

Campeonatos de "startups" viram mania entre universitários do país

Sérgio Tauhata

Jovens brasileiros perseguem o sonho de se tornarem o próximo Facebook.



Fundador do site de crowdfunding Catarse, o estudante de administração Diego Reeberg fez uma maratona por 15 eventos desde que começou a planejar sua startup, lançada em janeiro de 2011.

A cena se repete todos os meses: centenas de jovens preparam sua melhor performance e ensaiam exaustivamente cada detalhe da apresentação para impressionar os juízes. O prêmio, entretanto, passa longe da fama ou dos holofotes. Para os competidores pode ser algo até melhor: dar os primeiros passos rumo ao sonho de se tornar o novo Facebook - ou, pelo menos, o próximo Peixe Urbano.

As competições de "startups", como são conhecidas as empresas nascentes com alto grau de inovação e potencial de crescimento acelerado, viraram mania entre universitários, recém-formados e empreendedores em todo o país. Apenas em fevereiro, dois eventos, o campeonato-reality show "Like a Boss", promovido pelo Sebrae dentro da programação da Campus Party 2012, e a Startup Weekend, realizada em Brasília, atraíram 400 projetos inscritos.

A febre das startups ganhou força recentemente. O número de eventos tem crescido significativamente nos últimos três anos. Levantamento realizado em sites especializados em tecnologia mostra que entre janeiro e fevereiro de 2010 foram realizados apenas quatro campeonatos e encontros de empreendedores do gênero. No ano seguinte, o número pulou para dez no mesmo período. E, nos dois primeiros meses de 2012, a quantidade duplicou de novo.

Com o crescimento explosivo do mercado digital, uma nova geração de startups brasileiras começou a surgir nesses últimos três anos. São negócios que nascem em meio a uma grande mudança da cultura empreendedora. "Vemos hoje uma transformação de paradigmas. Muita gente já entra na faculdade pensando em criar uma empresa", afirma o diretor do Centro de Desenvolvimento Tecnológico da Universidade de Brasília (CDT/UnB), Luís Afonso Bermúdez.

Uma pesquisa da Endeavor, entidade internacional especializada no fomento do empreendedorismo, realizada no fim de 2011 com 16 universidades brasileiras, corrobora essa percepção. Os resultados mostram que dois terços dos estudantes do país gostariam de ter sua própria empresa.

Palco dos negócios

Competições de "startups" ajudam a atrair investidores

Saiba como funcionam

- Podem participar tanto pessoas com ideias de negócios quanto empresas iniciantes já constituídas
- Em geral, há categorias para separar os projetos ainda no papel daqueles já implantados
- As apresentações, conhecidas como "pitch", são rápidas: duram de 1 minuto a 5 minutos para cada participante
- Nesse intervalo curto de tempo, os participantes têm de expor os principais atrativos de sua proposta: viabilidade econômica, inovação, escalabilidade, potencial de crescimento e barreiras de entrada para concorrentes
- O júri é composto por gestores de fundos de investimento, especialistas em gestão e nos temas definidos, organizações de empreendedorismo e representantes de mídia
- Após a exposição, cada startup ou ideia recebe um feedback dos integrantes da mesa, que fazem críticas e sugestões aos modelos
- Se um fundo se interessar pelo projeto, pode procurar o empreendedor para um aprofundamento da conversa
- Na maioria dos eventos, existe plateia formada por empreendedores, jornalistas e investidores, o que torna os campeonatos concorridos devido ao potencial para networking

Fonte: Startup Weekend, CDT/UnB

Histórias de sucesso como a do Facebook ou, mais recentemente, do Groupon, que lançou o conceito de compras coletivas, e da Zynga, uma das maiores desenvolvedoras mundiais de games sociais - essas duas últimas avaliadas em US\$ 13 bilhões e US\$ 7 bilhões em seus respectivos IPOs - inspiram o sonho desses jovens aspirantes a empresários.

Os exemplos bilionários aguçam o interesse, mas os grandes catalisadores dessa cena startup têm sido mesmo os eventos especializados, como a Campus Party e a Startup Weekend, que faz parte de um circuito mundial de competições do gênero responsável por fomentar mais de 600 novos empreendimentos em 25 países. Ao juntar gente com ideias na cabeça, investidores e empreendedores experientes, essas exposições, campeonatos, encontros para "networking" (chamados de "meetups") e seminários ajudam a acelerar e aperfeiçoar projetos e se tornam celeiros de novas empresas. "Os encontros são fundamentais na formação desse ecossistema de startups. Trazer os jovens para um ambiente em que são desafiados e juntar pessoas que estão passando por experiências similares é um ótimo negócio", afirma o professor Bermúdez.

Fundador do site de crowdfunding Catarse, voltado para o financiamento coletivo de projetos culturais, o estudante de administração Diego Reeberg revela que completou uma maratona de 15 eventos desde que começou a planejar sua startup, lançada em janeiro de 2011. "Participar desses encontros estimula a vontade de empreender. Havia gente que nem tinha ideias, mas começava a frequentar os meetups só para se inspirar", conta.

