

Quinta rodada do Seed traz aceleração 100% feita dentro do programa

Qua 31 outubro

A quinta rodada do [Startups and Entrepreneurship Ecosystem Development \(Seed\)](#), um dos maiores programas públicos de aceleração de startups da América Latina, conduzido pela [Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico, Ciência, Tecnologia e Ensino Superior \(Sedectes\)](#) com apoio da [Fundação de Amparo à Pesquisa de Minas Gerais \(Fapemig\)](#), está a todo vapor e agora conta com uma equipe 100% do Seed em toda a aceleração.

Para a quinta rodada do programa, que começou em agosto, o Seed recebeu 1.073 inscrições e selecionou 40 startups (denominação para empresas em busca de um modelo de negócio repetível e escalável, que desenvolvem produtos ou serviços inovadores com potencial de rápido crescimento).

Para participar, as empresas devem ter um protótipo funcional já implementado e capacidade de entregar seu produto para clientes reais. No total, já passaram pelo programa 190 startups (contando as que estão atualmente em aceleração), sendo 36 delas estrangeiras.

Minas Gerais é o segundo estado do país com maior número de startups, atrás apenas de São Paulo, segundo levantamento feito pela plataforma 100 Open Startups. Cerca de 90% delas estão instaladas em Belo Horizonte, e 77% já em estágio avançado, com clientela formada e faturamento fixo.

Desde a quarta rodada, em iniciativa inédita no país, o Seed passou a treinar seus próprios agentes de aceleração, responsáveis pela capacitação das startups participantes. Para a quinta rodada, o treinamento ganhou metodologia própria e foi batizado de Seed Academy. Até então, parte dessas ações era terceirizada.

O processo consistiu em uma jornada de seis semanas, nas quais dez pessoas foram treinadas pelo time do Seed e convidados do ecossistema de empreendedorismo e inovação. “Este treinamento foi fundamental para entregar pessoas mais qualificadas para auxiliar os projetos selecionados”, afirma o coordenador do Seed, Daniel Oliveira.

“Para a quinta rodada temos um programa mais robusto, com uma equipe 100% do Seed. Assim, conseguimos customizar todos os processos, o que se reflete em maior eficiência e agilidade”, aponta o coordenador.

O programa também mudou de local e agora funciona no HUB, que fica no prédio Rainha da Sucata, no Circuito Cultural da Praça da Liberdade. “É um ambiente propício para inovação, com diversas universidades no entorno, e que abriga, ainda, o HUB Minas Digital e o Meu Primeiro Negócio, programas também conduzidos pelo Governo estadual. Essa proximidade permite maior integração, aumentando e fortalecendo o ecossistema”, enfatiza Oliveira.

“Outra novidade é que desenvolvemos um sistema interno de inteligência para metrificar todas as ações e gerar insights a partir de cada interação que os participantes têm ao longo do programa. Esse sistema nos permitirá mais assertividade nas ações”, completa Oliveira.

Em 2014, o educador físico carioca Paulo Campos começou a coletar dados relacionados a doenças crônicas não transmissíveis, como hipertensão e diabetes. “Hoje, o plano/seguro de saúde é como um cheque em branco: a operadora espera o usuário ter o problema e procurar

atendimento. Ela não sabe nada sobre ele, ao contrário do que faz uma seguradora de carro, por exemplo, que precisa saber em que bairro o carro fica estacionado, se fica fora ou dentro de garagem etc. Isso é um problema, já que essas doenças têm um grande período assintomático. A pessoa pode contratar o plano sem saber que tem qualquer uma dessas doenças, que são responsáveis por entre 75 a 80% dos gastos das empresas de saúde atualmente”, relata.

Pensando nisso, ele criou a Medex, startup que está sendo acelerada pelo Seed. “Nossa ideia é entregar soluções para essas operadoras de seguro, seguradoras de saúde, cooperativas médicas e até mesmo para o Sistema Único de Saúde (SUS). Os dados dos usuários ficam concentrados em um aplicativo. Semanalmente, os pacientes crônicos devem nos atualizar sobre seu estado de saúde, por meio de fotos – sejam da balança, do medidor de pressão ou de glicose. O grande barato é que há um conceito de inventivo financeiro para a prática de hábitos saudáveis”, completa Campos.

