

stars TRENDS

A VOZ DOS VISIONÁRIOS

À FRENTE DO TEMPO

LUIZ WAGNER CHIEPPE

"53 anos no Grupo Águia Branca. "Ideia sem caixa é frase bonita esperando o dia 30."

ECOMILHAS

Da Unicamp ao Reino Unido. A startup que vende dado auditado de carbono para Volkswagen, Ford, Nestlé.

GUILHERME KESSLER

"Mais sorte que juízo." 15 lojas, faturando R\$ 1 bi, vendido no auge.

7AZ

O Exit em 1 ano que ensina. O primeiro exit do portfólio STARS, vendido para a Bemobi em 2023.

5PI

Saiu da XP no IPO da Nasdaq para construir o próximo unicórnio brasileiro.

STARS

em Números

+40

Startups
Aceleradas

+50M

em Startups

+500

Investidores de
diversos setores

+10

Estados
no portfólio

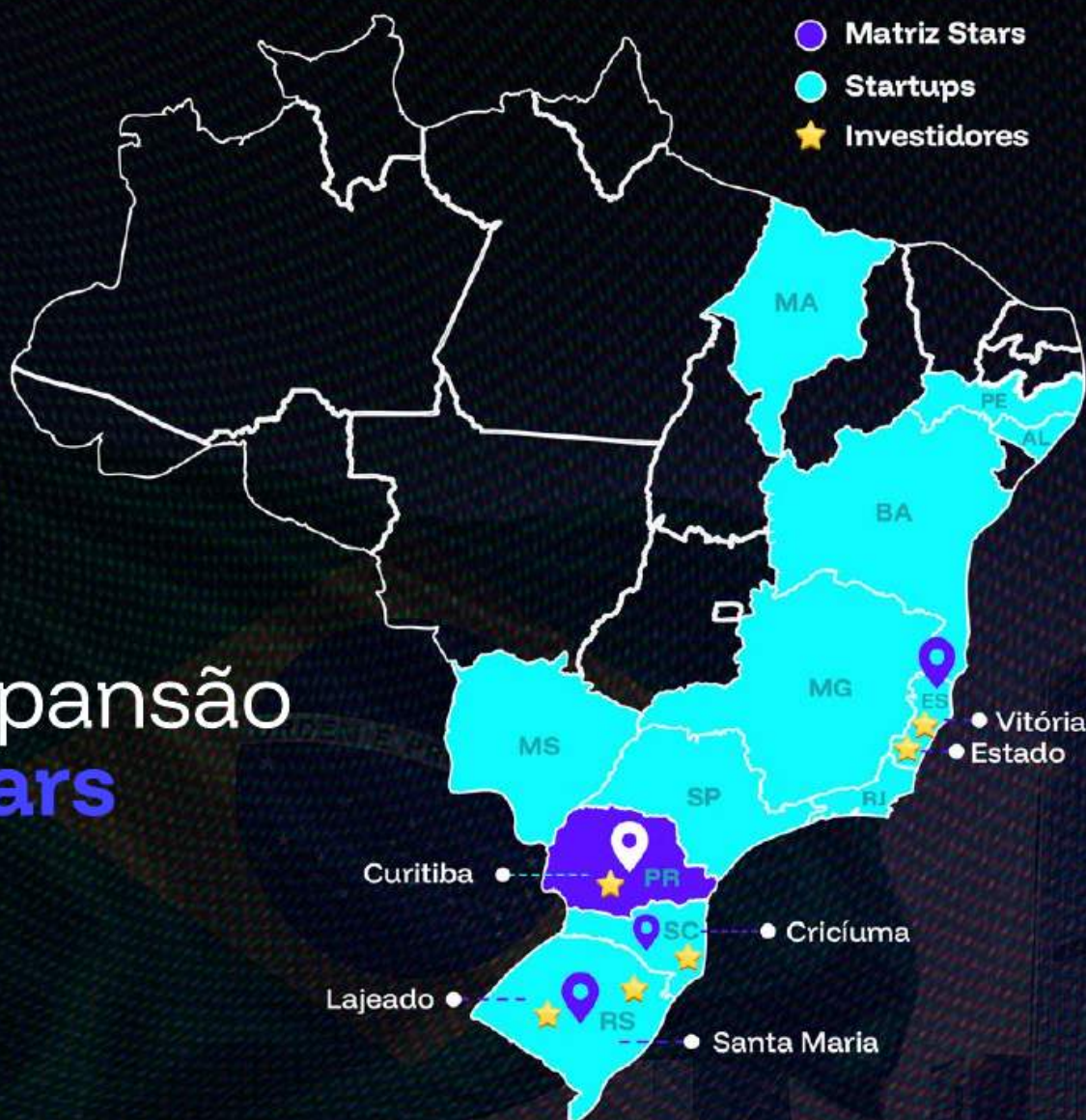
Batch 2025

529

Startups
Inscritas



Expansão Stars



Startups Aceleradas

ARHO

autoclipper

DA

ZenFisio

7AZ

Beca

MA.IA

Slingui

LOCADORA

yapuana

5PI

GEMU

ADVOGA IA

CHECKBITS

confi

MYC

medhy

MOBART

comilhas

lgpd.lab

LET ME PAY

maya SAUDE

XIELD

Sensora Group

izza

twiggy

PLEI

Prospect

tecpet

Stalo

INSIDE THE BOX

Lunix

moda.

VIRGO

TerraMares

tripsz



A Virada

Depois de oito anos, a STARS vive sua virada: deixa para trás a pele de aceleradora regional e assume seu lugar como rede nacional de lideranças e venture capital.

Toda marca tem um momento em que precisa olhar no espelho e admitir que cresceu. Para a **STARS**, esse momento chegou. A aceleradora que nasceu no interior gaúcho, com a tese de que capital, talento e ideias existem fora do eixo Rio-São Paulo, já não cabe mais na própria roupa. Era hora de trocá-la.

O rebranding não é cosmético. É o reconhecimento de que oito anos de trabalho construíram algo maior do que o nome antigo conseguia carregar. Saímos de uma identidade que comunicava o ponto de partida para assumir uma que comunica o destino: uma **rede nacional, conectada, madura, pronta para o próximo ciclo**.

A nova marca traduz o que sempre fomos por dentro, e o que agora precisamos transmitir por fora. Confiança como base. Conexões humanas como método. Excelência como entrega. Visão para criar

e experimentar como motor. Acreditamos que cada região do Brasil possui uma força própria. Quando suas lideranças se conectam, essa força se multiplica, gera movimento e desperta futuros que já estavam prontos para emergir.

Unimos lideranças de diferentes territórios, investimos em startups e fortalecemos ecossistemas de inovação porque entendemos que o **desenvolvimento nasce de dentro para fora**. A nova economia não acontece isoladamente. Ela se constrói em rede, em colaboração, e na coragem de quem decide liderar o futuro.

Somos a **STARS**. Criamos pontes, ativamos potencial e movemos a nova economia. Transformamos o Brasil ao conectar quem faz, quem sonha e quem tem visão. Uma liderança, uma startup e uma região por vez.



Palavra do CEO

O desbloqueio: a história que poucos sabem

Esta é a primeira edição da **STARS TRENDS**. Para mim, escrever aqui é também um pequeno marco. A revista nasce no mesmo ano em que celebramos oito anos de STARS, mais de 500 investidores reunidos em cinco estados, mais de R\$ 50 milhões investidos em startups brasileiras. Mas nada disso é, no fundo, o que importa contar nesta página.

Em 2017, depois de anos trabalhando com consultoria internacional e banco de investimento em São Paulo, me mudei para **Santa Maria, no interior do Rio Grande do Sul**, por uma necessidade familiar. Minha esposa havia sido transferida pela aeronáutica. Deixei para trás a carreira que havia construído e fui, pela primeira vez, forçado a empreender. Tentei abrir uma consultoria, mas era jovem e não sabia vender.

Antes disso, porém, vivi um momento muito marcante com Deus. Depois dele, resolvi marcar uma última reunião com um empresário da cidade, um homem de cerca de setenta anos. Conteí minha situação e ouvi dele uma frase que mudou completamente minha trajetória: **"Sua formação não cabe aqui. Mas existe uma área que faz sentido para você: startups."**

Foi assim que conheci o ecossistema de inovação. E não tenho dúvida de que aquilo foi direção de Deus. Ao mergulhar nesse universo, percebi uma oportunidade que ainda não existia

“



A maioria das pessoas vive em mediocridade. Aceita o pouco. E não é por maldade. É por condicionamento. Foi o que aconteceu comigo, até que Deus, por meio de pessoas e situações, me desbloqueou.

AILSAN MENK
CEO e Fundador
STARS

”

no Brasil: **criar uma aceleradora diferente, conectando lideranças** que desejavam estar à frente do seu tempo.

A **STARS** nasceu desse processo de desbloqueio pessoal. Hoje, oito anos depois, com **mais de 500 investidores reunidos em 4 estados e mais de R\$ 50 milhões investidos em startups brasileiras**, continuo acreditando que nosso propósito vai muito além dos números.

O que realmente me move é ajudar pessoas a destravarem seu potencial, founders que ainda não conhecem seus caminhos, investidores que querem enxergar antes do óbvio e ambientes que nem imaginam sua capacidade de inovar.

Como cristão, acredito que a criatividade é uma das maiores expressões do Criador. Quando ajudamos alguém a liberar aquilo que existe dentro dele, estamos participando de algo maior do que nós mesmos.

Nesta edição, você encontrará investidores, startups e reflexões sobre inovação e venture capital.

Espero que este conteúdo inspire o próximo passo da sua jornada.

Boa leitura.

@aislanmenk

Inovação com tempero local

Voltou para casa em 2011 com data marcada. Construiu, no Espírito Santo, a unidade da STARS que mudou a régua do estado capixaba em inovação.

Por André Taveira

Voltei para o Espírito Santo em 2011 com data marcada. Trabalhava em São Paulo em uma consultoria global de design de serviços, era um dos primeiros designers de serviço do Brasil. Mas o meu plano nunca foi ficar lá. Era voltar, empreender em casa, construir minha vida no estado onde nasci.

Quando cheguei, o ambiente capixaba de inovação ainda era embrionário. Em dezembro de 2019, num evento na Praça do Papa, conheci Aislan Menk. ***Eu tinha menos de um ano de Fluyd, meu estúdio de inovação, e a STARS tinha um ano e meio.*** Antes de terminarmos a conversa, fiz uma provocação despretensiosa: que o modelo da STARS seria muito benéfico para o ecossistema capixaba, e que ele deveria abrir uma unidade em Vitória.

Em 2020, em meio à pandemia, Aislan me ligou. Buscava alguém no **Espírito Santo para abrir uma aceleradora STARS local**. Minha primeira reação foi de recuo: não queria perder o foco na Fluyd, que estava em seu primeiro ano.

Mas, quando entendi melhor o modelo, vi algo diferente. A STARS tinha um propósito explícito de desenvolver novos ecossistemas, de levar investimento em startups para regiões onde ele ainda não circulava. Aquilo conectou com algo que eu carregava desde sempre. “Eu sempre me incomodei com as coisas demorando a acontecer no meu estado, principalmente quando o assunto é inovação.”

“



Eu sempre me incomodei com as coisas demorando a acontecer no meu estado, principalmente quando o assunto é inovação.

O grande impacto da STARS nos ecossistemas é trazer o investimento e o olhar dos investidores locais para a nova economia.

ANDRÉ TAVEIRA
Sócio-fundador,
STARS/ES

”

Não tive argumentos para não fazer. Em 2021, formamos o primeiro grupo de investidores em Vitória. Em 2024, **fechamos o primeiro ciclo com mais de 100 investidores e 21 startups no portfólio**. Por ano, avaliamos cerca de 300 startups e investimos em quatro ou cinco. Mais recentemente, o **Batch 2025 alcançou 529 startups** inscritas, recorde na história da STARS. A mudança mais relevante entre o primeiro e o segundo ciclo foi acrescentar uma camada de experiência para o investidor. Hoje, ele entra não só pelo retorno do portfólio, mas pelo conhecimento que circula no grupo e pelo relacionamento entre as lideranças.

O resultado é triplo: retorno, conhecimento que muda o jogo e relacionamento para geração de negócios, além do impacto no ecossistema capixaba, que é o nosso propósito maior. “O grande impacto da STARS nos ecossistemas é trazer o investimento e o olhar dos investidores locais para a nova economia.”

Em 2024, com aprovação unânime do conselho, demos um passo importante: **fizemos o upgrade de STARS Vix para STARS/ES**. Cidades como Cachoeiro de Itapemirim, Linhares, Colatina, entre outras, têm lideranças relevantes, mas não comportam grupos de 100 investidores isoladamente. Como estado, comportam. Hoje, já como STARS/ES, passamos de 100 investidores, com meta de 200 até o fim do ano. A maioria nunca havia investido em startups antes.

O capital voltou a escolher

Cinco vetores onde o mercado começou, finalmente, a separar capital de convicção, e crescimento de crescimento sustentável.

Por Guilherme Osellame

Os números da indústria seguem abaixo dos picos históricos, e temas como regulação de IA, ativos digitais e geopolítica tornam o cenário mais complexo. Ainda assim, algumas direções começam a se tornar claras.

A tese é simples: depois de quase uma década confundindo capital com convicção e crescimento com crescimento sustentável, o mercado voltou a fazer uma distinção que tinha esquecido.

Olhando para 2026, vejo cinco vetores onde essa redescoberta está acontecendo na prática.

O primeiro é o retorno gradual da liquidez. O ciclo de juros começa a mudar de direção, e a janela de IPOs voltou a emitir sinais. Nos Estados Unidos, o primeiro trimestre de 2026 registrou o melhor início de ano para IPOs desde 2021, concentrado em setores como IA, defesa, infraestrutura para data centers, biotech, cripto/fintech e energia.

O segundo é a consolidação das stablecoins como nova infraestrutura financeira.

Moedas digitais lastreadas em ativos estáveis vêm resolvendo problemas concretos onde o sistema tradicional é lento, caro ou inacessível, sobretudo em pagamentos internacionais. Um símbolo é a Circle, emissora do USDC, que atingiu valuation próximo de US\$ 30 bilhões no IPO.

O terceiro é a logística autônoma se tornando operacional. Robôs,

“



O capital voltou a diferenciar crescimento de crescimento sustentável, narrativa de execução, e inovação de vantagem competitiva real.

Nosso papel, na STARS, é tentar identificá-los antes que se tornem consenso.

**GUILHERME
OSELLAME**
Partner, STARS
Aceleradora I Fellow,
Emerging Venture Capital
Fellows

”

drones e sistemas autônomos estão reduzindo custos e ampliando capacidade em cadeias complexas. Um caso emblemático é a Zipline, hoje o maior sistema autônomo de entregas do mundo, que ganhou relevância operando entregas médicas via drones em regiões africanas. É o tipo de evidência que diferencia tese real de tese de slide.

O quarto é o mercado secundário como alternativa de liquidez. Com a janela de IPOs ainda limitada, o secundário ganha importância como mecanismo de saída, permitindo que investidores iniciais, founders e colaboradores estratégicos monetizem parte de suas posições antes do exit.

O quinto é a cibersegurança como infraestrutura crítica. A evolução da IA, sobretudo com agentes autônomos, está criando uma nova camada de riscos digitais. Um exemplo recente foi a rodada superior a US\$ 300 milhões levantada pela ID.me, empresa americana de identidade digital avaliada em cerca de US\$ 2 bilhões.

Em comum, os cinco vetores apontam para a mesma direção: uma nova camada de infraestrutura digital, automatizada e distribuída. O ambiente continua exigindo seletividade. Veremos excesso de capital em certas teses e movimentos especulativos. Parte não sobreviverá. Por isso é cada vez mais importante separar especulação de geração real de valor.

O coração do negócio

53 anos no Grupo Águia Branca ensinaram a Luiz Wagner uma regra simples: ideia sem caixa é frase bonita esperando o dia 30.

Por Uellington Damazio

A frase soa óbvia. Não é. É a primeira coisa que se esquece quando a tese é boa demais.

Luiz dedicou 53 anos ao Grupo Águia Branca, fundado por sua família em 1946 e hoje um dos maiores conglomerados de transporte e logística do país.

Caçula de dez irmãos, formou-se na escola mais dura que um empresário brasileiro pode frequentar: a hiperinflação dos anos 80. Aprendeu cedo que ideia sem caixa é frase bonita esperando o dia 30. Hoje, formalmente aposentado, é investidor da STARS Vix e STARS/ES.

Quando se pergunta o que ele observa nas startups em que aposta, a resposta volta sempre ao mesmo princípio. **“Tem que ter caixa para doze meses.”** Reserva para operar um ano sem faturar nada. Não como pessimismo, como higiene. “A gestão financeira é o coração do negócio. Você pode passar por uma decepção muito grande se não cuidar disso.”

Em torno desse núcleo, Luiz Wagner organiza três disciplinas.

A primeira é o time complementar. Ele não acredita em fundador-gênio. “Você pode ter um Pelé no time e mesmo assim não dar certo.” O fundador-criador, sozinho, muda a empresa todo dia.

O gestor pragmático, sozinho, não anda. Nas empresas em que investe, monta arranjos

“



Não adianta ter a melhor ideia, a melhor oportunidade, se você não tiver dinheiro para atravessar. Aí você quebra.

Ouvir mais do que falar é uma disciplina de gestão.

**LUIZ WAGNER
CHIEPPE**

Grupo Águia Branca
Investidor STARS/ES

”

com pessoas de formações deliberadamente diferentes. A divergência não é ruído: é controle de qualidade da decisão.

A segunda é a humildade de perguntar. Para Luiz Wagner, o fundador que apenas vende a ideia tem teto baixo. O que pergunta, “o que pode aprimorar nisso?”, leva vantagem imensa.

A terceira é a disponibilidade na crise. As melhores oportunidades raramente chegam em momentos confortáveis.

Foi assim que, em meio a uma crise pesada, Luiz Wagner aceitou um negócio que parecia mais um problema na mesa e que hoje é uma das transportadoras importantes do Grupo Águia Branca.

Há uma última camada que percorre toda a conversa: a confiabilidade como ativo central. Para Luiz Wagner, é a característica inegociável de quem ganha sua confiança como investidor.

Confiabilidade, palavra que ele prefere a “honestidade” porque carrega o componente da consistência ao longo do tempo.

Sobre o que o dinheiro não compra nos negócios, Luiz Wagner responde sem hesitar: dignidade. E completa, quase em voz baixa:

“O dinheiro é um meio. Não é o fim.”

Confie nos instrumentos

Da Pozosul para o portfólio da STARS, Marcio importa do voo, do tênis e da pilotagem três disciplinas para quem está começando.

Por Uellington Damazio

Há uma regra de pilotagem que Marcio Búrigo importa, sem cerimônia, para o trabalho de um fundador. Quando um piloto voa pelo método visual, opera com o tempo aberto, usando o chão como referência. Mas pode acontecer de o avião entrar numa nuvem. A visibilidade se fecha.

O horizonte some. E perde-se, com o horizonte, a noção do próprio corpo: o piloto começa a achar que está nivelado quando está inclinado, que está subindo quando está descendo. A regra que se ensina para esse momento é direta.

Administrador formado pela Unisul, com MBA em comércio exterior pela FGV e especialização em governança corporativa pelo IBGC, Marcio é Chairman do Conselho da POZOSUL Cimentos, sócio do family office Portogallo e conselheiro da STARS Sul. Recordista catarinense, brasileiro e sul-americano de paraquedismo, leva o esporte com a mesma disciplina que aplica ao conselho: tênis, pilotagem, queda livre. São trinta e quatro anos em gestão de empresas, vinte deles como executivo em reposicionamento de marca, reestruturação financeira, implantação de governança e M&A. E aplica a regra da cabine a três camadas distintas do trabalho de quem está começando.

A primeira são os instrumentos do negócio. Numa startup que já opera há algum tempo e cujo resultado não vem, alguma coisa está errada. O fundador costuma sentir antes de ver, e é justamente aí que mora o risco, porque a sensação engana. “Os indicadores, os famosos KPIs, são o painel da aeronave. Quando a nuvem se fecha, a sensibilidade

“



Confie nos instrumentos. Não na sua sensibilidade. Não no que você acha que está certo.

A diferença entre o veneno e o medicamento é o tamanho da dose.

MARCIO BÚRIGO
Pozosul Cimentos
Investidor
STARS Sul SC

”

engana. O painel não.”

A segunda camada são os instrumentos da pessoa. O burnout não chega sem aviso. É precedido. “Antes da lesão vem o esgotamento físico, a falta de preparo muscular. No esporte é claríssimo. No negócio é igual.” Os marcadores que importam são quase domésticos: como anda o sono, a alimentação, as relações sociais. Quem opera no escuro sobre si mesmo termina operando no escuro sobre o negócio.

A terceira camada Marcio formula em uma frase só:

Capital, no diagnóstico dele, é exatamente isso. Pode ser combustível, pode ser veneno. Depende da disciplina com que se separa o que é giro do que é reserva. “Reserva é uma coisa que você tem que ter como se não tivesse. Se você vai usá-la, ela já deixou de ser reserva, virou capital de giro.” Há um quarto instrumento, que Marcio não nomeia diretamente mas que percorre toda a conversa: o tempo. Numa quadra em Miami, jogando tênis, ele perdeu para um senhor venezuelano de quase setenta anos.

Marcio corria mais, alcançava bolas que o outro nem tentava. Mas o senhor sabia onde a bola ia cair antes de ela ser jogada. Era o que se chama, no esporte, de tempo de quadra. A vantagem invisível de quem já viu muitas bolas chegarem ali.

A nova geração de fundadores tem inteligência artificial, internet, informação na palma da mão. O que falta a ela, com frequência, é a paciência de quem sabe que algumas coisas só o tempo entrega.

O tijolinho

Investidora desde o primeiro dia da STARS, Simone fala de contabilidade como governança, perda como aprendizado e da coragem de sair na hora certa.

Por Uellington Damazio

Há uma frase que Simone Zanon disse quase ao final da conversa, sem perceber que entregava a tese de tudo. ***“Não precisa ser a casa toda. O tijolinho já é suficiente. Se tirar um tijolinho, a casa fica incompleta, e é isso que vale.”***

A frase saiu como conclusão, mas serve melhor como abertura. Simone, contadora de Santa Maria e diretora do Grupo Rezor, foi uma das primeiras pessoas a investir na STARS.

Simone dirige, ao lado do sócio Alexandre Scalcon dos Reis, um dos grupos contábeis mais consolidados do Rio Grande do Sul. O Rezor atende empresas em cinco verticais: consultoria, agro, BPO, educação e startups. Cuidou da contabilidade da STARS “Praticamente toda a vida da STARS”, como ela mesma resume.

A primeira camada é a contabilidade como governança, território que costuma ser tratado como burocracia menor. Simone discorda frontalmente. “O que se julga numa startup não é só a boa ideia ou o time. É a capacidade de demonstrar governança. E a contabilidade é uma das melhores ferramentas para isso.” O ciclo dos unicórnios que cresciam sem nunca dar lucro acabou. Se você não consegue mostrar com clareza onde está o dinheiro, qualquer outra história vale menos.

A segunda camada é o ponto mais útil do que Simone tem a dizer a quem começa: ***“A gente precisa fazer um teste***

“



Não precisa ser a casa toda. O tijolinho já é suficiente. Se tirar um tijolinho, a casa fica incompleta, e é isso que vale.

A gente precisa fazer um teste da própria vida. Começar com o mínimo possível, com o que está na sua mão agora, e ir reinventando a partir do que a realidade ensinar.

SIMONE ZANON
Grupo Rezor
Investidora STARS
Santa Maria

”

da própria vida. Começar com o mínimo possível, com o que está na sua mão agora, e ir reinventando a partir do que a realidade ensinar.”

Em algum momento, querendo trabalhar com algo para conversar com pessoas, Simone abriu uma loja de roupas em frente à sua casa. Não era prioridade nem seu setor. Virou pesadelo. Ela encerrou. “Perdi dinheiro, mas não foi só perda. Paguei por uma pós-graduação na prática para entender, do outro lado, como a coisa funciona.”

O ponto que ela quer transmitir é: aprendizado conta como retorno. Um investimento que termina sem o capital de volta, mas com o investidor estruturalmente diferente, vale mais do que parece.

A terceira camada é a tese mais corajosa: a hora de sair. “A gente não pode se apaixonar pelo negócio. Empresa não é filho. Tem hora de passar adiante.” Boa parte da exaustão de fundadores hoje vem da incapacidade de reconhecer o momento em que o negócio já não está devolvendo o que pede.

Simone observa que o ambiente de investimento ainda é majoritariamente masculino. Não faz disso bandeira. Tem visto mais mulheres se envolvendo, e diz que isso é necessário, só se cresce juntando todas as possibilidades para tomar a decisão certa. É a observação de quem prefere construir a reclamar.

Mar calmo

Investiram em startups dias depois de a pandemia estourar. Três princípios explicam por que a Scala Logística não teme decisões duras.

Por Uellington Damazio

“Mar calmo nunca fez bom marinheiro.”

Ricardo Scapini disse a frase quase de passagem, ao explicar por que ele e o pai Valmor decidiram investir em startups na primeira reunião de conselho da STARS, dias depois de a pandemia estourar. A economia travada, a arena vazia. Não era hora de investir. Eles investiram.

Ricardo e Valmor são empresários da decisão dura, daquele tipo que pesa três vezes e depois executa sem voltar atrás. Dirigem a Scala Logística, operação rodoviária sediada em Lajeado, com presença nacional e em Argentina, Uruguai e Chile, focada em celulose e papel. “A gente optou em sair e começar um negócio novo, mesmo tendo todo o histórico de robustez que se tinha dentro do grupo.” Sair de uma empresa familiar consolidada e começar do zero é o tipo de decisão que muita gente teoriza e poucas tomam.

Sobre essa base, três princípios organizam o pensamento empresarial dele.

O primeiro é o que ele chama, sem cerimônia, de lema da casa: ***“Caminhão todo mundo tem. A gente vende inteligência.”***

Num setor onde o ativo principal é commodity, a Scala se diferencia pelo que faz com ele: metodologia, processos robustos, rastreabilidade, comunicação eficiente. A lição vale para qualquer fundador: o produto pode ser commodity. A inteligência ao redor dele não precisa ser.

“



**Mar calmo
nunca fez bom
marinheiro.**

**Caminhão todo
mundo tem. A
gente vende
inteligência.**

RICARDO SCAPINI
Scala Logística
Investidor STARS
Vale do Taquari

”

O segundo princípio é a disciplina da validação. Ricardo é cético com promessa tecnológica que não foi testada na ponta. “Tem que ser validado, testado e comprovado tecnicamente. Em rota, em operação real, com processo robusto.” É um padrão de exigência que vem do mundo onde um erro custa caro. Esse ceticismo metódico, levado ao filtro de investimento, separa quem aposta em ideia bonita de quem aposta em ideia que funciona.

O terceiro é o mais desconfortável. Sobre um erro que se revelou acerto, Ricardo respondeu com um termo coloquial: demitir o cliente. Parece um erro no momento, perder receita. Mas há clientes cuja permanência custa mais do que a receita, em desgaste e margem que evapora. “Tomar decisões duras é mais importante ainda. Nem sempre manter para dizer que tem é o caminho.” A lição transposta para uma startup é poderosa: dizer não ao cliente errado, à oportunidade fora da tese. Crescer é, com mais frequência do que se reconhece, escolher onde não estar.

Sobre o que define a STARS para ele, Ricardo responde: transformação. É o que ele recomenda ao empresário tradicional que ainda hesita: “Fazer o mesmo todos os dias não muda de resultado.”

Mar calmo, no fim, não é um lugar onde se quer ficar. É um lugar onde quase nada acontece.

O vínculo

Preside o LIDE Espírito Santo. Construiu uma carreira invertendo a ordem clássica: primeiro o vínculo, depois o negócio.

