



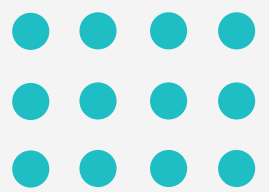
***Resumão***  
***Melhores Momentos***  
***South Summit 2022***

# ***O South Summit 2022 foi incrível!***

Foram 3 dias tão cheios de inovação que foi difícil acompanhar até pra quem estava lá no evento.

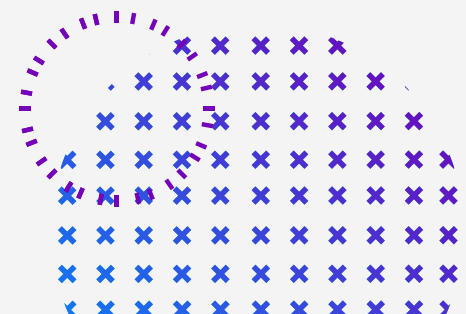
Palestras paralelas, muita informação, networking e até a chuva podem ter atrapalhado algum conteúdo, mas pode ficar tranquilo(a), o SebraeX reuniu especialistas e influenciadores para compartilhar com você o que de melhor aconteceu no Cais Mauá.





# Sumário

O que é o South Summit? .....	04
1. Varejo: Retail Tech – com Fabiano Zortéa .....	05
2. Agro e as Agritechs – com Roger Klafke .....	12
3. Tecnologia e Digital .....	17
4. Startups .....	21
5. Experiência Física, Virtual e Metaverso .....	27
6. Pessoas e Diversidade .....	30
7. Empreendedorismo Feminino .....	34
8. Público e Comunidade .....	37
9. Sustentabilidade .....	40





# *Antes de tudo, o que é o South Summit?*

O South Summit é um evento internacional de inovação que ocorreu nos dias 4 a 6 de maio de 2022, essa foi a primeira das três edições previstas para Porto Alegre. O grande objetivo desse encontro é colocar a capital gaúcha, o Brasil e a América Latina no mapa mundial da inovação por meio de conexões ativas entre startups, grandes empresas e fundos de investimentos mundiais. Além de falar de muita tecnologia, o evento também contou com falas importantes sobre sustentabilidade.

O evento teve mais de 400 palestrantes nacionais e internacionais distribuídos em 5 palcos. O assunto era o mesmo: inovação, mas para garantir que os melhores momentos do South Summit cheguem com qualidade até você, trouxemos visões diferentes sobre os destaques dos 3 dias de evento.



O South Summit trouxe novidades em muitas áreas, mas algumas delas merecem um destaque. Convidamos dois dos nossos especialistas para buscarem as principais tendências do evento nos seus segmentos:



### ***Varejo: Retail Tech***

com

***Fabiano Zortea***

📷 @fabianozortea

Especialista em Varejo  
e Consumo



FOTO: @agenciapreview

### ***Agro, Foodtech e Agritech***

com

***Roger Klafke***

📷 @rogerklafke

Especialista em Alimentos  
e Bebidas



1.

***VAREJO: RETAIL TECH –  
COM FABIANO ZORTÉA***

# 1. VAREJO: RETAIL TECH – COM FABIANO ZORTÉA.

O varejo não para, e uma feira de inovação é um ótimo lugar para encontrar insights sobre as novas tecnologias e comportamentos da área. Nosso Especialista em Varejo Fabiano Zortéa (@fabianozortea) selecionou os highlights do evento para você não ficar pra trás.



**Fabiano Zortéa**

📷 @fabianozortea

## ***Inovação e negócios digitais***

Inovar também é sobre manter a operação e arriscar novos projetos em paralelo. Procure construir uma cultura de colocar as pessoas no centro das decisões, utilizando metodologias ágeis e acessando tecnologias disponíveis e possíveis no teu contexto.

A evolução e crescimento digital surgem a partir da experimentação, repetição e avaliação dessas práticas em ciclos curtos. É uma maratona, não uma corrida de cem metros.

## ***Gente e Tecnologia***

Quanto mais digitais as marcas estão, mais humanizadas elas precisam ser. Tecnologia é meio. As empresas escalam a partir de gente engajada no propósito e inquietas sobre a melhor experiência para o cliente.

## ***Varejo além do e-commerce***

3 pilares para integração de canais:

1

Tecnologia: Investimento e implementação gradual de acordo com o que faz sentido para o cliente.

2

Cultura de uso: Time que se apropria das tecnologias e propõe melhorias de forma permanente.

3

Gestão de indicadores: Gerenciar a experiência do cliente como um todo e não apenas a transação comercial em um canal de forma isolada.



## ***Comunicação digital e crescimento de vendas***

Modelos de negócios tradicionais estão conseguindo acelerar as vendas a partir de uma presença digital qualificada.

Um exemplo é o crescimento do mercado de vinhos, que avançou a partir da desmistificação e democratização do consumo da bebida, comunicada em grande escala pelos canais digitais das marcas.

## ***Comunicação digital e crescimento de vendas***

Modelos de negócios tradicionais estão conseguindo acelerar as vendas a partir de uma presença digital qualificada.

Um exemplo é o crescimento do mercado de vinhos, que avançou a partir da desmistificação e democratização do consumo da bebida, comunicada em grande escala pelos canais digitais das marcas.

## ***Comportamento de consumo***

O mundo apresenta um contexto de stress absoluto. O nosso cérebro funciona de maneira primitiva e é impactado por milhares de informações. As marcas precisam resolver problemas das pessoas se quiserem estar em um lugar especial na vida delas.

# 1. VAREJO: RETAIL TECH – COM FABIANO ZORTÉA.

Antes de falar de consumidor precisamos compreender a sociedade, que se mostra estressada e desatenta. O tempo das pessoas é o grande ativo.

Tirar fricção da jornada de compra e oferecer conveniência é o desafio.

Para encontrar o teu caminho, reflita: por que alguém dedicaria tempo para a tua marca?

## ***Colaboração para inovação***

A Evolução do Golden Circle (Simon Sinek) é proposta pelo Edson Matsuo (Grendene e Bergamotta Labs) como o Diamond Circle.

Ele inclui o atributo “Com Quem” além do “Por que, Como e O quê”.

Desta forma, o valor da proposta de valor de um negócio ou produto pode ser ampliado a partir de estratégias e conexões colaborativas para criação e desenvolvimento.



## ***Mercado de segunda mão***

Crescimento do mercado de segunda mão está sendo estimulado pelas mídias, que se reflete nas escolhas dos consumidores.

A melhoria da estrutura dos brechós físicos e o aumento do número de brechós online estão indicando a confirmação desta tendência.

## ***Metaverso***

A marca não simplesmente “entra” no metaverso: ela promove uma nova experiência que deve ser relevante para o consumidor. Mapear a jornada de uso é um importante componente estratégico nesse novo potencial “canal de vendas”. Grandes marcas estão entrando para oferecer experiências de gamificação e se conectarem de uma forma divertida com seus consumidores.



# 2.

## ***AGRO E AS AGRITECHS – COM ROGER KLAFKE***

A alimentação das pessoas é um dos fatores que mais mudaram na última década. A inovação hoje muda o setor a cada dia e invadiu até mesmo setores mais tradicionais como o Agro, agora Agritech. Roger Klafke, especialista em alimentos e bebidas do Sebrae RS, foi convidado a trazer as principais tendências desses mercados e agora você pode conferir as melhores partes aqui.



### ***Inovação no Agronegócio pelas Agritechs***

O cenário de êxodo rural e aumento dos custos nos insumos são desafios a serem superados para o desenvolvimento do agro nos próximos anos. Uma das grandes oportunidades de inovação na prática está na conexão entre soluções e novas tecnologias oferecidas ao pequeno produtor. E quem pode tornar isso possível são os agentes financeiros e de fomento e pesquisa.

A inovação também pode chegar através de parcerias e cooperação. O Brasil hoje é uma referência em inovação aberta no agronegócio mundial e a construção conjunta vem promovendo cada vez mais inovação acessível para os produtores rurais. O produtor rural está virando um startupeiro que cria e dissemina soluções para o setor.



FOTO: @agenciapreview

**Roger Klafke**

📷 @rogerklafke

Apesar de imagens mais tradicionais do campo, o produtor hoje utiliza dados, compartilha informações e constrói conexão com o mercado através de colaboração técnica e de gestão. A evolução é tanta que foram citadas tendências de robotização, rastreabilidade, sustentabilidade, descarbonização, integração de dados, fintechs com acesso inteligente ao crédito, além da digitalização da propriedade para preparar a estrutura ao ESG são fundamentais.

### ***Oportunidades no agro***

O Agro está reforçando e modernizando sua operação. Um fator fundamental nesse processo foi a aceleração de pesquisa, assistência técnica e digitalização que ocorreu durante a pandemia.

com as oportunidades e dores, tornando possível construir e aprimorar soluções escaláveis. Ao chegar no campo, é preciso que produtos e serviços sejam testados ao máximo, o produtor quer evoluir, mas não pode perder tempo com testes que não sejam conclusivos e não agreguem valor.

Um dos focos de oportunidades hoje é um dos maiores desafios do setor: a redução do gap de produtividade. Existem muitas oportunidades em soluções que resolvam ou reduzam o desperdício e perdas no processo de produção e distribuição.

### ***Tendências nas Agritechs***

A transformação digital do agro já começou, cada vez mais os dados são utilizados na tomada de decisão das propriedades rurais.

As oportunidades de investimento no campo são muitas, fique atento a essas 5 e prepare-se para o futuro do agro:

1

Uso de bioinsumos

2

Soluções que traduzam riscos da atividade rural para o mercado financeiro.

3

Operações com desmatamento zero.

4

Certificação de carbono para redução do impacto ambiental.

5

Melhorias em previsões com mais precisão para mitigação de riscos

## 2. AGRO E AS AGRITECHS – COM ROGER KLAFKE

A tecnologia está trazendo muitas oportunidades de integração entre plataformas e softwares para gerar valor e dados para a decisão dos empreendedores rurais. Mas é importante lembrar que antes de investir, o produtor precisa ter acesso às tecnologias disponíveis e suporte para escolher a tecnologia que faz mais sentido para a realidade dele.

É fundamental que o modelo de testagem seja aplicado ao campo em um processo constante de testar, avaliar, analisar e aplicar melhoria baseado em dados. O Agro é “indústria a céu aberto” e é preciso levar em conta o impacto ambiental de todas as melhorias criadas, é importante crescer em quantidade, mas crescer em sustentabilidade (ESG) é tão importante quanto.



Com o mercado de agritech em expansão, o futuro das empresas rurais deve evoluir muito nos próximos anos e as oportunidades também. Se você quer novos caminhos para empreender, o agro é uma ótima opção para apostar.





