

Startup de comércio exterior Kestraa acelera na pandemia e levanta aporte de R\$ 15 milhões

A empresa paulistana oferece uma plataforma que conecta as diversas partes da cadeia de importação; a Kestraa atende companhias como Leroy Merlin, Ambev e Evino

24/08/2020 | 05h00

Por Giovanna Wolf - O Estado de S. Paulo

Dona de uma plataforma que orchestra as diversas partes envolvidas no comércio exterior, a startup brasileira Kestraa anunciou um aporte de R\$ 15 milhões, que contou com a participação do fundo [Canary](#) e também de investidores-anjo do ecossistema de inovação. Fundada em 2017 a partir de projeto nascido dentro da Sertrading, grande empresa do setor, a startup atende hoje companhias como [Leroy Merlin](#) e [Ambev](#), e pretende usar os novos recursos para sofisticar seu serviço e ganhar mais clientes.

“O comércio exterior é uma atividade de rede, que envolve uma série de partes. Precisa do navio ou do avião, do armazém, do caminhão, do banco ou da corretora, de um seguro para carga, entre outras coisas. A ideia da Kestraa é conectar a empresa com essas partes que estão do lado de fora”, afirma Isabel Nasser, uma das fundadoras da startup, em entrevista ao [Estadão](#). Segundo uma pesquisa feita pela própria Kestraa, em uma única viagem de um contêiner da China para o Brasil, por exemplo, há uma troca de 70 e-mails em média. “As empresas fazem milhares de containers por mês, então o processo acaba sendo ineficiente”, diz Isabel, que trabalhou na Sertrading durante 15 anos.



Isabel Nasser e Marcelo Matos, fundadores da Kestraa

A plataforma da Keestra funciona com armazenamento em nuvem e hoje trabalha principalmente com importação. Ao acessar o serviço, a empresa importadora visualiza em tempo real suas conexões com os agentes envolvidos nas operações. A plataforma captura informações de diferentes lugares, desde dados da Receita Federal até a comunicação com os fornecedores, e as hierarquiza com uma curadoria para seus clientes.

A startup atende hoje 30 empresas. “Um de nossos clientes é o site de vinhos Evino, por exemplo. A importação é absolutamente estratégica para [vinhos](#), já que temos poucos produtos nacionais. A Kestraa permite que haja agilidade nos negócios”, diz a fundadora da startup.

Do porto para a nuvem

Durante a pandemia, em meio à dificuldade de operação que o comércio exterior passou a enfrentar, a Keestra viu um aumento de demanda pela sua tecnologia: a startup começou o ano com 30 funcionários, hoje tem 50 e pretende terminar 2020 com uma equipe de 70 pessoas. Para Isabel, o sofrimento das atividades do setor escancarou a necessidade de manter dados em nuvem e de ter uma visualização mais prática da operação.

Com o crescimento, o foco da Keestra é engordar o produto: além de se aprofundar também na exportação, a empresa pretende criar novos recursos. “Uma das nossas ideias, no longo prazo, é integrar serviços financeiros na plataforma. O fluxo de pagamentos na área de comércio exterior é gigante e pode ser facilitado”, diz Isabel.