

Fundadores do Zuppa lançam nova aceleradora em São Paulo

Mike Ajnsztajn e Pedro Waengertner

por Thomaz Gomes

Aceleratech, sediada na ESPM, tem programa de 12 semanas para empresas do mercado digital



Criada por Mike Ajnsztajn e Pedro Waengertner – fundadores do Zuppa, site de reservas de restaurantes comprado pelo Peixe Urbano em fevereiro –, a Aceleratech chegou ao mercado no início de outubro, engrossando o caldo das aceleradoras brasileiras. Sediado na ESPM, em São Paulo, o programa tem duração de 12 semanas, abordando módulos de mídias sociais, mobile marketing, modelo de negócios, execução de ideias e experiência do usuário. O investimento inicial nas startups, por sua vez, é de R\$ 20 mil. Além do capital, a Aceleratech também oferece o tradicional pacote de mentoria, suporte jurídico-contábil e networking. Em entrevista ao site Pequenas Empresas & Grandes Negócios, Ajnsztajn fala sobre o novo projeto e o cenário de aceleradoras nacional. As inscrições para o programa podem ser feitas no site da Aceleratech até o dia 15 de novembro.

Como surgiu a ideia da Aceleratech?

Depois da venda do Zuppa, comecei a investir em startups no Brasil. Eu já conhecia modelos de aceleradoras americanas sediadas dentro de universidades e resolvemos adaptar esse conceito para o mercado brasileiro. Apresentamos o projeto para ESPM, onde o Pedro é coordenador do Núcleo de Estudos e Negócios em Marketing Digital. Foi uma convergência de oportunidades e valores. A fase de um negócio de que eu mais gosto é a inicial. Nesse sentido, abrir uma startup que lança outras startups me pareceu um conceito bastante atraente.

Qual é o diferencial do programa em relação às outras aceleradoras?

Temos uma proposta de mentoria especializada. Além de CEOs – que são os chamados mentores padrinhos –, nosso time de mentores é composto por especialistas em diversas áreas, do webdesign à estratégia de negócios. Nossos módulos contam com a presença de professores de pós-graduação da ESPM. Isso permite uma abordagem mais específica e pontual na hora de resolver os problemas do empreendedor.

Qual é o perfil de empreendedor que a Aceleratech está de olho?

Estamos focados no mercado digital, em áreas como e-commerce, aplicativos, softwares e games. Priorizamos equipes multidisciplinares. Pessoalmente, acredito que o time ideal seja composto por três perfis complementares: o técnico, o comercial e o visionário. Em casos que

o empreendedor tem uma ideia muito boa na mão, mas não tem o time completo, podemos ajudar a fazer essas conexões.

Como foi definido o valor do share cedido pelas startups?

Vai de 10% a 20%, dependendo da fase de amadurecimento em que a startup se encontra.

O número de aceleradoras tem crescido rapidamente no Brasil. Alguns especialistas já falam sobre a formação de uma bolha. Afinal de contas, existe espaço para o boom das aceleradoras?

Ainda existe espaço para crescer. Alguns locais, como o Rio de Janeiro, vêm se revelando como um polo de aceleradoras. Mas, se observarmos o cenário em São Paulo, que é o maior mercado nacional, o número de iniciativas ainda é pequeno em relação às oportunidades existentes. Não acredito em uma bolha. Mas acho que em breve começaremos a ver algumas aceleradoras repensando seus modelos, especializando-se em nichos específicos ou convertendo-se em incubadoras.

Fonte: PE&GN. [Portal]. Disponível em:

<<http://revistapegn.globo.com/Revista/Common/0,,EMI321803-17180,00.html>>.

Acesso em: 19 out. 2012.

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais.