

1º Prêmio

**José Eduardo
Ermírio de Moraes**

2019

Insper



José Eduardo Ermírio de Moraes

É com muita emoção que a família José Ermírio de Moraes Neto lança, em parceria com o Insper, o Prêmio José Eduardo Ermírio de Moraes como um dos legados da vida de Duda, a partir do patrimônio que ele gerou e construiu com seu próprio trabalho.

Quando a família idealizou o prêmio, pensou em fazer uma aliança da personalidade do Duda, com o que ele sempre defendeu e buscou na vida pessoal, para servir de inspiração àqueles que tenham em si o desejo de fazer a diferença.

Ele tinha três pilares em sua vida: ética, conhecimento e meritocracia, que se desdobraram em algumas características marcantes, como a ambição, a ousadia, a dedicação e a resiliência, além da vontade de realizar-se profissionalmente, com seu próprio mérito, empenho e esforço.

Na família José Ermírio de Moraes Neto o estudo sempre foi muito valorizado e os professores extremamente respeitados, por entender que eles fazem a diferença de uma nação. E Duda sentia muita gratidão por seus professores.

Duda teve o privilégio de estudar no Insper, que além de proporcionar uma excelente formação técnica, se preocupa em lapidar o caráter daqueles que, amanhã, se encontrarão diante de tomada de importantes decisões para si, para a sociedade e para o país. Esta foi a razão da família ter escolhido a escola onde o Duda se formou para lançar este Prêmio.

Era um entusiasta do mundo das Finanças e sempre buscava a excelência como referência, tendo procurado estudar, conhecer e se inspirar em pessoas de destaque, em especial, que tivessem criado novos conceitos ou sido inovadores no seu ramo de atuação, tendo como ídolos as grandes referências dos planos econômicos que mudaram o Brasil de patamar no ranking mundial.

Duda era uma pessoa ambiciosa, que buscava referências não só no Brasil, mas em outros países. Foi um cidadão do mundo. Como ele tramitava e se comunicava com facilidade com pessoas de todas as idades e classes sociais, ele conquistou grandes mentores, com quem teve a oportunidade de se aconselhar em momentos de decisões importantes de sua vida profissional.

Era uma pessoa extremamente racional, mas nunca deixou de dar vazão a seu coração. Com o tempo, a família descobriu que ele custeava a faculdade e cursos no exterior para filhos de amigos e pessoas que buscavam uma formação de ponta. Como acreditava na meritocracia, custeava os estudos e também acompanhava seus resultados, como uma forma de incentivo ao crescimento daqueles que ajudava.

Duda tinha o sonho de o Brasil ser respeitado e admirado mundialmente, nas áreas de Finanças e Economia, como a potência que tem condições de ser. Com este Prêmio, a família deseja contribuir para a realização desse sonho, incentivando cada vez mais pessoas a realizarem mudanças positivas e inovadoras em nosso país, com toda a seriedade e dedicação que isso requer.

Ele estaria extremamente empolgado em ver e conhecer os candidatos que concorreram ao prêmio e de encontrar pessoas que já estejam fazendo a diferença!

A família José Ermírio de Moraes Neto agradece por esse voto de confiança do Insper e deseja à Instituição, e aos candidatos, muito sucesso. E que vença o melhor!

Homenagem da família José Ermírio de Moraes Neto
(José Ermírio e Liana Carraro de Moraes, José Ermírio e Renata Queiroz de Moraes, Guilherme e Liana Moraes de Almeida Prado)

“Duda, seu brilho no olhar e sua garra, são duas das suas qualidades que sempre me recordo. Mesmo diante dos perrengues, você sorria e encarava os desafios de maneira leve e otimista. Obrigado por ter sido, além de aluno e orientando, um cara que fez a diferença pra mim. Talvez você não saiba o quanto me ensinou, para muito além da sala de aula!”

Sérgio Martins
Professor

“Conheci o Duda no Insper e a gente ficou amigo muito rápido. Ele sempre foi muito estudioso e, por essa afinidade, de querer aprender sempre, ir bem nas provas, começou nossa grande amizade. Ele me ensinou muitas coisas. A principal delas foi a humildade. Ele sempre se dava bem com todo mundo. Além de ser um grande amigo na faculdade, a gente montou um negócio junto. O Duda foi fundador da Brasil Capital, uma gestora de recursos na qual trabalho até hoje. O foco no trabalho, a fraternidade e amizade presentes na empresa hoje são parte do legado que ele deixou. Ele sempre foi muito conciliador, conseguia fazer dar certo situações em que parecia que tudo ia dar errado. E essa pessoa incrível se deve muito a sua família, extremamente amorosa. São pessoas que eu admiro demais e que tenho o maior carinho do mundo. Só tenho a agradecer pelo filho incrível que eles colocaram na vida.”

Ary Zanetta
Amigo

Sobre o 1º Prêmio José Eduardo Ermírio de Moraes

O objetivo é reconhecer o protagonismo dos alunos e *alumni* que lideram e executam ações que fazem a diferença nas áreas de economia, finanças, gestão de negócios e empreendedorismo. São iniciativas que transformam o ambiente de negócios, sociedade ou academia.

O prêmio é uma homenagem da família José Ermírio de Moraes Neto (José Ermírio e Liana Carraro de Moraes, José Ermírio e Renata Queiroz de Moraes, Guilherme e Liana Moraes de Almeida Prado) e Inspere ao *alumnus* José Eduardo Ermírio de Moraes (1983 – 2013), cuja trajetória foi marcada pelo protagonismo nos negócios e o espírito empreendedor.

Os projetos foram avaliados por duas bancas compostas por representantes do Inspere e a família José Ermírio de Moraes Neto, com especialistas nas áreas de finanças, gestão, empreendedorismo, projetos de impacto e políticas públicas.



Amanda Soldani Regulski Martins

Projeto: Sistema B

Curso e Ano de Conclusão: Economia – 2011

Quando trabalhava no Comitê para Democratização da Informática (CDI), Amanda conheceu os planos do Sistema B para o país e viu muita sinergia e oportunidade de incubar o movimento. A ação proposta era trazê-lo e fazer toda articulação necessária, envolvendo desde grandes empresários até empreendedores, líderes de opinião, investidores e acadêmicos, com a intenção de tornar o movimento conhecido, criar valor e fomentar o empreendedorismo social.

Os resultados foram imediatos, mas o impacto se tornou perene. Quando Amanda assumiu o Sistema B, eram apenas 4 empresas. Atualmente, são 105 certificadas no Brasil e 540 em toda América Latina. Ou seja, o país representa 21% da presença B na América Latina. Hoje, o movimento se tornou referência, conseguiu estar nos maiores eventos do país e realizar um encontro global no Brasil. Os doadores são apoiadores até hoje, o que mostra a continuidade. Para Amanda, “é um privilégio ter feito parte dos primeiros passos de um movimento de tamanha importância para o desenvolvimento de empresas com o propósito de resolver problemas sociais e ambientais”.



Barbara Diniz Almeida e Mariana Penazzo Bicudo

Projeto: Dress&Go

Curso e Ano de Conclusão: Administração – 2008

A Dress & Go é o maior marketplace de aluguel de vestuário e acessórios de grandes estilistas do Brasil. O projeto teve início em 2012, quando Barbara trabalhava no mercado financeiro e recebeu um convite de Mariana para empreenderem juntas. Ao discutirem o que seria a empresa que iriam montar, os principais pontos eram: ser inovador, ser consciente/gerar impacto, ter grande potencial lucrativo e ser escalável. Quando chegaram na idéia de alugar vestidos de grandes estilistas, montaram o business plan, desenvolveram um modelo financeiro e viram que o projeto se encaixava perfeitamente com as premissas iniciais e que o gigante mercado fashion brasileiro precisava se reinventar.

Após 7 anos de empresa, Barbara e Mariana afirmam ter conseguido mudar uma cultura de consumo. “O aluguel de vestidos era visto como ‘brega’. Hoje, as pessoas conseguem ver como uma opção inteligente. Não faz sentido gastar 5 mil reais em um produto que vou usar uma ou duas vezes. A Dress & Go é um exemplo de consumo colaborativo da nova economia, onde você usa e devolve, não precisa mais ter a posse”, observa Barbara.



Benedito Villela Alves Costa Jr

Projeto: NORS Brasil Participações Ltda

Curso e Ano de Conclusão: LLM Direito Societário – 2016

Ao ser desligado da empresa na qual trabalhava, Benedito percebeu que muitos colegas estavam na mesma situação, desempregados. Resolveu, então, criar uma lista de transmissão de vagas jurídicas por meio do aplicativo Whatsapp, cadastrando colegas e compartilhando dezenas de oportunidades de maneira rápida e eficaz. A lista, que nasceu em fevereiro de 2018 somente para um grupo de 20 colegas, foi ganhando eficácia. "Passei a receber novos pedidos de inclusão de pessoas desconhecidas e, diante do limite de 256 cadastros por lista, hoje possuo quatro listas", conta Benedito.

Em fevereiro de 2019, com um ano completo da iniciativa da lista de transmissão de vagas, Benedito fez uma consulta com a base das pessoas cadastradas: "Obtive por volta de 100 respondentes, dos quais 30 haviam sido chamados para vagas que haviam sido divulgadas no grupo, e 10 haviam se recolocado em vagas divulgadas na lista de transmissão".



Bruna Vaz Negrão

Projeto: Shopper

Curso e Ano de Conclusão: Administração – 2016

Ao chegar ao final da Graduação, Bruna reconheceu que o time montado na Renovatio, negócio social existente há dois anos, estava pronto para seguir sozinho. A equipe, então, começou a estudar em detalhes a maneira como as casas são abastecidas com produtos essenciais. Na mentoria na Liga de Empreendedores do Inspêr, receberam o conselho de olhar o que estava funcionando lá fora, adaptar e trazer para o Brasil. Ao conhecerem o modelo Subscribe&Save, da Amazon, começaram a desenhar a Shopper, uma plataforma de reabastecimento onde as pessoas escolhem e recebem os produtos em casa, de forma recorrente.

