

# AS STARTUPS QUE FAZEM DO BRASIL UM SOLO INOVADOR

POR RAISA COVRE

Em sua origem, a palavra inovação remete a novidade, renovação. Uma ideia, objeto ou método que é criado e rompe com os padrões anteriores. No contexto mercadológico, esse conceito é mandatório hoje em diversos níveis – produtos, processos, conteúdos, experiências.



Existe um grupo na sociedade contemporânea que faz exatamente isso: já há anos, novos empreendedores têm surgido com modelos de negócio diferenciados que questionam e modificam estruturas aparentemente imutáveis. A final, quem imaginaria a existência de um cartão de crédito desvinculado de um banco?

O fato é que as startups estão mostrando para quem quiser ver que é possível transformar o tradicional, questionar o status quo dominante, facilitar processos, agilizar atividades, aumentar a produtividade – tudo sob um novo ângulo.



Foto: dotshock/Shutterstock

Empoderar o indivíduo tornou-se uma grande bandeira, que encontra na tecnologia a sua melhor aliada. No Brasil, não ficamos atrás nesse sentido. O Vale do Silício pode até ser o ambiente mais propício para a inovação florescer livremente, no entanto, os empreendedores brasileiros encontram flores no asfalto burocrático e engessado do cenário nacional.

## PARA PROBLEMAS, SOLUÇÕES

Os gargalos da logística brasileira estão constantemente na pauta de consumidores e empresas. Principalmente para o cidadão, problemas com entregas acontecem frequentemente nas mais variadas formas. Ao sentir na pele os dissabores logísticos da cadeia nacional, os idealizadores do Shippify, que antes atuavam com um market place, perceberam uma grande oportunidade: se a demora incomoda tanto os clientes, dar agilidade para o processo é a solução.

A startup atua dessa maneira: criou uma plataforma de entregas colaborativas. Ao mesmo tempo em que o usuário pode encontrar um entregador de maneira simples e rápida pelo aplicativo, um cidadão que precisa de um complemento de renda tem uma nova opção. Em um ano de atuação, a rede conta com mais de sete mil entregadores verificados só no Brasil – o modelo já está em operação no Chile e no Equador e logo estará no México. “Somos uma empresa local que nasceu com pensamento global. Desde o início pensamos em uma forma de atingir diversos mercados no mundo”, destaca Lucas Grossi, diretor de customer experience da startup.

## TRABALHANDO A TRANSPARÊNCIA

A experiência, na maioria das vezes, é fundamental para os empreendedores. Após anos envolvidos com a área de projetos sociais, Bruno Barroso e Thiago Alvim identificaram diversas dores que rondavam essa atividade. Dessa percepção nasceu o Prosas, uma plataforma que conecta quem patrocina, quem executa e quem se beneficia de projetos sociais. Basicamente: ONGs, investidores e empreendedores. “Ao mesmo tempo em que fizemos uma ferramenta gerencial para a empresa, para investidores sociais e para as ONGs, contribuimos para a formação de uma comunidade on-line envolvendo o terceiro setor e investimentos sociais”, explica Barroso.

Ao mesmo tempo, a plataforma reúne informações sobre as entidades que antes eram difíceis de encontrar, já que algumas ONGs nem sempre possuem um site, por exemplo. A transparência, para Bruno, é um ponto importante do Prosas, que só contribui para que os investimentos sociais tenham cada vez mais espaço na agenda das empresas e da sociedade. Hoje, são mais de 1.400 ONGs e seis mil usuários cadastrados na rede.

## MESMA PRÁTICA, NOVO ÂNGULO

A realidade virtual tornou-se uma das grandes promessas da tecnologia nos últimos tempos, um mundo de possibilidades para games e experiências imersivas. Uma startup brasileira, porém, propõe que esse conceito seja

utilizado em uma área que ninguém havia mencionado antes: na educação. A Beenoculus traz em seu DNA a proposta de democratizar a tecnologia e dar um novo recurso para o sistema educacional.