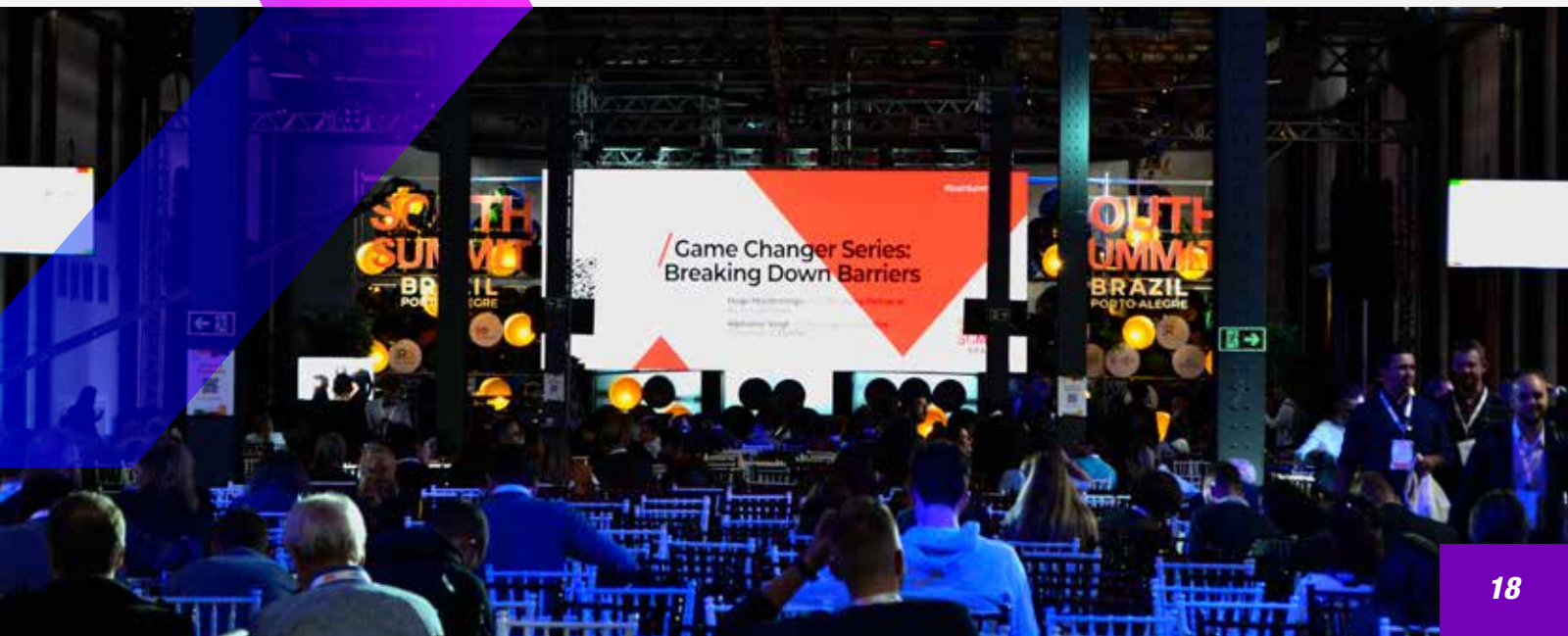
3.

***TECNOLOGIA E DIGITAL***

### ***Pandemia e salto digital***

A transformação digital vem acontecendo há muito tempo, mas foi muito acelerada com a pandemia. Com isso, a tecnologia evolui de forma exponencial, e mostra que vai seguir assim. Para encarar essa velocidade, precisamos aprender e reaprender constantemente.

O ponto negativo dessa mudança acelerada é o gap importante que fica pelo caminho, a inclusão digital. Boa parte das pessoas ainda não tem acesso a essa tecnologia avançada e muitas empresas ainda não se digitalizaram.



O desafio fica para todo o mercado, mas também para governos, universidades e terceiro setor que assumem um papel fundamental de auxiliar na jornada de integração social da tecnologia, trabalhando de forma colaborativa para fomentar a digitalização de micro, pequenos e médios negócios.



### ***Cultura Startup***

O avanço tecnológico tornou muito difícil o acompanhamento de tudo que acontece em tempo real. Por isso, startups estão buscando uma cultura cada vez mais colaborativa para construir e crescer junto com seus concorrentes, fortalecendo o ecossistema.

A fórmula do erro e da testagem são importantes, mas é preciso errar rápido e pequeno para corrigir com agilidade e sem comprometer o negócio. Daí a importância das soluções beta para testagem de performance, sempre focando no problema dos clientes e não no seu produto.

Essa cultura afeta não apenas a entrega final, mas toda a estrutura das empresas que precisam mudar de um modelo de comando e controle tradicional para uma cultura de autonomia e alinhamento. Inclusive, esse é o formato ideal para reter talentos e extrair o melhor de cada profissional.







# 4 **STARTUPS**

O mundo da inovação hoje é formado por startups. Essa realidade tomou o mercado na última década e essa cultura startupeira vem potencializando cada vez mais o avanço de tecnologias. Além de muitas conexões feitas entre startups e investidores, é claro que esse foi um dos assuntos mais falados nos palcos.

# Acelerando Ideias

Startups são criadas para acelerar, isso todo mundo já sabe, mas o startupeiro precisa ter um cuidado muito grande de não trocar os pés pelas mãos na hora de pisar no acelerador. Nosso parceiro Vinicius Piva trouxe uma fala do Painel “Acelerando Ideias” sobre esse planejamento:

“Para acelerar a ideia da sua startup, o ideal é ter foco, fazer com que a equipe compre a ideia, a cultura e o propósito de crescimento, entender a necessidade de identificar melhorias dentro do processo, ter prioridade, prototipar, validar e trabalhar sempre a educação como forma de acelerar o desenvolvimento de ideias.”



**Vinicius Piva**

Instagram [@vlpiva](#)

# Da Idealização ao Crescimento Exponencial

A conexão entre produto, pessoas e customer success é fundamental desde a formação da ideia para garantir maior assertividade e atender diretamente a necessidade do cliente. Com uma visão bem estruturada é hora de pensar no crescimento exponencial. E esse foi o papo do Painel “Da Idealização ao Crescimento Exponencial”, que destacou 3 principais passos:

**1** O produto com foco em pré-venda - estamos na era do produto, e não da marca;

**2** Talentos - não adianta só garantir o dinheiro: o dia seguinte chega e é preciso entregar valor humano ao investidor;

**3** Localização geográfica - é preciso ter por perto geradores de conhecimento e instituições de pesquisa e desenvolvimento.

O perfil do empreendedor também é importante na visão de crescimento exponencial. O empreendedor tradicional é a pessoa que pensa no desenvolvimento do negócio e busca realizar toda a curva de evolução da empresa. Enquanto isso, o Venture Capital é a pessoa que busca acelerar o mais rápido possível para alcançar os múltiplos que tanto deseja. Na hora de projetar o crescimento da sua empresa, é vital adequar o modelo de acordo com o perfil desejado.

# *Ecosystema de Porto Alegre*

No Painel “A Costura do Ecosystema” foi debatida a situação do mercado de startups e inovação. Separamos alguns highlights do que foi discutido no palco:



O Pacto Alegre está trabalhando para termos um ecosystema de classe mundial na capital gaúcha.



Jovens estão indo para outros ecosystemas, como a China e Vale do Silício, aprendem mais e depois voltam para empreender aqui.



O RS criou um ecosystema de aceleradoras, investidores e diversidade que é tão importante. Agora o empreendedor não pensa mais em sair do estado, e essa união vai tornar o ambiente de negócios do RS cada vez mais forte.



Empresas estão mudando o mindset e cooperando, inclusive entre concorrentes, assim como é no Vale do Silício.



Universidades agora formam mais empreendedores e não apenas funcionários para grandes empresas.



# Sebrae RS premia Startups Gaúchas

A competição de Startups do South Summit incluiu mais de mil inscrições, sendo 45% brasileiras e 55% internacionais. Entre as 30 finalistas, 17 eram gaúchas e 13 delas passaram por programas de aceleração do Sebrae RS, incluindo a grande vencedora Yours Bank de Santa Rosa, no interior do estado.



## 4. STARTUPS

O Sebrae RS, representado pelo Diretor-Superintendente André Vanoni de Godoy, subiu ao palco para parabenizar os empreendedores e empreendedoras gaúchos e trazer uma notícia surpresa: todas as 17 startups gaúchas finalistas da competição serão levadas pelo Sebrae RS para o Startup Summit 2022, a ser realizado em Florianópolis (SC), em agosto.



**SOUTH  
SUMMIT**  
— BRAZIL —  
PORTO ALEGRE

***André Vanoni de Godoy***  
Diretor-Superintendente



# 5.

## ***EXPERIÊNCIA FÍSICA, VIRTUAL E METAVERSO***

A jornada do cliente se tornou multicanal e a inovação está trazendo cada vez mais o foco muito grande na visão do consumidor. Quanto mais nos aprofundamos no assunto, mais os números mostram que o futuro da venda é estar onde o cliente está e oferecer as soluções que ele realmente precisa.

## 5. EXPERIÊNCIA FÍSICA, VIRTUAL E METAVERSO



**Kelly Gusmão**

@kellyjgusmao

Kelly Gusmão, convidada do SebraeX para o South Summit, destacou 3 tendências que não saíram da cabeça dos participantes do South Summit Brasil.



### 1. One Stop Shop

O nome entrega tudo: o conceito desse tipo de negócio é que o cliente encontre tudo que precisa no mesmo lugar e de uma só vez. A ideia é que o core business não mude, mas que a empresa possa oferecer outras soluções para o cliente final (seja por fusão ou parceria com outros negócios).

### 2. Experiência do cliente

É preciso entender o cliente, mas não só com números. O consumidor precisa participar das decisões e unir os dados com a expertise humana para alcançar as melhores soluções para a empresa e o cliente.

### 3. Realidade virtual ou Metaverso

Metaverso, NFTs, olimpíadas de games virtuais, e-sports. A realidade virtual está cada vez mais real e exige que as marcas estejam onde a audiência está, mas lembre-se: é preciso ter um propósito maior que apenas vender, você precisa ser útil para o consumidor. O desafio agora é participar dessa experiência e transformar isso em oportunidades de negócios.

### 4. Jogos e o Metaverso

O Metaverso existe há bastante tempo no mundo dos games, shows de artistas como Ariana Grande e Emicida mostram que a realidade também é virtual. O mercado dos games é um oceano de oportunidades e já movimentou cerca de US\$2,3 milhões só no Brasil em 2021.

#### Case Postos Ipiranga

Vinicius Piva acompanhou o Painel *“It’s all about Experience”* e trouxe o case da rede de postos Ipiranga que já se conectou ao metaverso e está lá fazendo testes, entendendo o ambiente e as oportunidades. Aproximando os mais entusiastas sobre o assunto e usando games para deixar a ação mais atrativa.





6.

***PESSOAS  
E DIVERSIDADE***

### ***Nina Silva: diversidade é lucro***

A mulher mais disruptiva de 2021 lotou a Arena Stage para falar de diversidade com muito conhecimento e propriedade. Nina Silva, Fundadora do Movimento Black Money e CEO do D'Black Bank, foi um dos pontos mais altos do evento. Sua fala foi carregada de pontos fundamentais para quebrar barreiras e fortalecer a diversidade no mercado da inovação.



“Racismo também é uma burrice econômica. A diversidade aumenta o lucro.”

***Nina Silva***

📷 @ninasilvaperfil

### ***Inovação a partir de pessoas***

A diversidade também foi assunto no Painel “*Latin American Badass Ladies: Founders & VCs*” que trouxe a importância de ter profissionais com habilidades e aspectos diversos para formar uma equipe que desafia e traz diferentes visões para alcançar novos resultados.

Gabriella Bordasch reuniu algumas falas de speakers que reforçaram o foco nas pessoas e a importância disso para a performance dos negócios.

**Gabriella Bordasch**

📷 @gabriellabordash



"Negócios são feitos por pessoas. Se você não entende de pessoas, não entende de negócios."



