

RELATÓRIO

MISSÃO TÉCNICA

VALE DO SILÍCIO



Fecomércio SC
Sesc | Senac



MISSÃO TÉCNICA
VALE DO
SILÍCIO

RELATÓRIO MISSÃO TÉCNICA VALE DO SILÍCIO

EXPEDIENTE

SENAC – ADMINISTRAÇÃO REGIONAL EM SANTA CATARINA

PRESIDENTE DA FECOMÉRCIO/SC

BRUNO BREITHAAPT

DIRETOR REGIONAL DO SENAC/SC

RUDNEY RAULINO

DIRETORA DE INOVAÇÃO E TECNOLOGIA DO SENAC/SC

RENATA RUBIK MAESTRI

COORDENAÇÃO DA MISSÃO TÉCNICA VALE DO SILÍCIO

ANA PAULA MELATI

RESPONSÁVEL TÉCNICO DA MISSÃO TÉCNICA VALE DO SILÍCIO

THIAGO RAFAEL FERREIRA MARQUES

AUTORES

ANA PAULA MELATI

THIAGO RAFAEL FERREIRA MARQUES

EDIÇÃO E REVISÃO

DANIELA BIDONE

FÁBIA HAFERMANN

criação e diagramação

D/ARAÚJO COMUNICAÇÃO LTDA.

FOTOS

ANA PAULA MELATI – SENAC

THIAGO RAFAEL FERREIRA MARQUES – SENAC

ANDRÉA LITTO – SILICON HOUSE

TACIANA MELLO – SILICON HOUSE

PARTICIPANTES DA MISSÃO TÉCNICA VALE DO SILÍCIO

ADOLFO WILLIAN OLDEMBURGO

SESC

BRUNO BREITHAAPT

FECOMÉRCIO

JANICE HAFERMANN BREITHAAPT

JHB EVENTOS

JOÃO JOSÉ LUZ LOSSO

SESC

JOSÉ AGENOR DE ARAÇÃO JUNIOR

FECOMÉRCIO

RODRIGO ESTRÁZULAS ROSSONI

CELLMÍDIA

RUDNEY RAULINO

SENAC

UBIRATAN ANDRADE

D/ARAÚJO COMUNICAÇÃO

WAGNER ARAGONÉS MULLER

COMPUFOR

EQUIPE TÉCNICA E DE LOGÍSTICA

ANA PAULA MELATI

SENAC

THIAGO RAFAEL FERREIRA MARQUES

SENAC

ROSÂNGELA SCHMITT ROCHA

VOLÉE VIAGENS

SUMÁRIO

4	PALAVRA DO PRESIDENTE	16	BADGEVILLE
5	PALAVRA DO DIRETOR	17	DRAPER UNIVERSITY
6	SENAC TI MISSÃO TÉCNICA VALE DO SILÍCIO	18	LINKEDIN
8	WORKSHOP DE ABERTURA	20	NASA AMES
10	ALMOÇO DE RELACIONAMENTO	22	NETFLIX
VISITAS TÉCNICAS		24	PLUG AND PLAY
12	AIRBNB	26	UNIVERSIDADE DE STANFORD
14	APEX	28	JANTAR DE NEGÓCIOS

MISSÃO VALE DO SILÍCIO E SUAS POSSIBILIDADES

A inovação vivenciada a cada visita às maiores empresas referência em tecnologia do mundo acompanhou a comitiva formada por 12 empresários catarinenses que participaram da primeira edição da Missão Técnica Vale do Silício.

A pequena faixa territorial, localizada no sul de San Francisco, reveste-se de uma característica cultural fortemente marcada pelos traços empreendedores, de cooperação e com constante compartilhamento de experiências.

Entre as lições do Vale do Silício, aprendemos que inovar é mais do que introduzir uma tecnologia. Inovar nos processos envolve as mais diversas competências no mundo dos negócios, fundamentadas no capital intelectual e atreladas a uma mentalidade em que não exista o medo de arriscar, que se adapte ao perfil do novo e exigente consumidor e a um mercado volátil.

Retornamos com o desafio de desenvolver novas práticas, fomentando parcerias privadas que oportunizaram às universidades americanas investirem em pesquisa, valorizando a educação e incentivando a inovação.

A iniciativa do Sistema Fecomércio Sesc/Senac abriu possibilidades de parcerias comerciais e de investimentos para os empreendedores brasileiros. A Missão inspirou os empresários a serem os grandes líderes dos negócios nos seus segmentos, impulsionando a gerando empregos e investimentos e movimentando a economia catarinense.

Uma vivência como essa transforma nosso olhar empresarial!

