MIT Technology Review

Publicado por TEC

Special Edition

Produzido em parceria com:

Google Cloud

Startups Mindscape 2024

UMA ANÁLISE SOBRE A JORNADA EMOCIONAL DOS FUNDADORES DE STARTUPS NO BRASIL

6

STARTUPS MINDSCAPE 2024

Por **MIT Technology Review**

12

A MITOLOGIA DO EMPREENDEDOR MODERNO: UMA ANÁLISE DO PERFIL EMOCIONAL DOS FUNDADORES DE STARTUPS

Por **Tamires Silva**

23

Empresas aceleradas podem chegar a captar investimentos dez vezes maiores

Por **Tamires Silva**

27

Inovação nas nuvens

Por **Amanda Mira**

33

O fator mais superestimado no empreendedorismo

Por **Bill Aulet**

MIT Technology Review
Publicado por TEC

Startups Mindscape 2024

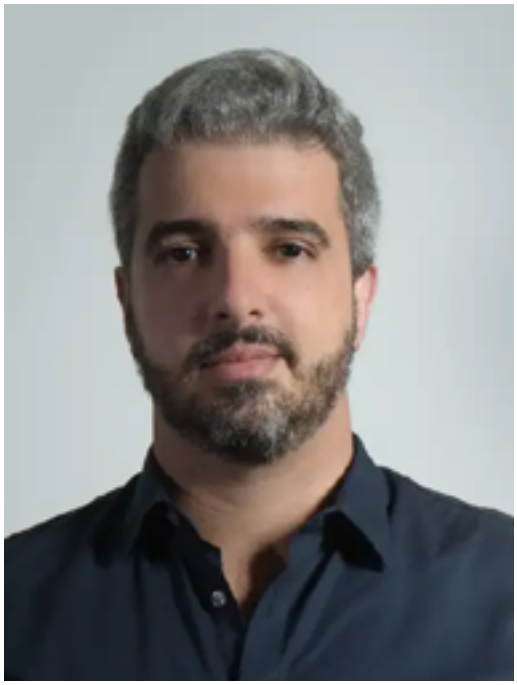
COMO OS FUNDADORES DE STARTUPS ENXERGAM OS DESAFIOS SILENCIOSOS DA JORNADA EMPREENDEDORA

A MIT Technology Review Brasil, em parceria com o Google Cloud, apresenta a pesquisa Startups Mindscape 2024, realizada pelo TEC Institute, cujo objetivo é analisar a jornada empreendedora brasileira, revelando os aspectos emocionais que influenciam os fundadores de startups.

Produzido em parceria com:

Google Cloud

Carta do editor



André Miceli
CEO e editor-chefe
MIT Technology Review Brasil

Os labirintos são uma figura fascinante e enigmática que atravessam o tempo e seguem vivos nas histórias de diversas culturas ao redor do mundo. Um dos labirintos mais famosos da cultura ocidental é o da mitologia grega, projetado pelo arquiteto Dédalo a pedido do Rei Minos, governante da ilha de Creta, para aprisionar o Minotauro, uma criatura meio homem, meio touro. Esse labirinto não era apenas um complexo de corredores e caminhos entrelaçados, mas também um símbolo de confusão, perigo e desafio.

O herói Teseu, com a ajuda de Ariadne e seu novelo de fio, conseguiu entrar no labirinto e derrotar o Minotauro, uma jornada que representa a superação de obstáculos intransponíveis e a busca pelo autoconhecimento. Na cultura grega, o labirinto era um ambiente de experimentação, não uma prisão, onde seu percurso era mais importante que a saída.

Em algumas culturas, os labirintos são vistos como caminhos para uma jornada espiritual, levando à iluminação ou ao entendimento mais profundo do universo e do próprio eu. Assim como acontece com o labirinto, a jornada empreendedora é fortemente marcada pelo compromisso com o percurso. Esse compromisso é o tema da nossa edição.

Em colaboração com o Google Cloud, trazemos o estudo "Startups Mindscape 2024: uma análise sobre a jornada emocional dos fundadores de startups no Brasil", que explora os desafios multifacetados da realidade empreendedora no país. Trazendo luz aos aspectos emocionais e aos desafios práticos enfrentados no ecossistema, buscamos criar uma visão mais profunda e realista da jornada empreendedora.

O estudo, realizado com mais de 100 fundadores de startups em variados estágios de desenvolvimento, desvenda um panorama detalhado dos fatores internos e externos que afetam significativamente os empreendedores. Prevalência de solidão, sacrifícios pessoais e de saúde, importância da resiliência e do apoio do ecossistema de startups são alguns dos achados. Além disso, a motivação dos fundadores como característica predominante, apesar dos desafios financeiros e tecnológicos.

Nossa edição especial conta ainda com três artigos que apresentam as histórias por trás dos números do estudo. São casos reais que mostram como os desafios evidenciados no Startups Mindscape 2024 se manifestam. Junto com os entraves estão as soluções que o mercado oferece para transpor as principais barreiras encontradas. Destaco o artigo "O fator mais superestimado no empreendedorismo", por Bill Aulet, diretor administrativo do Martin Trust Center for MIT Entrepreneurship, que faz uma reflexão sobre os mitos do empreendedorismo. Apresentamos ainda uma entrevista exclusiva com Bruno Barreto, diretor de negócios emergentes do Google Cloud. O executivo oferece uma visão sobre como a tecnologia de nuvem e a Inteligência Artificial estão transformando o empreendedorismo e a inovação no Brasil; e como o Google Cloud está apoiando as startups brasileiras.

Em comum com os labirintos, está o fato de que a jornada empreendedora carrega consigo um poderoso símbolo da jornada da vida, repleto de reviravoltas e descobertas, levando aqueles que ousam entrar em uma viagem de transformação com as mais variadas recompensas. Assim como o fio de Ariadne, fundamental para que Teseu encontrasse os caminhos corretos, nossa edição serve como orientação, conexão e inspiração.

Così sia.
Divertiti!

MIT Technology Review
Publicado por TEC

Startups Mindscape 2024

REALIZAÇÃO

Startups Mindscape 2024 é um levantamento produzido pelo TEC Institute, com realização da MIT Technology Review Brasil em parceria com o Google Cloud. Mais de 100 fundadores e cofundadores de startups brasileiras de diversos setores e níveis de maturidade foram escutados numa análise imersiva da jornada empreendedora sob seu psicoemocional.

METODOLOGIA

O levantamento foi realizado em duas etapas: a primeira, quantitativa, utilizando a Escala Likert, com respostas classificadas de 1 a 5, sendo 1 equivalente a discordo totalmente e 5 a concordo totalmente. As respostas foram analisadas tanto de forma isolada quanto correlacionada para investigar o impacto de uma sobre a outra, e o quanto elas mudam dependendo do perfil e da característica da startup.

A segunda parte da pesquisa, qualitativa, consistiu em conversas individuais com fundadores e cofundadores das startups participantes — representantes de diversos segmentos e níveis de maturidade. As respostas foram compiladas, analisadas e correlacionadas aos resultados quantitativos.

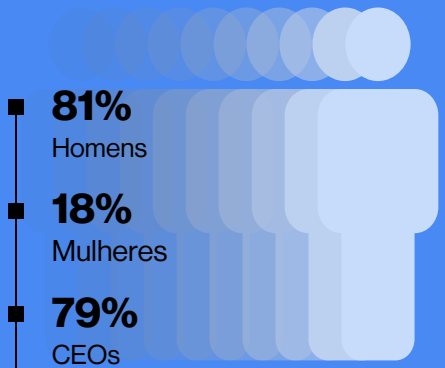
OBJETIVO

A pesquisa investiga o aspecto psicoemocional na jornada de empreendedores de startups inseridos no contexto brasileiro. O propósito central é identificar e compreender o impacto dos desafios do mercado sobre o estado emocional dessas pessoas e como elas podem se manifestar na atividade empreendedora. Além disso, o levantamento analisa o nível de consciência dos fundadores e cofundadores de startups acerca desses aspectos emocionais.

Startups Mindscape 2024

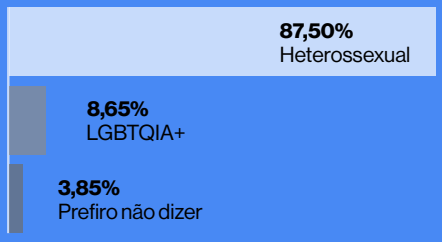
HIGHLIGHTS DA PESQUISA

MAIS DE 100 FUNDADORES E COFUNDADORES DE STARTUPS BRASILEIRAS

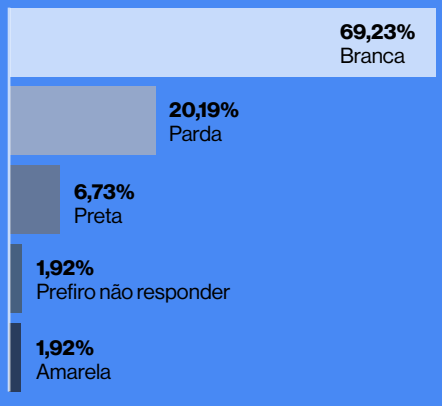


- **81%** Homens
- **18%** Mulheres
- **79%** CEOs
- **74,04%** com idade entre **25 a 44 anos**

Orientação sexual



Autodeclaração de raça



Onde estão as startups brasileiras?