"A indústria 5.0 não é uma grande evolução. Mas a diferença da 4.0 é que a traz uma visão mais humanizada de tudo. O robô pode fazer uma peça, mas o cognitivo está presente no homem. E isso a máquina não substitui".



"Não temos mais espaço para a figura do herói. Problemas complexos a gente resolver com várias pessoas pensando juntas na solução."

### ***Liderança humana***

Chega de líder herói! O Painel *“Além do exponencial: uma nova maneira de pensar e fazer”* trouxe uma visão importante sobre a mudança da liderança. O mundo atual abunda de informações e não podemos mais bancarmos os líderes heróis que sabem tudo, é importante sermos humanos, vulneráveis, confiar nas equipes, cuidar das pessoas e colocar elas no centro. Precisamos criar estruturas que inspirem um movimento e que esse movimento ande com autonomia.





7.

# ***EMPREENDEDORISMO FEMININO***

O South Summit contou com uma força feminina notável, foram muitas participantes e muitas palestrantes mulheres, o que trouxe um tom muito mais inclusivo para o evento e reforçou pontos importantíssimos para o empreendedorismo feminino.



## 7. EMPREENDEDORISMO FEMININO

No Painel “WomanInTech”, Tânia Cosentino trouxe o case da Microsoft onde trabalhou processos como treinamentos e mentorias para desenvolver a carreira de outras mulheres.

Historicamente, as mulheres empreendem a partir de uma dor pessoal, e a Microsoft tem apoiado para que essas possíveis empreendedoras se aproximem de investimentos para desenvolver seus negócios voltados para tecnologia, além de aproximá-las de startups, para que consigam colocar suas empresas em outro patamar e aproveitar as oportunidades de negócios.



## 7. EMPREENDEDORISMO FEMININO



### ***Abertura e fechamento de empresas femininas***

Em 2021, 46% das novas pessoas empreendedoras no Rio Grande do Sul são mulheres. Mas quando o assunto é o fechamento de empresas, a força feminina é impactada 10 vezes mais. Os motivos são muitas vezes os mesmos: atuação em casa como chefe da família ou falta de apoio e espaço no mercado.

“Tem mais CEOs chamados John e David do que mulheres CEOs no mundo todo”.

***Nina Silva***

📷 @ninasilvaperfil



# 8.

## ***PÚBLICO E COMUNIDADE***

O futuro dos negócios é colaborativo, inclusive com seus clientes. Hoje falamos cada vez mais em comunidades, em como estar com o público sem interrompê-lo. Os desafios são grandes, a saturação de informação é cada vez maior e a atenção virou um ativo muito valioso.

### ***Abertura e fechamento de empresas femininas***

Chegou a hora de apostar na colaboração. O futuro é colaborativo e grandes players do mercado já estão entendendo a importância de se conectar com seus pares e também com pequenos varejistas para fomentar novos negócios. Uma visão colaborativa agrega ao mercado e a todos os envolvidos. Bote seu foco na cooperação invés de na competição, e lembre-se: cliente no centro.

### ***Dados até pra quem acha que não dá***

Até o caderninho da mercearia está cheio de dados, mas pra quem quer mais e acha que não é acessível, os marketplaces entram nessa equação como possíveis fornecedores de análise de dados e fornecimento de inteligência artificial para os pequenos varejistas.

### ***Comunidade é cooperação***

Crie a Comunidade da sua marca. O marketing não é mais aquele marketing que interrompe, se vamos falar de futuro, precisamos falar de parceria. Fomente que seus clientes tragam os próximos problemas que a sua empresa deve resolver, coloque o cliente como parte fundamental do seu negócio e observe sempre o que ele tem a dizer.



### ***Sociedade desatenta e a marca facilitadora***

A influenciadora digital Luisa Ramirez (@luisaramirezz) acompanhou o evento com o SebraeX e trouxe destaques importantes sobre o assunto. O primeiro destaque é uma fala de Márcio Callage, CMO da Olympikus que descreve os tempos atuais como a “Sociedade desatenta”, em que atingimos um ponto de saturação de informações que ninguém mais liga pra marcas ou produtos, as pessoas querem coisas úteis.



