

Empreendedorismo jovem impulsiona ecossistema de startups no RN

Lide - Agência de Jornalismo de Aprofundamento / 2 de abril de 20192 de abril de 2019 / Sem categoria



Iniciativas locais ganham força no mercado potiguar e se destacam no cenário nacional. Criatividade, ousadia e determinação são ingredientes essenciais para alcançar resultados.

Por Felipe Salustino



O Jerimum Valley é uma comunidade de startups que ganhou destaque na Campus Party em São Paulo, neste ano. (Foto: Divulgação)

Empreender é sempre uma boa alternativa e uma excelente opção para superar momentos de crise. Com a economia brasileira em recessão desde 2014, o Rio Grande do Norte desponta entre os estados do país com maior número de vagas de emprego fechadas. Dados do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), divulgados na semana passada, apontam que o estado encerrou o mês de fevereiro com cerca de 2,2 mil postos de trabalho a menos.

Entretanto, um nicho relativamente novo tem se destacado no RN, graças à ousadia e à criatividade de jovens empreendedores, dispostos a inovar e a buscar soluções que impactam diretamente a vida das pessoas. É o mercado de startups.

ADVERTISEMENT



REPORT THIS AD

As definições para esse tipo de negócio, que surgiu nos EUA, são variadas. Eric Ries, empreendedor norte-americano e criador do método *Lean Startup*, afirma em seu livro *A Startup Enxuta*, que esse termo estabelece o conceito de instituições humanas cujo propósito é apostar em um novo produto ou serviço, em um ambiente de extrema incerteza.

Para Íris Pimenta, gerente executiva da Inova Metrópole, a incubadora de empresas do Instituto Metrópole Digital (IMD), startups são empresas arrojadas e em fase de eclosão. “São instituições humanas dedicadas a trazer algo novo para o mercado, sendo necessário passar por várias etapas de validação para entendê-lo. O intuito é poder chegar a uma solução que, de fato, atenda às necessidades de um determinado segmento de clientes”, classifica. Íris Pimenta é professora do IMD, Unidade Acadêmica Especializada da Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN)

Encontrar o modelo de negócio adequado à própria realidade é o primeiro passo para se firmar no mercado. No entanto, essa é uma tarefa complexa e desafiadora. Em 2012, o então estudante de Ciências & Tecnologia da UFRN, Breno Fontes, decidiu criar, junto com um amigo, um aplicativo para divulgação de eventos da capital potiguar. “Passamos seis meses desenvolvendo esse aplicativo para percebermos, depois de um ano rodando com ele, que não teríamos retorno financeiro algum”, revela.

Aos 28 anos, Breno é diretor da Outgo, um marketplace de vendas on-line de ingressos. Ele começou a empreender aos 21 e alerta que a falta de conhecimento sobre o assunto contribuiu para a inviabilização da ideia inicial. “Na verdade, cometemos o erro de não validar o mercado, muito comum entre empreendedores iniciantes. Nos preocupamos em fazer uma solução e vendê-la, sem conversar com as pessoas para entender o cenário à nossa volta”. Somente na terceira tentativa, a empresa encontrou o tipo de cliente ideal. Hoje, a Outgo atende a produtores de eventos, ligados ao público jovem.



Equipe da Outgo. Validar o mercado antes de criar uma startup é importante para evitar erros, diz Breno (em pé, à esquerda), diretor da empresa. (Foto: Divulgação)

Nesse aspecto, manter uma rede de informações e relações é essencial para aprender e interagir com o mercado. Dessa necessidade, surgiram iniciativas como a Liga de Empreendedorismo Potiguar (LEP) e o Jerimum Valley. A LEP é uma organização universitária e estudantil sem fins lucrativos, cujo foco é trabalhar a educação empreendedora.

“Nós queremos nos apresentar ao jovem – nosso público principal – como sendo uma presença de liderança e de empreendedorismo. Temos uma organização mais horizontal e orgânica, porque essa é a forma como nós acreditamos que podemos trabalhar diversas habilidades dos nossos integrantes, inclusive a liderança. Nosso foco é capacitar e ser capacitado”, afirma Júlia Guedes, 20. Ela se dedica, com mais duas colegas, ao setor de Comunicação da LEP.

Em 2017, segundo a Associação Brasileira de Startups ([ABStartups \(https://abstartups.com.br/\)](https://abstartups.com.br/)), 5.514 empresas estavam cadastradas na Associação. Desse total, 73% estão localizadas em 10 comunidades espalhadas pelo país, como o Jerimum Valley, em Natal, que atualmente tem mais de 100 startups no radar. “A gente trabalha com capacitação de eventos e *network*. Nossa base principal é a troca de experiência”, avalia Monnaliza Medeiros, 20, líder da comunidade.