77,89% no **Sudeste**

14,42% no **Sul**

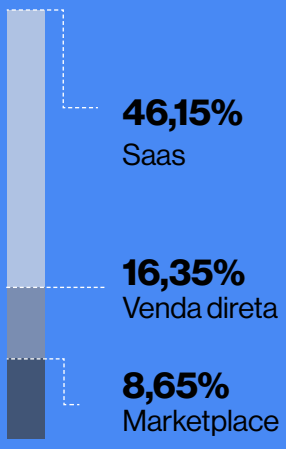
2,88% no **Centro-oeste**

2,88% no **Nordeste**

1,92% no **Norte**

Modelo de negócio

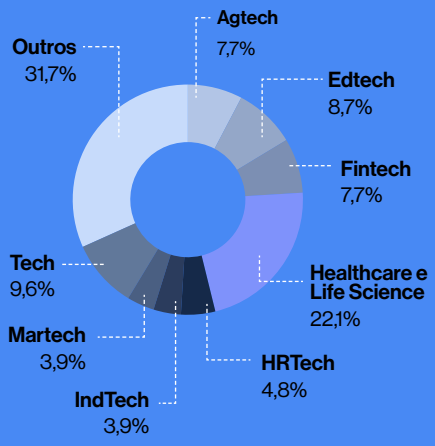
A maioria das empresas respondentes são dos modelos:



Outros: 28,85%

Segmento de atuação

Dos diversos segmentos de atuação, os que mais se destacaram foram:



Estágio

42% Crescimento em escala

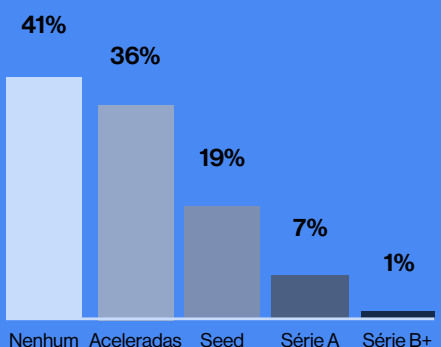
39% Lançamento e tração inicial

15% Desenvolvimento de MVP

5% Ideação

3% Maturidade

Nível de investimento



Comportamento

SOLIDÃO

68,27%

concordam que, no início da startup, fizeram todas as tarefas sozinhos

CONFIANÇA

85,58%

concordam que, quando decidiram empreender, estavam completamente confiantes

SAÚDE

60,58%

concordam que abriram mão dos cuidados com a saúde por causa do trabalho

INSTINTO

68,27%

discordam que fizeram tudo na base do instinto, sem planejamento

RESILIÊNCIA

51,93%

concordam que não se abalaram ao terem propostas de investimento recusadas

APOIO

57,69%

concordam que, quando precisaram de ajuda, encontraram apoio no ecossistema de startups

EQUILÍBRIO

49,04%

discordam que souberam equilibrar a vida profissional com a pessoal

CONHECIMENTO GERAL

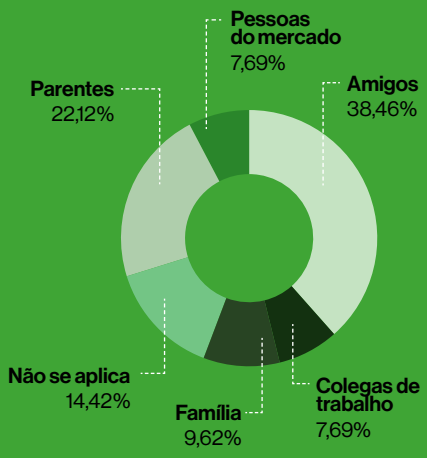
49,04%

concordam que, no início da startup, tinham bons conhecimentos sobre todas as áreas do negócio (contabilidade, vendas e jurídico)

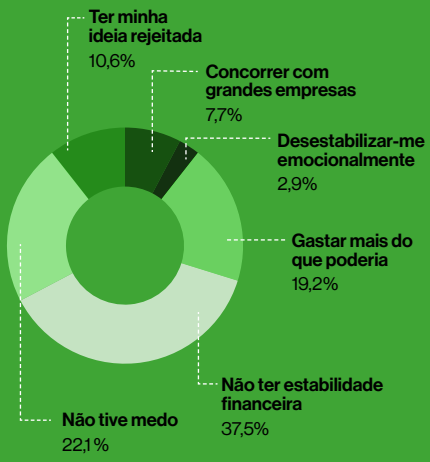
Jornada empreendedora

Os motivos que os levaram a empreender:

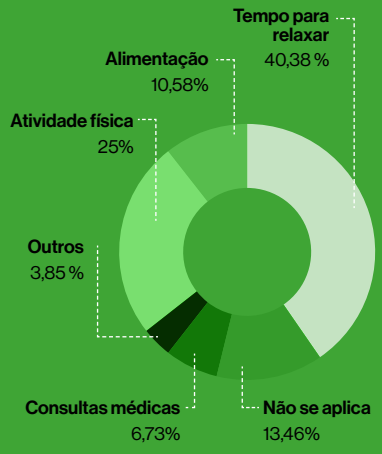
Ao empreender, as pessoas com quem passou a se relacionar menos foram:



O maior medo ao decidir empreender:

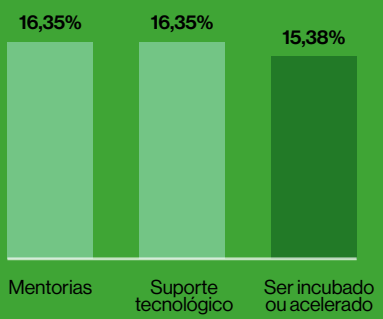


O cuidado pessoal do qual mais abriu mão:



A maior lacuna de conhecimento era na área:

O que mais sentiram falta em termos de apoio, fora o suporte financeiro, foi:



36,54%

já fracassaram com outras startups antes, desses

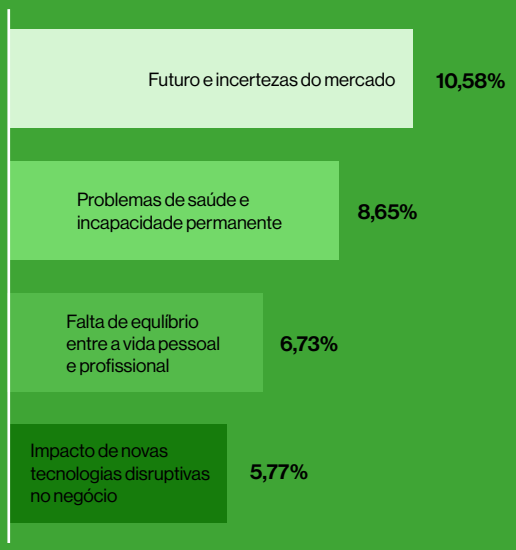
34,21%

falharam, pelo menos, duas vezes.

PRINCIPAIS MEDOS

Para 34,62% **ter problemas financeiros e não conseguir manter a empresa ativa** é o fator que mais dá medo, enquanto para 25,96% é **não conseguir escalar o próprio negócio** por motivos relacionados à equipe.

Outros medos:

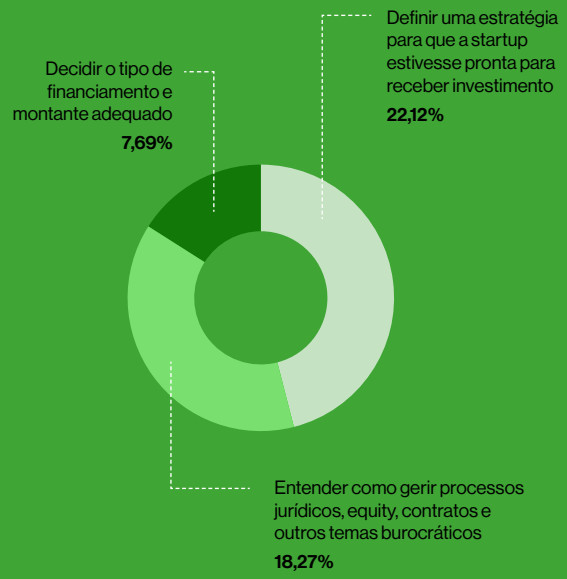


Não se aplica: 7,69%

DIFICULDADES DE CAPTAÇÃO

27,88%, ao procurarem investimentos tiveram como maior dificuldade o **acesso a uma rede de contatos para se conectar com investidores**.

Outras dificuldades:

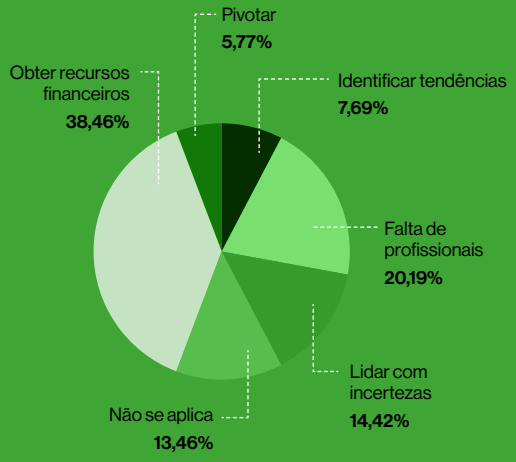


Não se aplica: 13,46%

DESAFIOS INICIAIS

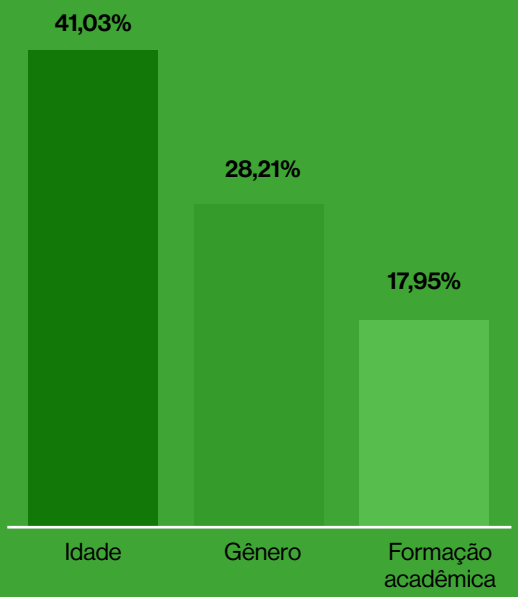
51,92% dos fundadores apontam que, ao montarem a equipe inicial, o maior desafio foi o de **encontrar pessoas qualificadas**. Em segundo lugar, apareceu **delegar mais e centralizar menos (22,12%).**

Ao escalar a startup, as principais dificuldades foram:



DISCRIMINAÇÃO

37,5% relataram sentir algum tipo de discriminação ao buscar financiamento ou parceria. Os principais motivos foram:



Insights

Confiança exagerada pode tornar a jornada mais difícil

O estudo revela uma possível relação entre o excesso de confiança e o fracasso no empreendedorismo. Aqueles que tinham bons conhecimentos, mas falharam, representavam 49%, enquanto aqueles sem bons conhecimentos, e que também falharam, eram 25%. Já 88% dos que possuíam bons conhecimentos estavam confiantes, assim como 77% dos que não tinham conhecimento suficiente. Isso levanta a hipótese de que o excesso de confiança pode ser prejudicial, seja porque os fundadores presumem saber mais do que realmente sabem ou porque, mesmo bem-informados, o otimismo em excesso os conduz a erros.

Desejo de um mundo melhor

Os fundadores de startups são visionários destemidos, impulsionados pela vontade genuína de impactar positivamente o mundo. Na pesquisa, 51% desses empreendedores optaram por essa jornada movidos pelo desejo de criar mudanças significativas, enquanto apenas 1% admitiu a motivação financeira. Quanto à confiança ao decidir empreender, mais da metade se sentiu totalmente confiante ao começar essa jornada.

Dinheiro não está em primeiro lugar

Embora o dinheiro tenha seu papel crucial para o sucesso de uma startup, o objetivo dos fundadores não é o enriquecimento. Atualmente, 34% dos empreendedores afirmam que o maior receio enfrentado é a possibilidade de problemas financeiros que poderiam resultar na incapacidade de manter a empresa ativa.

A falta de uma rede de apoio

Os fundadores frequentemente sentem a ausência de uma rede de suporte que possa auxiliar na conexão, conhecimento e obtenção de investimentos para suas startups. Quando buscavam investimentos, a maior dificuldade para 28% foi justamente o acesso a uma rede de contatos que os conectasse aos investidores. Além do capital, outras lacunas sentidas no início do empreendimento foram a falta de mentoria, contatos com outros empreendedores, informações sobre gestão de negócios e suporte tecnológico, todos citados por 16% dos respondentes.

