

STARTUP MACAÉ

ESTUDOS DE CASOS E INSPIRAÇÕES



SEBRAE

PRESIDENTE DO CONSELHO DELIBERATIVO ESTADUAL

Antônio Florêncio de Queiroz Junior

DIRETOR-SUPERINTENDENTE

Antônio Alvarenga Neto

DIRETOR DE DESENVOLVIMENTO

Sergio Malta

DIRETOR DE PRODUTO E ATENDIMENTO

Júlio Cezar Rezende de Freitas

GERÊNCIA DE PROJETOS

Ana Lucia de Araújo Lima – Gerente

COORDENAÇÃO DE BASE TECNOLÓGICA

Fábio Braga – Coordenador

Marília de Sant'Anna Faria – Analista

GERÊNCIA DE ATENDIMENTO

Leandro Luis de Sousa Marinho – Gerente

COORDENAÇÃO REGIONAL NORTE

Guilherme Babo Reche – Coordenador

Kelly Ávila Mendes – Analista

GERÊNCIA DE CONHECIMENTO E COMPETITIVIDADE

Cezar Kirszenblatt – Gerente

Luciana Cruz de Freitas Coelho – Analista

CONSULTORES

Carlos Eduardo Lopes da Silva – Conteudista

Marcelo Mathias Rodrigues – Conteudista

PARCEIROS

Prefeitura Municipal de Macaé

Universidade Federal do Rio de Janeiro – UFRJ

Centro de Referência em Inovação para Operações Sustentáveis – CRIOS

PROJETO GRÁFICO E REVISÃO

Sigla

Bibliotecário catalogador – Leandro Pacheco de Melo – CRB 7º 5471

S796 Startup Macaé : estudos de caso e inspirações / [organização] Marília de Sant'Anna Faria, Luciana Cruz de Freitas Coelho ; [autores] Carlos Eduardo Lopes da Silva, Marcelo Mathias Rodrigues. – Rio de Janeiro : Sebrae/RJ, 2021.
80 p.
ISBN 978-65-5818-172-9
1. Base tecnológica. 2. Estudo de caso. 3. Macaé/RJ. I. Faria, Marília de Sant'Anna. II. Coelho, Luciana Cruz de Freitas. III. Silva, Carlos Eduardo Lopes da. IV. Rodrigues, Marcelo Mathias. V. Sebrae/RJ. VI. Título.

CDD 658.11
CDU 658.016.1

Prefácio

O Sebrae é reconhecido pela excelência de atendimento às micro e pequenas empresas no Brasil, e pela promoção da inovação destes negócios, auxiliando a competitividade e o desenvolvimento do país. A instituição atende startups em âmbito nacional por meio de diversos projetos: Programa de pré-aceleração, Sebrae Startup Day, Sebrae Like a Boss, Desafios Empresariais, entre outros. O site <https://www.sebrae.com.br/sites/startup> é um ambiente empresarial com conteúdos especializados para startups em todas as fases.

O Estado do Rio de Janeiro vive um momento de revitalização de seu ecossistema de inovação e empreendedorismo, parte dele realizado por universidades, comunidades de empreendedores e entidades públicas. Segundo levantamento da Associação Brasileira de Startups, em 2021, o Brasil tem mais de 13,6 mil startups. O Estado do Rio de Janeiro ocupa o 4º lugar, com 862 startups do país.

Desde 2013, o Sebrae Rio apoia startups, com o objetivo de fortalecer os negócios digitais a partir do fomento ao empreendedorismo e acesso ao mercado. Nesse sentido, promove ações de capacitação,

consultoria, inovação e tecnologia buscando o crescimento sustentável dos pequenos negócios.

O trabalho do Sebrae Rio vem impulsionando o ecossistema de inovação do Estado e atendendo startups nos quatro estágios de desenvolvimento: curiosidade, ideação, operação e tração. Por acreditar nesse potencial inovador, o Sebrae Rio oferece diversos serviços para quem quer abrir uma startup ou promover o crescimento de uma já estabelecida.

O portfólio de serviços é composto pela “Trilha para Startups” que contempla desde a realização de talks, palestras, seminários e cursos, até consultorias temáticas, programas de pré-aceleração, eventos de apresentação de startup (demoday), negociação virtual e rodadas de negócios com potenciais investidores e parceiros.

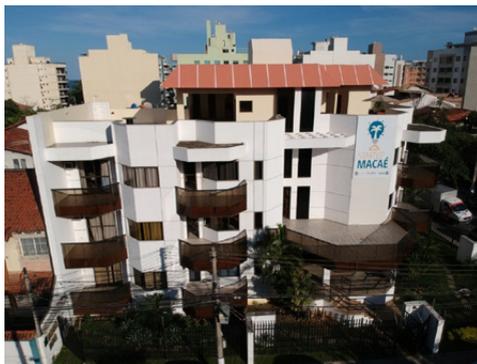
A instituição tem realizado atividades significativas para o ecossistema de inovação, promovendo pequenos negócios locais por meio do atendimento presencial e à distância, o estabelecimento de parcerias e realização de eventos de mercado. Nesse sentido, vem prestando apoio aos potenciais empreendedores e pequenos negócios oferecendo capacitações, mentorias, consultorias, *talks*, seminários, feiras, rodadas de negócios, entre outros. Assim, desenvolvemos estratégias para apresentação das soluções geradas pelas startups apoiadas no Programa e para ampliação de suas redes de contato.

Sergio Malta

Diretor de Desenvolvimento do Sebrae Rio

O Programa Startup Macaé

O Programa Startup Macaé foi criado em janeiro de 2019 a partir de uma iniciativa do Centro de Referência em Inovação para Operações Sustentáveis (CRIOS-UFRJ) com a Prefeitura Municipal de Macaé, no Estado do Rio de Janeiro, e apoio do



Sebrae. Tem como objetivo fomentar o desenvolvimento do ecossistema de empreendedorismo e inovação regional, com a consolidação de um programa de incubação e aceleração de startups e construção de um ambiente de trabalho compartilhado entre empreendedores e pesquisadores, com conexão com empresas, governo e investidores, gerando sinergia entre esses atores.

O pioneirismo do Startup Macaé, como uma interface na troca de conhecimento entre a universidade, sociedade e mercado, permitiu apoiar e estimular o desenvolvimento de dezenas de ideias, projetos e negócios inovadores que atendem às demandas tecnológicas do mercado e sociedade. Na edição 2019-2020, foram 35 empreendimentos apoiados pelo Programa, com auxílio de uma equipe de mentores e agentes de inovação. O sucesso desta iniciativa impactou no movimento de empreendedorismo que passou a fazer parte da cultura da cidade com o Startup Macaé, nosso “*hub* de inovação”.

Sumário

INTRODUÇÃO.....	7
NEXTALE.....	10
LUMINASE.....	17
AMERICAN INSIGHT	25
MOLEZA APP	34
ASSINA FÁCIL.....	42
ORBIS	47
EMAPX.....	54
CONGRESSE-ME	60
T&D SUSTENTÁVEL	67
ENELTEC.....	75

Introdução

As novas tecnologias têm provocado uma revolução sem precedentes na economia e na sociedade, refletindo os avanços do conhecimento científico e do empreendedorismo de base tecnológica. Neste processo, a inovação tornou-se um grande vetor de desenvolvimento regional, sendo responsável pela criação de empregos de alto valor agregado, renda aos cofres público e privado, além de contribuir com soluções que beneficiam a qualidade de vida da população. Sendo assim, a criação de mecanismos que favoreçam a inovação tem sido fundamental para um desenvolvimento mais sustentável de cidades, regiões e países.

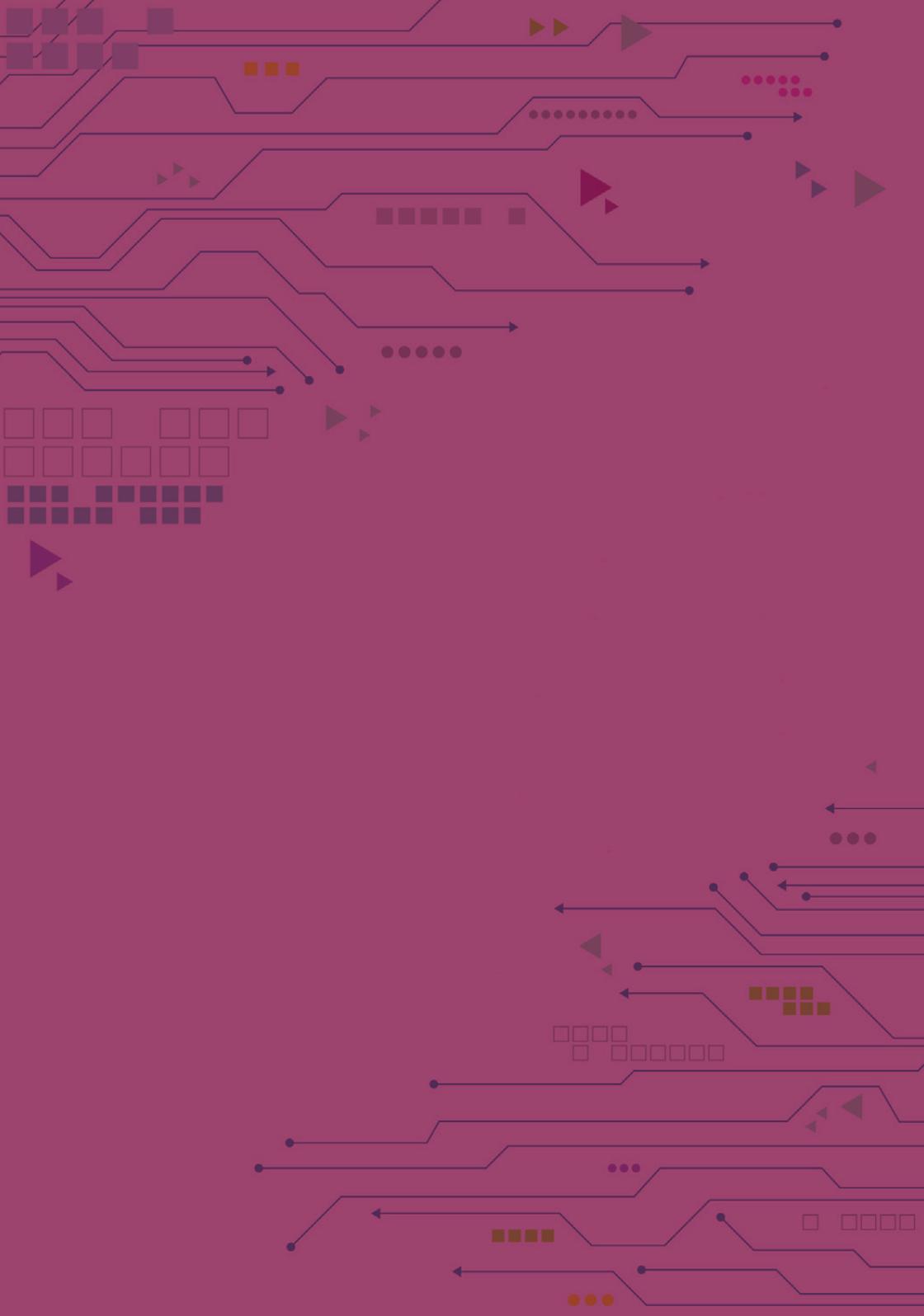
Este livro conta, de uma maneira inusitada, um capítulo importante da história do desenvolvimento da cidade de Macaé e da região Norte Fluminense do Estado do Rio de Janeiro. Não sob a perspectiva de políticas públicas, ou das grandes empresas de petróleo, como já estamos habituados, afinal, a cidade é conhecida como a “Capital Nacional do Petróleo”, mas sim, narrada pela ótica do empreendedor, das suas ideias, projetos, atitudes e impacto. Na verdade, esse capítulo trata, talvez, de um ponto de inflexão da economia regional. Quando a inovação passa a fazer parte da dinâmica social, as relações universidade-governo-empresa se

estabelecem, e as startups passam a ter um papel fundamental para o desenvolvimento regional.

Como já dito, os empreendedores serão os atores principais nas páginas seguintes, mas antes, é importante destacar o papel dos ilustres “coadjuvantes”: Sebrae, Prefeitura de Macaé, CRIOS-UFRJ e todas as instituições de ensino superior presentes em Macaé - UFRJ, UFF, IFF, FeMASS, UENF - além da Rede Petro Bacia de Campos, Associação Comercial de Macaé, FIRJAN e grandes empresas como Aker, Petrobras, Ocyan, Vallourec, Subsea7. Todas essas instituições, juntas, tornaram possível o sucesso do Programa Startup Macaé, de apoio ao empreendedorismo de base tecnológica, colocando o Norte Fluminense de forma definitiva no cenário nacional de inovação.

