

## NEGÓCIOS

### transformação



Você também tem um negócio que mereça destaque no GE? Nos conte pelas redes.

# Startup ensina como agir em desastres

Pedra Circular desenvolve e treina equipes para atuar em eventos adversos

JESSICA MONTANHA  
@montanhajessica

No Brasil, há poucas pesquisas científicas sobre desastres, principalmente quanto aos processos de reconstrução e recuperação. Abner de Freitas, 32 anos, resolveu investigar como a população entendia esses eventos adversos naturais ou causados pelo homem e, a partir disso, prototipou uma solução para organizar o voluntariado. Surgiu, assim, a startup Pedra Circular, instalada em 2017 no Parque Científico e Tecnológico da Pucrs (Tecnopuc), que oferece treinamentos, cursos, palestras, oficinas, simulados e consultorias sobre desastres. Segundo Abner, no primeiro ano, buscou-se

entender o modelo de negócio e definir o seu propósito. Em 2019, foram investidos cerca de R\$ 32 mil. “Esse valor é baixo diante do muito que foi entregue”, enfatiza. No mesmo ano, a iniciativa treinou 2,7 mil pessoas, promoveu e participou de eventos e produziu simulações de evacuação. Também ficou um mês em imersão na Itália e realizou a Hackatona sobre desastre com a Escola Politécnica da Pucrs.

Bacharel em Gestão em Saúde e mestrando em epidemiologia dos desastres na Universidade Federal de Ciências da Saúde de Porto Alegre (UFCSPA), Abner também é chefe escoteiro e conta que a ideia surgiu a partir de sua experiência. “Na minha cidade natal, Ribeirão Preto (SP), quando ocorriam desastres, éramos sempre acionados a ajudar, e esta memória me acompanhou.”

Segundo Abner, o diferencial da startup está no modelo de negócio. O financiamento

das atividades de assistência é feito através do lucro obtido pela venda de serviços de prevenção e reconstrução ou reparação. “Durante os desastres, podemos oferecer o melhor serviço sem ficar recorrendo a doações”, completa.

A Pedra Circular atende os setores público e privado. “Todos são afetados pelos desastres, mas cada um de uma forma, e cada time trabalha com essas particularidades”, explana. Um serviço próximo à realidade dos gaúchos é o protocolo de evacuação escolar, que pode evitar tragédias como a da Boate Kiss, em 2013. Hoje, a startup conta com nove times de prevenção, três de assistência e três de reconstrução e reparação.

Para Abner, a startup pode servir de inspiração a outros empreendedores. “Quando começamos, ninguém achava que desastre teria relevância ou impacto e, em 2020, temos uma pandemia que parou o



Abner diz que o coronavírus deu outro sentido ao seu segmento

evento”, lembra. Para o futuro, Abner planeja atrair capital de risco para expandir a equipe e ampliar as operações. Em setembro, foi lançada a plataforma Rocker, com cursos para desenvolver pessoas e organizar times para episódios de emergência. “É a resposta a uma demanda crescente de desenvolver pessoas e organizá-las em times para respostas aos desastres.”

evento”, lembra. Para o futuro, Abner planeja atrair capital de risco para expandir a equipe e ampliar as operações. Em setembro, foi lançada a plataforma Rocker, com cursos para desenvolver pessoas e organizar times para episódios de emergência. “É a resposta a uma demanda crescente de desenvolver pessoas e organizá-las em times para respostas aos desastres.”

## Site otimiza comercialização de atrações turísticas da serra gaúcha

MARTINA BELOTTO  
@martinabelotto

Com mais de 85% do PIB vindo do turismo, Gramado é um dos principais destinos de viagens do Brasil. Em tempos de coronavírus, no entanto, a cidade demonstra necessidade de reinvenção na economia e diversificação nas fontes de receita. Startups, como a Zarpou, surgem com soluções tecnológicas e apresentam alternativas para a região.

Focada em vendas para atrações turísticas da Serra Gaúcha, a plataforma Zarpou foi desenvolvida ao longo da pandemia e lançada em outubro. Além de facilitar a comercialização de tickets para restaurantes, parques e demais estabelecimentos, a solução busca evitar filas e aglomerações nas entradas



Aline e Ataiades pensaram numa forma de evitar filas nos destinos

desses locais.

Como os ingressos para as atrações são comprados antecipadamente através do marketplace da Zarpou, o processo de validação da compra é feito pelo número do voucher ou

por meio da apresentação de um QR Code. A autenticação, por sua vez, é em um aplicativo disponibilizado ao proprietário do estabelecimento. A monetização do negócio se dá a partir de uma porcentagem das ven-

das realizadas na plataforma.

A startup foi idealizada a partir da experiência dos sócios Ataiades Rodrigues, 24 anos, e Aline Silva, 23, no ramo do turismo. Durante três anos, Ataiades trabalhou em uma agência de turismo que vendia atrações de forma online. Com a falência da empresa, o jovem se sentiu instigado a criar o próprio negócio. “Sempre tentamos trazer a tecnologia para ajudar o turismo de Gramado a crescer”, comenta ele.

Antes da pandemia, o casal estava trabalhando no desenvolvimento de uma startup voltada para venda de ingressos de shows e eventos. Com a reconfiguração do momento, enxergaram a oportunidade de migrar para o mercado do turismo. “Para os parceiros, oferecemos o serviço de venda de forma online e segura, sem

se preocupar com site, anúncio ou atendimento. Já para os clientes finais, disponibilizamos planejamento, ofertas e possibilidade de parcelamento”, explica Ataiades.

A plataforma está sendo desenvolvida pelos sócios, com recursos próprios. Inicialmente, a Zarpou atuará somente na serra gaúcha, mas os planos envolvem expansão para todo o Brasil. Em um primeiro momento, o marketplace contará com cerca de 30 atrações disponíveis para compra dos tickets. Os sócios apostam na plataforma como ferramenta para a retomada do turismo na região. “Após a pandemia, acreditamos que o turismo voltará a todo vapor. E a nossa solução vai servir para impulsionar as vendas. É isso que queremos proporcionar: a possibilidade de se organizarem.”