O descuido com a saúde e a perda de contato com amigos

A vontade de empreender muitas vezes leva os fundadores a sacrificarem aspectos de suas vidas pessoais e cuidados com a saúde. Quase metade (49%), admite a dificuldade em equilibrar suas vidas profissionais e pessoais. Isso resultou na maior perda de relacionamentos, especialmente de amizades, conforme indicado por 37%. Em termos de autocuidado, a falta de tempo para relaxar foi o aspecto mais afetado, atingindo 40%, seguido pela falta de atividade física, mencionada por 24%.

A missão solitária

A jornada dos fundadores de startups pode ser solitária, apesar do ambiente de equipe que rodeia a empresa. Ao formar a equipe inicial, empreendedores se depararam com alguns desafios. O mais expressivo foi o de encontrar pessoas qualificadas, de acordo com 51,92% dos respondentes. A necessidade de delegar mais e centralizar menos também se destacou, representando um desafio considerável, indicado por 22,12% dos fundadores.

A MITOLOGIA DO EMPREENDEDOR MODERNO: UMA ANÁLISE DO PERFIL EMOCIONAL DOS FUNDADORES DE STARTUPS

A MIT Technology Review Brasil e o Google Cloud escutaram fundadores de startups em diferentes níveis de maturidade para compreender, de fato, o que há de mais desafiador em suas jornadas.

Por **Tamires Silva**

Jihan Zoghbi tinha 29 anos e estava estudando computação quando viu seu irmão morrer de câncer. Ele descobriu a doença ainda jovem, mas não cedo o suficiente para que pudesse ser revertida. Foi após esse evento traumático que a cientista da computação e, hoje, CEO da startup Dr. TIS decidiu que direcionaria seu trabalho em prol da humanização da tecnologia em saúde. Atualmente sua empresa desenvolve sistemas para médicos e instituições, o que inclui telemedicina, uma central de exames e laudos, além de tecnologia de ponta com foco em atender as necessidades de saúde do mercado de forma humanizada.

"Eu queria democratizar a tecnologia, porque meu trabalho sempre foi sobre propósito, nunca sobre dinheiro", conta a empresária. O insight veio quando ela estava visitando a maior feira de radiologia do Brasil, em São Paulo, e percebeu que todos os softwares de imagens médicas eram importados, o que encarece a tecnologia e a torna menos acessível. A partir daí,

a libanesa iniciou o desenvolvimento de sua própria plataforma de imagens médicas na nuvem.

A história de Zoghbi pode soar parecida com a de milhares de outros empreendedores pelo Brasil, cuja motivação parece vir de um propósito maior, frequentemente relacionado a tornar o mundo um lugar melhor, e não é coincidência. A MIT Technology Review Brasil, em parceria com o Google Cloud, escutou mais de 100 fundadores de startups em um levantamento inédito, o Startups Mindscape 2024, para entender melhor as motivações e angústias desses empreendedores. Mais da metade deles (51%) revelou que sua principal motivação ao iniciarem seus negócios foi a vontade de mudar o mundo.

Apenas 14,4% disseram que a motivação foi o desejo de ser dono do próprio negócio; seguido pelo desejo de desafiar os próprios limites e por ter enxergado oportunidades a partir de falhas no emprego anterior, ambos com 13,5%. Dos mais de 100 founders entrevistados, somente 1,9% apontou o dinheiro como uma motivação para criar o seu negócio.

Cabe destacar que, do ponto de vista da motivação, existem duas classificações de perfis empreendedores predominantes no mercado, como explica o professor Tales Andreassi, da Escola de Administração de Empresas da Fundação Getulio Vargas (FGV-EAESP): "há os que empreendem por necessidade — por causa do desemprego, para fazer renda extra — e há aqueles que empreendem por oportunidade, porque observam uma brecha no mercado". Os founders que iniciam seus negócios para "mudar o mundo" não são aqueles que empreendem por necessidade, eles não enxergam o retorno financeiro como um fator principal, mas são pessoas que encontram brechas de oportunidade no mercado e as aproveitam para causarem o impacto que desejam.

"Você tem que adorar o jogo. Tem que fazer isso por muito mais do que ganhar dinheiro. Deve haver uma missão maior que essa", concorda Bill Aulet, diretor administrativo do Martin Trust Center for MIT Entrepreneurship e professor de práticas de empreendedorismo na MIT Sloan School of Management e no MIT Sloan Executive. Fundar uma startup não é mesmo o caminho mais curto para quem tem como propósito principal o retorno financeiro, pelo menos não no curto prazo. A maioria dos founders escutados no levantamento relatam que levaram meses ou anos até que o negócio deixasse de dar apenas despesas.

"Você tem que adorar o jogo. Tem que fazer isso por muito mais do que ganhar dinheiro. Deve haver uma missão maior que essa."

Isso não quer dizer que a questão financeira não seja uma preocupação — na verdade, ela é uma das principais, tanto para os fundadores que estão em processo de amadurecimento quanto para os que estão escalando, como também aponta o Startup Mindscape 2024. No entanto, um propósito ligado a um valor pessoal e que reverbera em benefícios para a comunidade em torno é a resposta da maioria.

Isso também não é coincidência. Essa vontade de mudar o mundo está intimamente relacionada com um arquétipo popular no imaginário coletivo: de que empreendedores são pessoas, de alguma forma, acima da média, mais inteligentes, mais criativas, mais capazes de enfrentar as adversidades e ainda lucrarem com isso. No livro "Espírito empreendedor nas organizações", o autor Marcos Hashimoto — doutor e mestre em Administração de Empresas pela FGV-EAESP — explica que essa construção cultural pode ser atribuída à recessão do mercado e à ascensão do empreendedorismo como motor da economia no final da década de 80 no Brasil. Algo muito semelhante ocorreu também nos Estados Unidos a partir de 1975, após a crise no mercado norte-americano, quando as demissões em massa e a reestruturação de grandes corporações deixou milhões de desempregados.

Desempregados esses dos quais muitos, depois, se tornaram empreendedores, geraram empregos para outros milhões e deram novos rumos ao mercado. Assim, estava criada a ideia quase mítica da figura empreendedora.

Eles são os inovadores, solucionadores de problemas e propulsores da economia quando mais precisamos, gerando empregos e criando novos produtos e serviços para o mercado.

No Brasil, com um ambiente empresarial hostil na maior parte do tempo, especialmente para os pequenos negócios, esse arquétipo é frequentemente evocado. Basta fazer uma rápida pesquisa no Google: "empreendedor" ou "pessoa de negócios" e essa figura saltará em sua tela em milhares de imagens semelhantes — postura ereta, às vezes com braços cruzados, queixos erguidos, olhares altivos e sorrisos extremamente confiantes no rosto. Frequentemente, esse combo ainda incluirá um foco de luz ofuscante ao fundo, recurso muito utilizado no audiovisual para destacar personagens fantásticos ou míticos. Isso não é um acaso, mas uma construção: empreendedores são super empreendedores.

Por isso, quando escutamos falar sobre o sucesso de uma empresa, como a startup Dr. TIS, de Jihan Zoghbi, que cresceu mais de 300% na pandemia, queremos saber quem é a mente brilhante por trás do negócio e o que ela fez para alcançar esse resultado. Apesar de triste, a história que motivou a criação de sua startup serve de inspiração para milhares de outros empreendedores e, frequentemente, é ilustrada como uma jornada de superação.

No entanto, histórias como essa também possuem um lado B. Na mesma medida em que eles se apresentam como solucionadores de problemas, inovadores e brilhantes, uma série de desafios são superados nos bastidores: a dificuldade de equilibrar a vida pessoal e o cuidado com a saúde, e ainda as questões relacionadas à infraestrutura do negócio, como acesso a financiamento, somados ao medo de perder o controle sobre a empresa, entre várias outras preocupações.

O lado glamuroso dessas histórias é conhecido (e reconhecido) por todos, enquanto o lado menos charmoso — não tão exposto —, traz consigo desafios específicos para os quais nem sempre se dá a devida atenção. Por isso, o objetivo da investigação da MIT Technology Review Brasil em parceria com o Google Cloud, que reuniu mais de 100 founders no Brasil em diferentes estágios de maturidade e segmentos, foi entender quais são esses desafios.

Mais de 85% dos fundadores estavam confiantes ao decidirem empreender

A maioria dos fundadores de startups escutados pela MIT Technology Review Brasil parece estar disposta a vestir o manto do "super empreendedor". Isso se reflete, principalmente, no excesso de confiança — o Startups Mindscape 2024 mapeou que 85% deles estavam confiantes quando decidiram fundar seu negócio — e na disposição para correr riscos em prol de seu objetivo. Foi o caso do founder André Simões, por exemplo.

"Eu tive muita certeza, em nenhum momento duvidei", disse ele, com firmeza, quando perguntado sobre como se sentiu ao largar uma carreira executiva para empreender. Simões, hoje, é o CEO da Damch, uma startup que usa automação e inteligência de dados para ajudar empresas a atenderem seus consumidores. O negócio faturou R$6,8 milhões em 2023. Portanto, sua confiança a respeito do empreendimento se provou certa, provavelmente por causa do que muitos chamam de "faro empreendedor" (um verdadeiro superpoder do empreendedor brasileiro).

É claro que isso não significa que tudo sempre foi perfeito. Uma atitude precipitada quase foi o fim do

negócio ainda em seus primeiros meses de existência: "o excesso de confiança me levou a cometer o erro de contratar mais de dez vendedores para o meu negócio logo de início", completa ele, bem-humorado, ao se lembrar de sua primeira derrota. Mas seu sorriso morre assim que ele lembra das consequências para o risco que correu: "quase perdi o rumo de casa. Estava com um filho para nascer e cheguei a ter zero reais de dinheiro na conta… Meu erro foi achar que eu era a Xerox."

Simões trabalhou durante seis anos na Xmpie, uma divisão da Xerox que também oferecia serviços focados na experiência do consumidor, e foi justamente lá, durante uma carreira internacional consolidada, que surgiu a inspiração para empreender. "Eu cheguei no topo, fui até onde era possível crescer ali. Um segundo fator motivador foi que eu já tinha criado um footprint no mercado, as pessoas me conheciam. E eu acredito naquele ditado que diz que 'é melhor sair por cima'. Saí no meu melhor momento e consegui manter todas as minhas relações, tanto dentro da instituição da qual eu saí, quanto perante o mercado."

Moacir Miranda, professor titular do Departamento de Administração da FEA-USP — Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo —, conta que esse é um padrão de comportamento comum no ambiente empreendedor, até mesmo fora do Brasil. "Acabei de voltar de Dubai, por exemplo, de uma missão da Apex com várias startups, e posso dizer que chega a ser comovente a confiança desses empreendedores."