Carlos Eduardo Lopes da Silva

Professor da Universidade Federal do Rio de Janeiro
Coordenador do Centro de Referência em Inovação
para Operações Sustentáveis – CRIOS-UFRJ





nextale

“Um aplicativo mobile que oferece uma experiência literária imersiva que diverte, emociona e educa. Através do uso criativo e sutil de efeitos sonoros e visuais, criamos gatilhos que levam o leitor juvenil para dentro das histórias de aventura e fantasia.”



NEXTALE

Historicamente, a literatura é uma poderosa fonte de conhecimento e entretenimento. Bons livros convidam o leitor à imaginação e à imersão nas narrativas e fatos. O avanço das tecnologias de informação e comunicação, bem como o design e a computação gráfica, potencializaram o acesso ao conhecimento e à criação de novas mídias em formatos digitais, possibilitando maior interatividade com o leitor ou espectador. Mas o livro, em sua forma digital, normalmente se resume a uma cópia eletrônica dos textos impressos em papel.

Percebendo essa realidade e antenado às mudanças de hábito das novas gerações, especialmente em relação ao interesse nos livros, o empreendedor macaense Rafael Santos, identificou uma oportunidade de atrair o público jovem para o universo da literatura. Formado em jornalismo e desenvolvedor de *front-end* (responsável por criar a interface visual de um site ou aplicativo, na qual os usuários interagem), Rafael acreditava que essa nova geração, que sofre com a falta de concentração, poderia se apaixonar por histórias clássicas e contemporâneas acrescentando o que ele chama de efeito “Uau”: um encantamento multissensorial por meio de estímulos visuais e sonoros ao rolar a tela do celular ou tablet. O

leitor continuaria como personagem passivo da história contada, mas se integraria aos elementos narrados de uma forma mais orgânica e imersiva. Para concretizar essa ideia se juntou a sua sócia Priscila Mana Vaz, de Niterói, para criar a Nextale.

A Nextale ainda era uma ideia dos dois jovens empreendedores quando, em 2017, foi selecionada no edital

Startup Rio – Apoio à Difusão de Ambiente de Inovação em Tecnologia Digital no Estado do Rio de Janeiro, programa de cooperação entre a Secretaria de Estado de Ciência, Tecnologia e Inovação (Secti) e a Fundação Carlos Chagas Filho de Amparo à Pesquisa do Estado do Rio de Janeiro (FAPERJ), que incorporava o apoio de diversas outras instituições. Assim a empresa começou sua jornada de desenvolvimento do seu produto, inicialmente focada em ter um MVP (Mínimo Produto Viável) para buscar parceiros para a distribuição das obras além de licenciar novos títulos. O MVP foi então lançado em agosto de 2018, na Bienal do Livro.



“Eu me incomodava muito como a forma que o PDF, o EPUB e outros leitores digitais exploram as possibilidades narrativas no meio digital, principalmente no celular. Em vez de reeditarem os livros eles pegavam o conteúdo e apenas digitalizavam para os arquivos eletrônicos.”

Em seu primeiro ciclo, na fase de ideação do produto, conseguiram identificar que a premissa de uma mídia com interações visuais não era percebida como um valor essencial para o produto. Os clientes reagiram bem mais aos estímulos sonoros que aos visuais. Esse feedback, ainda na fase de testes, permitiu que a Nextale remodelasse seu plano de investimento podendo renunciar ao desenvolvimento de animações para as histórias, que era justamente a parte mais cara em relação ao conteúdo.

.....

“Começamos essa jornada acreditando que as pessoas teriam muito engajamento com os efeitos visuais, chuva na tela, uma folha caindo, e nesta jornada descobrimos que as pessoas davam muito mais valor à parte sonora.”

.....

As dificuldades em conseguir captar os recursos necessários para manter o negócio se desenvolvendo deixavam os sócios angustiados, pois apesar de acreditarem que o produto estava pronto, ao rodar o MVP não encontraram a receptividade esperada no mercado editorial e viram seus recursos se esgotando. A salvação veio ao conseguir a aprovação para participar do Startup Macaé, permitindo aos sócios um fôlego a mais na busca de investimentos e na maturação do seu modelo de negócios. Durante o programa, a startup foi atendida pelo Sebrae Rio, e participou de eventos de capacitação, além de consultorias e *demoday* de apresentação para potenciais investidores e parceiros promovido pela instituição.



“Em 2019 quando entramos no Startup Macaé, elaboramos uma tese em que nosso público-alvo seria o público escolar. Pivotamos do B2C para o público escolar, onde acreditávamos que teríamos um ganho de vendas melhor e um custo de produção menor.”

Em pouco tempo a Nextale já estava presente em 16 estados e mais de 30 escolas, continuando a testar o seu produto com um público-alvo bem definido e mesmo assim heterogêneo. Entretanto, no início de 2020, com a pandemia da Covid-19, perceberam que esse modelo de negócio não seria mais sustentável pois as escolas sofreriam baixas consideráveis na sua fonte de receita. A superação veio ao mudar novamente o mercado, focando no modelo de acesso direto ao consumidor com a venda de assinaturas. Em 2021, a Nextale passou a ter uma base sólida de assinantes e um modelo de negócios estruturado.

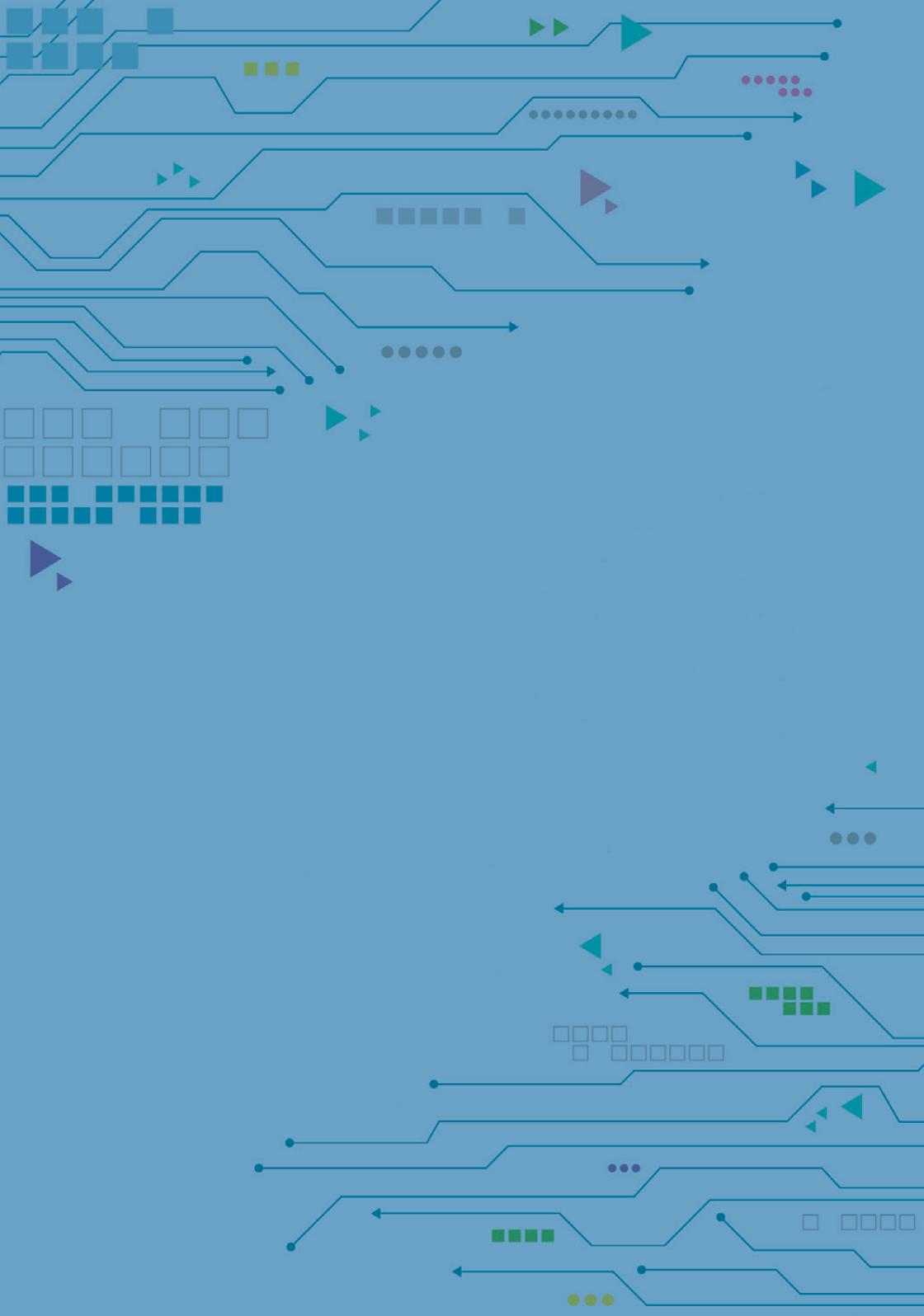


Com as lições aprendidas, os sócios perceberam que o tempo é crucial para o sucesso do empreendimento, e que muitas vezes demoraram demais na validação do produto em si, sem se preocupar com a validação do modelo de negócio como um todo. Atualmente, a empresa atua com mais dinamismo, com definições claras da jornada de aquisição e com um planejamento mais assertivo dos investimentos captados no mercado.

“Ganha quem é mais rápido em se adaptar aos feedbacks dos clientes e ajustar o produto para ter o melhor encaixe com o mercado. A gente levanta dinheiro para ganhar tempo e acelera o ciclo de validação com o cliente para tirar o melhor proveito do investimento.”

Questões para discussão:

- Você acha que é mais importante desenvolver primeiro o produto ou o modelo de negócio de sua ideia?
- Qual o nível de maturidade necessária para ter um MVP que permita captar investidores para o seu negócio?
- A Nextale acertou ao abandonar um modelo de negócio que estava sendo bem executado por causa de fatores externos?



Luminase

SOLUÇÕES EM BIOTECNOLOGIA



“Desenvolvemos produtos inovadores com tecnologia nacional e de baixo custo para combate à infecção hospitalar por meio de um kit hospitalar para identificação e limpeza de sangue-oculto.”

LUMINASE

As principais universidades do mundo são reconhecidas não só pela sua produção acadêmica e intelectual, mas também por transformarem o conhecimento em soluções para a sociedade. Essa capacidade de inovação depende, essencialmente, de pesquisadores com perfil empreendedor e de mecanismos de apoio para criação de negócios. Durante toda a sua vida acadêmica, o microbiologista Anderson Fragoso dos Santos, doutor em Bioquímica e pós-doutor em Biotecnologia pela UFRJ, vislumbrava a possibilidade de licenciar e comercializar o resultado de sua pesquisa acadêmica na área biológica para produção de enzimas a partir de resíduos agroindustriais.

Estas enzimas criam um detergente particularmente eficaz na limpeza de materiais orgânicos, como o sangue, e sua aplicação pode ser usada em hospitais diminuindo drasticamente o índice de infecção hospitalar e conseqüentemente a redução do número de óbitos. O caminho para transformar essa pesquisa em produto se deu pela criação da startup Luminase, que atua no desenvolvimento dessa tecnologia em parceria com a Universidade Federal do Rio de Janeiro, o que possibilita o uso compartilhado de seus laboratórios.



“Somos uma startup de desenvolvimento de tecnologia. Através do marco legal de ciência, tecnologia e inovação, conseguimos fazer parcerias com a Universidade para desenvolver nosso produto até um determinado grau de maturação, e de acordo com o sucesso e nível de maturidade da tecnologia podemos buscar parcerias com grandes empresas para o co-desenvolvimento e/ou transferência de tecnologia”.

A titularidade da patente do detergente hoje pertence a UFRJ, pois foi desenvolvida durante a pesquisa acadêmica do empreendedor, e está em início do processo de negociação para licenciamento para a Luminase para que depois possa ser negociada com potenciais fabricantes, como as grandes empresas do setor.

Uma das características do mercado de biotecnologia (Biotecs) é o longo tempo necessário para o desenvolvimento dos produtos e sua validação. Como não se trata de um produto que possa ser fabricado e comercializado em pequena escala, o empreendedor depende de longos ciclos de investimentos e subvenções para continuidade da pesquisa. Além disso, à medida que se avança nas pesquisas, novas características e funcionalidades da tecnologia

são aprimoradas, fazendo com que o tempo de desenvolvimento do produto seja ainda mais longo.

No caso do produto da Luminase, seu principal diferencial está no baixo custo dos resíduos agroindustriais utilizados como substrato para a produção das enzimas, o que permite a produção de um biodetergente enzimático a custo reduzido. Essa tecnologia já está protegida por meio do pedido de patente e é um dos produtos atuais do portfólio da empresa. Além desta aplicação, desenvolve outras frentes: um projeto para biorremediação de áreas contaminadas por petróleo e tratamentos para diferentes doenças, principalmente depressão, obesidade, por meio da tecnologia de microbioma, ação que está sendo liderada pelo sócio Rafael Peixoto.

A Luminase foi contemplada com apoio da Fundação de Apoio à Pesquisa do Estado do Rio de Janeiro (FAPERJ), em 2020, e participou também, em 2017, de programas de aceleração da InovAtiva Brasil e da Fundação Biominas. No Sebrae, também em 2017, a empresa participou do programa Fomenta Nacional, que permitiu que Anderson apresentasse a sua solução para instituições públicas como o Hospital das Clínicas de São Paulo, além das divisões de saúde da Aeronáutica e do Exército Brasileiro. Neste mesmo evento teve a oportunidade de apresentar sua tecnologia para uma comitiva da Organização das Nações Unidas.

A Luminase foi vencedora do desafio do Sebrae Like a Boss, em 2018, no qual foi considerada a melhor startup de todo Brasil, concorrendo com mais de 400 startups de diferentes áreas.

Durante o projeto Startup Macaé, a Luminase também participou do Programa PrainterBio, de internalização de startups de biotecnologia do Sebrae Rio.



O principal desafio de Anderson em sua jornada foi que muitas vezes os editais de subvenção não preveem pró-labore (remuneração) para fundadores, o que acaba sendo prejudicial para área de biotecnologia em que o pesquisador é quase sempre o próprio empreendedor e acaba ficando proibido de receber as

bolsas de pesquisa por ser sócio da empresa. Nesse contexto, uma ajuda importante para a continuidade do negócio foi a entrada no Startup Macaé 2019.

“O Startup Macaé tem um grande diferencial, pois é um programa que investe nas pessoas e não só na empresa. Além de toda a capacitação pessoal que eles oferecem, a possibilidade de receber um pró-labore permite que o empreendedor receba recursos pelo seu esforço no desenvolvimento da empresa e não só recursos para investimento material na tecnologia.”

Somente após concluir seu MBA em Gestão de Novos Negócios na FGV, em 2018, Anderson percebeu o quanto era necessário estar com uma empresa formalizada desde o início da ideia do negócio. Segundo o empreendedor, muitas oportunidades podem ser perdidas por não se ter a estrutura empresarial adequada e não saber quais as exigências jurídicas para captar determinado recurso ou negociar com um mercado específico.

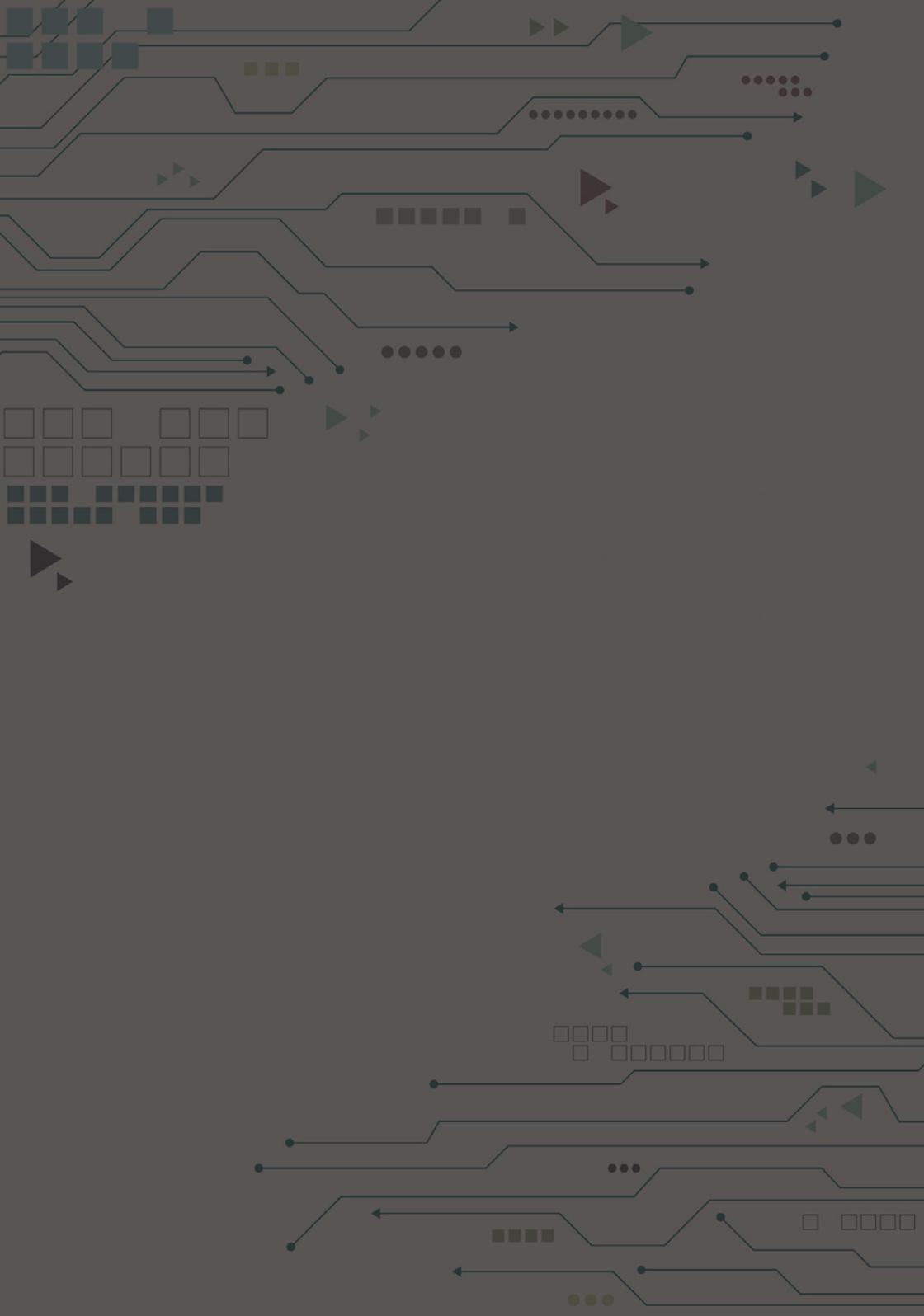
“Muita gente acredita que o momento ideal para formalizar a startup é na etapa de emitir nota fiscal, com intuito de evitar gastos prévios com a abertura da empresa e/ou posterior fechamento da mesma, caso o negócio não dê certo, o que acontece na grande maioria dos casos. Mas com a experiência que tive, principalmente na área de Biotec, aconselho formalizar

a empresa o quanto antes. Por não ter feito isso, perdi algumas oportunidades de parcerias diretamente entre a startup e grandes empresas. Nesse caso, tivemos que desenvolver projeto de P,D&I com uma grande empresa via Universidade. Nesse sentido, ao invés de ter uma das maiores empresas do país como primeiro cliente da startup, a equipe se tornou bolsista da Universidade para o desenvolvimento do projeto.”

Tais aprendizados demonstram a importância do desenvolvimento de competências em gestão para pesquisadores que desejam criar startups a partir das suas pesquisas.

Questões para discussão:

- Qual a importância dos mecanismos de inovação na universidade para o surgimento de startups?
- Por que a remuneração para subsistência dos sócios pode ser um obstáculo no desenvolvimento de uma startup, e como superar?
- Como a Luminase pode melhorar o tempo de retorno de investimento de suas tecnologias?





“Empoderamos pessoas através da língua inglesa usando inovação tecnológica e metodológica, utilizando a gamificação, machine learning, inteligência artificial e realidade virtual.”



AMERICAN INSIGHT

Thiago Lopes fundou a American Insight em 2013 com o apoio de amigos e de seu mentor Adriano Dias Gomes. O sonho de se tornar empreendedor teve início em uma sala emprestada, em uma igreja em Macaé, como professor de inglês para oito alunos. Menos de dois anos depois o curso já contava com 70 alunos, mas ainda na mesma estrutura modesta. Ao mesmo tempo, Thiago cursava



Engenharia na UFRJ e se via no dilema para decidir se seguiria como empreendedor, entendendo todos os riscos e dificuldades deste caminho, ou se dedicaria à carreira de engenheiro, pois já havia recebido propostas de emprego em grandes empresas.

O sonho de empreender falou mais alto e em 2015, quando assinou o primeiro contrato longo (seu mentor foi esse primeiro



cliente), Thiago viu a necessidade de profissionalizar seu curso e entregar aos alunos uma solução mais completa do que a que vinha oferecendo. Saindo da sala emprestada da igreja para uma sala de 10m², depois

seguindo para uma quitinete e por fim para uma área de 330m², em 2 andares, foram muitas dúvidas até que Thiago se visse 100% “skin in the game”, como ele se refere, em 2016.

Aliado a uma carência de 95% da população brasileira no quesito falar inglês, a decisão de se dedicar no desenvolvimento da empresa culminou com o reconhecimento por meio do Prêmio MPE Brasil, em dezembro de 2015, no qual a American Insight foi finalista na categoria educação entre mais de 4500 empresas inscritas no estado do Rio de Janeiro. Mesmo sendo um curso de inglês local de uma cidade pequena, a American Insight sempre

procurou ter o pensamento focado em inovação e na capacidade de se adaptar, características de uma startup.

Após participar do YLAI (*Young Leaders of the Americas Initiative*), em 2017, Thiago percebeu que tinha que não só pensar grande, mas agir como grande e fazer sua empresa ser referência no ensino de idiomas na Região dos Lagos. Entre as ações promocionais desenvolvidas para a empresa estão o “Green Day” (Dia de Conscientização Ambiental para motivar crianças a plantarem mudas de árvores) e na divulgação de eventos temáticos alinhados com a cultura anglicana como o *St. Patrick’s Day*, o *Thanksgiving* e o *SuperBowl*. Para realização dos eventos contou com a parceira de um Sport Bar da cidade, que foram paralisados em função da pandemia Covid-19. Tais ações trouxeram o reconhecimento nacional por meio do programa Shell Iniciativa Empreendedora, em 2018.

“Nos tornamos uma empresa agressiva, desbravadora, destemida e visionária. Conceitos como foco no cliente, comprometimento social e aprimoramento contínuo das áreas de vendas e gestão alavancaram a empresa para um novo patamar em 2016, com um crescimento em investimentos de mais de 500%”.

O mercado de Macaé já não era mais suficiente e a empresa precisava atingir novos. Assim, a American Insight se filiou a Associação Brasileira de Franchising (ABF) e começou o processo para se tornar uma franqueadora, abrindo sua primeira franquia em Rio das Ostras.

As ações de marketing foram sendo expandidas com investimentos em mídia outdoor, patrocínio do time local de basquete e com ações para os alunos: premiação do melhor aluno e do melhor colaborador com um intercâmbio de 4 semanas em San Diego, Califórnia. Esta ação, denominada “Insigther of the Year”, tinha como parceira local no estado americano a escola *Connect English*. De acordo com Thiago, essa e outras ações além de aumentarem a autoridade da American Insight a nível local por meio do *branding*, elevou-a à 4ª posição no *market share* da cidade. Outras parcerias inovadoras tiveram destaque como a aula de *CrossFit* em inglês, espaço de *CoWorking*, sala de Meditação, sala de Inovação, além de ações sociais e ambientais alinhadas com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável da ONU.

O próximo passo foi o desenvolvimento de novas tecnologias para o ensino de idiomas, Thiago foi selecionado pela Associação Brasileira de Startups para fazer parte de uma missão a Hong Kong, em 2018, para desenvolver parceiras na área de gameificação. Ao retornar da missão, inscreveu a American Insight no edital do Startup Macaé, com o intuito de desenvolver sua plataforma de ensino – a Insight Online – com o uso de realidade virtual e de inteligência artificial. O projeto foi aprovado e isso viabilizou financeiramente o desenvolvimento do processo de transformação tecnológica da empresa. Também promoveu *networking*, o que foi vital para torná-la mais sustentável e ágil, alcançar novos clientes, e encontrar parceiros, como o atual (*Chief Technology Officer*) CTO, que agora coordena todo o processo de inovação tecnológica da American Insight. Durante o programa, a startup foi atendida pelo Sebrae Rio, e participou de eventos de capacitação, além de consultorias e

demoday de apresentação para potenciais investidores e parceiros promovido pela instituição.

Atualmente, a American Insight possui franquias nas Regiões dos Lagos e Serrana do estado do Rio de Janeiro. Seu modelo de negócios já foi reconhecido com certificações do *Great Place of Work*, em 2020, e ISO 9001 para todos os processos e ações replicáveis entre seus franqueados. Thiago permanece cursando Engenharia de Produção, na UFRJ, sempre buscando aplicar os conhecimentos das disciplinas aos desafios enfrentados na gestão da startup.

.....

“Nossa empresa começou como um curso de inglês com o intuito de trazer sempre novas abordagens e novos produtos. Hoje, nossa empresa é completamente outra, focada em tecnologia e inovação disruptiva.”

.....

Em 2020, devido a pandemia da COVID-19, o processo de transformação digital que já vinha sendo executado foi acelerado. Assim, a American Insight passou a aplicar a metodologia *Lean Startup* e tornou seu modelo de negócio mais escalável com uso de tecnologia. Como resultado, foi aumentando o potencial de faturamento e tornando a gestão mais enxuta, com menos gastos, de forma a tornar os indicadores financeiros da empresa “mais saudáveis”.

