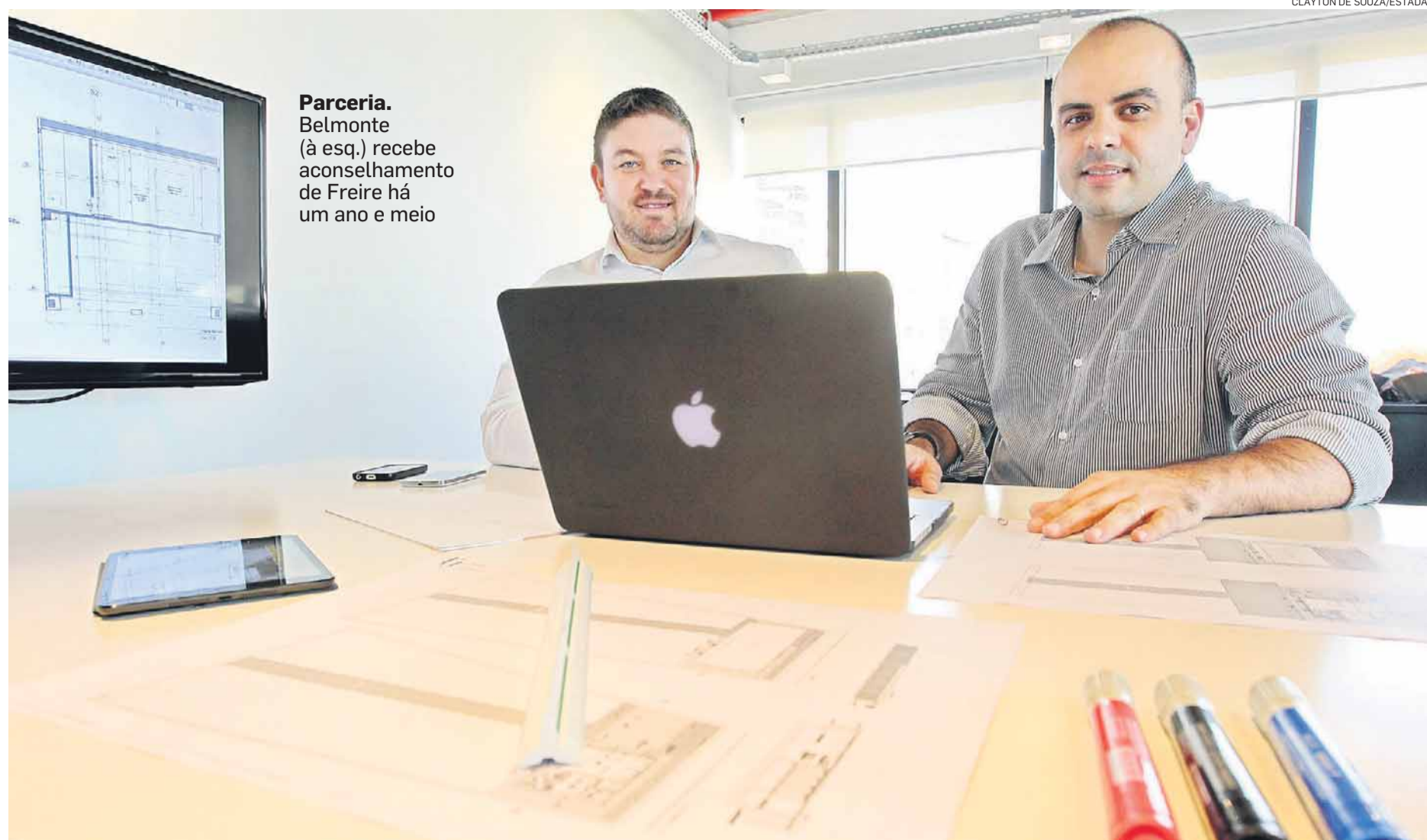


Reportagem de capa



Parceria. Belmonte (à esq.) recebe aconselhamento de Freire há um ano e meio

CLAYTON DE SOUZA/ESTADÃO

A ATIVIDADE

● **Onde encontrar**
Participar de palestras sobre empreendedorismo e de eventos como Startup Weekend são maneiras de se aproximar de mentores. Vale lembrar que empresas juniores de universidades como FEI, Poli, FEA e FGV mantêm as portas abertas para micro e pequenos empreendedores. Nessas locais, o trabalho realizado pelos estudantes é supervisionado pelo corpo docente. Tentar se aproximar de empresários bem-sucedidos que atuam na mesma área de sua empresa também é uma alternativa. Muitos sentem prazer em atuar como mentor

