vem da ideia de que a inovação e as startups mais bem sucedidas sairiam da área academica. O que temos visto, e o Inovativa ta mostrando justamente porque não focamos só no academico, é que a maior parte das empresas do Inovativa, que o pessoal ta fazendo coisas legais, não são pessoas que vem da academia, são pessoas do mercado. Pessoas que estão trabalhando e fazendo a startup ao memso tempo, ou abandonaram o emprego e abriram a startup, mas que sempre tem um contato e experiência profissional muito próxima com aquele objeto ou mercado alvo que estão atuando

um estudo com a Deloitte onde eles analizaram 11 mil startups do mundo e começaram a classificar quais são as unicórnios, os fora da curva, mas principalmente quais são as mais bem sucedidas e decidiram estudar esses. Tiraram os unicórnios do jogo, outliers, e pegaram as que tem crescimento sustentável e rápido ao longo do tempo. E ai você começa a ver que aquele conceito de que o cara é da universidade ou pesquisador da universidade que sai e monta a inovação nos negócios mais bem sucedidos isso é exceção e não regra. Os melhores negócios são de pessoas em torno de 35 a 40 anos que já tenham trabalhado ou na área de P&D de empresas ou executivos de empresas ou gerentes de empresas ou que já tenham passado por várias startups falidas ao longo do tempo, mas é um cara maduro, que tem contato seja com o mundo corporativo ou com o mundo de startups falhando muito, geralmente essas bem sucedidas, é quase regra, eles trazem um executivo da área de negócios para trabalhar com alguém da área técnica, então é aquele negócio do Sergey Brinn, os dois tecnológicos, isso não acontece nas mais bem sucedidas, em gera

agente vê isso e vê um pouco dessa experiência muito parecida em Israel, a diferença é que lá a grande diferença do pessoal bem sucedido não sai da corporação, sai do exercito, de uma divisão especifica do exercito. Não é porque os caras fazem negócio lá, mas fazem tecnologia prática e aplicada para resolver problemas, e ai pegam isso e jogam para o civil. Quando vão para o civil para criar suas startups tem um ecosssitema de anjos, investidores, em volta ou de contato e networking com gente que foi dos EUA ou outros países que ajudam esses caras técnicos a estruturarem seus modelos de negócio, e ai o negócio explode

Como que uma grande empresa vai interagir com uma startup? Aqui no Inovativa a BRASQUEM, BOsche, Natura e várias outras querendo que mostrassemos um programa para eles. Da para fazer um Inovativa para a gente? Tudo bem, podemos até fazer mas para que você quer isso? Ai a maior parte dessas empresas, principalmente nacionais e grandes, elas até 5 anos atrás não tinham o mínimo interesse em startup. Multinacionais algumas só que tinham, principalmente as que tinham corporate venture, mas de uns 3 a 5 anos atrás começaram a se interessar do tipo: estamos vendo um monte de coisas surgindo, os caras podem acabar com meu negócio ou parte dele, e eu preciso interagir com o mundo de startup. Mas ninguém sabe como, esse que é o problema. Ok, a visão dele é fazer transferência tecnológica mas os caras da outra ponta, você sabe como eles vão fazer? Eu chego e falo: você vai integrar essa startup dentro da sua cadeia de valor, cadeia de suprimento? Você vai fazer um investimento em investimento de risco, em corporate, comprar equity dessa startup? Você vai fazer uma joint venture? Vai fazer um desenvolvimento de produtos em conjunto com seu P&D? Os caras não sabem, a maioria ta indo no oba oba, falar que a empresa é cool, que ta envolvido com startup. Para você ter uma noção conversei com o pessoal de P&D da BRASQUEM e os caras não foram envolvidos no programa, quem foi envolvido foi o pessoal de Marketing

 que percebemos é que a maioria não sabe como, porque se o cara faz a parte de colocar ela na cadeia de suprimento o risco é altissimo, a política interna da empresa, quem vai fazer isso é a área interna de negócios ou P&D que vai tentar trazer, vai entrar no suprimento mas ai a galera de suprimento não quer porque eles já tem os fornecedores estabelecidos e de confiança, não querem arriscar ai para esses moleques que depois desistem, mudam de idéia e eu fico na mão, então não me interessa isso. Segundo o cara não tem escala suficiente, ou quando não é produto  é serviço e o cara não testou em grandes volumes, então assim, o risco é muito alto. Se for suprimento tem esses probelmas que tem que falar com diversas áreas diferentes da empresa e ai é uma políticagem danada, todo mundo querendo saber do teu e poucos conseguem fazer isso. O segundo ponto é fazer um PD em conjunto, o problema é que quando você pega uma startup que é super inovadora e joga dentro daquela máquina de moer carne que é o P&D corporativo onde o cara tem que escrever um monte de relatório, cheio de amarras na própria empresa e com pesquisadores mais antigos dentro dos laboratórios ai não vai dar certo. A empresa vai matar essa startup ali dentro, vai jogar um projetinho qualquer, o empreendedor vai desmotivar que não vai levar para lugar nenhum e ai os caras não avançam

É complexo esse negócio, são várias frentes de ataque que você pode fazer, e o outro lado das grandes empresas é que eles também precisam aprender a fazer. Ninguém sabe fazer isso aqui no Brasil. Nosso alento é que eles estão começando a tentar, o resto é aprendizado mesmo. Errar e quebrar a cara

O cara poderia estar ajudando velhinho no asilo mas eu me sinto muito mais feliz ajudando uma startup do que cuidando de velhinho, cada um tem um perfil. Eu posso ser mais útil, porque tem um monte de gente cuidando de velhinho e cuidar de velhinho me faz mal. Mas ajudar uma startup eu posso ajudar. Quando a gente convida os caras eles pensam que nunca abriram um negócio, não entendem como podem ajudar. Ai pedimos para experimentar. Eles chegam lá e depois falam que querem mais mentoria

agente vê isso e vê um pouco dessa experiência muito parecida em Israel, a diferença é que lá a grande diferença do pessoal bem sucedido não sai da corporação, sai do exercito, de uma divisão especifica do exercito. Não é porque os caras fazem negócio lá, mas fazem tecnologia prática e aplicada para resolver problemas, e ai pegam isso e jogam para o civil. Quando vão para o civil para criar suas startups tem um ecosssitema de anjos, investidores, em volta ou de contato e networking com gente que foi dos EUA ou outros países que ajudam esses caras técnicos a estruturarem seus modelos de negócio, e ai o negócio explode

aquela visão do Sinapse, que acho importante, muito legal e útil para desovar coisas da universidade, mas não espero que vão sair grandes resultados do Sinapse em termos de empresas de rápido crescimento.

Como que uma grande empresa vai interagir com uma startup? Aqui no Inovativa a BRASQUEM, BOsche, Natura e várias outras querendo que mostrassemos um programa para eles. Da para fazer um Inovativa para a gente? Tudo bem, podemos até fazer mas para que você quer isso? Ai a maior parte dessas empresas, principalmente nacionais e grandes, elas até 5 anos atrás não tinham o mínimo interesse em startup. Multinacionais algumas só que tinham, principalmente as que tinham corporate venture, mas de uns 3 a 5 anos atrás começaram a se interessar do tipo: estamos vendo um monte de coisas surgindo, os caras podem acabar com meu negócio ou parte dele, e eu preciso interagir com o mundo de startup. Mas ninguém sabe como, esse que é o problema. Ok, a visão dele é fazer transferência tecnológica mas os caras da outra ponta, você sabe como eles vão fazer? Eu chego e falo: você vai integrar essa startup dentro da sua cadeia de valor, cadeia de suprimento? Você vai fazer um investimento em investimento de risco, em corporate, comprar equity dessa startup? Você vai fazer uma joint venture? Vai fazer um desenvolvimento de produtos em conjunto com seu P&D? Os caras não sabem, a maioria ta indo no oba oba, falar que a empresa é cool, que ta envolvido com startup. Para você ter uma noção conversei com o pessoal de P&D da BRASQUEM e os caras não foram envolvidos no programa, quem foi envolvido foi o pessoal de Marketing

 que percebemos é que a maioria não sabe como, porque se o cara faz a parte de colocar ela na cadeia de suprimento o risco é altissimo, a política interna da empresa, quem vai fazer isso é a área interna de negócios ou P&D que vai tentar trazer, vai entrar no suprimento mas ai a galera de suprimento não quer porque eles já tem os fornecedores estabelecidos e de confiança, não querem arriscar ai para esses moleques que depois desistem, mudam de idéia e eu fico na mão, então não me interessa isso. Segundo o cara não tem escala suficiente, ou quando não é produto  é serviço e o cara não testou em grandes volumes, então assim, o risco é muito alto. Se for suprimento tem esses probelmas que tem que falar com diversas áreas diferentes da empresa e ai é uma políticagem danada, todo mundo querendo saber do teu e poucos conseguem fazer isso. O segundo ponto é fazer um PD em conjunto, o problema é que quando você pega uma startup que é super inovadora e joga dentro daquela máquina de moer carne que é o P&D corporativo onde o cara tem que escrever um monte de relatório, cheio de amarras na própria empresa e com pesquisadores mais antigos dentro dos laboratórios ai não vai dar certo. A empresa vai matar essa startup ali dentro, vai jogar um projetinho qualquer, o empreendedor vai desmotivar que não vai levar para lugar nenhum e ai os caras não avançam

É complexo esse negócio, são várias frentes de ataque que você pode fazer, e o outro lado das grandes empresas é que eles também precisam aprender a fazer. Ninguém sabe fazer isso aqui no Brasil. Nosso alento é que eles estão começando a tentar, o resto é aprendizado mesmo. Errar e quebrar a cara

Começaram: construimos bem o ecossistema, já ta bem azeitado, então agora vamos focar em grandes projetos e do outro lado focar em venture para estimular ainda mais as pequenas empresas que estão surgindo aqui. Ai fecham os dois lados da equação, mas para chegar nesse ponto foram 3 decadas.

muita tecnologia sendo desenvolvida no Brasil, gente querendo investir do outro lado e um falava que não conseguia falar a linguagem do outro. Startup falava que não tinha dinheiro disponível e investidor falava que não tinha bom projeto. E notamos que o que faltava nesse meio de caminho era conhecimento de negócios das startups de tecnologia

Com nosso nível de maturidade de inovação no país eu não estou preocupado que programas dêem certo, eu estou preocupado que surjam muitos programas. Só de surgir muitos programas quer dizer que ta entrando na pauta, na agenda de governos, de municipla, estadual, federal, o que for. Automaticamente conforme o sistema for amadurecendo vão surgir novos programas, vão se aperfeicoar outros e vão se matar outros. É natural. A evolução vai ser muito parecido com evolução de startups. Muitas vão morrer, alguns programas vão realmente rachar. Eu não vejo problemas. Ao invés de falar programas estaduais eu prefiro falar de ecossistemas estaduais que não tem só um programa mas várias políticas públicas em voltas

Brasília ainda está engatinhando, me surpreendeu muito Brasília que eu nem sabia que tinha coisa 4 anos atrás mas que tem começado a crescer. O problema de Brasília é que você não tem um ecossistema grande de empresas fortes e industrias em volta. Um neg´øcio interessante que teria para Brasília é essa parte de governo, o problema é que para governo contratar por licitação só as grandes que leva. Você não tem na 8666 mecanismos para contratar produtos de startups, você não tem hoje em governo a possibilidade de fazer um precorumement, que se der certo você tem dispensa de licitação de compra para essas empresas. Isso dificulta muito. Você vai entrar em uma startup competindo com TOTVS, Oracle, Microsoft, etc. E o próprio requisito de compras de governo geralmente são pouco inovadores, poucas coisas fora da caixa, é muita coisa de prateleira que eles pedem, isso acaba não dando chances para startups. Estamos tentando mudar esse código agora, tentamos recentemente com a lei de ciência e tecnologia em janeiro, foi bloqueado nossos artigos de sexta pra domingo e agora estamos tentando voltar ao assunto com MP. Se conseguirmos isso ai vai ser algo legal porque colocamos que é algo limitado para micro, pequenas e médias com faturamento até 90 milhões, se não alguns atores de governo não conseguem ter volume de compra, tipo uma Petrobras da vida, coisas do tipo. Mas o que vai acontecer ali é que o governo pode fazer um projeto de inovação com uma startup de interesse dela que se der certo dpeois ela pode comprar por dispensa de licitação. Isso é um poder de compra do estado para incentivar isso. Ou se a caixa criar linha de pesquisa para universidade e a pesquisa vira uma empresa ela pode ter dispensa de licitação, essas são as  variáveis de condições para compras de pequenas e médias empresas de coisas inovadoras. Pra Brasília acho que esse é o caminho, govenro comprar de startup. O outro lado é pelo grupo do planejamento, o InovaGov, e ai agente participa e tem um grupo de trabalho para parcerias público privada para gerar inovação em governo. E ai o que fazemos lá é sentar com uma galera mais cabeça aberta para discutir sobre como gerar inovação em governo.

Eduardo: Como é a sua trajetória profissional? O que você já fez?

