



APRESENTA

HISTÓRIAS DE INOVAÇÃO:

**"JOIN.VALLEY E O NOVO ECOSSISTEMA
DE INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO
EM JOINVILLE"**

Reportagem & textos:



CAPÍTULO 1:

Como o Startup Weekend se tornou um divisor de águas no ecossistema de inovação em Joinville.....página 3

CAPÍTULO 2:

Dos desafios do primeiro evento à consolidação da comunidade empreendedora.....página 9

CAPÍTULO 3:

Três ideias do Startup Weekend que se tornaram negócios inovadores em Joinville.....página 14

CAPÍTULO 4:

Join.Valley, um projeto para o futuro da cidade.....página 19

*HISTÓRIAS DE INOVAÇÃO é um projeto da agência de notícias **SC Inova**, mantenedora do portal www.scinova.com.br e especializada em produção de conteúdos e reportagens para o ecossistema de inovação*

Reportagens:

Fabício Umpierres Rodrigues - scinova@scinova.com.br

CAPÍTULO 1:

Como o Startup Weekend se tornou um divisor de águas no ecossistema de inovação em Joinville



A maior cidade de Santa Catarina sempre foi reconhecida pela pujança industrial, berço de empresas que dominam mercados internacionais em áreas como metalurgia e maquinário - um cenário que durante anos manteve Joinville, uma cidade de médio porte, com 577 mil habitantes ([IBGE, 2017](#)), entre as 30 maiores economias do país. Mas no ambiente das empresas de tecnologia, a Manchester catarinense ainda corria distante de outros polos que começavam a despontar como celeiros das startups que surgiam com soluções inovadoras e potencial de crescimento escalável.

Este cenário começou a mudar nos últimos anos em função de uma articulação entre empreendedores, com apoio de entidades privadas e uma nova visão do poder público sobre como Joinville deveria planejar sua matriz econômica no futuro. Entre as várias iniciativas que começaram a surgir para estimular a criação de novos negócios, uma se destaca: a realização constante do Startup Weekend na cidade a partir de 2016.

O evento que tem como objetivo ensinar na prática, em 54 horas, uma metodologia para empreender negócios inovadores e com potencial de escala, acontece duas vezes por ano e será realizado pela quinta vez na cidade a partir do dia 13 de abril.

Percorrendo alguns dos principais espaços do ecossistema local (ACIJ, Perini Business Park, Udesc, Senai e agora a Univille), o Startup Weekend se consolidou na cidade ao reunir os fundadores das primeiras startups da cidade, investidores e outros empreendedores, que prestam mentoria e avaliam as equipes que vão propor novos produtos e serviços inovadores ao longo de um final de semana.

Mas há pouco mais de cinco anos, lembra Piero Contezini, empreendedor serial e atual CEO da fintech [Asaas](#), não havia mais do que "um grupo de umas 20 pessoas que se encontrava de vez em quando para tomar um chope e trocar ideias e experiências". Alguns destes personagens, anos depois, se tornariam os responsáveis pelas maiores startups de Joinville (como a [ContaAzul](#), [Meus Pedidos](#) e Asaas), mas naquele momento eram apenas jovens empreendedores em busca de apoio mútuo e investidores dispostos a apostar em novos negócios. "Trouxemos investidores anjo de São Paulo para falar como era o processo e conhecer o pessoal da cidade. Naquele período era muito difícil conseguir levantar algum recurso", comenta Piero.

Aquelas startups conseguiram se desenvolver ao longo dos anos seguintes, mas a dedicação que os negócios em expansão exigiam praticamente tirou os empreendedores da rotina de encontros.



"O que aconteceu é que as empresas começaram a ganhar tração naquele período e nós não conseguíamos fomentar novas conexões sozinhos. Não havia um senso de comunidade - a gente se reunia por afinidade mas não havia mais ninguém para dar sequência",

Tiago Brandes, fundador e CEO da [Meus Pedidos](#).

Fundada em 2010 com o objetivo de tirar os representantes comerciais da era do papel com uma solução de digitalização das rotinas e pedidos, a Meus Pedidos conta com 90 colaboradores e fechou 2017 com um faturamento de R\$ 10 milhões.

