

REPORTAGEM ESPECIAL

Empresas escolhem o hub como espaço para crescer

Carmen Carlet, especial para o JC
economia@jornaldocomercio.com.br

Em seu espaço de arquitetura industrial, o Caldeira abriga 125 empresas de vários segmentos, embora todas tenham em comum a pegada da inovação e o conceito de nova economia em seu DNA. Uma delas é a Alegrow - loja de conveniência - que inaugurou sua primeira unidade, em Porto Alegre, em junho de 2022. Em pouco mais de um ano, expandiu e atualmente possui 14 unidades localizadas na capital gaúcha, Região Metropolitana e em São Paulo.

No final do ano passado, a empresa instalou sua primeira unidade de self checkout no Instituto Caldeira. Cada loja da marca se notabiliza por ações sociais, ambientais e facilidades urbanas. Aquelas que estão localizadas nas ruas são feitas em contêineres recicláveis, além de em terrários urbanos, construídas tendo como base materiais reaproveitados, com iluminação de led, madeira tratada e certificada.

Com uma proposta inovadora e compromisso com a comunidade, a unidade do Caldeira não só promete ser um espaço comercial, mas também um ponto de encontro e relaxamento. "A integração

entre a Alegrow e o Instituto Caldeira vai além do aspecto comercial. A parceria reflete um compromisso mútuo com o bem-estar da comunidade, proporcionando não apenas produtos de qualidade, mas também um espaço onde as pessoas podem se reunir, integrar e desfrutar de entretenimento local", destaca Eduardo Costa, sócio fundador. O projeto, orçado em R\$ 480 mil, incluiu a criação de uma biblioteca para uso dos frequentadores do Caldeira e revitalização externa.

E como o Caldeira é um espaço para inovações, a Alegrow local apresenta um conceito inédito dentro da rede de conveniências: o modelo self checkout. Com essa abordagem, os clientes fazem suas compras e finalizam o pagamento de forma autônoma, tornando a experiência de compra mais rápida e eficiente.

Com mais de 60 funcionários a rede trabalha com a inserção e adaptação de cada loja ao espaço onde está inserida. Na orla, por exemplo, há cestas de piquenique, no Cais Embarcadero oferece drinks e no Caldeira o diferencial é o autoatendimento.

Sempre em busca de inovações, Costa afirma que a meta



Costa optou pela modalidade de self checkout para a Alegrow atender os clientes do local de forma mais rápida

para 2024 é fechar o ano com 20 unidades em operações, superando faturamento mensal de R\$ 2 milhões. Há perspectiva de mais duas unidades de rua em Porto Alegre, mais uma unidade de

posto de combustível em Canoas e outra em São Leopoldo. Em São Paulo, serão duas unidades, além de negociações para abrir uma loja em Brasília.

O grupo também desenvolve

projetos sociais, tais como um polo de distribuição de produtos não perecíveis para pessoas em vulnerabilidade social e um programa de capacitação profissional para jovens, em parceria com escolas.

Educação financeira para jovens

Outra integrante dessa nova geração empreendedora é o Yours Bank, um banco digital para famílias. Nascida com o propósito de ensinar educação financeira para menores de 18 anos com acompanhamento dos pais, a startup foi a vencedora da primeira edição do South Summit, em 2022. De acordo com Willian Santos, CFO, por meio de um aplicativo o Yours Bank disponibiliza um meio de pagamento para os jovens através de PIX e cartão pré pago da bandeira Visa, além de conteúdos educacionais. Nascida em Santa Rosa através da associação dos empreendedores Santos e Felipe Diesel, CEO, a fintech cresceu com investimentos do Banco do Brasil e Ventur Smart Capital - investidora e aceleradora de startups - e, em 2023 atingiu 100 mil cadastros no plano básico, além de 500 assinantes e três clientes B2B.

Com sede no Caldeira desde a inauguração e tendo participado da primeira turma do Ebulição - programa de aceleração de startups - o Yours Bank, de acordo com seu CFO, tem entre seus pre-

ceitos acreditar no poder da conexão e networking. "O Caldeira é a materialização de tudo isso tendo se tornado a nossa casa, onde conhecemos novos funcionários, investidores e parceiros comerciais", avalia Santos. Indo um pouco mais longe, ele observa que são muitos os players de fora do estado que chegam até aqui através da conexão propiciada pelo hub: "o que acaba sendo um grande fator positivo também", define.

Para 2024 a empresa pretende construir comunidades com famílias com o intuito de criar um ambiente que propicie segurança e educação financeira para os jovens. Além disso, está definindo projetos B2B para compartilhar, através de patrocínios, educação financeira para jovens em situação de vulnerabilidade social.

No que tange ao aporte financeiro, a empresa deve receber follow on do Programa CVC do Banco do Brasil - Corporate Venture Capital é uma estratégia que grandes empresas usam para investir e construir parcerias e explorar oportunidades com as startups.



Santos teve sua iniciativa premiada na primeira edição do South Summit, que ocorreu em 2022 em Porto Alegre