



**MATÉRIA DA IMPRENSA**

# **Startups na Bahia**

**Sebrae-Ba<sup>(\*\*)</sup>**

## **Saiba mais sobre o universo das Startups**

*Leandro Barreto, gerente da Unidade de Acesso à Inovação e Tecnologia do Sebrae-Ba*

### **O que é uma startup?**

Há diversos conceitos para definir o que é uma startup. Caracterizamos como startup uma empresa de base tecnológica, em geral, com menos de três anos de existência, em busca de um modelo de negócio inovador e escalável. Ou seja, ela consegue crescer em termos de negócio sem crescer na mesma proporção em estrutura física. Numa indústria, por exemplo, é preciso abrir um novo espaço, um galpão. Numa startup, um escritório com três pessoas pode atender 10 ou mil clientes, por exemplo. É a fase em que os empreendedores testam seu modelo de negócio, e verificam se conseguem entregar um produto adequada ao mercado e que seja rentável.

### **Quais são as fases de uma startup?**

Estamos estruturando programas de apoio a quatro etapas de uma startup: curiosidade, ideação, operação e tração. Nas duas primeiras, trabalhamos com potenciais empresários, que buscam estruturar seu modelo de negócio, na fase de curiosidade, ou já têm uma ideia estruturada na ideação. Na fase de operação, o empresário já colocou em prática a sua ideia. Já na tração, ele está em busca de expansão.

### **Como as startups baianas podem buscar capacitação?**

Além do Empretec, que foi procurado pela equipe do IaiNet, o Sebrae também ajuda a estruturar a empresa desde a fase de idea-

cão, trabalhando oficinas de Modelo de Negócio, para que o empreendedor consiga tirar a ideia da cabeça e colocar no papel. A partir daí, ele também pode contar com o Sebraetec, no qual há um subsídio de 80% nas consultorias de Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC), Propriedade Intelectual, Inovação e Design, entre outras



"Tornar o produto competitivo é um dos grandes desafios das startups", afirma Leandro Barreto, gerente da Unidade de Acesso à Inovação e Tecnologia do Sebrae Bahia

## Startup baiana está entre as 200 mais promissoras para 2015

IaiNet se destaca no cenário nacional ao criar solução inovadora para empresas e eventos.



Donos da startup IaiNet, Fábio Barreto e André Aureliano, resolveram transformar a oferta de wi-fi em publicidade para a empresa que fornece a rede ao cliente

**Qual é a senha do wi-fi? Que essa pergunta é cada vez mais ouvida em restaurantes, universidades e até mesmo em clínicas pelo Brasil, não é nenhuma novidade.**

Mas, em Feira de Santana, dois jovens empreendedores

conseguiram enxergar algo além nessa demanda crescente por internet gratuita em estabelecimentos comerciais. Fábio Barreto e André Aureliano resolveram transformar a oferta de wi-fi em publicidade para a empresa que fornece a rede ao cliente. A partir da ideia inovadora, foram dados, em 2013, os

primeiros passos da startup baiana IaiNet. A dupla criou uma solução prática para empresários, oferecendo um roteador com duas redes wi-fi. Uma é privada, para garantir a segurança dos dados da empresa contratante. A outra é para uso exclusivo dos clientes do estabelecimento.

Nela, o cliente de um restaurante que usa o IaiNet, por exemplo, continua a navegar na internet sem custos financeiros, mas passa a pagar pelo serviço com uma “moeda social”. Isso acontece quando, para realizar login, o cliente usa um de seus perfis em redes sociais, como Facebook ou Twitter, e compartilha um banner que indica que ele está fazendo uma refeição naquele ambiente. É concretizada, assim, a troca de internet gratuita por publicidade nas redes sociais, ou “wi-fi social”, como é chamada no meio tecnológico.

Em Fevereiro, durante a Campus Party, maior evento de tecnologia e cultura digital do país, a startup baiana foi indicada entre as 200 mais promissoras para 2015, segundo seleção realizada pelo Sebrae Nacional e a própria organização do evento. Os sócios também têm motivos para serem otimistas. “No último ano, nossos resultados foram sete vezes maiores. A previsão para 2015 é triplicar os números de 2014”, anima-se Fábio.

Para isso, o jovem empresário não esquece o seu principal trunfo: a inovação. Hoje, com cerca de 30 clientes fixos, a empresa viu a chance de

ampliar o mercado para eventos abertos. A oportunidade foi ponto de partida para mais uma novidade: a oferta de internet por meio de carrinhos e do chamado Wi-Fi Man. Já contratado por blocos e camarotes durante o carnaval de Salvador, o Wi-Fi Man é um promotor que se mistura à multidão, levando nas costas uma mochila adaptada com um roteador. Outra opção é distribuir o sinal de internet através de um carrinho, que também conta com carregador de smartphone com energia solar. A ideia recentemente foi adaptada para uma bicicleta, em evento realizado no Rio de Janeiro.

Essa ampliação da gama de produtos vem contribuindo para os bons resultados. O sinal de wi-fi oferecido pela startup já foi usado por mais de 20 mil pessoas, que garantiram mais de um milhão de visualizações dos conteúdos compartilhados através das redes sociais.

“Começamos no nosso bairro, nas cidades próximas e, agora, estamos expandindo para outros estados”, conta Fábio. O empreendedor adianta que a startup está em fase de roadshow para captação de investidores por meio da Grow

Investimentos, empresa de Curitiba. “A distância física não pode impedir que a empresa cresça.”

## **Superação de desafios**

Mas o cenário nem sempre foi favorável ao crescimento da empresa e, para driblar as dificuldades, a dupla se manteve firme em uma longa jornada. Em 2010, eles fundaram a Asa Inovação, quando, com um orçamento reduzido, acreditaram no potencial de desenvolvimento de um site de com-pras coletivas, o Tubarão Legal. “Quando a Asa nasceu, nós ficávamos na cozinha da empresa de um amigo, com ca-deiras de plástico e um venti-lador”, recorda Fábio, que hoje conta com uma equipe de seis pessoas.

Desde o início, a dupla sabia que a busca de conhecimento faria a diferença na trajetória da empresa. Foi nessa época que André, ainda com 20 anos, participou do seminário Empretec, criado pelas Organizações das Nações Unidas (ONU) e realizado exclusivamente pelo Sebrae no Brasil. “O espírito empreendedor é muito empírico e o Empretec foi muito importante para nos organizarmos

Como negócio”, avalia. “Acho que foi um dos fatores importantes para não entrarmos na estatística das empresas que fecham em dois anos de operação.”

O conhecimento adquirido com o Empretec, aliás, está presente até hoje no dia-a-dia da empresa. Os sócios contam que, com a crise financeira, um dos clientes solicitou uma

maneira de fomentar as vendas através do serviço da startup. A solução foi encontrada na oferta de descontos para os usuários da rede do estabelecimento. “Exercitamos esse processo para encontrar uma solução usando as ferramentas aprendidas no Empretec. Hoje, estamos renovando contratos por causa disso”, conta André.

O gerente da Unidade de Acesso à Inovação e Tecnologia do Sebrae Bahia, Leandro Barreto, explica que, no geral, as startups têm um obstáculo em comum: acessar o mercado. “Elas precisam dar uma solução inovadora ao mercado, e tornar o seu produto competitivo é um dos grandes desafios”, conta.



**(\*) A leitura de Bordo é um documento minimamente editorado, por razões de eficiência de divulgação. Destina-se a um público estritamente interno ao Movimento CHIS.**

**(\*\*) Conexão Bahia, Sebrae-Ba, Junho 2015.**

