

## A jornada de uma empreendedora brasileira nos EUA. Há vida fora do Vale do Silício! - 18/03/2019

*Life can be so much broader, once you discover one simple fact - and that is that everything around you that you call 'life' was made up by people who were no smarter than you. (Steve Jobs)*

Cada empreendedor tem uma trajetória única. A vivência dos outros pode até inspirar, mas cada um sempre terá seus próprios desafios e aprendizados. Ao dividir um pouco da minha experiência - incluindo alguns dos meus erros e acertos -, espero poder encorajar outras pessoas a seguir pelo caminho do empreendedorismo, contribuindo, assim, para que muitas outras histórias legais surjam e possam ser contadas.

### Como surgiu meu desejo de empreender?

Na realidade, eu nunca me realizei profissionalmente "trabalhando para os outros". Depois que me formei na faculdade (Economia, PUC-Rio), eu resolvi fazer pós-graduação nos EUA (MS em Finanças / PhD em Economia, University of Illinois at Urbana-Champaign). Eu gostava da liberdade e desafio intelectual que esse caminho me proporcionava, mas a lentidão com que tudo costuma evoluir na vida acadêmica, com *papers* muitas vezes levando anos até serem publicados, me desmotivou a continuar.

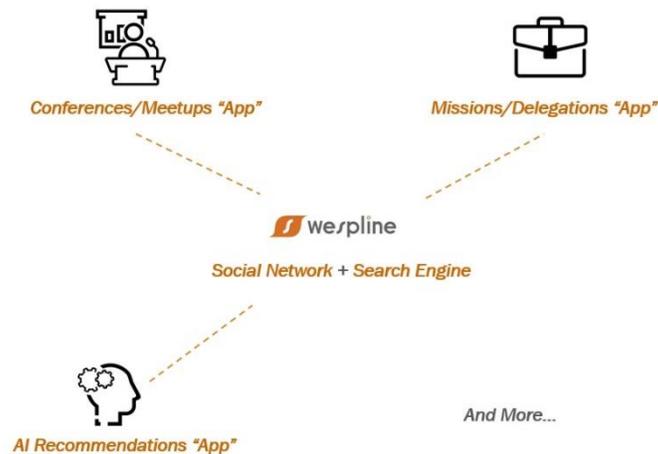
Voltei para o Brasil e fui trabalhar em empresa, banco de investimento e gestoras de recursos. Foram anos frustrantes porque eu não me sentia realizada e no controle do meu destino. Eu olhava para os lados e, tal como na frase de Steve Jobs que reproduzi acima, eu percebia que as pessoas que faziam coisas interessantes e úteis no mundo não eram necessariamente melhores do que eu.

Foi então que, em 2013, eu decidi fundar a Sabra Capital, minha própria gestora de recursos. Os anos que se seguiram foram terríveis para a economia brasileira por conta das consequências de uma série de decisões de política econômica equivocadas da ex-presidente Dilma Rousseff. Os investidores simplesmente se retraíram e não havia muito apetite por investimento em ações. Eu poderia ter simplesmente desistido dessa "aventura" como empreendedora e ter voltado para o mercado de trabalho. Oportunidades não faltaram. Mas eu decidi lutar pela minha empresa e pensei em produtos alternativos que eu poderia oferecer aos investidores. Foi desse processo de "luta pela sobrevivência" - que detalharei em textos futuros - que eventualmente surgiu a ideia para a WeSpline.

### O que é a WeSpline?

A WeSpline é uma rede social voltada para o ecossistema de inovação. Nosso diferencial é ter empresas como *first class users*, em contraste com virtualmente todas as demais redes sociais que têm foco no indivíduo. Dito isso, indivíduos também estão convidados a se registrar.

Na WeSpline, há vários *features* interessantes, como um *search engine* dentro da plataforma para que o usuário possa encontrar a tecnologia (Startup), cliente (Enterprise) ou investidor (VC, Angel, etc) de interesse, usando fitros e *tags* específicos. Também há "*app-like*" *features* gratuitos como o nosso Conferences/Meetups "app", Missions/Delegations "app", AI Recommendations "app", dentre outros.



A WeSpline foi fundada em Dez/16 em Illinois, EUA. Depois de dificuldades de toda natureza - muitas das quais comentarei nos próximos textos -, lançamos (o que acreditávamos ser) nosso MVP no final do ano passado. A ideia seria distribuir a plataforma inicialmente em 3 mercados: EUA, Brasil e Israel. Logo que lançamos o MVP para pessoas do nosso círculo mais próximo, percebemos que muitas melhorias ainda precisariam ser feitas para viabilizar uma distribuição em maior escala. De lá para cá, temos direcionado nosso foco para a implementação dessas melhorias e estamos, também, em um processo de *soft launch* da nossa ferramenta de Conferences/Meetups.

