

# Start-Up Brasil abre mercados e acelera produção em 60%



Empresas que entraram, no ano passado, nas primeiras seleções do programa nacional **Start-Up Brasil** mostram resultados positivos. Os empresários conseguiram contratar mão de obra especializada para desenvolver projetos, fecharam contratos com grandes corporações e incluíram mercados internacionais, como Estados Unidos e Ásia, nos seus planos de negócios. Em algumas companhias, a velocidade de produção aumentou em mais de 60%.

O Start-Up Brasil é uma iniciativa do Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação ([MCTI](#)), com gestão da Associação para Promoção da Excelência do Software Brasileiro (Softex), em parceria com aceleradoras de empresas. O objetivo é azeitar o desenvolvimento de companhias nascentes de base tecnológica. Funciona por meio de dois editais ao ano, para qualificar aceleradoras e selecionar startups. A cada seleção, são escolhidos cerca de 50 negócios que ganham bolsas de até **R\$ 200 mil** para pesquisa, desenvolvimento e contratação profissional. Em um ano, acumula mais de 2,2 mil inscrições e 94 negócios apoiados.

“Do lado das aceleradoras, os empreendimentos podem, ainda, receber investimentos de R\$ 20 mil a R\$ 200 mil, além de benefícios como infraestrutura, assessoria jurídica, networking e mentoria, em troca de participação acionária”, explica o gerente de operações do programa, Vítor Andrade.

A paulistana EvoBooks, de conteúdo digital para a área de educação, concorreu com cerca de mil empresas e entrou no programa em julho de 2013. O processo de aceleração de negócios, a cargo da aceleradora Outsource Brasil, deve terminar no final de 2014, segundo os diretores da startup Carlos Grieco e Gustavo Rahmilevitz.

Nesse período, o grupo terá aperfeiçoado a oferta de “livros-aplicativos”, lançados no ano passado, que unem atividades em 3D com **material educacional**.

“Os sistemas são utilizados em tablets e lousas digitais para aumentar a interação de professores e alunos”, explica Grieco. A proposta é complementar os livros didáticos com recursos interativos que envolvam os estudantes nas aulas. A marca já está presente em mais de mil escolas no Brasil. No Amazonas, segundo os sócios, conseguiu entrar em todas as unidades estaduais.

Com a ajuda do **prêmio** da Start-Up Brasil, contratou três programadores especializados em jogos, uma das inspirações dos programas da empresa. Com o reforço, a velocidade de produção aumentou em mais de 60%, passando de uma média de 5,5 títulos ao ano, para quase nove programas finalizados em menos de 12 meses. “O portfólio de produtos aumentou de onze para 20 livros”, diz Rahmilevitz. No próximo ano, a expectativa é chegar a mais de 40 sistemas.

A ideia dos sócios é vender a produção na América Latina, Estados Unidos e Ásia. “Mas esse movimento

deve ser feito com muito cuidado para não darmos um passo maior que as pernas”, diz Grieco. A estimativa é atingir um faturamento de até R\$ 20 milhões, nos próximos anos.

Na curitibana EadBox, o apoio do programa de aceleração fez a equipe aumentar quatro vezes. Passou de três para 12 funcionários. “Começamos também a estruturar processos internos e conquistar clientes maiores”, diz o diretor executivo Nilson Filatieri, que conta com a ajuda da aceleradora Wayra, em São Paulo.

Especializada em cursos on-line, a empresa desenvolveu há quatro anos uma plataforma de treinamento que garante a criação de aulas em menos de cinco minutos. “Os gestores podem verificar o desempenho dos alunos por meio de relatórios e ajustar o conteúdo de acordo com as necessidades das turmas.”

Filatieri afirma que o desenvolvimento do negócio mudou os desafios da empresa. “Antes, o problema era captar clientes e capitalizar a companhia. Agora, é gerenciar o crescimento.” A EadBox conquistou contratos com a IBM, Grupo Impacta e Reckitt Benckiser.

Segundo Carlos Eduardo P. Sarcinelli, sócio da capixaba Sensorbox, seleções com aceleração de empresas ajudam as organizações a chegarem mais fortes ao mercado. “Funcionam como uma forma de autenticação do trabalho desenvolvido”, diz. A companhia escolhida pelo programa federal é estimulada pela aceleradora Start You Up. Desenvolve uma solução de baixo custo para o monitoramento de dados de energia, temperatura e alarmes de intrusão. “O próprio cliente pode instalar o produto e conectá-lo à internet”, explica.

A meta em 2015 é atingir, pelo menos, 1% do mercado nacional de telecomunicações ou mil equipamentos em operação. A exportação também está nos planos do negócio, com a definição de distribuidores nos Estados Unidos. Sem revelar valores, Sarcinelli afirma que, este ano, a empresa começou a gerar lucro e fazer investimentos com recursos próprios.

Na Motonow, que criou no ano passado um sistema que conecta motoqueiros e clientes para a realização de entregas, o prêmio do concurso foi utilizado para contratar profissionais qualificados. “Conseguimos admitir mão de obra em um momento que ainda não havia geração de receitas”, diz o diretor operacional Rogério Guimarães, que conta com o suporte da aceleradora Aceleratech.

As inscrições para a quarta turma do Start-Up Brasil foram finalizadas na semana passada. Cinquenta empresas serão selecionadas e até 25% das vagas são oferecidas para negócios internacionais que devem se transferir para o país a fim de receber o apoio. Segundo Vítor Andrade, gerente do programa, o apoio de aceleradoras e mentores é essencial para ajudar os empresários a entender melhor o mercado que atuam e definir a estratégia mais correta para o crescimento das companhias.

**Fonte: Valor**