Thiago destaca ainda a contribuição da American Insight para os Objetivos do Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU,

que culminou com a Certificação B, que reconhece indicadores econômicos, ambientais e de responsabilidade social, contando com várias práticas, tais como: “Zero Waste” que consiste em diminuir o desperdício de recursos naturais para zero, a coleta seletiva, impressão quase zero, palestras motivacionais para dependentes químicos, bolsas de estudo para pessoas de baixa renda, igualdade de gênero, entre outras iniciativas.

Com as ODS ao lado junto ao *dashboard* que a Certificação B oferece, conseguiram alinhar ao BSC (*Balanced ScoreCard*) objetivos, tais como, ter 50% de equidade de gênero na equipe até 2022, apenas quatro impressões por mês/departamento, digitalização dos contratos e das provas dos alunos, desuso de copos plásticos e aulas híbridas - que contribuem com um custo operacional e uso de recursos muito menores.

No contexto atual, Thiago e sua equipe entendem que o momento é favorável para o negócio da American Insight, pois houve êxodo de grandes

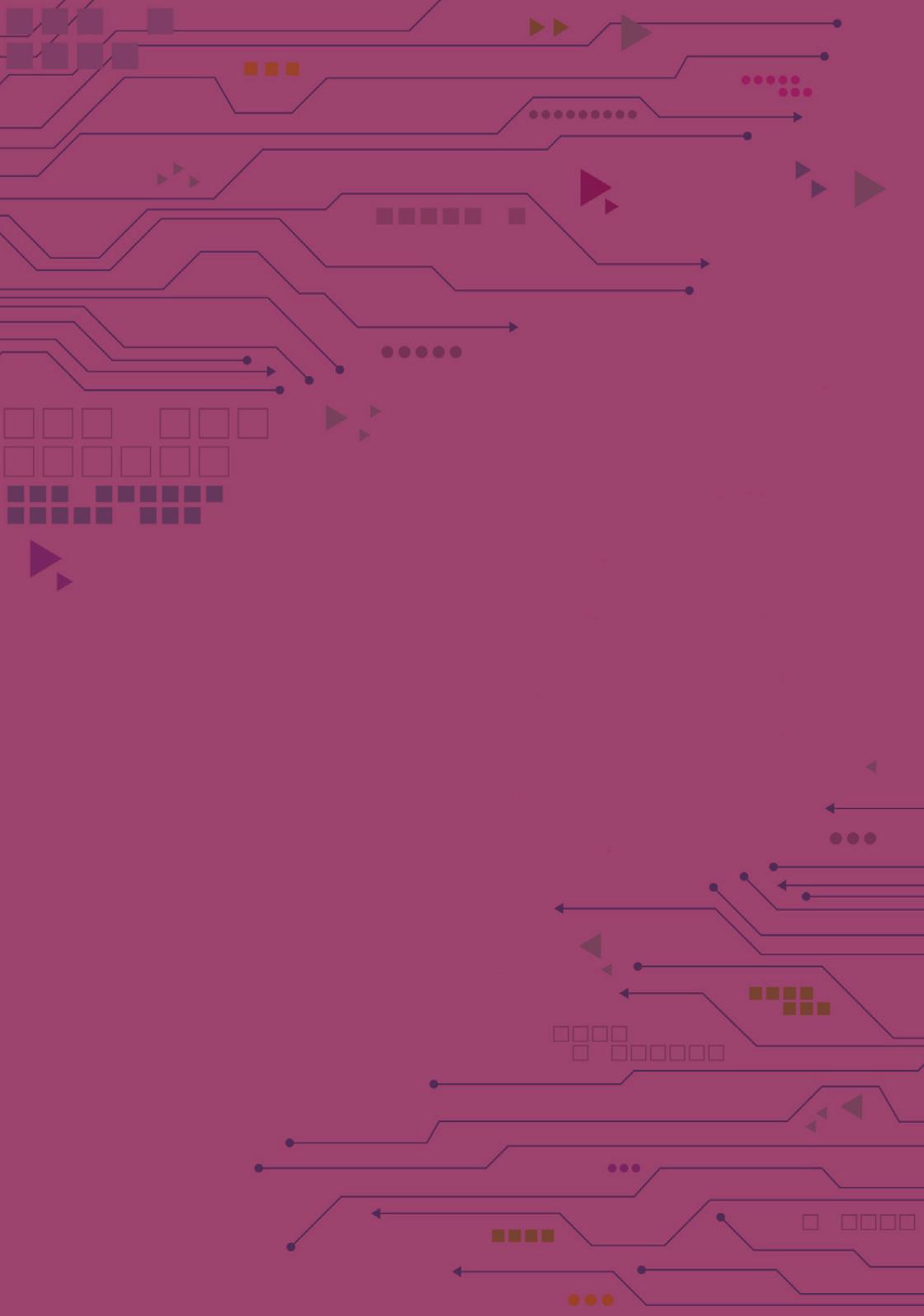
centros, procura por ganho de tempo através do ensino à distância e busca por produtos e serviços de base tecnológica. Por isso, pretendem chegar a mais de 1.000 alunos recorrentes



nos próximos dois anos, 100 escolas nos próximos cinco anos (dentro do novo modelo digital, trabalhando com cessão de propriedade intelectual), impacto de 1 milhão de pessoas diretas, internacionalização da empresa e consequente valorização da empresa, posicionando a American Insight entre os grandes players nacionais.

Questões para discussão

- A American Insight inovou mesmo em um mercado clássico, introduzindo ferramentas de startups em sua gestão?
- Como você inovaria em uma empresa de mercado convencional?
- É possível outros tipos de empresas serem geridas como uma startup?





“Aplicativo de contratação de serviços de diarista, babá, cuidador de idosos, eletricista, bombeiro hidráulico, jardineiro e piscineiro, com credibilidade e segurança para dentro de sua residência.”

MOLEZA APP

As dificuldades em encontrar uma profissional para limpar a casa de uma república em Macaé, fez com que Marcus Felipe, estudante de engenharia, despertasse para a necessidade que muitos colegas tinham em encontrar um profissional de confiança para serviços domésticos por um preço justo. A cidade de Macaé possui cinco instituições públicas de ensino superior, além de diversas faculdades particulares. Existem, portanto, muitos moradores oriundos de outras cidades, que não têm uma rede de contatos para acessar esses profissionais. Além disso, os profissionais disponíveis, muitas vezes não são confiáveis ou querem cobrar com base na expectativa de renda do cliente, sendo comum o relato de preços abusivos.

Ao longo do curso de engenharia, Marcus Felipe começou a modelar seu plano de negócios prevendo aspectos como segurança, disponibilidade e tecnologia para integrar a oferta e demanda, além do desenvolvimento de um aplicativo em si. Após se formar, em 2018, e com mais tempo para se dedicar, o aplicativo Moleza saiu do papel em 2019. Atualmente, disponibiliza profissionais, serviços de cuidados e reparos domésticos como Faxineiras, Eletricistas, Bombeiro Hidráulico, Reparo Virtual, Jardineiro e Piscineiro, até professores de Yoga e Meditação,

além de Babás e Cuidadores de Idosos. Durante a pandemia da Covid-19 foi acrescentado o serviço de Desinfecção de Ambientes e Profissional Virtual de Reparos.

O prestador de serviço, denominado parceiro, passa por um processo seletivo a fim de garantir a segurança e o bem-estar do cliente, assim como a qualidade do serviço prestado. Durante o



processo seletivo, o parceiro tem que apresentar documental de “nada consta” e é avaliado por entrevista com um psicólogo, além de ter que fazer um pequeno curso de padronização do atendimento.

“No começo eu tinha o foco no cliente, mas com o processo seletivo dos parceiros, ficou claro que essas pessoas eram muito sofridas, que muitas vezes chegam a trabalhar em condições análogas à escravidão. Sendo assim mudamos o nosso foco e propósito para melhorar a qualidade de vida de nossos parceiros. Procuramos conhecer e entender as necessidades e projetos de vida de cada um deles, com isso podemos ajudá-los sempre que for preciso. Buscamos uma remuneração assertiva e justa para cada profissão. Além de sempre apoiá-los como profissionais Moleza e como seres humanos que, muitas vezes, também precisam de amparo emocional, ainda mais desde que começamos a enfrentar a pandemia.”



O principal diferencial do Moleza é oferecer subsídios para o desenvolvimento pessoal dos profissionais, pois melhorando a qualidade de vida e das condições de trabalho dos parceiros, o serviço é feito com mais esmero e o número de reclamações

diminui consideravelmente. Hoje o Moleza App é o aplicativo que tem o menor número de reclamações no quesito prestação de serviço de seus profissionais parceiros dentre as plataformas digitais, não tendo nenhum registro no Reclame Aqui, por exemplo.

“Com essa valorização e reconhecimento pudemos perceber que o rendimento de cada um deles aumenta. Eles se esforçam mais e a cada dia querem dar seu melhor.”

O aplicativo se caracteriza pelo aprimoramento do profissional. Existem diaristas que pretendem ser diaristas para sempre, mas existem outras pessoas que consideram esta uma ocupação como temporária ou para complementar renda. Por isso, pensando no desenvolvimento dos colaboradores, o Moleza estabeleceu parcerias e oferece cursos como administração financeira e desenvolvimento de novas competências.



Um outro aspecto que valoriza o profissional parceiro é que não é cobrado o anúncio de seus serviços. Em outros aplicativos concorrentes, o prestador de serviço tem que pagar para acessar as informações

do potencial cliente, mas muitas vezes esse cliente está apenas sondando o valor do serviço e não fecha com o profissional (que acaba ficando no prejuízo).

Ao necessitar de um dos serviços disponíveis no aplicativo o cliente acessa uma lista de profissionais disponíveis na região. Ao selecionar um deles, visualiza o seu com um relatório do psicólogo e a decisão de qual profissional escolher é do próprio contratante. O Moleza App trabalha com uma tabela de preços sugeridos que é previamente acordada com o prestador de serviço, evitando que ocorra um ágio na cobrança pelos serviços executados. Também é a única empresa do mercado que oferece um seguro de danos a terceiros durante a execução dos serviços. Além disso, foi a primeira empresa de serviços a ter um seguro para bens manipuláveis, junto a uma seguradora. Todos os serviços são assegurados pela Liberty Seguros.

Em 2019 o Moleza App foi aprovado no edital do Startup Macaé, que permitiu que o empreendedor Marcus Felipe se dedicasse exclusivamente ao seu empreendimento. Durante o programa, a startup foi atendida pelo Sebrae Rio, e participou de eventos de

capacitação, além de consultorias e *demoday* de apresentação para potenciais investidores e parceiros promovido pela instituição. Hoje o Moleza App está presente em vinte e cinco cidades nos estados do Rio de Janeiro, Espírito Santo e Minas Gerais, somando mais de 10.000 atendimentos.

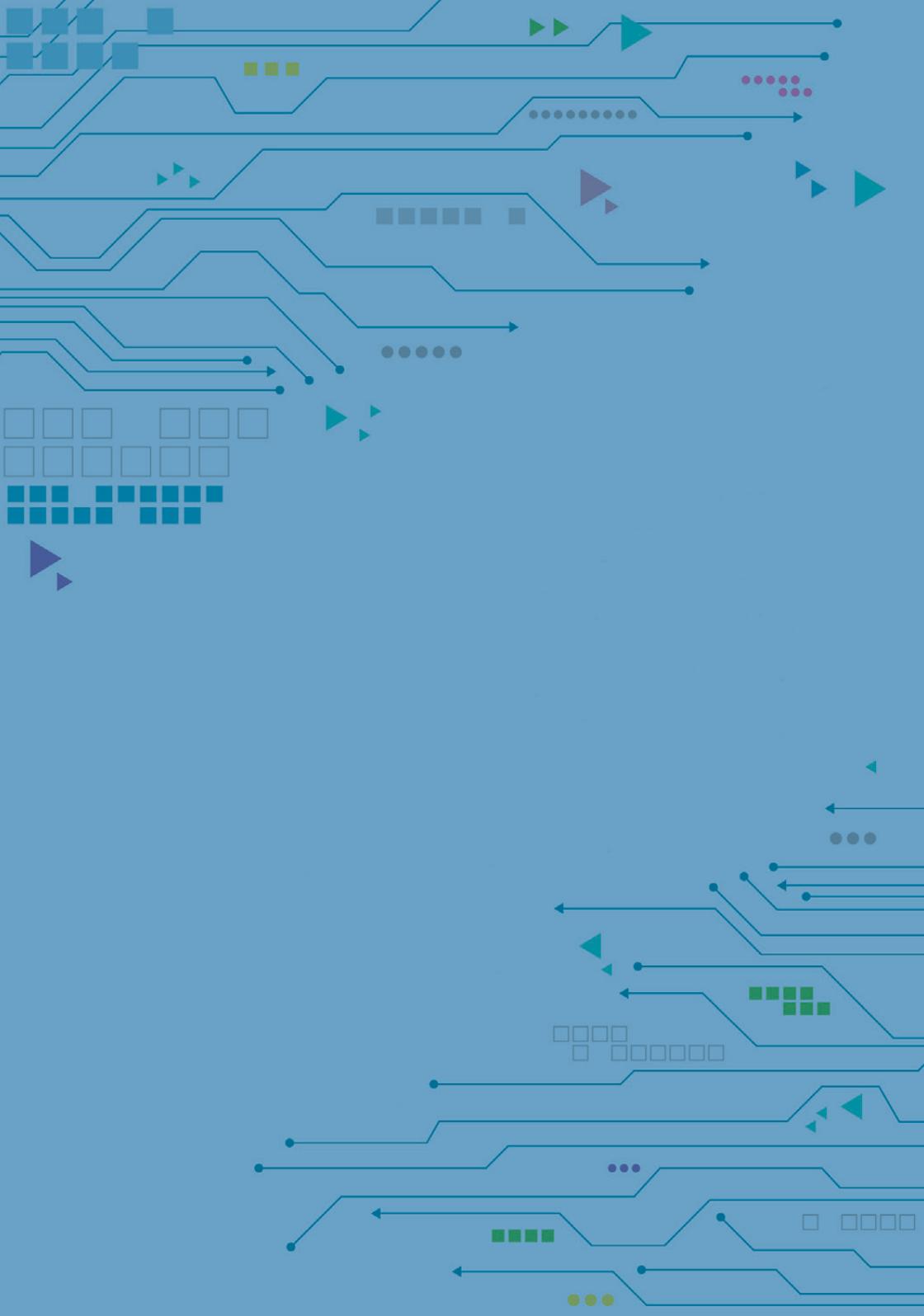
“O programa Startup Macaé teve um papel de extrema importância em nossa trajetória, pois foi ali, com a ajuda de mentores, onde descobrimos alguns erros em nossa tecnologia e pudemos consertar, evoluindo a nossa plataforma e criando novas perspectivas relacionados



ao futuro da empresa. Com isso, reformulamos nossa marca e propósito diante do cenário que estávamos atuando.”

Questões para discussão:

- Melhorando a qualidade de vida de seus parceiros, o Moleza App conseguiu aumentar seus lucros e diminuir a insatisfação dos clientes, como isso pode ser replicado na sua empresa?
 - Ao desenvolver seu negócio você considera as necessidades e expectativas dos seus fornecedores?
-



ASSINA FÁCIL

você assina e tudo anda.



“É uma plataforma de BPM (Business Process Manager), na qual é possível realizar interações e assinaturas digitais com segurança, privacidade e validade jurídica, tudo online.”

ASSINA FÁCIL

O Assina Fácil surgiu de uma iniciativa dos empresários Rodrigo Arenales e Eduardo Buechem para resolver o problema da rede de lojas de móveis planejados. Seu principal problema consistia em ter que, em diversos momentos receber o aceite do cliente e encaminhar o projeto para um fornecedor.

O processo se inicia na medição na casa do cliente, passa pelo desenvolvimento do projeto dos móveis, orçamento, instituições financeiras, encaminhamento ao fornecedor, transporte do material, entrega, montagem na casa do cliente e aprovação final. A execução deste processo em uma cidade como Macaé - que tem muitos de seus moradores embarcados e constantemente inacessíveis pessoalmente – tornava o processo bastante demorado.

Apesar de não serem da área de tecnologia, eles propuseram uma sociedade com uma grande empresa desenvolvedora de software no município de Itaperuna-RJ. Ela entrou com o desenvolvimento da tecnologia e um profissional alocado na cidade, e eles entraram com a gestão e a comunicação. Rodrigo, dono das lojas de móveis planejados, um dos sócios, foi o primeiro cliente. A parceria se iniciou coincidentemente junto com o edital do Programa Startup

Macaé, em março de 2019 e se tornou a oportunidade perfeita para desenvolver mais o negócio.



“Quando começamos a implementar o Assina Fácil e interagir com nossos clientes, começou a ficar claro que o processo de assinatura em si deixou de ser o processo principal e passou a ser apenas uma checagem de um workflow. Então percebemos que a automação do fluxo de documentos era mais interessante para nossos clientes”

A opção por vincular a nova tecnologia a uma metodologia já conhecida no mercado foi uma estratégia adotada pelos sócios. Inicialmente, a gestão de processos já estava no escopo dos serviços e, por meio do programa de mentoria do Programa InovAtiva, do Sebrae, em 2019, tiveram o conhecimento de que o que já faziam em gestão de processos era amplamente documentado e padronizado, e a migração para o conjunto de boas práticas de gerenciamento

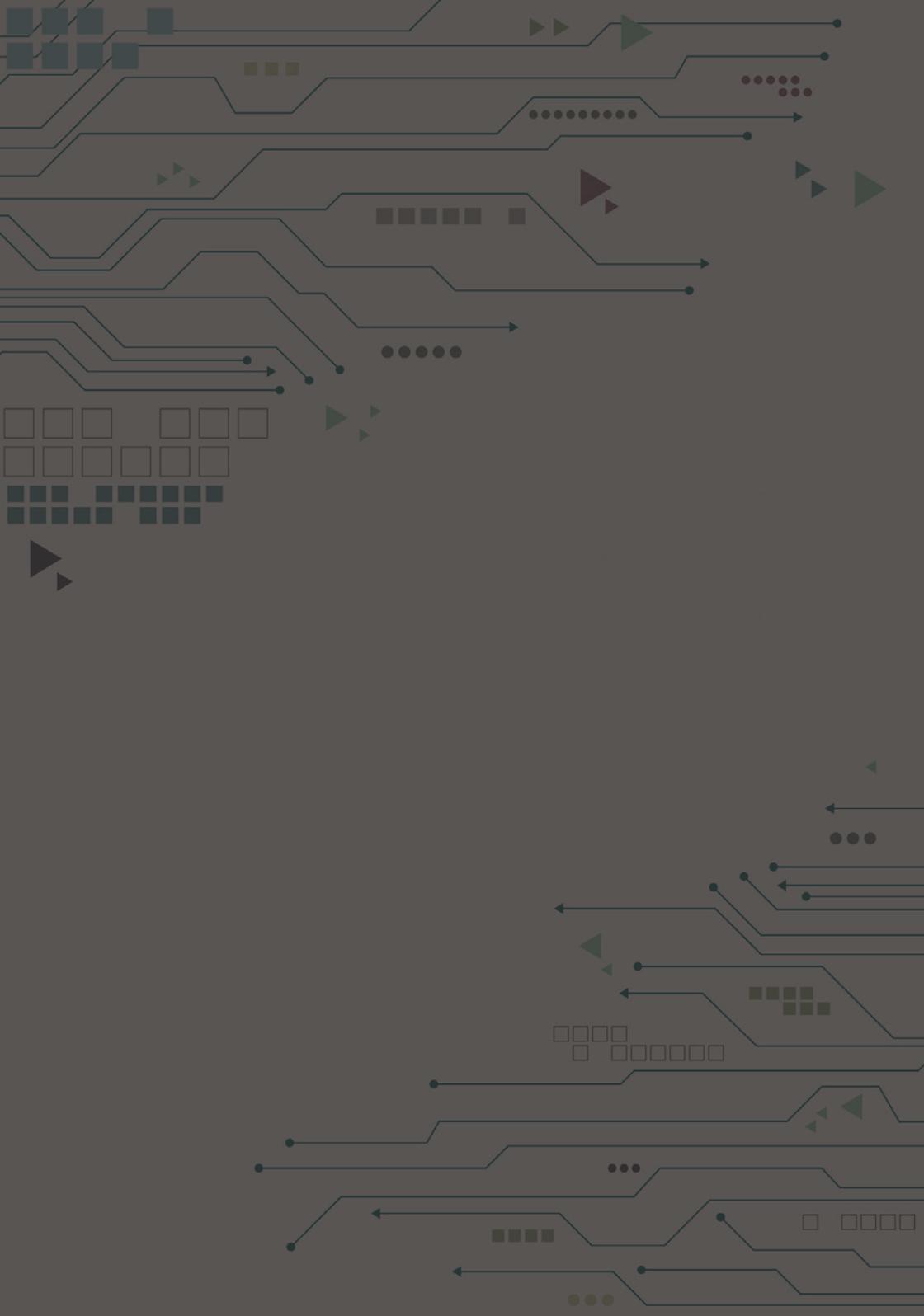
de processos da BPM era uma escolha natural. Durante o programa, a startup foi atendida pelo Sebrae Rio, e participou de eventos de capacitação, além de consultorias e *demoday* de apresentação para potenciais investidores e parceiros promovido pela instituição.

Inicialmente os serviços de BPM e de Assinatura Digital eram vendidos separadamente de acordo com a necessidade do cliente, que poderia escolher ter ou não seus processos certificados. Como o *setup* da plataforma de assinatura digital é feita de maneira personalizada, a adoção dos padrões do BPM passou a ser mandatória e o serviço de BPM foi integrado ao Assina Fácil oferecendo toda a segurança tecnológica e jurídica para os clientes.

O rol de clientes do Assina Fácil cresceu rapidamente durante a pandemia da Covid-19. Além das lojas do sócio fundador, outros franqueados da mesma empresa de móveis planejados também contrataram o sistema, que depois alcançou empresas do segmento de educação e construção civil.

Questões para discussão

- O Assina Fácil optou por vincular seu produto a uma metodologia externa, você concorda com esta estratégia?
- Mesmo com inovação muitas vezes temos que partir de uma tecnologia já desenvolvida, quais tecnologias seu negócio pode se beneficiar?





ORBIS

“Orbis é uma rede social de geolocalização. As pessoas podem encontrar e criar grupos com propósitos iguais ou se aventurarem em novas descobertas.”



ORBIS

Cidades são organismos vivos, que evoluem e se adaptam, e o ser humano é um ser social, pois vive em grupos. Pensando nisso, Felipe Fragoso Pires sempre se questionou sobre como poderíamos mapear as interações sociais dentro de uma cidade e dimensionar o tamanho destes grupos. Assim nasceu o Orbis, uma rede social de geolocalização, criada para mapear os grupos sociais em uma região.

“Eu acredito que existe uma lacuna a ser preenchida em softwares de interação social para encontros no mundo físico ou para mapeamento colaborativo sobre a personalidade das pessoas que existem em um ambiente geográfico.”

O aplicativo foi desenvolvido em 2018 com apoio do Programa Startup Rio, promovido pelo Governo do Estado e pela Secretaria de Ciência, Tecnologia e Inovação, voltado para a capacitação de empreendedores digitais. A inspiração para o nome veio do primeiro atlas mundial, confeccionado por Ortelius (1527-1598), o “Theatrum Orbis Terrarum”.

O objetivo do Orbis é criar um mapa social de uma cidade ou região, identificando grupos que as pessoas sabem que existem, mas não têm uma indicação clara de como eles estão distribuídos. Desta forma, permite que pessoas que têm hábitos, hobbies ou que queiram praticar uma mesma atividade possam identificar, perto de sua localização, onde estes grupos se encontram.

O Orbis funciona com a colaboração dos seus usuários. Ao se “logar” no aplicativo o usuário faz um check-in em um determinado local e informa qual é atividade que ele está praticando. Outros usuários, ao verem



essa sinalização, podem se dirigir ao local o que fortalecerá o Território do seu grupo. Quanto mais pessoas fizerem check-in no Território, maior visualmente o círculo representando o grupo fica no mapa do aplicativo. Assim, outros grupos que se formarem no mesmo local disputam a “propriedade” ou “hegemonia” daquele território.

Nos grupos você pode adicionar fotos, criar agendas de eventos e verificar quem são os outros membros. Sazonalidade e horários também afetam a “propriedade do território”: uma praça pela manhã tem um público-alvo e à noite será frequentada por outra tribo. O conceito de territorialidade não é para subjugar outros grupos, mesmo que um novo grupo conquiste o território de outro, o antigo dono não perderá as informações nem deixará de existir.

“Nosso aplicativo é muito mais voltado para uma rede social, como Instagram, do que uma plataforma para divulgação de negócios como o Google Maps”.

Em 2019, Felipe e sua sócia, a especialista em marketing Anna Timoshenko, foram aprovados para o Programa Startup Macaé, dando mais um passo em direção ao desenvolvimento da startup, bem como das competências empreendedoras da equipe. A startup também foi atendida pelo Sebrae Rio, e participou de eventos de capacitação, além de consultorias e *demoday* de apresentação para potenciais investidores e parceiros promovido pela instituição.