O dispositivo da empresa transforma o próprio smartphone do usuário em um ambiente de realidade virtual, o que torna o preço da ferramenta muito mais acessível. “Nossa inspiração veio de muitas pesquisas com as quais entendemos que a RV é uma aliada fortíssima da educação desde que você efetivamente desenvolva conteúdos, plataformas, que é o que estamos fazendo”, explica José Evangelista Terrabuio Júnior, fundador da startup. Originalmente de Curitiba, a Beenoculus é uma das startups-âncora do Cubo, co-working do Itaú para novos negócios. No último ano, recebeu um importante aporte e é uma das cinco empresas selecionadas no Start-Ed, da Fundação Lemann.

## A ARTE DE SIMPLIFICAR

O setor de eventos corporativos é muito forte no Brasil. No entanto, é um campo complexo que engloba muitos processos e qualquer lentidão pode significar um grande transtorno. Com mais de 25 anos de experiência no meio, o empreendedor Marcelo Moreira percebeu que poderia fazer algo diferente. “Nos pareceu lógico criar uma plataforma digital de eventos, mercado que cresce em média 15% ao ano e representa aproximadamente 4% do PIB”, explica o CEO da Evnt. “Estamos seguros que criamos um marketplace com muita atração tanto para clientes que ganham em velocidade e redução de custo, como para hotéis, que ganham em agilidade, visibilidade e melhoria de ocupação.”

Pela plataforma, tudo pode ser definido, desde datas até tipos de sala, custos e menus do evento. Lançada há poucos meses, a Evnt já tem cerca de 20 hotéis cadastrados. Após o foco inicial em São Paulo, em setembro deverá aportar no Rio de Janeiro e a partir de janeiro de 2017 passa a expandir para todo o mercado nacional.

## ESTUDO SOCIAL

Ao terminar a faculdade, Rodrigo Salvador visualizava um sonho: criar uma rede acadêmica com escala global. Alguns anos depois, o empreendedor conheceu André Simões, que nutria a mesma vontade. Com a união, nasceu o Passei Direto, uma rede social para estudos que conecta alunos ao redor do mundo. “Nossa motivação vinha das frustrações

enquanto estudantes universitários. Nós sentíamos falta de um espaço para interação com outros alunos após o período de aula”, conta Salvador.

Atualmente, a rede colaborativa conta com mais de dois milhões de usuários, milhares de arquivos e marca presença em todas as universidades do Brasil. Além de conectar os estudantes e incentivar o compartilhamento de materiais de estudo, a plataforma envia aos usuários oportunidades de trabalho em grandes empresas nacionais.

## IGUALANDO OPORTUNIDADES

No Brasil, pequenos e médios estabelecimentos formam um grande grupo de empresas que luta o tempo todo contra a burocracia para continuar na ativa. Os empreendedores que criaram o Volto Sempre foram motivados exatamente por esse quadro. “Queremos oferecer para as PMEs a oportunidade de participar de um programa de fidelidade como as grandes empresas possuem, com um vasto catálogo de produtos de grandes marcas, mas com investimento definido pelo estabelecimento e de baixo custo”, define Antônio Prado, CEO da startup.

Por meio do programa de fidelidade do aplicativo, a rentabilidade dos estabelecimentos aumenta graças ao crescimento da frequência de clientes, já que o sistema oferece recompensas para os consumidores mais fiéis, que acumulam pontos pelas visitas aos locais dos cadastrados na rede.

## LIGANDO AS PARTES

Durante um verão carioca, um empreendedor tenta comprar uma água de coco na praia de Copacabana, mas não consegue porque acabou o estoque da barraca e o vendedor não tem mais mercadorias porque não encontra nenhum fornecedor. Nesse dia, o economista argentino Jorge Kowalski, 51, que vive no Brasil viu uma oportunidade de negócio: decidiu criar um aplicativo que pretende reunir e ajudar pequenos comerciantes e grandes marcas. Assim, nasceu a Luckro, a primeira rede social de negócios B2B.

