

RELATÓRIO 2019

MISSÃO TÉCNICA

VALE DO SILÍCIO

 Fecomércio SC

 Senac



MISSÃO TÉCNICA

VALE DO
SILÍCIO

RELATÓRIO MISSÃO TÉCNICA VALE DO SILÍCIO 2019

EXPEDIENTE
SENAC – ADMINISTRAÇÃO REGIONAL EM SANTA CATARINA

PRESIDENTE DA FECOMÉRCIO/SC
BRUNO BREITHAUP

DIRETORA DE INOVAÇÃO E TECNOLOGIA DO SENAC/SC
RENATA RUBIK MAESTRI

EQUIPE TÉCNICA DA MISSÃO TÉCNICA VALE DO SILÍCIO
THIAGO RAFAEL FERREIRA MARQUES e LUCIANO KOGUT

DIAGRAMAÇÃO
DIRETORIA DE MARKETING E COMUNICAÇÃO

CULTURA DE INOVAÇÃO NO VALE DO SILÍCIO: UMA BREVE REFLEXÃO

Nesta quarta imersão realizada pelo Sistema Fecomércio SC | Senac SC no Vale do Silício, tivemos a oportunidade de observar como a realidade virtual, inteligência artificial e inovação tecnológica estão ditando novos caminhos. Não só no segmento do comércio, bens e serviços, mas em todas as esferas – do agronegócio à indústria. A educação aparece como uma das principais ferramentas de transformação, levando a uma mudança de mentalidade que permite desenvolver competências humanas para enfrentar um mundo de possibilidades e novas profissões.

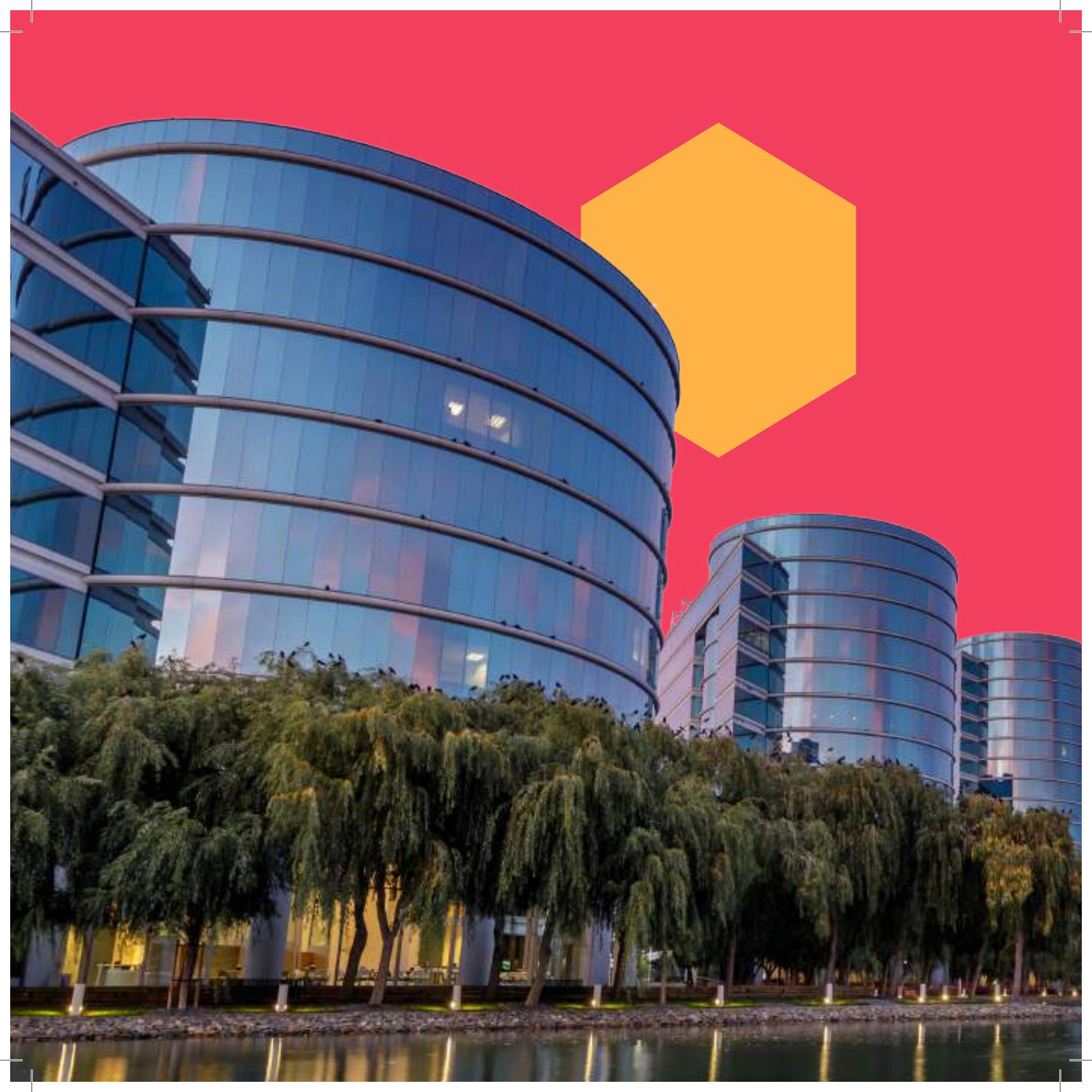
A **Missão Técnica Vale do Silício** nos mostrou que a tecnologia evolui a cada segundo e, para acompanhá-la, é necessário investir em conhecimento e nas relações humanas. Ética, humanização e responsabilidade estão entre os pilares fundamentais intrínsecos na cultura das empresas do Vale do Silício. Somados, todos estes valores contribuem não só para o crescimento das empresas globalmente, como também permite enxergar oportunidades e ser criativos.

Entre códigos, nuvens e softwares, a tecnologia da informação permite às organizações entender o mercado e os desejos dos consumidores para melhorar as tomadas de decisões. Mas nada disso é possível sem uma mudança no modelo mental e uma reflexão mais ampla: o que podemos fazer diferente? De que maneira é possível agregar valor no ramo de atuação? Como a tecnologia pode fazer a empresa se destacar? Como inserir esta cultura de inovação na realidade de Santa Catarina?

Com a troca de experiências, networking e visitas técnicas, percebemos como essa cultura empreendedora local une empresas já consolidadas e startups em um ecossistema de inovação que se multiplica de forma exponencial em ideias, investimentos e novas tecnologias. E que a cooperação entre empresas, governo e instituições permite que os players deste ecossistema enfrentem os desafios – e que encontrem soluções efetivas para os negócios e a sociedade.



DIRETOR REGIONAL DO SENAC/SC
RUDNEY RAULINO



SUMÁRIO

04 MISSÃO TÉCNICA VALE DO SILÍCIO

05 WORKSHOP DE ABERTURA

VISITAS TÉCNICAS

06 CONSULADO DOS ESTADOS UNIDOS EM SAN FRANCISCO

07 CONSULADO DO BRASIL EM SAN FRANCISCO

08 UDEMY

09 PIPEFY

10 SALESFORCE

11 GSVLABS - GLOBAL SILICON VALLEY

12 AGORA.IO

13 UNIVERSIDADE STANFORD

14 ROKU

15 NVIDIA

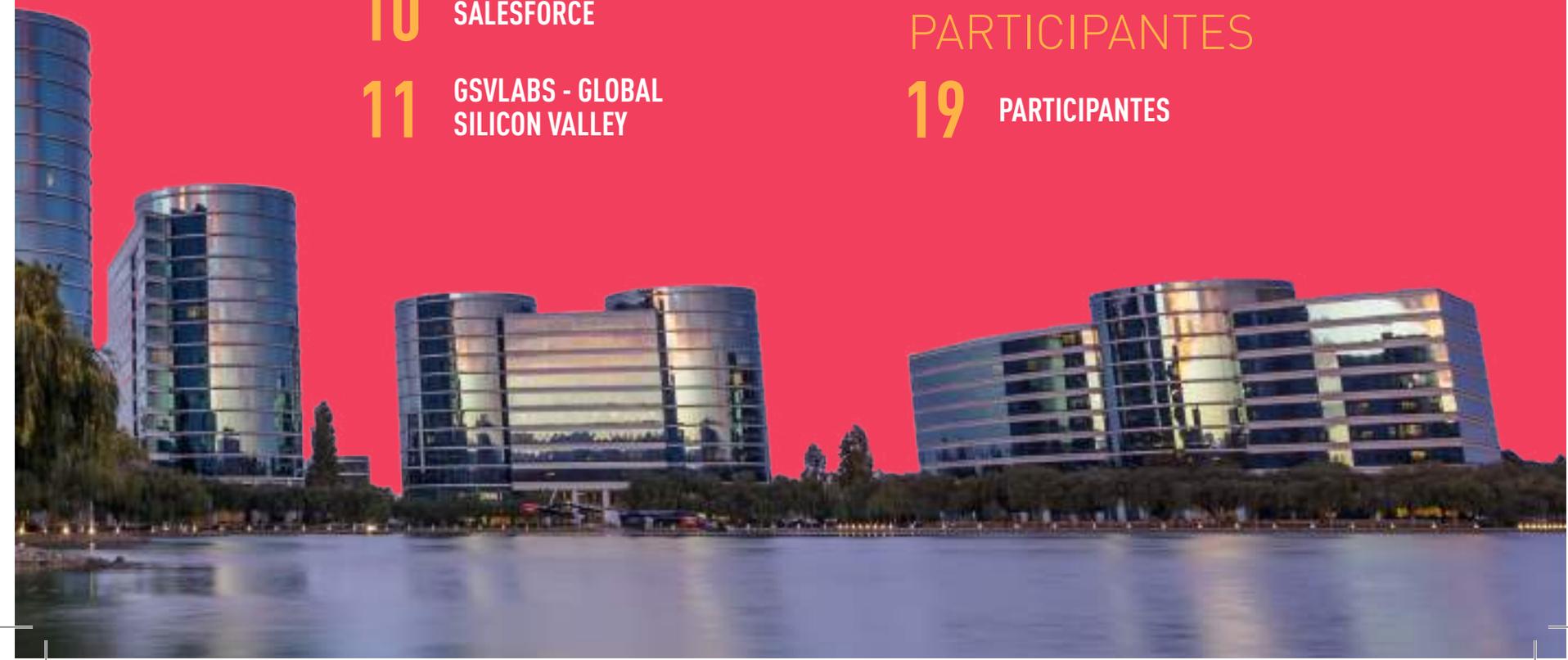
16 BAYBRAZIL

17 PLUG AND PLAY

18 UNIVERSIDADE DE SANTA CLARA

PARTICIPANTES

19 PARTICIPANTES



MISSÃO TÉCNICA VALE DO SILÍCIO

A Missão Técnica Vale do Silício realizada pelo Senac SC promove uma imersão no polo que é referência mundial em tecnologia, empreendedorismo e inovação. A missão oferece aos participantes a oportunidade de adquirir conhecimento, networking e boas práticas que podem ser aplicadas no desenvolvimento dos negócios no Brasil.

Durante uma semana, a comitiva vivenciou o ecossistema do Vale, pautado em modelos inovadores de gestão, ferramentas tecnológicas, aprendizado constante e cultura empreendedora. A assessoria técnica do Senac SC durante as visitas às empresas possibilitou a interação com empresários e entre o grupo, gerando conhecimento compartilhado e conteúdo de valor.



WORKSHOP DE ABERTURA

Antes das visitas técnicas, a comitiva participou de um workshop com a presença de integrantes do Departamento de Comércio dos Estados Unidos e equipe técnica do Senac SC para apresentar as empresas visitadas, revisar a programação e esclarecer alguns pontos importantes para o sucesso da viagem.