De acordo com Bruna, o modelo de recorrência, além da praticidade, permite a manutenção de preços menores que os concorrentes. "Já foram mais de R\$ 1,3 milhões economizados aos milhares de clientes. A retenção dos compradores, porém, só foi possível graças ao alto nível de atendimento. Só conseguimos crescer 20% a.m. desde 2015 por termos um dos maiores NPS do setor no Brasil. Nosso diferencial foi construir o melhor atendimento ao cliente", ressalta.



Bruno Berchielli

Projeto: Blox – Inteligência em Currículos Flexíveis

Curso e Ano de Conclusão: Administração – 2014

Durante o último ano de Graduação em Administração no Insper, Bruno pôde escolher disciplinas eletivas e personalizar o seu próprio currículo. "Aquele foi a primeira vez em quase 18 anos de educação formal na qual pude usufruir desta experiência", revela Bruno, que ficou surpreso ao saber que o conceito de eletivas/optativas/flexibilização curricular é restrito a algumas faculdades privadas e universidades públicas.

Surgiu, então, a ideia de propor um currículo superior flexível onde há preocupação em permitir simultaneamente a personalização do currículo por parte do aluno e garantir eficiência operacional. "Hoje, impactamos mais de 20 mil estudantes no Brasil, em mais de 15 instituições de ensino. Em quase 2 anos com o Blox, não tivemos nenhum churn (cancelamento de contrato)", conta. Entre outros reconhecimentos, o Blox foi avaliado pelo MEC com nota máxima na dimensão "Didático-Pedagógica", é a primeira EdTech a ser selecionada para o Cubo Itaú e foi nomeada pela Ernst & Young como Empreendedores do Ano 2018 na categoria Emerging.



Carolina Ramos Resende Videira

Projeto: Turma do Jiló

Curso e Ano de Conclusão: CBA – 2007

A ideia de criar uma organização sem fins lucrativos que promova a educação inclusiva nasceu juntamente com o primeiro filho de Carolina, há 11 anos. Aos 4 meses, ele foi diagnosticado com uma síndrome rara e, mesmo assim, aos 2 anos, ingressou em uma escola regular. "O desenvolvimento do João me mostrou que qualquer criança conseguiria, com o devido apoio e atenção", conta Carolina.

A Turma do Jiló saiu do papel em 2016. Foi executado um programa com o foco de promover a educação inclusiva através de cinco eixos de trabalho. A partir de um diagnóstico inicial da escola, inicia-se o desenvolvimento profissional de professores, o acolhimento e educação financeira às famílias e a inserção do conceito de diversidade e inclusão. Carolina aponta como resultados mais expressivos a queda da taxa de evasão escolar de 37,7% para 0,5%, a redução dos níveis de denúncias de violência na escola ao Ministério Público, a diminuição no número de pedidos de transferência dos docentes, redução do bullying e o aumento dos pedidos de mudança de alunos de redes privadas para as escolas atendidas. "Também tivemos a oportunidade de virar política pública dentro do município atendido", ressalta.



Cleber Souza Martins

Projeto: Avícola Catarinense

Curso e Ano de Conclusão: MBA em Gestão Financeira – 1996

A iniciativa de Cleber foi desenvolvida para a agroindústria que atua na produção de ovos para consumo humano e ovos férteis, destinados à produção de frango, segmento no qual o projeto foi implementado e que gera o faturamento de R\$12 milhões mensais. Consiste em uma Planilha de Gestão feita com a ferramenta Solver/Excel e idealizada com o objetivo de possibilitar uma maior eficácia no dinamismo das decisões no direcionamento das vendas.

A solução viabiliza a análise de dados atualizados semanalmente para o direcionamento das vendas utilizando o conceito de "margem de contribuição". "Assim, através de dados e parâmetros fornecidos pela Produção, Planejamento e Comercial, considerando o previsto/realizado na semana anterior, a Planilha sugere os melhores negócios para o próximo ciclo. Através da redução do custo de distribuição/logística e da realização e vendas mais eficazes, alcançou-se um maior lucro operacional, tendo em vista que a margem de contribuição média foi majorada em mais de 10%", explica Cleber.



Dani Glikmanas

Projeto: IBRACEM

Curso e Ano de Conclusão: MBA em Finanças – 2002

A atuação de Dani ocorreu no âmbito do IBRACEM – Instituto Brasileiro de Conformidade e Monitoramento, entidade de interesse público que desenvolveu uma plataforma de business intelligence com o objetivo de prover para seus clientes o monitoramento de risco, conformidade e compliance de seus stakeholders. "As áreas ligadas ao compliance demandavam muito tempo para analisar, homologar e contratar o serviço", explica Dani, que desenvolveu o mapeamento dos processos de várias áreas dos potenciais clientes e uma opção comercial junto aos prospectivos na implantação de um convênio onde seus stakeholders assumiriam estes custos, porém, clientes dos benefícios que estavam adquirindo.

Segundo Dani, quando a empresa contrata a plataforma e segue seus princípios de compliance, o nível de relacionamento com stakeholders em conformidade aumenta substancialmente e, com o passar do tempo, diminui o custo de processamento do IBRACEM, que repassa até metade deste custo para projetos sociais ou investimentos em treinamento de compliance para seus fornecedores. "Ou seja, a empresa melhora substancialmente sua conformidade, reduz o seu risco e ainda reverte recursos para a sociedade", ressalta.



Daniel José da Silva Oliveira

Projeto: Partido NOVO

Curso e Ano de Conclusão: Economia – 2010

Filho de diarista, continuou em uma agência bancária de Bragança Paulista e o mais novo de 11 irmãos, Daniel teve uma oportunidade no ensino básico que foi suficiente para levá-lo a instituições como Inspier, Yale, JP Morgan e Falconi Educação. "Sempre busquei trabalhar para que outras crianças e jovens de origens semelhantes à minha pudessem ter igualdade de oportunidade", conta Daniel, que criou um programa de apoio a jovens na política (RenovaBR) e foi eleito a deputado estadual em São Paulo com 183.480 votos.

Vice-presidente da comissão de educação da Assembleia e coordenador da Frente Parlamentar pela Educação, que cria projetos de lei para resolver desafios da educação de São Paulo, Daniel contribuiu para a aprovação de projetos que busquem melhorar os indicadores de aprendizagem. Como membro da CPI das Universidades e conselheiro da USP, procura modernizar o ensino superior público paulista, baseado no modelo das Universidades da Califórnia. Dois projetos seus já foram protocolados: ajuste na Lei das OS, que possibilita a implementação do modelo de Charter Schools e o ICMS Educacional, que visa incluir o Índice de Qualidade em Educação como critério relevante para o repasse de ICMS aos municípios.



Dayvson Neves Carvalho

Projeto: Sienge Go!

Curso e Ano de Conclusão: MBA Executivo – 2020

Embasado por um projeto liderado por Davyson, a Softplan, empresa onde trabalha com Software de Gestão (ERP) especializado para o segmento da Construção Civil, percebeu sua baixa participação no mercado de micro construtoras e incorporadoras. "A Diretoria decidiu que atuar nesse mercado, de maneira mais representativa, era um dos direcionamentos estratégicos da companhia. Escolhemos desenvolver muito mais que um software de gestão, mas uma ferramenta baseada em computação cognitiva que tem o objetivo de ensinar os mecanismos gerenciais aos usuários através de suas próprias operações", explica Davyson.

O software, chamado Sienge Go!, já está desenvolvido e implantado nos primeiros clientes. Foi premiado pelo IBM Beacon Awards 2019 como um dos projetos mais inovadores do mundo, em evento para 40 mil pessoas em São Francisco/EUA. "O principal critério na decisão, de acordo com C-Levels da IBM Global, foi não terem visto um ERP sendo desenvolvido todo baseado na Computação Cognitiva", pontua Davyson, que ainda ressalta o desenvolvimento no prazo planejado, de nove meses, e a aprovação unânime dos representantes comerciais na apresentação do produto e na forma de condução do projeto.



Erika Perassi Bosco

Projeto: Geru Tecnologia e Serviços S.A

Curso e Ano de Conclusão: Administração – 2003

Responsável pela área de relação com investidores da GERU, uma das primeiras Fintechs de Crédito no país, Erika lidera as securitizações, com destaque para a execução/implementação da maior emissão de debêntures de securitização da companhia, alcançando o valor de R\$ 238 milhões de reais, captados no segundo semestre de 2018 em meio ao turbulento período de eleições.

“A GERU é uma plataforma de empréstimos on-line que conecta tomadores e investidores de forma eficiente, permitindo que tomadores tenham taxas mais adequadas e que investidores tenham a oportunidade de alcançar uma classe de ativos com relação risco/retorno nunca acessadas até então”, explica Erika, que atualmente também lidera a estruturação e operacionalização do primeiro Fundo de Investimentos em Direitos Creditórios (FIDC) da GERU, estrutura de funding inovadora, executada junto a XP Investimentos e ao Itaú BBA no valor de R\$ 300 milhões.



Ernesto Martins Faria

Projeto: Interdisciplinaridade e Evidências no Debate Educacional (Iede)

Curso e Ano de Conclusão: Economia – 2008

Ao trabalhar no Todos Pela Educação de 2009 a 2011, Ernesto percebeu que muitos dados e pesquisas não chegavam ao debate público de educação: “De forma geral, as reportagens se aprofundavam pouco e os gestores públicos tomavam decisões por intuição”. A partir dessa percepção, resolveu criar um portal que trouxesse análises de dados e pesquisas em educação, o “Estudando Educação”, que depois se tornou uma das inspirações para a criação do Iede, instituição focada exclusivamente na iniciativa de levar dados e evidências para gestores educacionais e jornalistas.

“A partir dessa iniciativa, fui convidado para a área de pesquisas na Fundação Lemann, onde liderei projetos de impacto como o QEdu e o Excelência com Equidade e fundei o Iede”, conta Ernesto. O QEdu se tornou o principal portal de dados educacionais do país, com mais de 2 milhões de visitantes por ano e recebeu várias premiações, como o Prêmio Mario Covas 2013, na categoria Governo Aberto, Prêmio A Rede 2014, na categoria Educação, além da nomeação para o Banco de Ações Inovadoras do Inep. O Excelência com Equidade tornou-se umas das principais séries de pesquisas sobre boas práticas educacionais do país, dando maior visibilidade a escolas e educadores até então não conhecidos.



Felipe Talocchi Guntovitch

Projeto: Hupper

Curso e Ano de Conclusão: Economia – 2017

Ao vislumbrar a ineficiência e insustentabilidade dos planos de saúde no Brasil, focados no tratamento e não na prevenção da saúde, Felipe e seu sócio, Raffael Marfará, entenderam que seria importante criar iniciativas para construir hábitos saudáveis nas vidas das pessoas. "Por que não começar com os colaboradores das empresas? Percebemos que o custo com planos de saúde é um dos principais gastos com folha de pagamentos e que os RHs das empresas estavam em busca de plataformas que incentivem a saudabilidade", relata Felipe.

Foi então que eles desenharam a plataforma Hupper, um programa de saúde e bem-estar que beneficia os colaboradores, gera impactos e resultados de longo prazo para as empresas e amplia o canal de venda dos parceiros. Com a implementação da iniciativa, realizaram eventos com o foco de incentivar a criação de hábitos saudáveis e a importância do equilíbrio mental. "Em alguns desses eventos, nos aproximamos dos colaboradores de RH de grandes empresas e, a partir disso, realizamos um piloto com nosso MVP em um grupo de colaboradores da P&G. Hoje, estamos em final de negociação para realizarmos um projeto maior e de mais longo prazo com eles e com a Credits".



Fernanda Santos de Sales

Projeto: Bitstock

Curso e Ano de Conclusão: CFM – 2019

A Bitstock, plataforma para operações de criptomoedas, desenvolvida com soluções em blockchain e com objetivo de estudar sobre o tema que pode impactar a indústria bancária, foi criada por Fernanda para participar do Inovajunto, programa de intraempreendedorismo do Banco Votorantim em parceria com o Banco do Brasil com o objetivo de criar soluções inovadoras para os bancos e obter imersão cultural e desenvolvimento de colaboradores no Vale do Silício.

Após um mês de preparação em Brasília e 3 meses de execução morando no Vale do Silício, o time retornou para o Brasil e Fernanda teve a chance de apresentar os resultados obtidos para ambas instituições. "Foi criado um aplicativo onde é possível realizar operações com criptomoedas e que teve como base um blockchain privado, onde foi feito todo o controle contábil dessas operações. Para a sociedade, ter duas grandes instituições financeiras acompanhando de perto o tema gera uma segurança maior. Para o negócio, estar preparado para desenvolver novas soluções com a tecnologia gera uma competitividade maior", afirma Fernanda.



Gabriel Alvares de Lima

Projeto: Enext

Curso e Ano de Conclusão: Mestrado Profissional em Administração – 2011

A Enext surgiu de uma oportunidade que Gabriel descobriu no mercado em 2008: "Existiam diversos varejistas que procuravam uma empresa para poder montar uma operação de comércio eletrônico mas não sabiam por onde começar e o que fazer". Surgiu, então, a Enext, como uma consultoria para ajudar companhias no desenvolvimento de planos estratégicos e operação no mercado digital.

Ao longo dos seus 11 anos, a Enext desenvolveu mais de 500 projetos. "Todos eles ajudaram a fomentar o mercado de comércio eletrônico e a trazer um maior nível de profissionalismo para o negócio", observa Gabriel. Hoje, o time da Enext é formado por mais de 200 colaboradores e conta com cerca de 100 clientes atendidos. "Isso gera um impacto positivo tanto para o mercado, do ponto de vista de evolução e melhoria dos negócios digitais, quanto para a sociedade e os colaboradores, cujas carreiras nós ajudamos a desenvolver".



Gabriel Cury Arcon

Projeto: E-moving

Curso e Ano de Conclusão: Administração – 2005

Em 2014, quando Gabriel trabalhava no mercado financeiro, tinha em sua rotina ir e voltar de casa para o trabalho de carro. Para andar 5 km, levava em torno de uma hora em cada trecho, além de gastar 300 reais de estacionamento e 250 reais de gasolina. "Não contente com essa rotina totalmente improdutiva e ineficiente, passei a fazer esse trajeto de bicicleta elétrica. O resultado disso foi uma economia financeira e de tempo, além de evitar a emissão de mais CO² na atmosfera", relata Gabriel.

O impacto em sua vida foi tão grande que ele começou a desenhar a primeira empresa no mundo que pudesse oferecer aluguel mensal de e-bikes a um custo baixo. Assim nasce a E-Moving em fevereiro de 2015, com o propósito de "transformar o estilo de vida através de uma mobilidade mais inteligente". "Com esse modelo de negócio, o cliente não precisa se preocupar com manutenções, seguro e bike reserva. Empresas que usavam motos e/ou carro para fazer suas logísticas estão usando as e-bikes alugadas, além daquelas que disponibilizam as bikes como forma de benefício para seus funcionários", ressalta.



Gabriela de Melo Basso

Projeto: TODXS Consultoria

Curso e Ano de Conclusão: Economia – 2014

Durante sua experiência no mercado financeiro, Gabriela testemunhou o quanto o mercado e seus colaboradores ainda têm pra aprender sobre Diversidade e Inclusão (D&I). “Foi nesse momento que eu percebi que precisava fazer parte dessa mudança. A TODXS Consultoria é a primeira e única startup que, além de oferecer serviços de consultoria de D&I reverte suas receitas para a TODXS, tornando-a financeiramente sustentável e possibilitando que haja maior alcance de seu impacto na sociedade”, explica Gabriela.

A Consultoria trabalha em nome de grupos sub-representados para mostrar à sociedade como um todo que D&I é uma vantagem competitiva. Em 3 anos de existência, planejamento e execução, foram entregues mais de 10 projetos para empresas como Bain Co., Whirlpool, 99 Taxi, Salesforce, PepsiCo, Votorantim Cimento, Kimberly Clark e Instagram, que resultaram em uma receita bruta total de R\$ 60 mil. De acordo com Gabriela, os projetos de maior alcance hoje são as cartilhas de Diversidade e Inclusão desenvolvidas para Whirlpool Corporation, distribuídas para todos funcionários da América Latina, e da Votorantim Cimentos, que será entregue globalmente para todos os colaboradores.



Hugo Viccari Kovac

Projeto: Projeto Abacaxi

Curso e Ano de Conclusão: Administração – 2010

Sempre imerso no ambiente social desde os trabalhos voluntários na época do Colégio Bandeirantes, Hugo foi exposto a cenários, variáveis e histórias que levaram à criação do Projeto Abacaxi. “Principalmente o cenário em 2016, ano de nascimento do Projeto, quando, de acordo com o Fórum Nova Favela Brasileira, somavam-se 12 milhões de brasileiros morando em favelas, sendo que apenas 5% tinham curso superior e 70% tinham vontade ou já empreendiam, me levou a pensar: ora, se já é complexo empreender tendo um curso superior, como será a vida de quem tenta empreender sem esse ferramental?”, questiona Hugo.

Nesse sentido, o Abacaxi propôs um ciclo de trabalho voluntário de longo prazo com potenciais empreendedores, ajudando-os inicialmente em quatro pilares: Finanças, Marketing, Direito e Acompanhamento Psicológico. “Diretamente foram impactadas mais de 150 pessoas, do ponto de vista do nano empreendedor e suas comunidades. Além disso, há um impacto indireto no resgate econômico e social dessas nano economias regionais. Do lado dos voluntários, são mais de 300 pessoas que já se envolveram com o Projeto e foram coautores de histórias e negócios que salvaram vidas e resgataram a dignidade humana”.



Isabel Bichucher Opice

Projeto: Impulso

Curso e Ano de Conclusão: Economia – 2010

A Impulso foi criada por Isabel para ajudar governos locais a melhorarem a prestação de serviços públicos. “Durante o mestrado em Harvard, conheci organizações que atuam fortalecendo governos, como o Government Performance Lab e o centro Building State Capability, e percebi que existem poucas iniciativas desse tipo no Brasil”, observa Isabel.

O primeiro projeto é criar unidades de performance e inovação em municípios de médio porte. Já foram iniciados trabalhos em Aracaju e em Caruaru e, neste ano, a atuação será expandida para mais dois municípios. Segundo Isabel, o trabalho da unidade de performance e inovação, que já tem apoiadores para a implementação, como o Arapyauí e a Aliança em prol de pessoas no setor público, formada pela Fundação Lemann, Brava, Instituto República e Humanize, contribuirá para a sociedade de duas formas: “Primeiro, pela melhoria da prestação dos serviços públicos. Segundo, pelo fortalecimento das capacidades gerenciais dos servidores públicos, que trabalharão juntamente com a equipe da unidade no diagnóstico, implementação de solução e monitoramento de resultados”.



Jefferson Marques Vianna

Projeto: Cactus

Curso e Ano de Conclusão: Economia – 2018

De acordo com Jefferson, “o Cactus foi formado por um grupo de jovens que, por meio da existência de programas de bolsas, tiveram a oportunidade de estudar em escolas de alto nível e que decidiram, como forma de retribuição, levar a mesma oportunidade para as crianças dos seus municípios no Ceará”. A iniciativa busca corrigir a defasagem da educação pública e o desperdício de talentos por meio da organização de olimpíadas científicas e da preparação para as olimpíadas nacionais. A associação também auxilia alunos de escola pública a conseguir bolsas em escolas privadas de referência por meio de parcerias com o Instituto Primeira Chance e o Instituto Sol.

Em 2015, quando o Cactus atuava no município de Tauá, foram 13 premiações em olimpíadas nacionais e a aprovação de um dos alunos no Instituto Primeira Chance para estudar no Colégio Ari de Sá Cavalcante. De 2016 a 2018, a associação passou a atuar em mais 2 cidades e teve no total 188 premiações em olimpíadas nacionais, além de 10 alunos contemplados com bolsas integrais. Em 2019, o Cactus passou a atuar em mais três cidades, totalizando cerca de 500 alunos com aulas aos sábados. Só na primeira olimpíada do ano, a Canguru de Matemática, foram conquistadas 141 premiações.



José Acácio Bertogna Júnior

Projeto: Fair Market Value (Whirlpool)

Curso e Ano de Conclusão: CFM – 2017

O cenário desafiador à rentabilidade da indústria de eletrodomésticos faz com que fatores mercadológicos, adaptabilidade à movimentos no custo de matérias-primas e agilidade na tomada de decisões sejam cruciais para a sua saúde e sobrevivência. "Essa característica setorial intensificou-se com o baque econômico percebido no mercado brasileiro nos últimos anos e com a alta nos preços de aço e petroquímicos. Trabalhamos no entendimento das exposições às flutuações de mercado que nossos fornecedores sofrem, percebendo pressões ocultas como o nível de exposição indireta ao câmbio, que sofremos mesmo ao comprar de fornecedores nacionais", explica José Acácio.

Foi criada, assim, uma lógica de "Fair Market Value" que visa projetar preços e avaliar a eficácia das negociações. De acordo com José Acácio, a mensuração e avaliação de custos baseada no conceito apresentado criou uma vantagem competitiva para a companhia. "Isso nos permitiu antever como os movimentos de mercado e macroeconômicos afetam nossas margens e tornou possível tomar decisões antecipadas e mais precisas de repasse de preço ao varejo e consumidor final, fator chave para passarmos a trafegar com uma rentabilidade saudável nos principais negócios da companhia e ganhar market share frente aos principais players do mercado."



José Roberto Rodrigues de Oliveira

Projeto: City Câmeras

Curso e Ano de Conclusão: MBA Executivo

José Roberto conta que ao iniciar a gestão da cidade de São Paulo em janeiro de 2017, a Secretaria Municipal de Segurança Urbana (SMSU) possuía 75 câmeras de segurança, com custo mensal de R\$ 320 mil reais: "Nossa meta de governo era aumentar significativamente o número de câmeras de segurança e, ao mesmo tempo, economizar recursos, em face da situação econômica pela qual passava e passa o país, com reflexo nos estados e municípios".

A ação proposta foi a de criar um sistema onde fosse possível ter acesso às imagens das mais de 1 milhão de câmeras já instaladas nas residências, comércios, indústrias e também as dos serviços públicos. "O início do processo se deu com um prova de conceito na região do Brás, em parceria com a FEBRABAN e a Telefônica, num projeto de 250 câmeras. Em julho de 2017, lançamos a plataforma do citycâmeras." Hoje, são 2752 câmeras na plataforma. José Roberto destaca que, além da redução do custo, a ação tem condições para continuar gerando impacto, uma vez que cria sinergia entre cidadão e poder público na área de segurança. "O sistema foi feito no sentido de que todas as imagens possam ser acessadas pelas polícias estaduais no computador ou no celular, assim como a SMSU e a Guarda Civil Metropolitana e as subprefeituras", observa.



Júlio César Bertacini de Moraes

Projeto: CEDMAC

Curso e Ano de Conclusão: MBA Executivo em Gestão de Saúde – 2017

No início dos anos 2000 foram aprovados os primeiros tratamentos com medicamentos imunobiológicos para doenças reumáticas. Eram tratamentos de alto custo e com peculiaridades de armazenamento e transporte. "Nesse contexto, em 2007, foi criado o Centro de Dispensação de Medicação de Alto Custo (CEDMAC) como um modelo de manejo de terapia imunobiológica em Reumatologia, cujos objetivos eram oferecer terapia assistida multidisciplinar com acompanhamento da segurança e eficácia dos tratamentos, associado ao uso racional dos recursos públicos e à gestão da logística assistencial", explica Júlio César.

A implementação do CEDMAC proporcionou otimização e racionalização no número de frascos de imunobiológicos utilizados e crescimento progressivo no número de atendimentos anuais e no número de pacientes em seguimento, além de economia de recursos públicos de 2 milhões de reais anualmente. "Estes resultados contribuem para a sociedade pois mostram a otimização de recursos públicos, a ampliação do acesso aos tratamentos com maior qualidade e a geração de dados locais que corroboram as vantagens do modelo e permitem sua replicação."



Leonardo Carneiro

Projeto: Kunla

Curso e Ano de Conclusão: CMM – 2013

Ao constatar que a atividade de recrutamento e seleção para vagas operacionais era falha devido a uma lacuna na comunicação entre recrutadores e profissionais da base hierárquica, Leonardo idealizou um elo de comunicação entre esses dois mundos para solucionar o problema. "O elo de comunicação proposto são mães que não podem ter emprego devido à falta de vagas em creches, mas que, uma vez capacitadas, podem atuar com recrutamento e seleção dentro de suas comunidades. A lógica é que a Kunla assegure a comunicação do empregador com as mães (agentes) e estas consigam se comunicar, recrutar e selecionar os profissionais na ponta."

Para as empresas, a Kunla propõe serviço de recrutamento e seleção mais eficiente e econômico e, para as mães, oferece capacitação e meio de geração de renda própria. "A Kunla conseguiu provar seu modelo operacional: mães atuando em rede entregam serviço de R&S de forma mais ágil, assertiva e econômica e, ainda, somos os únicos capazes de fazê-lo em qualquer lugar do Brasil. Já o fizemos em seis estados diferentes, em quinze cidades tão distintas quanto Xanxerê/SC e São Paulo/SP."



Leticia Mancilio Marcante

Projeto: Feminização e Diferencial de Salários no Comércio da Cidade de São Paulo: 2006–2015

Curso e Ano de Conclusão: Administração e Economia – 2017

Durante o curso de graduação em Economia no Insper, Leticia desenvolveu grande interesse por matérias voltadas à compreensão do modelo econômico vigente. Entre elas, a História do Pensamento Econômico, ministrada pelo professor Fernando Ribeiro, orientador de sua iniciação científica “Feminização e Diferencial de Salários no Comércio da Cidade de São Paulo: 2006–2015”. “A abordagem se deu através do estudo de pensadores econômicos que corroboram a teoria de que atividades masculinas são concebidas como centrais e de pensadores que buscam entender a importância da participação da mulher no mercado de trabalho”, conta Leticia.

Com base na utilização da metodologia de quociente locacional e cluster horizontal, o estudo concluiu que não ocorreu um processo de feminização no setor de comércio do município de São Paulo no período. “A entrada de mulheres no comércio ocorreu de forma muito mais acelerada do que o aumento do salário relativo. Apesar de existir uma tendência de redução da diferença salarial entre os gêneros, esse processo é gradual e não atingiu a igualdade.” O estudo também mostrou que nos dez principais subsetores do comércio, o salário da mulher é inferior ao recebido pelo homem.



Lucas Leal Gaio de Araújo

Projeto: Instituto Four

Curso e Ano de Conclusão: Economia – 2019

Com o objetivo de contribuir para o protagonismo da juventude brasileira e aproveitar a força jovem para promover crescimento de maneira rápida e sustentável, Lucas participa do ProLider e do Instituto Four desde suas fundações. “O ProLider é um programa gratuito de formação de lideranças jovens que consiste em discutir o cenário atual brasileiro com o principal objetivo de criar negócios de transformação que busquem contribuir para o desenvolvimento do Brasil. O ProLider é uma realização do Instituto Four. O Instituto Four é uma instituição sem fins lucrativos que busca selecionar, formar e desenvolver jovens líderes que pensam em maneiras de solucionar os maiores problemas do Brasil e almejam estar nos principais espaços de tomada de decisão do país”, explica.

De acordo com Lucas, o principal resultado do Instituto Four são os fellows e os empreendimentos que já surgiram. “Já temos 100 fellows formados em 3 anos e mais de 10 empreendimentos. Em resumo, o programa gera empreendimentos que buscam ser perenes, escaláveis e sustentáveis, como o Garatêa, startup de soluções digitais, Legisla Brasil, com foco em trazer talentos para a política e o Ecociclo, que criou o primeiro absorvente biodegradável brasileiro.”



Luísa Hamra

Projeto: Aedes Adesivo

Curso e Ano de Conclusão: Administração – 2020

Aos 16 anos, Luísa viu seu pai, seus três irmãos, sua melhor amiga e seu professor serem vítimas da Dengue. "Em 2015, a situação se tornou ainda mais grave. O Aedes aegypti havia se espalhado pelo país, gerando epidemias não só de Dengue, mas também de Chikungunya e Zika. Fiquei inconfortável por estarmos reféns de um mosquito, vi de perto o sofrimento e até o impacto econômico que essas doenças geram. Disso, surgiu uma vontade imensa de ajudar a resolver o problema, e comecei a agir."

Todo estudo e trabalho resultou em um adesivo capaz de agir nos focos, impedindo o desenvolvimento do mosquito. Em testes, o produto, que libera uma substância capaz de destruir um sifão usado na respiração das larvas, teve eficiência de 100%. "A criação foi premiada pela Universidade de Harvard entre as cinco melhores inovações do mundo capazes de ajudar nossa comunidade", conta Luísa. Em Harvard, ela também recebeu feedbacks positivos de professores quanto ao potencial do produto. "Pude também lançar uma patente da invenção e hoje estou firmando parcerias com empresas de alcance internacional para fazer o produto chegar a mais pessoas que vivem em áreas de risco."



Luiz Felipe Felix Curado

Projeto: Bem Gasto

Curso e Ano de Conclusão: Economia – 2014

Ao concluir que há pouco ensino de educação financeira nas escolas brasileiras, públicas ou privadas, e notar que não havia proposta sólida, voluntária e gratuita na área, Luiz Felipe propôs a criação do Bem Gasto. "Nosso sonho é mudar o Brasil através da educação financeira. Ensinamos crianças, jovens e adultos a conquistarem a saúde financeira, se libertando de decisões tomadas por impulso e também incentivando o compartilhamento desse conhecimento com amigos e familiares."

Para isso, o Bem Gasto fornece aulas em diversas modalidades, com o auxílio de voluntários engajados em educação financeira. "Estamos há 7 anos com constância de mais de 50 membros. Por ano, impactamos mais de 2 mil pessoas com aulas presenciais, temos mais de 10 mil de alcance nas redes sociais e realizamos cerca de 50 workshops. Em nossas aulas, trabalhamos o conceito de autoeficácia, mostrando para o aluno que ele é capaz de ter uma vida financeira saudável e realizar seus sonhos, mas que para isso é necessário organização e disciplina", explica Luiz Felipe, que ainda ressalta a parceria com empresas como Uber, Ambev e XP Investimentos e a certificação da iniciativa pela AEF.