Para o professor, essa confiança está diretamente ligada ao segundo traço de personalidade de nossos heróis: disposição ao risco. Esse é um perfil comportamental presente na maioria dos founders — é o que o professor chama de risk takers. Eles apostam muito alto em prol da realização do negócio e, muitas vezes, não olham para trás, porque "mudar o mundo" se torna mais importante que tudo.

A confiança é bem-vinda, mas em excesso pode fazer com que uma pessoa se desconecte da realidade, levando-a a uma inclinação extrema ao risco. Talvez isso explique por que, ao mesmo tempo em que 85% dos fundadores escutados pela MIT Technology Review Brasil eram confiantes, cerca de 36% já fracassaram. Dentre esses, a maioria uma vez (44%) ou duas vezes (34%). No entanto, o sentimento principal, ao falhar, não foi o de culpa ou derrota, mas o desejo de empreender novamente, em metade dos casos.

Para 37,5%, o maior medo ao decidir empreender foi não ter estabilidade financeira

Diante de tanta confiança, o calcanhar de Aquiles dos fundadores de startups é o dinheiro. Embora recursos financeiros não sejam a motivação para criar o negócio na maioria dos casos, eles são a principal preocupação ao longo de toda a jornada empreendedora. No levantamento realizado pela MIT Technology Review Brasil, 37,5% dos founders disseram que o seu maior medo ao decidirem empreender foi o de não ter estabilidade financeira. Para 34% deles, o maior medo após atingir certo nível de maturidade continua sendo ter problemas financeiros e não conseguir manter a empresa ativa.

"Eu só comecei a ter medo quando chegaram as contas", conta Ohmar Tacla, CEO da VRGlass — que, de acordo com ele, foi uma das primeiras empresas

36% DOS ENTREVISTADOS REVELARAM QUE JÁ FRACASSARAM. DENTRE ESSES, A MAIORIA UMA VEZ (44%) OU DUAS VEZES (34%).

do mundo a lançarem óculos de realidade virtual mobile — e criador do Virtual.Town, uma plataforma no metaverso como serviço e SDK. Tacla faz parte dos mais de 60% dos empreendedores que começaram seus negócios sem planejamento e, mesmo assim, confiantes. A empresa já faturava milhões por ano quando, finalmente, foram empregados esforços para organizar a planilha financeira da VRGlass. Isso foi fundamental para a sustentabilidade do negócio, mas uma iniciativa tardia. "Demorou muito até eu acordar para a necessidade de ter um diretor financeiro ", conta o founder.

Mas as questões relacionadas a dinheiro já se mostravam presentes desde o início. Quando estava desenvolvendo seu protótipo de óculos, Tacla não conseguiu o financiamento necessário para a tecnologia, então vendeu seu apartamento. "Eu não pensei nem uma vez. Só pensei que não existiam aqueles óculos no mercado ainda e eu tinha que ser um dos primeiros no mundo a lançar. Então troquei o apartamento por um molde de metal." Ele recorda, com um sorriso no rosto, de quando se sentava no chão da fábrica, onde passava horas trabalhando no protótipo, testando diferentes lentes para os óculos.

Isso ilustra bem como obter investimento (especialmente o primeiro) é um dos principais desafios dessa jornada. Segundo dados divulgados no Inside Venture Capital Report, da Distrito, relatório que monitora a atuação de fundos de investimento em empresas de tecnologia no Brasil, os investimentos de capital de risco caíram 53% no primeiro trimestre de 2023 em relação ao primeiro trimestre de 2022, a nível global. Internamente, os números do Brasil seguiram a mesma tendência, com o volume total de investimentos em startups caindo 86%, reflexo do aumento da inflação e da taxa de juros. Shari Loessberg, professora sênior de Inovação Tecnológica, Empreendedorismo e Gestão Estratégica na MIT Sloan School of Management, durante o MIT REAP in Rio — workshop mundial do Programa de Aceleração Regional do MIT realizado no início de 2023, no Rio de Janeiro —, destacou como é um momento difícil para investir em empresas de tecnologia, não somente na América Latina, mas em todo o mundo. "Não é que o Brasil esteja caindo em um penhasco, embora pareça que sim neste momento. É que a bolha de 2021 acabou e uma redefinição necessária está acontecendo", alerta a professora. Loessberg, como muitos especialistas, acredita que 2021 foi um ano atípico e que o que vimos em seguida foi um ajuste no volume de investimentos, número de transações e valuation. Em 2023 e 2024, cresce a expectativa em torno de uma retomada. Segundo o relatório The LatAm Tech Report, da Latitud, a maioria dos fundadores de startups (77,8%) e investidores na América Latina (88,9%) projeta um ambiente mais promissor para obter investimentos em 2024.

"O maior vento favorável virá da decisão do Federal Reserve de baixar as taxas de juros americanas neste ano", explica Tomas Roggio, general partner da Latitud Ventures. "A redução nos juros provoca um aumento na procura por bons retornos em outros espaços menos tradicionais, incluindo investimentos alternativos como o venture capital e mercados emergentes como a América Latina." Ele também alerta que isso não significa ausência de ventos desfavoráveis, como startups que levantaram capital durante o último bull market tendo que retornar ao mercado de capitais agora. "Isso pode significar menos capital para as startups no curtíssimo prazo. Mas a médio prazo, dentro desse inverno das startups e do venture capital, vemos um progressivo descongelamento."

Mesmo em condições normais, obter investimento é um dos principais desafios da jornada empreendedora, especialmente aqui. "No Brasil, o crédito é muito caro, então, obviamente, é muito mais complicado conseguir um investimento para iniciar o seu negócio", fala Tales Andreassi, da Escola de Administração da FGV. Segundo dados do Banco Central, a taxa média de juros para pessoas jurídicas no Brasil era de 23,30% ao ano em julho de 2023. "Nos Estados Unidos, por exemplo, a cultura de venture capital e de investidores anjos é mais desenvolvida. Em um almoço você consegue

valor para iniciar o seu negócio. Os investidores brasileiros não têm a mesma cultura, então são mais reticentes e precisam ter mais certeza do negócio, dado que o ambiente institucional do Brasil é muito mais complexo."

Segundo os dados coletados no Startups Mindscape 2024, ao procurar investimentos, a maior dificuldade dos founders foi acessar uma rede de contatos para se conectar com investidores. "Por isso costumamos brincar dizendo que o primeiro financiamento das startups é o que chamamos de os 3 F's: family, friends e fools (família, amigos e tolos)", brinca Moacir Miranda, da USP.

Cabe ressaltar ainda que a captação de investimentos para alavancar uma startup inclui não apenas os benefícios do crescimento, mas também possíveis concessões que podem afetar o controle da direção financeira da empresa, por exemplo, além de outras políticas e tomada de decisões estratégicas. "A questão financeira, para o fundador de uma startup, tem muitas implicações", concorda Moacir. "Você pode fazer uma captação importante para o seu crescimento, mas a contrapartida pode ser entregar a diretoria financeira para o investidor, por exemplo. (...) Há a questão do endividamento, a questão da perda de poder, se os resultados vão valer a pena em relação àquilo que foi cedido e outras preocupações."

A governança, portanto, ganha novos desafios à medida que a startup cresce e a complexidade das operações e as demandas dos investidores aumentam. Outras implicações ainda podem surgir, como divergências quanto à política de atuação da empresa. Foi o que aconteceu com Jihan, da Dr TIS, que decidiu escalar a startup com recursos próprios, crescendo organicamente, após a parceria com um fundo não se alinhar aos objetivos do negócio. "Conseguimos um investimento, mas acabamos rompendo o contrato com o fundo por uma divergência com a política de atuação no mercado de saúde." A empresa seguiu com recursos próprios por um bom tempo depois disso.
Em meio a esses dilemas, a preocupação com a saúde financeira da empresa se torna ainda mais complexa. Para o professor Moacir Miranda, o principal desafio vai além de simplesmente procurar por financiamento, mas encontrar a linha adequada para cada empresa. Visão essa que é compartilhada por Loessberg: "o capital de risco não é adequado para a maioria das startups. Ele é adequado para uma parcela muito pequena. Mais de 98% de todas as empresas do mundo não obtêm capital de risco. Isso não deveria ser uma surpresa, mas às vezes parece que é. Portanto, precisamos de mais e melhores alternativas".

Tecnologia está entre principais desafios

Fora o dinheiro, os fatores que mais fizeram falta no início do empreendimento, segundo o Startup Mindscape 2024, foram mentorias, contato com outros empreendedores, informações sobre gestão de negócios e suporte tecnológico, todos com 16% de respondentes. Mais de 18% dos founders também disseram que tecnologia era uma das áreas em que mais careciam de conhecimento no início de suas jornadas. E, mesmo nos estágios de desenvolvimento mais avançados, essa área continua sendo uma questão, especialmente por causa do medo de novas tecnologias impactarem o negócio. A infraestrutura tecnológica é a espinha dorsal para o desenvolvimento de startups, sendo fundamental para o fator inovação e velocidade, pois é ela que permitirá desde o armazenamento de dados até a computação em nuvem. Portanto, tecnologia é o motor para a escalabilidade e a flexibilidade necessárias para que essas empresas se adaptem às mudanças.

Cabe destacar ainda que existem desafios muito específicos relacionados à adoção de tecnologias emergentes — como Inteligência Artificial e Internet das Coisas. Elas constituem um diferencial competitivo para muitas startups, mas sua adoção também depende de uma infraestrutura tecnológica que as suporte integralmente. A capacidade de processamento eficiente dessas redes é essencial para a criação de produtos e serviços inovadores.

Não à toa, hoje o Google Cloud, que tem uma infraestrutura otimizada para a IA, é a plataforma preferida para startups que desenvolvem a IA

generativa, de acordo com Bruno Barreto, diretor de negócios emergentes na América Latina. Mais da metade de todas as startups de IA generativa que possuem investimento mundialmente são clientes do produto, incluindo 70% dos unicórnios de IA.

"O Google Cloud oferece armazenamento e rede de última geração, além de uma plataforma de transformação digital para gerenciar dados em escala, desenvolver e modernizar aplicações, entender e analisar dados, trabalhar de forma colaborativa e utilizar recursos de IA da melhor forma possível", explica o executivo. "Por meio do Google for Startups Cloud Program, startups em estágio inicial podem acessar diversos benefícios."

Mas, ao mesmo tempo que sabemos de todo o potencial que a nuvem tem para transformar as empresas, possibilitando tecnologias inovadoras, nada disso terá valor se não houver pessoas treinadas nessas tecnologias, como também salienta Bruno Barreto. Os profissionais precisam estar preparados para resolver problemas complexos e levar a transformação digital para o próximo nível.

