

REVISTA

# CONNECT

A C I M

## RUMO À **LIDERANÇA** NO INVESTIMENTO EM **STARTUPS**

CONNECT AMBIENTE  
DE INOVAÇÃO CONFIRMA  
SOCIEDADE COM  
**CAMILA FARANI**



 **ACIM**  
MARÍLIA/SP



# É com inovação que teremos ação e crescimento

Não tenho medo de errar ao dizer que será através da inovação que a Associação Comercial e de Inovação de Marília passará a ter mais ação e proporcionará um maior crescimento, na busca por melhores condições a oferecer aos associados. Quando começamos esta empresa, o Connect Ambiente de Inovação há dois anos, fazíamos ideia do quanto poderíamos crescer. Hoje aumentamos esta possibilidade ao passar a conviver com essa filosofia de inovação. A associação comercial hoje tem condições de atender a empresa que nasceu recentemente, ajudá-la no crescimento, no fortalecimento e na expansão. Cuidamos de empresas na concepção, ou seja, antes do nascimento.

Reconheço que pode parecer algo muito estranho para quem está no varejo em geral. Mas pesquisas apontam que muitas empresas nascem com problemas, vícios, hábitos e necessidades financeiras, não conseguindo se manter, e quando conseguem, na maioria dos casos é através de comportamentos inadequados e se mantém por um período, mas acabam sucumbindo. A proposta do Connect Ambiente de Inovação é acompanhar o nascimento de uma

empresa ainda no pensamento. Ajudar o empresário ainda no desejo, na ideação e no sonho de ter uma empresa. A partir do momento que passamos a ajudá-lo, ainda neste processo inicial, as chances de sucesso são maiores. Porém, existe uma série de fatores neste caminho que influenciarão até a criação da empresa em si. Não é uma tarefa fácil, e o tempo é o nosso maior adversário.

As empresas de tecnologia levam enorme vantagem neste processo, porém, a ideia da associação comercial é assessorar todo e qualquer tipo de empresa. Por vivermos numa era tecnológica, neste momento, essas empresas serão as mais emergentes, mas não vamos deixar de assessorar aquelas que são mais físicas, e que ainda contam com uma prestação de serviço ou venda de um produto em si, nos moldes tradicionais. Temos parceiros dos mais variados, para todo e qualquer tipo de necessidade empresarial, e se por ventura não tivermos, temos como encontrar, sempre pensando no empreendedor.

A edição de nossa revista deste mês é dedicada à inovação de base tecnológica. Apresentamos uma série de ações que a associação comercial vem

desenvolvendo, principalmente com a presença de Camila Farani que é um dos expoentes nesta área, se encantou com o nosso propósito e passou a fazer parte da Connect Aceleradora como sócia. Com a presença dela, não tenho a menor dúvida de que as chances de sucesso de nossa entidade e, conseqüentemente, dos nossos associados, crescerão enormemente. Além do nome, da experiência, do potencial e principalmente da sensibilidade empreendedora que ela detém, acredito que muito em breve o nosso Ambiente de Inovação estará em posição de liderança no universo de investimentos em startups, afinal, com Camila Farani junto conosco teremos um grande diferencial constituído, diante da experiência dela neste contexto. Foi um grande feito. Uma grande conquista para nós, e queremos que todos a conheçam um pouco mais nesta edição da nossa revista.

Boa leitura.

*Carlos Francisco Bitencourt Jorge, é o atual presidente da Associação Comercial e de Inovação de Marília, e presidente do Connect Ambiente de Inovação da entidade*



R. Vinte e Quatro de Dezembro, 678  
Centro, Marília - SP, 17500-060  
Telefone: (14) 3402-3301  
WhatsApp: (14) 99702-7146  
E-mail: [acim@acim.org.br](mailto:acim@acim.org.br)  
[www.acim.org.br](http://www.acim.org.br)

Filiada a Federação das Associações  
Comerciais do Estado de São Paulo (Facesp)

[acimmarilia](https://www.instagram.com/acimmarilia) [connect acim](https://api.whatsapp.com/channel/00299123456789)  
 canal empresário - ACIM

#### DIRETORIA EXECUTIVA

**Carlos Francisco Bitencourt Jorge**  
Presidente

**Marcelo Marcos Mantelli**  
1º Vice-presidente

**Fernanda Mesquita Serva**  
2º Vice-presidente

**Valéria Cristina Tamião Valéria**  
3º Vice-presidente

**Gilberto Joaquim Zochio**  
1º Secretário

**Reinaldo Miguel**  
2º Secretário

**Manoel Batista de Oliveira**  
1º Tesoureiro

**Ilma Maria Aires de Lucena**  
2º Tesoureiro

#### DEPARTAMENTO DE INOVAÇÃO

Raphael Zanon Rodrigues  
e Simone da Silva Souza

#### CONSELHO DE EX-PRESIDENTES

Libânio Victor Nunes de Oliveira

#### COMITÊ DE VAREJO

Paulo Alves e Eduardo Souza Martins

#### ACIM SAÚDE

João Gonçalves  
Subhi Ahmad Khalil Abu Khalil

#### COMITÊ DE PROMOÇÕES E CAMPANHA

Ednalva Silva Carvalho

#### COMITÊ DE SERVIÇOS

Taicir Khalil e Cleber Silva da Costa

#### CONSELHO FISCAL

Cesar Elias Jorge José  
Conselho Fiscal - Efetivo

José Luis Leite  
Conselho Fiscal - Efetivo

Marli Aparecida Espadoto Costa  
Conselho Fiscal - Efetivo

Alessandra da Silva Defensor Xavier  
Conselho Fiscal - Suplente

Cesar Augusto Bettini  
Conselho Fiscal - Suplente

Eduardo Souza Martins  
Conselho Fiscal - Suplente

#### CONSELHO CONSULTIVO

Subhi Ahmad Khalil Abu Khalil  
Presidente

Adalberto Dezotti de Oliveira

Alex Fernandes de Oliveira  
Antonio Carlos Colato  
Caio Silveira Claro  
Carlos Cavalheiro Bassan  
Claudemir Torres Prizão  
Cleber Casagrande Bedani  
Cleber Silva da Costa  
Cleusa Rodrigues de Sa  
Dielson Moraes Trindade  
Evandro Zaha Noda  
Hederaldo Joel Benetti  
José Roberto Guimarães Torres  
Libânio Victor Nunes de Oliveira  
Luiz Carlos de Macedo Soares  
Márcia Mesquita Serva Reis  
Mario Luiz Giroto  
Odair Aparecido Martins  
Rejane Martins de Oliveira Barros  
Reynaldo Ambrozio Miguel  
Roberto Borghette de Melo  
Sandra Fumie Yamashita Matunoshita  
Simone da Silva Souza  
Subhi Ahmad Khalil Abu Khalil  
Taicir Khalil  
Tercilio de Almeida Coutinho Junior  
Vera Lucia Aguiar Miranda  
Walter Antonio de Freitas  
Webber Jo Ibara

**SUPERINTENDENTE E PRESIDENTE POR MÉRITO**  
José Augusto Gomes

**CONNECT**  
A C I M

#### JORNALISTA RESPONSÁVEL

Márcio Cavalca Medeiros  
E-mail: [marcio@mediadores.jor.br](mailto:marcio@mediadores.jor.br)

#### FOTOGRAFIA

Foto 1 HORA  
E-mail: [gerencia@foto1hora.com.br](mailto:gerencia@foto1hora.com.br)

#### PROJETO GRÁFICO

Mustache Comunicação & Marketing  
E-mail: [contato@mustache.com.br](mailto:contato@mustache.com.br)

#### TIRAGEM

2 mil exemplares



# ÍNDICE

## CONNECT

A C I M

04

### AMBIENTE DE INOVAÇÃO

IDEIA CRESCEU AOS POUCOS  
DE FORMA CONSOLIDADA

06

### EMPREENDEDORISMO

ASSOCIAÇÃO COMERCIAL PASSA A CONTAR  
COM MAIS TRÊS EMPRESAS

09

### MARATONA DE IDEIAS

"HACKATHON" E "PITCH" PASSAM A FAZER  
PARTE DO CALENDÁRIO EMPRESARIAL

18

### IMPORTANDO CONHECIMENTO

MISSÕES EMPRESARIAIS INTERNACIONAIS  
FIZERAM A DIFERENÇA

18

### NRF RETAILS BIG SHOW 2024

GRUPO DE MARÍLIA PARTICIPA DE  
EVENTO EM NEW YORK CITY

12



### ENTREVISTA

CAMILA FARANI, SÓCIA DO CONNECT  
AMBIENTE DE INOVAÇÃO FALA SOBRE  
INVESTIMENTO EM STARTUPS



# Ideia cresceu aos poucos de forma consolidada

O ano de 2020 é um marco para a Associação Comercial e de Inovação de Marília. Não pelo fato de ter que enfrentar a pandemia do Covid-19 de frente, com o fechamento compulsório do comércio e uma série de desafios. Mas também, pela oportunidade de começar a pensar em algo além das fronteiras. Através das missões empresariais internacionais criadas, a diretoria foi se conscientizando de forma consolidada da importância de se entrar no universo das startups, tanto que caracterizou a sede da entidade, naquela oportunidade, ao reforçar a ideia sobre a inovação no próprio espaço físico. Passou a atrair as chamadas startups com a criação de conselhos, e depois em fevereiro de 2022, a mudança do nome da entidade, após 38 anos, deixando de constar o “Industrial”, passando para o de “Inovação”, mas sem perder a simbologia do “Acim”, como abreviatura do nome.

Na reunião de diretoria no mês de setembro de 2021, integrantes da então executiva da Associação Comercial e Industrial de Marília conversaram por um bom tempo a respeito da criação de uma aceleradora de startups na sede da instituição. “Foi um processo de conscientização gradativo”, recorda Carlos Francisco Bitencourt Jorge, que na época era o vice-presidente da diretoria, e que foi percebendo o fato de que os demais diretores saíam mais bem informados sobre o assunto e mais seguros

na ideia de assessorar empresas que tenham boas ideias sobre serviços ou produtos, no conceito “Ambiente de Inovação”, dentro da área tecnológica. “Normalmente, incubadoras buscam apoiar pequenas empresas e projetos em fase inicial”, começou a explicar de forma conceitual. “Aceleradoras investem recursos (podendo ser financeiros ou não) com objetivo de ganho de escala, enquanto incubadoras geralmente oferecem infraestrutura, suporte gerencial e capacitações para a consolidação destas empresas”, falou ao esclarecer a dúvida de alguns entre aceleradoras e incubadoras de empresas. “Aceleração é um termo que vem sendo utilizado para descrever o processo de investimento e desenvolvimento em novos modelos de negócio”, falou. “Em todo o mundo as metodologias de aceleração começaram com a utilização de empreendedores experientes, chamados de mentores, para catalisar o aprendizado de empreendedores iniciantes não só indicando os caminhos, como se tornando sócios destes negócios”, disse ao viver de perto esta experiência nos ambientes acadêmicos e empresariais.

Desde aquela época nas reuniões de diretoria se fala sobre o assunto e também os termos cada vez mais diferentes e em inglês, sendo preciso esclarecer, por exemplo, que startup é uma empresa jovem com um modelo de negócios repetível e escalável, em um cenário de incertezas e soluções a serem desenvolvidas.

“Embora não se limite apenas a negócios digitais, uma startup necessita de inovação para não ser considerada uma empresa de modelo tradicional”, argumentou ao estudar muito bem o tema, e considerar ser uma excelente forma da associação comercial estimular o empreendedorismo de forma moderna e atual. “Um modelo de negócio é a forma como a empresa gera valor para os clientes”, conceituou ao ser favorável à iniciativa da associação comercial.

No mês de outubro de 2021 a associação comercial, através do Ambiente de Inovação Connect, criou também a Connect Aceleradora, atualmente uma empresa S/A de “capital fechado” que se fundamenta em um fundo de investimentos coletivo. A missão é selecionar e desenvolver startups com potencial de crescimento exponencial e ganho de escala, apoiando o desenvolvimento dela, dessa forma, a entidade passou a oferecer ações de participação no mercado. “Ao investir na Connect Aceleradora S/A, o associado passa a ser dono de uma parte de várias empresas de tecnologia e sem preocupação, uma vez que o processo de busca e seleção das melhores ideias são realizados pela Connect Aceleradora, com uma metodologia e atuação com pessoal especializado”, disse Carlos Francisco Bitencourt Jorge, responsável pela estruturação do ambiente de inovação na entidade desde o começo. De acordo com ele os associados da associação comercial podem fazer parte desse fundo coletivo com condições diferenciadas para a aquisição de ações da Connect Aceleradora S/A. “A associação comercial já adquiriu 65% das ações deste fundo em conjunto com

outros empresários de Marília e região que enxergam o potencial de ganhos que o investimento em tecnologia pode trazer”, falou ao abrir mais esta oportunidade.

Segundo o superintendente da Associação Comercial e de Inovação de Marília e diretor financeiro do Connect Ambiente de Inovação, José Augusto Gomes, a Connect Incubadora foi criada para que seja possível desenvolver uma boa ideia de negócio e transformá-la em realidade. “Com a Connect Incubadora a associação comercial passa a oferecer qualificação, orientação profissional e acompanhamento em um ambiente virtual, dinâmico e inovador, incentivando o empreendedorismo, possibilitando o acesso à diferentes serviços e oportunidades”, falou ao detalhar, ainda, que a Connect Aceleradora S/A, sendo uma empresa dentro da associação comercial, seleciona no mercado e desenvolve as melhores startups com “MVP” (sigla para Produto Mínimo Viável em inglês), disponibilizando recursos como: infraestrutura, marketing, jurídico, contábil, vendas, captação de recursos e acesso ao ecossistema de inovação. “Ainda temos o Connect Instituto de Pesquisa e Extensão “Filomena Ottaiano Losasso”, que é uma entidade sem fins lucrativos, criada para buscar recursos financeiros para fomentar inovação nas empresas, com o apoio de pesquisadores, de alto nível, de instituições de ensino superior e membros da sociedade civil organizada”, falou José Augusto Gomes sobre a forma de atuação, composição e desenvolvimento das três empresas criadas: Connect Aceleradora, Connect Incubadora e Connect Instituto de Pesquisa.



*Mentores avaliam as startups candidatas a participação no programa de aceleração da Connect Aceleradora S/A.*





# Associação Comercial passa a contar com mais três empresas



O Connect Ambiente de Inovação que funciona dentro da Associação Comercial e de Inovação de Marília é formado por três empresas criadas para realizarem trabalhos distintos, como são os casos da: Connect Incubadora, a Connect Aceleradora e a Connect Instituto de Pesquisa. “A Associação Comercial contempla tudo isso”, disse Carlos Francisco Bitencourt Jorge que reconhece a complexidade do assunto, em uma área ainda inovadora em todos os aspectos. “É preciso elevar a visão empreendedora para compreender tudo isso, que é novo para muita gente”, avisa ao saber muito bem o papel de cada uma delas dentro do processo das organizações, principalmente nas áreas que atuam. “São funções específicas, necessárias e que se complementam”, falou ao dizer que a Connect Aceleradora S/A, da Associação Comercial e de Inovação de Marília, recebe as startups interessadas, ao analisar o MVP (Produto Mínimo Viável) e os requisitos necessários para que as startups aprovadas cumpram as ações propostas e metas definidas pelo programa de aceleração. “É o começo de todo o processo”, disse.

A Connect Incubadora, como o próprio nome induz, é a etapa em que o potencial empreendimento terá apoio e conhecimento técnico e de gestão para começar a sair

da ideia e do papel e passar à prática. “Oferecemos uma condição e um prazo para que isso aconteça”, explicou Carlos Francisco Bitencourt Jorge, autor do livro “Gestão do conhecimento e inteligência competitiva”, pela editora Saint Paul, em 2022. “Estamos falando em ambiente tecnológico, ou seja, nada que exija muito espaço físico ou equipe numerosa”, pontuou ao ter dezenas de empresas já instaladas no ambiente proporcionado pela associação comercial mariliense. “Nessa etapa a empresa é chamada de “incubada”, mas passa a ter foco no desenvolvimento da ideia principal, recebendo orientações mais de gestão e administração da empresa em si”, falou o atual presidente da associação comercial.

A Connect Aceleradora S/A existe para dar o suporte mais financeiro para que a ideia inicial atinja os objetivos mais rapidamente. São poucas as que conseguem chegar nesta fase, pois precisam estar bem desenvolvidas e quase que em funcionamento normal, e ter um negócio viável e rentável. “Depois de estruturado o empreendimento é preciso haver o investimento”, explicou de forma simples, como acontece, também em empresas físicas do varejo. “É neste momento que começamos a colocar alguns filtros, na seleção de empresas viáveis e dentro da necessidade do mercado”, comentou ao incluir o Connect Instituto de



*Mentores do Connect orientam projetos incubados.*



Pesquisa no antes, durante e depois do empreendimento em atividade, se preciso for. “Sendo um negócio atrativo, nossos pesquisadores vão buscar financiamentos governamentais para ajudar na viabilização”, disse José Augusto Gomes, superintendente da associação comercial de Marília e diretor financeiro do Connect Ambiente de Inovação. “Pode acontecer de se conseguir uma verba governamental e fortalecer o projeto”, disse o dirigente de Marília. “O Connect Instituto de Pesquisa não é para fazer pesquisa de mercado, de tendência ou conceito”, esclareceu. “É buscar capital, geralmente a fundo perdido, a ser colocado no negócio”, diferenciou.

Neste período de funcionamento o Connect Ambiente de Inovação da associação comercial mariliense já conta com 108 projetos incubados, além de já ter realizado 106 "pitches" (apresentação dos planos de negócios), e está com uma startup em processo de aceleração. O Instituto de Pesquisa conta com dezenas de pesquisadores das quatro áreas do conhecimento: saúde, humanas, exatas e agronegócios. “São números animadores pela complexidade do trabalho”, disse o presidente do ambiente de inovação da associação comercial que está permanentemente em busca de bons projetos empreendedores.



Investidores e empresários conhecem o Connect Ambiente de Inovação





# "Hackathon" e "pitch" passam a fazer parte do calendário empresarial



Com a criação do Connect Ambiente de Inovação da Associação Comercial e de Inovação de Marília, são várias as ações que se fazem necessárias para movimentar o pessoal no sentido de buscar novas empresas de tecnologia interessadas em incubação, aceleração e pesquisa. Dentre as atividades existentes, tem o chamado "hackathon", que nada mais é do que uma maratona disputada entre equipes multidisciplinares, realizada com o objetivo de idealizar, desenvolver e apresentar ideias e ações que podem resolver problemas reais de empresas e pessoas. "Estas soluções podem se tornar produtos, serviços ou até mesmo uma startup conosco", disse Carlos Francisco Bitencourt Jorge, presidente do Connect Ambiente de Inovação da associação comercial mariliense. "Esses eventos estão relacionados à inovação e tecnologia e, por esses motivos, contam com profissionais de diversas áreas que usam a criatividade e a habilidade de trabalhar em equipe para encontrar as melhores soluções."

Neste dois anos de atividades o Connect Ambiente de Inovação realizou cinco edições de "hackathons",

envolvendo 19 empresas desafiadoras, com um total de 2.291 participantes, 187 mentores, 253 propostas, 104 participantes premiados, 190 mil reais em prêmios, com 60 horas de evento no total. A primeira edição foi dedicada ao setor "AgroVet", enquanto que o segundo foi na área de exatas. A terceira edição foi para a área de humanas e a quarta para a saúde. A quinta e última edição realizada, até então, foi para o setor "AgroTech". "A Unimar tem sido a nossa principal parceira na realização destes "hackathons" em virtude da infraestrutura existente para acomodar tanta gente em um fim de semana, além do Sicoob Paulista, que colaborou em todas as edições", destacou o presidente da associação comercial e do Connect Ambiente de Inovação. "Foram aproximadamente 30 empresas que patrocinaram os eventos que realizamos, neste período, que premiou as melhores propostas com valores em dinheiro consideráveis", destacou Carlos Francisco Bitencourt Jorge, ao acrescentar, que, além do valor em dinheiro de quase R\$ 10 mil para a equipe em primeiro lugar, os participantes premiados conseguiram bolsas de estudos de pós-graduação. "Para nós o conhecimento

Confira os hackathons realizados pelo Connect Ambiente de Inovação





tem um valor diferenciado, também”, frisou. “Os cinco melhores classificados ganham prêmios”, disse ao ter valor em dinheiro até a terceira classificação. “O valor em dinheiro normalmente é dividido entre os integrantes do grupo, enquanto que as bolsas são individuais para cada integrante da equipe”, falou.

Outro movimento que passa a fazer parte do ambiente empresarial é o chamado “pitch” quando são apresentadas as ideias de forma direta e curta, com o objetivo de vender a ideia da startup para um possível investidor. “Neste momento é importante ressaltar os aspectos mais importantes do negócio”, apontou Carlos Francisco Bitencourt Jorge que considera esta atividade bastante interessante, por ser o nascedouro da ideia que pode ser viável ou não. “Normalmente esse pessoal é tímido, quem mexe com tecnologia, e nessas horas a gente se surpreende positivamente com o comportamento de algumas pessoas”, disse o dirigente que é professor universitário e trabalha com jovens e adultos há muitos anos na área de ensino. “Existem outros tipos de “pitch”, mas o que destacamos é o de vendas”, falou ao reforçar a importância de se vender

a ideia e convencer o possível investidor. “Chega a ser exaustivo, pois são ideias, proposta e formas de apresentação uma diferente da outra, e todas com riqueza de detalhes”, completou o superintendente da associação comercial e diretor financeiro do Connect Ambiente de Inovação, José Augusto Gomes, que participou de vários “pitch”.

Para este ano de 2024 está prevista a realização de mais um “hackathon” no segundo semestre, que agregará diferentes áreas de conhecimento. “Já realizamos 106 “pitches” e é uma organização um tanto que complexa, por isso estamos procurando realizar de um a dois por ano, apenas”, falou o dirigente da associação comercial ao lembrar da participação de diversos interessados de outras partes do País, inclusive. “Embora haja startups candidatas de Marília e região, nosso modelo tem se destacado e sendo procurado por empresas de todas as regiões do Brasil”, reconhece Carlos Francisco Bitencourt Jorge ao colocar o endereço eletrônico do Connect Ambiente de Inovação, da associação comercial de Marília, a disposição para mais informações: <https://connectinovacao.com.br/>





# Camila Farani, sócia do Connect Ambiente de Inovação fala sobre investimento em startups

**A** mais recente sócia do Connect Ambiente de Inovação, da Associação Comercial e de Inovação de Marília, Camila Farani, mostra nesta entrevista o que pensa e como enxerga o empreendedorismo, com foco no universo das startups. Reconhecida pela Association for Private Capital Investment in Latin America (Lavca), como uma das principais investidoras da América Latina, investiu mais de 42 milhões individualmente e com co-investidores em startups e seu

ecossistema movimenta mais de R\$ 6,2 bilhões por ano, além de empregar mais de 15 mil pessoas através das empresas nas quais é sócia. Fez parte do Shark Tank Brasil desde sua 1ª temporada e é membro do Conselho de Administração do PicPay e de Marketing e Growth da NuvemShop.

Camila Farani é fundadora do Grupo Farani, que congrega EduTech, InvestTech, Brand Image e o Ela Vence, plataforma de empoderamento de empreendedorismo feminino que já impactou mais de 500 mil mulheres. Eleita empreendedora do Ano pela Isto é Dinheiro 2023 e única mulher bicampeã como maior investidora anjo do Brasil. Além disso, foi eleita a primeira mulher do Brasil em Negócios pelo Ibest 2023. É Colunista da Forbes, Estadão e MIT Technology Review, além de ter forte presença nas redes sociais, onde alcança mais de 3 milhões de pessoas diariamente. Advogada com pós-graduação em Marketing e especializações em growth, tecnologia e startups em Stanford, MIT e Babson College.

## 1. Quais foram suas motivações para se tornar empreendedora? E para entrar para o universo de investimento em startups?

Minha mãe foi uma grande inspiradora para a minha vida e meu maior exemplo de pessoa batalhadora, que fez com que eu me tornasse o que sou, uma inquieta resiliente. Perdi meu pai bem cedo e ela se viu tendo que sustentar a nossa casa sozinha. Fomos levados a empreender por necessidade. Este foi o meu primeiro contato e foi a partir disso que construí minha história.

Muitos anos depois, após ter pedido para sair do Mundo Verde, onde era sócia e diretora executiva, eu decidi dar uma guinada na minha vida e me associei ao Gávea Angels, um dos primeiros grupos de investimento anjo do país. A proposta do Geraldo Neto, líder do grupo, era intrigante: investir em startups com potencial de multiplicar o investimento inicial de 10 a 15 vezes em seis anos. Minha reação inicial foi de ceticismo. Acostumada com uma renda regular, a ideia parecia arriscada. Contudo, Geraldo me convenceu a participar de uma reunião onde uma empreendedora apresentaria seu e-commerce de cosméticos. O grupo era majoritariamente masculino e precisava de uma perspectiva feminina para avaliar o produto. Naquela reunião, entre 18 investidores, a apresentação da empreendedora me deixou encantada. Naquele momento, decidi que queria dedicar minha vida ao investimento em novos negócios. Hoje sou sócia-fundadora da G2 Capital, uma boutique de investimento em startups etc. São mais de 50 empresas como parte do ecossistema Farani.

"o Connect não é apenas um espaço físico de inovação, mas um ecossistema vibrante que promove a conexão entre startups, investidores, empresas e academia"

## 2. O que te motivou a se tornar sócia do Connect Ambiente de Inovação? Você enxergou algo de diferente no Connect? Quais as suas perspectivas frente a essa sociedade?

Minha decisão de me tornar sócia do Connect Ambiente de Inovação de Marília se baseou em vários fatores estratégicos, refletindo minha crença no potencial de inovação e empreendedorismo que espaços como o Connect podem desbloquear, especialmente em regiões fora dos grandes centros urbanos. Principais fatores: Motivação e diferenciação: a principal motivação veio da compreensão de que o Connect não é apenas um espaço físico de inovação, mas um ecossistema vibrante que promove a conexão entre startups, investidores, empresas e academia. O diferencial que vi no Connect foi sua abordagem holística ao fomento da inovação e ao desenvolvimento de negócios sustentáveis. Ao contrário de muitos ambientes de inovação, o Connect parece estar profundamente integrado à comunidade

"Viso contribuir para o Connect não apenas com capital financeiro, mas também com meu conhecimento, rede de contatos e experiência no acompanhamento de startups desde a fase inicial até a maturidade."

local, promovendo uma cultura empreendedora que é acessível e inclusiva, o que é essencial para a inovação verdadeira e de impacto. Além disso, a localização em Marília, uma cidade não metropolitana, oferece um terreno fértil para inovações que atendam às necessidades específicas de comunidades semelhantes, potencialmente criando soluções replicáveis que podem beneficiar outras áreas do Brasil e do mundo. Essa perspectiva de impacto regional e a possibilidade de escalabilidade

global foram fatores decisivos. Perspectivas frente à sociedade: minhas perspectivas para essa parceria são ambiciosas. Viso contribuir para o Connect não apenas com capital financeiro, mas também com meu conhecimento, rede de contatos e experiência no acompanhamento de startups desde a fase inicial até a maturidade. Fomentar a inovação sustentável: Trabalhar para que o Connect se torne um modelo de inovação sustentável, onde negócios não apenas prosperam financeiramente, mas também contribuam positivamente para a sociedade e meio ambiente. Expandir o alcance do Connect: Ajudar na expansão da influência do Connect, atraindo mais investimentos e parcerias para trazer novas oportunidades e conhecimentos para Marília e região. Impacto social positivo: priorizar startups e projetos que tenham o potencial de gerar um impacto social significativo, especialmente aqueles que podem

melhorar a qualidade de vida nas comunidades locais e regionais. Acredito firmemente que o sucesso do Connect Ambiente de Inovação reforçará a importância de apoiar ecossistemas de inovação fora dos grandes centros, demonstrando que a inovação e o empreendedorismo são forças poderosas para o desenvolvimento econômico e social.

## 3. Quais diferenciais você percebe no Connect quando comparado a outras aceleradoras, principalmente pensando nas startups em estágio inicial?

O Connect Ambiente de Inovação se destaca de outras aceleradoras por vários atributos únicos, especialmente em seu suporte a startups em estágio inicial. Esses diferenciais não apenas fortalecem o

ecossistema empreendedor, mas também criam um ambiente propício para o desenvolvimento sustentável de novos negócios. Com destaque para: Foco Comunitário e Regional: Diferente de muitas aceleradoras, o Connect tem um forte compromisso com o desenvolvimento econômico e social da região de Marília. Isso se traduz em uma abordagem mais personalizada e enraizada na comunidade, que não apenas busca atrair inovações tecnológicas, mas também fomentar um ecossistema empreendedor vibrante e inclusivo. Suporte holístico às Startups: O Connect oferece um leque de serviços e recursos que vão além do capital financeiro, incluindo mentorias, networking, acesso a espaços de coworking e oportunidades de colaboração com instituições de ensino e outras empresas. Esse suporte holístico é crucial para startups em estágio inicial, que muitas vezes precisam de mais do que apenas investimento para superar os desafios do mercado. Adaptação às necessidades locais: A capacidade do Connect de entender e adaptar-se às necessidades específicas das startups regionais é um diferencial significativo. Isso inclui o reconhecimento das peculiaridades do mercado local, o que permite à aceleradora oferecer um suporte mais eficaz e personalizado. Promoção da inovação aberta: O Connect promove a inovação aberta, incentivando a colaboração entre startups, empresas estabelecidas, acadêmicos e o governo. Esse modelo de inovação não apenas acelera

o desenvolvimento de novas soluções, mas também cria um ambiente mais dinâmico e interconectado. Inclusão e diversidade: O compromisso do Connect com a inclusão e diversidade é notável, buscando ativamente apoiar empreendedores de diferentes origens, gêneros e setores. Esse enfoque não só é justo socialmente, mas também é estratégico, pois a diversidade de pensamentos e experiências pode levar à inovação e à criação de soluções mais abrangentes e eficazes. Visão de longo prazo: Enquanto muitas aceleradoras focam no crescimento rápido e na saída estratégica das startups, o Connect parece adotar uma visão de longo prazo para o desenvolvimento de negócios, valorizando a sustentabilidade e o impacto duradouro sobre o sucesso imediato. Essa perspectiva de longo prazo é essencial para startups em estágio inicial, que muitas vezes precisam de tempo para iterar seus produtos, entender seus mercados e construir uma base sólida antes de escalar. Por fim, o Connect Ambiente de Inovação se destaca por criar um ecossistema onde o sucesso é medido não apenas pelo retorno financeiro, mas também pelo impacto social e pela contribuição para um ecossistema empreendedor mais resiliente e inclusivo. Através desses diferenciais, o Connect não apenas apoia o crescimento de startups, mas também fortalece o tecido empreendedor de Marília e região, promovendo a inovação e o desenvolvimento econômico de maneira sustentável e inclusiva.



*Camila Farani participou por seis anos do reality show Shark Tank Brasil*



#### 4. O que é e qual a importância do Código Farani para as empresas e mentores do Connect Ambiente de Inovação?

O Código Farani é um método completo e robusto para gerenciar negócios de alto desempenho. É uma solução importante para todos aqueles que querem se manter atualizados na indústria de negócios 4.0 e ficar por dentro das metodologias do mercado, inovações e aplicações da inteligência artificial. Tudo isso é essencial nos dias de hoje, para qualquer profissional que trabalhe na área e os mentores do Connect Ambiente de Inovação vão ter esta oportunidade de aprender tudo o que há de mais disruptivo no mercado. Tenho muito orgulho de dizer que o Código Farani é super completo nesse sentido, ele atende desde os profissionais que querem aumentar o desempenho de suas equipes e empresas, até aqueles que querem descobrir como alavancar negócios e reduzir custos desnecessários. Ensina, entre outras coisas, o passo a passo para ter um pitch de negócios como um tubarão, a implementação de metodologias de gestão ágil e o uso e aplicação de ferramentas para gestão financeira, times e vendas, as mesmas que as maiores startups do mercado utilizam.

5. Como você enxerga o investimento em startups para quem deseja iniciar os investimentos nesta modalidade, mas não sabe como?

“Tenho muito orgulho de dizer que o Código Farani é super completo nesse sentido, ele atende desde os profissionais que querem aumentar o desempenho de suas equipes e empresas, até aqueles que querem descobrir como alavancar negócios e reduzir custos desnecessários.”

“O investimento em startups é considerado de alto risco. Por isso, é importante que você entenda seu próprio apetite por risco e defina claramente quanto do seu portfólio está disposto a alocar para investimentos de alto risco.”

Investir em startups pode ser uma jornada empolgante e potencialmente lucrativa, mas também é repleta de desafios e incertezas. Para quem está começando, é crucial adotar uma abordagem estratégica e bem-informada. É fundamental: Ter a educação como base: Antes de tudo, invista em seu conhecimento sobre o ecossistema de startups. Compreender os fundamentos das avaliações de empresas, os estágios de investimento (seed, série A, B, C, etc.), e as estratégias de saída possíveis é crucial. Existem cursos, livros e podcasts dedicados ao investimento em startups que podem ser um ótimo ponto de partida. Definir o seu perfil de risco: O investimento em startups é considerado de alto risco. Por isso, é importante que você entenda seu próprio apetite por risco e defina claramente quanto do seu portfólio está disposto a alocar para investimentos de alto risco. Diversificação é chave: Não coloque todos os ovos na mesma cesta. Investir em uma variedade de startups pode ajudar a mitigar riscos. Considere diversificar não apenas entre diferentes startups, mas também entre setores e estágios de desenvolvimento. Due diligence: Faça uma pesquisa aprofundada antes de investir. Isso inclui analisar o modelo de negócios da startup, a equipe por trás dela, o mercado-alvo, a proposta de valor e os potenciais concorrentes. Ter uma compreensão clara do plano de negócios e das finanças da empresa é essencial.

Entenda a sua posição como investidor: Saiba quais são seus direitos e obrigações como investidor. Isso inclui entender o tipo de participação que você está adquirindo, como ações preferenciais ou comuns, e quaisquer direitos de voto ou proteções que acompanham seu investimento. Rede de contatos: O networking é fundamental no mundo das startups. Participar de eventos de startups, conferências e até mesmo de comunidades online pode oferecer insights valiosos, além de

“O retorno sobre o investimento em startups pode levar anos. É importante ter paciência e não esperar ganhos rápidos. Esteja preparado para o longo prazo e para possíveis falhas pelo caminho. Entrar no mundo do investimento em startups requer uma mistura de curiosidade, diligência e uma tolerância ao risco bem calibrada. Cada investimento é uma oportunidade de aprendizado, e cada falha, uma lição.”

oportunidades de investimento que não são amplamente divulgadas. Mentoria e aprendizado contínuo: Considere a possibilidade de se associar a investidores anjos ou grupos de investimento que possam oferecer mentorias e compartilhar suas experiências. O aprendizado contínuo através das experiências de outros pode ser incrivelmente valioso. Prepare-se para a paciência: O retorno sobre o investimento em startups pode levar anos. É importante ter paciência e não esperar ganhos rápidos. Esteja preparado para o longo prazo e para possíveis falhas pelo caminho. Entrar no mundo do investimento em startups requer uma mistura de curiosidade, diligência e uma tolerância ao risco bem calibrada. Cada investimento é uma oportunidade de aprendizado, e cada falha, uma lição. Começar com uma base sólida de conhecimento e uma rede de suporte robusta pode fazer toda a diferença na sua trajetória.

## 6. Em quais pontos um investidor deve se atentar ao decidir investir em startups? Como ele pode gerar melhores resultados?

A maior parte das empresas onde eu investi é de tecnologia. E fui para esse lado porque enxergo um mercado com potencial gigantesco. Assim como a tecnologia ajuda a salvar vidas, ela melhora a experiência do cliente, por exemplo. Então, além de produzir soluções

úteis, que servem às dores da sociedade, facilitam processos e otimizam serviços, ela pode também gerar experiências extraordinárias. Então, se o investidor identificar que a startup resolve uma dor real da sociedade, tem mercado

para escalar e um time de fundadores com brilho nos olhos e determinação, com certeza será difícil vê-lo dizer não. É também muito importante estar preparado: saber os números da empresa, entender em que momento ela está (já passou da ideação? Chegou na tração?). E principalmente:

saber qual o grande diferencial em relação aos concorrentes. É muito importante entender a responsabilidade que é estar lidando com o sonho de alguém. Toda empresa tem pessoas por trás. Essas pessoas têm histórias e desafios. A gente não sabe o que ela está passando. Somos todos seres humanos, afinal de contas. Por isso, é preciso ser muito racional, mas ao mesmo tempo humano.

## 7. O que você busca nas startups que investe?

“Os projetos e empresas inseridos no Connect Ambiente de Inovação estão posicionados em um ponto de vantagem única para explorar uma série de oportunidades e perspectivas de crescimento. A combinação de um ecossistema de inovação sólido, acesso a uma rede diversificada de parceiros e a presença de recursos especializados cria um terreno fértil para o desenvolvimento e escala de negócios inovadores.”

Em mais de 20 anos atuando como empreendedora e investidora, eu aprendi demais e de diversas maneiras, então eu tenho um repertório muito grande de erros e acertos e consigo identificar os pontos fortes e sensíveis nos negócios. Então, mais do que buscar apenas qualidades, eu faço uma avaliação geral, observo o modelo de negócio e como fazê-lo escalar. Eu utilizo uma metodologia que chamo de

5T's, que reflete a percepção dos fundadores e/ou do CEO da empresa. Este método é baseado na análise de cinco aspectos: o time que compõe a sua empresa (Team); como seu produto ou serviço vai solucionar um problema de mercado (Tech); o tamanho do seu mercado (TAM); o engajamento do seu projeto com o seu respectivo mercado (Traction); e qual é o seu diferencial competitivo (Trench). Eu também avalio o setor em que aquela startup está inserida. Não há uma receita fechada. O contexto em

que a empresa está, a forma como ela se posiciona no mercado e como eu posso somar para multiplicar são os pontos mais importantes para mim.

**8. Quais as perspectivas e oportunidades você enxerga para os projetos/empresas inseridas no Connect Ambiente de Inovação?**

Os projetos e empresas inseridos no Connect Ambiente de Inovação estão posicionados em um ponto de vantagem única para explorar uma série de oportunidades e perspectivas de crescimento. A combinação de um ecossistema de inovação sólido, acesso a uma rede diversificada de parceiros e a presença de recursos especializados cria um terreno fértil para o desenvolvimento e escala de negócios inovadores.

As perspectivas e oportunidades para projetos e empresas no Connect Ambiente de Inovação incluem: Mentoria e Expertise: Acesso a uma rede valiosa de mentores e especialistas. Networking e Parcerias: Oportunidades significativas para estabelecer conexões estratégicas. Visibilidade para Investidores: Maior exposição a investidores interessados em novidades. Desenvolvimento e Inovação de Produtos: Ambiente propício para inovação e feedback construtivo. Expansão de Mercado: Plataforma para explorar novos mercados, inclusive internacionais. Impacto Social: Suporte para projetos com foco em sustentabilidade e impacto social. Resiliência Empresarial: Ferramentas e suporte para navegar mudanças e desafios do mercado. Cultura de Inovação: Estímulo constante para inovação e crescimento em um ambiente dinâmico.







# Missões empresariais internacionais fizeram a diferença

**N**a busca por conhecimento e principalmente experiências práticas, a criação de missões empresariais internacionais fizeram a diferença para se conseguir chegar onde chegou o Connect Ambiente de Inovação, da Associação Comercial e de Inovação de Marília. Ao conhecer o funcionamento e bom uso da tecnologia em países como: Estônia, Portugal, Suíça, Estados Unidos, além dos Emirados Árabes, entre outros, fizeram com que o projeto da entidade caminhasse mais rápido. “A primeira missão empresarial criada para ir ao exterior foi em 2019”, recordou o superintendente da associação comercial

mariliense, José Augusto Gomes, ao lembrar do grupo criado por empresários de Marília e região. “Foi nessa missão que começamos a desenvolver o intercâmbio internacional tecnológico, networking e de oportunidades de acordo entre o Mercosul e a União Europeia, para a Estônia, com apoio da Embaixada Brasileira daquele país”, recordou o dirigente que fez parte do primeiro grupo formado.

A escolha pela Estônia foi óbvia, pois o país é considerado um dos melhores ambientes do mundo para startups de inovações com ênfase no uso de “blockchain” que é uma das tecnologias da Revolução 4.0. A Estônia ocupa a primeira

posição no ranking das Nações Unidas que avalia 193 países como líder em qualidade de serviços públicos com o bom uso da tecnologia. “O segundo grupo foi montado em 2022 quando realizamos 12 visitas técnicas em 10 dias entre os países como a Suíça e Portugal”, apontou José Augusto Gomes que esteve recentemente nos Estados Unidos, participando de feira internacional do varejo, em que observou nitidamente o uso da tecnologia em diversas frentes. Ainda em 2022, Carlos Francisco Bitencourt Jorge participou de uma série de encontros empresariais, com futuros parceiros para o Connect Ambiente de Inovação, instalado dentro da entidade mariliense. Sua experiência destacada, que alia o desenvolvimento de pesquisas científicas com a experiência profissional em Gestão de Conhecimento e Inovação, chamou a atenção dos organizadores do evento Connect Knowledge, realizado na Expo Dubai, que o convidou para realizar uma apresentação sobre o tema, dando início aos relacionamentos com o país. O

objetivo da viagem foi de estar presencialmente com autoridades em Dubai, nos Emirados Árabes Unidos, com representantes de universidades, investidores e empresas de grande porte, para que participem das ações em desenvolvimento na cidade de Marília. “Esta participação fez com que outros encontros surgissem, inclusive, com a possibilidade da presença deles no nosso próximo evento empreendedor que vamos realizar em agosto deste ano em Marília”, disse o presidente da associação comercial que já está cuidando da próxima edição do Acim-Connect.

No período de uma semana, Carlos Francisco Bitencourt Jorge esteve em Phoenix, nos Estados Unidos, visitando alguns ambientes inovadores, onde teve a oportunidade de apresentar também o conceito "Connect Ambiente de Inovação" da associação comercial de Marília, composto pela Aceleradora e Incubadora de startups e do Instituto de Pesquisa, deixando os "phoenicians" maravilhados com



*Grupo de empresários realiza uma série de visitas a empresas e hubs de inovação na Suíça e Portugal.*



*Carlos Francisco Bitencourt Jorge visita o StartupAZ, hub de fomento à startups e inovação localizado em Phoenix, Arizona (EUA).*



a quantidade de atividades e novidades desenvolvidas em curto espaço de tempo. O motivo principal do contato em Phoenix foi quanto às futuras parcerias com as empresas Connect Ambiente de Inovação, Unimar – Universidade de Marília e Associação Comercial e de Inovação de Marília. "Meus agradecimentos a receptividade de Diana Vowels (CEO StartupAZ) e Miranda Torres (Community Business Unit Leader), que proporcionaram bons contatos", disse o dirigente brasileiro satisfeito com os encontros realizados.

Apesar das missões internacionais terem sido importantes, os eventos nacionais ajudaram a impulsionar o Connect Ambiente de Inovação, da Associação Comercial e de Inovação de Marília. Visando conhecer e atrair interessados, a participação em eventos como: Rio Innovation Week (Rio de Janeiro/RJ – 13 a 17/01/2022);

Feira do Empreendedor (São Paulo/SP - 10/10/2022); CASE - Conferência Anual de Startups e Empreendedorismo (São Paulo/SP - 17 e 18/11/2022); Bienal da UNE (Rio de Janeiro/RJ - 01 a 04/02/2023); Neon (São Luís/MA - 31/05, 01 e 02/06/2023); e 18º encontro nacional de jovens cientistas (Curitiba/PR - 24 a 27/07/2023). "Na maioria dos casos estes eventos serviram para mantermos contatos com outras startups de diversas partes do País", destacou Miquelle Cardoso, executiva do Connect Ambiente de Inovação, da Associação Comercial e de Inovação de Marília. "Para alguns eventos, fomos convidados a colaborar na organização, realização de "workshops" e mentoria em grupo, graças a nossa expertise na realização de eventos e ações de inovação", disse a dirigente mariliense ao reconhecer que estes eventos ajudaram a promover o Connect Ambiente de Inovação no restante do país.



Carlos Francisco Bitencourt Jorge durante palestra do evento Connect Knowledge, realizado na ExpoDubai.



# Grupo de Marília participa de evento em New York City

**D**irigentes que fazem parte da Associação Comercial e de Inovação de Marília participaram da NRF Retails Big Show 2024, realizada em janeiro em New York City, Estados Unidos, considerado o maior e mais completo evento internacional do varejo mundial. “Sempre foi um desejo da diretoria em participar deste evento”, disse o presidente Carlos Francisco Bitencourt Jorge, ao convocar o diretores Marcelo Marcos Mantelli e Manoel Batista de Oliveira para que fizessem parte da comitiva brasileira, com o superintendente da entidade, José Augusto Gomes e o ex-presidente Adriano Luiz Martins. O evento internacional contou com mais de 40 mil pessoas, de 100 países diferentes, com mais de mil expositores, com 199 sessões, 450 palestrantes programados e 6,2 mil marcas envolvidas no evento que tem reconhecimento mundial. “Para entender o varejo é preciso participar desta feira”, falou o dirigente que incentivou a participação do grupo de empreendedores brasileiros no evento.

De acordo com o vice-presidente da diretoria, Marcelo Marcos Mantelli a feira é de abrir a mente de qualquer um, afinal, as principais tendências do varejo são apresentadas de forma clara e objetiva. “A Inteligência Artificial foi o centro das atenções”, admitiu o varejista que já participou de outras edições da feira. “São vários países pensando na tecnologia do varejo e apresentada de forma conclusiva”, falou ao lembrar das visitas técnicas realizadas pelo grupo brasileiro, que na opinião dele, são super importantes. “É ver a teoria na prática, ou seja, dá para fazer o que eles estão falando”, comparou ao se vislumbrar com uma série de comportamentos que mudarão o varejo no Mundo. “A tecnologia é parceira do varejo e precisamos conviver com isso, entendendo ou não”, avisou.

