

## VOZ DA EXPERIÊNCIA

A sabedoria de quem já passou dos 60 anos pode contribuir – e muito – com a sua jovem empresa

## NA BOCA DO CAIXA

Dicas práticas para evitar que os carrinhos do seu e-commerce sejam abandonados

## LOJAS POP-UP

Solução para testar a receptividade do público, a saída dos produtos e a localização do ponto

GESTÃO&

# NEGÓCIOS

PME

O GUIA DO PEQUENO E MÉDIO EMPREENDEDOR

**MARILUCIA SILVA PERTILE** é cofundadora da Start Growth, *venture capital* que mentora *startups* e investe nelas, potencializando seu crescimento.

## HABIB'S

Como Antônio Alberto Saraiva transformou um pequeno negócio familiar em uma potência do setor de alimentação

## MERCADO PARA PETS

Confira opções de negócios que podem servir de inspiração para você investir e lucrar muito nesse setor

STARTUPS

# ENTRE INOVAR E LUCRAR

ESPECIALISTAS APONTAM BONS CAMINHOS PARA ATRAVESSAR O **VALE DA MORTE** – ESTÁGIO CRÍTICO ENTRE O INVESTIMENTO INICIAL E A GERAÇÃO DE RECEITA



**TESTE** VOCÊ SABE QUAIS **ERROS DE GESTÃO** PODEM BOICOTAR O CRESCIMENTO DA SUA EMPRESA?



10 cairão à direita...  
10 cairão à esquerda...

**MAS MINHA  
STARTUP VAI  
SE MANTER  
EM PÉ!**





Conhecido como **VALE DA MORTE**, o período crítico de *startups* pode ser definidor de sucesso ou fracasso, de acordo com as estratégias adotadas antes mesmo de passar por ele

■ TEXTO DE CAROLINA TAVARES

**V**ale da morte. O nome pode dar arrepios a qualquer um e, de fato, diz respeito a um dos períodos mais turbulentos para uma *startup*. De acordo com uma pesquisa conduzida pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), aproximadamente 25% dessas pequenas empresas fecham as portas no seu primeiro ano, enquanto 50% não conseguem ultrapassar o quarto ano de existência, ficando presas ao que é conhecido como o tal vale da morte. Mas o que é esse fenômeno e como um negócio pode se preparar para enfrentá-lo? Ou, em todo caso, para não enfrentá-lo? De fato, é um período de muitos desafios financeiros que podem tornar as *startups* suscetíveis ao fracasso. É quase uma encruzilhada, em que o destino do empreendimento é decidido de acordo com as estratégias adotadas.

A Start Growth, que atua no cenário de investimentos em *startups* desde 2014, tem sido uma força impulsionadora no desenvolvimento de negócios escaláveis e na formação de empreendedores. Sob a liderança da fundadora e investidora especializada em acelerar negócios SaaS, Marilúcia Silva Pertile, a empresa lançou o Start Growth Method, responsável por guiar muitas *startups* por esse vale desolador, possibilitando saídas altamente rentáveis para os acionistas.

Marilúcia destaca a importância desse período crítico, observando que o mercado ainda tem poucos pagantes. Às vezes, nenhum pagante. “A experiência de passar pelo vale da morte é a maior de todas. Acompanhamos todo o processo, do vale até o momento do equilíbrio desta empresa – financeiro, na grande maioria. É um período em que é necessário muito, incentivo financeiro e cada vez mais um *networking* focado. É uma etapa em que você está testando, validando a sua venda, a sua aceitação no mercado, mas não tem grana para isso acontecer. Então, é natural que, nesse período, o sofrimento do empreendedor seja sempre maior do que nas outras etapas. O objetivo é sair dele rapidamente e já com lucratividade”, comenta a investidora e mentora, que traz consigo uma vasta experiência no setor de tecnologia, com um histórico de sucesso em vendas.

Esse vale sombrio geralmente surge após o primeiro aporte de investimento. Nessa fase, o produto já está desenvolvido, as análises de mercado foram realizadas e a ideia foi validada com potenciais clientes. No entanto, a *startup* ainda não gera receita suficiente para se sustentar. Simples assim.

A verdade é que os primeiros estágios de uma *startup* demandam recursos para impulsionar o produto, realizar testes e melhorias, aumentar a visibilidade e autoridade e estabelecer a máquina de vendas. Desde a concepção da ideia até as vendas efetivas começarem, a empresa está praticamente operando sem gerar dinheiro, o que torna o vale da morte tão desafiador. Mas, antes de ceder ao deses-

pero, é fundamental compreender que atravessar o período é uma etapa natural no ciclo de vida do negócio. O segredo reside na capacidade de enfrentar essa fase rapidamente e com o menor risco possível.

O primeiro passo está em entender os principais desafios. “Eles incluem falta de dinheiro, falta de caixa para fazer a operação funcionar, crescer e evoluir mais rapidamente. Falta muita experiência do mercado-alvo, então você tem algumas teses, algumas hipóteses, mas ainda não testou todas – e, para isso, também precisa de grana. Então, uma coisa é consequência da outra. O que dói muito é o tempo, demora, o quanto você fica dentro do vale tentando sair. Normalmente, não há saídas fáceis. É preciso fazer muitas coisas simultaneamente para que o vale da morte seja um histórico passado, mas fazendo parte da história da sua empresa. Há ainda o desafio de atrair talentos para executar essa operação toda que você sonha”, completa Marilúcia.

#### PEDRAS NO CAMINHO

O empresário, investidor e mentor Rafa Prado também traz sua experiência em lidar com *startups* que enfrentam o período. Com formação em Sistemas de Informação e Gestão de Políticas Públicas, destaca-se como um dos nomes mais influentes no cenário, sendo o fundador da empresa Brand Called You (BCY) e autor do *best-seller 100 graus - o ponto de ebulição do sucesso*. Com vivências no Vale do Silício, Palo Alto e Miami, acumula conhecimento sobre inovação e modelos de negócio, que compartilha com mais de 25 mil alunos e 1.200 mentorados.

Ele destaca três principais obstáculos que precisam ser superados. Primeiro, é necessário contar com profissionais competentes e engajados. Em segundo lugar, é preciso investir em tecnologia e protótipos, além de buscar capital de investidores ou anjos.

A definição do orçamento de marketing também pode ser um obstáculo significativo, pois muitas vezes é difícil determinar a alocação adequada de recursos para essa área. “E o terceiro desafio entra em aspectos verdadeiramente comportamentais. Você tem uma grande ideia, mas não tem dinheiro ou tem dificuldade de ter capital humano. Tem dificuldades em gerenciar as suas próprias emoções. É curioso isso, né? Então, existe uma questão de inteligência emocional muito importante e inteligência social. *Soft skills* é uma das questões extremamente importantes para quem está começando um negócio”, acrescenta.



**Nassim Taleb, escritor e analista de riscos, acredita que investidores e aceleradoras valorizam uma ideia inovadora, mas também a capacidade de um fundador adaptar-se rapidamente e liderar com agilidade.**

# TÁTICAS PARA MITIGAR OS RISCOS DA SUA STARTUP

**Marilucia Silva Pertile**, fundadora da Start Growth e mentora de *startups*, dá seis dicas de como diminuir os riscos da sua *startup*, especialmente no período do vale da morte

1

## **VALIDAÇÃO DO MVP (MINIMUM VIABLE PRODUCT):**

- A validação do MVP é essencial para entender a resposta do mercado à sua ideia ou solução.
- Documente e registre os resultados da validação para orientar futuras inovações.

2

## **INOVAÇÃO CONTÍNUA:**

- Encare a inovação como um processo contínuo de descoberta.
- Ajuste processos internos e modelos de negócios conforme necessário para melhorar a eficiência e a eficácia.

3

## **IDENTIFICAÇÃO DE OPORTUNIDADES:**

- Esteja atento às oportunidades de inovação que podem surgir no dia a dia da operação.
- Registre e comente essas oportunidades para análise e implementação futuras.

4

## **PRIORIZAÇÃO DE INOVAÇÕES:**

- Priorize as inovações com base na sua capacidade de trazer retorno adicional ao negócio.
- Avalie quais inovações têm o potencial de aumentar o faturamento e as priorize para minimizar riscos.

5

## **INVESTIMENTO CONSCIENTE:**

- Faça investimentos em inovação de forma consciente, considerando o risco associado a cada iniciativa.
- Escolha as inovações que oferecem o maior potencial de retorno e que estão alinhadas com as necessidades do mercado.

6

## **REGISTRO E ACOMPANHAMENTO:**

- Registre todas as inovações propostas e implementadas para acompanhamento futuro.
- Acompanhe de perto o progresso das inovações e ajuste conforme necessário para mitigar os riscos e maximizar o retorno.



Na busca por investidores, a habilidade de construir relacionamentos, persuadir e comunicar com clareza é essencial. Após conquistar o primeiro investimento e montar a equipe, a inteligência emocional torna-se base para manter a motivação e lidar com os desafios do negócio. A resiliência é fundamental para superar momentos difíceis e se fortalecer diante das adversidades. A ideia de ser antifrágil, defendida pelo escritor e analista de riscos Nassim Taleb, destaca a importância de utilizar as dificuldades como oportunidades de crescimento. Investidores e aceleradoras valorizam uma ideia inovadora, mas também a capacidade de um fundador adaptar-se rapidamente e liderar com agilidade.

Nesse cenário, o fundador e CEO da Congresse.Me, Luiz Gustavo Borges, lem-

bra que é um momento que exige foco na busca pelo “Product Market Fit”. Com o desgaste andando de mãos dadas com o processo, a motivação precisa ser estimulada em toda a equipe, para que ela se mantenha engajada, organizada e minimizando erros. Esse ponto pode ser ainda mais difícil quando os recursos saem do bolso do próprio sócio ou empreendedor. “Uma boa opção é atrair colaboradores experientes por meio de planos de *stock-option*, para que esses colaboradores possam acrescentar experiência à estratégia de crescimento da *startup*. O plano de *stock-option* é uma excelente alternativa para *startups* em fase inicial de desenvolvimento, por ser uma ferramenta de incentivo ao colaborador que não depende de desembolsos significativos de caixa nesse

**“O plano de *stock-option* é uma excelente alternativa para startups em fase inicial de desenvolvimento, por ser uma ferramenta de incentivo ao colaborador que não depende de desembolsos significativos de caixa nesse momento delicado. A equipe certa pode ajudar a superar desafios e impulsionar o crescimento de sua empresa”**

**LUIZ GUSTAVO BORGES,**  
FUNDADOR E CEO DA  
CONGRESSE.ME





ALAN NICOLAS, fundador da Comunidade Lendár[IA], um ambiente colaborativo repleto de trocas, conexões e evolução exponencial.

momento delicado. A equipe certa pode ajudar a superar desafios e impulsionar o crescimento de sua empresa”, aconselha.

Borges ainda recomenda que as *startups* mantenham um foco rigoroso no cliente, priorizando investimentos que gerem retorno e deixando o supérfluo para depois.

### PREPARANDO-SE PARA O VALE DA MORTE

Pior que estar no vale da morte é atestar o fim da *startup*. Para evitar tornar-se uma estatística de insucesso, os empreendedores precisam estar preparados, tanto financeira quanto psicologicamente. Não se engane: é um período que demanda trabalho árduo, dedicação e resiliência. É preciso encarar o momento como um catalisador para crescimento exponencial, tirando o máximo proveito dessa fase, aprendendo sobre o mercado e aprimorando seu produto.

Para isso, reconheça que é impossível fazer tudo sozinho. Selecione cuidadosamente pessoas que possam contribuir significativamente para o seu projeto e isso ajudará a ter uma visão mais clara do que precisa ser realizado e como dividir as responsabilidades. Além disso, antes de iniciar seu empreendimento, certifique-se de ter recursos suficientes para lidar com os desafios financeiros que virão. Ter um plano B ou C é crucial, já que as coisas nem sempre saem como planejado. “O suporte é essa questão de apoio, ajuda, integrações, conexões, de poder ajudar esse empreendedor com ideias, sugestões e estratégias”, diz Marilucia.

A investidora destaca a importância do apoio inclusive psicológico para os empreendedores. Ela ressalta a relevância de investir em empreendedores com experiência e *expertise* no mercado-alvo, destacando que a confiança e credibilidade nesse empresário são fundamentais para o sucesso. Para isso dar certo, é preciso um planejamento cuidadoso, incluindo a identificação das verdadeiras dores do público que se deseja atingir e a validação constante das soluções propostas. Em re-

## Use a IA a seu favor

### → EFICIÊNCIA OPERACIONAL:

A inteligência artificial (IA) pode ser uma aliada fundamental para *startups* na fase do vale da morte. Na gestão de estoque, por exemplo, a IA pode analisar padrões de consumo e previsões de demanda para ajustar os níveis de estoque de forma dinâmica, evitando excessos ou faltas que podem levar a perdas financeiras significativas. Esse ajuste fino não só reduz custos, mas também maximiza a eficiência do armazenamento.

### → ANÁLISE DE DADOS E ANTECIPAÇÃO DE TENDÊNCIAS:

Algoritmos avançados de IA podem examinar grandes volumes de dados para identificar padrões e prever mudanças no mercado. Essa capacidade preditiva é crucial em um mercado volátil, permitindo que as *startups* se adaptem proativamente e ajustem suas estratégias de negócios.

### → AUTOMAÇÃO DE PROCESSOS OPERACIONAIS:

A automação de tarefas repetitivas e demoradas por meio da IA aumenta a eficiência geral das operações da *startup*, liberando os funcionários para se concentrarem em atividades de maior valor agregado. Isso não só melhora a produtividade, mas também a satisfação no trabalho.

### → MARKETING

**PERSONALIZADO:** A IA permite o desenvolvimento

de estratégias de marketing personalizadas que aumentam o engajamento e a fidelidade do cliente. Algoritmos podem analisar o comportamento do consumidor para criar campanhas mais eficazes e personalizadas.

### → SERVIÇO AO CLIENTE APRIMORADO:

*Chatbots* inteligentes impulsionados por IA podem fornecer assistência personalizada e resolver rapidamente problemas comuns, melhorando significativamente a experiência do cliente e a eficiência operacional.

### → PREVENÇÃO DE FRAUDES E SEGURANÇA CIBERNÉTICA:

A IA é indispensável na detecção de padrões anormais que podem indicar tentativas de fraude, permitindo intervenções rápidas para proteger os ativos da empresa e melhorar a segurança cibernética.

### → PLANEJAMENTO

**FINANCEIRO:** Algoritmos de IA podem oferecer *insights* valiosos sobre fluxos de caixa futuros e ajudar na tomada de decisões financeiras mais informadas e estratégicas, com base em previsões de cenários futuros.

### → OTIMIZAÇÃO DA CADEIA DE SUPRIMENTOS:

Desde a previsão da demanda até a otimização das rotas de entrega, a IA pode revolucionar a logística das *startups*, reduzindo custos e melhorando a eficiência em toda a cadeia de suprimentos.

sumo, é preciso evitar riscos, testando e validando hipóteses diariamente.

Resiliência, neste caso, não se trata apenas de mais uma palavra bonita que está na moda. Adaptar-se rapidamente às demandas e focar apenas a solução ao invés do problema são lições práticas para a vida. A remodelagem de um negócio pode ser extremamente custosa. Por isso, vale a pena demandar tempo nesses cuidados.

É um momento que pode determinar o futuro do negócio. Por isso, é essencial garantir financiamento adequado para sustentar o crescimento da *startup*. Marilucia enfatiza a importância de buscar investimento externo, especialmente de investidores-anjos com experiência no mercado-alvo em questão. Esses profissionais não apenas fornecem capital, mas também conexões, contatos e *networking* essenciais para ajudar a crescer de forma acelerada.

Com o propósito de conseguir investimento, obviamente, a ideia tem que ser muito boa. Mas é muito importante, quando você está fazendo um plano estratégico, ter um *deck* de investimento claro – e não adianta ficar fazendo apresentação com 30 lâminas, 50 lâminas... Investidor não vai ver isso. “Precisa mostrar sua ideia, qual é o problema que você resolve, quais são as soluções que já existem no mercado no qual você está se baseando e qual o seu diferencial em relação a essas soluções, por que você acredita que essa sua solução vai ganhar escala”, detalha Rafael Prado.

Um plano financeiro bem definido, com uma apresentação clara da equipe de gestão e o potencial de retorno do investimento é um pilar necessário. Prado recomenda, inicialmente, alocar 100% dos recursos para estrutura, profissionais e marketing, especialmente na fase do vale da morte. Existe uma preocupação dos investidores em entender como os recursos serão aplicados; por isso, mostre um histórico de sucesso e experiência no nicho de mercado, tenha um plano futuro cla-