Durante a apresentação, Thiago Marques, responsável técnico da missão, contou a história do Vale do Silício, com foco em acontecimentos que marcaram o desenvolvimen-

to do ecossistema como: o nascimento da HP, o primeiro computador pessoal criado pela Apple, a revolução da internet e a explosão das redes sociais.

Os participantes puderam compreender a cultura de empreendedorismo e inovação que permeia o Vale do Silício, com a apresentação de algumas das tecnologias mais relevantes atualmente como análise e ciências de dados, transformação e segurança digital, manufatura para tecnologias automotivas, *smart cities*, entre outros.



CONSULADO DOS ESTADOS UNIDOS EM SAN FRANCISCO

Durante a 4ª edição da Missão Vale do Silício, a comitiva realizou uma visita ao Consulado dos Estados Unidos. No encontro com o Diretor do U.S Commercial Service Export Assistance Center, Douglas Wallace, os participantes puderam conhecer e entender como funciona a relação entre empresas, governo americano e instituições de ensino para o fortalecimento do ecossistema de inovação.

Foi possível observar que os modelos de negócios nos Estados Unidos se diferenciam pelo dinamismo e pelo comprometimento de todos os atores que fazem parte do processo. Wallace também pontuou a importância da cultura para a cidade de San Francisco, considerada uma das mais liberais dos EUA, e de que forma isso contribui para atrair jovens de todo o mundo para a região do Vale.



CONSULADO DO BRASIL EM SAN FRANCISCO

O grupo da missão também realizou uma visita ao Consulado do Brasil, onde foram recepcionados pelo Cônsul Geral do Brasil em San Francisco, embaixador Pedro Henrique Lopes Bório, e pelo economista Marcio Vitorino Vecchi. Entre os principais temas abordados em relação ao desenvolvimento

do Brasil, foram discutidas as políticas de incentivo à tecnologia no segmento agro, a internacionalização de grandes empresas nacionais, os polos de destaque na região sul do país e as potencialidades do Brasil no cenário econômico.



UDEMY

A Udeemy é uma plataforma de ensino a distância que permite aos usuários tanto aprender como ensinar. O modelo de negócios funciona pela aquisição de cursos ou adesão para uso corporativo, no caso de treinamento de colaboradores. Um dos diferenciais é a variedade de conteúdos como: autoajuda, teoria musical, cuidados pessoais ou de animais domésticos, até cursos de programação e análise de dados, entre outros.

Quem recebeu a comitiva foi Luis Pinto, Diretor de Negócios Educacionais para América Latina. O executivo apresentou os dados de crescimento de alunos, com mais de 40 milhões de alunos únicos, a quantidade de instrutores, que supera os 50 mil em 190 países, e o portfólio de cursos com mais 130 mil op-

ções. Segundo o diretor, a curadoria dos conteúdos é realizada pelos próprios usuários, que utilizam um sistema de avaliação para indicar melhorias e atualizações dos conteúdos.

Luis Pinto também esclareceu como é feita a criação e a atualização dos conteúdos e explicou como funciona o processo para validação dos conhecimentos. Além disso, a empresa também tem recursos para identificar alunos ou instrutores que estejam apresentando alguma dificuldade no uso da plataforma. Esse case mostra a importância do aprendizado constante na formação das empresas e profissionais do Vale do Silício.



PIPEFY

A Pipefy foi fundada em 2013 pelo brasileiro Alessio Alionço com o objetivo de disponibilizar um software online e customizável para gestão de processos, que funciona por meio de *cards* e *checklist*. Atualmente, a plataforma está presente em mais de 140 países e tem em sua carteira mais de 15 mil companhias, entre elas Banco Itaú, Santander, IBM, Capgemini, Accenture e Volvo.

Durante a visita técnica os participantes da missão foram recebidos por Shik Sundar, Vice-presidente de Vendas. O executivo explicou a movimentação entre a equipe que trabalha no Vale do Silício e na sede do Brasil, bem como a participação dos colaboradores em novos projetos. Sundar também apresentou os números da empresa que recebeu uma nova rodada de investimentos e tem mais de 15 milhões de usuários na plataforma.