Coincidentemente, as startups pioneiras de Joinville viveram um período de rápida ascensão entre os anos de 2013 e 2016, recebendo investimentos de fundos de venture capital (como Qualcomm, Monashees e CVentures Primus) e se destacando no cenário nacional, especialmente a ContaAzul, selecionada pela aceleradora norte-americana [500 Startups](#) e que tinha crescido 230% em 2015.

O vácuo de encontros entre empreendedores na cidade começou a ser preenchido a partir da [primeira edição do Startup Weekend](#), em fevereiro de 2016. Realizado na sede da Associação Comercial e Industrial de Joinville (ACIJ), a maratona reuniu 120 empreendedores e 14 mentores - alguns deles os primeiros desbravadores do cenário de tecnologia do começo da década. "O movimento do Startup Weekend foi a chama para surgir de fato um ecossistema. A partir desse evento e outros que surgiram a partir disso, várias outras pessoas que não se conheciam mas tinham um interesse em comum passaram a se encontrar e movimentar a cidade", comenta Tiago, que atuou como mentor convidado na primeira edição do evento.

Remanescente daquele grupo que se reunia informalmente em bares e faculdades locais, Gilles de Paula, fundador da [Treasy](#), afirma que a nova geração de empreendedores está muito mais madura em função da "aceleração" que ocorre ao longo dos Startup Weekends, que já envolveu cerca de 600 pessoas nas quatro edições realizadas entre 2016 e 2017. "Há alguns anos, termos como MVP, metodologias ágeis, desenvolvimento do cliente eram completamente desconhecidos. Hoje as pessoas estão mais preparadas porque entenderam que o principal objetivo do Startup Weekend não é fazer uma empresa, mas aprender a metodologia para fazer uma empresa da maneira correta", resume.



"O que eu precisei aprender sobre conceitos de startups lendo mais de 20 livros é possível vivenciar na prática, embora sem a mesma profundidade, ao longo daquelas 54 horas. Quem consegue focar na metodologia consegue poupar muitos anos ao desenvolver o negócio. E já vejo isso nas novas startups que vem surgindo". Gilles de Paula, fundador da [Treasy](#)

Na opinião de Piero Contezini, da Asaas, **um dos legados que o Startup Weekend deixou para os participantes foi a de que "não era preciso ter muito dinheiro para montar um negócio.** Havia essa mentalidade antes na cidade, mas o importante hoje é montar um produto bom e que tenha mercado. Dá pra começar com pouca grana", resume. Criada em 2013, a Asaas já captou desde então um total de R\$ 7 milhões em investimento anjo e rodadas de venture capital. "Hoje há uma rede com mais de 100 anjos atuando aqui na região. Se o empreendedor fizer um bom pitch, consegue levantar um investimento inicial de R\$ 100 mil a R\$ 200 mil com muito mais facilidade do que no passado", argumenta.

Para quem acompanha de perto este novo mercado na cidade, muita coisa mudou em pouco tempo. "O ecossistema evoluiu uns 2000% em cinco anos", comenta Gilles, que criou a Treasy em 2013, sediada hoje na incubadora Softville, ao lado de outras 20 empresas nascentes. Toda semana, ele bate ponto nos encontros que acontecem religiosamente às quartas-feiras, com grupos temáticos das startups (pessoal de marketing, CEOs, CTOs etc) debatendo desafios comuns e oportunidades. "Não tem nada marcado, mas toda quarta, a partir das 18h30, 19h o pessoal chega, toma uma cerveja e começa a conversar e pensar coisas juntos".

Este engajamento, diz Gilles, se deve muito porque as ações que começaram a ser feitas na cidade - e também na Softville - tinham como foco resultados práticos: gerar conexões e trazer temas próximos da realidade de quem está empreendendo: "no

passado havia iniciativas maiores mas que eram desconexas, não integravam nem traziam pessoas de fora".

"Durante um período, a Softville não estava aderente a este novo modelo empreendedor que estava surgindo", comenta o presidente Dionei Domingos. "Mas uma das ferramentas que utilizamos para nos repensar enquanto entidade foi justamente o Startup Weekend. Foi bom para o ecossistema e também para nós". O caminho para se reinventar como incubadora e propulsora de novos negócios passou por uma imersão em outros polos de tecnologia, visitas a universidades, contatos com Associações Comerciais e Industriais e, claro, colocar a equipe para ser "maratonista" no Startup Weekend - inclusive o presidente.



"Nós vínhamos com uma visão mais convencional de incubadora, oferecendo consultorias financeiras, de mercado, RH mas o roteiro se inverteu quando mergulhamos de cabeça nessa pegada do Startup Weekend. Entendemos que, antes de tudo, você tem que se apaixonar pelo problema que você pode resolver, não apenas pelo serviço que você oferece".

Dionei Domingos, presidente da [Softville](#).

Com isso, a Softville - que iniciou as atividades em 1995 e já graduou 73 empresas - se abriu para o mercado e, nas palavras do próprio presidente, "tivemos a humildade de reconhecer que estávamos atrasados e que era preciso recuperar um espaço que por certo deveria ser nosso. Fomos aprender com os empreendedores de sucesso da cidade, que se tornaram nossos mentores".

Desta nova visão surgiu uma linha de trabalho, conduzida pelo empreendedor serial [Marcio Jacson](#), que atua como CEO da startup [TiFlux](#) e Head técnico na [Softville](#) onde,

capitaneou o [Joinville Startups](#), trazendo um programa de capacitação nos moldes do Startup SC, um importante impulso às empresas nascentes e à comunidade que estava "aquecida" com as constantes realizações do Startup Weekend na cidade. Outro programa que começou a ser desenvolvido no período é o [Colisões](#), um workshop prático para auxiliar na criação de startups.

Foi depois de participar de uma edição do Startup Weekend em Florianópolis, no início de 2015, que Marcio decidiu levar o evento para Joinville. Ele recorda: "Conhecer a metodologia e ter participado dessa imersão foi muito impactante para mim. Eu montei minha primeira empresa aos 19 anos, quando não tinha nada parecido com essa estrutura de fomento e apoio, a participação de mentores e um método para criar startups". Em novembro daquele ano, após contatos com o gestor do programa Startup SC e um dos organizadores do Startup Weekend em Santa Catarina, Alexandre Souza, foi dada a largada para a primeira edição do SW em Joinville e Marcio começou a montar o time que organizaria o evento.

"A partir disso, o ecossistema reagiu. Hoje a Softville é mantida por uma entidade empresarial, a prefeitura e três universidades. A tríplice hélice está bem representada na cidade", ressalta Dionei.

CAPÍTULO 2:

Dos desafios do primeiro evento à consolidação da comunidade empreendedora

Levar para a maior cidade de Santa Catarina um evento que se tornou referência mundial em desenvolvimento de ideias para negócios inovadores foi a missão que três empreendedores encamparam após uma participação no Startup Weekend, em Florianópolis, no final de 2015. Naquele momento, a capital catarinense já era um reconhecido celeiro de empresas de tecnologia e startups no país, com diversos eventos acontecendo e presença de aceleradoras, incubadoras e alguns fundos de investimento - uma nova perspectiva para a cidade que historicamente tinha como base econômica o serviço público e o turismo.

Na visão de Marcio Jacson, Jorge Henrique Weigmann e Camilo Grizza - o trio que ficou responsável pela organização do primeiro Startup Weekend (SW) em Joinville, no início de 2016 - promover um evento como o SW na cidade onde surgiram grandes empresas de tecnologia, como a Datasul, poderia ser um estímulo e tanto para aquecer a comunidade empreendedora.

"O Startup Weekend tem como objetivo estimular as comunidades locais", explica Alexandre Souza, gestor do programa [StartupSC](#) no Sebrae/SC e responsável também pelo gerenciamento dos Startup Weekends no estado. "Até 2014, os eventos aconteciam basicamente em Florianópolis e a partir do ano seguinte começamos a mapear outras cidades que poderiam receber eventos como o SW e os meetups do programa StartupSC. Organizamos um meetup dentro da Expogestão, em Joinville, e depois surgiu a oportunidade de fazermos um Startup Weekend. Quando o Marcio chegou com a ideia, nós apoiamos e a equipe em seguida começou a organizar", lembra Alexandre.

O apoio do Sebrae/SC e da SDS garantiu mais da metade dos recursos para levar o Startup Weekend a Joinville no começo de 2016. Mas não seria possível realizar um

bom evento sem a fatia que ainda faltava. "Era muito difícil conseguir recursos naquele momento, especialmente para um evento que as pessoas não conheciam", comenta Marcio Jacson, que firmou como pessoa física o contrato de patrocínio e uso do espaço, já que não havia até então uma empresa ou entidade que respondesse pelo evento.

Um dos primeiros apoiadores do evento foi o escritório de advocacia [Silva Santana & Teston](#), que já tinha um DNA de tecnologia. Um dos sócios, Marcus Silva, foi programador na década de 1980, no tempo das linguagens Cobol e C, e depois se tornou gerente jurídico da Datasul. O escritório surgiu, anos depois, como um prestador de serviços terceirizado da empresa. "Se o setor de tecnologia está precisando de apoio, vamos apoiar, incondicionalmente. Ficamos felizes com o desenvolvimento desse mercado, seja em que cidade for, mas especialmente na nossa. É notório o quanto outras regiões crescem com base na inovação", lembra Marcus, que testemunhou o surgimento da primeira geração de empresas de TI local.



"Era muito difícil conseguir recursos no começo, especialmente para um evento que as pessoas não conheciam" - **Marcio Jacson**, empreendedor e um dos organizadores da primeira edição do Startup Weekend Joinville, em 2016

Formado em processamento de dados, ele foi trabalhar no centro de tecnologia da Embraco e depois percebeu que uma formação em Direito abriria novas possibilidades no setor. "São duas linguagens muito técnicas que muitas vezes não se entendem. O empreendedor de TI é muito exigente e criativo e, ao atender como advogado esta área me ajudou a refinar o trabalho com outros segmentos que atendemos, como metal mecânico, química e construção", detalha Marcus, que abriu o escritório há 15 anos e

atendia, à época, somente empresas de tecnologia - hoje o portfólio cresceu e abrange vários setores.

O primeiro Startup Weekend aconteceu em março de 2016, na sede da [Associação Comercial e Industrial de Joinville \(ACIJ\)](#), que também foi apoiadora, cedendo espaço e infraestrutura. Contou também com outros apoiadores, como o [InovaParq/Univille](#) e o [Co.W Coworking](#), que ajudaram a dar suporte a um evento que reuniu dezenas de mentores, 120 empreendedores e gerou 14 projetos ao longo de 54 horas de imersão em metodologias para desenvolvimento de startups.

O sucesso da primeira edição atraiu também o apoio da Softville, que se tornou a partir de então o agente local para realização do Startup Weekend. Como lembra Marcio Jacson, "com o apoio de uma entidade reconhecida, que atuava há 20 anos anos, ficou muito mais fácil para buscarmos apoio nas edições seguintes". O segundo evento aconteceu em novembro do mesmo ano, desta vez no [Perini Business Park](#). Desde o começo, a ideia era realizar cada evento em um local diferente da cidade: "para dar um senso de pertencimento, a comunidade deveria ser itinerante. Temos que sair da zona de conforto e correr atrás para envolver o máximo de pessoas e entidades". E assim foi, desde então: a terceira edição, focada em Internet das Coisas (IoT), foi realizada na [Udesc](#), a quarta (no fim de 2017) no recém inaugurado Instituto da Indústria do Senai e a última, realizada em abril de 2018 no Centro de Exposições da Univille.

A realização constante do Startup Weekend em Joinville foi também amadurecendo as ideias empreendedoras. Para Gabriel Silva Jacques, head de Inovação da Ibratan, que foi patrocinadora do Startup Weekend em três edições: "as ideias de startup estão cada vez menos ingênuas. Tem muito menos 'uber de determinado segmento' ou aplicativo pra fila de balada e mais projetos interessantes e originais".