Bruno Breithaupt

Presidente do Sistema Fecomércio



COOPERAÇÃO PARA GERAR IMPACTO

A primeira edição da Missão Técnica Vale do Silício cumpriu o seu grande objetivo: promover uma imersão na sólida cultura de inovação do Vale do Silício. Em todas as visitas e trocas de experiências, foi possível perceber os valores que sustentam o funcionamento da região. Existe um constante estímulo à criatividade e inovação. O mais importante é gerar novas ideias e possibilidades. As metodologias utilizadas permitem que os testes sejam realizados rapidamente, o que torna os erros menos custosos. Está totalmente intrínseco às empresas do Vale do Silício que, para manter o propósito de disrupção, é necessário correr riscos.

Os termos autonomia e colaboração são levados muito a sério pelas

organizações da região. Os colaboradores podem livremente propor novos projetos e, em alguns casos, definir orçamento e operacionalização. O compartilhamento de informações e as parcerias são utilizados como forma de gerar conhecimento, pois está claro que o resultado do trabalho conjunto tem muito mais força do que o individual. Nessa perspectiva, os sistemas público e privado e as universidades atuam interligados, tanto em termos de investimento como de utilização complementar dos saberes acadêmico e de mercado.

Mesmo com tantas revoluções que emergem no Vale do Silício atualmente, as empresas da região não direcionam esforços apenas para o momento presente.

A visão de futuro está presente no desenvolvimento de novos projetos, até mesmo na perspectiva de 30 ou 40 anos. E o aporte para essas pesquisas não é limitado. Os investidores do Vale do Silício estão concentrados em apostar no potencial de novas soluções para os problemas da sociedade, sejam de retorno a curto ou longo prazo. Por isso, a Missão Técnica Vale do Silício representa não apenas fonte de aprendizado, mas também de reflexão sobre como impactamos as pessoas com os nossos negócios.

Rudney Raulino

Diretor Regional do Senac/SC



SENAC TI

O Programa Senac TI é um programa de desenvolvimento corporativo estruturado a partir de pesquisas do mercado catarinense.

Tem como objetivo central colaborar com o crescimento das empresas do segmento de Tecnologia da Informação por meio da profissionalização

de seus processos de gestão, ampliando a visão de seus gestores e colaboradores na busca por inovações e melhorias, discutindo novas técnicas, tendências e ferramentas de gestão aplicáveis ao cotidiano empresarial do segmento.

O Programa Senac TI é uma

oportunidade única de avaliar e repensar as estratégias de gestão das empresas do segmento por meio de módulos sistêmicos compostos por workshops, palestras, cursos presenciais e a distância e, ainda, por meio de missões técnicas, como esta.

MISSÃO TÉCNICA VALE DO SILÍCIO

A Missão Técnica Vale do Silício é organizada pelo Senac em parceria com a Volée Viagens e com o apoio da Silicon House.

O objetivo da Missão é possibilitar aos empresários e gestores do segmento a oportunidade de conhecer a cultura do Vale do Silício, buscar fontes de investimento e programas de aceleração e criar vínculos e parcerias comerciais com empresas que são referência no Vale. A Missão possibilita compreender o motivo por trás da existência

de tantas empresas bilionárias estabelecidas ou criadas no Vale do Silício, proporcionando a chance de vivenciar *in loco* o ecossistema, suas oportunidades e a sua forma de pensar.

A Missão oferece aos participantes visitas técnicas orientadas em empresas, com foco em temas como: cultura empreendedora, educação empreendedora, negócios internacionais, aceleradoras e incubadoras e empresas de nicho. As visitas têm como objetivo a troca real

de experiências de sucesso na gestão de negócios inovadores, proporcionando o aprendizado de forma prática e vivencial. Também no programa da Missão, estão previstos jantares de negócios, em que os empresários e gestores têm a oportunidade de trocar informações e experiências com pessoas que conhecem profundamente a realidade do Vale do Silício, ligadas a grandes empresas, companhias de venture capital, universidades, agências de apoio, dentre outros.



SILICON HOUSE

Fundada em 2012 por pessoas apaixonadas por inovação e empreendedorismo, a Silicon House está enraizada na cultura e atmosfera do Vale do Silício. Localizada a poucos minutos de empresas mundialmente famosas, hospeda pessoas de países diferentes. Empresários, executivos, investidores, professores, estudantes ou entusiastas da inovação buscam a casa com o objetivo de experimentar, aprender e internalizar valores, gerando oportunidades dentro e fora do Vale.

A primeira atividade da Missão Vale do Silício foi um workshop oferecido pela Silicon House, por meio da cofounder Taciana Mello, que ambientou os empresários e participantes da viagem e apresentou a história do Vale do Silício, seus preceitos e cultura local.

Em 1955, o ganhador do Nobel Willian Shockley decidiu abrir uma empresa privada no sul de San Francisco, Califórnia, para seguir com suas pesquisas em semicondutores. Mas o estilo de gestão restritivo adotado por Shockley levou oito de seus principais talentos a deixar a empresa e fundar a Fairchild Semiconductor. A partir desse ponto inicial, dezenas de outras empresas surgiram como spin-offs (derivadas) da Fairchild, como AMD, Sequoia Capital e a mais famosa e importante organização: Intel. Atualmente, 70% das empresas de capital aberto do Vale do Silício possuem suas raízes ligadas à Fairchild, o que indica a sua relevância para o desenvolvimento do segmento de tecnologia na região.