Ainda de acordo com a ABStartups, 72% das empresas cadastradas na Associação são comandadas por jovens entre 25 e 40 anos. No Brasil, essas empresas movimentam cifras bilionárias. Em Natal, as experiências têm se mostrado promissoras nesse sentido. A Colina Tech, agência de marketing digital, surgiu em outubro de 2017. Ano passado, o faturamento da empresa atingiu os R\$ 133 mil. Essa quantia já foi superada no primeiro trimestre deste ano e a expectativa é fechar 2019 com um faturamento de R\$ 500 mil.

Inovação e muito trabalho para fazer uma ideia decolar

As experiências têm demonstrado que criatividade e persistência são fundamentais para se manter no mercado. Descobrir novas possibilidades, apresentar soluções inovadoras e ousar são ações que agregam bastante conceito ao negócio.

E foi com muita disposição que o atual diretor da Outgo, Breno Fontes, se viu imerso no mundo do empreendedorismo, em 2012, quando decidiu criar um aplicativo para a divulgação de eventos da capital potiguar. A semente havia sido plantada um ano antes, em uma aula de Empreendedorismo, no curso de Ciências & Tecnologia, da UFRN.

“Meu professor lançou um desafio para um trabalho da disciplina, onde era preciso pensar um negócio voltado à Copa do Mundo, que ia acontecer em Natal, em 2014. O meu grupo pensou em um aplicativo para divulgação de eventos na cidade e eu fiquei com aquela ideia na cabeça. Um ano depois, me juntei com um amigo e decidimos criar o aplicativo. Daí, surgiu a Outgo”, conta o diretor.

Breno revela que o caminho para se consolidar no mercado não foi fácil. Ele comenta que, somente na terceira tentativa de modelo de negócio, a empresa começou a encontrar o rumo certo.

“Quando eu me juntei com esse amigo, a gente não estava preocupado se o mercado ia aceitar nosso produto ou se a empresa ia ser um negócio lucrativo”, assume. “Na verdade, cometemos o erro de não validar o mercado, muito comum entre empreendedores iniciantes”, completa.

A Outgo é um marketplace de vendas on-line de ingressos. O principal cliente da marca é o produtor de eventos, que usa o sistema da empresa para gerenciar uma festa ou um curso, por exemplo. O produtor cadastra o evento no sistema e em seguida disponibiliza esse cadastro ao público para inscrições. Os indicadores atuais da Outgo são promissores. Já foram realizados mais de 16 mil eventos na plataforma, com transações superiores a R\$ 30 milhões, e em mais de 15 estados no Brasil. A empresa conta com dez funcionários. Ano passado, a startup obteve um faturamento de aproximadamente R\$ 500 mil.

Outgo “Transações acima dos R\$ 30 milhões; 16 mil eventos na plataforma; faturamento de R\$ 500 mil em 2018”.
--

Outra experiência bem-sucedida é a Colina Tech. A empresa é uma agência de marketing digital que começou em outubro de 2017. Segundo Lucas Trindade, 22, o projeto surgiu do desejo de empreender. Lucas é estudante de Engenharia de Produção da UFRN e guia de jornada da Colina. Ele é responsável por acompanhar o cliente durante o plano de relacionamento com a empresa. Para Lucas, o grande desafio é a alta competitividade no cenário de marketing digital.

“Existem diversas agências na área, mas a gente vem se posicionando como uma agência de resultados. Metade da nossa equipe veio de movimento de empresa júnior. Nós percebemos que o empreendedor gosta cada vez mais de pessoas jovens e antenadas”, observa.

Lucas relata que inicialmente, a ideia era abrir uma marca de roupa, mas o investimento era muito alto [cerca de R\$ 8 mil]. Então, o grupo decidiu focar na criação de sites. Hoje, a Colina Tech tem 11 funcionários e trabalha com rede social, Inbound Marketing e construção de e-commerce.

De acordo com o guia de jornada, a Colina está numa curva de ascendência e o foco é trabalhar com micro e pequenas empresas. O diferencial, segundo ele, é atender às demandas do mercado sem abrir mão de oferecer valores mais acessíveis. “Nós já trabalhamos com alguns clientes de porte médio, mas a gente quer atender a empresas com menos recursos e menos experiência. A maioria [das empresas] ainda é leiga no assunto, embora já entenda o quanto é importante ter sua marca presente no Google e nas redes sociais”, analisa.

