

Com R\$ 1 bilhão em transações, foodtech vira hub de gestão para restaurantes

Fundada em 2018, a Glow auxilia do controle de estoque à comanda digital

➔ NEGÓCIOS

GUSTAVO MARCHANT
gustavos@jcrs.com.br

Manter as comandas em ordem, controlar o fluxo de caixa e acompanhar o estoque do restaurante podem se tornar grandes dores de cabeça para quem busca uma gestão de restaurante eficiente. Para desafogar esses processos, surgiu, em 2018, a **Glow (@glowsistemas)**, um ecossistema desenvolvido para integrar a operação e a gestão de negócios gastronômicos — seja restaurantes, deliveries ou dark kitchens — de ponta a ponta.

A trajetória do negócio conecta-se ao histórico do fundador, o engenheiro de informática Jean Cainelli. Atuando no setor desde 2012, ele criou a All4Mobile, um dos primeiros softwares de Ponto de Venda (PDV) baseado em nuvem do Brasil. Nessa plataforma, criou o Sushi Namoto, aplicativo em que era possível realizar pedidos e rastrear o motoboy em tempo real. Mais tarde, em 2015, ele desenvolveu o primeiro sistema de gestão de restaurantes 100% web do mercado brasileiro.

“Um produto absurdamente à frente do seu tempo. Na época, a maior dificuldade era o entregador ter plano de dados. Já em 2015, foi a primeira vez que a gente fez um sistema de gestão de restaurante web acessível pela internet. Antes, o dono do restaurante precisava estar fisicamente no estabelecimento para ver uma informação”, recorda Jean.

Passando para 2018, quando iniciou a construção da Glow, a meta era criar uma solução que unisse a operação do dia a dia à inteligência de negócios. O sistema resolve a rotina da loja com QR Codes na mesa, monitores de produção na cozinha, comandas móveis — graças ao chamado Kitchen Display System — e pagamentos via SmartPOS, terminal que é evolução da maquininha de cartão, operando com um sistema operacional próprio. “A Glow faz toda a parte de operação e gestão. O restaurante opera com a gente no salão e na cozinha, e depois faz



A empresa, que tem sede no Tecnopuc, atende mais de 1 mil clientes somente no Rio Grande do Sul, processando 50 mil pedidos diários

o financeiro, estoque e o CMV, que virou o assunto do momento para todo gestor de gastronomia”, explica Jean.

Transição para hub e o destaque do Desk PDV

Com mais de 1 mil clientes no Rio Grande do Sul, a empresa, que tem sede no Tecnopuc, processa 50 mil pedidos por dia e já ultrapassa R\$ 1 bilhão transacionados. Percebendo os bons resultados, decidiram expandir a atuação ao identificar a diversidade do setor alvo, que reúne desde pequenos comércios a redes que vendem R\$ 100 mil em um único dia, como é o caso da norte-americana Applebee's, maior cliente da empresa.

Diante disso, a iniciativa fez um movimento para se consolidar como um hub de soluções com marcas independentes. O principal destaque dessa estratégia é o Desk PDV, o mais novo lançamento da empresa voltado para pequenos e médios negócios. Integrado a todos os marketplaces do mercado, como iFood, Keeta e 99Food, a ferramenta foi desenvolvida com a mesma retaguarda técnica da Glow.

O sistema prioriza uma operação ágil de abertura e fechamento de caixa para que não haja gargalos. “O ciclo de venda vai ser de 30 minutos, enquanto para fechar uma rede grande a gente conversa há um ano.”

Além dele, o ecossistema da Glow reúne ainda outras marcas integradas, como o ZapMenu,

um sistema para totens, cartões digitais e autoatendimento via WhatsApp; o Supply, um módulo para etiquetas de cozinha e manipulação de insumos; e a Central de Pedidos, que concentra as telas das plataformas de delivery. “A Glow está virando um hub de soluções de gastronomia”, sintetiza Jean.

Se a tecnologia garante a eficiência, o suporte humano é o pilar para reter quem busca a Glow. Lú Salazar, liderança da empresa, adotou o conceito de “olhar feminino”, com 80% de mulheres no time. “Disse para ele (Jean) que aceitava o convite

desde que a gente chamasse de “a Glow”, porque ela precisava ter esse olhar cuidadoso, acolhedor e responsável com os nossos parceiros”, destaca.

A empresa aboliu robôs no pós-venda e mantém alto nível de satisfação. “O que a gente entrega é produto e atendimento, porque é um mercado que precisa de um atendimento fora de série”, afirma Lú.

Tecnologia e escala em todo o Brasil

O sistema também aplica Inteligência Artificial nos dashboards para entregar diag-

nósticos mastigados ao gestor e oferece solução multifiscal para empreendedores. “A Glow é um dos poucos sistemas que oferece emissão de nota fiscal em todos os Estados, a gente consegue rodar a parte fiscal no Brasil inteiro”, destaca Jean.

Essa estrutura apoia clientes como o Boteco do Capitão, em João Pessoa (PB), que começou como um espetinho de calçada e, com a gestão do sistema, expandiu para três unidades e uma distribuidora, superando R\$ 1 milhão mensais. “Não tem mais o churrasquinho, tem um churrascão”, brinca Jean.



Lú Salazar e Jean Cainelli são sócios da Glow PDV e Gestão para Restaurantes

FERNANDA BIGIO DAVOGLIO/ ESPECIAL/JC

FERNANDA BIGIO DAVOGLIO/ ESPECIAL/JC