

LIFESTYLE: THE CARLYLE, O HOTEL-PATRIMÔNIO DE NOVA YORK

EDIÇÃO 43 • JULHO 2016

Forbes Brasil

GOOGLE

Conheça o gênio por trás dos desafios tecnológicos que vão mudar a sua vida



Mark Zuckerberg
(Facebook)

Travis Kalanick
(Uber)

Bill Gates
(Microsoft)

Jorge Paulo Lemann
(AB Inbev)

MUITO ALÉM DO DINHEIRO

Os bilionários e personalidades que usam seu prestígio para construir um mundo melhor

R\$ 24,90

ISSN 1518-4520



A empresa móvel

POR Alex Ricciardi | FOTOS Carol Carquejeiro

A internet permite que aplicativos transformem pessoas em "companhias". O sucesso do Uber é apenas o mais conhecido desse modelo

Aplicativos que oferecem serviços *on line* povoam nossos *smartphones*. Os *apps* automatizam e simplificam tarefas que antes exigiam burocracia e atenção elevadas para serem feitas. O Uber é o maior exemplo disso: ele coloca donos de automóveis e pessoas que precisam se deslocar em contato direto. O proprietário do carro, uma pessoa física, passa a ser ele mesmo uma empresa — e a portar-se e faturar como uma.

Outro exemplo é a Contabilizei, empresa de Curitiba que oferece serviços de contabilidade *on line* — e por um preço bem menor que o dos contadores tradicionais. A companhia, criada por Vitor Torres, nasceu de uma necessidade. “A ideia da Contabilizei surgiu em 2012, quando eu já tinha contratado mais de quatro escritórios de contabilidade para cuidar da minha pequena empresa. Eu sempre senti que os serviços de contabilidade poderiam sair da idade do papel e ser econômicos e inteligentes. Hoje, tudo é *on line*, por que a contabilidade não deveria ser?” Segundo ele, a base de clientes cresceu 1.200% em um ano. “Estamos empenhados em impactar um número ainda maior de micro e pequenas empresas. Este ano iniciamos o atendimento a comerciantes.”

Um dos elementos que favorece a chamada “uberização” no Brasil é a crise econômica, que leva profissionais a buscar renda extra. Há também o desejo dos mais jovens de trabalhar de forma menos engessada, não se submetendo às amarras de uma empresa normal.

A Cabify, por exemplo, tem por objetivo substituir o uso do carro particular nas grandes cidades. Tal como o Uber, ela permite que os usuários solicitem um motorista particular. Mas ao contrário do serviço mais conhecido, o preço cobrado pela companhia não varia conforme a demanda ou eventuais especificidades — ele é

fixo. “Só cobramos o quilômetro rodado. Não levamos em consideração o tempo de viagem. Se o usuário ficar parado no trânsito, não pagará mais por isso”, afirma Daniel Velazco-Bedoya, *head* de Operações e Logística no Brasil. “Para o passageiro, outra vantagem é saber exatamente quanto vai gastar assim que inserir os dados dos pontos de partida e chegada.”

A empresa existe desde 2011 na Espanha, México, Peru, Chile e Colômbia. Tem como principal investidor a gigante do *e-commerce* Rakuten, dona do Viber. No Brasil, chegou a São Paulo em junho. Deve estender em breve o serviço para Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Brasília, Curitiba, Goiânia e Porto Alegre.

Há um potencial grande para empresas do tipo. São segmentos em que há demanda constante, e os consumidores não se importam com ter um profissional diferente atendendo em cada chamada.

O Airbnb é outra companhia famosa que utiliza o recurso. O modelo de negócios da empresa consiste em colocar em contato viajantes e pessoas que têm para alugar, por alguns dias, uma casa, um quarto, ou mesmo um espaço no sofá. Hoje, o aplicativo é a maior plataforma de hospedagem alternativa do mundo, formando uma comunidade que conecta pessoas em 191 países, possibilitando-lhes viajar, hospedar-se e viver, mesmo que por alguns dias, como moradores locais.

No Brasil, o Airbnb conta com mais de 80 mil anúncios nos 27 Estados e em 670 cidades. O país é o maior mercado da empresa na América Latina, tanto em número de anfitriões como de viajantes.

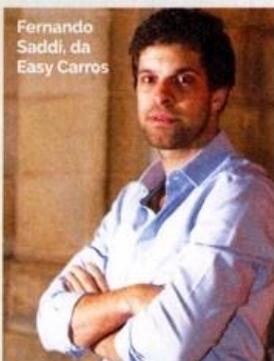
O Rio de Janeiro tem sido um dos principais alvos do Airbnb mundial em 2016. No ano passado, o Airbnb tornou-se fornecedor oficial de hospedagem alternativa dos Jogos Olímpicos Rio 2016, e a empresa espera um aumento considerável no número de reservas na capital



FLEETY

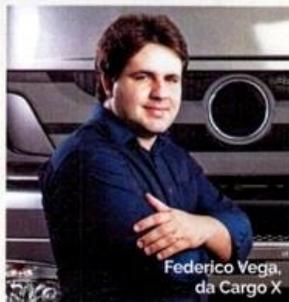
Site onde proprietários podem cadastrar seus veículos e alugá-los para outras pessoas quando não estiverem usando. "A retirada e a devolução do veículo são negociadas diretamente entre motorista e proprietário", diz André Marin, cofundador e CEO da empresa

OS FILHOTES DO UBER



EASY CARROS

Oferece serviços para automóveis, como troca de óleo, enceramento e lavagem ecológica. Tem cerca de 600 profissionais cadastrados e opera em 32 cidades nos Estados do Rio Grande do Sul, Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo



CARGOX

Atua no setor de transporte rodoviário de cargas, baseado em tecnologia e *bigdata*. O aplicativo está conectado a mais de 100 mil transportadores

CABIFY

Como o Uber, conecta usuários a motoristas. Permite viagens com hora marcada. Só é cobrado o quilômetro rodado



fluminense durante os jogos em agosto. De 2015 para 2016 o crescimento de acomodações na cidade foi de 46%, e há expectativa de que até o fim deste ano o aumento seja ainda maior. Até a conclusão desta edição, eram mais de 55 mil hóspedes de 94 países com reservas para o período da Olimpíada.

No meio do caminho entre o Uber, o Cabify e o Airbnb, está o Fletty, que combina os dois modelos: proprietários de carros podem cadastrar seus veículos e alugá-los para outras pessoas quando não os estiverem usando — simples assim. “Todo o processo de locação é feito pelo site/aplicativo, sendo o Fletty responsável por toda a parte de segurança da operação. A retirada e a devolução do veículo são negociadas diretamente entre motorista e proprietário”, comenta André Marin, cofundador e CEO da empresa.

A RECEITA DO CHEF

Pedro Barros é o criador do Chefex, site que conecta *chefs* de cozinha a consumidores interessados em ter um desses profissionais em sua casa preparando um jantar ou almoço especial. A empresa, que nasceu em Belo Horizonte, seleciona criteriosamente os *chefs* que oferecem seus serviços pela plataforma.

“O cliente não tem nenhuma preocupação quando nos contrata, pois garantimos a compra dos ingredientes, a preparação e o serviço *in loco*”, afirma Pedro Barros, criador do site. “Nossos próximos passos serão a integração com lojas virtuais para venda de

vinhos e cervejas especiais, e a expansão de nossas atividades para 10 Estados nos próximos seis meses.”

Um aplicativo semelhante, o Le Chef, oferece os mesmos serviços. “Um de nossos diferenciais é estar disponível não somente no site, mas também pelo aplicativo *mobile*, o que facilita o acesso ao consumidor — cada vez mais conectado por *smartphones*”, afirma Maria Cristina Manuchakian, sócia da *startup*.

Sites como o Chefex e Le Chef Brasil atendem uma necessidade tão antiga quanto o próprio capitalismo: encontrar bons profissionais que prestem serviço de qualidade. A diferença é que a internet facilitou enormemente o processo.

Há empreendedores que se especializaram em lançar negócios do tipo. Fernando Saddi, da Easy Carros, é um deles. “Eu comecei a Easy Carros no início de 2015. Na época, era fundador na Airu, *marketplace on line* de moda e *design*, e não tinha tempo para minha vida pessoal”, conta ele. “Um dia, quando estava saindo do escritório com um amigo meu, o Márcio William, um dos fundadores da Easy Taxi, ele me falou que meu carro estava muito sujo, e não dava nem para entrar. Expliquei que os meus horários não batiam com locais para lavar carros. Daí surgiu a ideia de criar um Easy Taxi para este

serviço. Nós possibilitamos que as pessoas encontrem, agendem e paguem por serviços automotivos por meio de um site ou aplicativo, enviando profissionais certificados e uniformizados, com antecedentes criminais verificados, sem que o cliente saia do lugar. Realiz-

Aplicativos e sites atendem uma necessidade antiga: encontrar bons profissionais que prestem serviço de qualidade



Eduardo Baer, da DogHero

DOGHERO

Dispõe hospedagem domiciliar e personalizada a cães e permite que o dono do animal selecione o melhor anfitrião para receber e cuidar dele em sua ausência



Vitor Torres, da Contabilizei

CONTABILIZEI

É um escritório de contabilidade *on line*. Oferece todos os serviços dos escritórios tradicionais da profissão por um preço menor. Sediado em Curitiba

CHEFEX

A companhia opera um site que permite a contratação *on line* de chefs que vão até a casa do cliente para preparar os pratos



Pedro Barros com um dos cozinheiros da Chefex

CANAL DA PEÇA

Plataforma que conecta *players* da manutenção automotiva — indústria de peças, varejistas, oficinas e os donos de carros



Fernando Cymrot, do Canal da Peça

zamos o serviço na própria vaga do cliente em casa ou até mesmo no seu trabalho. E trabalhamos com preços tabelados, o que garante que o cliente tenha um preço justo e não fique preocupado em ser enganado.”

Há também duas empresas, a Sontra Cargo e a CargoX, que conectam transportadores rodoviários (caminhoneiros, de forma geral) a pessoas ou empresas que precisam transportar bens. “A transportadora que precisa contratar um caminhoneiro cadastra a carga no aplicativo ou no site, e o sistema envia a descrição a todos os caminhoneiros que atendam esse perfil e estejam próximos do local de saída, ou que procuraram pelo mesmo perfil de carga nas últimas 24 horas”, diz o diretor de marketing da Sontra Cargo, Bruno Torres. “Com um forte DNA de inovação, estamos criando uma maneira diferente de pensar o transporte no Brasil”, afirma seu principal concorrente, o presidente da CargoX, Federico Vega.

Até mesmo atividades inusitadas estão transferindo para as redes e para a economia compartilhada suas ações. É o caso do Canal da Peça, que coloca em contato compradores e vendedores de peças para veículos. “Por ser uma plataforma 100% *on line*, o Canal da Peça não precisa envolver-se com a gestão de estoque, manuseio de produtos e logística, pois os pedidos são encaminhados aos revendedores. Assim, pode focar suas atividades no desenvolvimento contínuo da plataforma *desktop* e *mobile*”, diz Fernando Cymrot, fundador da empresa.

APROXIMANDO MÉDICOS E PACIENTES

De um cálculo simples do médico Marcus Vinicius Gimenes, surgiu um dos mais inovadores aplicativos gestados no Brasil. Gimenes percebeu que o preço das consultas médicas poderia ser mais baixo se menos

pacientes faltassem nos dias agendados. “Em nossa plataforma, os médicos disponibilizam o tempo ocioso de suas clínicas”, afirma Rafael Morgado, sócio de Gimenes no aplicativo Consulta do Bem. “A empresa tem um objetivo simples, que é tornar a saúde de qualidade mais acessível. Em um país em que 100 milhões de pessoas não têm nenhum tipo de assistência médica, seja pública ou privada, qualquer ajuda nesse campo é muito bem-vinda. Contamos com uma rede de mais de 800 clínicas associadas e mais de 400 mil horários de consultas disponíveis para agendamento, todas com o preço limitado entre 58 e 150 reais”, diz. “A solução é baseada no modelo de economia compartilhada, que beneficia tanto os profissionais de saúde como os próprios usuários.”

Cuidados também são o objetivo do DogHero, só que dirigidos para os animais domésticos. A plataforma digital oferece hospedagem personalizada em residências a cães de estimação cujos donos pretendem viajar. “Os tutores de cachorros que precisam de alguém para cuidar de seus bichinhos em sua ausência podem entrar na DogHero pelo site [doghero.com.br] ou pelo aplicativo para encontrar o melhor ambiente para eles. Na plataforma, é possível selecionar um anfitrião que o atenda no que você precisa: alguém em região mais próxima, com preço dentro do orçamento, com ambiente para cães grandes ou pequenos, ou, em caso de necessidades de saúde, quem saiba aplicar injeção, por exemplo”, afirma o porta-voz da empresa, Eduardo Baer.

Os nichos de mercado em que a uberização pode se manifestar são incontáveis. “A internet rompe não apenas barreiras físicas, mas ajuda pessoas com interesses comuns a se conectar”, afirma André Marin, da Fleety. É a economia do século 21, complexa e acessível ao mesmo tempo. 