“O valor que extraímos da nossa participação no Startup Macaé foi imensurável. Conseguimos evoluir rapidamente nosso ciclo de desenvolvimento, tivemos oportunidade de testar nosso produto em escala local, com o apoio do Programa que ajudou nossa solução ser implementada no site da Prefeitura e de mais três cidades dos arredores. Fomos destaque na televisão local, adquirindo ainda mais usuários em decorrência dessa exposição. Conseguimos investidores que ficaram positivamente impressionados com nosso progresso e decidiram fazer aportes substanciais em nossa empresa.”

A aplicativo já possui mais de 10.000 usuários e, com base nos feedbacks dos usuários, o desenvolvedor mudou diversas funções, inclusive alguns pressupostos da origem do desenvolvimento, como a forma de apresentar as informações dos mapas dos grupos, que anteriormente só apareciam depois de clicar nos grupos e ver quem era o dominante.

“Hoje estamos muito mais perto do que o mercado quer do que quando começamos o desenvolvimento do aplicativo. Todo usuário que se cadastra no Orbis recebe uma mensagem minha e conversei pessoalmente com centenas deles.”

Inicialmente Felipe tinha uma ideia clara de seu aplicativo e como deveria ser o design dele de acordo com seus gostos pessoais. Mas posteriormente, ele percebeu a necessidade de contratar um especialista em *User Experience* (UX) para aprimorar a interação do usuário com o aplicativo.

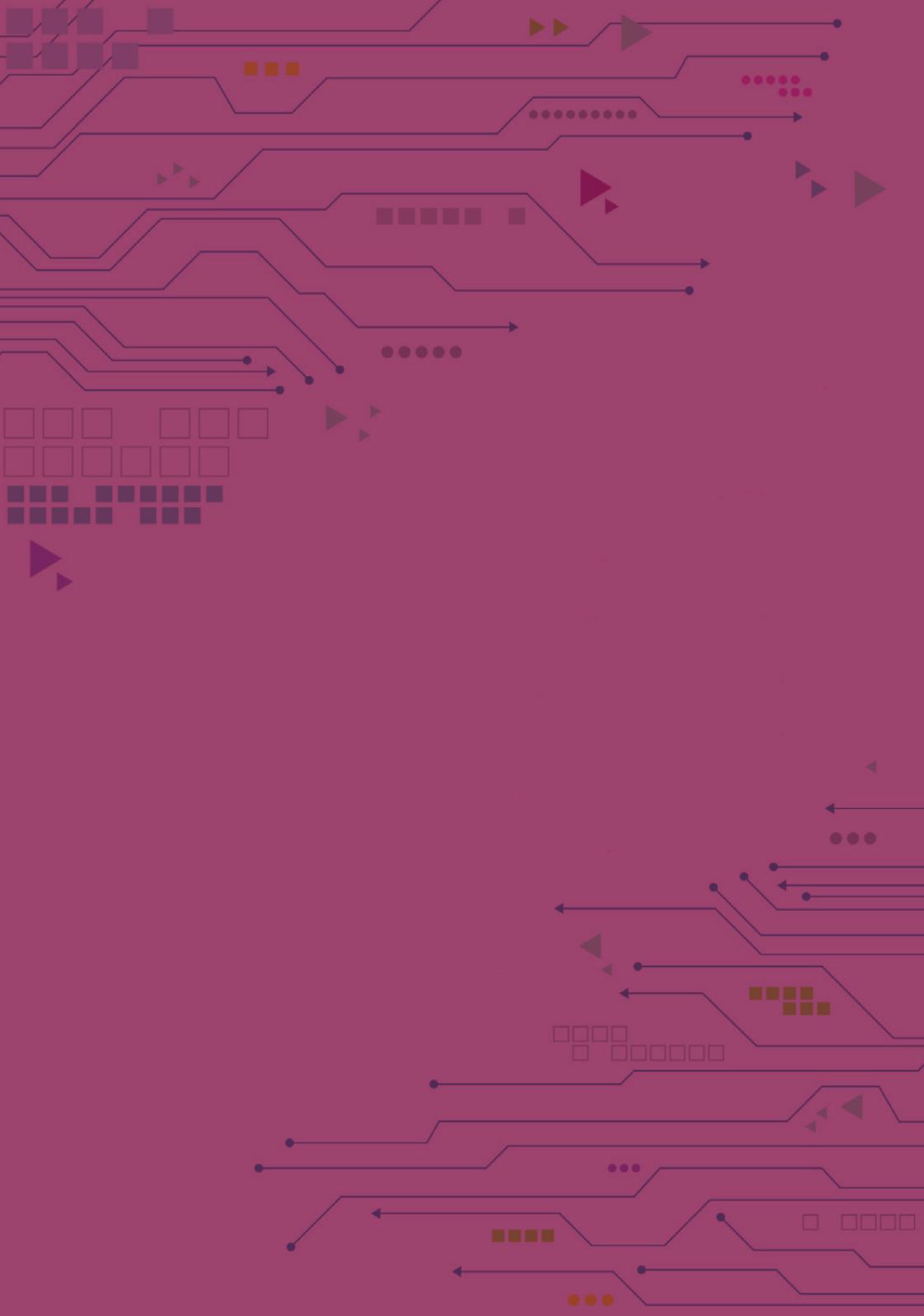
“O designer de UX é extremamente útil, pois além de pensar no design, ele pode indicar mudanças na metodologia, com argumentos lógicos. Um exemplo foi a impressão dos usuários de que o mapa dos grupos parecia um mapa comercial, pois quando você clicava no círculo no mapa, isso levava à página de lugar, onde o grupo era dominante. Isso gerava confusão, mas era um dilema de UX, pois o grupo precisa sempre estar em

algum lugar. O designer de UX resolveu esse problema criando uma funcionalidade: quando o usuário clicava no círculo do grupo no mapa, dois cartões apareciam no topo, com ênfase no nome do grupo ao topo, reforçando a ideia de que o Orbis se trata de um divertido mapa de grupos e não um estéril mapa comercial.

Assim, o empreendedor mostra que estar sempre atento às percepções dos usuários é uma das formas de sucesso da empresa. Portanto, não basta somente ter uma ideia clara sobre o aplicativo, o design e suas funcionalidades, mas de fato entender o que o cliente realmente precisa, ou seja, a funcionalidade para o usuário final.

Questões para discussão

- Como o mapeamento de grupos de pessoas pode beneficiar o seu negócio?
- Você sabe como identificar estes grupos?
- Qual a diferença entre designer e especialista de UX e como esses profissionais podem ser úteis ao seu negócio?





“Especializada em soluções tecnológicas para indústria 4.0, atua com projetos nas áreas de Segurança do Trabalho, Qualidade e Manutenção, por meio de computação em nuvem para gestão de não-conformidades, Inteligência Artificial para análise e previsão, Internet das Coisas para monitoramento de ambientes e realidade aumentada para planejamento estratégico”.

EMAPX

Luiz Felipe Rangel, trabalhava perto de uma esquina onde constantemente aconteciam acidentes por causa do mau planejamento da via. Preocupado e muito incomodado com o número de acidentes graves e de óbitos no local, resolveu montar um site georreferenciado que indicava os perigos nas vias. Em 2013, ele desenvolveu o aplicativo EMAPOO (*Eletronic Map of Occurrences*) e em 2015 lançou na versão Android, permitindo o acesso às informações já pelo celular.

A ideia e as funcionalidades deste aplicativo avançaram quando, em maio de 2015, um conhecido que atuava na área de segurança do trabalho em uma grande indústria, pediu para utilizar o Emapoo, até então aberto para a comunidade, de forma privada (dados privados) para acesso de sua empresa e seus funcionários. Luiz Felipe então começou a desenvolver uma plataforma particular com informações de riscos ocupacionais e ambientais para os funcionários, disponibilizado para a indústria utilizar e validar em maio de 2016. O período de validação durou cerca de nove meses e durante esse processo nasceu a empresa EMAPX em novembro de 2016. Em janeiro de 2017 a EMAPX já contava com um contrato de licenciamento de 50 usuários para essa indústria, dobrado no ano seguinte.

“O nome do sistema e da empresa foi alterado de EMAPOO para EMAPX pois foi muito além de um Mapa Eletrônico de Ocorrências, se tornando um mapa bem diversificado.”

Já com a ideia de desenvolver o negócio a partir do aplicativo, Luiz Felipe remodelou o quadro societário, transformando seus primeiros sócios em investidores.

“Naquela época não havia informações fáceis sobre startup e investidores, e como se relacionavam. Então só descobrimos que os sócios eram na verdade “sócios investidores” e fiz essa adaptação.”

A empresa já possuía outros clientes e estava na hora de se profissionalizar. Assim, o projeto foi inscrito nos programas Startup Macaé e InovAtiva e recebeu a comunicação de aprovação no mesmo dia para os dois. A startup também contou com o atendimento da equipe do Sebrae Rio e participou de cursos, *talks*, seminários e *demoday* de apresentação para potenciais investidores e parceiros promovido pela instituição.

“Com a participação nesses dois programas pudemos amadurecer mais o produto e desenvolver nossas competências e de como comercializar nossa solução para grandes empresas. O Startup Macaé foi fundamental

para continuarmos o desenvolvimento e automatização da solução e nos aproximar das empresas da região”

Em 2020 foi realizado o primeiro Congresso Online de Saúde e Segurança do Trabalho (CONSST) com mais de 20 mil participantes do Brasil e de países como Angola e Portugal. Atualmente o maior desafio é adequar o sistema para as normas de Gestão de Risco Ocupacional inseridas na Norma Reguladora (NR-01) que passará a ser obrigatória em 2021. A empresa já realizou uma análise completa da nova NR-01 e incluiu tanto os itens que serão necessários para cumprir a nova norma e flexibilizar alguns parâmetros quanto os que não serão mais obrigatórios para todas as empresas. A nova versão foi lançada em abril de 2021 com o intuito de permitir a gestão de riscos de forma integrada e ágil.

A plataforma EMAPX permite, além da visualização de dados georreferenciados (como presença de riscos ambientais, acidentes de trabalho e mapa de prevenção e combate a incêndio), gerenciar estas informações com diferentes níveis de usuários e hierarquias de aprovação das ações. A nova versão da plataforma contemplará uma integração com IOT que vai potencializar ainda mais a gestão de riscos das empresas.

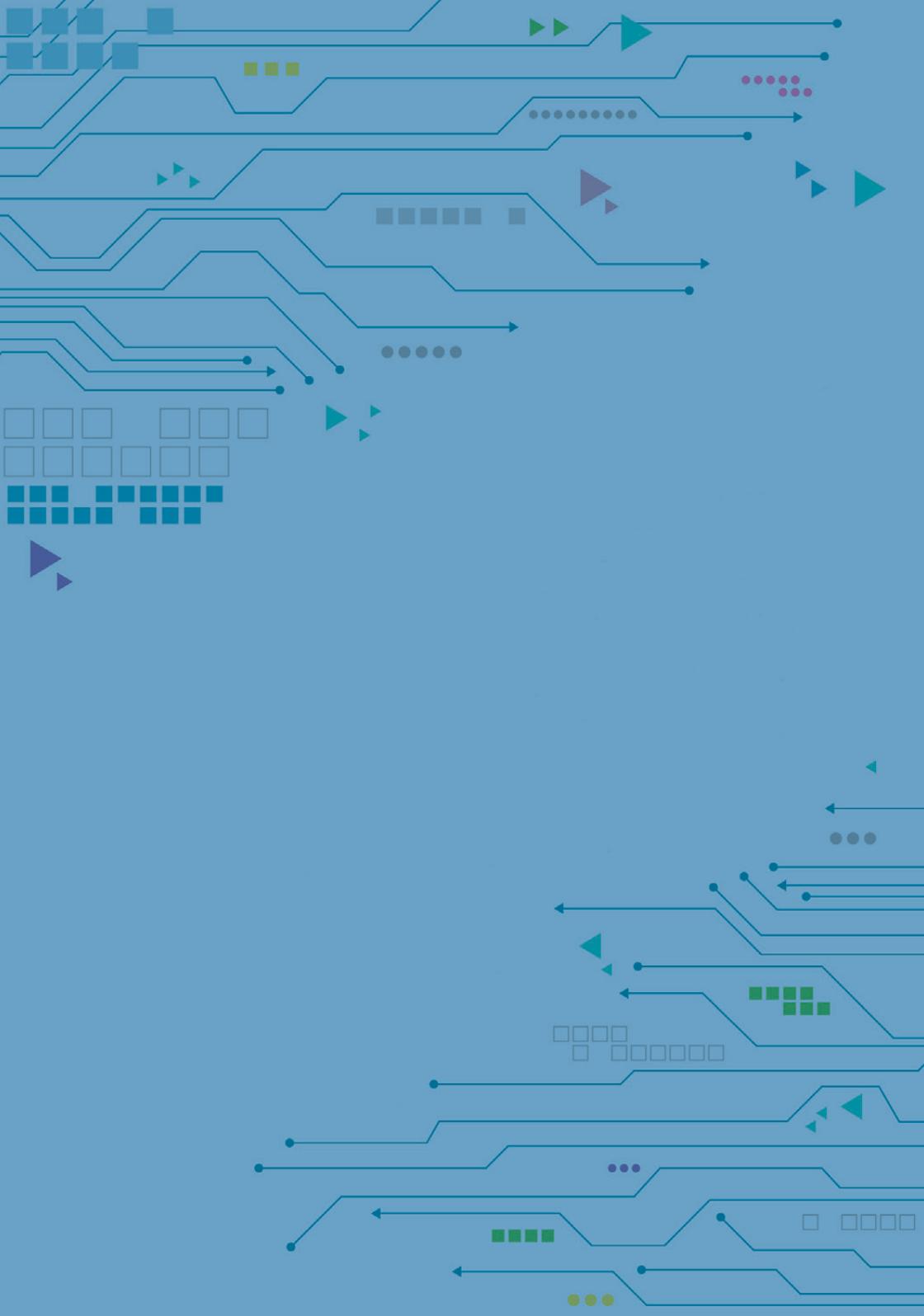
A EMAPX se diferencia pela agilidade em se adaptar às mudanças impostas por novas leis, pela velocidade de ajuste da plataforma às novas necessidades, pelos sistemas multiplataforma, armazenados em um ambiente seguro, com acesso controlado por permissão de acesso e pela visão de futuro concretizada em inovações para seus clientes.

