

EMPRESAS

# MARCAS TRADICIONAIS ABREM AS PORTAS PARA AS STARTUPS



NÍCOLAS CHIDEM/JC

Daniel Randon



IVO GONÇALVES/JC

Rodrigo Pikussa



IVO GONÇALVES/JC

Amilton Figueiredo

## Com décadas de história, empresas Randon e Marcopolo se renovam

Giana Milani  
@milanigiana

Nada de rivalidade. As grandes empresas e as startups podem, através de trocas e parcerias, ficar mais fortalecidas. Marcas tradicionais, inclusive, já abriram as portas para quem está começando. Quem ganha com tudo isso é o mercado. A Randon, por exemplo, desenvolveu uma conexão mais estruturada, há cerca de dois anos, com startups, buscando-as para resolver problemas reais do negócio. De acordo com o diretor corporati-

vo de planejamento e recursos humanos, Daniel Ely, as startups estão integradas no dia a dia do grupo. "Desde soluções na área de serviços, logística e indústria 4.0. Atualmente, temos startups em nosso core business em projetos estratégicos", comenta.

Hoje, elas são 40, sendo a maioria de São Paulo, Santa Catarina e Minas Gerais. "Tentamos dar preferência ao empreendedor local, de Caxias do Sul, da Serra Gaúcha, mas nosso ecossistema ainda está evoluindo, nem sempre conseguimos soluções ali", explica Ely. O executivo acredita que a iniciativa beneficia ambos os lados.

"A startup precisa da mentoria das grandes empresas, para ver se a solução que ela está entregando realmente poderá ser

escalada. Ela necessita vender a solução", analisa. Ely acredita que as startups inspiram oxigenação na Randon. "Nos fazemos lembrar do nosso próprio DNA, de ousadia e de empreendedorismo", elenca. O executivo aponta outro ponto em comum relacionado à atuação. "Os dois devem trabalhar 24 horas, sete dias por semana."

Assim como a Randon, a Marcopolo entende a importância da inovação. "Criamos uma estrutura chamada de Marcopolo Next e Marcopolo Ventures. Justamente para fazer uma ponte com as startups, buscando inovar dentro do nosso core business", diz Rodrigo Pikussa, diretor do Negócio Ônibus da Marcopolo.

A Marcopolo Next tem o

conceito de company builder, ou seja, é focada em construir startups e novos negócios através de equipes multidisciplinares e parceiras em tecnologia. A Marcopolo Ventures e Capital foi desenvolvida para acelerar, justamente, as soluções nascidas na Marcopolo Next e destina recursos à divisão.

### Educação também incentiva o empreendedorismo

O Instituto Federal do Rio Grande do Sul (IFRS) investe na política de incentivo às ações empreendedoras e inovadoras. Segundo o pró-reitor de desenvolvimento institucional, Amilton de Moura Figueiredo, os estudantes podem participar de pesquisas e processos de extensão.

"Eles descobrem soluções para problemas, criam aplicativos e novos materiais para a indústria ou aproveitamento e tratamento de resíduos. Em cada uma de nossas unidades, temos núcleos de educação tecnológica", cita.

Um dos casos de sucesso do IFRS é o da aluna Juliana Davoglio Estradioto, que recebeu o Prêmio Jovem Cientista 2018. A estudante apresentou uma pesquisa sobre o aproveitamento da casca da noz macadâmica para confeccionar uma membrana biodegradável que pode ser utilizada em curativos de pele ou em embalagens, substituindo o material sintético. Além de ecologicamente correta, a membrana tem um custo mais baixo do que o material sintético.