"É por isso que procuramos diversificar ao máximo nossas iniciativas de treinamento, unindo forças com parceiros e democratizando o acesso ao conhecimento. Um exemplo é o AI Academy, um programa focado em ajudar fundadores e fundadoras a desenvolverem habilidades críticas em Inteligência Artificial e Cloud." De acordo com Barreto, a iniciativa já impulsionou diversas startups na adoção da Inteligência Artificial. No caso do Google Cloud, são oferecidos até US$ 350 mil em créditos para usar na nuvem por dois anos, "ou seja, a startup pode utilizar uma infraestrutura escalável, como armazenamento em nuvem, Inteligência Artificial, análise de dados e Machine Learning, sem precisar se preocupar com os custos iniciais".

68% dos fundadores faziam tudo sozinhos no início do negócio

A solidão parece um destino quase certo para quem decide empreender, pelo menos em algum aspecto da vida. A maioria dos fundadores de startups ouvidos pela MIT Technology Review Brasil admite ter se sentido só em algum momento de sua jornada empreendedora. Dos mais de 100 founders, metade não conseguiu encontrar apoio no ecossistema em alguma área quando precisou e há dezenas de relatos que indicam que essas pessoas têm dificuldade de encontrar quem entenda seus dilemas.

MAIS DA METADE DE TODAS AS STARTUPS DE IA GENERATIVA QUE POSSUEM INVESTIMENTO MUNDIALMENTE SÃO CLIENTES DO PRODUTO, INCLUINDO 70% DOS UNICÓRNIOS DE IA.

O sentimento de estar sozinho, por si só, já implica em uma série de fatores estressantes, mas, neste caso específico, ele se soma ao fator tarefa. Sem apoio externo, sem mentoria e, muitas vezes, até mesmo sem um sócio, essas pessoas acabam acumulando funções e desempenhando múltiplas atividades para fazer a empresa girar. O Startups Mindscape 2024 identificou que 68% dos fundadores faziam tudo sozinhos no início do negócio.

Bruna Pereira, cofundadora e CTO na Dinerama — startup brasileira de análise de dados que mapeia a jornada de compra das pessoas levantando dados de comportamento para o varejo — é terminantemente contra a fundação de um negócio sozinha. "É muito

difícil [fazer isso sozinho]. Todo dia tem um problema novo para resolver, imagina não ter com quem falar a respeito? Você até pode falar com os outros, mas entender mesmo o que acontece, só entende quem está no mesmo lado que você."

Bruna tem como sócio Fernando Brustolini, ambos fundaram a Dinerama juntos. Eles se conheceram quando trabalhavam em outra startup brasileira do segmento de serviços financeiros. Alguns anos mais tarde, Brustolini percebeu que os dois — ele experiente na área de produtos e ela, em tecnologia — poderiam formar uma parceria e a convidou para abrir o negócio. "Foi uma decisão super delicada. Afinal, empreender é um risco muito alto. Eu sou formada na Universidade Estadual do Norte Fluminense (UENF), o Fernando é de Engenharia Metalúrgica na Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG). A gente não tem MBA em Stanford, a gente não conhecia essa 'galera que tem o dinheiro'. Então foi na cara e na coragem mesmo", relembra Bruna.

Na psicologia, a solidão é compreendida como um estado emocional resultante da percepção de desconexão social ou pela falta de interação significativa com outros indivíduos. Isso vai além da simples ausência física, abrange a sensação de isolamento emocional, no qual a pessoa experimenta uma lacuna entre suas necessidades sociais e a realidade de suas interações. É a isso que a empresária Bruna Pereira se refere quando diz que as pessoas fora da realidade empreendedora não compreendem suas dores e desafios.

Por isso, esse sentimento pode se manifestar mesmo na presença de outras pessoas, indicando uma carência ou um déficit específico nas relações interpessoais. A psicologia reconhece a importância de compreender e abordar a solidão, pois esse sentimento pode ter implicações profundas na saúde mental e no bem-estar emocional dos indivíduos. Segundo um estudo realizado na Universidade da Califórnia, empreendedores têm quase 50% mais chances de sofrer de transtornos mentais, como burnout e depressão, além disso, isso pode dificultar o crescimento do negócio.

O problema é que muitas vezes o desafio de lidar com a solidão esbarra em questões práticas, como a própria construção de times. Mais da metade dos founders ouvidos pela MIT Technology Review Brasil disse que o maior desafio no processo de crescimento de suas empresas foi encontrar pessoas qualificadas para delegar demandas. "Dinheiro, contratação e times, esses são os três maiores desafios", diz Bruna Pereira, que prefere manter uma empresa enxuta.

"Empreender já é uma jornada solitária — dificilmente você consegue conversar com sua família —, quando falamos de startup no Brasil, é mais solitário ainda, porque o conhecimento da nossa realidade está nas mãos de poucas pessoas."

"É difícil encontrar pessoas que pensem como um empreendedor, é difícil passar para elas a nossa visão", concorda Maikol Parnow, o CEO na healthtech Hygia Saúde. "Empreender já é uma jornada solitária — dificilmente você consegue conversar com sua família —, quando falamos de startup no Brasil, é mais solitário ainda, porque o conhecimento da nossa realidade está nas mãos de poucas pessoas."

Michael Cusumano, professor de Administração e vice-reitor da MIT Sloan School of Management, concorda. "Você me perguntou qual é o maior problema que uma startup enfrenta e eu lhe disse que é conseguir o primeiro cliente ou o primeiro investidor. (...) Mas há outro problema anterior que as startups enfrentam que é: um fundador convencer outra pessoa a se juntar a ele. Portanto, em muitos aspectos, o primeiro desafio é formar uma equipe."

A questão é que esse desafio, muitas vezes, leva os empreendedores a uma tendência de centralização — e voltamos àquela estatística inicial, que diz que a maioria deles acaba preferindo fazer tudo sozinho ao iniciarem um novo empreendimento. Isso leva a uma cascata de outras questões e estresse.

O diretor administrativo do Martin Trust Center for MIT Entrepreneurship, Bill Aulet, também é contra fundadores solo, por qualquer duração de tempo. "O empreendedorismo é um esporte de equipe, não um esporte individual. Apesar do que se possa pensar ao assistir filmes, os indivíduos não conseguem fazer muito sozinhos. Você precisa de um time."

Metade dos fundadores não conseguem equilibrar vida profissional e pessoal

Todos esses desafios, muito particulares de uma jornada empreendedora, resultam também em consequências físicas e emocionais. O Startups Mindscape 2024 aponta que quase metade dos founders (49%) admite que não soube equilibrar a vida profissional e a pessoal ao longo do processo de criação, construção e crescimento de seus negócios.

Ohmar Tacla, o CEO da VRGlass, teve sua primeira empresa ainda aos 18 anos, no primeiro ano da faculdade. Era a agência Go2nPlay, que começou sem querer, quando ele fazia sites para sua banda. Apesar de nada planejado, ele chegou a ter 80 colaboradores até que vendeu a agência, em 2010. Depois disso, não parou mais.

Logo depois de vender a Go2nPlay, investiu em mais três negócios. Um deles era a VRGlass, para focar apenas na realidade virtual. Paralelamente, teve mais duas startups, uma delas era a Lyric.tv, um software de criação de vídeos que chegou a ser usado por grandes nomes da indústria da música, como Beyoncé e Anitta. A outra era Corretores.com.br, a primeira rede social de corretores de imóveis no Brasil, segundo o founder. Essa combinação não poderia ter outro fim que não a sobrecarga.

"Eu destruí a minha saúde e meu casamento. Houve um episódio em que, fazendo a mudança de escritório sozinho, eu quase quebrei o pescoço e por pouco não fiquei tetraplégico", Tacla lembra. Ele estava carregando caixas pesadas com vidro e madeira ao longo de uma quadra, se sentiu mal, com "as pernas moles e esquisitas", mas não pensou que fosse um problema sério. Mas no dia seguinte, ao acordar e colocar os pés no chão, não conseguia mais andar.

"Fui em vários médicos, ninguém sabia o que era mesmo depois de bater várias chapas. Somente o quinto médico fez uns testes, me mandou para o hospital e me avisou que eu havia me sobrecarregado e quebrado a C3 (uma das vértebras da coluna). Com uma das mãos tremendo, andando de cadeira de rodas, fui submetido a uma cirurgia, um ano de fisioterapia e só então voltei ao normal."

Ao contrário do que se possa imaginar, Tacla conta essa história sorrindo. No entanto, submeter-se a situações tão estressantes e não as equilibrar com autocuidado pode ter consequências de longo prazo muito além daquelas que podemos imaginar, como alerta o neurocientista e professor livre-docente da Universidade Federal de São Paulo (Unifesp) Álvaro Machado Dias: a cronificação do estresse.

"Quando se tem estresse pontual, há uma manifestação cerebral que desaparece. No entanto, com o estresse crônico, ocorre um condicionamento dessa manifestação, de modo que mesmo na ausência do elemento causador, a manifestação persiste. (...) Isso é evidente na depressão, em que o sintoma está desconectado da experiência causal, e na ansiedade crônica, quando a pessoa continua se sentindo ansiosa mesmo na ausência do estímulo produtor de estresse ou ansiedade."

O especialista explica que quando há a liberação dos neuro-hormônios do estresse, ocorre também a liberação do cortisol nos tecidos do corpo, afetando toda a transmissão nervosa somática e deixando o corpo tenso. Ao fazer isso cronicamente, tem-se um efeito diferente da liberação pontual. "A diferença está na atividade de genes e nos chamados fenômenos epigenéticos, e suas cadeias moleculares multiplicam

a quantidade de inflamações no corpo, cristalizando estados mentais." Em termos práticos, aumenta-se muito as chances de doenças cardíacas, como infarto do miocárdio ou AVC.

É claro que o estresse faz parte da realidade empreendedora e, como também ressalta Álvaro Dias, ele é uma resposta adaptativa, "não devemos temer em desenvolvê-lo". No entanto, é importante buscar equilíbrio em relação a esse sentimento, assim como com a ambição. "Temos essa cultura de achar que ambição é sempre bom, mas nem sempre é. Do ponto de vista de qualquer modelagem séria e cientificamente fundamentada, um estado ótimo é um estado neutro. Portanto, excesso de risco é ruim, assim como falta de risco é ruim." A chave está no equilíbrio.

Ainda de acordo com o Startups Mindscape 2024, a maior perda que os founders relatam em termos de relacionamento, ao longo de sua jornada empreendedora, são os amigos (38%), seguido de familiares e, em alguns casos, resultando até mesmo em divórcios. Os cuidados pessoais também ficam de lado ao longo desse processo, principalmente falta de tempo para relaxar (40%), seguido da falta de atividade física (25%).

QUASE METADE DOS FOUNDERS (49%) ADMITE QUE NÃO SOUBE EQUILIBRAR A VIDA PROFISSIONAL E A PESSOAL AO LONGO DO PROCESSO DE CRIAÇÃO, CONSTRUÇÃO E CRESCIMENTO DE SEUS NEGÓCIOS.

É curioso que esse perfil não se pareça em nada com o arquétipo do super-herói que analisamos no início deste artigo. Ao traçarmos o perfil do empreendedor contemporâneo, a multiplicidade de desafios enfrentados vai além das fronteiras dos planos de negócios e das estratégias de marketing e revela uma nova camada que nem sempre fica evidente quando debatemos os desafios da jornada empreendedora.