Segundo Campos, atualmente cerca de 80% dos contratos de planos de saúde são de pessoas jurídicas, isto é, empresas que pagam o benefício para seus empregados. “O nosso programa reflete em uma economia grande para a empresa - cujo segundo maior custo mensal normalmente é com o seguro saúde - e em maior qualidade de vida para o usuário”, acrescenta.

Com 32 mil pessoas já mapeadas nos estados de Rio de Janeiro, São Paulo e Piauí, a Medex veio para Minas Gerais em busca de mais conhecimento e captação de clientes. “Não tínhamos tentado entrar em nenhum outro programa de aceleração, até porque não existe iniciativa parecida com o Seed no Rio de Janeiro. Pensamos em fazer negócios em um estado que sabemos que tem um mercado muito promissor para nós”, enfatiza o empreendedor. “O Seed é um MBA na prática. Tem muita coisa que a gente, que está começando, não consegue perceber e colocar como prioridade. E o programa te faz ver isso. Estamos muito felizes”, enaltece Campos.

Aceleração

O Seed oferece aceleração personalizada, mentorias, eventos, conexões e capital semente (como é chamado este primeiro investimento em empresas ou novos negócios em fase de desenvolvimento) de até R\$ 80 mil.

O alto número de inscrições recebidas a cada rodada mostra o potencial do estado para o desenvolvimento de empresas tecnológicas e inovadoras. “Minas Gerais é positivamente impactada, uma vez que as empresas se desenvolvem e geram renda e empregos no estado. Além disso, muitas se estabelecem aqui mesmo após o término da aceleração. Mesmo as que não permanecem levam o nome de Minas Gerais para onde forem”, afirma o coordenador do Seed, Daniel Oliveira.

Há quase um ano, as mineiras Magali Alvarenga e Andressa Assis criaram o Wicar, aplicativo e site que conectam o proprietário de veículo automotivo ao profissional especializado em lavagem e estética automotiva. “O cliente quer qualidade e segurança, e na outra ponta existe a pessoa que oferece o serviço, mas que muitas vezes não sabe se vender. O nosso aplicativo faz o link entre os dois”, conta Magali.

Para ser cadastrado, o profissional de lavagem recebe treinamento, além de ter todos os seus antecedentes checados junto à Polícia Civil. “Também oferecemos a ele todo o suporte, inclusive para virar pessoa jurídica, para se profissionalizar”, explica a empreendedora.

“A partir das mentorias que estamos recebendo no Seed nós já mudamos inclusive o conceito do negócio, estamos investindo mais em parcerias com empresas, como condomínios residenciais, estacionamentos, supermercados e clubes, para atender os clientes. Já conseguimos fechar parcerias com estacionamentos e condomínio”, comemora Magali.

Quarta rodada

Os números da quarta rodada do Seed impressionam. Foram mais de 45 mil pessoas impactadas, mais de 500 atividades de difusão realizadas em todos os 17 Territórios de Desenvolvimento de Minas Gerais, 960 horas de mentoria personalizada e 120 horas de conteúdo compartilhado. Foram gerados, diretamente, 164 empregos, captados mais de R\$ 7,5 milhões em investimentos e as startups faturaram mais de R\$ 2,8 milhões (veja arte abaixo).

A quarta rodada foi de muito aprendizado e testes para o novo modelo de aceleração do Seed, consolidado agora na quinta rodada. “Internalizamos a aceleração na quarta rodada. Montamos um time próprio para desenhar o processo, ao invés de contratar uma empresa terceirizada. Essa mudança foi fundamental para a evolução e maturidade do Seed, tendo em vista que precisamos gerar conhecimento interno e nossa própria rede de contatos para crescer e aumentar nosso impacto. Na quinta rodada esse time foi ainda mais fortalecido, inclusive pelos agentes formados no Seed Academy”, destaca Oliveira.

“A partir da execução interna do processo de aceleração, aprendemos que podemos aumentar a nossa capacidade de impactar as startups e o ecossistema por meio de processos customizados, alinhados, inclusive, ao nosso contexto brasileiro de inovação, além de desenvolver uma rede própria de parceiros e mentores que, sem dúvida nenhuma, são nossos principais recursos para a jornada empreendedora de cada projeto selecionado”, finaliza o coordenador do Seed.