Rafa: Começou no Grupo Gestão, entrei calouro na empresa junior e fiquei três anos lá, até sair depois de ter sido Presidente. Na minha opinião não teria feito nada sem o Grupo Gestão, aprendi muita coisa lá. Em 2014, ainda como Diretor, criei um blog com outros dois amigos do Grupo Gestão depois de ter feito o Laboratório da Fundação Estudar, era um blog para falar sobre desenvolvimento pessoal. Depois em 2015 eu já estava como Presidente do Grupo Gestão comecei a trabalhar em uma construtora mas eu não era bem contratado. Era um cara empreendedorzão, ele tinha um lucro de 40% ao ano para todos os investimentos dele na crise, ele vendia o terreno para um investidor, construia o imóvel para e pegava a fatia dele. Fui lá para aprender, e ele topou. Trabalhava muito barato, eu tinha minhas obras para acompanhar e aprendi muito. Ai sai de lá e da GG mais ou menos ao mesmo tempo, foi quando eu e outros amigos começamos a olhar um negócio chamado Casa do Bacalhau, tentamos fazer ali a mesma coisa que o Tarso fez com a Mr Brownie. Era um velhinho que procurou o Grupo Gestão para resolver o problema dele, ele tinha o negócio a muito tempo, a empresa tava caindo mas a marca e o produto eram bons, dava para distribuir, etc e iriamos fazer a proposta de assumir as dívidas para termos 50% e ele 40%. Graças a deus não deu certo, descobrimos em fevereiro que eram 2 CNPJs com quase 600 mil em dívidas, etc. E ai quando sai dali foi quando comecei o Ribon. Eu já tinha vontade de empreender com negócio social, estava meio bad por ter focado em um negócio de bacalhau sendo que não gosto de bacalhau, etc. Era a hora. Ai descobri que não sabia nada de Startup e comecei a estudar, todo dia por 8 horas eu estudava sobre coisas de startups, fazia um modelo de negócios diferente, etc. o Ribon saiu daiu.

Eduardo: Você falou que você tinha muita vontade de empreender com negócio social. De onde saiu isso?

Rafa: Cara, no Movimento Empresa Junior. Lá tive contato com o CHOICE, tudo quanto é evento, galera fala muito sobre isso de trabalhar e empreender com propósito. Foi dai.

Eduardo: Então o MEJ teve uma influência na sua formação empreendedora?

Rafa: Total.

Eduardo: Você acha que já tinha antes?

Rafa: Tinha sim, mas era muito só queria uma empresa. Entrei na produção porque melhor do que ADM para abrir empresa mas o MEJ foi essencial. Para o meu sócio também.

Eduardo: E quais você acha que são as motivações para essa escolha de empreender ao invés de continuar trabalhando para o cara da construtora ou em outra empresa como funcionário?

Rafa: Mais liberdade, acho que trabalho é uma prisão e não acho que as pessoas devem viver trabalhando. Esse meu medo é maior do que o medo do desemprego. E a questão do propósito também.

Eduardo: Você acha que alguém teve influência nessa formação?

Rafa: George Kook, ele falou sobre empreendedorismo ético.

Eduardo: E sobre a Ribon? Como foi o começo dela? Como foi passar por isso? Teve gente que te ajudou?

Rafa: Foi bem sozinho e internet. Internet é genial, e ai eu descobri que as coisas só funcionam se você pesquisar em inglês, você não acha coisas boas em português. E ai foram livros e internet, tinham semanas que eu lia quatro livros. Na época eu tinha duas ideias de modelos de negócio para tocar, mas ai mandei um email para o Marco Gomes por ele ser muito bom, ele respondeu, marcamos um Skype, ele falou muito bem sobre o tamanho do mercado do Ribon e decidi tocar essa ideia. Ele me deu como objetivo encontrar dois cofounders, um designer e um desenvolver, e ai passava meu dia atrás dessas pessoas.  Foi muito difícil achar essa galera até encontrar os meus atuais sócios

Eduardo: E como você os encontrou? Você já os conehcia ou foram recomendações?

Rafa: Foi pelo MEJ. O Carlos eu não conhecia mas o Juju eu já conhecia, tive que convencê-lo muito a entrar. Ele estava me ajudando a encontrar programadores mas não queria nem escutar de novas ideias, nem sobre o que era o Ribon. Ai até eu falar pra ele vir ver o que é, ele se interessar e ai decidir entrar. Foi total convencimento. Ele estava trabalhando na Flama, na Concentra, etc, estava total sem tempo.

Eduardo: E o que foi mais difícil nesse começo?

