

Negócios em alta velocidade

USP sedia programa de aceleração de empresas *startups*

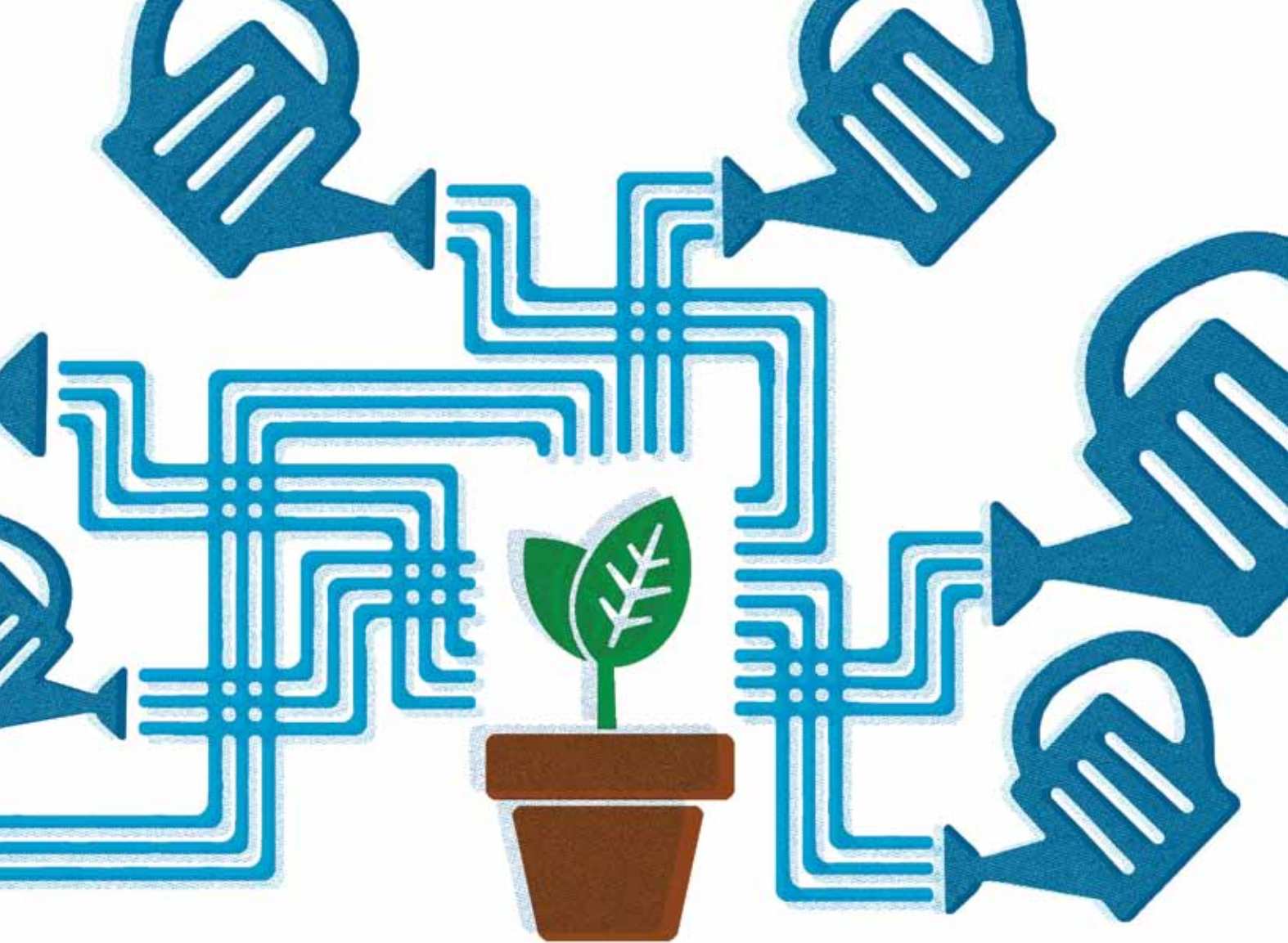
Marcos de Oliveira

A Universidade de São Paulo (USP) sediou em junho o primeiro programa de aceleração de *startups* realizado dentro da instituição. Essa modalidade de incentivo ao empreendedorismo visa desenvolver rapidamente ideias que podem gerar negócios e formatar empresas inovadoras. Essas empresas iniciantes, em sua maioria, não estão estruturadas, conhecem pouco o mercado e têm dificuldades em comercializar a tecnologia desenvolvida. A aceleração de *startups* surgiu há 10 anos nos Estados Unidos e, no Brasil, existe desde 2011. São vários os tipos de aceleradoras, muitas são empresas e outras mantidas por organizações maiores, como a Microsoft, por exemplo, universidades ou organizações não governamentais (ONGs). A modalidade é diferente do trabalho realizado por incubadoras de empresas que normalmente são organizações constituídas por universidades, parques tecnológicos ou institutos de pesquisa, onde as empresas novatas se desenvolvem por dois a três anos, período em que recebem apoio

institucional em consultorias de tecnologia, administração e de formatação comercial da empresa. Deixam a incubadora quando conseguem atingir o mercado e ganham força financeira ou perecem se não alcançam esse objetivo.

Os programas de aceleração podem durar de um fim de semana até seis meses. Na USP, durou cinco semanas e foi realizado pela aceleradora Startup Farm em parceria com o Centro de Competência em Software Livre (CCSL) do Instituto de Matemática e Estatística (IME) e apoio do Núcleo de Empreendedorismo (NEU), ambos da universidade. “A aceleração é um programa educacional com treinamento intensivo que envolve aulas, palestras e mentorias durante certo período de tempo, de manhã, tarde e noite. Uma vez por