A partir do grande sucesso dessas empresas e do crescimento de capital intelectual - proveniente de universidades de ponta da região, como Stanford e Berkeley - e do capital financeiro, o Vale do Silício se desenvolveu de forma muito acelerada. A cultura da autonomia, da criatividade e da aceitação dos riscos de empreender levou a região a se tornar, nas palavras do participante da Missão Técnica Vale do Silício e empresário Wagner Muller, a “meca da tecnologia mundial”.

No workshop da Silicon House, os participantes

também tiveram a oportunidade de conversar com Wedge Martin, empreendedor de sucesso da região. Wedge descreveu sua trajetória como empreendedor, que teve início nos anos 90 em suas primeiras tentativas de iniciar um negócio na área de TI. Após ter trabalhado em empresas como Cisco e IBM, Wedge se tornou o que chamam no Vale de “empreendedor serial”: sua grande paixão é iniciar novos negócios, utilizando sua capacidade técnica e

de inovação para oferecer soluções disruptivas. Founder da Badgeville e da Arqetype, empresas que receberam grandes aportes e são referência na área, Wedge vendeu boa parte de sua participação em ambas e hoje continua fazendo o que ama: criando soluções e negócios inovadores em série.

Por fim, Taciana Mello apresentou as principais metodologias de inovação aplicadas no Vale do Silício: Design Thinking e Lean Start-up. Esses modelos demonstram como as

inovações são criadas na região: de forma colaborativa, empática com o ser humano e em curtos ciclos de inovação. A ideia central dessas técnicas é evitar os longos e custosos ciclos de pesquisa e desenvolvimento, substituindo estes por prototipagem e teste de soluções. Assim, busca-se levar de forma rápida e barata ao cliente uma primeira ideia da proposta

de valor do novo produto. A liberdade para arriscar é uma etapa obrigatória no processo de aprendizagem nesse contexto, reforçando a premissa do “errar rápido, errar barato” como base do ciclo de inovação.



Em almoço no restaurante Don Giovanni, em Mountain View, ponto de encontro tradicional para reuniões e happy hours de grandes empresas do Vale, os participantes da Missão Técnica Vale do Silício tiveram a oportunidade de conversar com Marcelo do Rio, fundador da Cervejaria Devassa e hoje morador na região.

Do Rio contou sua experiência como empreendedor, que iniciou com a abertura de um bar em 2002. Rapidamente, percebeu uma oportunidade de mercado para microcervejarias artesanais. Já no ano seguinte, iniciou a produção própria da cerveja, ainda em pequena escala. A expansão do negócio aconteceu com força nas duas pontas (tanto com a cervejaria quanto com os bares), e a empresa recebeu uma oferta de compra do Grupo Schincariol.



Após pesquisar sobre os mercados em expansão nos EUA, Do Rio se mudou com a família para o Vale do Silício, apostando no crescimento do mercado de tecnologia e no ecossistema de inovação da região. Com sua experiência e capital, iniciou uma atuação

como investidor anjo e mentor de novos negócios na área. Atualmente, Do Rio é sócio e investidor da Graava, empresa de tecnologia que trabalha com software para integração com as principais câmeras de ação do mercado.



AIRBNB

Inaugurado em 2008, em San Francisco, o Airbnb é pioneiro no negócio de hospedagem colaborativa. A plataforma permite que os viajantes reservem quartos vagos em casas particulares ou casas inteiras, disponibilizando uma alternativa aos hotéis tradicionais.

Após a solicitação de reserva pelo usuário, que paga com cartão de crédito, passa para uma análise do anfitrião. Uma vez aceita a reserva, o site pode reter o pagamento por até 24 horas após o check-in. O próprio anfitrião é quem define o preço, além dos critérios de seleção de hóspedes. Cerca de 80% das pessoas que se hospedam usando o site fornecem uma nota e escrevem resenha sobre seu anfitrião, índice considerado alto pela organização.

Os representantes da empresa defendem a troca de experiências culturais como a maior vantagem do Airbnb. Anunciar no site não tem custo, mas, de cada transação concretizada, o Airbnb recebe um percentual. Em 2015, a empresa já estava em 34 mil cidades de 190 países. Possui 1 milhão de listagens em sua plataforma e já acumulou 30 milhões de noites reservadas.