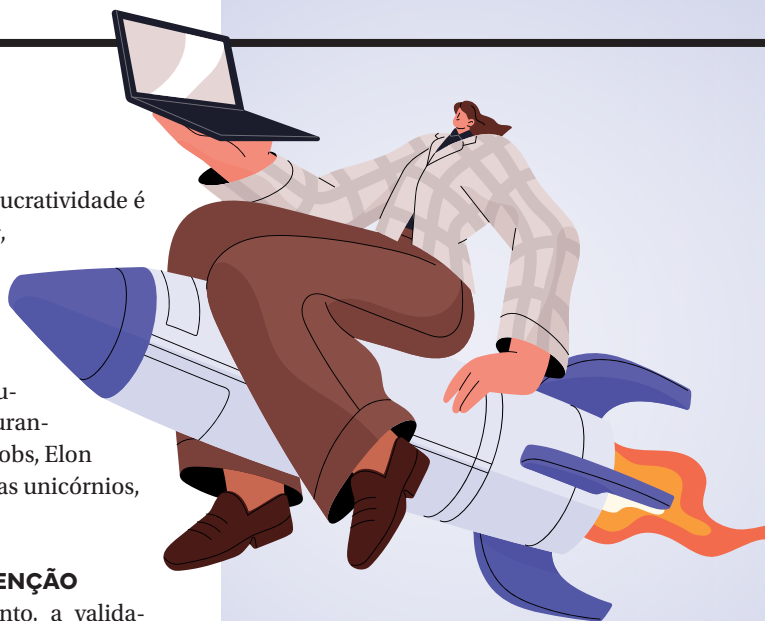
ro e lembre-se de que a lucratividade é relativa para as *startups*, muitas das quais reinvestem na estrutura. Vale a pena pesquisar e aprender com o histórico de sucesso de outros empreendedores durante essa fase, como Steve Jobs, Elon Musk e *startups* brasileiras unicórnios, como a Log.

### EM BUSCA DA REDENÇÃO

Além do financiamento, a validação do produto é fundamental para o sucesso no vale da morte. Adotar uma mentalidade de *growth* desde o início e testar constantemente as hipóteses e os indicadores-chave de desempenho faz a diferença. Fazer parcerias não financeiras com outras empresas e comprometer-se com clientes de relevância para validar o produto são estratégias inteligentes que podem acelerar essa caminhada.

Prado concorda sobre a importância de *startups* desenvolverem um MVP (*minimum viable product*) ou protótipo antes de lançar no mercado. Isso permite testar a viabilidade do produto e validar a ideia junto aos investidores. Ele indica ainda o livro *Startup Enxuta*, de Eric Ries, que enfatiza essa abordagem. “Ter um protótipo tangível também ajuda a gerenciar o orçamento, evitando gastos em ideias não testadas”, pontua.

Por fim, buscar apoio de aceleradoras que possam fornecer capital e orientação para estruturar a operação também é uma medida a ser pensada com carinho. “É primordial existir financiamento, que pode ser do próprio empreendedor – muitos deles têm a possibilidade de investir dinheiro próprio. Mas quando isso não for possível, é importante que haja investimento externo, porque não há como você operacionalizar um crescimento do modelo *startup* de ser, que é mais acelerado, sem ter um investimento pesado. Cerque-se de pessoas que precisam te empurrar, in-



**Ivan Cesar Spadoni Junior, sócio-fundador do sistema Radar Sindical, destaca que, no estágio chamado vale da morte, as ideias são subjetivas e as validações são escassas, tornando difícil para os empreendedores conseguirem ajuda. A primeira fase de investimento, conhecida como *family and friends*, baseia-se mais nas relações pessoais do que na ideia em si, exigindo uma rede de apoio.**



clusive aquelas em que você pode confiar a ponto de bater um papo no dia em que não estiver bem”, aconselha Marilucia.

