



Coluna ARYMAX

Por Cybele Kogan

Fundação
ARYMAX

ENTREVISTA com Flavio Pripas, diretor do Cubo.

Ter ideias e mostrar a eficiência na prática. Para Flavio Pripas, diretor do Cubo, este é o caminho do sucesso, junto com a educação. Em meio ao mar de startups que surgem no mercado atualmente, pesquisas apontam que até 90% fracassam. Nesta entrevista, Flavio conta um pouco da sua história dentro e fora da comunidade judaica e dá dicas para quem quer entrar na trilha do empreendedorismo.

Arymax: Fale pra gente um pouco da sua carreira até chegar ao Cubo.

Flavio Pripas: Estudei no Colégio I.L. Peretz. Entrei na USP e depois me formei em Ciências da Computação na PUC-SP. Sempre trabalhei com tecnologia. Comecei numa empresa pequena, da família, como programador. Fui para o JP Morgan do Brasil, depois para o Credit Suisse-Hedging Griffio. Montei junto com um amigo e as nossas esposas uma plataforma que virou o maior site de moda do Brasil entre 2009 e 2013. Vendi essa empresa, entrei no mercado de bitcoins e, então, fui convidado para liderar a iniciativa do Cubo.

Arymax: O que é o Cubo e como ele funciona?

FP: Nós não somos uma aceleradora e nem um coworking. Somos o maior centro de empreendedorismo da América Latina. O Itaú precisava se aproximar de startups, mas não sabia como. O fundo de capital Redpoint eventures deu uma ideia: implantar aqui uma iniciativa que tinha na China e no Japão. Era a criação de um polo de densidade: um espaço físico onde as pessoas vão todos os dias para falar sobre inovação, empreendedorismo, tecnologia, novos modelos de negócios, novas formas de trabalhar. Isso é o Cubo. A proposta foi mudar o mercado brasileiro de patamar e dar ao banco o que ele precisava: a proximidade do executivo com a startup.

Arymax: E deu certo, afinal vocês estão quadruplicando a capacidade neste ano.

FP: Em dois anos e meio, a gente conquistou muita coisa e gerou resultados palpáveis. O Itaú fez projetos com startups que deram muito retorno.



Crédito: Divulgação do Cubo

Arymax: Qual o conceito de startup pra vocês? Quais os critérios para ser um residente do Cubo?

FP: Uma startup é uma empresa que resolve um problema real, do mundo real e cria uma solução com potencial de escala. Essa palavra escala é o que diferencia uma startup de outra empresa. Ela significa que o valor que você gera é desproporcional à sua estrutura. Então você tem que atender muitos clientes, atacar um mercado grande, gerar muito caixa sem crescer a estrutura na mesma proporção. Um bom exemplo é o Whatsapp. Ele atendia milhões de clientes, foi vendido por US\$ 19 bilhões para o Facebook e tinha 40 e poucos funcionários. Uma empresa pra ser residente do Cubo tem que ter o produto desenvolvido, o modelo de negócio a ser testado e já ter cliente.

Arymax: Como você vê a comunidade judaica inserida no processo de empreendedorismo?

FP: Existem muitos empreendedores da comunidade judaica no Cubo e muitos investidores também. Quem é educado dentro da comunidade judaica, pode ser no Brasil ou no exterior, tem valores muito parecidos que criam uma identificação. A comunidade está inserida no meio do empreendedorismo e as pessoas podem se ajudar simplesmente por se identificarem e pertencerem ao mesmo grupo.

Arymax: E como o conceito inovador de startups pode ajudar no trabalho das entidades judaicas?

FP: Talvez um dos ensinamentos que o Cubo trouxe que a gente poderia pensar pra comunidade seria criar essa densidade. O processo de consolidação das escolas judaicas, por exemplo, eu enxergo com bons olhos porque você está criando mais densidade, mais união. Num mesmo lugar, você aumenta os pontos de contato e a possibilidade de gerar novos amigos, novas parcerias. Consegue até concentrar investimentos. A segunda questão é o foco. Esse é um dos critérios que fazem ou não os empreendedores terem sucesso. Quando você tem foco, entrega resultados. Quando a comunidade fizer um projeto, é importante ter um foco muito claro, saber quem quer atingir.

Arymax: Como criar uma cultura de empreendedorismo no Brasil?

FP: Tudo começa na escola. Quando eu estudei, não fui ensinado a desenvolver projetos, defender ideias. Muitas vezes, eu decorava livros, regras de gramática. Acho que isso está mudando. Eu vejo um esforço para expor nossos filhos a resolverem problemas, apresentarem soluções. É esse o primeiro passo: educar a criança pra que ela tenha responsabilidade, faça e gere valor com seu próprio esforço, coisa que eu só fui aprender de adulto. Se a gente fizer isso bem feito, provavelmente vai estar num outro patamar daqui a alguns anos.

Arymax: Qual conselho você daria para os jovens que querem começar a empreender?

FP: A dica que eu dou é: ideia não tem valor. O que tem valor é a capacidade de execução. Tem uma ideia? Então, tente desenvolver uma primeira versão do produto e colocar na mão das pessoas. A partir do momento que você concretiza aquela ideia, ela melhora, ganha fluidez. Hoje em dia não tem desculpa. É muito barato, rápido e fácil executar virtualmente qualquer ideia. É simplesmente arregaçar as mangas e fazer.

“ A Coluna ARYMAX, criada em homenagem a Antonietta e Leon Feffer, tem como objetivo reconhecer e estimular ações exemplares de ativismo comunitário e empreendedorismo social.”