Rafa: Um trampo que tivemos muito foi por estarmos trabalhando de vários lugares diferentes e meio que tinhamos medo do Ribon se tornar um projeto paralelo porque a galera não estava se comunicando direito, etc. É rarissimo encontrar informações disso na internet, sobre como gerar a equipe em um cenário assim. Tive muita sorte que os três caras eram bons e mantiveram o foco, nunca cambaleamos com a Ribon ou partimos para outra coisa. Foi difícil encontrar sobre como fazer isso. Toda a galera já tinha participado de Startup Weekend então tinha uma ideia de como seria. O que foi difícil mesmo foi achar investidor, bati na porta de muita gente, acho que tenho quase todos os investidores famosos do Brasil no meu LinkedIn. Sai adicionando todos eles e mandando pitch para todos. Foi total ponta de faca mas a maioria não responde. Como não tinhamos contatos era o nosso jeito. Chegou a ter investidor que pagou tudo para irmos para São Paulo, o cara chegou com Porsche e tudo mais, mega agressivos. 9 horas de negociação na casa do cara em um domingo, não podiamos sair até assinar contrato, etc. Foi bem bizarro. No fim não fechamos com eles, a proposta deles era muito agressiva para nós. Por fim conseguimos Startups Brasilia e na Cotidiano. Sempre falei para o Froes que queria entrar na Cotidiano, que ele investisse na Ribon, ele topou e isso foi desde outubro de 2016 mas o investimento só veio agora. Cheguei a conseguir também 3 investidores anjos mas ficamos com a Cotidiano e com o CAMP.

Eduardo: E dessa peregrinação você acabou que fechou com alguém de Brasília mas qual a sua visão sobre o mercado de investimento daqui?

Rafa: Cara, conversei com pouquissimas pessoas daqui. Não sei se é porque não conheço ou se não existem, mas definitivamente elas não se fazem serem vistas. São low profile. Nosso investimento foi total contato meu com o Froes que nos conheceu pessoalmente, nos acompanhou e gostava muito de nós. Era o único contato que eu tinha, não conhecia nenhum outro daqui e nem tinha como criar esse relacionamento. Quando pesquisava no LinkedIn também só achava de fora, a maioria de São Paulo. Foi muito difícil pegar investimento.

Eduardo: Teve um do governo também, né? O que você acha disso? Ajuda? É importante?

Rafa: Acho que ajuda mas mesmo com o dinheiro da FAP queriamos mais investimento porque com o dinheiro do governo não conseguiriamos pagar o time de founders, para isso o investimento complementar o da FAP e deixamos o do governo para pagar o restante da equipe.

Eduardo: Vocês estão focando global? Nacional?

Rafa: Queremos global mas estamos atuando nacional para validar e aprender. Nosso negócio não faz sentido ficar só aqui, é muito fácil de escalar, é só traduzir o app.

Eduardo: E o que você diria sobre o ecossistema de Brasília? A galera de ajuda? Tem complementaridade?

Rafa: Cara, minha visão é bem parecida com a do Rafael da Garan. Ele acha que o ecossistema é bem dividido e eu vejo exatamente isso, tem a galera que trampa e tem a galera do oba oba. E a galera do oba oba é, infelizmente, a única que é vista, que é achável. Tem meetup para passear de bicicleta em Brasília, etc e porra, mano. Isso é legal mas não é startup. A galera séria de verdade ta trabalhando e resolvendo problema, não tem tempo para essas coisas. Algumas pessoas boas puxam bastante, tipo o Buzeto, o Guga, mas tem poucos players sérios e visíveis. Players visíveis raramente são sérios.

Eduardo: Você acha que isso é um problema de Brasília?

Rafa: Não sei se é um problema só de Brasília mas com certeza é um problema que temos aqui. Tem um grupo de startups que nego não tem startup, ninguém tem. É a galera do oba oba. Ficam comentando bastante de bitcoin, IA, robô, chatbot, etc mas ta, e ai? Você ta fazendo mesmo? E a galera que ta começando a ficar séria e a trabalhar geralmente fica muito perdida, não tem de quem se inspirar. O Furlan da Configr as vezes da uma xaropada na galera lá, para eles cairem na real, focar na startup mesmo e tal. Pelo modismo, não sei, mas a galera que ta realmente trabalhando no negócio não é muito ligada ao ecossistema. Poucas startups sérias estão no ambiente de startups iniciantes.

Eduardo: Você acha que a galera das startups sérias estão bem distantes da galera iniciante?