### O que é a ferramenta de Conferences/Meetups?

Essa é uma ferramenta de suporte virtual para eventos físicos. Através dela, o usuário da WeSpline pode criar um evento ou buscar eventos interessantes para se registrar.

O que nos diferencia de todas as demais ferramentas para eventos atualmente disponíveis é:

(i) a hospedagem é gratuita, ou seja, não cobramos nada do usuário, mesmo se o evento organizado por ele for pago e *tickets* forem vendidos,

(ii) a experiência dos participantes é única pelo fato de nosso *app* estar plugado em nossa própria rede social. Assim, todos os usuários podem interagir antes, durante e depois do evento, usando *hyperlinks* para visitar os perfis dos participantes e suas empresas, enviando convites para conectar e mensagens pela própria plataforma, comentando posts no Newsfeed do evento, e vendo vídeos, fotos e mais, e

(iii) a memória de eventos passados, incluindo as interações que ocorreram no ambiente virtual da plataforma, é preservada. Não apagamos as páginas de eventos passados, o que ajuda os usuários a fazerem *follow ups* pós-evento.

Assim, a nossa ferramenta potencializa qualquer evento – seja ele um *meetup* para poucos ou uma conferência para muitos participantes, com ingresso gratuito ou ingresso pago, aberto ao público ou acessível apenas por convite – tornando-o mais “vivo” e dinâmico.

Acredito que, quem experimentar, vai gostar bastante. No futuro próximo, a ideia é plugar outros *apps* úteis, de forma que nossos usuários possam atender muitas de suas necessidades sem sair da nossa plataforma.

### **Qual é a nossa estratégia para ganhar tração inicial?**

Uma rede social é algo extremamente difícil de construir do zero, pois usuários, em geral, só têm incentivo a se cadastrar se há uma massa crítica já relevante lá. Como conseguir os primeiros 1.000 - 10.000 usuários?

Para atingir essa meta, percebemos que ajudaria se pudéssemos já ser úteis para grupos de 30, 100, 500 pessoas. À medida que conquistássemos esses grupos – que poderiam ter ou não *overlapping* – poderíamos ir mapeando os diversos ecossistemas existentes.

Mas como uma rede social em estágio inicial poderia ser útil, atrair e engajar grupos? Foi tentando responder essa pergunta que surgiu a ideia de plugar "*app-like*" *features* em nossa rede social. Disponibilizar *apps* gratuitos, de utilidade imediata ao usuário, e que pudessem oferecer um *user experience* diferenciado (justamente por estarem plugados numa rede social) poderia ser um caminho interessante para ajudar na construção de uma massa crítica ativa e de qualidade.

O desafio de distribuir *apps*, mesmo que gratuitos, não é nada desprezível. Usuários em geral tendem a ter muita resistência em adotar algo novo – mesmo que esse algo seja muito melhor. Nesse sentido, vamos seguir o "receituário" do livro *Crossing the Chasm* de Geoffrey Moore: vamos por etapas. Vamos inicialmente trabalhar para capturar o que o livro chama de *innovators* e *early adopters* visionários – e não ficaremos chateados com aqueles que não quiserem aderir logo ao nosso produto. Essa "não adesão" poderá significar apenas que o potencial usuário talvez tenha um perfil de *late adopter*. Futuramente, comentarei mais sobre este livro – que, aliás, recomendo fortemente. Quem me deu a dica dessa leitura foi meu amigo Marcelo Cukierman. Obrigada Marcelo!

Gostaria de finalizar esse texto de abertura agradecendo ao Fabio Dias da Born Global Partner pela oportunidade de colaborar aqui no blog. Nas próximas publicações, contarei um pouco sobre minha decisão de empreender nos EUA – e, mais especificamente, em Illinois. Contarei algumas das dificuldades que encontrei no processo, como superei muitas delas, e quais os próximos passos que eu gostaria de seguir por aqui. Deixo abaixo o link para a WeSpline e meu email de contato. Me coloco à disposição para receber perguntas e trocar ideias com os leitores. Convido todos a se juntarem também a nossa comunidade na WeSpline. Espero vê-los por lá em breve!

[ftoros@wespline.com](mailto:ftoros@wespline.com) // [www.wespline.com](http://www.wespline.com)

*Fernanda Torós é fundadora da WeSpline. Anteriormente, foi fundadora e CEO da Sabra Capital, sócia e portfolio manager na Oren Investimentos, portfolio manager e head of equity research na Nest Investimentos, analista de ações na Investidor Profissional e Leblon Equities, economista no Credit Suisse, e executiva na AmBev. Na Academia, foi visiting assistant professor em Virginia Tech, onde lecionou cursos de Finanças Internacionais, e professora do curso de Finanças Corporativas na University of Illinois at Urbana-Champaign (UIUC). Fernanda tem PhD em Economia e Mestrado em Finanças pela UIUC, e Bacharelado e Mestrado em Economia pela PUC-Rio.*