Por enquanto, a Colina Tech não tem a intenção de buscar mercado em outros estados, de acordo com o guia. “A gente vê uma grande oportunidade no mercado potiguar. Nós temos uma marca bem-vista pelo público daqui. As indicações partem de cliente para cliente e o resultado é que a gente passa a ter justamente uma venda passiva”, pondera.

O crescimento, contudo, traz novos desafios para a equipe. Um deles é continuar entregando os melhores resultados para os clientes. Os indicadores da Colina também são animadores. Ano passado, o faturamento da empresa atingiu os R\$ 133 mil. Essa quantia já foi superada no primeiro trimestre deste ano e a expectativa é fechar 2019 com um faturamento em torno de R\$ 500 mil.

Colina Tech “Faturamento de R\$ 133 mil em 2018; pretende expandir a marca para outras regiões do RN; projeta um faturamento de R\$ 500 mil em 2019”.

Mas não são apenas os bons números que servem de motivo para comemoração. A Outgo, por exemplo, celebra a consolidação no mercado local e a expansão para outras capitais, como João Pessoa (PB), Recife (PE), Maceió (AL) e Manaus (AM) até o fim do semestre. A Colina Tech, por sua vez, prefere explorar as oportunidades da capital potiguar. Lucas destaca a necessidade de expandir a marca para outras regiões do estado. Por enquanto, além de Natal, a agência atua em cidades como Caicó e Mossoró.

Aprender e empreender

Quando o assunto é aprender e interagir com o universo empreendedor, a Liga de Empreendedorismo Potiguar (LEP) e o Jerimum Valley, ganham destaque no Rio Grande do Norte. As duas instituições são organizações sem fins lucrativos.

O Jerimum Valley surgiu em 2012, numa conversa entre vários empresários de startups do RN, depois que eles notaram a ausência de canais para a troca de experiência e aprendizagem sobre esse mercado.

“Na época, esse tipo de negócio era novo no país, principalmente, aqui no Nordeste. Então, o Jerimum Valley começou com a proposta de trocar experiências, de compartilhar oportunidades e de se fortalecer junto a empreendedores de startups”, conta Monnaliza Medeiros, 20, líder da comunidade. Monnaliza é estudante de Administração de uma universidade particular de Natal e divide a função de líder no Jerimum Valley com o posto de gerente de marketing da Outgo.



Monnaliza: líder do Jerimum Valley e gerente de marketing da Outgo. (Foto: Divulgação)

Ela começou a participar da comunidade aos 16 anos e diz ter sentido uma evolução no mercado de startups ao longo dos últimos anos, no estado. “Eu sinto que, com a minha gestão, é mais fácil chegar em empresas colaboradoras. A gente já consegue ter parcerias muito sólidas com instituições como o Sebrae, por exemplo”, orgulha-se.

Como conquista recente, Monnaliza destaca a participação do Jerimum Valley na Campus Party, em São Paulo, no mês de fevereiro. O grupo chamou a atenção na capital paulista, sendo a única comunidade de startup a ter direito à bancada especial no evento.

“Foi uma excelente oportunidade de trazer conexões para o nosso estado. Ano passado, fui nomeada embaixadora do Case, maior evento de startups da América Latina, organizado pela ABStartups, o que atraiu o olhar das pessoas para o nosso ecossistema na Campus Party”.

Monnaliza festeja as conquistas sem esquecer das dificuldades. Ela explica que o contato com empresas mais tradicionais ainda é difícil. Segundo ela, a volatilidade dos membros do Jerimum Valley é um problema, porque existem poucas oportunidades de crescimento no estado. Faltam aceleradoras de empresas e existem poucos investidores.

Apesar disso, Monnaliza observa o momento atual como positivo e diz que é até difícil determinar o impacto da comunidade no mercado de startups, hoje com mais de 100 empresas no radar. O Jerimum Valley tem um quadro geral composto por 500 membros.

“As pessoas estão entendendo um pouco mais o conceito de startup e a mídia ajuda bastante nesse processo”, afirma. “Além do que, até onde a gente pode mensurar, por exemplo, nós fomos responsáveis pelo surgimento de novas startups. A gente tem três grandes cases que surgiram de um evento tradicional, chamado Startup Weekend. Todo sucesso é mérito dessas empresas, claro. Mas, a gente fica feliz de saber que fomos nós quem promovemos as startups derivadas desse evento”, conclui.

Além da troca de experiências, buscar intimidade com o universo empreendedor é fundamental para atingir metas. Por isso, o objetivo da LEP, organização universitária e estudantil sem fins lucrativos, é disseminar a cultura empreendedora. A organização surgiu em 2015, a partir de um programa de

incubação de Ligas Universitárias. “Nosso foco é capacitar e ser capacitado”, afirma Júlia Guedes, 20, estudante de Farmácia da UFRN que divide com mais duas colegas o setor de Comunicação da Liga.

