



FOTO: ROBERTO SETTON

·
·
· AUTOCONFIANÇA, PLANEJAMENTO E RESILIÊNCIA SÃO AS PALAVRAS
· QUE MELHOR DEFINEM FELIPE CATALDI E LUAN GABELLINI. AOS 23
· ANOS, OS EX-ALUNOS DE GRADUAÇÃO DA FGV-EAESP ABANDONARAM
· CARREIRAS PROMISSORAS EM GRANDES BANCOS E DECIDIRAM
· INVESTIR NO PRÓPRIO NEGÓCIO
·
·
·

| POR ALINE LILIAN DOS SANTOS

Os jovens criaram a Betalabs, empresa especializada em *software* de gestão em nuvem, que está inovando o mercado de tecnologia. Com apenas dois anos de atividade, o empreendimento faturou mais de R\$ 1 milhão em 2012 — apresentando crescimento de 400% em relação a 2011 — conta com 20 funcionários e mais de 60 clientes.

Diferentemente da proposta de muitas *startups*, Felipe e Luan acreditam que um negócio depende mais de pessoas do que somente de ideias, e valorizam a criação de um empreendimento sólido e sustentável, à moda antiga, como eles mesmos definem.

GV-executivo: Como surgiu a ideia de montar um negócio juntos?

Luan: Estudamos na mesma sala durante a faculdade. Fazíamos parte do Diretório Acadêmico (DA) e tínhamos uma cabeça muito profissional: transformá-lo em um negócio de verdade. Pensávamos: “como vamos organizar o caixa? Qual será o lucro?”, começamos a introduzir conceitos de administração em algo que anteriormente era só uma brincadeira. Junto com uma equipe muito eficiente, conseguimos. A Giovanna e a Gioconda, por exemplo, que são festas muito conhecidas pela comunidade GV, tornaram-se grandes eventos.

Felipe: Nesse período percebemos que era possível trabalharmos juntos e conseguimos nosso primeiro cliente, a B2 Formaturas, que acreditou em nós. O Luan é programador desde muito jovem, e eu conhecia o mercado. Foi aí que identificamos a oportunidade e resolvemos investir.

MATAMOS UM LEÃO POR DIA. É NECESSÁRIO MUITO PRAGMATISMO E FAZER ACONTECER. NUNCA ENTRAMOS NA ZONA DE CONFORTO

GV-executivo: No que consiste a Betalabs?

Felipe: É uma empresa de *software* em nuvem. Trabalhamos com tudo o que é de *web* e tecnologia. Desenvolvemos ferramentas para pequenas e médias empresas por meio do *Enterprise Resource Planning* (ERP) — também conhecido como Sistemas Integrados de Gestão (SIG) — que é nossa “menina dos olhos”. Com ele, elaboramos sistemas que gerenciam o financeiro, as notas fiscais, o estoque e a produção; além das estruturas feitas sob medida, em que o cliente desenha o *software* conosco e nós o executamos. Também seguimos uma linha de agência digital, com o desenvolvimento de sites e perfis nas redes sociais.

GV-executivo: De onde veio o nome da empresa? Foi inspirado em algo específico?

Luan: Veio de dois conceitos de *web*. *Beta* de evolução constante, assim são nossos *softwares*, porque estamos melhorando a todo tempo. *Labs* de experimento, criar aplicações e ferramentas para testar se o modelo é aplicável ou não.

GV-executivo: O que os motivou a abandonar seus antigos empregos e investir no próprio negócio? Vocês sempre tiveram essa veia empreendedora?

Felipe: Por coincidência fazíamos estágio no Banco BBM, o que

estreitou ainda mais nossa amizade. Depois eu saí, fui para o Itaú, e o Luan continuou lá. Mesmo assim mantivemos a sociedade, mas somente *part-time*, até que resolvemos abandonar nossos empregos — o Luan primeiro, depois eu — e nos dedicar totalmente ao negócio.

Luan: Desde a faculdade percebemos que daria certo, pois conhecemos as qualidades e defeitos um do outro e descobrimos que temos perfis complementares. Enquanto a minha parte é resolver “pepinos” técnicos, o Felipe olha para o todo, senão as coisas se perdem no meio do caminho.

Felipe: O Luan tem uma cabeça mais criativa, pensa fora da caixa, já eu sou mais de organizar os processos, mas corro o risco de ficar “girando atrás do rabo”, então ele equilibra tendo uma visão melhor sobre o futuro.

Além disso, eu sempre tive vontade de abrir meu negócio. É de família. Meu avô e meu pai são empreendedores. Apesar de não ter o mesmo histórico familiar, o Luan é um cara muito ambicioso e que também tem uma veia empreendedora, talvez até mais do que eu. Não existe mais negócio fácil, todos são difíceis; uns muito, outros menos. Concorrência tem de monte em todos os empreendimentos atualmente.

GV-executivo: Qual é o diferencial da Betalabs?