Para o tesoureiro da diretoria da associação comercial

de Marília, Manoel Batista de Oliveira, a quantidade de pessoas e a organização impecável chamaram-lhes a atenção. “Organizar os pontos de vendas, e principalmente criar o encantamento no cliente e ter um cuidado especial com o pós vendas, me chamaram a atenção, além da tecnologia através da Inteligência Artificial”, avaliou o experiente varejista de Marília que observou desde vendedores de avião até vendedores de bilhetes, participando do evento. “O foco é no consumidor, porém, é preciso não ter medo de mudar e inovar”, afirmou ao rever uma série de conceitos no varejo que aprendeu ao longo do tempo, mas que mudaram ao participar desta feira internacional. “É outro mundo. Outra realidade que será inevitável atingir. Cedo ou tarde”, falou.

Na opinião do superintendente da associação comercial, José Augusto Gomes, a automação no varejo é um fato e as operações na empresa terão que ser revistas. “Comprar, qualquer um compra em qualquer lugar”, constatou. “Criar um ambiente favorável com base nas experiências das pessoas é que fará a diferença”, acrescentou ao chamar a atenção para os debates, as conversações dentro do grupo brasileiro e principalmente pela agenda intensa programada e seguida na risca. “Não foi fácil, foram atividades de manhã, tarde e noite e só envolvendo novidades”, frisou ao sugerir a participação de mais empreendedores de Marília e região na edição de 2025.

Experiências brasileiras também fizeram parte da programação da feira internacional do varejo em New York City. Fernando Nunes, do Mercado Livre, e Marcelo Pimentel, do GPA, falaram sobre novas oportunidades de incremento de receita através de “retail media”, um dos assuntos mais comentados na NRF 2024. De acordo com Fernando Nunes, 70% das pessoas buscam por produtos

antes de comprar, e o Mercado Livre é o principal canal para esta pesquisa. Ainda segundo o executivo, são 45 compras por segundo na plataforma, que já oferece uma gama de formatos de “Ads” para os mais variados segmentos. No que diz respeito ao GPA, Marcelo Pimentel falou sobre a personalização das ofertas e sobre ir além do óbvio: “É comum oferecer a cerveja para a pessoa que está comprando uma carne especial, mas parar para pensar que essa pessoa também consome café a usar ferramentas para que ela mude de categoria e efetivamente incremente o ticket da compra faz muito mais diferença”, pontuou.

O Presidente do Walmart, John Furner, falou, por exemplo, sobre a retomada no crescimento de vendas nos EUA, citando incremento de cerca de 3% em 2023 versus o ano anterior. Furner citou Sam Walton, fundador do Walmart: “Você não pode simplesmente seguir fazendo o que funciona agora enquanto tudo a sua volta está mudando. Para ter sucesso, fique na frente da mudança”, colocando de forma clara que nunca antes o varejo precisou se reinventar tanto. O universo do jeans por Michelle Gass, da Levi’s Strauss & Co., que falou sobre sua trajetória no mercado e sobre a relevância do e-commerce na marca, cujas vendas já superam a marca de 20% e são o principal motor de aceleração do crescimento da empresa. A executiva contou que, na Levi’s, os lucros são vinculados aos princípios, e que, mesmo com 170 anos de existência, a marca é reconhecida por todas as gerações. Michele contou sobre a atuação distinta em cada país, citando que em economias como Índia e China o trabalho é feito como se fosse um lançamento, o que também configura uma grande oportunidade de abertura de novos mercados. Raj Subramanian, CEO da FedEx, que falou sobre os desafios e oportunidades em torno da excelência na cadeia de abastecimento, levantando dados relevantes sobre o e-commerce que, de acordo com os dados da empresa, deve alcançar outros trilhões de dólares até 2026. Raj explicou que a Fedex entrega 15 milhões de pacotes por dia, sendo 75% no segmento residencial, o que gera forte conhecimento sobre o comportamento de consumo e já está sendo trabalhado pela empresa: “A ideia é democratizar esta inteligência como solução para o varejo.” Segundo o executivo, a missão da companhia é fazer com que a cadeia de suprimentos seja melhor para todos. Raj pontuou que 75% dos consumidores da “Geração Z” valoriza mais a sustentabilidade do que a marca, estando dispostos, por exemplo, a esperar mais por uma entrega se ela gerar menos emissão de carbono. Outro tema bastante abordado foi o dos retornos no

e-commerce, e Raj contou que 96% dos clientes compram novamente da marca se tiverem uma boa experiência com devolução, uma jornada sem fricção. Michelle Evans, da EuroMonitor, apresentou pesquisa inédita com as cinco tendências do consumo digital que redefinirão o comércio em 2024: e-commerce intuitivo, recomeço 2.0, devoluções diferenciadas, busca por preço e economia do TikTok, que vem dominando o “share” da “geração Z”. “Somente os melhores no Mundo falaram”, disse Marcelo Marcos Mantelli. “E de empresas que todos nós conhecemos por aqui”, acrescentou Manoel Batista de Oliveira. “A maioria empresas centenárias que se reinventam a cada instante”, destacou José Augusto Gomes.

A preocupação com a Inteligência Artificial ficou evidente para os participantes marilienses. Durante o evento de inovação SXSW, Peter Deng enfatizou que a inteligência artificial pode aumentar a produtividade. Na opinião dele, que lidera a divisão do ChatGPT na OpenAI, a IA atuará como um “mentor incansável”, ajudando a esclarecer dúvidas e impulsionar o trabalho humano, sem substituí-lo. “Se pensarmos que cada pessoa pode acelerar seu trabalho com a IA, as pessoas que dedicarem um tempo para refinar o uso da IA terão um impulso com a ferramenta”, afirmou Deng. “Não é ocupar o lugar do humano e sim de agilizar o trabalho operacional”, comentou José Augusto Gomes. “É inevitável, portanto, melhor começarmos a nos adaptar”, reconhece Manoel Batista de Oliveira. “A mão de obra ficará mais específica e todos ganharão com isso”, acredita Marcelo Marcos Mantelli.



Grupo brasileiro que participou da NRF Retails Big Show 2024, em New York City.



# SEJA SÓCIO DA CAMILA FARANI

E MEGULHE COM UMA  
TUBARÃO  
DOS NEGÓCIOS

- Lotes de ações limitados;
- Aquisição facilitada em até 10 vezes;
- Mentoria qualificada;
- Metodologia eficaz.

**Quer investir?**  
Entre em contato  
 **WhatsApp**  
(14) 99794-9462



AMBIENTE DE INOVAÇÃO  
**CONNECT**

ACELERADORA • INCUBADORA • INSTITUTO

by **ACIM**  
MARÍLIA/SP

# Life é MAIS! *Completa*

FIBRA



CELULAR



CÂMERA



HDTV



TELEFONE



life.com.br  14 3434•0400

\* Consulte disponibilidade e condições de contratação, para mais informações acesse: [www.life.com.br/docs](http://www.life.com.br/docs)