

Hub de Inovação da USCS fecha primeiro ciclo com fortalecimento das startups

George Garcia

O Hub USCS-Biosphere completou o primeiro ciclo de nove meses com as 12 startups que participaram do primeiro edital. O sucesso foi grande, desta dúzia de empresas inovadoras e tecnológicas que chegaram basicamente como um projeto no papel, sete delas deixaram o hub com clientes. O diretor de Operações do Hub, André Castilho, falou sobre como foi o primeiro ciclo deste trabalho que funciona fisicamente dentro da USCS (Universidade Municipal de São Caetano do Sul) em uma parceria com a instituição para troca de experiência, uso de laboratórios e, em contrapartida o Hub oferece uma chance bem maior de sobrevivência dessas empresas.

“O Hub funciona como um espaço físico onde acontecem diversas atividades de fomento para empresas, normalmente empresas de base tecnológica, que são as startups. Então a gente tem metodologias para desenvolver em todas elas um trabalho em curto espaço de tempo. São ciclos de nove meses, nesses ciclos a gente trás para essas empresas toda uma experiência de fomento e crescimento equivalente a uma experiência de dois anos de uma empresa fora do Hub”, explica Castilho à jornalista Mariana Fanti, no RDTv desta quarta-feira (21/12).

“Funciona mais ou menos como um espaço de coworking, Abrimos um edital a cada semestre que tem alguns quesitos para selecionar essas startups. Elas passam por uma espécie de peneira e selecionamos 15 startups por ciclo para serem investidas. A gente faz um primeiro investimento, capta outros tipos de recurso para ela, disponíveis em editais públicos ou privados, pois temos uma equipe especialista nisso. Além disso a gente usa metodologias para trazer desenvolvimento comercial, desenvolvimento do protótipo e todo o planejamento financeiro para elas também”, detalha o diretor.

Dentro da parceria com a USCS, pelo menos 30% das startups selecionadas têm que ser da comunidade acadêmica, como alunos, professores e egressos. Então tem oportunidade tanto para quem está dentro como para quem está fora da universidade. A escolha passa pelas principais verticais que a universidade busca, que são quatro; a Healthtec, de startups relacionadas à saúde; Adtech, relacionadas a propaganda, publicidade e marketing; Indústria 4.0, relacionadas a robótica e internet das coisas; e a Govtech, que reúne empresas que produzem tecnologia para fornecer para o governo. “São as verticais que a gente prefere, mas o programa é aberto”, diz o diretor.

“Toda startup que entra é investida por nós e tem uma variação de R\$ 35 mil até R\$ 120 mil. É um formato que não coloca esse dinheiro diretamente no caixa da startup, mas a gente faz o pagamento dos fornecedores. A gente olha para o projeto e diz que para funcionar vai precisar, por exemplo, de um contador, de um escritório de advocacia, uma agência de marketing, uma empresa de desenvolvimento ou uma produtora de vídeo. Mapeamos, acionamos e pagamos esses fornecedores para prestar serviços para que essa startup consiga gerar seus modelos e aplicar no mercado”, destaca Castilho.

No primeiro ciclo a maior procura foi por empresas relacionadas à área da saúde, depois daquelas criadas por alunos da parte administrativa e outras relacionadas à indústria criativa. “A gente abriu agora essa vertical GovTech entendendo todo o posicionamento estratégico da universidade no relacionamento com os municípios. Com isso a gente entende que agora vai equilibrar a busca por tipo de curso. Já executamos o primeiro ciclo e foi um sucesso. Das doze que ingressaram nesse primeiro ciclo sete saíram com negociações de investimento”, comemora Castilho.

Continuidade

Depois do ciclo a relação do hub com a empresa não termina. Ele continua a impulsionar a startup. “Somos uma empresa privada, nós não cobramos as startups para estarem no nosso espaço, na verdade a gente investe nessas startups e acaba se tornando sócio, então a nossa relação com elas é de longo prazo. Temos uma tese patrimonialista em que a gente absorve um percentual dessas startups e acompanha por algum tempo para que ela comece a dar lucro e, à partir daí, passa a ser algo rentável para nós. A gente só ganha se eles ganharem”, explica André Castilho.

O tempo de maturidade da empresa e quanto ela vai ficar com o Hub após o clique depende de vários fatores, entre eles o mercado. “O importante é que ela ganhe

corpo e, à partir de um determinado momento a gente sai dessa startup, vendemos a nossa parte para outros investidores, permitindo que ela continue crescendo e tendo participações. Não se chega neste ponto antes dos 24 meses de operação. Auxiliamos em todo esse processo comercial, de venda, escolha de qual linguagem deve ser usada nas redes para fazer o marketing, estrutura tudo isso e põe ela na rua para garantir as primeiras vendas, conectando ela com investidores. Então é um processo que visa a redução da mortalidade dessas startups”, diz o diretor do Hub USCS-Biosphere.

ABC

Para Castilho o ABC ainda é um pólo industrial importante, mas as empresas de tecnologia estão ganhando espaço importante. “Tem muita gente que ainda resume o ABC em um pólo industrial, mas é também um pólo tecnológico enorme com startups que são referência. O trabalho do Hub é só um dos que acontecem na região para ajudar essa virada de chave, fazer o público entender que o ABC ainda é referência em indústria, mas não se resume a isso. A região tem muito mais coisas na sua economia que têm potencial absurdo”.

Castilho também destaca a importância da USCS no desenvolvimento do Hub e destas empresas. “Os professores são extremamente importantes para o desenvolvimento das startups, são pesquisadores que conhecem o mercado e pelo hub acabamos utilizando esse conhecimento. Então, dentro deste investimento, a gente garante a contratação desses professores como pesquisadores para ajudá-las a desenvolver tecnologias e soluções cada vez melhores”. Ele também falou da facilidade de contratação de estagiários para essas empresas através da universidade e do uso dos laboratórios. “Os laboratórios, mesmo com a carga dos cursos, ficam ociosos parte do tempo, então a gente ressignifica esses espaços usando para soluções efetivas para o mercado. Tem sido uma experiência produtiva não só para a gente como também para a universidade”, conclui o diretor

<https://www.reporterdiario.com.br/noticia/3198208/hub-de-inovacao-da-uscs-fecha-primeiro-ciclo-com-fortalecimento-das-startups/>

Veículo: Online -> Site -> Site Repórter Diário - Santo André/SP

Seção: Economia