Na visita à sede do Airbnb em San Francisco, a comitiva da Missão Técnica Vale do Silício teve a oportunidade de conhecer um pouco sobre a história da empresa e entender como funciona o dia a dia dos funcionários. Na palestra que apresentou o desenvolvimento do negócio, conduzida por Isabella Figueroa, responsável pelas operações da empresa no México, foi possível perceber

que uma das áreas mais importantes do Airbnb é o jurídico, em razão do modelo de negócio inovador da empresa, que encontra entraves legais em algumas cidades. O Airbnb também é um exemplo de empresa que visa entender profundamente seu consumidor e oferecer experiências únicas: todos os hosts recebem de graça um serviço de fotografia profissional, de forma a aumentar as chances do lugar conquistar visualizações e aluguéis.

A comitiva teve a oportunidade de fazer um grande tour pela sede da empresa em San Francisco, onde puderam observar a cultura de

liberdade e descontração no ambiente. Todas as salas de reuniões são réplicas de locais para alugar que estão disponíveis na plataforma ao redor do mundo, e os ambientes são muito coloridos, despojados e criativos. Entre as políticas diferenciadas da empresa está a possibilidade de os colaboradores levarem seus cães para o trabalho livremente. A cultura do Airbnb foi criada pelos fundadores desde os primeiros dias da organização, e alguns elementos que relembram o passado da empresa podem ainda ser vistos em vários pontos da decoração do escritório.



“O VALE DO SILÍCIO É MUITO MAIS DO QUE UMA REGIÃO GEOGRÁFICA, MAS UMA MENTALIDADE QUE RETROALIMENTA A INOVAÇÃO O TEMPO TODO. ISSO É RESULTADO DE UMA SÉRIE DE FATORES, COMO AMBIENTE E CULTURA COLABORATIVA, DISPOSIÇÃO AO RISCO E NETWORKING.”

WAGNER MULLER
DIRETOR DE DESENVOLVIMENTO DA COMPUFOR SOFTWARE

APEX

A Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) atua para promover os produtos e serviços brasileiros no exterior e atrair investimentos estrangeiros para setores estratégicos da economia brasileira.

A agência realiza ações diversificadas de promoção comercial, que visam promover as exportações e valorizar os produtos e serviços brasileiros no exterior. São missões prospectivas e comerciais, rodadas de negócios, apoio à participação de empresas brasileiras em grandes feiras internacionais, visitas de compradores estrangeiros e formadores de opinião para conhecer a estrutura produtiva brasileira, entre outras vias de negócios, que também têm por objetivo fortalecer a marca Brasil.

A Apex-Brasil coordena os esforços de atração de Investimentos Estrangeiros Diretos (IED) para o Brasil, com foco em setores estratégicos para o desenvolvimento da competitividade das empresas brasileiras e do país.

Na visita à Apex, a comitiva da Missão Técnica Vale do Silício foi recebida por Fernando Figueiredo, diretor da unidade de San Francisco. A agência está localizada no prédio da Rocket Space, tradicional espaço de coworking da cidade, onde diversas empresas compartilham o espaço de trabalho.

O objetivo da Apex em San Francisco é dar suporte a empresas brasileiras que têm interesse em instalar seu negócio nos Estados Unidos ou iniciar exportações para o país. O apoio da agência abrange uma diversidade de atividades, como contatos com bancos, advogados, networking, entre outras. A Apex também disponibiliza espaço para a alocação de até oito empresas, subsidiando grande parte do custo de locação no prédio da Rocket Space. Durante a visita, três empresas usufruíam do espaço para viabilizar sua operação.



“A VIAGEM FOI UM MOMENTO DE MUITA CONVERSA E TROCA DE EXPERIÊNCIAS. VOLTAMOS PARA O BRASIL COM INFORMAÇÕES DE MENTES BRILHANTES DE BRASILEIROS QUE ESTÃO NO VALE DO SILÍCIO”.

JOSÉ AGENOR DE ARAGÃO JÚNIOR
DIRETOR EXECUTIVO DA FECOMÉRCIO SC

BADGEVILLE

Fundada em 2010, a Badgeville é uma empresa de tecnologia privada, localizada no Vale do Silício, que fatura entre US\$ 10 e 15 milhões por ano. Com centenas de clientes globais, oferece tecnologia baseada em SaaS para web e sites móveis com o objetivo de medir o comportamento do usuário.

A organização disponibiliza a plataforma comportamental para gamificação, bem como soluções para integração a corporações.

A sua plataforma - Behavior Platform - inclui diversos componentes destinados a aumentar o envolvimento de clientes e o desempenho de colaboradores.

Durante a visita à Badgeville, o responsável pela teoria psicológica por trás do processo de gamificação, Steve Sims, apresentou para a comitiva da Missão Técnica Vale do Silício os preceitos que fazem parte da proposta de valor da empresa e como a Badgeville

consegue aumentar o engajamento de usuários e colaboradores usando o conceito de jogos. Grande parte da psicologia do sistema é baseada na teoria de recompensa e punição, utilizando elementos como pontuação, medalhas e rankings para recompensar o engajamento do cliente com a atividade em questão. Como exemplo, foi citada a Apple, cliente da Badgeville no desenvolvimento do seu sistema de fórum de dúvidas. O sistema da Badgeville media toda a parte de gamificação, aumentando de forma considerável o engajamento das pessoas que ajudam outros consumidores a aproveitar melhor os produtos da Apple.