Dentre as ações da Liga de Empreendedorismo estão o Cine LEP, projeto que mistura cinema com temas empreendedores e o projeto Lumiah, que promove discussões a respeito de educação empreendedora, financeira e tecnológica para alunos do Ensino Médio da Escola Estadual Francisco Ivo, em Natal. Além disso, a LEP oferece minicursos e oficinas com o intuito de contribuir com a cultura empreendedora para jovens.



*Oficinas, Cine LEP e Lumiah são ações promovidas pela LEP para difundir o empreendedorismo.
(Foto: Divulgação)*

“A LEP acredita que ser empreendedor ultrapassa o local de onde você empreende. Nós acreditamos ser importante ter um diferencial, primando por um pensamento amplo, dinâmico e criativo para, assim, se destacar de outras pessoas”, entrega.

A estudante de Farmácia reconhece o modelo de organização da LEP [horizontal e orgânico] como um grande desafio, porque é necessário trabalhar as habilidades individuais de cada integrante. Para isso, afirma ela, são necessários comprometimento, responsabilidade e adesão ao modelo da instituição. “É muito difícil o jovem ter o entendimento de que é melhor para ele começar o quanto antes a compreender o mundo do empreendedorismo”, avalia.

Júlia demonstra otimismo ao constatar o crescimento da instituição. Segundo ela, as redes sociais têm sido as principais aliadas nos últimos tempos. “Nós estamos observando [através das redes sociais], um maior engajamento e interesse por parte do público pelas questões de empreendedorismo e isso é muito gratificante”, vibra. A LEP conta com um corpo de dez integrantes ativos, além de ex-integrantes, que fazem o processo de monitoria e suporte.

Entrevista



“É interessante frisar que a gente tem muito medo do erro. E, às vezes, o erro é uma etapa necessária para o processo de aprendizado, principalmente quando se fala de empresas startups”, professora Íris Pimenta. Foto: Felipe Salustino

A cada ano, startups se consolidam no Rio Grande do Norte, mostrando a força e a criatividade do empreendedorismo local, especialmente dos jovens. Em entrevista à Agência Lide Jornal, a gerente executiva da Inova Metrôpole, Íris Pimenta, fala sobre empreendedorismo jovem e do cenário atual de startups no estado. Íris é professora do Instituto Metrôpole Digital (IMD), formada em Administração pela UFRN, com mestrado e doutorado em Administração pela mesma instituição. É MBA em Administração Financeira e Especialista em Gestão da Tecnologia da Informação. A Inova é a incubadora de empresas do IMD. Confira o bate-papo:

Agência Lide Jornal – Para a grande maioria das pessoas, o conceito de startup ainda não está muito claro. Poderia defini-lo?

Íris Pimenta – Startups são instituições humanas dedicadas a trazer algo novo para o mercado, na forma de produto ou serviço. Elas estão em um ambiente de extrema incerteza porque, notadamente, esse novo produto ou serviço, ainda não está disponível no mercado. Então, é preciso passar por várias etapas de validação para entendê-lo e poder chegar a solução que, de fato, atenda às necessidades de um determinado segmento de clientes.

Agência Lide – Como é o cenário local para o desenvolvimento de startups?

Íris – Startups são iniciativas um tanto quanto recentes. Por exemplo, a incubadora Inova Metr pole vai completar seis anos de existência. Outras incubadoras atuam no estado há um tempo maior. Mas, o olhar e a aten o a essas startups vêm se intensificando nos últimos anos. Ainda se carece de um ecossistema propício ao desenvolvimento dessas empresas. O cenário   embrionário e carente de informa o empreendedora e de apoio   forma o de investidores para aportar dinheiro nessas empresas. Posso dizer que nós estamos engatinhando nesses aspectos.   importante frisar o apoio de institui es como o Sebrae, a LEP e o Jerimum Valley. Coworkings são outro tipo de negócio que surgem com a proposta de fazer um link com essas startups. Ou seja, temos um cenário em desenvolvimento.

Agência Lide – Então, há evolu o neste cenário?