Marcela Zucherato Ribeiro Ortiz

Projeto: Instituto Zero

Curso e Ano de Conclusão: CMM – 2016

Em 2017, Marcela viu uma oportunidade ao analisar dados da Gallup que indicavam que 85% das pessoas no mundo não estavam engajadas nas empresas. "Reencontrei Marina Trindade, amiga de longa data, e juntas desenvolvemos uma solução que mescla design thinking e cultura emocional para o desenvolvimento de competências", conta Marcela. A dupla iniciou formações para pessoas físicas e logo fecharam um grande projeto corporativo. "Nesses dois anos e meio de atuação, já levamos o Método Zero para milhares de pessoas e estamos transformando a educação corporativa e o desenho de carreiras por meio de prática e consciência emocional."

A iniciativa, segundo Marcela, está aumentando a efetividade de ações de desenvolvimento de competências. "Unimos o entendimento das emoções e a construção conjunta de ações que permitem transformar o dia a dia de trabalho. Para pessoa física, estamos realizando a 13ª turma de Programa Zero, com um total de mais de 100 participantes. Para pessoas jurídicas, estamos ensinando pessoas nas organizações a desenharem a solução dos próprios desafios, desenvolvendo competências organizacionais em paralelo com o desenvolvimento emocional."



Marcelo Alves Bentivoglio Jr

Projeto: Banfox

Curso e Ano de Conclusão: Economia – 2012

Ao acompanhar a evolução empreendedora de seus pais, Marcelo enfrentou diversos momentos de dificuldade financeira e, durante sua graduação em Economia, entendeu o poder que grandes clientes têm sob sua cadeia produtiva, principalmente os fornecedores pequenos classificados como 'cauda longa'. "No caso, minha família teve que fechar o negócio", pontua Marcelo, que anos depois, como líder do processo de recuperação judicial do GuiaMais, percebeu que o problema de fluxo de caixa era crônico em empresas de pequeno e médio porte. "Os motivadores dessa dor eram altas taxas de juros, falta de capacidade tecnológica para processar grande volume de notas fiscais e baixo poder de barganha do pequeno empresário versus grandes clientes. Nesse momento, decidi empreender."

Assim nasceu a Banfox, que atua na antecipação de recebíveis 100% digital. "A empresa nasceu com R\$ 300 mil e hoje possui PL de R\$ 1,7 milhões. Tivemos um retorno aproximado de 100% em menos de 4 anos, mas os principais ganhos estão nas mãos de nossos clientes." Para Marcelo, o principal resultado está na análise de LTV. "Com apenas 45 meses de vida, temos clientes fiéis – com 40 meses de operação, 90% de clientes que fizeram pelo menos 10 operações e uma retenção anual de 85%."



Marcelo José Carbonari

Projeto: MJ Carbonari Treinamento ME

Curso e Ano de Conclusão: MBA Executivo – 2011

No período em que encerrou o MBA no Insper, Marcelo atuava em indústria de alta tecnologia produtora de implantes dentais, quando foi convidado para compor o time de executivos de uma consultoria com foco no mercado bancário. "Nesse momento, alterei os rumos de minha carreira e conquistei uma oportunidade como professor no curso de pós-graduação CBA/Insper. O desafio foi implementar um simulador de negócios consolidando conceitos de visão sistêmica integrada. Essa experiência nos permitiu pensar em algo maior, ou seja, transmitir o conhecimento adquirido para empresas e outras escolas, colaborando com o crescimento profissional das pessoas e no resultado das empresas."

De acordo com Marcelo, a iniciativa colabora com a transformação de alunos e profissionais e consoleta oportunidades para o desenvolvimento de competências necessárias no processo de tomada de decisão sustentável. "Evidenciamos os resultados acadêmicos pelas avaliações recebidas ao longo dos anos. As evidências corporativas são demonstradas pela continuidade dos treinamentos nas empresas e nos impactos organizacionais. Atualmente, contamos com empresas que adicionaram a experiência com os simuladores em seus planos de carreira."



Maria Carolina Dassie Afonso

Projeto: Hisnëk

Curso e Ano de Conclusão: Economia – 2006

Ao fundar a Hisnëk como um clube de assinaturas de snacks saudáveis (B2C), em 2014, Maria Carolina teve o objetivo de oferecer um produto que fizesse bem para as pessoas e que gerasse valor positivo para a sociedade. "Em 2017, identifiquei que havia um mercado B2B com grande demanda de oferecer lanches saudáveis e incentivar os colaboradores a terem uma melhor qualidade alimentar. Com isso, criamos nosso produto para o segmento corporativo, o qual se tornou nosso mercado focal. Hoje, temos a Ivi, nossa robô de inteligência artificial. Ela interage com os colaboradores das empresas sobre três pilares centrais: saúde mental, atividade física e alimentação e nutrição."

De acordo com Maria Carolina, o produto faz com que não somente o colaborador se beneficie, como também a própria empresa. "Colaboradores mais saudáveis são em média 40% mais produtivos, utilizam menos o convênio médico e tem uma menor taxa de absenteísmo", ressalta. A fundadora do Hisnëk ainda destaca um projeto especial da Ivi dentro do Hemocentro Sao Lucas. "Lá, a Ivi assistirá 10 mil pacientes oncológicos. Junto com a área médica, adaptamos nosso algoritmo e esperamos que a união entre o tratamento químico e a assistência da Ivi ajude os pacientes a terem um melhor bem estar e resultados clínicos."



Murillo Cardoso de Alcantara

Projeto: EasyMovie

Curso e Ano de Conclusão: CBA – 2014

Ao analisar dados do State of Video Marketing que indicam um mundo onde 81% das empresas utilizam o vídeo como ferramenta de marketing e 95% dos usuários assistem a esse formato de conteúdo para entender melhor determinado produto ou serviço, Murillo enxergou um mercado promissor e ainda pouco explorado no Brasil. “Com o objetivo de facilitar a experiência de criação de vídeos profissionais, desenvolvi a EasyMovie, uma startup que conecta produtores audiovisuais a clientes de maneira simples, rápida e segura. A plataforma simplifica de ponta a ponta o processo de contratação e produção de vídeos, desde o briefing até a produção final.”

A EasyMovie oferece uma interface intuitiva e ágil, em que é possível realizar o pedido de um vídeo simplesmente falando para a plataforma, por meio de gravação de áudio. De forma inteligente, o pedido é divulgado para uma rede selecionada de produtoras e profissionais freelancers, que enviam propostas ao cliente em poucas horas. “Já foram mais de 160 vídeos criados, mais de R\$ 200 mil em volume de vídeos contratados e mais de 400 usuários registrados. Nos cinco primeiros meses de 2019, já foi realizado um volume de negócio 33% superior ao volume do ano de 2018 inteiro.”



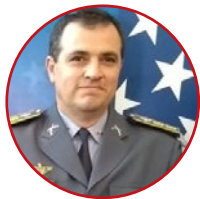
Natanael Henrique Lopes

Projeto: JurisBroker

Curso e Ano de Conclusão: LL.C Empresarial – 2020

A oportunidade de atuar em um mercado que gera centenas de bilhões de reais por ano operando de forma manual foi o ponto mais importante para a criação da JurisBroker, fintech que busca facilitar a negociação de títulos creditórios judicializados, portanto ilíquidos, através de ferramentas que capturam os processos eletrônicos que possuem esses títulos e padronizam as transações dentro de um marketplace que conecta a parte devedora e a parte compradora interessadas nestes ativos. “A inovação por parte da JurisBroker é criar conexão dos créditos podres entre o cedente e o cessionário através de uma prateleira de títulos inadimplentes. Nossa plataforma captura essas informações judicializadas e, ao mesmo tempo, conecta as partes possuidoras dos créditos com a parte interessada em comprar essa dívida”, explica Natanael.

Os resultados obtidos foram de forte aceitação por parte do mercado, segundo Natanael. “Ainda contribuimos socialmente com a redução das dívidas no mercado, ajudando a estabelecer uma simetria entre quem compra e quem vende. Dessa forma, a inadimplência obterá um caminho mais célere na resolução financeira das dívidas.”



Oswaldo de Miranda Filho

Projeto: Polícia Militar do Estado de São Paulo

Curso e Ano de Conclusão: CBA 2017 / CBPM (em curso)

Tenente Coronel da Polícia Militar, Oswaldo já foi professor e coordenador da Academia de Polícia Militar do Barro Branco e fez parte da Diretoria de Ensino e Cultura da PMESP. Atualmente, é Subchefe da Assessoria Policial Militar do Tribunal de Justiça, oportunidade em que conheceu o Complexo Judiciário Ministro Mário Guimarães e as atividades nele desenvolvidas, vislumbrando a relevância destas e a possibilidade de difusão destes conhecimentos práticos, por meio de experiência real, a outros policiais militares. Anteviu, ainda, que a circulação desses visitantes ampliaria, efetivamente e sem custo, a ordem e a segurança do local. Obteve-se, assim, autorização para alunos dos cursos de formação da PMESP conhecerem o maior fórum criminal da América Latina, sua carceragem e seus procedimentos, e para assistirem aos diversos tipos de audiências.

"Desde a implementação da iniciativa, contribuiu-se com a formação técnica e jurídica de 6468 militares que participaram das visitas monitoradas. Por meio da atividade prática, os policiais consolidam seus conhecimentos teóricos quanto ao que se desenvolve posteriormente à prisão, notando que sua atuação tem profundo reflexo na fase que se sucede", observa Oswaldo.



Paula de Oliveira Penna Pinho

Projeto: Eu Ensino

Curso e Ano de Conclusão: Economia – 2012

Em 2016, Paula estava estudando Políticas Públicas na Universidade de Columbia quando conheceu sua atual sócia, Laura. "Assim como eu, Laura é brasileira, economista e apaixonada por educação. A combinação de diversos interesses em comum e o desejo de empreender garantiu que a amizade rapidamente evoluísse para discussões de potenciais negócios", conta Paula. Ambas buscavam uma forma de aplicar o conhecimento acadêmico a um projeto concreto e assim nasceu a Eu Ensino, iniciativa que se propõe a ensinar técnicas socioemocionais e de gestão de sala para a elevação da eficiência e da qualidade do ensino do Brasil.