Esta tendência de empresas brasileiras se instalarem no Vale do Silício para criar mais redes de negócios tem crescido ex-

ponencialmente nos últimos 5 anos. E companhias nacionais que receberam investimentos de capital americano aumentam a cada dia.

Segundo o Vice-presidente da empresa, a plataforma de gerenciamento é dinâmica e customizável, com configurações para cada etapa do processo decisório. A ferramenta se baseia em um formulário que pode ser adaptado, sem a necessidade de conhecimento profundo em TI. Essa plataforma é muito utilizada em equipes administrativas, na automatização dos processos e na resolução de problemas específicos das empresas.

A Pipefy já passou por três rodadas de investimentos e, com a última aceleração, captou mais de 60 milhões de dólares. Além disso, mantém uma estratégia de vendas com equipes de negócios para fechamento do ciclo low touch e/ou high touch. Esse processo identifica novos leads e utiliza clientes atuais para ter acesso aos 'clientes dos clientes'.



SALESFORCE

A Salesforce é uma empresa focada no relacionamento com seus clientes, independente da área de atuação. Com este propósito, iniciou as atividades em 1999 com um software para gestão de relacionamento dos clientes, os chamados CRM's (*Customer Relationship Management*), mas atualmente a empresa vai muito além da evolução do primeiro CRM, que já nasceu totalmente em nuvem.

Quem recebeu a comitiva da missão foi Alejandro Anderlic que atua como Diretor de Assuntos Corporativos da América do Sul, Pablo Quintanilla, Diretor de Inovação, Teddy Zmrhal, Diretor de Estratégias para Inovação, e Nancy Kamerer, Diretora de Programas Estratégicos.

Eles apresentaram um contexto inovador e de total transformação, abordando conceitos fundamentais que demonstram a preocupação da Salesforce com os colaboradores, atores de diversos segmentos que podem se transformar em clientes no futuro e com os clientes atuais. Além da estrutura do negócio, os diretores falaram de temas como educação colaborativa, engajamento de colaboradores e a responsabilidade da equipe na construção de uma empresa sólida e segura.

Como resultado dessa visita, a comitiva percebeu que a empresa não está apenas preocupada com o produto, mas também com assuntos que tratam da evolução das gerações. Por fim, o grupo participou de um tour pelo complexo conhecido como Salesforce Tower, que abriga o prédio mais alto da cidade.



GSVLABS - GLOBAL SILICON VALLEY

O GSVLabs acolhe diferentes empresas de tecnologia e aproxima as pessoas que desejam empreender ou alavancar os seus negócios, sejam startups ou renomadas empresas globais. O local disponibiliza espaço *coworking*, auditório para eventos, salas de reuniões e área para troca de experiências.

Quem apresentou os recursos e as possibilidades de integração entre os diferentes ecossistemas de inovação dos Estados Unidos e dos demais locais espalhados pelo mundo, inclusive no Brasil, foi Alec Wright, Diretor de Inovação. Ele revelou os números de crescimento, marcas globais vinculadas à empresa e os diferentes tipos de serviços e soluções ofertados por eles. Segundo Wright, o GSVLabs não é apenas o local mais

apropriado para acelerar empresas, mas um espaço que estimula o trabalho com parceiros corporativos, facilita a conexão entre atores do ecossistema e oportuniza às empresas integrantes um rendimento acima da curva da inovação.

A empresa acredita que uma rede de cooperação não deve se limitar ao espaço físico, por isso a estratégia do negócio é expandir a rede internacional por meio de uma plataforma online. Essa ferramenta para o desenvolvimento de startups conta com conteúdo, mentores e uma cadeia de empresas que cooperam com os novos negócios.

Este ambiente é um epicentro da inovação, que permite a ampliação ou disrupção de novos negócios. No GSVLabs, empresas e startups podem receber o apoio da Venture Capital que também opera na Nasdaq.