**Luisa Ramirez**

Instagram @luisaramirezz

A marca agora precisa ser uma facilitadora, oferecer uma experiência mais conveniente para o público e saber usar os dados para apresentar a oferta na hora certa, no lugar certo e para a pessoa certa. E depois que seu cliente fidelizar, tudo fica mais fácil e mais barato.





9.

# ***SUSTENTABILIDADE***

A sustentabilidade foi um ponto muito destacado no South Summit 2022. Desde a visão de negócios e oportunidades até questões mais graves como o prazo para manter o nosso planeta saudável.

### ***ESG dá retorno financeiro***

O evento tinha a intenção de gerar o mínimo de resíduos e os 3 dias de evento reforçaram esse propósito com falas focadas em ESG (governança ambiental, social e corporativa), demonstrando a importância, inclusive financeira, de seguir caminhos sustentáveis.



Sustentabilidade é negócio: existem muitas oportunidades de criar uma solução sustentável dentro da sua empresa. Por exemplo, uma solução para que seu cliente não emita carbono.



Sustentabilidade gira dinheiro: empresas ESG tendem a trazer melhores retornos para seus investidores ao longo dos anos. Isso porque suas políticas evitam acontecimentos que podem afetar a saúde da organização.



### ***2025: o Turning Point***

Gonzalo Muñoz Abogabir, Fundador das empresas TriCiclos e Manuia, veio diretamente do Chile para reforçar um ponto vital para o futuro de qualquer negócio. Segundo ele, qualquer propósito se tornará inválido se não tivermos todos o propósito de sustentabilidade. Através de números, Gonzalo reforçou dados alarmantes sobre o futuro do planeta.

“Nosso pico de emissões de poluentes deve acontecer no máximo até 2025, então devemos ter o turning point, a partir daí precisaremos reduzir em 50% as emissões até 2030 e praticamente zerar os poluentes até 2050. Ou o nosso planeta não terá mais volta.”

***Gonzalo Muñoz Abogabir***



# *Os melhores momentos do South Summit são um oferecimento SebraeX.*

Para revolucionar o empreendedorismo gaúcho, o SebraeX está 100% focado em apoiar o ecossistema de inovação do Rio Grande do Sul criando conexões, trocas e muito conhecimento.

Agora você já sabe: pode contar com o SebraeX.



***Siga nosso perfil no Instagram para acompanhar as novidades do mercado de inovação:***

 ***@Sebraex***

***Quer saber como colocar todos esses insights em prática?***

O Sebrae é pra ti. Conte com a gente para tirar essas ideias do papel e transformar tua empresa com foco em inovação.



# Confira quem ajudou a trazer esse conteúdo para você:



**Alcir Cardoso Meyer**

Head de Startups do Sebrae



**Gustavo Moreira**

Especialista de Projetos de Inovação



**Dafne Agarrallua**

Especialista de Projetos de Inovação



**Candida Busatto**

Analista de Articulação de Projetos



**Fabiano Zortéa**

Especialista em Varejo e Consumo



**Roger Klafke**

Especialista em Alimentos e Bebidas do Sebrae



**Paula Fogliatto**

Analista de Projetos de Inovação



**Sarah Bonfanti**

Analista de Articulação de Projetos



**Vinicius Piva**

Cultura de Inovação, Transformação Digital e Ecossistema de Startups



**Maria Fernanda Alves**

Analista de Negócios



**Gabriella Bordasch**

Diretora na Daterra Filmes



**Kelly Gusmão**

Co-Founder, Chief People Officer at Warren Brasil



**Natalia Canever**

Analista de Projetos de Inovação



**Luisa Ramirez**

CEO em Luisa Ramirez Marketing Company