Por Uellington Damazio

Há uma frase que Thiago Santos repete em variações, e que sintetiza o jeito como ele faz negócios:

“Você não compra vínculo com as pessoas no longo prazo com dinheiro. Pode até parecer compra na primeira relação. Mas se não for genuíno, não dura.”

Thiago preside o LIDE Espírito Santo, maior grupo empresarial e hub de networking do país, que reúne empresas representando cerca de 60% do PIB nacional.

É founder da BlueStone, consultoria que atrai empresas para o ES via incentivos fiscais, com clientes como Samarco, Vale, ArcelorMittal, Suzano e Petrobras. É sócio da SAF do Rio Branco e investidor STARS Vix e STARS/ES desde os primeiros ciclos. O denominador comum entre as funções é o mesmo: pessoas.

Há vinte e cinco anos, Thiago construiu uma carreira sobre uma premissa: as pessoas vêm antes dos negócios. Frase fácil de dizer e difícil de praticar. A maioria descobre que a urgência de fechar acaba antecipando o relacionamento. Thiago inverteu a ordem: primeiro o vínculo, depois, se for o caso, o negócio.

Por trás dessa inversão há uma reflexão que ele formula citando Yuval Harari. “O dinheiro é um mito. A gente acreditou nele e funcionou. Mas ele é uma crença. Não é o ponto final, é uma ferramenta.”

Se o dinheiro é meio, e não fim, o ativo central de uma carreira não pode ser o saldo das operações.

“



Você não compra vínculo com as pessoas no longo prazo com dinheiro. Pode até parecer compra na primeira relação. Mas se não for genuíno, não dura.”

Disse muitos sins. Errei por dizer muitos sins. Hoje, ao dizer poucos, estou acertando mais.

**THIAGO SANTOS DE P.
ALMEIDA**
LIDE Espírito Santo
BlueStone
Investidor STARS/ES

”

Para Thiago, é o vínculo que sobra depois de cada negócio terminar.

O primeiro eixo é a disciplina do não. Perguntado sobre um erro de carreira que se revelou um grande acerto, Thiago responde com uma frase que parece pequena:

“Disse muitos sins. Errei por dizer muitos sins. Hoje, ao dizer poucos, estou acertando mais.”

Quem opera no relacionamento sabe que cada sim consome espaço para outros sins futuros. A maturidade está em filtrar antes, não depois.

O segundo eixo é uma lição da tecnologia. Thiago conta a história da Eve, spin-off da Embraer dedicada a aeronaves elétricas de decolagem vertical, os carros voadores.

Os engenheiros da Embraer foram avisados de que o futuro do voo não era mais o avião tradicional. “E foi daí que os caras conseguiram chegar onde chegaram.” A lição vale como princípio.

O futuro do seu setor, na maioria das vezes, não está no produto que ele entrega hoje. Empresário que se apegue ao que vende perde o curso da economia.

Construa primeiro os vínculos que vão durar. Os negócios virão dessas pessoas, ou não virão.

A pessoa jurídica também sofre

Paulo Costabeber trata empresa como pessoa viva, agro como ciclo longo, e startup como serviço, não como atalho para o milhão de dólares.

Por Uellington Damazio

“Quando se maltrata a pessoa jurídica, é a mesma coisa que estivesse maltratando uma pessoa física. É igual, elas sofrem.”

A frase é de Paulo Costabeber, segunda geração da Supertratores. Os legisladores antigos, quando chamaram as empresas de pessoa jurídica, sabiam o significado do nome. A empresa é viva. Se bem cuidada, cresce. Se maltratada, sofre. Tem alguém que orienta, alimenta, dá significado. Ela deve ser tratada com o mesmo amor com que se cuida de uma criança.

A história da família começa em 1º de setembro de 1948, em um pequeno armazém aberto em Santa Maria pelos pais, filhos de pequenos agricultores. Em 1979, o grupo voltou ao agro e fundou a Supertratores. Em 1994, após a separação da sociedade familiar, Paulo assumiu a Mecôbia Supertratores, então em prejuízo, e a transformou em referência do segmento. “Descobri ali a paixão da minha vida.” Em 2010, abriu unidades em Pelotas e Cachoeiro. Hoje são 11 no Rio Grande do Sul.

Para Paulo, expandir não é o difícil. O difícil é criar o núcleo. É na primeira unidade que se forja a cultura empresarial. Depois é só replicar. A leitura serve para o agro também. Crise no curto prazo, ascensão no longo. Brasil saiu de importador na década de 70 para maior exportador mundial de alimentos. Crises voltam a cada dez anos. Mas o gráfico, no longo prazo, sobe.

“



Quando se maltrata a pessoa jurídica, é a mesma coisa que estivesse maltratando uma pessoa física. É igual, elas sofrem.

Um empreendedor de startup não é diferente de um vendedor de bananas. O que muda é o grau de tecnologia aplicado para servir as pessoas.

PAULO COSTABEBER
Supertratores
Investidor
STARS Santa Maria

”

Quando Paulo se aproximou do ecossistema de inovação, conheceu Aislan Menk. “Houve uma identidade de pensamentos e valores imediata. Sentia nele um idealismo muito difícil de encontrar.” Tornou-se investidor da STARS Santa Maria, a cidade onde a aceleradora nasceu.

“Um empreendedor de startup não é diferente de um vendedor de bananas. O que muda é o grau de tecnologia aplicado para servir as pessoas.”

Sua tese sobre fundadores é direta. Há dois perfis. O da bolha, que vive de holofote e espuma, sem futuro. E o do radar ligado para as necessidades das pessoas. A pergunta-chave, para Paulo, não é como ganhar um milhão de dólares rápido. É: como posso ser útil para alguém. Quem inverte essa ordem, mesmo que chegue ao milhão, perde rápido. Planta sem raiz morre.

Sobre o que o dinheiro não compra, ele responde sem rodeio. Credibilidade. Constrói-se diariamente, em tudo que se faz. “Não existe uma pessoa mais ou menos honesta. Ou é honesta ou é desonesta.”

O slogan da Supertratores é uma frase que, para Paulo, descreve também o que a STARS é: realizando o sonho dos nossos ancestrais. Estrada, não ponto de chegada.

A cartilha sob o pé de laranja

Saiu da zona rural do Espírito Santo, vendeu apartamento e casa para terminar o doutorado, fundou uma das dez melhores escolas de negócios do Brasil. E aplica ao venture capital a mesma régua que aplicou à vida: o tempo é matéria-prima, não obstáculo.

Por Uellington Damazio

“A gente morava na roça, não tinha energia elétrica. Eu lia a cartilha embaixo do pé de laranja. Acho que li umas quinhentas vezes.”

A frase é de Valcemiro Nossa, fundador da FUCEPE Business School, e descreve o menino de Tombador. Filho de pequenos agricultores. Pai com primeira série, mãe com quarta. Aos cinco anos, foi para a escola acompanhar a irmã, foi alfabetizado antes de ser matriculado. Aos dez, saiu de casa para continuar estudando em outra cidade. “Chorava todo dia de saudade, mas não queria que ninguém visse. Se vissem, iam me mandar embora.”

Tornou-se contador, professor universitário, e, conversando com uma colega, entendeu que precisava estudar mais. Mestrado só tinha em São Paulo. Foi, passou, e começou a ir e voltar a cada quinze dias. Não funcionou. Quando avisou Silvana que ia desistir, ela disse que ia junto, com os dois filhos pequenos. Venderam o apartamento. No fim do mestrado, decidiu não voltar para o Espírito Santo e emendar direto no doutorado, para não correr o risco de largar pelo caminho. Outra decisão dura, outro empurrão da esposa. Venderam a casa. Foi na USP, no último ano do doutorado, que ele e um colega desenharam a FUCEPE.

A FUCEPE nasceu pelo topo. Em 2000, ofereceu mestrado profissional antes de oferecer graduação. A lacuna era clara: nenhuma instituição do Espírito Santo tinha mestrado em negócios.

“



A gente morava na roça, não tinha energia elétrica. Eu lia a cartilha embaixo do pé de laranja. Acho que li umas quinhentas vezes.

Não dá para fazer valuation só com números contábeis. Eles contam, mas são um pedacinho. Tem que ver quem é o dono, o que está por trás.

VALCEMIRO NOSSA
FUCEPE Business School
Investidor STARS/ES

”

Quem queria fazer, tinha que ir para São Paulo. Em duas semanas, 40 inscritos para 25 vagas. Em 2010, nota 5 do MEC. A FUCEPE entrou entre as dez melhores escolas de negócios do Brasil.

Há poucos meses, Valcemiro passou o bastão para o filho, Carlos Henrique, dez anos de consultoria, incluindo sete na PwC. Hoje toca a fundação e o conselho. Investidor da STARS, viu na aceleradora o que sempre buscou no mercado de inovação: “Pulverizar o risco. Ter uma metodologia, várias startups, vários investidores no mesmo barco.”

“Não dá para fazer valuation só com números contábeis. Eles contam, mas são um pedacinho. Tem que ver quem é o dono, o que está por trás.”

Para o jovem que hoje começa, ele tem uma palavra. Resiliência. Tem coisa que se planta hoje e parece não dar em nada. Vai dar amanhã. A geração que quer resultado imediato perde mais do que ganha. E o que o dinheiro não compra, na resposta dele, é uma palavra só: honestidade.

O resto é consequência. “Eu não tô juntando patrimônio para deixar para os meus filhos. Um dia, vou pegar todo o legado e doar. Eu não quero ir sozinho. Quero que os outros venham junto.”