AGORA.IO

A agora.io tem uma ampla atuação nos EUA, China e em mais de cem países espalhados pelo mundo. O serviço oferecido consiste em uma plataforma de engajamento em tempo real que pode ser transmitida voz, vídeo, mensagens, bate-papo, transmissão interativa, acesso a jogos online e outros formatos de comunicação.

A empresa oferece recursos computacionais baseados em programas de código aberto, que podem ser melhorados pela comunidade de desenvolvedores em todo o mundo, considerando a demanda de cada aplicação ou serviço. A visita técnica foi conduzida por Stephen Connors, Gerente Global de Distribuição e Revenda, Sarab Khurana, Gerente de Soluções e Parceiros Globais e Tom Wang, Vice-presidente de Produto e Arquiteto de Soluções.

Durante a apresentação, os participantes puderam conhecer a forma de atuação e a estrutura desenvolvida pela agora.io para permitir mais agilidade nas transmissões de vídeo. Os colaboradores também mostraram os números de clientes e/ou usuários na região da China e como a plataforma é alimentada e monitorada em tempo real, para que não haja perda de dados ou atraso em transmissões.

Após as explicações sobre o funcionamento da plataforma e do modelo de negócio ofertado pela empresa, um dos participantes questionou sobre os principais concorrentes. A resposta foi que a agora.io não compete com Netflix, Roku ou outras plataformas de streaming de vídeo, pois o diferencial do negócio está no desenvolvimento de novas soluções que startups estão criando ou idealizando. Por isso, a empresa mantém o programa “Agora for Startups”, que realiza parceria com diversas aceleradoras do Vale do Silício, a exemplo da Plug and Play e GSVLabs.



UNIVERSIDADE STANFORD

Stanford é considerada uma das universidades mais inovadoras do mundo e está entre as três melhores instituições dos Estados Unidos. Esse reconhecimento foi possível, não só pela estrutura, mas, principalmente, pelos projetos de pesquisa e inovação desenvolvidos pela comunidade acadêmica. A universidade investe em pesquisas aplicadas e conta com dezenas de professores ganhadores de prêmio Nobel.

Rodrigo Barbosa e Silva, doutor e pesquisador na Lemmann Center Stanford e Gustavo Vianna César, doutorando e pesquisador da mesma universidade, foram os responsáveis por receber a comitiva e mostrar os projetos da instituição.

Um dos estudos apresentados por Barbosa e Silva verifica a similaridade entre as políticas públicas para educação existentes nos Estados Unidos e as leis brasileiras. O objetivo é estimular a criação de leis específicas para fomentar o empreendedorismo e a inovação no Brasil em diferentes setores. Para isso, os pesquisadores apresentam esses resultados para entidades de classe, órgãos públicos e governamentais.

Outro projeto desenvolvido pelo Departamento de Engenharia Eletroeletrônica da universidade foi o estudo da equipe de César, que participa da pesquisa sobre dispositivos inovadores que mantém a estabilidade elétrica dentro e fora do ambiente residencial e em redes de alta tensão utilizadas para distribuição de energia.



ROKU

A Roku, fundada em 2002, é uma empresa fornecedora de *streaming* de vídeo e de tecnologias para canais de TV via internet, desenvolvedora de sistemas utilizados em telas *smart* e fabricante de diversos tipos de acessórios. Quem apresentou a nova sede da empresa, em San Jose, foi Jim Lamoureux, Vice-presidente da Área Legal e de Relação com Governo, Alex Dalesio, brasileiro e Diretor para América Latina, e Gretel Perera que atua como Diretora e Relações Públicas para América Latina.

Dalesio apresentou ao grupo como funciona a estrutura organizacional da empresa, a atuação em diferentes países, números de abrangência e crescimento. Já Lamoureux explicou alguns entraves legais e as particularidades governamentais que restringem as atividades da empresa no Brasil.