semana os participantes fazem apresentações de cinco minutos para uma plateia formada por mentores e profissionais sobre o estado da empresa naquele momento e recebem críticas”, explica o professor Fabio Kon, do CCSL, que trouxe para a universidade o programa de aceleração. De acordo com o estágio da empre-





sa, ela tem à disposição mentorias especializadas formadas por vários profissionais que dão o apoio necessário ao rumo da *startup*. Entre os 78 mentores, que ofereceram 519 sessões de consultoria, estão empresários que já passaram por essa fase, profissionais da indústria, consultores e, no caso da USP, professores da universidade. As mentorias, na maioria das aceleradoras, são feitas por voluntários.

“Estudei o ambiente empreendedor do Vale do Silício, nos Estados Unidos, e estive realizando pesquisas sobre o ecossistema de inovação de Israel. Pude observar que as incubadoras estão cedendo espaço para as aceleradoras que têm gerado excelentes resultados num período de tempo mais curto. No ano passado participei como mentor da Startup Farm em Belo Horizonte e, na ocasião, propus a parceria com o IME de modo a contribuir para o ecossistema de inovação paulista e contagiar a comunidade da USP com o empreendedorismo”, diz Fabio. “Há alguns anos observo que os alunos que saem do IME são excelentes desenvolvedores de *software*, mas o

número de empreendedores ainda é muito baixo e, daqueles que tentaram empreender, poucos tiveram sucesso; a educação empreendedora pode ajudar a mudar esse cenário.” Para Fabio, o empreendedorismo brasileiro é forte, mas não desenvolve novas tecnologias, prefere copiar algo já existente no exterior. “Uma parcela muito pequena de nossos empreendedores busca criar tecnologias inovadoras. É preciso investir em pesquisa nas *startups* e nas empresas, transformar ciência em negócios inovadores”, diz Fabio.