● **O que muda**
Especialistas afirmam que a experiência que o mentor traz para uma startup é impressionante, capaz de fazer negócio ganhar escala rapidamente

● **Diferenças**
O que diferencia o mentor do investidor anjo é que o mentor oferece apenas o aconselhamento. Já o investidor anjo, além de fazer mentoria também coloca dinheiro no negócio

Para crescer, conselhos ao pé do ouvido

Empreendedores descobrem na mentoria uma solução para superar dificuldades, profissionalizar a empresa e fazê-la progredir

Cris Olivette

Quando o dono da D2F Engenharia, Daniel Fazenda Freire contratou a Megaleios para criar um aplicativo voltado à área de construção, não imaginava que acabaria se tornando mentor do fundador da empresa prestadora do serviço, Fabiano Belmonte. “No desenvolvimento do aplicativo, percebi que o Fabiano se preocupava muito em correr atrás de trabalho, deixando de lado conceitos e valores importantes”, conta.

Freire diz que sempre caminhou com as próprias pernas. “Há 17 anos, quando fundei a D2F, senti falta de ter alguém que me direcionasse e aconselhasse, acho que por isso me identifiquei com o Fabiano.”

Hoje, um ano e meio depois, eles fazem reuniões semanais. “Conversamos sobre o andamento e os problemas da empresa. O Daniel dá dicas e me orienta quando tenho de tomar alguma decisão. Depois de começar a receber mentoria, passei a enxergar na minha empresa grande no futuro. Seu olhar expe-



DIVULGAÇÃO/CÓRPOAS PARA VELÓRIO

riente fez da Megaleios uma empresa profissionalizada.”

Experiência semelhante viveu o criador do diário digital para gestantes e mães novatas Daily Baby, Anderson Gomes. No início de 2013, o catarinense lançou o serviço e logo conquistou uma mentoria. “Conheci o consultor de negócios João Kepler (entrevista abaixo) em um evento. Disse que gostaria que

ele conhecesse meu projeto. Desde então, trocamos ideias sobre o negócio. Ele tem me ajudado sempre de forma imparcial. Seus feedbacks contribuem para o crescimento da empresa.”

Gomes afirma que Kepler nunca dá a solução, mas o caminho para encontrá-la: “Acho que esse é o trabalho de um bom mentor”. No momento, sua expectativa é em relação a

uma nova plataforma para o negócio, a White Label. “A ferramenta foi criada para que empresas do segmento infantil possam oferecer um diário digital de presente aos clientes delas.”

Segundo ele, a ideia de criar parceria com a companhias foi desenvolvida durante o evento StartupSC (Santa Catarina). “A Daily Baby foi selecionada por uma aceleradora, assim passei a

contar com mais mentoria. Eles direcionaram a empresa para trabalhar dessa forma, por considerarem esse modelo de negócio mais sustentável. Antes, eu tentava atrair os clientes por meio de publicidade dentro do diário. Esse modelo não era sustentável no longo prazo porque, segundo os mentores, a publicidade tem muita sazonalidade.”

Outra empresa que nasceu e cresceu apoiada em mentoria é a Coroa para Velórios, que comercializa o produto pela internet, atendendo pedidos de todo o Brasil, 24 horas por dia, com entrega efetuada em uma hora.

Fundada em setembro de 2010 pelos administradores de empresa Bruno Peres e Eduardo Shimizu de Gouveia, a empresa sempre contou com mentoria dos professores da Faculdade de Engenharia Industrial (FEI), onde Peres estudava.

“Os professores da FEI são muito acessíveis, não só durante a graduação mas depois também. Tenho apoio dos professores de matemática financeira, contabilidade e de inovação” diz Peres.

O professor de administração, que assessora a FEI Jr., Edson Sadao ressalta que essa é a função da universidade. “Nosso papel é justamente acompanhar os nossos alunos e ex-alunos no desenvolvimento de suas empresas. Mas também mantemos as portas abertas para oferecer mentoria para micro e pequenos empresários.”