"Todas as técnicas apresentadas na nossa plataforma se baseiam em dados e estudos acadêmicos que comprovam a melhora da performance do aluno. O programa de formação de professores da Eu Ensino tem sido extremamente bem recebido em diversas Secretarias de Educação – um excelente resultado de curto prazo e um forte indicador da qualidade da iniciativa como ferramenta de melhora do sistema educacional brasileiro", relata Paula, que ainda destaca a premiação da iniciativa, em 2018, pela Fundação Lemann.



Pedro Freire Castanheira de Paiva Ferreira

Projeto: Blue

Curso e Ano de Conclusão: Administração – 2018

No final de 2017, em menos de dois meses, dois dos avós de Pedro foram diagnosticados com câncer. “Meus avós, que foram servidores e professores públicos boa parte da vida, tinham apenas acesso à saúde via IPSEMG (Instituto de Previdência dos Servidores do Estado de MG). Quando mais precisaram, tiveram que se apresentar todas às segundas-feiras às seis da manhã na única unidade do hospital em BH e passar o dia esperando o tratamento. Desde então, criei maneiras para que as pessoas que mais precisassem pudessem ser atendidas, como planos de previdência para saúde”, conta. Em alguns meses, decidiu seguir com a possibilidade de prever esses problemas, para que o tratamento, onde estavam os maiores custos, não fosse necessário.

Assim surgiu a Blue, solução para saúde assistencial. De acordo com Pedro, apenas com a base Vigitel do Ministério da Saúde, foi criado um modelo que prevê, dentro deste universo, a percepção do estado de saúde de uma pessoa com mais de 90% de acurácia. “Em seguida, ‘linkamos’ a Vigitel à uma base de CPFs e assim conseguimos apresentar uma previsão de doenças cardiovasculares e diabetes, ambas com mais de 80% de acurácia. Com essa versão, fomos campeões da HackBrazil.”



Plínio Pagnoncelli Aguiar Ribeiro

Projeto: Biofílica Investimentos Ambientais S.A. e Audsat Gestão e Monitoramento de Riscos

Curso e Ano de Conclusão: Administração – 2005

No ano de 2007, surgiu um mecanismo chamado REDD+, possibilitando a comercialização de créditos de carbono entre detentores de florestas e empresas. O Brasil, com a maior extensão de florestais tropicais no mundo, seria naturalmente o principal player desse mercado em formação.

Com base nesse cenário, as ações propostas por Plínio foram prospectar áreas de grandes extensões e bem tituladas na Amazônia, adaptar as metodologias estrangeiras para o Brasil, levantar capital para investir nos projetos, implementar os projetos até a geração dos créditos de carbono e comercializar os créditos no Brasil e no exterior. “Hoje temos portfólio de seis projetos que somam 1,2 milhões de hectares nos Estados do Pará, Rondônia, Amapá e Amazonas, R\$11 milhões que foram integralmente investidos em conservação, geração de carbono acumulada de 3,2 milhões de tCO2 e 70% do market share de carbono no Brasil com mais de 50 clientes no Brasil e no mundo. Nosso negócio busca resolver o velho paradoxo da ‘Tragédia do Comuns’, quando bens que são muito valorizados coletivamente acabam sendo exauridos por indivíduos que se beneficiam exclusivamente (desmatamento).”



Rafael Barbosa Santos Coelho

Projeto: W7 Venture Capital

Curso e Ano de Conclusão: Administração – 2007

A motivação de Rafael para a fundação da W7 Venture Capital foi o processo que passou na faculdade, no qual via que grande parte do mercado queria participar diretamente de empresas do setor financeiro e poucas pessoas tinham interesse em empreender. "Isso sempre me fez pensar que faltavam incentivos para o empreendedorismo. Naquele momento, participei ativamente do CEMP, tentando criar uma incubadora de empresas dentro do Insper. Após oito anos de formado, passei a ser conselheiro do CEMP."

A W7, no período em que Rafael foi gestor, investiu em 11 empresas diferentes, ajudando empreendedores a levarem suas empresas a diversos mercados ou a aumentarem sua participação no mercado interno. "Com isso, fomos capazes de gerar mais de 700 empregos diretamente relacionados a essas empresas, ajudando a fomentar o empreendedorismo no Brasil." Além disso, participou de diversas iniciativas como mentor e como investidor anjo em seis empresas, o que permitiu seu envolvimento em mercados distintos ao que já estava inserido. "Em minha empresa atual, a Agronov, fomos capazes de gerar valor a diversas empresas do setor agrícola, analisando dados de várias regiões do Brasil e ajudando-as a tomarem decisões de mercado importantes."



Rafael Di Falco Cossiello

Projeto: Associação dos Empresários de Valinhos

Curso e Ano de Conclusão: MBA Executivo – 2010

A falta de um ambiente cooperativo que integrasse as necessidades dos empresários, juntamente com as prioridades da gestão pública, fez com que os empresários de Valinhos se unissem para uma causa em prol do desenvolvimento econômico, social, ambiental e político, visando a criação de empregos, networking, políticas públicas de competitividade empresarial e desenvolvimento do plano diretor municipal. "Meu papel foi de mobilizar o empresariado para união e buscar alternativas para inovação e melhoria do ambiente competitivo", relata Rafael.

Além de um network regional para trocas de oportunidades comerciais, a Associação trouxe palestrantes de renome e importância local para falar sobre variados temas de interesse, como indústria 4.0, mudanças nas leis trabalhistas e utilização de recursos hídricos. "A partir destas iniciativas, conseguimos que fosse sancionada uma lei para a instalação de totens identificando as empresas de forma padronizada e dentro da lei. Além disso, conseguimos um convênio com a Secretaria de Segurança Pública do Estado de São Paulo, juntamente com a Polícia Militar do Estado, para a implementação de câmeras de leitura automática de placas e, com isso, fazer a instalação do sistema DETECTA em todo o perímetro de acesso da cidade."



Ralf Henriques Frinzi Toenjes

Projeto: Renovatio / VerBem

Curso e Ano de Conclusão: Administração – 2015 / Economia – 2015

Em 2013, Ralf ganhou um prêmio da Unilever para participar do Mundial da Enactus, no México, e conheceu a tecnologia OneDollarGlasses. “Cerca de 670 milhões de pessoas, quase 10% da população, precisam de óculos e não têm acesso. As principais razões são falta de estrutura para fabricação e alto custo. Das que precisam de óculos e não podem pagar, 90% estão em países em desenvolvimento. E no Brasil a realidade é alarmante. Segundo o MEC, o maior motivo (22,9%) de evasão escolar é relacionado à deficiência visual”, analisa Ralf, que trouxe a tecnologia ao país. A iniciativa já beneficiou cerca de 50 mil pessoas em 21 estados.

Além de levar pares de óculos para quem mais precisa, o ônibus reformado com dois consultórios também proporciona consultas oftalmológicas. Já foram mais de 33 mil pessoas atendidas. “Posteriormente, evoluiu para um consultório com equipamentos que são possíveis de se carregar em uma mala, propiciando que sejam feitas viagens para todo o país, inclusive para regiões ribeirinhas ou de difícil acesso no norte do Brasil. Recentemente, desenvolvemos nossa primeira carreta com três consultórios completos, o que permite ampliar ainda mais nosso alcance.”



Ricardo Guimarães Filho

Projeto: Bit Capital

Curso e Ano de Conclusão: Administração – 2017

Desenvolver uma solução que permitisse a abertura do sistema financeiro brasileiro, com a entrada de novas empresas no mercado para atender melhor a população de uma forma mais barata, íntegra e transparente, e o crescente interesse em blockchain foram fatores que motivaram Ricardo a desenvolver a plataforma de open banking Bit Capital.

Para Ricardo, a tecnologia dos bancos não é suficiente para atender às demandas de empresas digitais, especialmente quando se trata de blockchain. A tecnologia, criada para permitir a existência de moedas digitais, traz vantagens como maior transparência e menor custo em transações. “O blockchain já é uma realidade. Temos diversos clientes utilizando a plataforma, estamos indo para a terceira rodada de captação e a companhia cresce de forma extremamente acelerada”, conta Ricardo.



Ricardo Politi

Projeto: Kria (Broota Brasil)

Curso e Ano de Conclusão: Administração – 2010

Em 2014, em conjunto com Frederico Rizzo, Ricardo vislumbrou a oportunidade de lançar a primeira plataforma de Equity Crowdfunding do Brasil com o objetivo de democratizar o acesso a capital empreendedor em todo o país, além de facilitar o acesso de pequenos investidores à inovação. Em conjunto com experientes advogados, foi possível aprovar a primeira operação no Brasil. "Para nós, sempre foi crucial garantirmos a operação dentro da legalidade e da ética, e nos orgulhamos de ter construído um marco regulatório no Brasil, nos consolidando como o primeiro 'Distribuidor de Valores Mobiliários para Startups'", relata Ricardo.

A iniciativa já possibilitou o levantamento de cerca de R\$ 30 milhões para mais de 70 startups. "Cada projeto inovador que levanta capital representa um sonho de um empreendedor que, muitas vezes, pode mudar a vida de milhões de pessoas para melhor, mas infelizmente morre na praia por falta de recursos financeiros para tirar a ideia do papel. Temos a convicção que o empreendedor brasileiro é extremamente criativo e talentoso, e que um plano de negócio bem montado deve ter o mesmo acesso a capital, independente de barreiras geográficas."



Rodrigo Poppendieck M. Araújo

Projeto: Kiro

Curso e Ano de Conclusão: MBA Executivo – 2020

A busca por uma bebida não alcoólica, com ingredientes saudáveis, sem substâncias químicas e com sabor complexo, que pudesse substituir a cerveja, vinho ou outro drink sem comprometer a sensação de pertencimento ao contexto festivo de consumo resultou no surgimento de Kiro. A bebida é feita apenas com gengibre, vinagre de maçã, mel e água. "Após anos trabalhando para o mercado de bebidas no Brasil, percebemos a falta de alternativas não alcoólicas para adultos beberem em contextos sociais. Esse mercado é dominado por opções como sucos e chás ou direcionadas ao público infantil, como refrigerantes", conta Rodrigo.

Em um ano, as vendas mensais foram de 4 mil para 20 mil garrafas. "Kiro está presente em alguns dos principais restaurantes de São Paulo. Chefs como Alex Atala, Helena Rizzo, Paola Carosella, Renata Vanzetto e Gabriela Barreto o oferecem em seus estabelecimentos", ressalta. Outro diferencial do produto está no incentivo à agricultura familiar. "Utilizamos gengibre agroecológico produzido por agricultores urbanos ligados à Cooperapas, na região de Parelheiros. Além de não levarmos pesticidas nem agrotóxicos em nossas garrafas, em dois anos compramos mais de R\$60 mil reais em gengibre de famílias em situação vulnerável."