Um fator que impressionou os participantes foi a cultura organizacional: a liberdade dos colaboradores em relação ao cumprimento de horários, trabalho remoto ou *home office*, benefícios oferecidos, entre outras particularidades. Depois de conhecer a Roku, a comitiva descobriu como é possível escolher a própria programação de TV, sem a necessidade de estar vinculado a um canal de TV aberto ou a cabo.



NVIDIA

A NVIDIA é uma fabricante multinacional de componentes computacionais que atende diversos segmentos de atuação. As placas de vídeo desenvolvidas pela empresa são líderes de mercado no segmento de computação gráfica. Mas, atualmente, o negócio tem foco em aplicações com uso de inteligência artificial e *machine learning*. Durante a visita técnica, o grupo foi recebido pelo Vice-presidente de Assuntos Externos, Ned Finkle.

Na apresentação, a comitiva teve contato com as mais recentes tecnologias relacionadas a reconhecimento e processamento de imagens na nuvem, recursos inteligentes utilizados em *smart cities*, processamento paralelo em pesquisas

de ponta, visualização preditiva de imagens ligadas a saúde e segurança, recursos para supercomputadores e datacenter, além de hardwares específicos para o segmento *autotech* que utilizam inteligência artificial.

A comitiva também conheceu as estratégias de mercado para garantir o futuro da empresa, e como ela está mudando o modelo de negócio para atuar em uma das áreas mais promissoras da tecnologia hoje: a inteligência artificial. Por tudo o que foi apresentado, ficou claro que a NVIDIA está na vanguarda do desenvolvimento de equipamentos que transformarão a vida das pessoas.



BAYBRAZIL

A BayBrazil é uma organização sediada no Vale do Silício, sem fins lucrativos, que se dedica a unir companhias e profissionais do Brasil, com possíveis negócios e empresas norte-americanas. O objetivo é estimular o convívio entre seus agentes e incentivar a troca de experiências por meio de encontros e feiras expositivas. Também busca promover a cultura empreendedora entre brasileiros que atuam na região.

O encontro entre a comitiva e a BayBrazil foi intermediado por Thais Nagata Chertman. Ela destacou as ações para que a promoção de novos negócios estimule a melhoria de produtos e serviços desenvolvidos no Brasil, além de fomentar a criação de redes de relacionamento e *networking*. Há qua-

se 10 anos a organização serve como referência e suporte às empresas da região que têm interesse ou queiram fazer negócios com o Brasil, promovendo a troca de informações e a aproximação entre o ecossistema americano e o brasileiro.

Segundo a representante da BayBrazil, em 2019 o foco está no desenvolvimento de novas tecnologias para carros autônomos, processos com uso de inteligência artificial, soluções para diminuir a emissão de poluentes e meios para otimizar rotinas administrativas e financeiras. Outro ponto de destaque se refere a mudanças em algumas normas que facilitam a contratação de colaboradores oriundos de outros países como Brasil, Alemanha, China e Japão.



PLUG AND PLAY

A Plug and Play (PNP) é considerada a maior incubadora e aceleradora tecnológica do mundo. Foi nesse ambiente que empresas reconhecidas internacionalmente como Logitech, Google e PayPal iniciaram as atividades. A PNP também serviu como ‘berço’ para algumas empresas unicórnio - negócios avaliados pelo mercado em mais de 1 bilhão de dólares.

Nessa visita, a equipe da missão foi recepcionada por Roja Amrollah, Gerente de Investimentos Internos, que apresentou a infraestrutura ofertada às empresas que conseguem ingressar no ecossistema tecnológico e todas as ações que podem agregar valor àquelas que passaram pelo processo de seleção.

Durante o programa de aceleração, os empreendedores recebem mentoria e acesso a fundos de investimentos de empresas multinacionais. Esse processo foi apresentado aos participantes, que também puderam entender como a PNP fomenta a colaboração entre os negócios encubados.

A comitiva também participou da ‘sessão de *pitchs* do dia’ – apresentação rápida de ideias ou produtos para possíveis patrocinadores/investidores – onde foi possível conhecer inovações em aplicativos, plataformas de evolução computacional, equipamentos de aviação e navegação, inteligência artificial, entre outras ideias e projetos com custos superiores a 450 mil dólares.