Por essa razão, o programa de aceleração da USP teve o nome oficial de “Disrupt: Transformando ciência em negócios tecnológicos”. A chamada para o evento não se restringiu à USP e foi feita principalmente por redes sociais tendo como alvo as *startups* ou mesmo pessoas e grupos com boas ideias e intenção de montar uma empresa. Foram 117 projetos, dos quais foram escolhidos 15, 8 com alguma relação com a universidade, de alunos e ex-alunos e de empresas instaladas no Centro de Inovação, Empreendedorismo e Tecnologia (Cietec), incubadora localizada dentro do Instituto de

Pesquisas Energéticas e Nucleares (Ipen) na Cidade Universitária e que tem a USP no Conselho de Gestão Estratégica. “Foram 15 selecionadas e 10 finalistas porque os projetos se desenvolveram muito bem e chegaram ao ponto de ser apresentados publicamente. Em outras edições do programa – este da USP é o décimo segundo – foram menos empresas finalistas, entre cinco e oito. Isso demonstra o amadurecimento do nosso mercado que tem gerado negócios mais bem estruturados”, diz Alan Leite, um dos sócios da Startup Farm.

“Todas passaram por um desenvolvimento rápido para deixar claro para elas quem são os clientes, quanto vai custar o produto, por quanto vão vender e como deverá ser o impacto no mercado”, diz Alan. Entre as 15, três invalidaram seus negócios durante o programa porque perceberam que não foi possível construir um modelo de negócios escalável. De acordo com o empresário, muitas vezes, dentro da aceleração, é comum uma empresa mudar de ideia, invalidar todo o negócio ou inverter estratégias. A Startup Farm tem em seu portfólio a empresa Easy Taxi, que criou um aplicativo para chamar táxis, hoje presente em 40 países, com valor de mercado aproximado de US\$ 1 bilhão. A Easy participou do segundo grupo de aceleração realizado pela Startup Farm em 2011, no Rio de Janeiro. A aceleradora não faz investimentos em empresas como as apresentadas na USP, ainda em estágio muito inicial. “Vamos investir nas que tiverem melhor desempenho no intervalo de dois anos”, diz Alan.

No Brasil já existem 50 empresas especializadas em aceleração que fazem programas semelhantes. Uma delas é a Aceleratech, também de São Paulo, em que as empresas escolhidas para a aceleração passam por um programa de seis meses, podem receber investimento de até R\$ 150 mil e ter como sócios os proprietários da Aceleratech, Pedro Waengertner e Mike Ajnsztajn, brasileiro que vive nos Estados Unidos. Desde 2012, fizeram aceleração em 47 empresas, sendo que três foram compradas por outros grupos empresariais, momento em que a aceleradora obtém lucro.

Entre seus parceiros está a Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM), de São Paulo, que colabora nas mentorias com professores. “Ajudamos a empresa a ter acesso ao mercado, executar

o projeto e descobrir como vender seus produtos”, diz Pedro. A Aceleratech tem uma parceria também com o Cietec. “Temos ali várias empresas que vieram da incubadora. Algumas nos procuram e, para nós, o fato de elas terem passado pela incubadora é um fator positivo”, diz Pedro. “A ideia inicial é que elas passem pela aceleração em nosso espaço próprio, na capital paulista, em regime de *co-working*, com as empresas trabalhando lado a lado, e depois se tornem independentes, mas já tivemos casos em que a empresa quer voltar para o Cietec porque lá ela tem um espaço dela e um *networking* positivo.”

O PITCH DO DEMODAY

A estrutura do programa de aceleração, e prática comum em quase todas as aceleradoras, é o *demoday* no último dia. Trata-se do momento onde cada empreendedor se apresenta ao mercado e fala sobre os rumos que a *startup* pretende tomar e qual o modelo de negócio. Isso é feito por meio de uma apresentação com tempo determinado chamado de *pitch*, em que se faz a exposição do negócio. Na plateia, investidores tanto de empresas de capital de risco, anjos (investidores individuais) e representantes de grandes empresas, no caso, companhias como IBM e Telefônica, analisam as *startups*. Depois, se houver interesse, investem na empresa ou ainda podem incorporá-la. No *demoday* desta edição um júri formado

Cada empresa apresenta o próprio modelo de negócio para uma plateia de possíveis investidores



Fim do programa de aceleração da Startup Farm em parceria com a USP: conhecimento sobre empreendedorismo e novos negócios



por representantes da indústria, de investidores e da USP elegeram no fim das apresentações as três melhores empresas. A primeira foi a Bright Photomedicine, há um ano no Cietec.