"Em geral eles são muito preocupados — com a captação de recursos, com a garantia de que conseguirão quitar a folha de pagamento, conseguirão clientes e os manterão satisfeitos, além de manter também os investidores satisfeitos, enfim, manter tudo em movimento", destaca Michael Cusumano. A cultura empreendedora muitas vezes nos apresenta figuras inabaláveis, mas a realidade é que, em sua essência, esses indivíduos não são mais extraordinários que os outros. O que os distingue talvez seja a coragem de enfrentar o desconhecido, a tenacidade para perseverar diante das adversidades e, principalmente, a disposição para assumir riscos. Mas quando é a hora de parar?

Apenas 2% dos fundadores temem uma desestabilização emocional

Os empreendedores são movidos por paixão e propósito, mas isso vem acompanhado de insegurança financeira, sobrecarga, especialmente por estarem acostumados a enfrentar seus desafios sozinhos. Muitos deles parecem não ter plena consciência de todos esses desafios emocionais no início de suas jornadas e, também como aponta o Startups Mindscape 2024, muitos não se preocupam com isso.

Muito se fala que os melhores empreendedores são aqueles que são tão apaixonados pelo seu propósito que são capazes de atravessar paredes, se for preciso; aqueles que não estão buscando segurança ou não se deixam intimidar pelos desafios do mercado. E, como vimos, de fato essa confiança é fundamental. Mas poderia ser diferente se o mesmo empenho fosse direcionado à construção de uma base mais sólida em infraestrutura e desenvolvimento pessoal.

"Empreender é como estar em uma corda bamba, além de ser preciso manter o negócio em equilíbrio, é fundamental equilibrar o emocional. Ter acesso a alguém que possa oferecer apoio, além de dispor de contatos com potenciais parceiros de negócios é essencial", diz Bruno Barreto, do Google. "Por isso o Google Cloud oferece diversos programas que, além de suporte financeiro com créditos em produtos, conta com acesso a treinamentos técnicos e laboratórios práticos, além de Startup Success Managers, uma equipe totalmente dedicada a apoiar as startups para que elas possam ser bem-sucedidas no longo prazo."

"Se eu tivesse um pouco mais de noção do quão difícil é, talvez eu tivesse considerado melhor o que significaria empreender naquela época", brinca Bruna Pereira, da Dinerama. "Acho que eu fui mais pela inocência." A founder não se arrepende de ter fundado seu negócio, mas reconhece que os desafios encontrados pelo caminho são muito mais complexos e diversos do que se possa imaginar antes de iniciar essa jornada.
Apesar disso tudo, o Startups Mindscape 2024 aponta que apenas 2% dos founders temem uma desestabilização emocional, o que evidencia a ingenuidade de muitos deles em relação aos desafios para além do plano de negócios. A maioria se preocupa mais com a sustentabilidade e o funcionamento do negócio.

"O empreendedorismo começa com mentalidade e confiança", lembra Bill Aulet. "Mas depois você precisa de mais do que isso."

EMPRESAS ACELERADAS PODEM CHEGAR A CAPTAR INVESTIMENTOS DEZ VEZES MAIORES

Encontrar rede de apoio é um dos principais desafios para negócios em estágio inicial, aponta o Startups Mindscape, mas aqueles que encontram podem experimentar crescimento superior.

Por **Tamires Silva**

Aidwall — plataforma low code de gestão de risco — foi uma das primeiras empresas selecionadas pelo Google for Startups para participar de programas de aceleração no Brasil, em 2016 (mesmo ano de fundação da startup). Na época, o negócio era composto por apenas três pessoas. Hoje, conta com mais de 350 colaboradores, realiza mais de 300 milhões de validações de pessoas físicas e jurídicas por ano e reconhece mais de 30 suspeitas de fraude ou irregularidades em cadastros por minuto.

Antes de ingressar no programa, a startup havia recebido um aporte inicial tímido, captado com investidores-anjo. “Tínhamos apenas R$150 mil e precisávamos arcar com todos os custos, contratar pessoas”, conta Lincoln Ando, um dos fundadores. Foi nessa fase que eles toparam com a oportunidade de serem acelerados. “Quando começamos a frequentar o Campus do Google for Startups, éramos a empresa mais nova, com dois meses”, lembra Lincoln.

A Hygia Saúde também está entre as startups que tiveram essa oportunidade, ao ser selecionada em 2021. “Não apenas o programa em si foi legal, mas também nossa rede de relacionamento foi muito amplida”, ressalta Maikol Parnow, CEO da healthtech. “A aceleração foi um start importante, resolvemos uma série de soluções, mas o legado que ficou está na relação com as pessoas e isso é maravilhoso.”

O mesmo sentimento é compartilhado por Lincoln, da idwall. “Poder trocar ideias com outros empreendedores é importante, especialmente após os nãos que você recebe. Isso te permite perceber que é normal (receber negativas). A jornada do empreendedor tende a ser muito solitária, mas quando você tem outras empresas, inclusive no mesmo ambiente, compartilhando e naturalizando esses fracassos, a coisa fica bem mais fácil.”

AO PROCURAREM FINANCIAMENTO, 28% DOS FUNDADORES DE STARTUPS IDENTIFICARAM QUE O MAIOR OBSTÁCULO ERA O ACESSO A UMA REDE DE CONTATOS QUE FACILITASSE ISSO.

De fato, o apoio do ecossistema é um dos aspectos que mostram grande impacto no esforço de crescimento das startups e faz diferença até mesmo no retorno financeiro desses negócios. Empresas do portfólio do Black Founders Fund, uma das iniciativas dentro do Google for Startups, por exemplo, conseguiram levantar novas rodadas de investimentos que totalizam valor 10 vezes maior do que o montante aportado pelo fundo inicialmente.

O Black Founders Fund foi lançado em 2020 e investe recursos financeiros sem contrapartida ou participação societária em startups fundadas e/ou lideradas por pessoas negras. “De lá para cá, já investimos em 66 startups com um fundo de R$16 milhões. E ficamos muito felizes em constatar que a seleção para o fundo do Google for Startups tem, de fato, ajudado essas startups a acessarem mais capital”, comenta Giovanna De Marchi, gerente de Marketing do Google for Startups para a América Latina.

Exemplo disso é a naPorta, uma logtech que viabiliza entregas das compras online feitas por moradores de comunidades e regiões com restrição sem custo ou deslocamento. Após serem selecionados para o Black Founders Fund, eles fecharam uma parceria com o próprio Google e com a ONG Gerando Falcões, o que permitiu digitalizar e inserir as favelas no e-commerce brasileiro, mapeando 22 delas e impactando mais de 20 mil pessoas com o CEP Digital em 2023.

Presente no Brasil desde 2016, o Google for Startups tem como objetivo ajudar startups de alto impacto a crescerem em qualquer lugar do mundo, explica Giovanna De Marchi. “Fazemos isso principalmente por meio de programas de aceleração que oferecem uma série de mentorias com experts do Google e do mercado, treinamentos de liderança, workshops de tecnologia e créditos em produtos do Google”. Com programas de longa duração para startups em

diferentes estágios de maturidade, a iniciativa já apoiou o crescimento de mais de 400 empresas.

Outras iniciativas incluem o AI Academy — programa focado em ajudar fundadores e fundadoras a desenvolverem habilidades críticas em Inteligência Artificial e Cloud — e o Google for Startups Accelerator — direcionado para auxiliar startups que buscam treinamento técnico, de produto e de liderança personalizados. Também é abarcado pela iniciativa o Startup School, uma série de treinamentos online guiados, feitos para equipar startups em estágios iniciais com as ferramentas, os produtos e o conhecimento que empresas em desenvolvimento precisam. Este ano, o tema central do treinamento será Inteligência Artificial Generativa.

Para além da operação desses programas, o Google for Startups tem grande foco na construção de sua comunidade alumni, composta pelos negócios que já passaram pelo processo de aceleração. "São diversos eventos que realizamos para reunir este grupo e proporcionar momentos de networking, aprendizado, inspiração e descompressão", explica Giovanna.

Impacto além do financeiro

Além da questão financeira, o acesso à infraestrutura de qualidade e à rede de apoio impacta diretamente na forma como os empreendedores se sentem. "Isso fica bastante evidente quando observamos a rotina dos times de startups que frequentam o Campus, espaço físico do Google for Startups que disponibilizamos para todas as startups que estão atualmente participando ou que já participaram dos nossos programas ou iniciativas", conta Giovanna.
Mas nem todos têm a sorte de encontrar esse tipo de oportunidade no início de suas jornadas. O Startups Mindscape 2024 aponta que empreendedores em fase inicial têm como uma das principais dificuldades achar uma rede de apoio que os ajude a estabelecer conexões, adquirir conhecimentos e conseguir investimentos. Ao procurarem financiamento, 28% dos fundadores de startups identificaram que o maior obstáculo era o acesso a uma rede de contatos que facilitasse isso.
Além de recursos financeiros, outras deficiências percebidas no começo de seus negócios incluem a ausência de orientação, conexões com outros empresários, informações sobre administração empresarial e assistência tecnológica, aspectos mencionados por 16% dos participantes do estudo.

"Empreender em um país que não fomenta a cultura do empreendedorismo nas escolas e ainda enfrenta tantos desafios em infraestrutura e acesso não é nada fácil. Os empreendedores são movidos por paixão e propósito. Mas muitas vezes isso vem acompanhado de muita insegurança e medo de falhar, especialmente por estarem acostumados a enfrentar seus desafios sozinhos, sejam estes de time, escala, captação, gestão, etc, o que gera uma grande pressão emocional", destaca Giovanna.

Uma percepção comum entre especialistas é que, com a crise global, investidores estão focando mais em alocar tempo e recursos em startups com potencial de retorno financeiro a curto prazo. Paralelamente, os programas de aceleração se tornaram mais atrativos para empreendedores em um período em que captar recursos é mais desafiador.

É um fato estabelecido que o apoio é crucial para as empresas, particularmente aquelas em fase de desenvolvimento inicial. Um estudo conduzido pela

ACE, Founders Overview, revela que 67,6% dos fundadores de startups que mais cresceram participaram de sessões de mentoria mensais. Além disso, essa prática contribui para a criação de novos contatos e facilita o encontro com potenciais investidores.

Mas para além de programas de aceleração existe todo um ecossistema que desempenha um papel fundamental no desenvolvimento de startups. Michael Cusumano, vice-reitor da MIT Sloan Management Review, conta que no MIT REAP, o Programa de Aceleração Regional do MIT, a crença é de que, para criar um ecossistema saudável, é necessário reunir cinco partes interessadas: universidade, governo, empresas, capital de risco e empreendedores.

67,6% dos fundadores de startups que mais cresceram participaram de sessões de mentoria mensais.