Com 22 anos de mercado, a Ibratan viu no evento uma forma de valorizar o mercado local: "temos um ecossistema com muitos profissionais afiados e sabíamos que não seria apenas um apoio formal, pois renderia bons frutos". E ajudou também internamente, na equipe de inovação, formada por quatro profissionais. "O evento

mudou bastante meu mindset com relação à possibilidade de fazer as coisas de maneira mais ágil, de superar limites. Inclusive desenvolvemos um projeto de inovação já aprovado pela Finep", diz Gabriel.

O apoio ao Startup Weekend marcou uma nova etapa para a Softville, afirma o presidente Dionei Domingos: "foi muito importante para nós, como entidade, nos aproximarmos destes empreendedores - o evento é um celeiro de boas ideias e de negócios promissores". Como premiação aos três melhores colocados, a Softville oferece processo de incubação sem custo por determinado período, além de conexão com outros empreendedores, mentorias e entradas para eventos do ecossistema. "Antes não tínhamos um processo de atração destes empreendedores, éramos mais reativos. Com o Startup Weekend nos apresentamos a essa comunidade, já que muitos desses empreendedores não nos conheciam, apesar de termos infraestrutura e muitos mentores. Agora mudamos a forma de captação de startups, os processos são menos burocráticos", resume Dionei. Para ser selecionado à incubadora, os empreendedores respondem um formulário simplificado para avaliar potencial e modelo de negócio. Em seguida, é feita entrevista com banca para identificar critérios como perfil e complementaridade dos empreendedores, capacidade de escala e inovação, entre outros aspectos.

Além de uma mudança na visão estratégica e no relacionamento com as startups, Dionei cita outra "herança" da articulação em torno do Startup Weekend: pessoas interessadas em participar do ecossistema de inovação local que ajudaram não só a realizar o evento mas também se integraram a entidades e empresas locais para desenvolver novas ideias e projetos.

Daniel Wendorf, por exemplo, surgiu com uma ideia de negócio durante o SW e se destacou não como empreendedor, mas como mentor e gerente de projetos. Indicado pela Softville, hoje ele preside o núcleo de tecnologia e inovação na ACIJ. "Eu achava que era preciso saber de tudo um pouco, finanças, comercial, desenvolvimento de produto, antes mesmo de empreender. Mas descobri no evento que dá pra iniciar um

projeto e validá-lo ao longo de um fim de semana. Mas isso só é possível num ambiente colaborativo e a colaboração é propulsora da inovação", define.

Natural de Porto Alegre, ele chegou a Joinville há dois anos sem conhecer ninguém e, aos poucos, foi participando de eventos e trocando ideias com outros empreendedores. Hoje, além de cofundador de uma startup, é o responsável pelo núcleo de inovação na Associação Comercial e Industrial de Joinville (ACIJ) e, a partir deste mês, também vai se dedicar a gestão de projetos na Softville.



"O ecossistema aqui só cresce, mas temos que gerar novos líderes, pessoas que tenham o interesse em doar algo, tempo e experiência, não apenas se preocupar com o que vão ganhar". Daniel Wendorf, gestor de projetos na Softville.

"Os eventos nos trouxeram essas pessoas, que tem um potencial de mobilização enorme. A entidade não é dona de nada, apenas participamos e articulamos algumas ações. Foi como se em determinado momento, várias pessoas que estavam com uma mente aberta e determinação se encontraram e passaram a atuar em conjunto. O Startup Weekend nos ajudou a surfar nessa onda", resume Dionei.

Para o advogado Marcus Silva, que além do Startup Weekend começou a apoiar também o programa Startup SC, o crescimento do ecossistema local faz juz à história da cidade: "Joinville liderava o desenvolvimento de tecnologia e inovação em software até o início dos anos 2000. Estou muito satisfeito com o trabalho de algumas lideranças que estão fazendo essa chama na região renascer".

CAPÍTULO 3: TRÊS IDEIAS DE STARTUP WEEKEND QUE SE TORNARAM NEGÓCIOS INOVADORES EM JOINVILLE

O joinvilense **Fabiano Dell Agnolo**, um administrador com experiência de quase 20 anos na indústria de fundição, sempre teve a vontade de empreender. Apesar de não ter buscado a iniciativa nos primeiros anos de carreira, sempre teve o exemplo do pai, um empreendedor nato, e da mãe, que segundo ele “sempre inventava algo para ajudar na economia de casa”. Mesmo como empregado, em grandes empresas metal-mecânicas como Schulz e Embraco, ele buscava novas ideias e soluções para problemas no ambiente de trabalho.