Antes que o mercado decida

Estudou em 2015 o que aconteceu nos Estados Unidos. Vendeu a Station em 2019 antes da onda chegar. E hoje monta, no Litoral Sul de Santa Catarina, a estrutura que ele próprio não teve quando founder.

Por Uellington Damazio

“O recurso é veneno. Sem estruturação, ele é perigoso. Com acompanhamento, ele potencializa boas práticas.”

A frase é de Fernando Selinger, sócio da Dhakar e ex-fundador da Station Telecom. É contraintuitiva e organiza tudo o que ele faz hoje. Dinheiro sozinho destrói; com governança e estrutura, alavanca. Foi essa convicção que o levou a montar, no antigo prédio da Station, o Dhakar Tech Lab, primeiro centro de inovação do Litoral Sul de Santa Catarina.

A Station Telecom nasceu em Balneário Rincão, identificou fibra óptica como a oportunidade da região, e cresceu para Içara, tornando-se uma das referências em telecomunicação no sul catarinense. Em 2019, foi vendida para a Unifique. O timing não foi sorte. Em 2015 e 2016, Fernando, então Vice-Presidente da APRONET, foi estudar o que havia acontecido com provedores de internet em mercados desenvolvidos. Encontrou um padrão: nos Estados Unidos, 5.000 provedores haviam virado 5 em cinco anos. Europa e Ásia, mesma curva. Conclusão direta: o Brasil viria depois. Articulou um núcleo regional de provedores no Litoral Sul para preparar o ecossistema. Quando a consolidação chegou, a Station estava pronta. “O sucesso de uma empresa às vezes está mais fora dela do que dentro. É preciso entender o mercado como um todo.”

Há, ainda, um aprendizado que ele faz questão de compartilhar. Olhando para trás, calcula que poderia ter capturado entre 20 e

“



O recurso é veneno. Sem estruturação, ele é perigoso. Com acompanhamento, ele potencializa boas práticas.

Três pilares: capacidade de geração de caixa, governança, e um founder com brilho nos olhos, preparado para sangrar.

FERNANDO SELINGER
Dhakar
Investidor STARS Sul SC

”

40% mais valor na venda da Station se tivesse preparado a empresa antes. Governança, documentação, estrutura jurídica, profissionais especializados ao lado dele no processo. O conselho que ele dá hoje a fundadores é o que ele gostaria de ter recebido quando era um deles: o exit começa anos antes da proposta.

Na Dhakar, capital vem acompanhado de inteligência de negócio e expertise técnica. Há um BP comercial, um time de estratégia, e a meta de provocar uma transformação em até 90 dias dentro da operação investida. Fernando enxerga o que sempre buscou na STARS: “Um movimento que quebra a cultura individualista da nossa região. Não dá para construir grande sozinho.” A mesma lógica aplicou ao Içara Futebol Clube, que preside. Em transição para o futebol profissional, com a meta de disputar a Série C do Catarinense em 2027. Articula o novo complexo esportivo municipal, investimento superior a R\$ 2,2 milhões. Realiza visitas ao Criciúma EC para benchmark de gestão. A maior lição que o futebol lhe deu, e que o mercado corporativo não ensina, é a de liderar pessoas sem retorno direto.

Para o jovem que começa, ele resume tudo numa palavra: resiliência. O quanto se está disposto a sangrar, a renunciar conforto presente por sucesso futuro. “O sucesso é muito próximo do fracasso. Caminham juntos. Às vezes falta só um pouco a mais de resiliência e as pessoas certas no caminho.”

Mais sorte que juízo

Construiu por 22 anos uma das maiores concessionárias John Deere do Brasil. Vendeu em 2023 no melhor momento da empresa. E ainda assim diz que teve mais sorte do que juízo. A história por trás dessa modéstia é o que mais ensina.

Por Uellington Damazio

Guilherme Kessler, que em 2001 entrou como sócio na Verdes Vales ao lado do pai, Ruben Kessler, e de Dorildo Berger. Em abril de 2023, vendeu a empresa para a SLC Máquinas e a Alvorada. Eram 15 lojas, 500 funcionários, R\$ 1 bilhão de faturamento. Vendeu no melhor momento da empresa. Três anos depois, é investidor em sete startups e participa do portfólio da STARS Santa Maria.

Perguntado como o pai teria reagido ao exit, Guilherme não titubeia. “Eu acho que ele não aceitaria vender. E aí está um dos grandes problemas do empresariado da minha faixa etária e do pessoal mais antigo: **a ideia é sempre agregar, sempre conquistar, sempre crescer.** Vender nunca é visto como oportunidade.” Foi essa virada de mentalidade que liberou o exit.

A virada não veio sozinha. Três ou quatro anos antes da venda, a Verdes Vales passou por dificuldade financeira séria. Cortou 20% do quadro de funcionários, retirou benefícios. Para sócios que sempre se orgulharam de uma cultura humana, foi traumático. Veio o salto da pandemia, e logo depois a oportunidade do exit. Um ano inteiro de preparação e negociação. Quando a venda fechou, três anos antes de o setor entrar em retração, ficou claro: a hora foi exata. “Acertamos na mosca a data da venda. Mas eu acho que tive bem mais sorte do que juízo.”

O conselho que ele extrai desse processo é direto: tenha sempre a empresa pronta para vender. Passivos resolvidos, parte tributária em ordem, pessoas e números espelhando a realidade do negócio. E mais: faça valuation a

“



A venda do negócio, por incrível que pareça, ainda remete ao fracasso. As pessoas acham que tu está quebrado. Era exatamente o oposto.

No Vale do Silício comemoram os erros. Aqui, sofremos com eles. Só a primeira vez tu comemora. A segunda é burrice.

GUILHERME KESSLER
Ex-Verdes Vales
Investidor
STARS Santa Maria

”

cada dois anos. Para ele, 99% dos empresários não sabem o valor real da empresa, e o mercado paga diferente do que se imagina.

“No Vale do Silício comemoram os erros. Aqui, sofremos com eles. Só a primeira vez tu comemora. A segunda é burrice.”

Olhando para os founders de startup do outro lado da mesa hoje, Guilherme vê um padrão: produto genial, dificuldade de precificar. Vendem preço, não valor. Founders técnicos com lacunas em comercial, gestão de pessoas, tributos. E resistem a delegar.

“Ninguém sabe tudo. Reconhece onde tu é ruim e bota gente boa para complementar. Quem não faz isso perde velocidade.”

Quanto à própria ambição, ele é honesto: nunca imaginou que a Verdes Vales chegaria a 15 lojas e R\$ 1 bi de faturamento. Nunca teve essa ambição. Conquistou com credibilidade, agarrando uma oportunidade por vez, comprando região quando o fabricante oferecia, mesmo sem caixa, mesmo recorrendo a banco.

O arrependimento, num livro que leu sobre o tema, virou tese: “Deveria ter batido mais na mesa.” A nova fase começou há três anos. Mais leve, com base sólida, e com uma mudança de mentalidade radical: saiu do patrimônio físico para o mercado financeiro. Hoje pensa em recursos, ações, moeda no mundo inteiro, não mais em tocar o que possui. Para o jovem santa-mariense que começa, recomenda: não criar raízes, estudar muito além da faculdade, cercar-se de gente boa, ter ambição e trabalhar muito. A frase que ele gostaria de ouvir do pai Ruben hoje resume tudo: siga em frente.

Não esperei a regra

Quando viu que a regulação que iria afetar milhões de trabalhadores estava cheia de erros, Rogério Balbinot não esperou. Foi a Brasília. Entregou um dossiê. E acabou nos grupos de trabalho que construíram o eSocial.

Por Uellington Damazio

“Quando vi que a regulação que ia afetar milhões de trabalhadores estava cheia de erros, não esperei. Fui a Brasília.”

A frase é de Rogério Balbinot, engenheiro civil e de Segurança do Trabalho, perito judicial há 40 anos, fundador da RSData. O sistema atende AMAGGI, Grupo Mateus, Marcopolo e centenas de outras, com certificações ISO 27.001 e 27.701 de proteção de dados. A RSData começou em 2003, depois que o PPP, Perfil Profissiográfico Previdenciário, foi promulgado em julho de 2002 e entrou em vigor em janeiro de 2004. Vendo grandes empresas com dificuldade para emitir os documentos, Rogério desenvolveu a primeira versão em Delphi e PHP. Pouco a pouco, a empresa virou software house de SST, Segurança e Saúde do Trabalho, com migração para Java e escala nacional.

O ponto de inflexão veio em 2014. Os programadores da RSData detectaram que as tabelas de agentes nocivos do eSocial não batiam com as legislações trabalhista e previdenciária. Como presidente da ARES na época, Rogério levou um dossiê ao Ministro do Trabalho em um evento nacional em Novo Hamburgo. Duas semanas depois, estava em Brasília. O coordenador do eSocial o convidou para o GT FENANCON, depois o de Empresas Piloto, depois o Confederativo. A regulação que entraria em vigor obrigatório em 2018 passou a ser construída com a participação direta de quem operaria a regulação na prática. A tese técnica que organiza tudo o que ele faz tem origem nessa militância: Saúde do Trabalho é simples, Segurança do Trabalho

“



Quando vi que a regulação que ia afetar milhões de trabalhadores estava cheia de erros, não esperei. Fui a Brasília.

Não tenho tempo de estudar cada situação. Falo para o Aislan: faz o que achar melhor. Confio nas pessoas. O mesmo que faço com meus gerentes na RSData.