Rodrigo Santos Cardoso

Projeto: Circle-BS

Curso e Ano de Conclusão: Programa Avançado de Gestão Pública – 2020

Ao analisar a falha existente na solicitação do paciente e o custeio do governo em produtos de alto custo e oxigenoterapia, Rodrigo propôs a criação do Circle-BS, plataforma que alia inteligência artificial e blockchain com o objetivo de garantir aos participantes de uma determinada rede de negócio, quer seja bilateral ou multidimensional, a veracidade, a transparência e publicidade de uma informação que tenha valor agregado. "Por exemplo, imagine uma empresa com produtos de alto valor agregado e que existam diversos solicitantes e intermediários. A proposta pauta-se em garantir que os envolvidos na cadeia de suprimento tenham garantia e confiança na rede de trabalho, diminuindo assim custos e desperdícios."

De acordo com Rodrigo, os resultados obtidos são satisfatórios. "Tanto o solicitante (paciente) quanto o custeador (prefeituras, governos e convênio) têm seus objetivos atendidos pelo acompanhamento das atividades do processo em tempo real."



Sarah Machado Acuna

Projeto: Plataforma Online de Sustentabilidade Colaborativa (Nestlé Brasil Ltda)

Curso e Ano de Conclusão: LL.C Direito Empresarial – 2020

Após conhecer em um congresso o case de parceria entre a Jaguar e a criptomoeda IOTA, na qual os motoristas são remunerados enquanto dirigem, Sarah teve uma ideia: "porque não fazemos algo neste sentido, mas de forma sustentável?". "Como internamente estava acontecendo um painel que a empresa abre para os funcionários inscreverem ideias de inovação, surgiu a ideia de criação de uma Plataforma Online de Sustentabilidade Colaborativa", explica Sarah. A ideia é a criação de uma plataforma de fidelização que uma pessoas, empresas e atores da economia circular por meio da atribuição de pontos a partir do correto descarte pelos consumidores de embalagens pós-consumo e/ou da geração de conteúdo a respeito de reciclagem e reutilização de embalagens. Os pontos obtidos poderão ser utilizados para compras com desconto de itens produzidos a partir de upcycling de resíduos.

A ideia ainda está em fase de avaliação interna, segundo Sarah. "O pensamento inicial seria medir os resultados por meio da quantidade de inscrições/usuários cadastrados na plataforma, volume de embalagens que transitou e número de transações em pontos. Porém, como há a possibilidade de sinergia com outros projetos/iniciativas, os KPI's poderão mudar."



Victor Castello Branco

Projeto: Courri

Curso e Ano de Conclusão: CMM – 2016

A iniciativa de Victor surgiu em 2012. Trabalhando em um escritório na Faria Lima, acabou fazendo com a sua bicicleta a entrega que deveria ser feita por motoboy. “Sempre andei de bicicleta para todos os lugares e, naquele dia, me dei conta que o mercado de logística urbana e, mais especificamente o de last-mile, estava clamando por uma mudança sustentável e agradável à cidade, que não poluisse, fosse eficiente e barata. No mesmo ano, larguei meu emprego e comecei a primeira empresa de logística sustentável focada em bicicleta e mini CDs urbanos do Brasil.”

A Courri foi uma das primeiras empresas brasileiras a conseguir o selo B e já ajudou a deixar de emitir mais de 700 toneladas de CO² que seriam originadas por motocicletas. “Empregamos e qualificamos a base da pirâmide. A bicicleta é por natureza um dos meios de transportes mais inclusivos, baratos, acessíveis e versáteis. Ela permite contratar desde cadeirantes até idosos. Ao longo de nossos seis anos de vida, já empregamos mais de 900 pessoas.”



Victor Sae Hung Park

Projeto: Natural Confort

Curso e Ano de Conclusão: Administração – 2016

Acompanhando os custos mensais de sua família, Victor percebeu que os gastos com energia elétrica subiam constantemente. Após pesquisas, constatou que a ineficiência de distribuição e a falta de diversidade das geradoras causam uma inflação energética de 10% anualmente. “Fiquei frustrado por descobrir isso, especialmente porque aproximadamente metade da sociedade brasileira recebe um salário mínimo de renda mensal.”

Então, Victor desenvolveu um projeto de três passos para resolver o problema da matriz energética em um país com abundância de fontes sustentáveis: a instalação de pequenos parques de baterias para estoque de energia, o que remove a necessidade de plantas para distribuição, a diversificação da geração de energia e a venda de propostas de consumo de energia via fotovoltaicos e baterias residenciais. “Meu objetivo é liderar essa trajetória. Com barreiras tecnológicas, econômicas e de políticas públicas, sei que meu caminho é desafiador.”



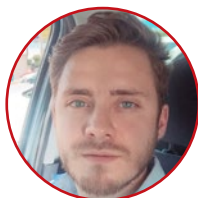
Victor Scalet Viegas Alves

Projeto: Pesquisa Eleitoral (XP Investimentos)

Curso e Ano de Conclusão: Mestrado Profissional em Economia – 2015

Diante da expectativa de uma eleição que afetaria significativamente o futuro do país e os preços de ativos em 2018, Vitor integrou o time que identificou a falta de informações sobre a corrida eleitoral em períodos anteriores. “Os institutos tradicionais, contratados pela imprensa, não forneciam informações sobre a disputa com frequência suficiente e, o que também era problemático, apresentavam as pesquisas com intervalos irregulares”, diz Victor.

Para preencher essa lacuna de informação, foi criado o projeto de uma pesquisa eleitoral proprietária, que entre maio e outubro teve 23 rodadas divulgadas, com resultado de 31 mil entrevistas conduzidas com o eleitorado brasileiro. “Houve significativo aumento de receitas e market share de operações com institucionais e, apenas com mídia espontânea, foi apurado um valor de mais de dez vezes o investido no projeto”.



Victor Volpato Etturi

Projeto: Quero Educação

Curso e Ano de Conclusão: MBA em Finanças – 2020

Com o objetivo de inserir mais jovens no ensino superior, foram criados incentivos governamentais como o ProUni e o FIES. A iniciativa privada também começou a investir nesse sentido, com empresas de financiamento estudantil, como PRAVALER, Fundacred e Creduc. “No início da minha carreira em edtech/fintech voltadas à educação, meu papel era adquirir novos parceiros educacionais para financiar alunos através do PRAVALER. Hoje, executo a mesma função na Quero Educação, estruturando um novo tipo de financiamento estudantil apto aos alunos mais carentes do país e negociando novas bolsas e produtos que beneficiarão milhares de jovens”, explica Victor

Durante o tempo em que atuou no PRAVALER, Victor participou de mais de 500 negociações de parcerias institucionais. Foram mais de 60 mil alunos beneficiados. Contribuiu para a expansão de 35% para 85% do market share, além do aumento em mais de 400% do faturamento da empresa. “Na Quero Educação, estou melhorando os resultados das parcerias universitárias de bolsas através de novos produtos e por elevar os contatos/relacionamentos dos deals com os diretores/CEOs das companhias educacionais. Em poucos meses, já ajudei na expansão das bolsas em 30%.”



Vinicius Andrade Gutierrez

Projeto: Base Rio

Curso e Ano de Conclusão: Economia – 2009

A Associação Base Colaborativa (Base), é uma ONG fundada em São Paulo em 2013 e que iniciou o processo de expansão em 2018. A primeira cidade para qual expandiu foi o Rio de Janeiro, onde a filial consolidou-se como um espaço colaborativo que desenvolve projetos sociais e produz conteúdos de desenvolvimento pessoal. “Estive na primeira reunião da Base no Rio e, desde então, atuei de forma intensa na consolidação da instituição por meio de participação ativa na elaboração, implantação da estratégia e desenvolvimento do Projeto Rizoma, que promove educação socioemocional para crianças de 4 a 14 anos na comunidade Morro do Banco”, conta Vinicius. Além do Rizoma, a Base Rio também desenvolve o Projeto Abacaxi, que oferece apoio multidisciplinar a nanoempreendedores que atendem a periferia e/ou são advindos dela.

Entre os principais resultados, Vinicius cita 10 parcerias com marcas, mais de 150h de reuniões voluntárias, mais de 1 mil seguidores no Instagram, R\$ 100 mil de arrecadação acumulada projetada entre junho/18 e dezembro/19 e sete unidades abertas seguindo o modelo do Rio.



Vinicius Yassushi Kitahara

Projeto: Vinning

Curso e Ano de Conclusão: Administração – 2011

Após passar de perto por três situações de morte, Vinicius decidiu que sua missão seria priorizar a felicidade. Não só a dele, mas também de outras pessoas. “Em 2008, meu pai foi diagnosticado com câncer e, em 2009, minha mãe recebeu diagnóstico de Lupus. Em 2010, quase morri em um assalto. Dali em diante, surgiu a missão de buscar o principal objetivo da vida, a tal da felicidade. Assim nasceu a Vinning”, conta Vinicius.

Com clientes como Google, Fundação Estudar, B3, P&G e Banco Votorantim, a Vinning é uma consultoria focada em atender as dificuldades do mundo corporativo em enfrentar problemas como depressão, ansiedade e falta de foco, além de estimular o bem-estar, a mente e o propósito de seus colaboradores. Ela é dividida em três unidades de negócio: escola, curso para pessoa física, no qual também são formados futuros consultores de felicidade, consultoria, focada em atender empresas, e embaixadores de felicidade, uma rede de líderes positivos. “Buscamos criar uma cultura corporativa feliz onde as pessoas estão motivadas, engajadas e produtivas. Funcionários felizes entregam mais resultado por mais tempo”.



Vitor Kawamura

Projeto: Inspere Angels

Curso e Ano de Conclusão: Administração – 2012

Após passar pelo Centro de Empreendedorismo (CEMP), Vitor foi convidado para empreender e morar no Vale do Silício por conta de uma parceria do Inspere com um hub de startups. Trabalhou no início da Ifood, fundou um grupo de investimento para startups e se tornou sócio de uma boutique de inovação corporativa e apoio para fundos de investimentos de startups. "Com a experiência como empreendedor e investidor, ficou claro que o mercado de startups ainda possuía dificuldades de capital principalmente no estágio inicial, a etapa de investimento-anjo", explica Vitor.

