Minas Summit no Trecho reuniu mais de 300 participantes em Valadares

Evento teve o apoio da TV Leste/Record e do **DIÁRIO DO RIO DOCE** como mídias oficiais

da Redação
jornalismo@drd.com.br

FOTO: Ramalho Dias

O Minas Summit no Trecho é uma extensão do Minas Summit, um dos maiores eventos de inovação corporativa do Brasil.

Governador Valadares sediou na última terça-feira, 24 de setembro, o Minas Summit no Trecho, evento que foi considerado um grande sucesso, reunindo quase 300 participantes na UNIVALE – Campus II. O encontro foi marcado por uma tarde e noite dedicadas à inovação, empreendedorismo e negócios.

O Minas Summit no Trecho é uma extensão do Minas Summit, um dos maiores eventos de inovação corporativa do Brasil. Promovido pelo FCJ Group, o evento percorre 12 cidades mineiras, levando inovação e empreendedorismo para diversas regiões, conectando ecossistemas e impulsionando o desenvolvimento econômico local.

Eduardo Almeida, diretor de negócios do Galpão 205, destacou a importância do evento para o ecossistema local: "O Minas Summit no Trecho é uma excelente oportunidade para fortalecer o ecossistema de inovação local. A adesão foi acima do esperado, tanto no número de inscritos quanto na qualidade das conexões e parcerias geradas. Estamos muito animados com o impacto positivo que o evento trará para a economia local."

Um dos grandes destaques do Minas Summit no Trecho Valadares foi a Rodada de Negócios, que contou com a participação de 30 empresas. Esse espaço exclusivo proporcionou um ambiente dinâmico e voltado para o networking, permitindo que empreendedores e empresários se conectassem com potenciais parceiros e clientes, gerando novas oportunidades de negócios. A programação do evento também incluiu palestras e paineis com grandes especialistas em inovação e empreendedorismo.

Stefano Couri, presidente da Associação Comercial e Empresarial de Valadares, reforçou o potencial da cidade. "A presença de tantos empresários e a qualidade das discussões são provas de que Valadares tem um grande potencial para se tornar um polo de inovação no estado. Este evento foi apenas o início de novas parcerias e negócios que beneficiarão toda a região."

O Minas Summit no Trecho reafirmou seu compromisso com a democratização da inovação, criando um espaço que fomenta o desenvolvimento de novas ideias e a criação de conexões estratégicas. O evento deixou um legado positivo para o ecossistema local, ampliando a presença do Minas Summit e mostrando que a inovação pode transformar realidades em qualquer parte do estado.

Essa iniciativa é resultado de uma parceria entre importantes instituições, como FCJ Group, Galpão 205, 205 Ventures, Adeleste, ACE-GV, CDL-GV, FIEMG Regional Rio Doce, Univale e Sebrae. O evento também foi patrocinado por empresas de peso como Huawei Cloud, Board Academy, Sicoob AC Credi, VMS Advogados, Bigmais e Apiki, além de contar com o apoio do Governo de Minas Gerais, FCJ Barter, InvestPlus, Faemg/Senar, Sindcont GV, Garantia dos Vales, Inova Rio Doce, Hausmalte, TV Leste/Record e **DIÁRIO DO RIO DOCE.**

Inovação

O PRIMEIRO IPO DE UMA STARTUP NA B3

por Igor Torrente (*)

Em 5 de novembro de 2020, na cidade de São Paulo, o Méliuz realizou sua oferta pública inicial na bolsa brasileira, a B3. Mas como uma empresa mineira focada em cashback e soluções financeiras chegou até lá?

Tudo começou com uma conversa despretensiosa entre empreendedores. Israel Salmen, conterrâneo e CEO do Méliuz, foi incentivado por Álvaro Schocair, fundador da Link School, a considerar a abertura de capital.

Álvaro fez Israel perceber que o Méliuz estava pronto.

Com isso, o ano de 2020 se revelou uma oportunidade. O mercado estava aquecido, especialmente para empresas de base tecnológica. Ao mesmo tempo, o Méliuz havia passado por um período de preparação intensa, ajustando seus processos e fortalecendo sua estrutura interna. Esse casamento entre uma gestão mais bem estabelecida e o ambiente favorável criou o cenário ideal para a abertura de capital, permitindo aproveitar essa janela favorável.

Apesar de valadarense, Israel escolheu o Brasil ao invés dos Estados Unidos. A B3, a bolsa de valores brasileira, foi uma opção mais atraente por várias razões. Primeiro, havia uma demanda crescente entre investidores locais por oportunidades em empresas inovadoras, o que sugeria um potencial de captação de recursos no mercado doméstico. Além disso, os custos envolvidos em realizar o IPO por aqui eram significativamente menores, tornando a decisão também financeiramente vantajosa.

O processo de IPO foi intenso, com o Itaú BBA como coordenador líder da oferta. A governança e as finanças da empresa foram organizadas. Paralelamente, o negócio foi apresentado aos investidores, em um roadshow que contou com 135 reuniões.

Na minha percepção, o Méliuz talvez tenha se preparado de forma até um pouco excessiva para o IPO. Se eles deixassem alguns processos e aspectos de governança em desenvolvimento, mas destacando os resultados e números já alcançados, os investidores poderiam ter percebido uma oportunidade ainda maior na empresa. Mas tudo bem.

Abrir o capital trouxe seus benefícios. Com o IPO, a credibilidade do Méliuz aumentou, o que refletiu diretamente em suas operações. Esse novo status permitiu que a empresa ganhasse ainda mais visibilidade e confiança entre consumidores e parceiros, resultando em um aumento expressivo nas taxas de aquisição e conversão de clientes. Em um cenário onde reduzir o CAC e atrair usuários mais qualificados é, cada vez mais, desafiador, a oferta pública acabou por potencializar a capacidade de crescer e expandir sua base.

No entanto, o ambiente pós-IPO também teve novos desafios. Os custos operacionais subiram consideravelmente e a empresa precisou ampliar sua equipe e fortalecer a gestão financeira. Além disso, com milhares de acionistas, a pressão por resultados consistentes aumentou. A missão? Equilibrar o foco de longo prazo com as expectativas imediatas do mercado.

Israel também viu de perto a volatilidade das ações e o ritmo frenético do mercado, vivenciando uma alta rápida seguida de queda. Apesar de desafiador, ele manteve o foco no que estava ao seu alcance: garantir a execução da estratégia que já havia sido traçada para a empresa.

No fim, apesar das oscilações do mercado, considero a abertura de capital como um passo positivo para o Méliuz. A empresa fortaleceu o caixa, fez aquisições e expandiu seus produtos e presença global. Mostrou que, ainda com grandes desafios, o IPO foi fundamental para seu crescimento.

Agora, a pergunta que fica é: qual será o próximo IPO de uma empresa brasileira de tecnologia?

(*) Autor deste artigo, atuou no Méliuz entre 2018 e 2019. Todas as informações presentes no texto a seguir são públicas e foram extraídas de entrevistas, notícias ou veículos oficiais.

As opiniões emitidas nos artigos assinados são de inteira responsabilidade de seus autores por não representarem necessariamente a opinião do jornal.