**ROGÉRIO LUIZ
BALBINOT**
RSData
Investidor
STARS Vale do Taquari

”

é complexa. A primeira segue uma sequência lógica. A segunda exige domínio de NRs, Anexo IV do Decreto 3048/99, ACGIH, três bases distintas de agentes nocivos. A grande maioria das software houses de folha de pagamento não tem esse know-how. “O nosso sistema é um diamante lapidado. Quando o mercado se der conta, a RSData vai ser valorizada por isso.” “Não tenho tempo de estudar cada situação. Falo para o Aislan: faz o que achar melhor. Confio nas pessoas. O mesmo que faço com meus gerentes na RSData.” Como investidor, Rogério aplica a mesma lógica que aprendeu construindo empresas. Está na 7AZ, que fez exit para a Bemobi em 2023, e na 5PI. Diversificou em vários setores antes do venture capital. Alguns deram errado, outros deram certo. Na balança, deu positivo. Quando entrou na STARS, manteve o método: confiar nas pessoas, não nos planos.

Nasceu em Porto Alegre, foi criado em Encantado, formou-se na capital, e voltou para o interior. A RSData fica em Estrela, no Vale do Taquari, e ele não pretende sair. Em São Paulo, calcula, estaria em outro nível financeiro. Mas nem tudo é financeiro. Qualidade de vida, parcerias, e a responsabilidade com uma equipe formada na região, que cresceu junto, da atendente ao programador. Para o jovem de Estrela ou Lajeado que começa hoje, o conselho é direto: não esperar as coisas caírem no colo, ter relacionamento desde o primeiro dia, foco e persistência com os pés no chão, e poupar bastante no início para não passar dificuldade depois.

Sem pressa

Multiplicou o faturamento por quarenta em seis anos, sem rodada de Série B e sem queimar caixa. A história contra a corrente do SaaS brasileiro.

Por Beatriz Lebid

“



O maior concorrente ainda é o papel.

A gente é extremamente conservador no uso de recursos. Crescer dois, três, quatro por cento ao mês de forma consistente, no longo prazo, gera um crescimento exponencial. A gente prefere isso a queimar dinheiro para fazer salto curto.

ZENFISIO
Cledison Fritzen, CEO
e cofundador | Aporte
STARS desde 2020

”

A startup mais discreta do portfólio da STARS tem hoje clientes em todos os 27 estados brasileiros, em mais de mil cidades, em sete países, e atende perto de quatro mil clínicas de saúde.

Saiu de R\$ 15 mil de receita recorrente mensal em 2020 para perto de R\$ 600 mil em 2026, sem nenhum mês de retração. Cresce há nove anos seguidos, sem festas, sem manchetes, sem pivôs. Em mercado SaaS pós-bolha, é uma história contra a corrente. **“O maior concorrente ainda é o papel.”**

A frase é de Cledison Fritzen, CEO e cofundador da ZenFisio, e tem dois sentidos. O primeiro, literal: o software atende clínicas de fisioterapia, fonoaudiologia, psicologia e nutrição. Segmentos onde ainda é comum encontrar profissionais anotando prontuário em papel, agenda em caderno, contrato em caixa de papelão. “É uma mudança de hábito, mudança de cultura,” observa Cledison. O que se vende não é tecnologia. É a aceitação de uma transição.

O segundo sentido é mais interessante. Quando o concorrente é o papel, a régua de competição muda. Não se ganha por feature mais bonita, mas convencendo a clínica a abandonar trinta anos de prática.

A história começou em 2017, dentro da 13bits, empresa anterior do Cledison. Em 2019, a ZenFisio ganhou CNPJ. Em 2020, recebeu o aporte da STARS na primeira turma da aceleradora, e desde aí passou a ser o foco da operação.

“A gente é extremamente conservador no uso de recursos. Crescer dois, três, quatro por cento ao mês de forma consistente, no longo prazo, gera um crescimento exponencial. A gente prefere isso a queimar dinheiro para fazer salto curto.”

A frase merece ser lida ao lado dos números. Multiplicação por quarenta em seis anos, sem rodada de Série B, sem queima agressiva, sem time inflado. A empresa tem trinta e poucos funcionários. Para 2026, meta de 40% de crescimento. Estima-se que uma a cada cinco ou seis cidades brasileiras tenha uma clínica usando ZenFisio. Há clientes em Portugal, Angola e outros países, por crescimento orgânico.

A ambição declarada para os próximos cinco anos é maior do que software. Cledison está construindo um ecossistema de três frentes integradas: plataforma de gestão (ZenFisio), app para pacientes (FiqueZen) e solução financeira (ZenPago). Quem oferece o tripé integrado sai da categoria de software de gestão e entra na de infraestrutura de serviço.

A ZenFisio é o tipo de empresa que o ecossistema brasileiro mais precisa e menos conta. Sem unicórnio, sem rodada bilionária. Nove anos de crescimento contínuo, quatro mil clínicas, e a tese rara, em mercado de hype, de que a paciência operacional é uma forma de inteligência.

A casa que virou empresa

Apostaram R\$ 700 mil reservados para construir uma casa numa startup que ainda não existia. Hoje, a Twiggy fatura R\$ 16 milhões e atende Michael Kors.

Por Beatriz Lebid

Em 2021, Ian Oliveira e Ariadne Alcântara tinham R\$ 700 mil guardados para construir uma casa no interior de São Paulo. Decidiram apostar o dinheiro inteiro numa startup que ainda não existia. “Ou era a casa, ou era a empresa,” resume Ian. A frase virou retrato de uma geração de fundadores que escolheu o risco como condição de partida.

Hoje a Twiggy fatura cerca de R\$ 16 milhões ao ano, atende 44 marcas, opera nos Estados Unidos, Canadá e Europa, e tem Michael Kors entre seus clientes. Cresceu dez vezes em faturamento entre o início de 2024 e o início de 2025. Fechou rodada pré-seed de R\$ 3,5 milhões com ACE Ventures, FUNSES, Bossa Invest e WOW. Ian está se mudando para Nova York para abrir a operação americana. A meta é alcançar US\$ 10 milhões em faturamento até 2032 e competir com Klaviyo, Segment e Dynamic Yield.

“O melhor produto não vence a corrida. A gente foi obstinado demais com tecnologia, e demorou para vender.”

A Twiggy nasceu em 2021 como aplicativo B2C. A cliente tirava foto de uma peça e o app encontrava peças visualmente parecidas em várias marcas. Para isso, Ian e Ariadne construíram uma IA proprietária. O produto era bom. Sessenta mil downloads em pouco tempo. Mas o modelo de monetização não fechava. “Beleza, eu encontrei a peça pro cliente. Eu ganho como?” A empresa estava prestes a fechar.

Em agosto de 2022, a virada. Descartaram o B2C, pivotaram para B2B, levaram a tecnologia para dentro do site das marcas. O produto rebatizado é o Style ID. O algoritmo lê cada peça, extrai mais de duzentos atributos e cria um DNA visual. O site da marca recomenda produtos similares em segundos, aumenta conversão e ticket médio. A inteligência é a mesma. O endereço de venda mudou.

“As coisas mais loucas que aconteceram com a Twiggy foram as que mais trouxeram resultado.”

Depois do pivot, vieram a aceleração da STARS, o investimento do Google for Startups, a passagem pela Bay Area, o pitch no Black Founders Fund Global, Top 10 Startups do Sebrae, Web Summit, GITEX Global, e a pré-seed com a ACE Ventures em 2025.

Ian aproveitou cada janela. Ariadne sustentou a tecnologia que tornava cada janela aproveitável. Hoje, a Twiggy oferece também uma camada de recuperação de receita para carrinho abandonado. É, segundo Ian, o motor principal de vendas. Style ID é tecnologia bonita.

Recuperação de receita é resultado direto. Os dois juntos fazem a equação fechar. A Twiggy aprendeu a lição mais cara do começo: tecnologia que não fala a linguagem comercial do cliente não vende, por melhor que seja.

“



O melhor produto não vence a corrida. A gente foi obstinado demais com tecnologia, e demorou para vender.

As coisas mais loucas que aconteceram com a Twiggy foram as que mais trouxeram resultado.

TWIGGY
Ian Oliveira, CEO
Ariadne Alcântara, CTO

”

Faria Lima portátil

Sócio da XP até o IPO na Nasdaq em 2019, Rodrigo Regis saiu para testar uma hipótese: o trader individual brasileiro não falha por capacidade técnica. Falha por isolamento. Em três anos, a 5PI virou líder do segmento e caminha para o próximo unicórnio brasileiro.

Por Uellington Damazio

“



A diferença entre o day trader individual e um trader institucional da Faria Lima não está apenas na capacidade técnica. Está, principalmente, no acesso às ferramentas, à estrutura e ao ambiente profissional disponíveis dentro das grandes instituições.

Na 5PI, não temos medo de errar. Temos medo de ficar parados.

5PI

Rodrigo Regis, Fundador e CEO, exit-XP

”

No mercado brasileiro, há uma estatística desconfortável: a grande maioria dos day traders individuais perde dinheiro. Pesquisas sugerem que mais de 90% não permanece lucrativa por mais de um ano. A explicação convencional é técnica: faltam conhecimento, disciplina, controle emocional. A 5PI nasceu de outra leitura.

“A diferença entre o day trader individual e um trader institucional da Faria Lima não está apenas na capacidade técnica. Está, principalmente, no acesso às ferramentas, à estrutura e ao ambiente profissional disponíveis dentro das grandes instituições.”

