

# Especialistas debatem gestão e sustentabilidade financeira das startups

Por [GABRIEL LIMA](#) – *Diário Catarinense*



Encontro mediado por Ânderson Silva reuniu os especialistas Aloisio Pereira, Rodrigo Ventura e Tomás Ferrari – Foto: Emerson Souza / Diário Catarinense

Sustentabilidade das empresas, os entraves para desenvolver startups e a importância de criar um produto que atenda as necessidades do público foram alguns dos temas debatidos, ontem, no segundo webinar do projeto Gestão de Valor. Mediado por Ânderson Silva, colunista do Diário Catarinense, o encontro online teve a participação de três especialistas em gestão e tecnologia: o CEO da Infravias e conselheiro do CREA-SC, Aloisio Pereira, o Founder da Escola do Financeiro,

Rodrigo Ventura, e o Founder da Geekhunter, Tomás Ferrari.

## **PUBLICIDADE**

O CEO da Infravias, Aloisio Pereira, abriu o evento falando sobre os três passos para ter um negócio: encontrar um problema, desenvolver uma solução eficiente e montar um plano de negócios para vender o produto. Em sua opinião, a preparação do último fator é o que pode decidir se a empresa conseguirá ser bem-sucedida – o que envolve, inclusive, o momento certo para entrar no mercado.

– Há startups que criam um produto fantástico, mas não conseguem ser remuneradas por isso. Então é necessário entender o modelo de negócio e o tempo de maturação para que a empresa comece a gerar lucro no prazo adequado. Há startups em que esse processo é acelerado, durando de 3 a 5 anos, mas há outros casos em que os empreendedores precisam ser pacientes para saber que ainda não é o momento de vender a empresa – analisa.

Rodrigo Ventura, Founder da Escola do Financeiro, segue na mesma linha ao frisar a importância da demanda para que o negócio seja viável. Uma de suas premissas é que os empreendedores devem desenvolver um produto que esteja entre as três maiores necessidades dos seus clientes. E como o mercado é dinâmico, é necessário adaptar o planejamento quando o público mudar as prioridades.

– Quase todas as empresas bem-sucedidas não têm mais o modelo de negócio que tinham no início. Elas tiveram a humildade de ouvir o cliente para mudar o seu objetivo. A questão é que, no setor das startups, você tem que ter a rapidez de mudar o planejamento no tempo certo, lastreando essa decisão em fatos e dados para saber o momento adequado – explica.

O Founder da Geekhunter, Tomás Ferrari, ressaltou que o

empreendedor deve ter persistência para não desistir nos momentos de dificuldade e que, antes disso, há possibilidade de mudar o conceito, a solução ou o produto que está no mercado. O especialista ainda elencou os dois maiores entraves para o desenvolvimento das startups.

– Um dos pontos é a gestão de pessoas, porque há necessidade de buscar lideranças para desenvolver os times, então é necessário encontrar alguém com know-how e saber que há um custo alto, se não irá perder a pessoa para outras empresas. Outro fator é a burocracia. Em um mercado acelerado e competitivo, não faz sentido você ter que lidar com burocracias que não acrescentam nada ao negócio. Você só perde tempo e recursos – lamenta.

### **Aproximando-se dos grandes players**

Os especialistas também responderam a uma dúvida comum de empreendedores: Como se conectar com as grandes empresas do ramo? Cada um deles teve insights diferentes, indicando para uma direção que pode facilitar esse contato e aumentar as vendas.

Para Rodrigo Ventura, o principal ponto é ter profissionalismo, saber que não está mais negociando com “o primo” ou com pequenas empresas – questão que implica em mudanças que vão do e-mail à roupa. Além disso, o Founder da Escola do Financeiro também alertou que o empreendedor deve diminuir a percepção de riscos, já que as grandes empresas têm medo de comprar e ver seu fornecedor quebrar um ano depois.

Tomás Ferrari enfatizou sobre a possibilidade de usar os clientes como âncora, prospectando clientes médios e criando cases para apresentar aos grandes. Assim, a percepção de riscos pode diminuir e o empreendedor pode criar contato mais

rapidamente com as empresas maiores para buscar insights e conseguir vender para esse nicho de mercado.

Aloisio Pereira usou sua experiência com a Infravias durante este ano para sugerir que os empresários estejam nos mesmos ambientes que as grandes empresas para iniciar um relacionamento. A ideia é criar um contato face to face para que os representantes desse mercado recebam um cartão e saibam com quem estão lidando – no caso, que você não é apenas uma resposta automática ou uma máquina.



“É preciso saber o momento de entrar e quando ainda não é o de sair. Criar o foco, entender o negócio e não desistir. São pontos-chaves para todas as startups e para a vida também”, Aloisio Pereira, CEO da Infravias



“Busque um sócio e corra atrás. Fale primeiro com o mais importante: o cliente. Sinta a dor que ele sente antes de fazer seu produto.”, Rodrigo Ventura, Founder da Escola do FinanceiroFoto: Emerson Souza / Diário Catarinense



“Se você pretende olhar para um novo negócio e começar a empreender, tenha certeza que você está resolvendo uma dor real do mercado e das pessoas”, Tomás Ferrari, Founder da GeekhunterFoto: Emerson Souza / Diário Catarinense

### **Encerramento da quarta edição do projeto**

Os dois webinars [realizados nesta semana](#) marcaram o encerramento do ciclo de atividades do Gestão de Valor em 2018. A quarta edição do projeto teve como lema Inspirações que vão além e com o objetivo de valorizar o empreendedorismo no DNA de Santa Catarina.

O destaque da edição 2018 foi a ação inovadora de criar um concurso estadual para divulgar o trabalho realizado por empresas catarinenses. A disputa foi vencida pela Sizebay, startup de Joinville criada em 2013 e que desenvolve soluções para e-commerce. Uma das principais ferramentas da empresa é o Proveedor Virtual, que auxilia o consumidor a comprar produtos

de vestuário em sites especializados.

O case de sucesso foi apresentado por Janderson Araujo, fundador e CEO da empresa, durante painel do Gestão de Valor no dia 31 de outubro. O encontro reuniu os principais nomes do setor de tecnologia de Florianópolis e lotou o auditório do Sebrae. A noite ainda teve como painelistas Guilherme Maba, IT Manager, e Julian Farrapeira, Senior People Business Partner, do Mercado Livre.

O projeto, iniciativa da NSC Comunicação, teve patrocínio de Sebrae e Sistema Fecomércio e apoio do Conselho Regional de Engenharia e Agronomia de SC.