Após ingressar em grupos especializados de investimento-anjo como a Anjos do Brasil e Gávea Angels, Vitor percebeu que existia a oportunidade de criação de um grupo com ex-alunos do Inspere, que se tornou o Inspere Angels. "Com encontros bimestrais, o grupo do Inspere Angels vem crescendo e já conta com quase 200 membros ativos, entre ex-alunos já investidores e potenciais investidores.

Convidamos investidores experientes, fundos e parceiros para abordagem de temas relevantes no início de cada reunião. Ao todo, mais de 10 startups foram investidas pelos membros do grupo. Novos grupos estão se formando graças a iniciativas como a nossa, demonstrando um crescimento exponencial de incentivo no mercado de startups."



Vitor Souza Ivo

Projeto: Projeto Sommar

Curso e Ano de Conclusão: Advanced Program in Finance – 2020

"O Projeto Sommar nasceu com a missão de dar aos olhos o que nunca foi visto, aos ouvidos o que nunca foi ouvido e ao coração o que nunca foi sentido", conta Vitor. O trabalho é dar a oportunidade do primeiro encontro com o mar e com a música erudita, possibilitando a realização de sonhos. As ações são divididas em dois encontros. No primeiro, crianças que nunca viram o mar são levadas à praia para passarem o dia com atividades que vão do surf à educação ambiental. O segundo encontro proporciona contato com a música erudita, por meio da apresentação de instrumentos e visita ao Theatro Municipal de São Paulo.

Em menos de seis meses desde sua criação, o Projeto Sommar já impactou a vida de 20 crianças em situação de vulnerabilidade social atendidas pela ONG CreSer. "Muito mais do que educação ambiental e musical, o Projeto Sommar possibilita a estas crianças a oportunidade de realizar sonhos. O contato com voluntários, que vêm de realidades tão diferentes, apresenta a elas uma relação de carinho, cuidado, respeito e alegria, muitas vezes ausente em seus lares. Este contato também é capaz de trazer às crianças novos exemplos de vida para sua realidade".



Vitória Camargo Calvi

Projeto: Nexa Resources

Curso e Ano de Conclusão: MBA Executivo – 2019

A falta de visão de longo prazo para renovação dos ativos de mineração na Nexa implicava em falta de padronização da frota, compras pontuais olhando somente preço de aquisição, baixo nível de serviço dos fornecedores e baixa atratividade da empresa para o mercado fornecedor. “A área de Suprimentos propôs à área operacional conduzir um trabalho que considerasse uma visão de longo prazo das aquisições e gestão eficiente dos ativos, levando em conta aspectos técnicos, comerciais e financeiros. A recomendação foi criar um modelo de gestão de ativos baseado em negociações globais de longo prazo, padronização da frota e garantia do atendimento pós-venda, com base em Total Cost of Ownership (TCO), Life Cycle Cost (LCC) e eficiência de alocação de capital”, explica Vitória.

Os primeiros resultados foram alcançados já no piloto de Aripuanã (MT) – contrato de 5 anos para fornecimento de equipamentos, peças e serviços com apenas dois fornecedores, com redução de custos de 15%, ampliação de prazo de pagamento, otimização do capital de giro através de terceirização de estoques, garantia de atendimento emergencial em 24 horas e aprovação de linhas de financiamento. “Diante do êxito do protótipo, o modelo foi expandido para todas as unidades de mineração do Brasil e Peru.”



Warlen César Rodrigues Filho

Projeto: TechEdu Academy

Curso e Ano de Conclusão: Engenharia da Computação – 2022

Após falarem sobre cultura maker para alunos do ISMART Online, programa que ajuda jovens de baixa renda utilizando ferramentas digitais para fins acadêmicos, Warlen e Gabriel Goichman, bolsistas no Insper, decidiram fazer mais. “Veio a ideia de estimular, acompanhar e ajudar na realização de projetos feitos pelos alunos para resolver problemas de seus contextos de vivência”, relata Warlen. Desde então, a TechEdu Academy vem realizando a alfabetização empreendedora e tecnológica de jovens entre 14 e 18 anos através do ensino de Noções de Negócios, Design Thinking, Programação e Eletrônica para incentivar o senso de protagonismo e o desenvolvimento de habilidades socioemocionais.

Hoje, a TechEdu Academy já impactou mais de 1,2 mil jovens de diversas realidades nos estados de SP, RJ e MG. “Durante este processo, formamos grupos de alunos finalistas da FEBRACE, maior feira de engenharia do Brasil para o ensino básico, alunas participantes do Technovation Challenge, desafio internacional de tecnologia para meninas, fomos vencedores da 11ª Edição do Empreenda Insper na categoria Graduação e semifinalistas da HackBrazil. Ainda tivemos alunos que disseram ter descoberto suas vocações em nossas atividades.”



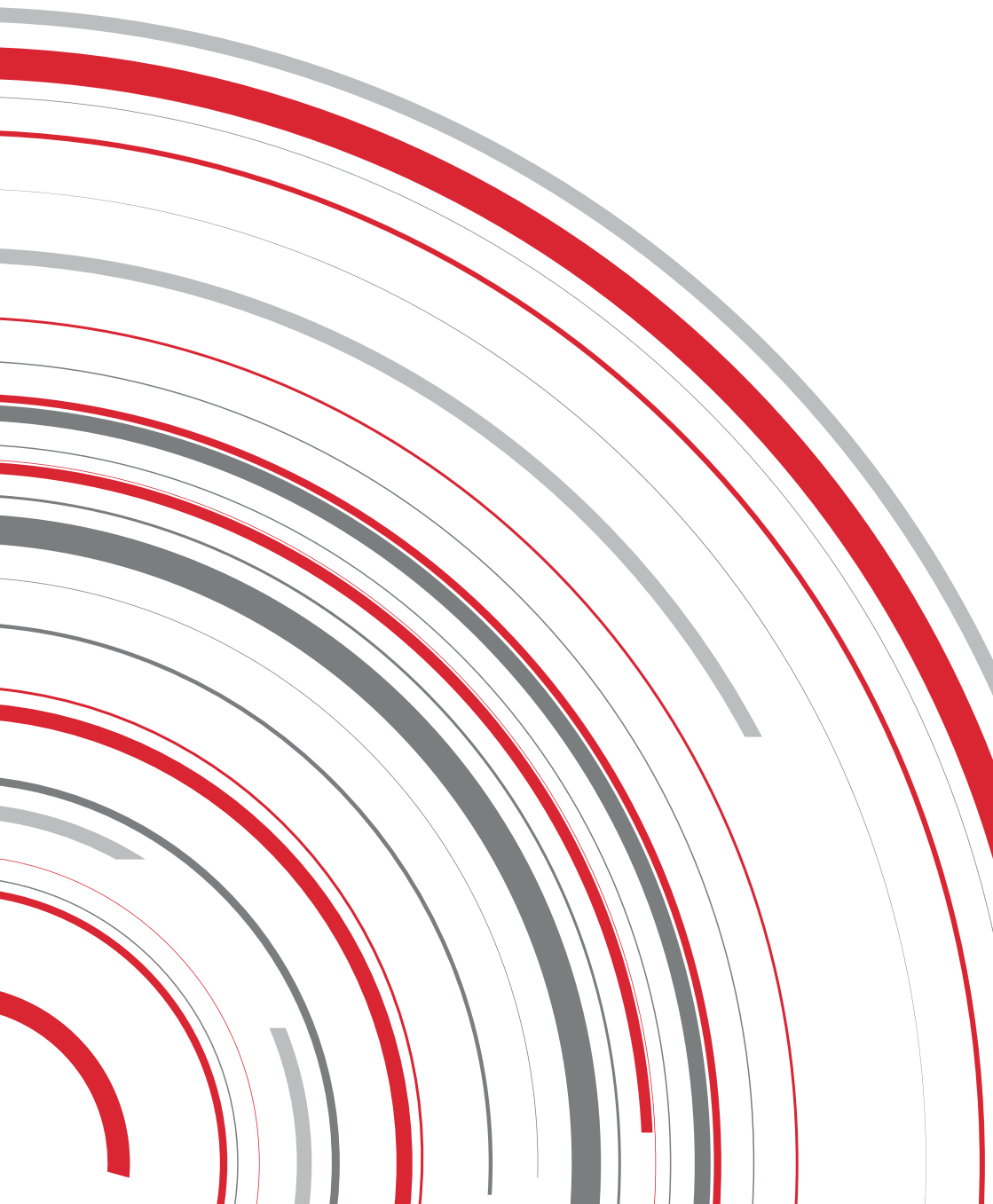
Welysson Soares

Projeto: Nordware

Curso e Ano de Conclusão: MBA Executivo – 2020

A Nordware é uma spin-off de um e-commerce e tem como propósito facilitar a jornada de empresas que utilizam SAP a atuarem também no e-commerce a partir de sistemas que tornam sua operação escalável. "A iniciativa começou em 2014 dentro de uma empresa que atua no mercado de notebooks. Desde então, através de soluções para gestão de finanças, operações, logística, marketing e atendimento, o negócio cresceu exponencialmente", conta Welysson.

Lançadas as primeiras iniciativas, o retorno sobre o investimento começou. "O e-commerce que em 2014 faturou cerca de R\$ 8 milhões, em 2015 fechou o ano em R\$ 18 milhões e, em 2018, alcançou R\$ 28 milhões. O CAGR de 2014 a 2018 foi de 50,19% e o crescimento de 239%. As soluções implementadas no faturamento permitiram uma economia de aproximadamente 63 mil horas de um FTE", explica Welysson, que ainda destaca ganhos no marketing, com a implementação de um sistema com inteligência artificial que precifica os produtos conforme a concorrência e a elasticidade do consumidor, aumentando em 10% os resultados em vendas, e no atendimento ao cliente, no qual um bot responde 18% das perguntas realizadas em um dos canais de venda e, no ranking de conversão de pedidos, já é o terceiro lugar em comparação aos atendentes.



Inspere