A intenção da startup é ser uma plataforma única para as empresas. “Os varejistas podem se conectar para fazer negócios, resolver problemas com todos os seus fornecedores e encontrar novos parceiros”, explica Isabel Moises, co-funder da rede social. No Brasil, a ferramenta já funciona bem, o próximo sonho da startup é tornar-se global.

## CANSADA DO TRADICIONAL

As fintechs vão dominar o mundo? É o que discutem alguns especialistas financeiros, já que essas startups facilitam processos bancários e trazem agilidade para um setor tão convencional. Para o consumidor, claro, é maravilhoso. No Brasil, temos um exemplar mais do que de peso: a Nubank foi fundada em 2014 e trouxe para o mercado um cartão de crédito “simplificado”. Ele virou febre em pouco tempo e não é para menos: é sem taxa de anuidade ou tarifas, com juros rotativos abaixo do mercado e gerenciamento via aplicativo, com fatura detalhada e atendimento on-line.

Nossa missão:

“Conectar alunos e  
seus conhecimentos

para proporcionar

um ambiente

de



Rodrigo Salvador, da Passei Direto  
“Nossa motivação vinha das  
frustrações enquanto estudantes  
universitários. Nós sentíamos falta de  
um espaço para interação com outros  
alunos após o período de aula”



Para garantir um, é necessário receber um convite, que já deixa quase dois milhões de pessoas na fila de espera. O modelo foi aprovado pelo público e aplaudido pelos investidores. No quarto aporte recebido, foram levantados cerca de US\$ 50 milhões (o equivalente a R\$ 208 milhões na cotação do fim de dezembro, quando o acordo foi firmado). Hoje, a Nubank é uma das startups que mantêm um invejável crescimento acelerado e é o único investimento brasileiro da Sequoia, um fundo icônico do Vale do Silício.

## DÁ PARA SER DIFERENTE?

A economia compartilhada está expandindo as possibilidades de diversos formatos de negócio. Inspirados por esse modelo que está cada vez mais forte na sociedade, os criadores da Wairon aplicaram o conceito em um mercado que ainda é pouco explorado: lavanderia. A ideia da plataforma é conectar pessoas – aquelas que procuram alguém para lavar suas roupas e aquelas que prestam o serviço e precisam de uma renda extra.

A startup ainda não tem nem um ano de vida: começou em janeiro com sua plataforma de testes e há pouco tempo está rodando o modelo. Por enquanto, ainda não tem captação, mas a expansão está grande. A intenção foi não divulgar ostensivamente a marca logo no início para testar todo o modelo e ter certeza que ele poderia funcionar sem queimar o nome da startup. Mesmo assim, já existem 70 washers e 140 usuários cadastrados. “Queremos ser a maior startup na área de cuidados com as roupas, lavando, passando e futuramente costurando, por exemplo. Queremos expandir muito as possibilidades e também atuar no mercado B2B”, conta João Abussamra Neto, sócio-fundador.

## QUAL O MENU DE HOJE?

Uma boa experiência gastronômica é algo para se guardar na memória. Imagine se ela for dentro de casa? A Bloochef é uma plataforma que conecta personal chefs diretamente aos usuários, oferecendo opções de menu para todos os gostos e bolsos: desde hambúrgueres até jantares mais tradicionais. Os idealizadores observaram como muitas vezes era difícil para um novo chef seguir carreira própria. Ao mesmo tempo, muitas pessoas deixam de passar por esse tipo de experiência porque não querem pagar preços exorbitantes. Desse quadro veio a conexão perfeita.

“Vimos para mudar o jeito tradicional. A maioria das pessoas vai a um restaurante e não sabe quem é o responsável pela cozinha. Com o app, os chefs são conhecidos e os usuários pagam por aquilo que podem”, explica Juliana Gonzalez, sócia-fundadora. A startup desenvolveu o sistema por mais de um ano para que chegassem ao melhor resultado possível. Além de possibilitar os serviços a domicílio, os empreendedores também estão testando modelos corporativos e montam eventos completos – da forma mais inovadora possível.



Juliana Gonzalez, da Bloochef  
"Com o app, os chefs são conhecidos e os usuários pagam por aquilo que podem"