A empresa desenvolve um equipamento de pequeno porte com luz de LED contra a dor. Já existem equipamentos mais caros e não portáteis que são usados nesse tipo de terapia. A *startup* idealizou e depositou patente de um equipamento para fototerapia que é flexível, atado ao corpo do paciente, que pretende ter um preço baixo. “Estudo esse assunto há mais de seis anos e fiz doutorado com o tema na USP e na Universidade Harvard, nos Estados Unidos. No doutorado, desenvolvi uma técnica nova já testada em camundongos com sucesso na atenuação da dor”, diz o físico Marcelo Sousa, graduado na Universidade Federal do Ceará (UFC). “Estamos preparando o primeiro protótipo, que está sendo viabilizado com um projeto Pipe [Pesquisa Inovativa em Pequenas Empresas] da FAPESP, que nos permite comprar material, componentes, equipamentos e me garantiu uma bolsa de pesquisador”, diz Marcelo, que procura estabelecer parcerias com hospitais como Sírio Libanês e Einstein para realizar futuramente os ensaios clínicos. Em relação ao programa de aceleração, ele diz que ajudou na definição do modelo de negócio da empresa. “Durante o programa, entrei em contato com possíveis clientes, que são clínicas de fisioterapia, e tive uma noção do mercado, tanto que chegamos à conclusão de que também poderemos alugar os aparelhos em vez de vendê-los.” Em relação às mentorias, Marcelo diz que recebeu cerca de 40 sessões de alto nível.

Outro participante que usufruiu do programa de aceleração foi Rafael Libardi, da empresa UkkoBox. Formado em Sistemas da Informação no Instituto de Ciências Matemáticas e de Computação (ICMC) da USP em São Carlos, Rafael idealizou um serviço de proteção de arquivos em nuvem computacional. Os arquivos são divididos

em diversos pedaços, criptografados e depois espalhados em provedores distribuídos em países diferentes. No sistema desenvolvido por Rafael, que tem mais dois sócios, mesmo sem acesso a alguns dos pedaços do arquivo, é possível recuperar o todo. “Existe uma grande preocupação das empresas com perda de dados, vazamentos de informações, espionagem, e nós pretendemos atuar para impedir tudo isso”, diz Rafael.

“No evento conseguimos ter uma ideia melhor do que pode ser a empresa porque nós entendemos de tecnologia e não de negócios, e os mentores apontaram várias falhas no nosso plano”, conta Rafael. “Por exemplo, a ideia inicial era vender nosso *software*. O problema é que os clientes não querem administrar e pagar vários provedores de nuvem. Mudamos o nosso modelo de negócio para que o cliente nos pague para acessar o sistema e nós gerenciamos os provedores”, diz ele, que finaliza em julho sua dissertação de mestrado na USP sobre o mesmo tema.

Para o diretor do Cietec, Sérgio Risola, as aceleradoras são bem-vindas e a convivência entre incubadoras e aceleradoras é crescente. “Elas buscam escala de mercado e não concentram atenção maior ao plano de negócio, querem que o dono da *startup* as convençam de que vale a pena investir”, diz Risola. “Mas isso não vale para todos os tipos de empresa”, ressalta. As aceleradoras normalmente buscam empresas mais ligadas à área de tecnologia da informação. “Empresas *startups* em áreas como nanotecnologia, biotecnologia e energia, demandam mais tempo para chegar ao mercado. Esses casos interessam menos às aceleradoras e precisam de uma incubadora para se fortalecer no mercado.” ■

Projeto

Análise de viabilidade técnico-científica de um curativo com luz para fototerapia (nº 2014/50569-2); Modalidade Programa Pesquisa Inovativa em Pequenas Empresas (Pipe); Pesquisador Responsável Marcelo Sousa (Bright); Investimento R\$ 54.045,37 e US\$ 10.233,00 (FAPESP).