

Ou seja, a Take Phone estava quebrada, mas o conhecimento era muito, num mercado pujante.

Nesse contexto, prevaleceu a ousadia de virar o jogo. “Vimos que nem os fabricantes nem as operadoras de telefonia tinham o componente que estava faltando: o de como usar a estrutura tecnológica dos telefones. Criamos, então, um software, uma plataforma, que conectava várias peças tecnológicas e permitia a entrega de serviços para o cliente final, que, à época, era via SMS”, explica. “Fizemos, no entanto, algo ainda mais inovador: transformamos o pedido de música, que no mundo inteiro era feito por meio de código, em uma conversa”, emenda. “Hoje, parece uma coisa simples, mas, naquele momento, foi uma revolução.”

Internacionalização

Para seguir no novo caminho, Daniel e o sócio tiveram de fechar as empresas deficitárias, apostando todas as fichas na nova plataforma. O entusiasmo só não era maior porque ainda havia um passivo financeiro grande a ser superado. Mas nasceu a Take Net, especializada em serviços de alto valor agregado para as operadoras de telefonia — um componente de tecnologia e um componente de conteúdo. “Para fazer as músicas de celular, nós tínhamos a tecnologia, a nossa própria plataforma, e recorremos a ferramentas inovadoras para produzir as canções. Tínhamos vários diferenciais, isso antes da consolidação do setor de telefonia. Chegamos a ter o monopólio desse mercado no Brasil”, diz.

A Take Net — depois, Take Blip — passou a ser vista como uma empresa de tecnologia focada em telefonia celular, o que foi um sucesso no mundo inteiro antes dos apps. Chegar a esse estágio, contudo, exigiu muito controle emocional e, segundo Daniel, fé. “Tínhamos muita pressão financeira, de credores. Felizmente, tivemos resiliência e estruturas construídas em famílias de vencedores, de pais empreendedores, que vieram do nada e nos motivavam”, acredita. Não só. “Cometemos muitos erros, especialmente de gestão, mas aprendemos com eles, em administrar pessoas, nas questões contábeis, no fluxo de caixa,

Fotos: Arquivo Pessoal



Daniel, na premiação Great Place To Work



Durante participação no Great Place to Work



Daniel palestra no “Chatbots Meeting”

em logística, em talentos, em planejamento, no entendimento de variáveis macroeconômicas, em aprender a lidar com grandes empresas, pois, como pequenos, estamos em situação mais fragilizada”, relata.

Daniel tem certeza de que todos erros e acertos das empresas que não floresceram são o combustível para o sucesso da Take Blip, da qual ele é presidente do Conselho de Administração. Consolidada, a startup já levantou mais de US\$ 170 milhões com investidores de primeira linha, liderados pelo Warburg. “Mas foi a nossa

história lá no começo que nos trouxe até aqui. Falhamos, falhamos grande e não foi nada barato emocionalmente e financeiramente. O importante é que, durante toda a nossa história, a nossa rota, fomos corrigindo das falhas e consolidando nossa reputação”, afirma ele, que está nos Estados Unidos tocando o processo de internacionalização dos negócios.

A Take Blip está em 25 países. No total, são 3 mil clientes, sendo que, das 500 maiores empresas do Brasil, 300 usufruem das inovações entregues pela startup. “Nosso maior desafio hoje, com

tudo o que aprendemos, é estar à frente da tecnologia, como a gente já está. Somos parceiros das maiores empresas de tecnologia do mundo, como a Meta, dona do Facebook e do WhatsApp”, destaca. “Também temos de aproveitar esses canais tradicionais e as redes sociais para fazer a conexão entre pessoas e marcas. Qualquer empresa do mundo pode ser nossa cliente, de qualquer tamanho”, acrescenta.

Geração de riqueza

Planos estruturados, a Take Blip pretende fechar contratos



Com funcionários, celebrando resultados



No evento “Chatbots Meeting”, em 2016



Publicação no jornal Planeta Digital (1999)

a partir do exterior. “Temos de criar raízes nos Estados Unidos, em Portugal e Espanha e na América Latina, começando pelo México”, explica. O objetivo é estar mais próximo fisicamente dos seus principais aliados tecnológicos, que são Google, Apple e Meta. “A intenção é replicar o mesmo sucesso que temos no Brasil com o WhatsApp nos EUA, além de continuar o processo de aquisição de empresas, como ocorreu com a Stilingue, que usa inteligência artificial no social listening e nos permitiu ter um entendimento melhor das redes sociais, um complemento para os nossos serviços”, assinala Daniel.

O executivo vê, ainda, oportunidades em mecanismos de pagamentos dentro das redes de conversas. “As pessoas, por exemplo, não precisarão mais sair do WhatsApp para pagar alguma coisa”, lista. Planos à parte, Daniel reconhece que empreender não é um fato trivial. “Fazer gestão de pessoas e de culturas é muito complexo. Saímos de 145 pessoas para 1.800. Isso nos fez aprender novas habilidades. Crescimento acelerado de um negócio tem a ver com a capacidade do empreendedor de conhecimento, inclusive do mercado financeiro. É preciso um relacionamento muito bom com os investidores, entender o que é governança nas relações com as pessoas e com a burocracia”, frisa.

Todo esse processo decorre do desejo de Daniel e de seu sócio de lançar ações da Take Blip nas bolsas de valores dos Estados Unidos. “Já tive reuniões na Bolsa de Nova York (Nyse) e na Nasdaq. Portanto, temos de estar preparados para estarmos listados nesses mercados, o que aumentará o nível de complexidade da nossa governança. O mercado do mundo inteiro, incluindo os grandes bancos, já está nos conhecendo”, conta. Outro desafio é criar uma comunidade de desenvolvedores em cima da plataforma da startup. “Vamos sair de uma empresa de tecnologia para criar um ecossistema”, enfatiza. Tudo, é claro, sempre colocando à frente os valores das pessoas, reconhecendo, como empreendedores, o papel de incentivo para mostrar que é possível ter sucesso, criar empregos e contribuir com a geração de riqueza.