Segundo Sadao, muitas vezes os empresários percebem os sintomas de que algo não vai bem na empresa, mas não sabem qual é o problema. “Nosso papel, por meio da empresa júnior, é diagnosticar o problema e tentar estancar as causas. Isso é de grande valia para os empresários, que devem ter consciência de que as universidades podem ser grandes parceiros.”

Peres diz que manter contato com os professores o ajuda a se manter atualizado. “Valorizamos muito a opinião deles. Por conta desse apoio, conseguimos criar um modelo de negócio capaz de atender todos os públicos. Temos coroas de R\$ 189 a R\$ 1.755 mil.”



DIVULGAÇÃO/DAILY BABY

“Os feedbacks que recebo estão contribuindo para o crescimento da empresa.”

Anderson Gomes, fundador da Daily Baby

ENTREVISTA

João Kepler, conselheiro da Anjos do Brasil

‘Venda sua ideia para alguém que já passou por isso’

Consultor recomenda que empresários busquem aconselhamento com executivos bem-sucedidos no segmento de interesse

● **Os mentores normalmente são ligados à área de tecnologia?**

Nem sempre. Muitos são executivos de multinacional, que ocupam posição de destaque no mercado, e doam algumas horas de seu tempo para essa atividade.

● **Que tipo de mentoria você faz?**

Sou bom em vendas e em networking na área de vendas. Tenho facilidade para conectar uma startup com o mercado. Quem me procura geralmente está buscando este tipo de reforço.

● **Mentoria costuma ser uma atividade remunerada?**

Não. Quem cobra está oferecendo consultoria. No caso de mentor de startup, o que costuma acontecer é a empresa oferecer uma pequena participação no negócio. Se o negócio for bem sucedido, lá na frente poderá resultar em alguma remuneração.

● **Como mentor e investidor anjo, você tem muitas participações em empresas?**

Claro que não posso aceitar sociedade em todas as empresas para as quais faço mentoria. Assim como não posso ser mentor de todas as empresas que me procuram. Mas sou apaixonado por essa atividade. Quando me identifico com o projeto e sinto que o que vou dizer fará toda a diferença para o negócio, acabo construindo uma relação com o empreendedor. Quando não aceito, mesmo assim tento dar minifeedbacks.

● **Esse tipo de aconselhamento pode ser feito por familiares?**

Na hora de criar o negócio, muitos recorrem ao que os americanos chamam de Family Friends e Fools (FFF). Antigamente, essa era a única alternativa. Hoje, porém, muitos eventos preparam os empreendedores para iniciar o negócio, além das aceleradoras. Agora,

ter mentoria familiar profissional é muito raro e complexo. É melhor buscar um empresário bem sucedido, que seja do mesmo ramo e faça mentoria por prazer. Venda sua ideia para alguém que já passou por isso.

● **Quais as principais contribuições de um mentor?**

A experiência que ele traz para uma startup é impressionante. O negócio vira rapidamente e ganha escala, ele ajuda a encurtar o caminho.

● **É grande a demanda?**

Tem muita gente procurando mentoria no mercado. Os empreendedores estão ávidos porque descobriram que ter mentoria faz grande diferença.

● **Qual a relação entre mentor e investidor anjo?**

O investidor anjo faz mentoria e coloca dinheiro – o chamado smart money, já o mentor faz só o smart.



ARQUIVO PESSOAL

João Kepler. Oferece apoio na área de vendas

● **O Brasil conta com muitos investidores?**

Hoje, o que está crescendo muito são os clubes de investi-

mento privado. Empresários e profissionais liberais de sucesso estão descobrindo que é mais negócio investir em uma startup, em termos de retorno financeiro, do que manter o dinheiro aplicado em um CDB. Tenho presenciado uma migração parcial de portfólio de investimento, e é mais seguro fazer isso por meio de um clube de investidores. Eles se juntam em pequenos grupos e investem em vários negócios, assim o risco é menor.

● **Esses investidores recebem algum incentivo?**

O governo federal tem um projeto de lei em trâmite no Senado que prevê que o investidor possa deduzir 20% no imposto de renda sobre o valor investido em startup, limitado a R\$ 80 mil por startup e R\$ 400 mil no ano. Esse projeto deve ser aprovado em breve, porque no mundo todo há subsídio de incentivo ao investimento anjo. Startups são uma alternativa para o desenvolvimento econômico dos países porque geram trabalho e renda.