DRAPER UNIVERSITY

Fundada em 2012 por Tim Draper, investidor e especialista em empreendedorismo, a Draper University proporciona um ecossistema inovador e espírito criativo. Tem como produto principal o Programa Residencial Inovador em Empreendedorismo, com imersão de 7 semanas para empresários com idades entre 18 e 28 anos. O objetivo do programa é desenvolver habilidades de inicialização essencial e oferecer exposição a especialistas da indústria e rede de empresários, além de orientação dos capitalistas de risco experientes (VCS).

Os participantes da Missão Técnica Vale do Silício tiveram a oportunidade de conhecer as instalações da Draper, que tem um grande diferencial: as grades curriculares são alteradas regularmente de acordo com as necessidades de aprendizado dos alunos.



A comitiva também presenciou um pitch com o brasileiro Gabriel Simões, da empresa Waving – “acenando”, em português. O projeto busca desenvolver um aplicativo para as pessoas se comunicarem de uma só vez com as 250 pessoas que estão mais próximas delas, sem que precisem ser conhecidas ou amigas nas redes sociais. Para desenvolver o negócio, Simões necessita de um investimento

de US\$ 500 mil e está nos Estados Unidos em busca do aporte.

Para finalizar a visita, foi realizado um tour na aceleradora presente na Hero City, sede da Draper University. Essa aceleradora trabalha com empresas especializadas em bitcoin e realidade virtual e é considerada uma das mais importantes no ramo de Fintech – finanças e tecnologia – do Vale.

LINKEDIN

Formados pela tradicional Universidade de Stanford no final da década de 90, Reid Hoffman e Konstantin Guericke começaram a planejar sua própria rede profissional online. Em dezembro de 2002, junto a Allen Blue, Eric Ly e Jean-Luc Vaillant, fundaram o LinkedIn.

Diferentemente das inúmeras redes sociais disponíveis no mercado, o LinkedIn foi criado especialmente para relacionamentos profissionais, como divulgação de vagas de emprego, pesquisa de malas-diretas e contato com possíveis parceiros de negócios.

Inicialmente, os cinco fundadores convidaram 300 pessoas de sua lista de contatos profissionais para participarem da nova rede social. No fim do primeiro mês de operação, o LinkedIn

já possuía mais de 4.500 membros, que utilizavam a rede para compartilhar informações, ideias e oportunidades.

Ao longo dos anos, a rede social recebeu atualizações, introduzindo melhorias como o blog corporativo, a possibilidade de inserir fotografia no perfil e a loja online da marca. O LinkedIn Answers permite que usuários da rede troquem informações sobre assuntos de seu interesse. A rede lançou também novos produtos, como o serviço para telefones móveis (LinkedIn Mobile), além de ferramentas especialmente voltadas para recrutadores e novos aplicativos.

Na visita ao LinkedIn, a comitiva foi recebida por Paulo SantAnna, engenheiro de software da empresa.

Durante o bate-papo, os participantes puderam conhecer mais sobre a história do LinkedIn, em especial sobre o crescimento exponencial que a empresa teve nos últimos anos, atingindo um total de 450 milhões de clientes espalhados pelo mundo. Durante a conversa, os participantes da Missão tiveram a oportunidade de tirar dúvidas e entender o dia a dia dos colaboradores, o funcionamento da gestão da empresa e os grandes desafios do LinkedIn como negócio.

Após a conversa, a comitiva conheceu um pouco do enorme campus da empresa, em Mountain View. Os participantes visitaram os espaços de convivência dos funcionários, que contam com restaurantes, jogos eletrônicos, mesas de sinuca

e ping-pong, além de diversos outros benefícios, utilizados de forma livre e sem custos. A sala de reuniões compartilhada é um dos destaques da estrutura. A empresa coloca à disposição dos funcionários uma sala que pode ser reservada por qualquer colaborador para realizar encontros e eventos externos, sem relação com as atividades da empresa. Esse local, em conjunto com outras ações, demonstra a grande preocupação da empresa em incentivar a colaboração e o ecossistema empreendedor da região.

A comitiva visitou, ainda, a cápsula do tempo do LinkedIn, feita de Lego e criada quando a empresa abriu seu capital, em 2011. Na cápsula, estão as previsões que os funcionários da época fizeram para os próximos 20 anos da empresa. Em 2036, a cápsula será aberta.



NASA AMES

Criada em 1939, a NASA Ames recebeu o nome do físico e fundador Joseph Sweetman e é uma das 10 instalações de campo da NASA. Localizado no coração do Vale do Silício, o centro de testes e pesquisas atua em diversas missões da NASA fornecendo tecnologia de ponta, desenvolvendo projetos e criando soluções para problemas da indústria aeroespacial. As tecnologias envolvem estudos sobre biologia espacial, nanotecnologia, biotecnologia, sistemas de proteção a calor, tecnologia da informação e astrobiologia.