Na experiência de Reeberg, além de prêmios e da possibilidade de contato com potenciais investidores, os eventos também ajudam a suprir uma lacuna de educação empreendedora. "A faculdade não ensina como colocar um negócio no ar. O foco do ensino superior ainda é o de formar empregados. Nos encontros com outras startups aprendemos muito a evitar problemas, a melhorar o produto e até questões básicas como conseguir um contador", diz.

Para o empresário e organizador da Startup Weekend, Roberto Braga, competições e meetups são verdadeiras aplicações práticas de networking. "Se sou um cara de negócios e quero encontrar um sócio programador, os eventos atendem bem essa necessidade", afirma.

O próprio Catarse conseguiu um dos atuais sócios, a desenvolvedora gaúcha Softa, em um meetup. "Um amigo participou do evento em Porto Alegre e vendeu nosso peixe ao Daniel Weimann, da Softa, que nos procurou e propôs uma sociedade", conta Reeberg. Com o apoio

financeiro, de gestão e tecnológico de uma empresa consolidada, os fundadores do portal de crowdfunding puderam levar o projeto adiante.

Vencedor do campeonato-reality show de empreendedorismo "Like a Boss", promovido em fevereiro pelo Sebrae dentro da programação da Campus Party 2012 - a maior festa hi tech brasileira -, o Queroo.com, um portal especializado em listas flexíveis de presentes, que permite ao usuário receber em dinheiro ou em produtos, já sofre assédio de investidores com apenas dois meses de funcionamento. "Aparecem interessados, mas acredito que temos de desenvolver mais a ferramenta e o modelo", afirma Bruna Bittencourt, co-fundadora do serviço junto com o marido Alexandre Ferreira.

Para Bruna, a Campus Party foi um divisor de águas no projeto. "A vitória no 'Like a Boss' trouxe muita exposição de mídia. Além disso, aproveitamos o feedback de especialistas que nos ajudaram a ver como o negócio pode ser melhor." O Queroo.com ganhou também R\$ 10 mil em servidores do Google e dois iPads doados pelo Mercado Livre.

Como uma das selecionadas da primeira turma do Startup Chile, a brasileira Get Novelo, criadora de uma plataforma para montagem de lojas dentro do Facebook, conseguiu a chance que esperava para ser lançada.

Escolhida entre centenas de projetos inscritos, a Get Novelo conquistou o direito de participar do programa internacional que lhe proporcionou US\$ 40 mil para o desenvolvimento da ferramenta, apoio de infraestrutura e acesso a especialistas. "Lançamos a plataforma há menos de um ano. Investimos basicamente o dinheiro do Startup Chile", afirma Michelle Veronesi, co-fundadora do serviço.

Abrir negócio entra na lista de carreiras de estudantes

Ter uma empresa deixou de ser visto como uma espécie de "plano B" para estudantes universitários, quando o assunto é o futuro profissional. Uma pesquisa da Endeavor, organização internacional de incentivo ao empreendedorismo, realizada em 16 universidades brasileiras indica que dois terços dos estudantes de nível superior têm ou gostariam de ter um negócio próprio. E 48,2% já consideram empreender uma das principais opções ao planejar sua carreira após formados.

"O ambiente econômico mudou. Ter pequena empresa no país não é mais feio. O que dá vitalidade para uma economia é o número de pequenos negócios de sucesso", afirma o diretor do Centro de Apoio ao Desenvolvimento Tecnológico da Universidade de Brasília (CDT/UnB), Luis Afonso Bermúdez.

Essa mudança de perspectiva leva um número cada vez maior de estudantes a planejar e, eventualmente, lançar sua própria "startup". Foi o caso dos brasileiros vencedores da categoria Games para Xbox, da Imagine Cup 2011, uma espécie de Olimpíada de tecnologia para universitários que, na última edição, reuniu em Nova York, nos Estados Unidos, 358 mil estudantes de 183 países.

Após o feito, os universitários Thiago Ribeiro, Rafaela Costa, Fernanda da Costa e Rafael Kamineko foram assediados por grandes empresas de software e de jogos eletrônicos. Mas decidiram montar sua própria empresa. "É a nossa chance de fazer a diferença", afirmou o quarteto depois da conquista.

O Startup Weekend, realizado em Brasília em fevereiro, faz parte de uma rede de eventos que já passou por 25 países. O organizador da etapa brasileira, Roberto Braga, diz que a participação surpreendeu. "Limitamos o número de concorrentes a 100 empreendedores e 20 dias antes já estávamos com inscrições completas." Os participantes criaram suas "startups" ao longo dos três dias da competição. O vencedor foi o "Eu, consultor", uma ferramenta on-line para organizar pedidos e ajudar no relacionamento com clientes para a venda direta.

Os números do programa BizSpark, da Microsoft, lançado em 2008 no Brasil para apoiar "startups" de tecnologia, com consultoria e uso de softwares gratuitos, mostram o crescimento do número de empresas do gênero no país. Em 2009, o grupo alcançava 1,1 mil projetos. No ano seguinte, a quantidade subiu para 1,5 mil e, neste ano, já chegaram a 2 mil empreendimentos.

Fonte: Valor Econômico, São Paulo, 28 fev. 2012, Eu & Investimentos, p. D7.

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais.