

O BRASIL EMPREENDEDOR

O mundo digital já está incorporado às empresas, sejam elas de pequeno, médio ou grande porte. Nesse caminho sem volta, o empreendedorismo se destaca e ganha novos contornos ao desenvolver ideias e soluções para suprir as demandas de um mercado cada vez mais exigente e competitivo. Agregar tecnologia e eficiência é o grande desafio do futuro e as startups têm um papel importante nesse processo. Mas para que essas ideias inovadoras sejam colocadas em prática é preciso coragem para investir no novo.

O primeiro evento do ano do Experience Club Nordeste, realizado no dia 23 de março, discutiu como o Brasil empreendedor pode aproveitar as oportunidades que o digital oferece. A escolha do local do evento não poderia ter sido melhor: o Recife, capital considerada o Vale do Silício brasileiro por abrigar um importante polo tecnológico e respirar inovação. Mostramos como os avanços tecnológicos podem ser essenciais não apenas para resolver gargalos das empresas, mas para aprimorar a oferta de produtos e serviços e melhorar a vida dos consumidores.

3 Insights



Investir numa startup não é retorno garantido. É preciso arriscar



Mantenha seu radar ligado para a inovação



Pulverizar o investimento em várias startups reduz o risco



O importante não é discutir qual a melhor tecnologia, mas o melhor modelo de negócio que é permitido com as novas tecnologias.

Marco Stefanini
CEO da Stefanini



Empreendedorismo no universo da transformação digital

[]

Com 30 anos de mercado, a Stefanini se destaca no desenvolvimento de soluções digitais para empresas, com projetos nas áreas de automação industrial, indústria 4.0 e mercado financeiro. Presente em 41 países e com uma receita expressiva no exterior, o grupo formado por cerca de 30 mil funcionários decidiu setorizar o trabalho e criou um ecossistema digital, uma teia formada por pequenas empresas digitais que se debruçam sobre um determinado assunto ou tecnologia. A ideia deu certo e já representa uma parcela expressiva do faturamento da Stefanini. “Só no último ano, conseguimos um faturamento expressivo com essas ventures, a casa dos milhões de reais”, diz **Marco Stefanini**, CEO da Stefanini.

Um dos grandes trunfos da Stefanini foi o investimento em soluções digitais para instituições financeiras. Um exemplo é a Pag Bank, que atualmente conta com mais de 20 milhões de clientes cadastrados. “É uma plataforma digital completa, que oferece serviços financeiros e mudou a forma como as pessoas se relacionam com este tipo de operação”, relata Marco.

Na visão do empresário, o digital pode ser uma oportunidade para resgatar o empreendedorismo. Ele conta que a própria empresa, que ajuda outras companhias a se digitalizarem, também teve que fazer sua própria transformação digital, apostando no trabalho remoto para buscar os melhores profissionais, onde quer que estejam. “O home office democratizou as melhores oportunidades de trabalho. Hoje, os bons profissionais de todos os cantos estão sendo aproveitados”, diz ele.

Investir em educação é o desafio do Brasil e fundamental para impulsionar uma geração empreendedora, na visão do empresário. Ele lembra que o país sempre foi carente de profissionais da área de exatas e diz que é preciso estimular os jovens a se interessarem por essa formação, que abre um mundo de oportunidades. A Stefanini tem uma parceria importante na área da educação com o Instituto Ayrton Senna. No ano passado, a empresa desenvolveu soluções digitais para o processo pedagógico da ONG.

.....

Venture Capital: investimento que requer coragem

[]

O ecossistema de inovação é um universo que traz soluções e oportunidades para as grandes empresas. Nesse contexto, o empreendedorismo digital pode ser encarado como um segmento que é feito de colaboração e coragem para encarar as incertezas do Venture Capital. Essa visão é compartilhada por **Eduardo Gouveia**, investidor e conselheiro, e **Marcello Gonçalves**, sócio-gestor da Domo Invest, que fizeram um bate-papo sobre este tema, que ainda assusta muitos investidores.



Para investir em uma startup é preciso espírito de doação, de apoio, de querer mudar uma realidade.

Eduardo Gouveia
Investidor e conselheiro



Considerado um investidor em série, **Eduardo Gouveia**, que já presidiu a Alelo, a Livelio e a Cielo, percebeu a oportunidade de comprar boas ideias quando foi provocado a implementar um programa de fidelidade para a TAM, atual Latam. Foi assim que nasceu a Múltiplos, uma startup dentro da empresa aérea baseada em um software polonês. “As empresas precisam sair da miopia corporativa em que estão e começar a olhar para quem está criando soluções. É importante estar perto dessas startups, entender como funcionam”, diz Gouveia. “É preciso se arriscar, testar. Esse medo de errar dos executivos, trava e dificulta muito o andamento das empresas.”

Ele diz que é necessário, no entanto, estar disposto a correr riscos. “É preciso entender que se você está disposto a comprar uma ideia, não espere ganhar dinheiro de imediato. Caso o intuito seja esse, procure um CDB ou outro tipo de aplicação financeira. Para investir em uma startup é preciso espírito de doação, de apoio, de querer mudar uma realidade”, diz Gouveia.



Se você quer colocar dinheiro em startup, não deve escolher apenas uma. Separe um bom valor e espalhe o risco.

Marcello Gonçalves

Sócio-gestor da Domo Invest



Apoiar startups de tecnologia ainda na sua fase inicial mas com ideias inovadoras é uma das especialidades da Domo Invest. Os mais de 30 anos de mercado financeiro renderam ampla experiência ao executivo **Marcello Gonçalves**, que acredita não ter uma fórmula certa para investir no mundo do VC. “A primeira coisa que eu olho é o time. Nesse time sempre é bom perceber a liderança e quem realmente entende de tecnologia. Na liderança, eu consigo encontrar a inspiração. Se perceber a inspiração é porque vale a pena investir e comprar esse sonho”, diz.

Perceber como minimizar os riscos também pode ser uma saída para o investidor de primeira viagem. “Se você quer colocar dinheiro em startup, não deve escolher apenas uma. Se quiser ser um anjo ativo, separe um bom valor e espalhe o risco. Entenda que esse é um negócio escalável e de risco”, afirma Marcello. Com projetos de sucesso no portfólio, como o Gympass, Loggi e Hotmart, o investidor também explica que é fundamental buscar um propósito nesse garimpo. “O negócio tem que fazer sentido. É preciso se perguntar se aquela solução vai resolver um problema do mercado ou um problema seu.”

.....

Repórter: Samuel Santos
Edição: Denize Bacoccina
Design: Millena Oliveira



Gostou?



Que tal compartilhar?