Inicialmente, a comitiva da Missão Técnica Vale do Silício foi recebida por Scott Yim, responsável pelo programa de visita da NASA. Yim guiou o grupo em uma visita ao campus e logo na primeira exposição, apresentou a instalação mais antiga do campus, uma enorme estrutura de ferro onde, na década de 30, eram construídos os zepelins para a guerra. Hoje, a estrutura está sob o cuidado do Google.

Após o tour, os participantes da missão foram recebidos por David R. Morse, Technology Transfer Office Chief, que apresentou as atividades executadas no laboratório aeronáutico NASA Research Park. O local fomenta a parceria entre academia, empresas privadas e organizações sem fins lucrativos,

estimulando a inovação e a educação em ciência e desenvolvimento tecnológico para exploração espacial. O Research Park fornece um local físico para a inovação e o empreendedorismo, e atualmente mais de 70 empresas e universidades parceiras possuem instalações no campus. Também foram apresentados dois projetos de pesquisa que estão em execução no campus – Opening a New Innovation Frontier, de Iona Cozmuta, e Education for the Knowledge Economy, de Adolfo Nemirovsk.

Na sequência, a visita continuou nos laboratórios de microbiologia. A equipe foi recebida pelo pesquisador brasileiro Ivan Paulino, que tem estudado microrganismos com o intuito de subsidiar a missão espacial a Marte, prevista para os próximos 30 anos.



Por fim, a equipe da Missão Técnica Vale do Silício teve a oportunidade de visualizar o simulador de voo mais avançado do mundo, que usa os seis eixos de movimentação para simular todas as condições possíveis pelas quais um piloto passaria. O simulador, por meio de software, consegue imitar qualquer aeronave (helicópteros, aviões, módulos lunares, etc.), de qualquer modelo existente, e contempla todas as possíveis pistas de aeroporto presentes no mundo. Pela avançada tecnologia, esse simulador também é usado para a construção de novas aeronaves e até mesmo de novos aeroportos. Todos os participantes puderam ter a experiência de entrar no simulador de voo não operante.

Durante a visita, foi possível observar que as parcerias entre o capital público, o capital privado e as universidades são de grande relevância para a NASA, visto que, na visão da agência, os grandes desafios da exploração espacial não podem ser superados por apenas um desses atores. A agência financia e desenvolve projetos extremamente inovadores e ambiciosos que visam prazos longos de aplicação. Algumas das ações planejadas terão desenvolvimento dentro de uma perspectiva de 30 a 50 anos.

“NO VALE DO SILÍCIO, A RELAÇÃO ESCOLA-EMPRESA É MUITO PRÓXIMA, POIS A INICIATIVA PRIVADA INVESTE NO DESENVOLVIMENTO DAS PESSOAS E EM SEUS PROJETOS. COMPRENDEMOS UMA CONCEPÇÃO DE SOCIEDADE EM QUE O COMPARTILHAMENTO É FRUTO DA CONFIANÇA.”

RUDNEY RAULINO
DIRETOR REGIONAL DO SENAC EM SANTA CATARINA



NETFLIX

Fundada em agosto de 1997 pelos empreendedores Reed Hastings e Marc Randolph, na cidade de Scotts Valley, Vale do Silício, a Netflix começou a operar oficialmente em abril de 1998, oferecendo venda e aluguel de filmes.

Em 1999, a Netflix resolveu mudar, quando adotou o sistema de assinaturas com alugueis ilimitados, após receber uma injeção de US\$ 30 milhões de um grupo de investidores. O sucesso foi instantâneo, principalmente porque, ao contrário das locadoras tradicionais, a Netflix jamais usou a cobrança de multas por atraso, por exemplo, como uma fonte de receita. Além disso, a empresa locava uma série de filmes cuja demanda individual era pequena demais para enormes redes de locadoras.

Outro fator de sucesso da Netflix foi a possibilidade de utilizar o site da empresa para acessar a ficha técnica e resenha dos filmes e classificá-los por meio de notas, montando uma lista de favoritos. Nessa fase, a Netflix introduziu um novo serviço que reinventou a empresa: a disponibilização de milhares de filmes e episódios de seriados para assistir na tela do computador, por meio do sistema de streaming, uma tecnologia que permite a transmissão instantânea de vídeos pela internet.

Na visita, os participantes da Missão Técnica Vale do Silício foram recebidos na sede da Netflix pelo engenheiro de performance Martin Spier. Durante sua palestra, o profissional contou em

detalhes como funciona a gestão da empresa, em especial com relação às premissas por trás da cultura da Netflix. Toda a base de gestão e de desenvolvimento da plataforma é estruturada na confiança e na autonomia que a empresa dá para os funcionários, visando um ambiente altamente criativo. A empresa possui um mínimo de processos e os engenheiros podem iniciar um novo projeto a qualquer momento, tomando decisões em relação ao escopo de trabalho e ao orçamento, sem ter que passar por aprovações de gerentes ou diretores. Também não existem planos de carreira na empresa, visto que muitas vezes os engenheiros recebem salários maiores que os seus gerentes diretos.