Quem fala é Rodrigo Regis, fundador e CEO da 5PI. Passou 25 anos no sistema financeiro: foi sócio da XP Investimentos por 11 anos, liderou renda variável no Banco Inter, foi chefe de investimentos da Ativa. Quando saiu da XP, depois do IPO em 2019, levou uma hipótese: o trader individual não falha por incapacidade. Falha por isolamento estrutural.

A 5PI, fundada em 2023, é a empresa construída sobre essa hipótese. Tecnicamente, é o que se chama no mercado de mesa proprietária: a empresa avalia o desempenho de traders candidatos e, uma vez aprovados, coloca capital próprio à disposição.

O trader opera com o dinheiro da casa, dentro de regras de gestão de risco, e fica com a maior parte dos lucros. A alavancagem chega a 80 vezes, contra 20 das corretoras convencionais.

Hoje, a 5PI atende cerca de 15 mil traders ativos e detém, segundo o próprio Rodrigo, market share acima de 50% no segmento. Recebeu aporte da Stars Ventures.

Em vários momentos dos primeiros anos, a 5PI viu concorrentes crescerem mais rápido com produtos inferiores. Rodrigo descreve essa fase sem cosmética: “Em alguns momentos, isso nos fez questionar nossa própria capacidade de execução.” A resposta da empresa é o que organiza, hoje, a cultura interna: ***“Na 5PI, não temos medo de errar. Temos medo de ficar parados.”***

A frase organiza três disciplinas. Ritmo de execução como cultura, não como traço de liderança. “Saber exatamente onde termina a filosofia e começa o mão na massa.” Resistência à mimetização: copiar concorrentes parecia o caminho mais curto. A 5PI não copiou. E foco no cliente como filtro. Antes de qualquer produto, uma pergunta única: isso melhora a vida do cliente?

O próximo capítulo da 5PI é levar a mesma lógica, estrutura institucional acessível ao investidor individual, para o mercado de previsões, categoria que nos Estados Unidos já movimenta trilhões impulsionada por Kalshi e Polymarket.

Estrutura institucional acessível ao indivíduo é, em qualquer mercado emergente, uma das poucas teses verdadeiramente democratizantes em finanças. A 5PI testou primeiro no day trade. Vai testar de novo, agora, em outro lugar.

Apego à necessidade

Em oito anos, pivotou duas vezes. A primeira custou um ano de desenvolvimento. A segunda fez a empresa renascer como negócio de IA.

Por Beatriz Lebid

“Não ter apego ao produto. Ter apego à necessidade.”

A frase é de Herbert Finger, fundador e CEO da TecPet. Em oito anos, a TecPet pivotou duas vezes. A primeira custou um ano de desenvolvimento. A segunda fez a empresa renascer como negócio de IA. Em ambos os casos, o gatilho foi o mesmo: o produto não correspondia à dor do mercado. Herbert é engenheiro elétrico pela Universidade de Blumenau.

Saiu da Intelbras com o desejo de empreender. A TecPet original, com os sócios Marcus Bunn, Pablo Zandoná e Luciana Soares, foi concebida como negócio de impacto social, voltada a gerar um troco solidário para ONGs de animais. Os fundadores vinham da tecnologia, não do setor pet. Passaram um ano construindo a solução antes de vendê-la. Quando foi para o mercado, descobriram o que muitas startups descobrem tarde.

“A gente desenvolveu primeiro para validar depois. E quando começamos a vender, percebemos que não era isso que o mercado queria.”

A reação foi rápida. Mantiveram parte da vocação social, mas mudaram o foco para uma dor concreta dos petshops e clínicas: sobrecarga de WhatsApp, falta de agenda integrada, tempo perdido em tarefas repetitivas. Pivotaram para software de gestão B2B. O CNPJ foi formalizado em 2021.

O efeito foi imediato. Em 2023, primeiro lugar entre as startups da

Grande Florianópolis no programa BRDE Labs SC Growth. Em 2024, aporte de R\$ 1 milhão em rodada com SCAngels e Bossa Invest, complementando o investimento inicial da STARS. Hoje, a TecPet atende mais de 820 pet shops e clínicas veterinárias em mais de 16 estados, dobrando a base ano a ano. Em 2026, prepara nova rodada entre R\$ 5 e R\$ 10 milhões. O mercado pet brasileiro movimenta R\$ 68 bilhões por ano.

O segundo pivot é mais recente. Com a IA acessível, a TecPet incorporou camada própria de IA, batizada de TecPet IA, capaz de atender clientes pelo WhatsApp por áudio, agendar serviços, consultar histórico do pet e operar como vendedor digital. Em seis meses, segundo Herbert, ajudou clientes a venderem mais de R\$ 200 mil em produtos adicionais.

Em 2025, foi selecionada para o Scale.IA, programa que escolheu trinta startups entre quatrocentas inscritas, com patrocínio da NVIDIA, AWS, iFood e Story.

Sobre o sonho grande, Herbert é direto: exit acima de R\$ 100 milhões até 2031, faturamento mensal superior a R\$ 2,5 milhões em cinco anos, internacionalização.

A TecPet aprendeu, por experiência cara, que a empresa não é o produto. A empresa é o problema que o produto resolve. Em oito anos, mudou três vezes. O que sobreviveu foi o time.

“



Não ter apego ao produto. Ter apego à necessidade.

A gente desenvolveu primeiro para validar depois. E quando começamos a vender, percebemos que não era isso que o mercado queria.

TECPET
Herbert Finger,
CEO e cofundador
Florianópolis, SC

”

A verdade não vende

A startup tem dado mais preciso que o do cliente. Descobriu, da pior maneira, que isso travava venda. A virada veio ao deixar de vender o número certo e começar a vender a transição até ele.

Por Beatriz Lebid

“A verdade, sozinha, não vende. Você precisa vender a transição até ela.”

A frase é de Lucas Nicoletti, CEO e cofundador da Ecomilhas, empresa-filha da Unicamp que nasceu em 2022 para resolver um ponto cego do mercado: o Escopo 3, Categoria 7. Toda empresa mede combustível, energia, viagens corporativas. Ninguém media o deslocamento diário dos colaboradores. Não havia como medir sem pesquisa e estimativa. A Ecomilhas usou o que todo mundo já tem no bolso: o celular como sensor passivo, via GPS, sem atrito.

No começo, vendia-se como app de engajamento e recompensa. A virada veio em outubro de 2023, com a auditoria da KPMG. Com fatores de intensidade auditados, 0,07 kgCO₂e/km no etanol, 0,09 no elétrico, a Ecomilhas deixou de ser aplicativo de carbono e passou a ser infraestrutura de MRV: mensuração, reporte e verificação. Com a chegada da CSRD europeia e dos títulos atrelados à sustentabilidade, o dado de GPS virou o oráculo contratual.

Há um paradoxo no caminho. Quando o GPS expõe a emissão real, ele também expõe que os números antigos do cliente, baseados em pesquisa, estavam errados. Diretores de Sustentabilidade ficavam receosos de contratar. Some-se a isso um ciclo de venda de 24 semanas, brutal para o caixa de startup. A solução foi parar de dizer “seus números estavam errados” e começar a dizer “entregamos a linha de base auditável que você vai

precisar para a CSRD de qualquer jeito”. O que matava negócio virou motivo de compra.

“Cobramos por tonelada de CO₂e abatida, não por licença. Nossa receita só cresce se o resultado do cliente crescer.”

A camada fintech completa o modelo. Um cartão Mastercard cobranded devolve valor real ao colaborador que se desloca de forma mais limpa. Existem bons players de mobilidade no exterior, mas ser ao mesmo tempo dado auditável e incentivo financeiro coloca a Ecomilhas numa categoria própria. Hoje são 22 clientes corporativos entre Volkswagen, Ford, Nestlé, Saint-Gobain e Serasa Experian, 55 mil colaboradores ativos, mais de 1 milhão de viagens verificadas, 250 mil tCO₂e evitadas e NPS 90.

A expansão internacional opera em três frentes simultâneas: Brasil, entidade no Reino Unido e estruturação em Helsinque. O sonho grande é que a pegada de mobilidade seja medida com a mesma naturalidade da conta de luz, auditável o suficiente para ancorar contrato e mercado de dívida.

O conselho que Lucas dá a quem começa cabe em três linhas. Venda o problema, não o produto. Busque validação independente o mais cedo possível: credibilidade de terceiro vale mais que qualquer pitch. E tenha coragem de reposicionar a empresa inteira quando o mercado disser o que ela realmente é.

“



A verdade, sozinha, não vende. Você precisa vender a transição até ela.

Cobramos por tonelada de CO₂e abatida, não por licença. Nossa receita só cresce se o resultado do cliente crescer.

LUCAS NICOLETTI
CEO e cofundador,
Ecomilhas

”

Dinheiro no caixa

A primeira startup do portfólio STARS a entregar um exit. E uma frase de Lucas Zardo que contraria o que o VC brasileiro celebrou na década passada.

Por Uellington Damazio

“



Eu celebro dinheiro no caixa.

A demanda surgiu antes da nossa oferta. Valida o negócio. Se você vai vender para alguém, primeiro vende, depois constrói.

7AZ

Lucas Zardo, fundador e CEO | Aquisição pela Bemobi (BMOB3) em 2023

”

“Eu celebro dinheiro no caixa.”

A frase é de Lucas Zardo, fundador e CEO da 7AZ, e contraria boa parte do que o VC brasileiro celebrou na década passada. “Ter dinheiro no caixa permite fazer tudo que você quer. Fora do break-even, você consome dinheiro de algum lugar.” Opinião pouco comum vinda de alguém que poderia celebrar outras métricas. A 7AZ é a primeira startup do portfólio STARS a entregar um exit.