“O desafio para o fundador é achar esses caminhos”, alerta Moacir Miranda, professor titular do Departamento de Administração da FEA-USP. “Para eles, às vezes não é tão simples saber que existe um programa da Fapesp, por exemplo, que há projetos na Finep com oportunidades na lista de internacionalização na Apex. As incubadoras estão fazendo chamadas, tanto as públicas quanto as privadas, então às vezes eles não sabem dessas facilidades e isso é um desafio também das próprias agências de fomento. Mas é fundamental. Quem entra num programa desses, muda de cara o patamar da qualidade”.

INOVAÇÃO NAS NUVENS

TR: Q + A

Diretor de negócios emergentes do Google Cloud, Bruno Barreto fala sobre o papel da tecnologia de nuvem na transformação dos negócios, do impacto da Inteligência Artificial (IA) na maturidade digital das empresas e das parcerias com empresas brasileiras.

Por **Amanda Mira**

Nos últimos anos, a transformação digital fez com que, cada vez mais, as empresas buscassem soluções em nuvem para trazer inovação aos seus negócios e o Google Cloud se tornou a referência para muitas delas.

Nesta entrevista à MIT Technology Review Brasil, Bruno Barreto, diretor de negócios emergentes, fala sobre a união de expertise tecnológica do Google com serviços de ponta na nuvem e como o Google Cloud não apenas oferece ferramentas essenciais para armazenamento, processamento e análise de dados, mas também se posiciona como um catalisador para a evolução dos negócios, permitindo a criação e a entrega de serviços inovadores em um mundo cada vez mais conectado e dinâmico.

MIT Technology Review Brasil: Qual é o papel da tecnologia de nuvem na transformação dos negócios?

Bruno Barreto: Cada vez mais as empresas migram para a nuvem na busca por impulsionar a transformação digital e trazer inovação para os seus negócios. A nuvem do Google Cloud tem sido a aliada de organizações de todos os setores que desejam se adaptar às mudanças que a nova economia impõe, além de criar uma fundação tecnológica para o futuro dessas empresas. Com a adoção dessa ferramenta, observamos clientes de diversos setores alcançarem resultados, como conseguirem escalar a infraestrutura com facilidade, sem deixar de lado pontos importantes como segurança e confiabilidade. O Google Cloud é a unidade de negócios do Google com foco na computação em nuvem como serviço para empresas, sejam elas públicas ou privadas. Falando em IA, eu não poderia deixar de citar uma das principais vantagens da análise de dados em tempo real a partir dessa tecnologia, que viabiliza às organizações a oportunidade de tomadas de decisões mais rápidas e assertivas. Hoje, a nossa infraestrutura otimizada para IA é a plataforma preferida para startups que desenvolvem a Inteligência Artificial generativa.

MIT TR BR: Pensando na migração das empresas para o digital, quais transformações no mercado de trabalho são possíveis de destacar nos últimos anos?

BB: A A relação dos brasileiros com os modernos formatos de trabalho vem ganhando novos contornos, com o passar do tempo. O modelo híbrido é interpretado como a chave do equilíbrio profissional e pessoal, e já é um fator a ser considerado em momentos de troca de emprego. Para dar continuidade ao nosso trabalho de tornar o trabalho colaborativo uma realidade para o maior número de empresas e profissionais possível, estamos tentando compreender como será o futuro do trabalho. Inclusive, por isso, lançamos a pesquisa "O futuro do trabalho no Brasil", que teve a segunda edição publicada em 2022. O levantamento feito em parceria com a IDC Brasil, mostrou que o modelo de trabalho híbrido é uma realidade para 53% dos brasileiros e 73% deles consideram esse formato como sendo o ideal. Um modelo de trabalho que se alinhe às preferências (remoto, presencial ou híbrido) passa a exercer influência na escolha da empresa, com relevância similar a remuneração e benefícios.

"A relação dos brasileiros com os modernos formatos de trabalho vem ganhando novos contornos, conforme o passar do tempo. O modelo híbrido é interpretado como a chave do equilíbrio profissional e pessoal, e já é um fator a ser considerado em momentos de troca de emprego."

Nós vimos também que, dentre os principais aspectos que estimulam a busca por novas oportunidades ou permanência em uma empresa, se destaca a manutenção da qualidade de vida com o equilíbrio entre o pessoal e o profissional. Muitas interações que antes ocorriam de forma física foram digitalizadas. Essa mudança requer conexões e colaboração mais intencionais. Além disso, os funcionários devem ter a capacidade de cooperar com segurança de qualquer lugar e em qualquer dispositivo. A pesquisa ainda mostrou que uma solução de colaboração no dia a dia de trabalho tem um impacto positivo sobre a forma como as pessoas participam dentro dos seus times e da empresa como um todo, sendo que 84% declararam que os impactos gerados pelo uso da solução de colaboração permitem que sejam mais produtivos e eficientes.

Por fim, destaco que, com o apoio de nossas soluções, empresas de diversos tamanhos deram passos importantes para a migração digital, por meio do Google Workspace. Dentre as startups, 15 de 17 unicórnios brasileiros entrevistados no levantamento do IDC Brasil em 2022 usam o Google Workspace, nosso conjunto de aplicativos de produtividade que reúne, por exemplo, o Google Drive, o Gmail, o Docs, o Apresentações e o Planilhas para que suas equipes possam se conectar, criar e colaborar.

MIT TR BR: Como a Inteligência Artificial, Machine Learning e outras ferramentas têm acelerado a maturidade digital das empresas?

BB: Eu vou citar alguns exemplos. Na cidade de Coari, a 444 quilômetros de Manaus, no Amazonas, uma pequena clínica oferece diagnósticos com a ajuda de médicos especialistas de grandes cidades, como São Paulo. Atender esses pacientes se tornou possível graças a uma parceria da clínica com o Portal Telemedicina, uma startup brasileira que utiliza tecnologias de Inteligência Artificial, Machine Learning e outras soluções do Google Cloud para fornecer diagnósticos rápidos e precisos à distância.

A Arquivei está desde junho realizando testes com IA generativa no Google Cloud para geração de texto e diálogos, além da capacidade de converter relatórios fiscais em insights. Com isso, eles pretendem resolver de forma mais ágil seu desafio de gerar análises e obter dados relevantes a partir da enorme quantidade de documentos contábeis que recebem ao fornecer aos clientes uma interface e experiência mais fluida e amigável ao fazerem essa análise que antes era manual. Cada vez mais, fica claro como estas tecnologias aceleram processos e garantem mais eficiência, além de permitirem a tomada de decisão baseada em dados e oferecer uma melhor experiência ao cliente.

MIT TR BR: Além dos aspectos técnicos, qual é a importância da mentoria e de uma rede de apoio emocional para o sucesso a longo prazo de uma startup? E como o Google Cloud tem trabalhado nesse setor?

BB: Empreender é como estar em uma corda bamba, além de ser preciso manter o negócio em equilíbrio, também é fundamental ter o equilíbrio emocional. Conseguir acesso a alguém que possa oferecer apoio e dispor de contatos com potenciais parceiros de negócios, é essencial.

De acordo com um estudo do Google Cloud realizado em parceria com a Inside, as startups usam a nossa ferramenta por quatro motivos principais: escalar em nossa infraestrutura global e confiável; entregar seus produtos aos clientes de forma rápida e confiável; inovar com base em nossos recursos de IA, ML e análise de dados; e construir negócios sustentáveis e de longo prazo que agreguem valor para os clientes. Por meio dos nossos recursos de IA, ML e análise de dados, além da nossa infraestrutura, as startups têm a possibilidade de criar produtos e serviços facilmente. Ser uma empresa "código aberto" ajudou a tornar o Google um sucesso nos últimos 20 anos, prática que se estende ao Google Cloud, onde conseguimos comercializar muitas das mesmas tecnologias que são a base para os produtos que todo mundo já conhece.

Além disso, por meio do Google for Startups Cloud Program, startups em estágio inicial podem acessar diversos benefícios como até US$350 mil em créditos para usar na nuvem por dois anos, ou seja, o empreendedor pode utilizar uma infraestrutura escalável, como armazenamento em nuvem, Inteligência Artificial, análise de dados e Machine Learning, sem precisar se preocupar com os custos iniciais. Outro ponto positivo é o apoio dos especialistas do Google Cloud por meio de webinars e Q&As ao vivo com o time

> "NOS EMPENHAMOS EM CRIAR UMA CULTURA QUE VALORIZE A DIVERSIDADE E QUE INCENTIVE OPORTUNIDADES JUSTAS PARA TODOS, INDEPENDENTEMENTE DE SUA ORIGEM OU IDENTIDADE."

de produtos com informações em primeira mão. Temos também um time de Startup Success Managers que oferece apoio em todos os processos de implantação ou migração.

Por fim, mas não menos importante, também oferecemos cursos online e laboratórios com atividades práticas focados em IA e nas tecnologias mais recentes do Google Cloud, além de créditos para a plataforma Google Cloud Skills Boost.

MIT TR BR: Como o Google Cloud aborda a questão da diversidade e inclusão no ecossistema empreendedor, especialmente considerando a variedade de desafios enfrentados por diferentes fundadores?

BB: A pesquisa "A Diversidade na TI" da Kantar, a pedido do Google Cloud Brasil, mostrou que 29% dos entrevistados acreditam que TI é a área menos diversa das suas empresas e, para 30% dos funcionários de TI, é a área menos aberta às mudanças e com necessidade de conhecimento sobre Diversidade e Inclusão.

O compromisso do Google com a igualdade de oportunidades permeia todas as iniciativas da empresa. Nos empenhamos em criar uma cultura que valorize a diversidade e que incentive oportunidades justas para todos, independentemente de sua origem ou identidade. Fomos uma das primeiras empresas globais a compartilhar publicamente, desde 2014, a nossa visão sobre diversidade, equidade e inclusão no nosso ambiente de trabalho, com programas focados em acelerar a representatividade de grupos historicamente sub-representados na sociedade e conduzimos várias iniciativas internas (treinamentos e comunicações internas) e externas (apoio ao movimento Mulheres Positivas e podcast Ouça Mais Alto) para desenvolver mais mulheres.

Dentre as iniciativas do Google Cloud que promovem esses temas no ambiente de trabalho, destacamos o "Ouça Mais Alto", o primeiro podcast sobre diversidade, equidade e inclusão do Google. Outra iniciativa é o Innovators Hive, evento voltado para a comunidade de desenvolvedores que, na sua última edição, trouxe organizações sem fins lucrativos como a Quebradev & PerifaCode, amplificando a discussão sobre acesso ao conhecimento, diversidade racial e de gênero na tecnologia.

MIT TR BR: Como o Google Cloud planeja expandir e fortalecer suas parcerias com empresas brasileiras para impulsionar a inovação e a transformação digital no mercado local?