A visita a Plug and Play foi essencial para entender a dinâmica que existe entre startups, investidores e grandes empresas que buscam soluções inovadoras. Ao assistir e entender a sessão de *pitchs*, os participantes da missão tiveram a oportunidade de ver na prática como funciona um dos elementos mais importantes da cultura do Vale do Silício.



UNIVERSIDADE DE SANTA CLARA

Esta renomada instituição de ensino tem sua origem e fundação embasada pelos conceitos jesuítas, sendo considerada a mais antiga do estado da Califórnia, reconhecida em 1851.

A comitiva foi recebida por Lorenzo Gamboa, Diretor de Admissão em Pós-Graduação, Rosalie Saladzius, Diretora de Programas de Pós-Graduação e Negócios, e uma aluna brasileira que está cursando engenharia. Gamboa apresentou aos participantes a história da universidade, os cursos de graduação e pós-graduação que são oferecidos nas modalidades presencial e a distância, e falou sobre a importância dada à academia na região do Vale do Silício. Além disso, contou a trajetória de alguns ex-alunos, entre eles Chris Malachowsky, professor da área de engenharia que se tornou um dos fundadores da NVIDIA.

A visita guiada percorreu o campus, passando por laboratórios, salas de aula, anfiteatro e espaços comuns. Saladzius apresentou as parcerias com outras instituições de ensino para o desenvolvimento de pesquisas e troca de experiências entre o quadro docente. Neste momento, os participantes aproveitaram para saber um pouco mais sobre o processo de admissão realizado pela universidade, o itinerário de formação que os alunos podem escolher durante o curso e as atividades de pesquisa e extensão desenvolvidas pelos estudantes.



PARTICIPANTES

André Mendonça Marchioro - Ema Software Ltda

Aldinei João Potelecki - Câmara de Vereadores Criciúma

Andrei Luis Téó - Raster Gerenciamento de Risco

Claiton Pacheco Galdino - Prefeitura Criciúma

Deborah Guimarães Heinzen - Volée Viagens

Deivit Mendonça Fernandes - Gordo e Magro Refeições

Dimas Kammer - Prefeitura de Forquilha

Elizandra Prestes - Sesc SC

Fabio Neuhaus - Sesc SC

Fernando Jose Coelho - Sesc SC

Henrique Martins - Pousada Serra Bela

Júlio César Kaminski - Câmara de Vereadores Criciúma

Lucas Azevedo Borges - Ápice 360°

Luciano José Kogut - Senac SC

Oscar Rubem Klegues Montedo - Unesc

Osni Roman - Coopercarga

Patricia Marega - Consulado dos EUA

Roberto Anastácio Martins - Sesc SC

Rudney Raulino - Senac SC

Thiago Rafael Ferreira Marques - Senac SC

Thiago R. Fabris - Unesc

Tiago Ferro Pavan - Prefeitura Criciúma

Walter Edecio Soto - Coopercarga



A scenic view of the Golden Gate Bridge in San Francisco, California. The bridge's red-orange towers and suspension cables are prominent on the right side of the frame. In the background, the rugged, brownish hills of the Marin Headlands rise above the blue water of the Golden Gate. The sky is a vibrant blue with scattered white clouds. The word "SAVE" is written in large, bold, red capital letters across the upper middle of the image. To the right of "SAVE", the letters "TH" are visible, suggesting the word "THREATS" or "THE".

SAVE TH

A photograph of the Golden Gate Bridge in San Francisco, California. The bridge's iconic orange-red towers and suspension cables are visible against a bright blue sky with wispy white clouds. The bridge deck and its intricate steel truss structure are shown in the foreground and middle ground, extending across the frame. The bridge is set against a backdrop of a rocky, green hillside. The overall scene is bright and clear, suggesting a sunny day.

THE

DATE

SETEMBRO · 2020



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)