Felipe: Pensar fora da caixa. Difícilmente você vê alguém que



estudou na GV fundar uma empresa de TI. Na hora de vender, o cliente fala: “Tem certeza? Você é da GV e está vendendo *software*?”. Isso é um grande diferencial pois, como falamos a mesma linguagem, é muito fácil entendermos o que ele quer e transformar em tecnologia.

GV-executivo: Segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), cerca de 60% das empresas fecham até o segundo ano de existência; inclusive muitas *startups*. Qual foi o segredo para vocês crescerem e se manter no mercado?

Felipe: O segredo é ter resiliência. Costumamos falar que matamos um leão por dia. É necessário muito pragmatismo, fazer acontecer. É olhar o empreendimento desde o início como uma empresa que precisa vender e gerar *business*. Sempre quisemos ter clientes,

fazer negócios concretos. Nunca entramos na zona de conforto.

Luan: Fizemos um plano de negócios e tínhamos ideia do que fazer. Quando uma *startup*, por exemplo, dá certo, as pessoas de fato ganham muito dinheiro (está aí o Facebook para contar história), mas geralmente uma entre cem mil tem sucesso. Não é um empreendimento palpável, depende muito mais do mercado comprar a sua ideia.

Felipe: Se eu lançar um produto aqui, vou correr o risco de ele dar errado, só que a empresa continua. Então, ela está fazendo o produto, e não o produto a empresa.

Luan: Acreditamos que o *business* é feito mais de pessoas do que de ideias (claro que elas também são importantes). Existe espaço para todo mundo no mercado, desde que seja bom. No fundo, é o modelo de negócios à moda

antiga: você tem que construir, trabalhar, conquistar e não deixar a peteca cair. É a peça chave para se desenvolver.

Além disso, é muito importante ter o controle de tudo, porque você cresce, assume novos riscos, torna seu empreendimento mais robusto e, para isso acontecer de maneira sustentável, leva tempo.

GV-executivo: Quais desafios vocês enfrentaram para erguer o empreendimento?

Felipe: No início, segurávamos a empresa com nossos salários do banco, somente depois recebemos investimento privado. Mas a maior dificuldade foi descobrir nosso ponto forte, como faríamos as pessoas comprar nosso produto, nosso serviço: “Será que eu vendo de graça e cobro uma mensalidade? Bato na porta do cara grande ou do pequeno?”. Foi assim, começamos a

ACREDITAMOS QUE O *BUSINESS* É FEITO MAIS DE PESSOAS DO QUE DE IDEIAS. NO FUNDO, É O MODELO DE NEGÓCIOS À MODA ANTIGA: VOCÊ TEM QUE CONSTRUIR, CONQUISTAR E NÃO DEIXAR A PETECA CAIR

ganhar corpo e criamos essa estrutura com uma equipe qualificada. Todo dia acordamos com a sensação de que alguma coisa está errada. Tem que crescer! É um sentimento de constante insatisfação.

Luan: Além da dificuldade estratégica, passamos pelas dificuldades que 99% dos empreendedores enfrentam: burocracia, carga e planejamento tributário etc. Eu não sabia que a estrutura de imposto, de contabilidade, que você precisa organizar para montar uma empresa era tão difícil.

Felipe: O país ainda gera um desincentivo muito grande ao empreendedor. Não se compara com os EUA, por exemplo, que vivem da inovação. O Google e a Apple começaram há poucos anos e hoje dominam o mercado.

GV-executivo: Vocês têm dificuldade de encontrar profissionais qualificados na área de TI?

Felipe: Esse é o maior gargalo das empresas de tecnologia no Brasil. A formação ainda é muito precária em relação à linguagem de programação. Então, recrutamos profissionais nos grandes centros universitários e os ensinamos. É um benefício que a maioria das empresas não tem. Também nos preocupamos com a retenção dos bons funcionários, por isso trabalhamos com um programa de remuneração variável agressivo. Além disso, implantaremos uma política de participação na sociedade para os colaboradores que mais se destacarem. Não tem jeito, depen-

demus da mão de obra e isso ainda é um gargalo.

GV-executivo: De que forma a FGV contribuiu para a carreira de vocês?

Luan: Aproveitamos o bom relacionamento com os professores e mantemos um diálogo muito próximo com eles. Inclusive estivemos em um evento do Centro de Empreendedorismo e Novos Negócios (GVcenn) recentemente, ao lado dos professores Marcelo Aidar e Tales Andreassi.

Felipe: Além disso, fechamos um contrato com a EAESP para o desenvolvimento da Alumni — rede social de ex-alunos da escola,

que tem como objetivo resgatar o contato entre os estudantes que passaram pela FGV. É um projeto grande sob a coordenação do professor Francisco Saraiva juntamente com a diretora Maria Tereza Fleury.

Acredito que o maior apoio que a GV pôde nos oferecer foram as entidades estudantis, como a Agência Júnior e o DA. É uma vivência única. Por mais que a aula te proporcione conhecimento, não é igual, porque a gestão de pessoas, a gestão de crise, você aprende na prática. ●

Para conhecer a Betalabs, acesse: www.betalabs.com.br