BB: Procuramos diversificar ao máximo nossas iniciativas de treinamento, unindo forças com parceiros e democratizando o acesso ao conhecimento. Um exemplo é o AI Academy, um programa focado em ajudar fundadores e fundadoras a desenvolverem

habilidades críticas em Inteligência Artificial e Cloud. A iniciativa já impulsionou diversas startups na adoção da Inteligência Artificial, oferecendo acesso a ferramentas do Google Cloud, além de orientações estratégicas e mentores que fazem toda diferença para o negócio. Dentre as startups que já passaram pelo programa podemos citar a Woof que visa melhorar a qualidade de vida dos animais, a Vidia que conecta todos os provedores de saúde e financiadores, a Guru que tem a missão de tornar a bolsa de valores mais simples e intuitiva, entre outras que tiveram a oportunidade e experiência de fazer parte do programa.

"Em 2022, o Google anunciou um investimento de US$ 1,2 bilhão nos próximos 5 anos na região da América Latina para apoiar o desenvolvimento econômico do território por meio da transformação digital."

MIT TR BR: De que forma as tecnologias do Google Cloud têm evoluído e quais novidades ou aprimoramentos podemos esperar?

BB: Em dezembro, o Google anunciou o Gemini, seu maior e mais hábil modelo de IA até agora. Em fevereiro deste ano, trouxemos mais modelos Gemini aos nossos clientes com novas atualizações e disponibilidade ampliada. Estes modelos oferecem diversos benefícios como melhor equilíbrio entre qualidade, desempenho e custo para a maioria das tarefas de IA, como geração, edição, resumo e classificação de conteúdo. Além de modelos especificamente projetados para tarefas complexas, apresentando desempenho especialmente forte em áreas como instruções complexas, código, raciocínio e multilinguismo, e é otimizado para resultados de alta qualidade.

Além disso, nossas equipes continuam expandindo as fronteiras de nossos modelos mais recentes com segurança em primeiro lugar. A mais recente versão anunciada, o Gemini 1.5 aumenta significativamente a quantidade de informações que nossos modelos podem processar. Janelas de contexto mais longas permitirão recursos totalmente novos e ajudarão os desenvolvedores a criar modelos e aplicativos muito mais úteis.

Os modelos Gemini também estão chegando a produtos que pessoas e empresas usam todos os dias. Com o Workspace, atualmente, mais de 1 milhão de pessoas já usam recursos como Ajude-me a escrever para aumentar sua produtividade e criatividade por meio do Duet AI. O Duet AI se tornará Gemini for Workspace e, em breve, também os consumidores com o plano Google One AI Premium poderão usar o Gemini no Gmail, Documentos, Planilhas, Apresentações e Meet. Além disso, o Gemini vai ajudar as empresas a aumentar a produtividade, os desenvolvedores a codificar com mais rapidez e as organizações a se protegerem de ataques cibernéticos, além de inúmeros outros benefícios.

MIT TR BR: Considerando o ambiente de negócios brasileiro, quais são as perspectivas do Google Cloud para o futuro do empreendedorismo e inovação no Brasil?

BB: Acredito que no futuro, todas as empresas, independentemente do segmento, serão empresas de tecnologia. Quando falamos de força do trabalho do futuro, não nos referimos somente aos profissionais que vão trabalhar no mercado de tecnologia, mas na realidade, acreditamos que, cada vez mais, todos os profissionais têm que começar a adotar o conhecimento

de tecnologia. Sabemos que existe uma lacuna de talentos nesse mercado no Brasil, visto que, segundo a Brasscom, mais de 53 mil profissionais irão se graduar no Brasil entre 2021 e 2025, enquanto a demanda projetada é de 800 mil novos talentos. Por isso, trabalhamos em diversas iniciativas próprias e em estabelecer parcerias com instituições de ensino para levar o conhecimento sobre computação em nuvem para um número cada vez maior de pessoas.

Nos últimos dois anos, mais de 25 mil pessoas no Brasil participaram dos nossos programas, desenvolvidos gratuitamente para estudantes universitários e de escolas técnicas por meio da nossa plataforma de treinamento chamada Cloud Skill Boost. Este resultado é fruto de um trabalho contínuo do Google Cloud que já envolveu mais de 250 universidades e escolas técnicas, como o Senac do Rio de Janeiro e o Senai São Paulo, com o intuito de manter os alunos atualizados às tecnologias mais recentes do mercado. Essas parcerias contam com o programa Google Cloud Computing Foundations, que possui um módulo inteiro com conteúdo sobre Inteligência Artificial e IA generativa.

Além disso, também temos outras áreas tão importantes quanto IA que envolvem Big Data, análise de dados, Machine Learning e segurança cibernética. A capacitação da força de trabalho do futuro é essencial para o futuro do empreendedorismo e o fomento da inovação. A capacitação nestes temas é uma parte essencial do apoio ao ecossistema de empreendedorismo , ajudando as empresas brasileiras a acelerarem a transformação digital e a inovação.

“ACREDITO QUE NO FUTURO, TODAS AS EMPRESAS, INDEPENDENTEMENTE DO SEGMENTO, SERÃO EMPRESAS DE TECNOLOGIA.”

O FATOR MAIS SUPERESTIMADO NO EMPREENDEDORISMO

Uma iniciativa de sucesso não se baseia na ideia original, mas sim na execução disciplinada e na qualidade da sua equipe.

Por **Bill Aulet**, diretor administrativo do Martin Trust Center for MIT Entrepreneurship.

Em 2013, escrevi um artigo simples para a Forbes sobre as "Seis grandes mentiras contadas sobre os empreendedores", mas, parando para pensar agora, deixei de fora o maior mito de todos sobre o empreendedorismo em si. A crença mais superestimada, mais comum, sobre o empreendedorismo é que a ideia é fundamental.

Sim, uma ideia é necessária, mas é muito menos importante do que a disciplina e o processo adotado para persegui-la. E, curiosamente, tudo isso é ainda menos importante do que a qualidade da equipe fundadora.

A crença de que a ideia é importante torna-se invalidada quando você trabalha com empreendedores de sucesso e começa a ver um padrão comum surgir, que é como uma ideia original se transforma e evolui ao longo do tempo enquanto a equipe faz uma pesquisa de mercado primária e começa a se concentrar nas necessidades do cliente, em vez de seu momento eureca inicial. Essa observação é corroborada por uma

pesquisa de 2015 do professor Matt Marx, do MIT, resumida em "Shooting for Startup Success? Take a Detour", mostrando que, para empreendedores de sucesso, a ideia com a qual começaram originalmente, raramente é a mesma com a qual acabaram tendo êxito. A ideia de um mecanismo de busca melhor não era novidade antes do surgimento do Google, o que significa que sua criação de valor estava toda na execução de alta qualidade. Da mesma forma, o conceito de um carro elétrico não era novo quando Elon Musk fundou a Tesla, mas experimentou um sucesso sem precedentes, enquanto outros antes e depois falharam. É o mesmo para o smartphone e a Apple.

Eu sei que em minhas empresas acabamos em lugares muito diferentes de onde pensávamos. Com uma, a SensAble Technologies, pensamos que seríamos uma empresa de simulação médica e acabamos sendo uma empresa de design industrial. Outra empresa extremamente visível do MIT, a E*Ink, começou focada em telas de tinta digital para lojas de varejo, depois mudou para telas de celulares de baixa potência e finalmente obteve sucesso em meio a leitores eletrônicos como o Kindle e, posteriormente, com o amplo mercado de ecrãs de papel eletrônico. Repetidas vezes, o sucesso não se baseia na ideia original, mas sim na execução disciplinada e na qualidade da equipe fundadora.

Na verdade, é perigoso ficar muito apegado à ideia original e não às necessidades e desejos do cliente. Muitas vezes, o resultado é que os empreendedores sentem que precisam estar no "modo furtivo" para poderem construir sua ideia antes que alguém possa "roubá-la".

Se você possui propriedade intelectual fundamental, essa estratégia é recomendada até que você tenha a chance de patentear os elementos-chave de sua inovação. No entanto, é essencial sair e conversar com os clientes para não acabar como Dean Kamen, que se escondeu em New Hampshire (EUA) com seu projeto secreto de codinome "Ginger, que também ficou conhecido como "It". Uma enorme expectativa foi criada em torno de "It". O produto, o Segway, foi finalmente lançado e, como demonstrou a fraca adoção pelo consumidor, ficou claro que o projeto teria se beneficiado de uma validação da ideia se tivesse sido muito mais aberto e muito menos sigiloso.

Como um ex-aluno, Andy Campanella, disse aos alunos em nossa aula introdutória de empreendedorismo no MIT: "Se você encontrar alguém em uma cafeteria e essa pessoa roubar sua ideia e ganhar de você com outra empresa com base em sua ideia em uma conversa de 15 minutos, então você merece perder e não tinha muito para começar". Ou, como diz Dharmesh Shah, "o sigilo não é saudável."

Em meu livro Disciplined Entrepreneurship, apresento uma estrutura para uma abordagem metódica para startups que pode ajudar a orientar os empreendedores no processo de renovação de suas ideias. Mas, para realmente mergulhar em como construir uma equipe forte e também para aprender sobre a importância de uma cultura unificadora, recomendo o livro seminal do professor Noam Wasserman, da Harvard Business School, The Founder's Dilemmas, e também o artigo que escrevi em TechCrunch intitulado "Culture Eats Strategy for Breakfast".

Então, da próxima vez que você ouvir um empreendedor ficar excessivamente empolgado com sua ideia inovadora, pisque para ele e diga que, embora ele precise de uma ideia para começar, seu foco deve estar nas pessoas e no processo porque, no final, esses dois são o que determinará o sucesso ou o fracasso do negócio dele, e não a ideia.

André L. Miceli
CEO e Editor-chefe
MIT Technology Review Brasil

Rafael Coimbra
Editor-executivo
MIT Technology Review Brasil

Iago Ribeiro
Chief Creative Officer
MIT Technology Review Brasil

Marcello Maria Perongini
Diretor de Operações
MIT Technology Review Brasil

Júlia Costa
Gerente de projetos B2B
MIT Technology Review Brasil

Letícia Santos
Coordenadora de Conteúdo
MIT Technology Review Brasil

Amanda Mira
Jornalista
MIT Technology Review Brasil

Tamires Silva
Jornalista
MIT Technology Review Brasil

Suelen Rapello
Coordenadora de Design
MIT Technology Review Brasil

Dean Santos
Designer
MIT Technology Review Brasil

Julia Lages
Designer
MIT Technology Review Brasil

Luíza Werneck
Ilustradora e designer
MIT Technology Review Brasil

MIT Technology Review
Publicado por TEC

Nossa missão é inspirar a inovação e a aquisição de conhecimento, bem como aumentar a conscientização sobre o poder da tecnologia na sociedade, das ciências humanas e negócios, a fim de construir um futuro melhor para os amantes e líderes de tecnologia de língua portuguesa.

Fale Conosco
redacao@mittechreview.com.br

Anuncie
www.mittechreview.com.br/anuncie

mittechreview.com.br
/mittechreviewbr

Produzido em parceria com:
Google Cloud