Rafa: Total. E não culpo muito eles. Você ta trabalhando pra caralho na startup pra que ela dê certo e no tempo livre que você tem é difícil você ir dedicar para outras pessoas que estão começando. É difícil. Acho que se um dia eu tiver minha startup séria, andando bem, etc não vou parar para criar um grupo para falar de startup nova. Acho que se tivesse um grupo bom eu entraria mas hoje todos são oba oba. Não julgo porque essa galera não ta lá.

Eduardo: Dessa experiência que você vê a galera oba oba, a galera trampando sério, o que seriam características que um empreendedor precisa ter e essa galera séria tem? Talvez pontos em comum e pontos chaves nessas pessoas?

Rafa: Primeiro que estão com uma startup mesmo, bem estruturada, ta crescendo, break even, investimento, etc mas principalmente da para perceber pela pessoa que ele é “trampeiro”. Se o cara é “trampeiro” ele não vai estar no WhatsApp o dia todo, ele não vai ficar em barzinho todo dia conversando sobre startups, ele não vai estar falando sobre as novas atualidades e do que lançou, o cara ta trampando. Para ele ter uma boa startup ele tem que ter trabalhado muito e trabalho muito bem, ai da para perceber a seriedade. É difícil perceber quando alguém é sério de primeira vista mas logo da para perceber.

Eduardo: E é difícil achar essa galera em Brasília?

Rafa: Cara, acho que é difícil achar essa galera no geral. Não sei se em Brasília é diferente, até porque não sei como são em outros lugares.

Eduardo: Dessa galera, qual você acha que é a motivação? Do pessoal bom, porque eles estão se dedicando tanto? É por dinheiro? É por mudar o mundo? Reconhecimento?

Rafa: Não acho que tenha uma resposta única, eles querem que a startup der certo mas acho que da para contrabalancear pelo que eles não fazem. Eles não se divertem tanto com coisas legais de startups. Se você mostra um novo processo de design de serviço, se o cara fica super empolgado e falando disso o tempo todo e toda hora logo você sabe que esse é o cara oba oba. Para um cara que é true quando chega algo novo ele vai ficar pensativo, vai analisar, etc antes de implementar. Eles tem visão sistêmica. Se é algo útil e massa ele vai ficar sério e pensativo, um cara oba oba vai ficar animado.

Eduardo: Você falou muito da dificuldade que foi formar o time e parece que você teve um time complementar. Um desenvolver, um business e um designer.

Rafa: Isso, mas meu único critério mesmo era alguém sério e que trabalhasse muito.

Eduardo: Você acha que isso é mais importante do que ter um dev, um designer e um business juntos?

Rafa: Não sei, acho que isso é ter braço e perna. Não sei se troca. Tem que ter essa complementaridade e ser fazedor. Chegamos a ter a oportunidade de ter dois devs ao invés de um designer mas preferimos ter designer pela importância, achamos isso muito importante. Se olharmos o batch de startups da Cotidiano só a Ribon tem designer, não sei se estamos certos mas focamos muito e nosso diferencial é ter um bom design. Toda a nossa pegada é muito no design.

Eduardo: Você nota que isso em Brasília? A galera tem designer? Não tem?

Rafa; Cara, não sei. Pensamos isso coincidentemente hoje. Mas duas coisas que já pensei é a questão da galera sempre procurar um CTO mas raramente achar, é muito difícil achar alguém de tecnologia, quando comecei o Ribon ai achei o cara e o tanto de gente que veio me perguntar se eu conhecia um desenvolvedor para uma startup foram umas 10 em 3 meses. Muita gente mesmo. E tem uma galera que fala que é ruim mas não sei que são dois empreendedores iguais, em que os dois são amigos, etc e começam igualmente, vejo muito isso em Brasília. Pelo que li isso é ruim, mas eu não sei.

Eduardo: Você acha que teve algum material que foi essencial para ti e seu aprendizado?

Rafa: Uma coisa que me ajudou demais no começo foi o curso Startup School do Sam Altman da Y Combinador. 140mba foi muito bom também. Hooked e Traction foram muito bons e abriram muito minha mente. Tem algumas paradas de Human Centered Design que são animais. Vai lá e faz foi muito bom também, é o livro do Tiago Mattos da Perestroika. Startup 2.0 do Guy Kawasaki. Hard Things About Things se eu soubesse que era tão bom teria lido antes. Muito foda. E cara, um monte de blogs em inglês. Tudo em inglês, na minha opinião tudo o que vi em português é antigo, os caras falavam o que já era visto como errado em 2011. É muito repetitivo, você vai achar muita coisa sobre validação e MVP, muita gente falando a mesma coisa. Em inglês você vai ver muito mais coisas e totalmente diferentes. Outro livro muito bom também é Seja mais esperto do que seu VC, do fundador do Twitter. Muito bom mesmo. Ele fala sobre todos os jogos de clausulas entre VCs e empreendedores. Depois que li esse livro tudo o que os investidores me falaram eu sabia tudo o que podia rolar, sabia mais do que meu advogado.

