

# USINA DE EMPRESAS

## Incentivo impulsiona inovadoras

BNDES anuncia linha de R\$ 400 milhões para empreendedores no país que inovem em tecnologia e soluções econômicas

### DIGITAL

O que seria de Cristóvão Colombo se a rainha Isabel, a Católica, soberana da Espanha, não tivesse financiado suas cavalarias na expedição por mares nunca antes navegados?

É provável que o descobrimento da América fosse pelo menos adiado.

Gestor da Inseed Investimentos, Gustavo Junqueira usou o exemplo épico de cinco séculos, ontem, no seminário Construindo Startups de Classe Mundial, em Porto Alegre, para mostrar que empreendedores precisam de um empurrãozinho para içar as velas dos seus projetos.

— Aqui no Brasil ainda é um movimento incipiente, mas avança — disse Junqueira.

Cunhado nos Estados Unidos, o termo startups evidencia — e há mais de uma definição — o empreendedor que traz novas ideias com alto potencial de crescimento. Normalmente, estão associados à tecnologia da informação e a produtos que revolucionam o mercado.

Ontem, no seminário realizado no Parque Tecnológico da PUCRS (Tecnopuc), empresários debateram a situação no Brasil. Há avanços, especialmente a partir das incubadoras universitárias, mas faltam políticas sólidas para fomentar as startups.

Um dos patrocinadores do evento, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) anunciou que aumentará as linhas de crédito, por meio do Criatec, como é chamado o fundo de investimentos de capital semente. O presidente do BNDES, Luciano Coutinho, disse que serão liberados R\$ 400 milhões, nos próximos meses, pelo Criatec 2.

— É para estimular a nova geração de empresários — ressaltou Coutinho.

O BNDES ampliou a participação em startups, de 50 empresas para 200 empresas. Três delas se expandiram a ponto de chegar à bolsa de

valores. Uma delas aumentou o faturamento de R\$ 250 milhões para R\$ 1,5 bilhão, segundo o diretor de capital empreendedor do banco, Julio Ramundo.

— Estamos numa espiral crescente desde 2006 — disse Ramundo.

Empresários relataram suas experiências. Executivo da e.Bricks Early Stage, empresa do Grupo RBS, Luiz Maluf Santos observou que atua com empresários donos de projetos relevantes, que desejam se perpetuar e almejam mercados de US\$ 1 bilhão. São startups com potencial de lucro imediato, e acima das expectativas.

#### Faturamento de empresa de fármacos dobra em um ano

Casos de sucesso foram narrados. Rodrigo Krug, diretor da Cliever, consolidou o negócio com a fabricação de impressoras 3D. De duas por mês, atualmente vende de 25 a 30, inclusive para compradores fora do Brasil. A startup projeta vender cem impressoras por mês até o primeiro semestre de 2014, com o aporte que vai receber de oito investidores.

— Conseguimos qualidade e competitividade com as concorrentes — informou Krug.

Rafael Madke, da Radiopharmacus, contou que começou há 11 anos prestando serviços em medicina nuclear ao Complexo da Santa Casa de Misericórdia de Porto Alegre. Virou consultor de hospitais de São Paulo.

Expandiu a fábrica, na virada de 2009 para 2010, e hoje trabalha com fármacos para diagnóstico de imagem. O faturamento deste ano pode alcançar R\$ 15 milhões — o dobro do registrado em 2012.

— Chega o momento em que é preciso crescer para não comprometer a empresa, e fizemos isso na hora certa e com êxito — disse Madke durante o evento.

### O QUE SÃO STARTUPS

- **Empresas de** inovação com alto potencial de rentabilidade.

**LUIZ MALUF SANTOS**  
Executivo da e.Bricks Early Stage

“  
Visamos empresas com potencial de saída, que obtenham lucro.



**LUCIANO COUTINHO**  
Presidente do BNDES

“  
É para estimular a nova geração de empresários (que vamos liberar os recursos).



BENICIO TORRES/SENAL FOTOS, INVESTIGATIO

A Cliever, de Rodrigo Krug, projeta vender cem impressoras 3D por mês até o primeiro semestre de 2014

### NA TRILHA DO SUCESSO

Três startups mostram como conquistaram mercados

#### SENIOR SOLUTION, DE SÃO PAULO

- **Há 16 anos** no ramo da tecnologia de informação, é provedora de software e serviços para bancos, seguradoras e financeiras do país. Desenvolveu o primeiro aplicativo brasileiro para bancos com o conceito de full banking system. Tem mais de 130 clientes. Seus produtos são utilizados pelas 10 maiores instituições financeiras do país.

#### RADIOPHARMACUS, DE PORTO ALEGRE

- **Fundada em 2002**, instalou-se no Tecnopuc dois anos depois. Trabalha com produtos e serviços no setor de medicina nuclear. Começou na Santa Casa de Misericórdia de Porto Alegre, depois avançou para São Paulo. Desde 2008, o grupo tem uma unidade produtiva que segue as normas mundiais sobre medicamentos.

#### CLIEVER, DE PORTO ALEGRE

- **Começou no ano passado** com a expectativa de vender uma ou duas impressoras 3D por mês, feitas a partir do plástico ABS, o mesmo das pecinhas do brinquedo Lego. Hoje, comercializa de 25 a 30 equipamentos por mês, para o Brasil e a América Latina. Com 150 grandes clientes, a Cliever virou sinônimo de impressora 3D.

### RECEITAS

- **Sólidas relações** de longo prazo com os clientes, sem receio de crescer e governança administrativa moderna.

- **Diversificar os** produtos, não se intimidar com a concorrência internacional e agregar os melhores profissionais.

- **Não ter** medo de competir com as gigantes dos EUA e da China, ter ousadia e apostar no talento dos jovens.