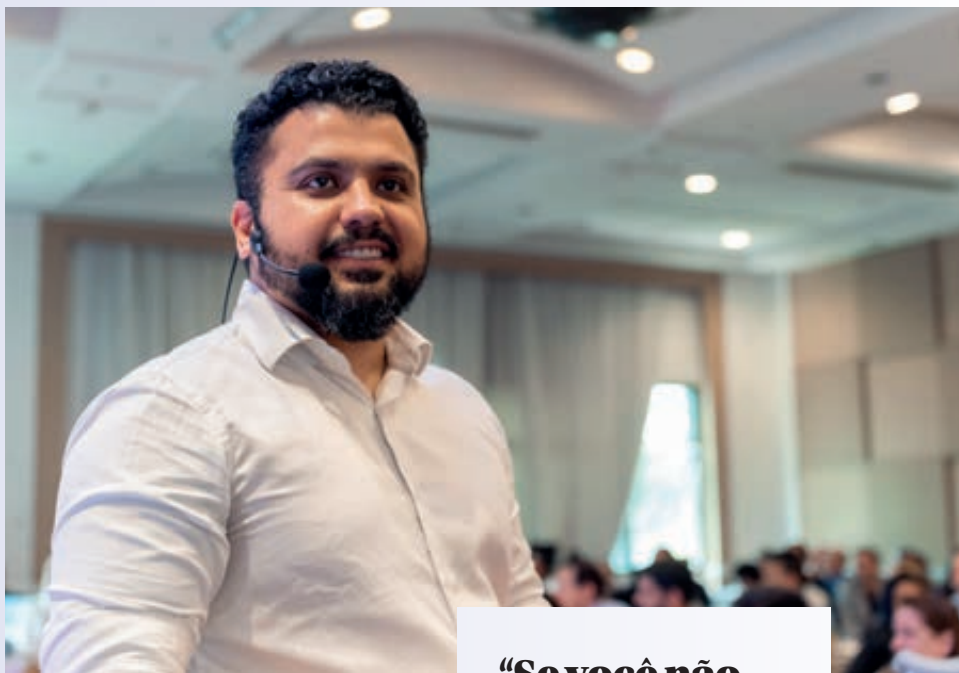
Para as empresas com dificuldades de sair do desafiador vale da morte, Marilucia enfatiza a importância da análise detalhada dos dados e aprendizados até o momento, destacando a necessidade de validar se o mercado-alvo é realmente atrativo para a solução oferecida. Suas experiências reais de pivoteamento mostram como uma mudança estratégica para um mercado mais lucrativo pode ser dolorosa, mas necessária para garantir a sobrevivência da empresa durante esse período desafiador. “A gente precisou, na época, pegar a *startup* e simplesmente pivotar por completo, sair do mercado-alvo onde estávamos e ir para outro que pagava muito melhor, com o *ticket* médio muito maior e pelo valor agregado que eu entregava. Dolorido demais fazer esse processo, mas às vezes é necessário para você salvar a empresa”, lembra. Além disso, ela ressalta a importância de estabelecer parcerias baseadas no princípio do ganha-ganha, no qual ambos os lados saem beneficiados.

Afinal, nesse contexto, como seria uma gestão eficiente? Para Rafael Prado, é exatamente aí que mora a chave para mitigar os riscos durante o vale da morte. Uma equipe talentosa e uma visão clara para os elementos que vão do orçamento às campanhas são elementos fundamentais que amortecem o fracasso. “Se você não controla minimamente a gestão da sua equipe, a gestão do seu orçamento, a gestão das suas campanhas... você está fadado ao fracasso”, destaca.

Investir em *softwares* de gestão é um dinheiro bem gasto. Por outro lado, um olhar sustentável colabora para evitar gastos desnecessários, como energia elétrica e equipamentos subutilizados, que podem levar a um *cash burn*. “Um dos maiores erros das *startups* é não investir em marketing. Não adianta ter a melhor solução se ninguém conhece o seu produto”, enfatiza o especialista e mentor.

É preciso ser visto para ser lembrado, mas isso não pode ser feito de qualquer

© DIVULGAÇÃO / BRAND CALLED



jeito. Um planejamento que apresente a ideia da maneira certa, nos lugares certos e com uma boa estratégia de ranqueamento digital vai sustentar outros pilares de vendas. Além disso, não existe sucesso sem mentores. É fundamental ter conselheiros que possam oferecer *insights* e abrir portas para novas oportunidades.

Tudo isso precisa ser alinhado com o senso de realidade. Afinal, não adianta apenas querer ser a próxima unicórnio, sem olhar para o próprio negócio de forma concreta. Resolver os problemas reais é o que trará êxito ao projeto.

