

Empresas aceleradas pelo Seed crescem e colhem frutos da participação

Qui 15 fevereiro

Considerado um dos maiores projetos públicos de aceleração de startups da América Latina, o [Seed – Startups and Entrepreneurship Ecosystem Development](#) deve abrir, nas próximas semanas, as inscrições para a quinta rodada do programa. A grande novidade é que, em iniciativa inédita no país, o Seed vai treinar seus próprios agentes de aceleração, que irão auxiliar na capacitação das *startups* participantes na próxima rodada.

“Vamos contratar pessoal e dar um treinamento de agente de aceleração, durante seis semanas. Isso nunca foi feito antes no programa. O principal diferencial é que essas pessoas serão treinadas por nós, que já estamos no programa, e, portanto, dentro da cultura do Seed, o que afina o trabalho”, explica Bruno Scolari, que acaba de assumir a coordenação do programa junto ao colega Daniel Oliveira.

“Estávamos à frente da aceleração e agora assumimos o Seed. O fato de nós dois sermos empreendedores também agrega ao trabalho, pois entendemos o que todos passam”, frisa Scolari.

Aliás, todo o processo de aceleração do Seed já vinha sofrendo mudanças: até a terceira rodada, era contratada uma aceleradora externa. “Com isso, não havia uma gestão apropriada e contínua de conhecimento de um período para o outro”, enfatiza o coordenador. Na última rodada, o processo foi feito de forma interna. “Criamos uma metodologia, com um time de aceleração próprio do Seed, e testamos. Queríamos fixar o conhecimento ali, criar uma cultura. Os resultados foram muito bons. Consideramos que foi a melhor rodada que tivemos até hoje”, diz Scolari.

Os números da quarta rodada comprovam os bons resultados. As 40 *startups* participantes – 101 empreendedores, de dez nacionalidades – tiveram um faturamento total de R\$ 2,8 milhões, e, além disso, captaram mais de R\$ 7,5 milhões em investimentos. Foram gerados, ainda, 164 empregos diretos.

“Outra novidade importante que trouxemos na quarta aceleração foi que antes o Seed era muito focado no negócio. Mas o empreendedor também tem que se desenvolver como profissional. Então trouxemos um parceiro para isso. Essa etapa foi chamada de trilha do desenvolvimento do empreendedor”, destaca Scolari.

Dessa forma, enquanto os agentes de aceleração cuidavam do desenvolvimento do negócio da *startup*, os empreendedores treinavam e otimizavam suas habilidades socioemocionais, sendo preparados para os desafios do mercado.

No total, foram 4.400 horas de mentoria personalizada e 120 horas de conteúdo compartilhado entre os empreendedores. O programa também tem um viés de difusão por todo o estado: foram mais de 1.000 horas em 520 atividades realizadas em todos os 17 territórios regionais de desenvolvimento, impactando mais de 30 mil pessoas.

Startup mineira vencedora

ano foi a vencedora da quarta rodada do Seed e está em pleno crescimento. Foto: Divulgação


A Melhor Plano, empresa vencedora da quarta rodada de aceleração do Seed, surgiu em 2016 pensando em encontrar soluções de telefonia mais baratas para o consumidor. Pedro Israel e o sócio Felipe Byrro, ambos de Belo Horizonte, perceberam a dificuldade de se escolher um plano ideal, e a partir daí criaram o negócio.

“Nosso objetivo é ajudar o usuário a encontrar a opção mais interessante para a necessidade dele. Começamos focados em planos de celular, mas hoje oferecemos o serviço também com banda larga, TV por assinatura e telefonia fixa. E pretendemos ampliar isso”, afirma Pedro Israel.

A *startup*, que começou com os dois amigos, hoje tem sete funcionários e está com 11 vagas abertas após a aceleração no Seed. No período, o faturamento da empresa triplicou. “Nossa expectativa é muito grande. Estamos fazendo um acordo de investimento que também só foi possível graças a esse amadurecimento em 2017”, comemora.

Negócio fechado

Na outra ponta, pensando em facilitar o dia a dia do empresário, surgiu a Saipos, um sistema para restaurantes que ajuda na gestão do negócio. “Todo online e na nuvem, nosso sistema dá mais tempo para o empresário pensar no negócio dele e não se preocupar tanto com as partes burocráticas”, resume o CEO da Saipos, Anderson Onzi.



A Saipos veio do Rio Grande do Sul para aceleração no Seed. Foto: Arquivo pessoal
“Para a Saipos, o Seed foi um divisor de águas. Estávamos em um ritmo completamente diferente antes da aceleração. Fechamos negócio com um fundo de investimento, o Gávea Angels, durante a rodada”, conta.

A *startup*, que completou um ano de existência em janeiro, tem dez funcionários e espera fechar 2018 com o dobro. “Um exemplo da importância do trabalho feito pelo Seed: tivemos uma mentoria para aprender a fazer *pitch* (termo que denomina uma breve apresentação feita pela empresa para despertar o interesse do cliente ou investidor pelo negócio). O nosso *pitch* estava horrível, conseguiram nos ajudar e fechamos o negócio com o Gávea Angels graças a isso”, comemora Onzi.

Sobre o Seed

Sob condução da [Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Ensino Superior \(Sedectes\)](#), o Seed tem como objetivo incentivar o empreendedorismo e transformar Minas Gerais em um polo tecnológico, por meio de ideias inovadoras. No total, o Seed já acelerou 152 startups, sendo 36 estrangeiras, e recebeu 5.408 inscrições.

O programa tem alcance internacional e busca atrair empresas de todo o mundo para o ambiente do estado, estabelecendo um ecossistema de integração, troca de experiências e geração de resultados.

Considerado pela Bloomberg Foundation um dos grandes projetos de inovação do setor público no mundo, o programa tem como diferencial a não exigência de CNPJ ou participação do Governo no negócio criado pelas *startups*.

O programa funciona no espaço CentoeQuatro, na região central de Belo Horizonte.

Veja mais sobre a quarta rodada neste vídeo produzido pelo Sistema Mineiro de Inovação (Simi):