“Nosso sistema hoje é todo integrado na nuvem, o usuário pode acessá-lo direto do celular e gerar os relatórios imediatamente de onde quer que ele esteja. Esses relatórios são distribuídos para quem tem que receber as informações mais rapidamente, permitindo que nossos clientes resolvam qualquer problema de forma remota”

Entre seus principais clientes estão empresas do segmento de Óleo e Gás, prestadores de serviços de segurança do trabalho, a Santa Casa de Misericórdia de Campos e o Porto do Açúcar em São João da Barra. A EMAPX tem como visão de futuro contribuir, através das suas inovações tecnológicas e com produtividade, para a segurança das principais indústrias e governos do país.

Questões para discussão

- Sua empresa já se deparou com uma mudança de legislação que afete diretamente seus clientes e seu mercado?
- Quão rápido você reagiu a estas mudanças?





CONGRESSE.ME



“Somos uma plataforma para planejamento e execução de congressos, workshops e eventos online de todos os segmentos profissionais e acadêmicos, com todas as funções de organização, inclusão de palestrantes, guideline do evento, programação, entre outros.”

CONGRESSE.ME

Na área acadêmica muitos professores e alunos desejavam montar seus próprios congressos e simpósios, mas os custos para gerenciar um evento acadêmico acabavam inibindo seus idealizadores. Alguns conseguiam permuta com as próprias universidades para liberar salas em horários vagos, mas normalmente estes eventos acabavam se limitando ao público da própria Universidade.

Com a popularização dos meios de comunicação digitais, o empreendedor e formando de engenharia de produção, Guilherme Torrejon Passos, lançou o CONEP (Congresso Online de Engenharia de Produção). Durante os dois primeiros anos ele planejou,

executou e gerenciou o evento sozinho.



Com o sucesso do CONEP, Guilherme convidou Maráia, sua esposa, para ir adiante junto com dois outros sócios, Luiz Gustavo Xavier e Dérick Rogan Pimenta e criar uma

plataforma para congressos online que pudesse abarcar eventos de diversas áreas.

“Em 2018 fundamos a Congresse.me, eu à frente do marketing digital, o Luiz Gustavo cuidando da gestão, a Maráia da operação e o Derick da parte de programação. Com exceção da Maráia que é minha esposa e morava comigo no interior de Rondônia, não chegamos a nos conhecer pessoalmente até então, já que cada sócio morava em um estado diferente (Rio de Janeiro e Espírito Santo).”

A experiência em montar congressos virtuais facilitou o desenvolvimento da empresa e no final de 2018, a Congresse.me conseguiu seu primeiro cliente para realizar o CONBRACAS (Congresso Online Brasileiro de Comportamento Alimentar, Alimentação e Saúde). Com esse cliente ficou validado o potencial do negócio, rendendo um faturamento de R\$ 100.000,00 (cem mil reais).

Já com o negócio validado e com um produto mínimo viável em desenvolvimento, os sócios se inscreveram no edital do Startup Macaé e foram aprovados em 2019. Para focar na Congresse.me o casal se mudou para Macaé e passou a se dedicar somente à startup.

O modelo de negócio inicial era a organização do evento virtual em troca de uma participação na venda de inscrições. Este modelo se mostrou um pouco problemático, pois os pagamentos das despesas deveriam ser feitos antes dos eventos iniciarem. Por isso,

o fluxo de caixa era negativo e muitas vezes os custos dos eventos eram vencidos antes da empresa receber pelo serviço prestado.

Com o programa Startup Macaé os empreendedores conseguiram se dedicar “full time” ao desenvolvimento do negócio. Além disso, a estrutura física do programa possibilitou ter quatro estagiários e um ambiente excelente para se trabalhar. As mentorias, cursos e bate-papo com outros empreendedores foram fundamentais para o crescimento da Congressse.me, que conseguiu amadurecer o negócio de forma eficiente. O Sebrae Rio prestou atendimento à startup que soube aproveitar todas as oportunidades oferecidas. Ela participou ainda do *demoday* para investidores promovidos pela instituição.

“Logo no início da Pandemia do Corona Vírus – Covid 19 (março de 2020) passamos por um dilema: estávamos com um rombo no nosso fluxo de caixa, pois havíamos gastado mais do que entraria no mês e não tínhamos equipe e estrutura para atender às demandas que começavam a surgir. Além disso o programa Startup Macaé estava chegando ao fim e não teríamos o suporte financeiro para nos sustentar enquanto empreendedores.”

Por meio de uma agência de intermediação de investimentos, os sócios encontraram dois investidores e com três eventos realizados no mesmo mês conseguiram reverter o fluxo de caixa passando a operar com margens positivas.

A lição aprendida com o modelo de negócio inicial e a crescente demanda por conta da pandemia permitiu que a Congressse.me refinasse o seu modelo de negócios, não mais trabalhando somente com comissão, mas também com valor fixo, de acordo com a expectativa de audiência, mais uma comissão de 10% sobre o faturamento do evento.

A Congressse-me tinha o produto certo na hora certa: com a impossibilidade das empresas de realizarem eventos presenciais devido à pandemia, o número de consultas sobre o serviço e solicitações de orçamento já eram maiores que a capacidade da startup em responder. Com isso, o departamento comercial começou a filtrar quais eventos seriam atendidos.

Em consideração aos primeiros clientes que eram professores e acreditaram na plataforma, a startup manteve o modelo de negócio original cobrando uma participação sobre as vendas de até 70%. Entretanto, a empresa ainda tinha algumas lacunas a preencher, principalmente na questão contratual/comercial.

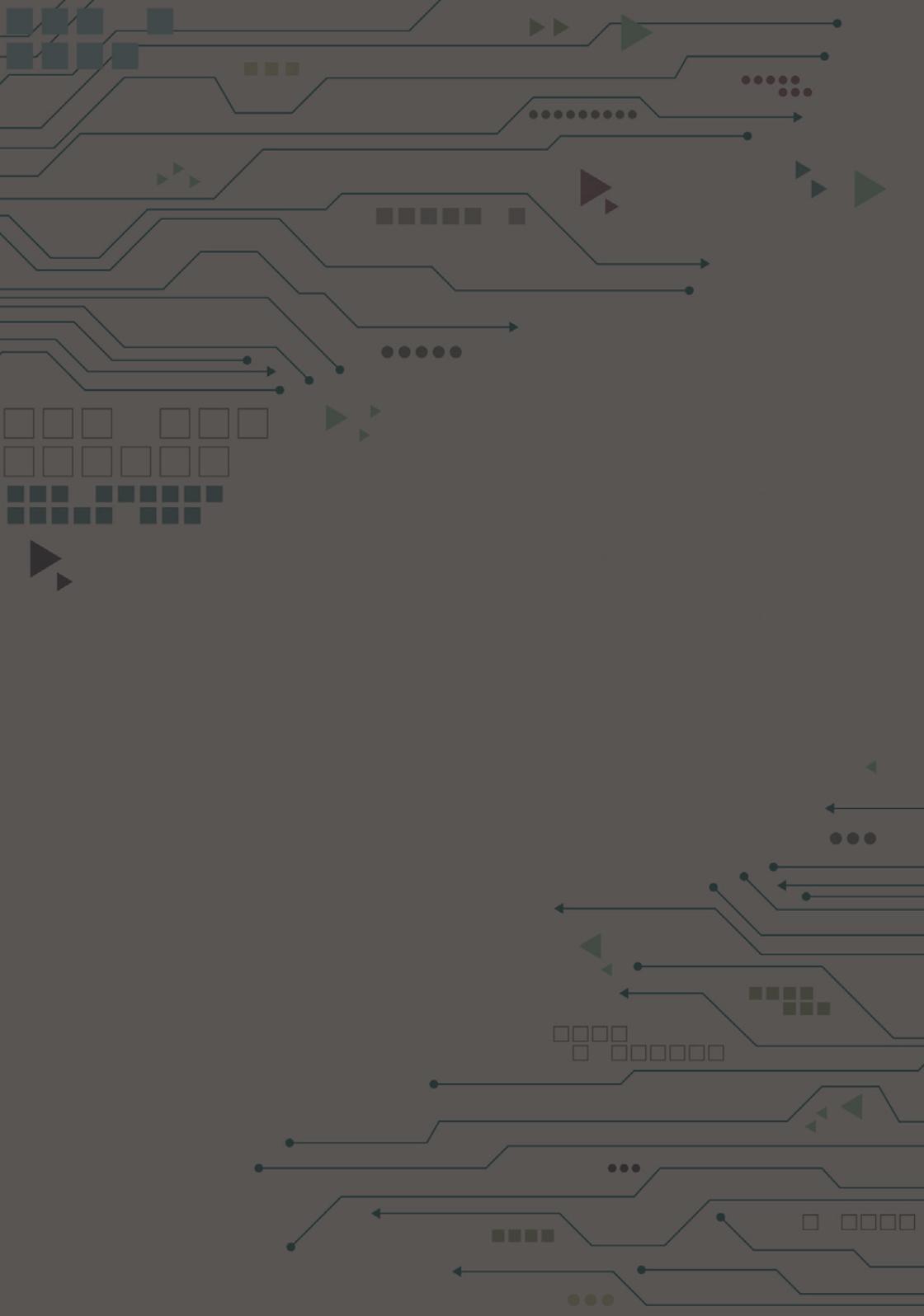
“Tínhamos um cliente que faria um congresso com expectativa de 400 participantes. Cobramos um valor fixo, mas a audiência acabou sendo mais de 10 vezes superior e os custos com a emissão de certificados era nossa. Acabamos tendo prejuízo neste evento por não ter gatilhos de proteção no contrato.”

Em 2019 e 2020, o número de colaboradores da Congressse.me aumentou consideravelmente. Ainda com os quatro sócios originais na empresa, o atual time ultrapassa 40 colaboradores. A startup conseguiu um aporte com os fundos Gávea Angels e investidores. vc e terminou o ano de 2020 com um faturamento muito acima do programado inicialmente (10x do faturamento de 2019). Ainda sobre os resultados, até março de 2021 realizou 216 eventos, com 7500 palestrantes envolvidos e com mais de um milhão de participantes de 40 países (1.070.000 para ser mais exato).

A Congressse.me hoje oferece uma solução completa em organização de eventos online, desde a divulgação, gestão, cobrança de inscrições e suporte do evento (com gerentes de contas por evento) além da emissão de certificados acadêmicos. Os desafios para 2021 são: realizar 450 eventos (alguns internacionais), atingir três milhões de participantes e faturar o triplo do faturamento de 2020, além de aumentar a equipe.

Questões para discussão

- A Congressse.me teve dificuldades com o fluxo de caixa em um momento crucial e quase perdeu uma oportunidade única do mercado. Como ela poderia ter evitado essa situação?
- Sua empresa possui orçamento planejado e um fluxo de caixa alinhado para pelo menos um ano?





“Entregamos economia de água a custo zero, promovendo a preservação ambiental, desenvolvimento social e ganhos financeiros aos nossos parceiros ao identificar e sanar vazamentos, implementando projetos de infraestrutura e melhorias.”

T&D SUSTENTÁVEL

Em 2017, Camillo Torquato e Pedro Vitali se conheceram por intermédio de um amigo em comum e passaram a dividir um apartamento em Macaé/RJ. Percebendo os problemas rotineiros relacionados ao consumo de água do prédio onde moravam, notaram que seria possível aplicar conhecimentos do mercado *offshore* para desenvolver uma solução para economia de água sem a necessidade de investimentos. A partir da experiência do Camillo na área de Óleo e Gás, ele percebeu que a maior parte do desperdício de água de grandes consumidores poderia ser evitada, e que seria possível, com o conhecimento correto, atuar diretamente nos pontos hidráulicos dos locais, gerando desta forma uma economia substancial no consumo de água, isso, sem a necessidade de intervenção de obras civis na maior parte dos casos.