Eduardo: E como é a interação com outros empreendedores aqui em Brasília? A galera te ajuda?

Rafa: Pouco cara, mas vou te falar que é porque corro pouco atrás. Corri muito atrás de pessoas especificas, tivemos pouco tempo pra isso. Fomos atrás para coisas pontuais, tipo alguém para nos ajudar com service designer. Primeiro fizemos o protótipo, depois começamos a correr atrás do investidor então faz mais ou menos dois meses que estamos fulltime no Ribon.

Eduardo: Mas rolou de alguém já ter te ajudado?

Rafa: Cara, muita gente. Sempre corri atrás, as pessoas não estão lá livres, você que mtem que correr. O Buzon do Pin My Pet, a própria galera da Pin My Feel. O André. O Marco também.  Mas eu sempre mandava um email para as pessoas pedindo para trocar ideia.

Eduardo: O quão importante isso foi?

Rafa: Total importante, foi só por isso que conseguimos achar investidor. Só por conta disso que o Ribon existe, porque mandei email para o Marco Gomes perguntando o que ele achava, se ele não tivesse respondido talvez tivesse desistido ali. Foi um baita gás quando ele topou ser nosso mentor. Eu sempre chegava e conversava com as pessoas.

Eduardo: Vi que vocês contrataram mais uma pessoa, né? Agora vocês são quatro? Como é a gestão dessas pessoas? Vocês usam alguma metodologia? Ou cada um no seu quadrado? Como é?

Rafa: Cara, implementamos algumas coisas bem simples e bem legais. A primeira coisa foi o Pomodoro Sincronizado, todo mundo faz o pomodoro junto e tem que fazer no mínimo 12. Então isso da mais ou menos 6 horas mas na real da umas 7 porque trocamos ideia, estendemos o break, etc. A nossa meta é 14 pomodoros dia, você pode chegar qualquer horário, temos um quadro pra galera anotar quantos pontos fez em tal dia que é meio que nosso ponto eletronico, trabalhamos muito focado nisso.  Uma coisa essencial da nossa cultura é o feedback, todo mundo tem que estar sabendo o que o outro ta fazendo. Se você não souber ta errado, e você tem que sempre estar contando pra todo mundo o que está fazendo, o tempo inteiro. A cada pomodoro fazemos uma rodada de 2 minutos de feedback e 5 minutos de descanso. O feedback é para você mostrar o que você acabou de fazer o que você vai fazer na próxima. Isso setou um ritmo fudido para nós porque cria a pressão para mostrar o que temos que fazer. É bom e é saudável que você descansa, da para sair do dia de boa. Fez termos um ritmo violento, muito bom mesmo. Do pomodoro e do feedback. Se alguém ta trabalhando fora o feedback é pelo slack. Mesmo remoto mantemos o pomodoro remoto usando o cucko da galera do startae. Agora como começamos a trabalhar fulltime começamos a controlar o projeto pelo Asana, começamos agora então ainda não sabemos se vai dar certo. Estamos usando a técnica do Must Win Battles (Machine Battles), veio de um livro de gestão estratégica para agências de publicidade e ambientes de extrema incerteza, temos uma batalha que precisamos vencer, um brazo e temos que ganhar/bater a meta. A cada dia temos de 2 a 3 batalhas que precisamos ganhar de acordo com a estratégia. E toda semana uma pessoa senta e os outros dois sentam atrás enquanto essa pessoa sentada fica colocando as atividades do Asana para a próxima semana, e eles vão dando pitaco. Ai vou criando as tarefas e a galera fala que acha que deveria fazer X coisa antes, etc e vamos organizando juntos e de forma colaborativa. Fechou a semana do asana trocamos a pessoa e fazemos o asana dela. Assim garantimos que todo mundo sabe o que o outro vai fazer. Isso é bom porque as vezes eu preciso de algo de você na terça, mas ai quando vejo que você colocou no seu asana na quarta eu já chamos sua atenção lembrando que é na terça e fica tudo certo.