#### ESTRUTURAÇÃO JURÍDICA

A busca de investimentos é uma etapa realmente importante para as *startups*. No entanto, muitas empresas enfrentam o desafio da falta de estruturação jurídica adequada. O sócio-fundador do sistema Radar Sindical, que integra informações para auxiliar a negociação entre empresas e sindicatos, e do Spadoni, Carvalho e Costa, de direito empresarial, Ivan Cesar Spadoni Ju-

**“Se você não controla minimamente a gestão da sua equipe, a gestão do seu orçamento, a gestão das suas campanhas... você está fadado ao fracasso”**

**RAFAEL PRADO,**  
EMPRESÁRIO, INVESTIDOR,  
MENTOR E FUNDADOR DA  
EMPRESA BRAND CALLED  
YOU (BCY)

nior, destaca que, no estágio chamado vale da morte, as ideias são subjetivas e as validações são escassas, tornando difícil para os empreendedores conseguirem ajuda. A primeira fase de investimento, conhecida como *family and friends*, baseia-se mais



**Adriano Ferraz, sócio da área de Fusões e Aquisições do Freitas Ferraz Advogados, diz ser fundamental elaborar um plano de ação detalhado e claro sobre como os recursos serão aplicados. Mas, do ponto de vista jurídico, é essencial que a startup tenha uma estrutura societária e tributária adequada para o desenvolvimento de suas atividades.**

nas relações pessoais do que na ideia em si, exigindo uma rede de apoio.

À medida que a *startup* evolui e suas ideias tornam-se mais tangíveis, ela atrai diferentes tipos de investidores. Do *family and friends* aos investidores-anjos e fundos de *venture capital*, a relação muda de uma confiança subjetiva para uma confiança no negócio e na viabilidade dele. “É uma relação de confiança, uma relação mais pessoal e também no negócio. Quando se consegue investimento com os fundos, você ganha essa segurança mostrando uma ideia boa, validando que aquilo pode ser escalável e rentável, mas também mostrando que está bem estruturado”, diz.

No entanto, muitas *startups* não estão preparadas para essa transição. A falta de estruturação jurídica pode afastar potenciais investidores e dificultar o processo de captação de recursos. O especialista ressalta a importância de ter contratos sociais claros, acordos de cotistas bem definidos e uma estruturação documental bem-feita para garantir a segurança tanto dos sócios quanto dos investidores.

O Radar Sindical é um exemplo de como essa preocupação pode ser fundamental para o sucesso de uma *startup*. Ao conciliar sua *expertise* jurídica com o desenvolvimento do projeto, Ivan e sua equipe garantiram que o Radar estivesse apto para receber investimentos, enfrentar auditorias futuras e garantir a sustentabilidade do negócio.

O sócio da área de Fusões e Aquisições do Freitas Ferraz Advogados, Adriano Ferraz, possui trabalhos relacionados à estruturação de contratos empresariais e operações de M&A. “Minha experiência vem de anos de atuação na negociação, estruturação e implementação de operações de investimentos e de fusões e aquisições. Minha trajetória profissional me permitiu lidar tanto com investidores quanto com *startups* em diversos graus de maturidade, o que me deu oportunidade de compreender os anseios e as dificuldades de cada parte nessas operações”, conta.

Segundo ele, é fundamental elaborar um plano de ação detalhado e claro sobre como os recursos serão aplicados. Mas, do ponto de vista jurídico, é essencial que a *startup* tenha uma estrutura societária e tributária adequada para o desenvolvimento de suas atividades.

Além disso, um bom apoio nessa área pode ajudar a equilibrar a inovação e a mitigação de riscos, garantindo uma estrutura adequada para o desenvolvimento do negócio. **G&N<sup>PME</sup>**



## PONTO DA VIRADA

QUAL O PONTO DA VIRADA NA SUA VIDA DE EMPREENDEDOR?

“Meu ponto de virada foi quando consegui finalmente me dedicar 100% ao meu negócio, em 2020. Acho que isso fortalece o sentimento de responsabilidade e também ajuda a impulsionar o crescimento como empreendedor.”

**LUIZ GUSTAVO BORGES,**  
fundador e CEO da Congresse.Me

“Quando consegui ter a escalada tão desejada. Foi nesse momento que tive confiança de estar no caminho certo.”

**MARILUCIA SILVA PERTILE,**  
fundadora do Start Growth

“Quando percebi que a compreensão profunda dos princípios básicos é essencial para maximizar o potencial da inteligência artificial. Não se trata apenas de dominar as ferramentas tecnológicas, *hacks* ou atalhos, mas de entender os alicerces sobre os quais essas ferramentas são construídas e principalmente como aplicá-las de forma inteligente no nosso dia a dia.”

**ALAN NICOLAS,** fundador da Comunidade Lendár[IA]