Antes da 7AZ, Lucas foi parte da sementinha inicial da DeliveryMuch, referência em delivery no Sul. Levou de lá paciência, resiliência e leitura de mercado.

A 7AZ nasceu em 2020, no interior de Santa Catarina, com timing afortunado. O PIX entrava em operação, e provedores regionais precisavam de camada digital de pagamento. A 7AZ entregou antes da maioria. Foi responsável pela primeira fatura de internet paga com PIX no Brasil.

“A demanda surgiu antes da nossa oferta. Valida o negócio. Se você vai vender para alguém, primeiro vende, depois constrói.”

Quando o Lucas se encontrou com o investidor-líder da STARS, no início de 2022, a 7AZ faturava cerca de R\$ 20 mil em MRR. O plano era crescer dez vezes. Em março de 2022, a STARS investiu.

Em junho, a empresa participou de um dos principais eventos do setor de provedores, com estande financiado pela rodada. “A gente não tinha capacidade de bancar

isso antes.” Foi a aposta certa. Em dezembro de 2022, a 7AZ já estava com dez vezes o MRR de nove meses antes.

Paralelamente, uma parceria comercial com a Bemobi (BMOB3) evoluiu. “Na segunda, terceira conversa, eles mesmos viraram para a gente: quer ser sócio.” O processo durou seis meses. Em maio de 2023, a Bemobi anunciou a aquisição de participação majoritária. A integração foi concluída em março de 2024.

A 7AZ chegou ao M&A com mais de 200 provedores usando a plataforma, 2 milhões de faturas processadas por mês, TPV de R\$ 1 bilhão. O aprendizado mais útil, para Lucas, não foi o tamanho. Foi o estado de prontidão.

Sobre conselho para fundadores, Lucas escolheu uma única recomendação: foca em vendas. “O fundador tem que ser o principal vendedor. Hoje, o founder que foca em produto não é o cara certo para crescer rápido. Produto cada um faz. Quem vende é o founder.”

A 7AZ na revista não serve para celebrar exit como meta. Serve para mostrar que o que parece, de fora, sorte de timing, por dentro é disciplina de execução. Vender antes de construir. Olhar caixa antes de captação. Estar preparado para a hora que a hora chega.

A dor primeiro

Como um escritório contábil familiar virou a plataforma usada por 3 mil contadores em 22 estados brasileiros.

Por Beatriz Lebid



“ A gente ficou muito tempo desenvolvendo só o produto. Hoje entendemos que foi um erro. Por sorte o produto ficou bom e o mercado existia. ”

CONFI · Time de Founders

Gustavo Novak, CTO | Daniella Novak, Produto Contábil
Mateus Kobiyama, CEO | Paulo Laba, Produto & Tecnologia

A frase é de Mateus Kobiyama, CEO da Confi. A empresa nasceu dentro de um escritório de contabilidade: Daniella Novak assumiu a operação contábil da família e, junto com o irmão Gustavo, hoje doutorando em IA na França, construiu em 2019 uma solução interna para gestão de tarefas, prazos e documentos. Quando viram que a dor não era só deles, abriram ao mercado em 2022. A Confi conheceu a STARS no Floripa Summit 2023.

Hoje atende 500 escritórios em 22 estados, com 3 mil contadores na plataforma. Sobre essa base, construiu duas IAs proprietárias: uma extrai dados de PDFs, imagens e XMLs interpretando o conteúdo; outra automatiza a conversa entre contador e cliente. A dor veio primeiro. O produto, depois.

Não existe só flores

Founder solo de uma healthtech que cresceu o faturamento por dois, três anos seguidos, Júlia Schuwartz fala sobre o que ninguém conta da rotina de empreender.

Por Beatriz Lebid

A maya saúde nasceu em 2021 da experiência de Júlia ao cuidar da mãe, que faleceu aos 59 anos após cinco anos de Alzheimer precoce. Hoje a healthtech capixaba atende 150 idosos por mês em cinco estados, com 300 profissionais na rua e cerca de 3 mil cadastrados.

Após o aporte da STARS e da Apex, em 2023, dobrou faturamento por dois anos seguidos. “A maior dificuldade que ninguém conta é ter estômago para todo dia suportar algo difícil.

Quem desiste é por falta de resiliência, não de talento.”



“ No mesmo dia em que fecha um investimento, chega uma notícia ruim para resolver. Não existe momento só de comemoração. ”

JÚLIA SCHUWARTZ

Founder e CEO, Maya saúde

Antes do ChatGPT

Dentista de formação, programava nos intervalos entre pacientes em 2022.
A Advoga IA nasceu da onda antes da onda existir.

Por Beatriz Lebid



“

Comecei o projeto em 2022.
Não tinha nem ChatGPT ainda.
Hoje, a gente cria tendência.
Outras empresas olham para o
que fazemos e copiam.

”

ROSSANO DALA ROSA
CEO e fundador, Advoga IA

A Advoga IA é o sistema operacional do escritório de advocacia: redação de peças com IA proprietária, gestão de prazos, monitoramento de processos e financeiro em uma única plataforma.

Hoje conta com mais de 5 mil advogados na base, oráculo próprio com 40 milhões de jurisprudências, e participou de soluções de IA para o STF.

Quando o mercado descobriu IA jurídica, a Advoga IA já estava criando tendência.

Beta contínuo

Da indústria à expansão internacional, a Checkbits aprendeu que o erro mais caro do founder técnico é se apaixonar pelo próprio produto.

Por Beatriz Lebid

A Checkbits nasceu de uma dor de uma multinacional do setor cirúrgico: inspeção de equipamentos. Hoje atende empresas listadas em bolsa com uma plataforma de checklists e formulários digitais que substitui papel, planilha e retrabalho por evidências em tempo real e relatórios automáticos. Mira agora mercados em Portugal, EUA e América Latina.

O método, importado do Mercado Livre numa visita à sede em Buenos Aires, vira tese: testar, validar, corrigir, repetir. Produto pronto não existe. Existe produto em beta.



“

Não se apaixone pelo produto.
Apaixone-se pelo processo
de validação. Quem nasce
em escritório, sem ir para o
mercado, morre em escritório.

”

LEANDRO RODRIGUES
Founder e CEO, Checkbits

O regulatório como fosso

Quatro anos de ANVISA e CETESB parecem desperdício. Para a Xield, foi o fosso que tornou a empresa intransponível.

Por Beatriz Lebid



“

Subestimamos o processo regulatório. Foi exatamente isso que tornou a empresa robusta e competitiva.

”

GUILHERME CARVALHO TREMILOSI
CEO e fundador, Xield

A Xield desenvolve fio de sutura com nanotecnologia de prata contra infecções em sítios cirúrgicos, principal porta de entrada para o maior desafio dos hospitais.

Acelera a cicatrização e reduz o tempo de internação. A startup, sediada no Parque Tecnológico de São Carlos, completa quatro anos no processo de obtenção de licenças junto à ANVISA e à CETESB, sustentada pelos fomentos PIPE FAPESP e FINEP e pelo investimento da STARS.

As licenças saem ainda neste ano. Próximo passo: América do Norte.

Azul e Verde

Une as cepas da Amazônia Verde com as do mar brasileiro. Nasceu dentro da FURG, transformou pesquisa em produto e hoje aparece em rankings globais de biotec.

Por Beatriz Lebid

Fundada em 2019 dentro da Universidade Federal do Rio Grande por três oceanólogos, a TerraMares mantém banco de microrganismos com cepas brasileiras e amazônicas, e desenvolve bioinsumos para agricultura, cosméticos e energia, incluindo hidrogênio verde.

Tem sede no Parque Tecnológico do Mar, em Rio Grande/RS, e filial em Manaus. Em 2025, foi campeã da categoria Industry 5.0 no South Summit Brazil, entre mais de 2 mil startups de 80 países, e venceu o Prêmio Pesquisador Gaúcho da FAPERGS na categoria Startup Inovadora.



“

Microalgas são verdadeiras fábricas de biomoléculas. Já parou para pensar o que pode ser descoberto na Amazônia Azul e na Amazônia Verde?

”

VICTOR BRIAN MAGALHÃES
CEO e cofundador, TerraMares

Inovação é uma droga

A retailtech catarinense que sobreviveu à pandemia sozinha aprendeu que ser inovador confronta o mercado antes de seduzir.

Por Beatriz Lebid



“

Inovação é uma droga. A gente acha que inovar destaca. Não. Inovar confronta, dá medo. Precisa ser muito teimoso para inovar.

”

LUIZ GUILHERME NOLDIN
CEO e fundador, Inside the Box

A Inside the Box opera no chão de loja. Plataforma SaaS catarinense que engaja, treina e padroniza equipes de varejo em escala. A marca é cliente, o vendedor é usuário.

Aos sete meses de vida, em abril de 2020, a pandemia entrou. O sócio saiu na primeira semana. A equipe seguiu pouco depois. Luiz ficou só, em modo sobrevivência, de abril a novembro.

Voltou ao mercado em 2021, e desde então cresce com a tese de 1% melhor por dia. Sem grande ideia que resolve. Execução, consistência, e teimosia para inovar quando dá medo.

A oportunidade com a Stars

A Stars é a rede nacional que une **lideranças para investir em startups e construir, juntos, as oportunidades** de quem está à frente do tempo.



Faça parte!

Escaneie o QR Code e esteja à frente do tempo.

stars



www.starsaceleradora.com.br



contato@starsaceleradora.com.br



[stars.vc](https://www.instagram.com/stars.vc)