Spier também reforçou a importância dada pela empresa à confiabilidade do sistema e demonstrou como o streaming é preparado para lidar com problemas de grande escala. Outra questão interessante é o fato de a empresa ter mais de 80 milhões de usuários, com uma equipe de aproximadamente 2 mil funcionários na sede, o que reforça o espírito da operação enxuta - muito forte na região do Vale do Silício. Por fim, mais uma vez foi destacado que o senso de colaboração está na essência do negócio - grande parte dos algoritmos produzidos pelos engenheiros da empresa são distribuídos como open source, ou seja, qualquer pessoa pode utilizar o que é criado pela empresa.

“A EMPRESA ACREDITA MUITO NA MATURIDADE DOS FUNCIONÁRIOS PARA SUSTENTAR O MODELO DE GESTÃO LIVRE QUE POSSUI. É EXTREMAMENTE FOCADA NA EXCELÊNCIA DO PRODUTO ENTREGUE AO CLIENTE.”

THIAGO MARQUES
RESPONSÁVEL TÉCNICO PELO PROGRAMA SENAC TI



PLUG AND PLAY

A Plug and Play é uma das mais bem-sucedidas aceleradoras do Vale. Desde 2006, já ajudou a captar mais de US\$ 1,6 bilhão em venture capital para startups.

A Plug and Play é uma empresa com infraestrutura de coworking, que possui um programa de aceleração situado no Vale. Tem como objetivo oferecer a startups selecionadas o acesso a uma rede imensa de outras startups, investidores, mentores, universidades, entre outros. A partir de eventos especializados da indústria de redes, educação e programas de imersão, a Plug and Play fornece por completo o que as startups de tecnologia precisam para se organizar, conectar e crescer.

Durante a visita à Plug and Play, a comitiva da Missão Técnica Vale do Silício foi recebida por Yael Oppenheimer, diretora de operações internacionais

da empresa. Inicialmente, foi realizado um tour pelas instalações da aceleradora, em que os participantes da Missão conheceram *in loco* o dia a dia das startups estabelecidas no local. Oppenheimer reforçou a importância das parcerias com empresas privadas da região, visto que a aceleradora tem como um dos focos principais de atuação o processo de aquisição de startups por empresas grandes. Um exemplo citado nesse contexto foi o PayPal, empresa de pagamentos online que foi acelerada pela Plug and Play e, posteriormente, adquirida pela eBay. O processo de aquisição de startups é tão comum que as grandes empresas do setor pagam anualmente uma taxa para ter acesso à estrutura e aos projetos que estão em desenvolvimento na aceleradora.

Na empresa, a comitiva teve a oportunidade de acompanhar

uma sessão de pitches para investidores.

Esse formato de apresentação é muito comum no Vale do Silício e possibilita que os empreendedores de startups apresentem, em poucos minutos (em geral, de três a cinco), sua empresa nascente para investidores de risco (venture capital) e investidores anjo, buscando financiamento para escalar seus negócios. A sessão de pitch contou com oito startups, que apresentaram suas propostas para um grupo de nove investidores.

Por fim, os participantes da Missão Técnica Vale do Silício receberam informações sobre as parcerias internacionais e conheceram brasileiros que estão integrados à Plug and Play. A aceleradora possui uma forte articulação internacional e busca atrair negócios de impacto em diversas áreas, provenientes de dezenas de países.

“TIVEMOS VIVÊNCIAS COM STARTUPS EM DIVERSOS ESTÁGIOS DE EVOLUÇÃO, PERMITINDO QUE CRIÁSSEMOS UMA REDE DE RELACIONAMENTOS COM SEUS FUNDADORES E INVESTIDORES, O QUE ANTES PARECIA DISTANTE.”

RODRIGO ROSSONI
CEO DA CELLMÍDIA E VICE-PRESIDENTE DA ACIF



UNIVERSIDADE DE STANFORD

A tradicional Universidade de Stanford foi fundada em 1891 pelo ex-governador e senador da Califórnia Leland Stanford, e por sua esposa, Jane Lathrop Stanford, recebendo o nome como uma homenagem ao filho do casal, que havia morrido anos antes. Formou muitos empreendedores bem-sucedidos, como Larry Page (Google) e David Packard (HP), e é considerada uma das cinco universidades americanas de maior

prestígio do mundo. Stanford se destaca por atrair as mentes mais criativas e por impulsionar a criação de dezenas de start-ups de tecnologia a cada ano. A universidade, aliás, é uma das mães da internet. Na década de 70, era uma das quatro instituições americanas ligadas ao sistema ARPANET, considerado o precursor da internet. Também é reconhecida pelo apoio a esportes de alto rendimento.