Eduardo: Você passou pela experiência de contratar a primeira pessoa agora. Como você julgaria o nível da galera de brasília para trabalhar em uma startup?

Rafa: Cara, não vi ninguém com mais de dois anos de experiência. Acho que isso rolou porque nosso salário é baixo, a divulgação foi bem curta, etc. Com salário baixo não tem jeito, eles na real estão recebendo até mais do que os sócios. São PJ e não CLT. Ai a galera não adere tanto.

Eduardo: E nível técnico, o que você achou?

Rafa: Cara, tinha a galera que sabia codar e a galera que não sabia. Filtramos pela galera que sabia. Ficamos muito em dúvida entre o cara que chamamos e uma mina que codava super bem mas ai ela não quis, ela teve um problema de saúde, etc e ai acabamos chamando o outro cara.

Eduardo: Vocês acham que diversidade é importante? Qual a visão de vocês sobre isso?

Rafa: Não, queriamos uma pessoa boa em código. Queriamos ela porque ela era a melhor, não porque era uma mulher. Na real o Tiago era um pouco melhor em código do que ela mas rolou uma sinergia muito melhor com ela.

Eduardo: Você acha que a UnB foi importante pra você se desenvolver como empreendedor?

Rafa: A UnB nas aulas não, mas o que a UnB me proporcionou como ambiente para trocar ideia com muita gente, o MEJ, os projetos paralelos, etc me ajudaram demais. As aulas foram pouquissimas as que me ensinaram algo útil. Aprendi tudo por fora mas dentro da UnB, as pessoas de lá são muito sinistras, o ambiente é muito sinistro, você tem que correr atrás de muita coisa, etc. Ela me ajudou a correr atrás. A UnB foi boa, as aulas não. O que sou hoje é por ela, sou bem grato.

Eduardo: Sua família te apoia? Você tem suporte para empreender?

Rafa: Mais ou menos. Meu pai era empreendedor e foi por conta disso que meus pais se separaram, porque ele abriu uma empresa lá em Curitiba e eu, minha mãe e minha irmã viemos para Brasília. Foi tão difícil que nunca pedi dinheiro para minha mãe, foi um trauma muito grande. Ela sempre me viu falando de empreender e entendeu que isso é meu perfil e me deu liberade, sou bem privilegiado por isso.  Ela sempre me deixou livre, ela gosta e ela apoia, mas ela tem receio. Era para eu ter uma aversão a empreender pelo meu pai que deu muito errado, acho. Ou não, isso pode ter me ajudado a ver o que dava errado ou não para arrumar.

Eduardo: E abrir a empresa foi fácil? Como foi sua experiência com a burocracia?

Rafa: Muito fácil. Vi quais papéis precisava, fui atrás dos papéis, abri uma empresa no mesmo dia por MEI. Depois o negócio demorava 30 dias, esperei e deu tudo certo. Não tenho nada de muito delicado com IBAMA, etc. Startup tecnologica sei lá, é muito fácil no geral. Tem um ou outro caso que é tenso, tipo um brother da Cotidiano que tem um dispositivo para medir glicemia sem furar a pessoa, ele imagino que deve ter dor de cabeça com coisa regulatória, com IMNETRO, etc mas eu nunca tive esse problema.

Eduardo: E questão de imposto?

Rafa: Ainda não faturamos então não da para dizer. Mas está tudo bem claro para nós, fomos bem orientados pelo nosso contador, etc. Não estamos preocupados.

Rafa: Também acho que Brasília perde muito com o serviço público por ser o referencial de sucesso de Brasília e haver uma certa pressão por esse caminho. Talvez tentar acabar com a cultura do serviço público aqui seja um pouco nadar contra a maré, o governo sempre vai estar aqui e sempre vai ter uma demanda por servidores. É um role aqui.

Rafa: Nicir Chaves do Ministerio da Previdência. Núcleo de Gestão Estratégica. Vice presidente da associação brasileira de BPM. Ganhou vários anos como melhor ministério em inovação.

Rafa: Tenho muito receio de ter que sair de Brasília por conta da Ribon, tudo acontece fora. No nosso mercado precisamos estar próximo das agências, e boa parte delas estão em São Paulo. Não queria mas acho que não tem jeito.

Rafa: Os eventos da CONCENTRO são muito mais fortes do que eventos do MEJ de outras cidades. Batiamos Parana, São Paulo, Rio de Janeio, só perdiamos um pouco para MG, Cabuloso isso. E na minha época o MEJ era bem mais fraco.