

ECONOMIA

Uberlândia é 2ª cidade de MG com maior número de startups

EM TRÊS ANOS, MUNICÍPIO REGISTROU AUMENTO DE QUASE 20% NA ABERTURA DE EMPRESAS

■ SÍLVIO AZEVEDO

Segundo dados da Secretaria de Estado de Desenvolvimento Econômico de Minas Gerais (Sede), em levantamento feito pela Associação BRasileira de Startups (ABStartups), Uberlândia é a segunda cidade do estado com mais startups, ficando atrás apenas da capital Belo Horizonte. Em três anos, de 2019 a 2022, o número de empresas do segmento aumentou em 17%, saltando de 124 para 145.

Ainda de acordo com a Sede, Minas é o terceiro estado do Brasil em concentração de startups. A capital financeira do país, São Paulo, e Santa Catarina ocupam o 1º e 2º lugares, respectivamente. O resultado de Minas Gerais vem através de programas de incentivo, como o o Startups and Entrepreneurship Ecosystem Development (Seed), que apoia empresas de tecnologia com rodadas anuais de investimento

Em Uberlândia, o Uberhub tem esse papel. O grupo reúne toda a cadeia com empresas, prestadores de serviços e órgãos públicos. De acordo com Ferdinando Kun, community leader do Huberhub, Uberlândia sempre foi uma cidade empreendedora e inovadora.

Ainda conforme dito por ele, o município tem qualidade nas instituições de ensino que ajudam na formação de mão de obra. Além disso, a infraestrutura e a forte comunidade de inovação que fomenta a interação entre diversos setores desse ecossistema contribuem para o crescimento de aberturas de startups na cidade.

“Belo Horizonte por ser

capital, ser muito populosa, naturalmente vai gerar mais startups e também acabará atraindo startups de cidades menores, seja em busca de investimento, visibilidade, estrutura ou até mesmo para ter acesso a um grande mercado. Nesse ponto é natural que Uberlândia esteja atrás, mas com certeza podemos afirmar que a cidade é a primeira do estado em densidade de startups, que é a quantidade de startups pelo número de habitantes”.

Uma das startups criadas em 2019 e que cresceu vertiginosamente é a Blips, que oferece serviços de locação de plotters de impressão digital para empresas. Atualmente, a empresa tem clientes em mais de 140 cidades de todo o país. Segundo Adolfo Sortica, diretor-executivo, tudo começou com as necessidades apresentadas pela pandemia.

“Três anos atrás eu trabalhava com minha empresa, que tenho há 20 anos, de forma convencional. A startup começou justamente pela necessidade criada pela pandemia. Comecei a viabilizar, através da tecnologia, do digital, criando ferramentas que as pessoas poderiam ter no seu próprio negócio, a possibilidade de empreender através do digital. Foi quando comecei a fazer locação a nível nacional”.

Além do aluguel, a empresa tem uma plataforma para ajudar quem utiliza do equipamento, com técnicos credenciados para agilizar a resolução de problemas, treinamento e marketplace.

“A Blips também oferece treinamento para técnicos digitais. Eles começaram a criar demanda de mão de obra local. Passei a fornecer aos clientes algo que só a cidade de São



Blips passou a ter um faturamento de R\$ 1 milhão mensal com aluguel de equipamentos de impressão

Paulo fornecia. Eles passaram a empreender e ter conhecimento sem precisar pagar tão caro. O próprio mercado foi nos indicando e hoje fazemos locação para o Brasil inteiro”.

A empresa começou com a aquisição de 20 máquinas, um investimento de aproximadamente R\$ 500 mil. Assim que percebeu que teria condições de expandir o negócio para todo o país, teve um aporte de R\$ 10 milhões de investimento, vindos de uma aceleradora de startups que investe no crescimento dessas empresas.

“Na minha outra empresa eu faturava, em 18 anos, x. Com a Blips, no primeiro ano, eu já faturei 5x. Com a mudança de formato, de mindset, de tipo de formalização, de treinamento, de agentes que participaram da cadeia construtiva, ou na cadeia de manutenção, fornecimento, eu já comecei a faturar R\$ 1 milhão por mês”, disse

Adolfo.

Com isso, a startup já pretende expandir os negócios para outros equipamentos. “Começamos com a comunicação visual, mas vamos para outros produtos. Vamos entrar com o fotovoltaico, refrigeradores e freezer para quem não tem condições de financiar”.

O foco é alcançar pessoas que também querem investir, mas não conseguem dinheiro com financiadoras para poder empreender. “Tem muita gente que saiu do emprego e pretende pegar o acerto e o conhecimento para começar a ter o próprio negócio. Como ficaram muito tempo sendo funcionários, acaba que não têm análise financeira estável para empreender, porque nunca compraram e venderam. Então a gente vem apoiando o empreendedorismo de maneira digital”, finalizou.

DIVULGAÇÃO