A visita à universidade foi iniciada com uma apresentação das atuais pesquisas de doutorandos e pós-doutorandos brasileiros em Stanford. Esse encontro foi promovido por Tatiana Hochgreb-Hägele, vice-diretora da sci.br, instituição que promove a integração de pesquisadores brasileiros no exterior, com foco no apoio e na divulgação do

trabalho dos cientistas. Os participantes da Missão Técnica Vale do Silício conheceram projetos ligados à inovação nos setores de energia, comunicação por fibra óptica e estudo de padrões geológicos. Também compreenderam como funciona, na prática, a relação entre universidade, empresas e órgãos públicos para financiamento e apoio de pesquisas de grande impacto para a sociedade.

Durante a apresentação, foi possível perceber de forma clara o foco dos pesquisadores em resolver grandes problemas atuais da sociedade. Todos os projetos, apesar de ambiciosos com relação a objetivos, são fundamentados, financiados e estruturados de forma sólida. Essas pesquisas estão criando a base para um desenvolvimento tecnológico de longo prazo, visto que

alguns projetos têm previsão de impacto inovador em um período de 30 a 50 anos. Por fim, a comitiva teve a oportunidade de visitar o Transformative Learning Technologies Lab, coordenado pelo professor Paulo Blikstein. O TLTL é um laboratório multidisciplinar, localizado na Faculdade de Educação de Stanford, que visa pesquisar novas tecnologias para a educação. O laboratório possui formato de FabLab, em que estão disponíveis as mais diversas ferramentas para prototipagem de produtos, de impressoras 3D a mesas de corte de madeira. Dois doutorandos brasileiros apresentaram seus projetos na área, demonstrando a grande preocupação que a universidade e o laboratório têm com a educação em países emergentes como o Brasil.



“NOSSA MISSÃO EM SANTA CATARINA ESTÁ EM BUSCAR EXEMPLOS, COMO AS PARCERIAS PRIVADAS QUE POSSIBILITAM ÀS UNIVERSIDADES AMERICANAS INVESTIREM EM PESQUISA, PARA VALORIZAR A EDUCAÇÃO E INCENTIVAR A INOVAÇÃO.”

BRUNO BREITHAUPT
PRESIDENTE DO SISTEMA FECOMÉRCIO SC, SESC E SENAC



OPORTUNIDADE DE NETWORKING

A programação da Missão Técnica Vale do Silício foi encerrada com um jantar de networking, realizado na Silicon House. O momento promoveu a integração do grupo com players relevantes do ecossistema do Vale do Silício, como

investidores de risco, fundadores de empresas, executivos, professores e mentores de aceleradoras. No jantar, foi possível trocar ideias e compartilhar experiências de maneira informal, facilitando o processo de networking.

PARTICIPANTES DO JANTAR DE NEGÓCIOS

SILICON HOUSE TEAM

ANDREA LITTO
TACIANA MELLO
RAPHAELLA LANCIA
NICOLAS PAULI
WEDGE MARTIN

DANIEL KUPERMAN
HEAD OF PRODUCT MARKETING FOR
B2B SAAS STARTUP

MARCIO SAITO
COFOUNDER GRAAVA

ANDRE LEVI
CFO E PARTNER DA DCM VENTURES

CAMILLE LEVI
COFOUNDER IMPERIO TECH

THIAGO TEODORO
SECURITY PRODUCTS STRATEGY DA HP

ANGELA TEODORO
COFOUNDER DO BRASILEIRAS NO VALE

FERNANDO FIGUEIREDO
APEX-BRASIL

RODRIGO LOBO
UC HAAS SCHOOL OF BUSINESS

JEFF CABILI
STANFORD UNIVERSITY

ANGELIKA BLENDSTRUP

FOUNDING PARTNER, CHIEF ENTREPRENEUR
EVANGELIST, SV LATAM FUND, INTERNATIONAL EXEC COACH, MENTOR@500STARTUPS

PAULO SANTANNA

ENGINEERING MANAGER, TOOLS AT LINKEDIN

SIMONE SARMET

COFOUNDER BRASILEIRAS DO VALE

EDUARDO HENRIQUE LINS

COFOUNDER MOBILE

TATIANA HOCHGREB-HÄGELE

SCIENCE AND EDUCATION,
VICE PRESIDENT AT SCIBR FOUNDATION





A low-angle photograph of the Golden Gate Bridge's suspension cables against a clear blue sky. The cables are a warm orange-brown color and run diagonally across the frame. The text is overlaid on the center of the image.

SAVE THE DATE

MAIO DE 2017



sc.senac.br

 sc.senac.br/blog

 [/SenacSC](https://www.facebook.com/SenacSC)

 [/SenacSC](https://twitter.com/SenacSC)

 [/company/senac-sc](https://www.linkedin.com/company/senac-sc)