Até o dia em que roubaram sua bicicleta dentro de casa. Cicloturista experiente, ficou incomodado não só com o furto mas também pelo fato de que, por ser um crime considerado leve, a chance de recuperação era muito pequena. Depois conversar com outros colegas que passaram pelo mesmo problema, ficou com uma ideia fixa na cabeça: como seria possível criar um dispositivo para rastrear bicicletas? Joinville, por sinal, é historicamente reconhecida como a “cidade das bicicletas” e ganhou até um documentário a respeito. “Não dava pra usar os rastreadores de carros, que são muito grandes, caros e consomem muita energia. É preciso algo mais específico”, comenta.



*"Descobrir uma solução é doloroso, mas aprendemos os caminhos no Startup Weekend, especialmente com relação à validação". **Fabiano Dell Agnolo** (à esquerda), fundador da Deu Zika.*

Foi com esse propósito que Fabiano participou da quarta edição do Startup Weekend em Joinville, em novembro de 2017, disposto a montar uma equipe para levar adiante a ideia e transformá-la em um modelo de negócio. Depois da maratona de 54 horas com

um time focado nesta solução, surgiu a **DeuZika**, uma plataforma para rastreamento de bicicletas que foi escolhida como a melhor ideia entre as 14 desenvolvidas ao longo do final de semana e apresentadas para o júri. “Descobrir uma solução é doloroso, mas aprendemos esses caminhos. Especialmente a validação do projeto – não adianta a ideia ser muito boa para mim mas não ter validade para o mercado”, lembra Fabiano.

O caminho para desenvolver o DeuZika coincidiu com a entrada de dispositivos para internet das coisas (IoT) em Joinville. O hardware, um pequeno rastreador que se comunica com um aplicativo de celular por meio da rede de IoT da cidade, inclusive já ajudou a solucionar um roubo – embora de automóvel. “Um dos membros da equipe estava com o dispositivo no carro, que tinha sido furtado e foi localizado graças a essa comunicação emitida pelo hardware”, diz o empreendedor. Hoje formada por quatro pessoas, a DeuZika recebe também o suporte da **Softville**, onde está pré-incubada (prêmio pelo primeiro lugar no SW) e recebe mentorias, capacitação, além de participar de eventos de conexão com outras empresas. O próximo passo é buscar investimentos e fazer parcerias com outras startups para produzir o hardware no Brasil.

Uma outra ideia que ganhou impulso a partir do Startup Weekend hoje começa a ganhar o mercado internacional. A **Becon**, de Joinville, começou como uma ideia de aplicativo para fidelização de clientes de restaurante. Eles participaram de uma edição do SW em 2016 e ficaram em segundo lugar com o projeto de um hardware que emitia, por meio de frequência de celular, informações para os proprietários de restaurantes sobre comportamento de clientes.

“A gente sabia que o desafio neste setor é a retenção de clientes. Apenas um terço dos consumidores voltam em um estabelecimento pela segunda vez e só um 15% vão pela terceira vez”, conta Lucas Vinicius Schiochet, um dos sócios da Becon.

O desafio durante o Startup Weekend foi tentar validar um projeto baseado em hardware, “o que é muito custoso e demorado, diferente de um aplicativo”, comenta. Mas segundo Lucas, aquele final de semana marcou de fato o pontapé inicial: “o começo é sempre dessa maneira. você aprende que tem que ter um time forte. Sem isso não se chega a lugar nenhum. A nossa equipe hoje é a soma de pessoas com experiência

em tecnologia, comercial e conhecimento desse mercado em que atuamos”. Após o destaque no SW, um grupo de 14 pessoas se manteve engajada na ideia, mas com o tempo começaram a enxugar e ficaram apenas quatro empreendedores que a partir de 2017 passaram a se dedicar à Becon em tempo integral. Entre maio e setembro do ano passado, a equipe passou pelo programa de capacitação Joinville Startups, um braço do StartupSC na cidade, onde entrou sem faturamento e saiu já com clientes e aportes de investimento anjo.