Íris – Nós já demos um passo importante. A Inova   uma incubadora voltada para a área de Tecnologia da Informa o. E ela mostra o quanto avançamos. Após o amadurecimento da incubadora, veio a cria o do Parque Tecnológico Metr pole Digital, em 2017, que tem o objetivo de atrair empresas na área de tecnologia, criando um polo de TI no nosso estado. E para esse desenvolvimento são necessários capital humano e incentivos para a cria o de empresas. O IMD oferece curso técnico, bacharelado e de p s-gradua o na  rea. O Parque Tecnológico recebe as empresas que saíram da incubadora ou que vêm diretamente do mercado. Isso traz aumento de renda, reten o de talentos e atrai divisas para o estado.

Agência Lide – Como o mercado vem reagindo a essa nova forma de empreender?

Íris – Nós estávamos habituados ao empreendedorismo na sua forma mais tradicional, mas o mercado vem reagindo bem, porque recebe solu es que ajudam a melhorar os negócios existentes, com inova es para outros segmentos, até então, inexplorados. Contudo, como eu falei, a própria defini o de startup,   um ambiente de extrema incerteza e essa incerteza está atrelada   própria competitividade.   um mercado bem competitivo. Você tem que atacar com inova o e com a es voltadas para se antever às necessidades do cliente. Além,   claro, de chegar com a soluço.

Agência Lide – O que se tem observado com rela o ao empreendedorismo jovem no RN? Começar cedo realmente faz a diferença?

Íris – Eu gosto muito de levantar a discussão de que o empreendedorismo  , acima de tudo, uma atitude. E o empreendedor jovem gosta de bater   porta do cliente para resolver problemas ou fortalecer rela es, independentemente se esse cliente vai abrir uma empresa ou não. As startups têm ajudado nisso, servindo como uma primeira experiência de viver essa jornada que não   simples. Tem muito mais trabalho do que dias de glória. A gente vivencia o lado dos ‘n os’, das dificuldades, da necessidade de resiliência e de mudar o projeto quando necessário.   o outro lado da história, não   só glamour. E começar cedo significa dizer que você vai errar cedo também. Mas esses erros são uma forma de gerar aprendizado.

Agência Lide – E por falar em erros, que cuidados se deve ter para evitá-los na hora de criar uma startup?

Íris – Antes de tudo,   interessante frisar que a gente tem muito medo do erro. E, às vezes, o erro   uma etapa necessária para o processo de aprendizado, principalmente quando se fala de empresas startups. Mas eu diria que o primeiro cuidado para a cria o de uma empresa   a valida o, porque no começo só existem hipóteses e, a exemplo do mundo científico, essas hipóteses precisam ser validadas.

Agência Lide – Qual a importância de iniciativas de organiza es como a LEP e o Jerimum Valley para o desenvolvimento de startups e do empreendedorismo jovem no estado?

Íris – A grande contribuição do Jerimum e da LEP é desenvolver ações que promovem o senso de comunidade. São pessoas que têm os mesmos problemas, em áreas diferentes e que podem discutí-los. Comunidade aí, diz respeito ao sentido de ajuda, de cooperação, de formação e, principalmente, de sensibilização. A LEP e o Jerimum são parceiros importantíssimos para esse ecossistema e fazem um trabalho único, junto com o Sebrae. E melhor seria se a gente tivesse mais atores envolvidos nesse processo, como a prefeitura e o estado.

O que pensam os jovens desta reportagem sobre a importância de começar a empreender cedo:



Breno Fontes, diretor da OutGo

“Começar jovem faz toda a diferença, principalmente na faculdade, enquanto você está morando com os pais e não tem muitos riscos a correr. É importante empreender até mesmo antes do seu primeiro emprego”, Breno Fontes, diretor da Outgo.



Júlia Guedes, equipe de Comunicação da LEP.

“O jovem precisa ter esse entendimento de que é bem melhor quando ele começa a interagir com o mundo empreender, o quanto antes”, Júlia Guedes, equipe de Comunicação da LEP.



Lucas Trindade, Colina Tech

“Eu sou muito feliz por ter começado jovem. Recomendo para todo mundo. A experiência com empresas juniores, LEP e Jerimum Valley, me ajudaram muito a conseguir os primeiros clientes da startup”, Lucas Trindade, guia de jornada da Colina Tech.



Monnaliza Medeiros, líder do Jerimum Valley e Gerente de Marketing OutGo

“É fundamental os jovens fazerem parte desse movimento [de startup], porque existe a oportunidade de conhecer empresas que querem crescer. Aí, você estará ali, aprendendo a lição e crescendo junto com elas”, Monnaliza Medeiros, líder do Jerimum Valley e gerente de marketing da Outgo.

Publicado por Lide - Agência de Jornalismo de Aprofundamento

[Ver todos os posts por Lide - Agência de Jornalismo de Aprofundamento](#)

[Blog no WordPress.com.](#)