Assim nasceu a T&D Sustentável uma empresa focada em preservar um dos bens mais preciosos para a humanidade: a água potável. Entre 2018 e 2020 a empresa já economizou mais de 105 milhões de litros de água para seus clientes em várias cidades do Brasil. Mas como foi possível atender com qualidade e gerar resultados em várias cidades em tão pouco tempo?



Com o Programa SEA (Sistema de Economia de Água), a T&D realiza um diagnóstico gratuito identificando quais são os principais pontos de desperdício de água de grandes consumidores como hospitais, instituições de ensino, hotéis, shopping centers, condomínios, entre outros. Nesta primeira fase do serviço, o objetivo é avaliar as soluções pertinentes para o cliente.

A segunda etapa do Programa SEA consiste em implementar a tecnologia da T&D, que permite realizar, sem a necessidade de obras ou interrupções das atividades do local, o ajuste ideal de todos os parâmetros de consumo (vazão, volume, pressão e tempo). Concomitantemente aos ajustes pontuais ocorre também a correção de vazamentos e, na sequência, ações de conscientização e treinamento de usuários. Com essas medidas e outros serviços realizados, é possível notar que uma grande economia no consumo de água já ocorre.

A T&D Sustentável, possui também pacotes de serviços de monitoramento adicionais que permitem aos clientes terem a todo instante informações sobre o seu consumo de água em tempo real. Com o monitoramento dos parâmetros hidráulicos (consumo, nível de reservatórios, acionamento de bombas, vazamentos etc.), é possível avaliar durante 24h por dia todo o uso da água, intensificando desta forma o percentual de economia gerado, além de fornecer mais comodidade e segurança para os clientes.

Com o crescimento, surgiu um novo desafio: transformar uma empresa “clássica” de engenharia em um modelo de negócio de startup. Assim, em 2019, a T&D passou a fazer parte do Programa Startup Macaé, o que viabilizou a estruturação da empresa, o espaço físico para a equipe, *networking* com empreendedores e empresários, dentre outros benefícios. Durante o Programa, o Sebrae Rio prestou atendimento e os empreendedores participaram de diversos eventos, inclusive o *demoday* de apresentação para investidores e parceiros em potencial.

“O Programa Startup Macaé foi um dos maiores divisores de água que existiram na história da T&D Sustentável. Foi a porta de entrada para um universo onde se respira empreendedorismo, sendo fundamental para o nosso crescimento. O ambiente do Startup nos deu nosso primeiro escritório, as mentorias mostraram o caminho correto a ser seguido e o networking contribuiu significativamente para a aquisição de novos contratos, inclusive com empresas multinacionais.”

Mas a capacidade de atendimento às demandas em vários locais diferentes e a preocupação em manter elevados índices de economia bem como um serviço padronizado e de excelência, limitaria o crescimento dos sócios para outras regiões do Brasil. Faltaria tempo e inviabilizaria a consultoria gratuita que é a principal porta de entrada aos potenciais novos clientes. Desta forma, os sócios decidiram que a melhor maneira de atender outras regiões e capilarizar sua atuação seria a abertura de franquias.

“O momento que passamos a oferecer as franquias coincidiu com um movimento de muitas pessoas saindo do mercado de óleo e gás, procurando oportunidades de negócios para investir. Rapidamente conseguimos expandir nossos representantes para um total de 13 franquias e uma unidade própria, atendendo 30 cidades em diversos estados do Sudeste e do Nordeste.”

A maior parte desses franqueados tinha experiência com os princípios tecnológicos, mas de qualquer forma sempre foi um desafio treinar e capacitar representantes para que mantivessem o padrão de excelência que foi construído na unidade própria com a supervisão direta dos sócios.

A expansão para novos clientes se deu principalmente através das franquias, atendendo a médios consumidores e condomínios residenciais que desejavam reduzir o seu gasto com o consumo de água, sendo o modelo de negócios rentabilizado pelo percentual economizado pelo cliente em sua conta de água, com base no seu

histórico de consumo antes da contratação.

Mesmo com alguns clientes, ainda há uma desconfiança muito grande por parte de grandes empresas. Muitos prestadores não entregam o prometido e acabam minando a credibilidade dos bons profissionais do mercado. Apesar de estar há alguns anos no mercado e apresentar resultados positivos, somente em 2020 foi fechado o primeiro contrato corporativo com um grande grupo de hospitais.

“Nossa missão é entregar o real conceito de sustentabilidade, alinhando preservação ambiental, desenvolvimento social e retorno financeiro, sempre prezando por serviços baseados no mais elevado padrão de qualidade, sendo o nosso principal objetivo a satisfação incondicional de nossos clientes.”

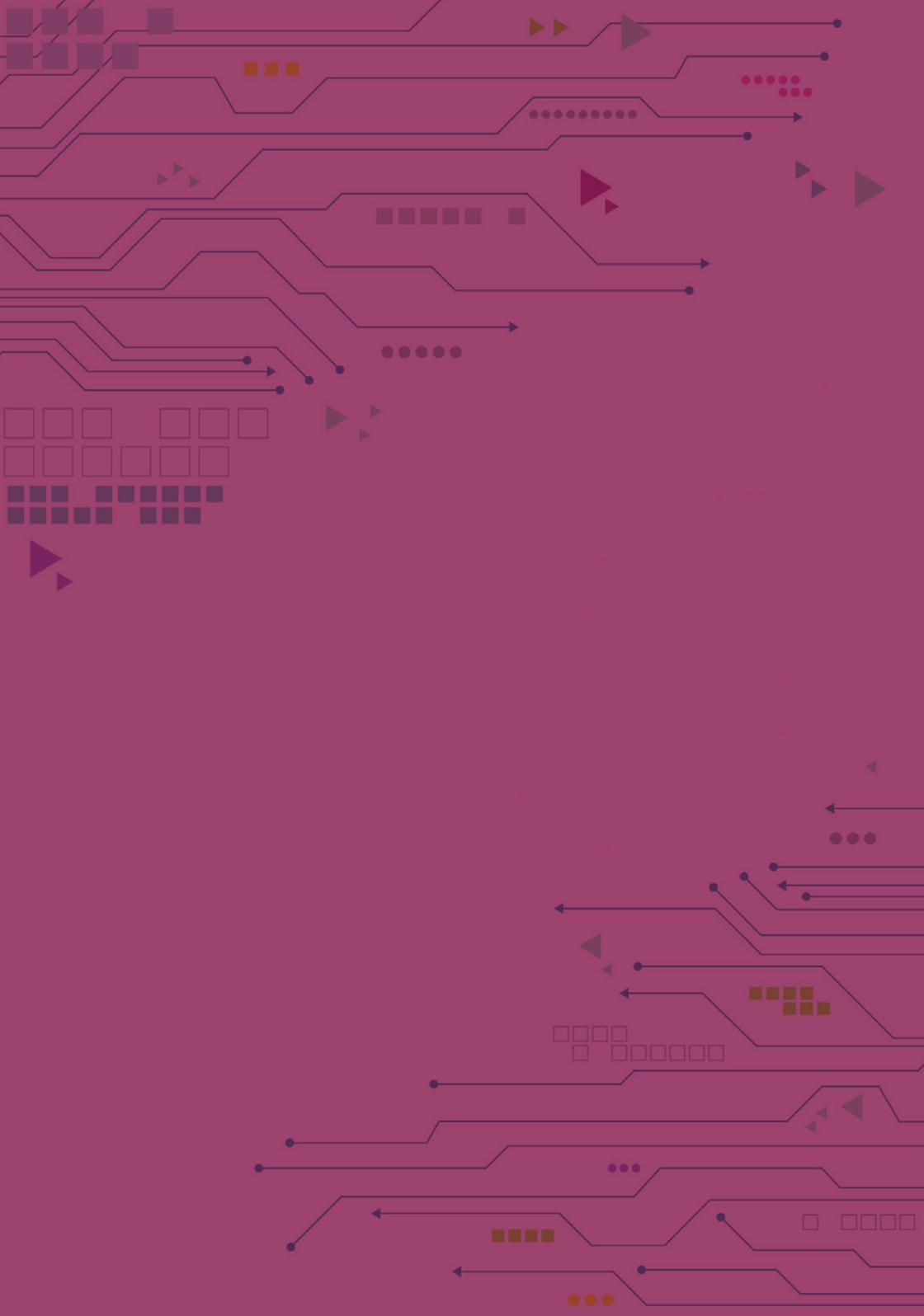
O consumo sustentável acaba naturalmente gerando a sustentabilidade econômica do projeto, e, com os adicionais do sistema de monitoramento em tempo real do consumo de água e a reciclagem de treinamentos, o cliente continua percebendo o valor do serviço mesmo depois de alguns anos de sua implementação.

Para o futuro, a T&D Sustentável busca se firmar como uma das maiores redes de franchising do Brasil, pretendendo ainda expandir sua atuação para outros países. Para isto, não mede esforços para adquirir novas tecnologias, soluções e principalmente, se adequar a todo instante aos feedbacks repassados por seus clientes. Dessa

forma, busca entregar um serviço cada vez melhor, preservando o bem mais precioso do planeta: a água.

Questões para discussão

- Serviços técnicos especializados raramente despertam reconhecimento por parte dos clientes, principalmente ao longo do tempo quando o benefício já está incorporado na rotina. Avalie se a estratégia da T&D é a mais adequada para fidelizar o cliente.
- Como garantir a excelência na prestação de serviços quando se precisa terceirizar a sua execução?





“Empresa de monitoramento de energia com o objetivo de criar ferramentas de gestão do consumo de energia elétrica inteligente e de baixo custo, que efetuem a análise de padrões de consumo e revelem anomalias na rede elétrica.”



ENELTEC

A Eneltec começou com três estudantes de engenharia que decidiram que queriam trabalhar desenvolvendo tecnologia. Assim, Marcos Gonçalves Júnior junto e seus dois sócios, com o apoio de seu professor, reativaram um antigo CNPJ do docente e deram vida à nova empresa, começando a desenvolver seus próprios sensores de monitoramento.

Inicialmente, a Eneltec estava focada em desenvolver, fabricar e vender sensores dentro do que os sócios achavam mais interessante para o mercado. Em pouco tempo perceberam que este modelo de fabricação não era o mais vantajoso e mudaram seu plano de negócios para uma plataforma de serviços.

“Achávamos que seríamos a Sky do serviço de monitoramento, o cliente contrataria pelo serviço e nós disponibilizaríamos o hardware adequado em consignação.”

Com esse modelo de negócios a Eneltec se inscreveu e foi aprovada no Startup Macaé, em 2019, mas logo perceberam que ofertar

serviços já estava virando *commodity* e o único diferencial seria a guerra de preços.

.....

“Quando chegamos no Startup Macaé éramos excelentes técnicos, mas não éramos empreendedores tão bons assim, tivemos muita dificuldade em sair do laboratório para aprender a gerir uma empresa. “

.....

Além dos cursos de capacitação e das assessorias técnicas que o Startup Macaé disponibilizou em parceria com o Sebrae Rio, outro fator preponderante para a Eneltec foi a construção de *networking* com os outros residentes. A troca de experiências e os feedbacks para solução de problemas foram os maiores diferenciais em participar do programa. A startup contou com o atendimento do Sebrae Rio e além de ter recebido consultorias participou do *demoday* de apresentação para potenciais investidores e parceiros.

As demandas dos clientes eram bem mais específicas que as ofertadas pela startup, com solicitações como monitoramento remoto de gases tóxicos ou acompanhamento de fluxo de fluidos em algum sistema específico.

Diante disto, a Eneltec mudou sua estratégia e, retornando às origens, voltou para o laboratório se tornando uma *Design House* sem soluções pré-desenvolvidas, partindo sempre da demanda do cliente com base no domínio da tecnologia que seus clientes necessitam.

“Hoje dominamos a parte de comunicação e monitoramento, seja em distâncias curtas como remotas, e podemos dispor desse nosso conhecimento oferecendo às empresas diversas opções de soluções, seja vendendo a solução em si ou licenciando para outras empresas revenderem.”

O *core business* da Eneltec hoje são sistemas de monitoramento automatizado baseados nos paradigmas tecnológicos de *Internet of Things* (IoT), Indústria 4.0 e Cidades Inteligentes, apresentados por meio de um *Dashboard* online customizável, além de sistemas de atendimento via *chatbots* e criação de Interfaces Homem-Máquina (IHM) na plataforma de mensagens instantâneas Telegram.

Questões para discussão

- Assim como a Eneltec sua empresa também oscila entre fornecer produtos e serviços ou prover soluções?
- Dentro da sua empresa há pessoas capacitadas em gestão empresarial?



A força do empreendedor brasileiro.

     /sebraerj

 Siga nosso canal do Telegram

 (21) 96576-7825

 0800 570 0800