A Becon foi um dos projetos que se destacaram no SW e hoje começa a montar operação em Miami.

Hoje, com a equipe totalmente dedicada e crescimento de 50% ao mês, a empresa atende restaurantes em diversas cidades brasileiras e começa a abrir operações em Miami, um mercado mais maduro para oferecer soluções de inteligência de marketing para o setor gastronômico. “Nossa tecnologia ajuda o empresário a lembrar quem é o melhor cliente, dá informações de quanto tempo ele fica, a frequência. Se um determinado cliente fica muito tempo sem ir ao estabelecimentos, podemos prever ações especiais para que ele seja estimulado a voltar”, resume Lucas, que teve uma experiência anterior trabalhando no Vale do Silício, representando uma multinacional no contato com startups promissoras de região. “A energia de lá é muito forte, me apaixonei por aquele ecossistema. Por mais que as empresas sejam pequenas, quem tá lá sente que quatro pessoas podem mudar o mundo com um computador”.

Aprendendo a “empreender em série”

Assim como Fabiano, que iniciou a DeuZika, Rafael Miranda Moller trabalhava em uma grande empresa de Joinville mas há anos tinha vontade de fazer algo diferente,

começar um novo projeto. Formado em Sistemas de Informação, ele tinha a veia empreendedora mas não sabia como por este instinto em prática. Há três anos, saindo da academia, ele conheceu um projeto social que troca lacres de latas (cerveja e refrigerante) por cadeiras de rodas para deficientes com baixa renda. Ali veio o primeiro insight: criar um aplicativo para informar os pontos de coleta e integrar conteúdos para aumentar o engajamento e as doações. O que começou como um grupo de whatsapp, chamado Coleta Lacre, virou um projeto social de base tecnológica levado para o Startup Weekend, em 2016, quando ficou em terceiro lugar.



Rafael Miranda Moller, da *PagueDepois*: três Startup Weekends e três projetos diferentes. Hoje ele se dedica a criar o “caderninho as a service”, para empreendedores da velha guarda.

Depois da experiência no evento, eles perceberam que nem seria preciso de um app e focaram as ações por meio de uma página no Facebook, marcando pessoas que precisavam e contando suas histórias. Em um ano e 9 meses, o trabalho do Coleta Lacre ajudou a comprar 110 cadeiras de roda. A experiência impulsionou Rafael a novos projetos e, no segundo Startup Weekend que participou, em Blumenau, compôs a equipe da 2Fix, uma plataforma que oferecia pequenos reparos domésticos. A ideia não foi à frente e ele se manteve com o trabalho fixo na fundição Tupy e o voluntariado com o Coleta Lacre.

O emprego fixo não durou muito tempo. Em maio do ano passado, ele se desligou da empresa, ciente que aquele era o momento de dar um passo maior e se dedicar a um projeto empreendedor. Assim surgiu o Pague Depois, um sistema de gestão que ele define como “caderninho as a service” e que cuja ideia surgiu durante uma reunião de pais na escola de suas filhas. “Eu percebi que a cantina, gerenciada por um casal de

aposentados, tinha um problema sério de inadimplência e também que a senhora que cuidava do financeiro levava horas para organizar as contas que estavam no papel”, lembra Rafael. Apesar de vários softwares de frente de caixa já oferecerem esse serviço, ele argumenta que a funcionalidade é complicada para o público-alvo (administradores de cantinas, food trucks e fornecedores de alimentação em eventos). “Pensamos em uma solução para os empreendedores da velha guarda, para quem o primeiro sistema de gestão é o caderno”, resume.

Agora empreendedor “em definitivo” após as várias experiências de Startup Weekend (não só como participante, mas também como membro da organização), Rafael se dedica para fazer o caderninho as a service decolar: o PagueDepois foi contemplado com recursos do programa Sinapse da Inovação (Fapesc / Fundação Certi) e vai participar da nova turma do programa StartupSC em Joinville. “Eventos como o SW são fundamentais. Se não tivesse feito o primeiro certamente não teria feito o segundo e dado sequência nos projetos”, afirma Rafael.

CAPÍTULO 4: JOIN.VALLEY, UM PROJETO PARA O FUTURO DA CIDADE

Em paralelo à realização dos primeiros Startup Weekends, que deram um novo gás para o ambiente empreendedor na cidade, um outro movimento surgiu em pleno poder público municipal: o projeto **Join.Valley**, originado na Secretaria de Planejamento Urbano e Desenvolvimento Sustentável. Mais do que aproveitar a onda dos diversos "vales" (em referência ao Vale do Silício, no norte da Califórnia) que surgiam em outras cidades do país, o desafio deste projeto, afirma o secretário Danilo Conti, é **preparar a cidade para "ampliar a atual matriz baseada na indústria metalmecânica para uma economia de tecnologia"**. Segundo ele, a cadeia de valores da indústria automobilística - que suporta muitas grandes empresas locais - será profundamente afetada nas próximas décadas, graças à revolução que começa a ser escrita por empresas como Uber, Tesla e outras.



"Se Joinville não investir nessa mudança agora, as indústrias da cidade vão perder valor. A vantagem é que começamos a nos movimentar 20 anos antes".

Danilo Conti, secretário de Planejamento Urbano e Desenvolvimento Sustentável

Pesquisa encomendada pela prefeitura à Fundação Certi apontou que a cidade deveria apostar em cinco setores, com base na capacidade industrial já instalada: internet industrial, logística, desenvolvimento de novos materiais (em função do mercado de plásticos), biotecnologia (aproveitando o potencial do setor de fármacos da região) e, claro, empresas de tecnologia da informação e comunicação (TICs).

No ano passado, foi criada a Associação Brasileira de Internet Industrial, com sede em Joinville (reconhecida como a capital deste segmento no país) e presidida por José Rizzo Hahn, fundador da Pollux Automação, empresa local que atua com robótica

colaborativa. O surgimento de um movimento de novas empresas de TI seria fundamental, portanto, para desenvolver um dos eixos desta nova concepção de economia do futuro.

"Um dos desafios que a cidade tem é o de transformar a mão de obra de excelência técnica que sempre tivemos em potenciais empreendedores", opina o secretário. Nas última edição do Índice de Cidades Empreendedoras, realizado pela Endeavor Brasil, Joinville apareceu em quinto lugar entre 32 municípios que participaram da pesquisa. Dos oito critérios avaliados no índice, a cidade apresentou o melhor desempenho do país em ambiente regulatório e teve destaque também nos quesitos infraestrutura (7o.) e mercado (10o.).

"Nos últimos três anos a cidade vem vivendo um momento importantíssimo, com a tripla hélice - academia, mercado e poder público - respondendo e criando novos projetos, como o [Ágora Tech Park](#), um parque tecnológico de 70 mil m² que nasce dentro do Perini Business Park, o maior condomínio industrial e de negócios da América Latina. O Ágora também ficará em frente à nova sede da UFSC. Colocaremos os dois pés na nova economia", afirma Danilo.

"Nosso foco agora é como ajudar a organizar esse ecossistema. Vemos que falta em Joinville um ponto comum, um ambiente, para colocar todo esse pessoal junto interagindo e trazendo novos projetos", comenta Emerson Edel, diretor de Operações da Perville S/A, que administra o [Perini Business Park](#) e está à frente do projeto do [Ágora Tech Park](#)

As obras do primeiro prédio do Ágora devem começar no segundo semestre, mas Emerson acredita que o desenvolvimento do projeto será mais acelerado do que foi imaginado. "Ainda estamos na fase de projeto, mas estamos uma boa demanda por espaços e acredito que já vamos inaugurar o primeiro prédio com ocupação total. Ao longo de 2018 devemos começar a planejar o segundo prédio", antecipa.

FIM

"JOIN.VALLEY E O NOVO ECOSSISTEMA DE INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO EM JOINVILLE"

uma iniciativa



Confira a série de reportagens completa - e muitos outros conteúdos sobre empreendedorismo, inovação e novos negócios - no [SC Inova](#)