

ARTIGO

Executivo na área de tecnologia e negócios, consultor e fundador da Caldeira Growth. Recentemente lançou seu primeiro livro: *Cresça ou desapareça — estratégias de crescimento para gestores e empreendedores* (Alta Books)

Por Denis Caldeira



Por que copiar o Vale do Silício não faz empresas crescerem no Brasil?

Lições das big techs são valiosas, mas só geram resultado quando adaptadas às limitações, à cultura e às oportunidades do mercado brasileiro

Durante anos, o sucesso das big techs criou a ilusão de que existe uma fórmula universal para crescer rápido, inovar constantemente e dominar mercados. Google, Meta e outras gigantes do Vale do Silício tornaram-se referências globais, e muitas empresas brasileiras passaram a tentar replicar seus modelos quase como um manual. O problema é que crescimento não acontece no vácuo. Ele é profundamente influenciado pelo ambiente em que a empresa está inserida.

No Brasil, a realidade impõe desafios que simplesmente não existem no ecossistema que deu origem às big techs. Instabilidade regulatória, carga tributária complexa, burocracia elevada e acesso restrito a capital mudam completamente a equação do crescimento. Dados do Banco Mundial mostram que empresas brasileiras gastam mais de 1.500 horas por ano apenas para cumprir obrigações fiscais, um custo invisível que afeta margem, velocidade e capacidade de inovação. Ignorar esse contexto ao importar modelos de gestão é um erro estratégico recorrente.

Outro equívoco comum está na romantização do crescimento acelerado a qualquer custo. No Vale do Silício, operar no prejuízo por anos é parte do jogo, sustentado por abundância de capital e alta tolerância ao risco. No Brasil, poucas empresas sobrevivem a longos períodos de caixa negativo. A busca por escala precisa caminhar junto com eficiência operacional, previsibilidade financeira e geração de valor desde cedo.

Isso não significa que as empresas brasileiras devam ignorar as

lições das big techs. Há aprendizados extremamente relevantes que podem ser adaptados com sucesso. Um deles é a disciplina orientada por dados. Tomar decisões baseadas em experimentação, métricas claras e ciclos curtos de aprendizado reduz desperdícios e aumenta a assertividade estratégica. Outro ponto essencial é o foco obsessivo na experiência do cliente, especialmente em um mercado no qual consumidores abandonam marcas rapidamente diante de experiências negativas.

A forma de liderar também precisa evoluir. Pesquisas

amplamente conhecidas mostram que equipes de alta performance dependem mais de confiança, clareza e segurança psicológica do que de talentos individuais isolados. Em um país marcado por desigualdades e diversidade cultural, lideranças que combinam empatia com direção estratégica consistentes tendem a construir times mais resilientes e engajados.

Por fim, o crescimento sustentável no Brasil passa necessariamente por governança. Empresas que estruturam bem seus processos, definem papéis com clareza e

mantêm disciplina estratégica aumentam significativamente suas chances de escalar sem perder controle. Mais do que adotar modismos tecnológicos, o diferencial está em alinhar cultura, gestão e execução à realidade do mercado.

O Brasil pode aprender muito com o Vale do Silício, mas não precisa tentar ser o Vale do Silício. Crescer aqui exige menos encantamento com fórmulas prontas e mais pragmatismo para adaptar bons princípios a um ambiente complexo, desafiador e, ao mesmo tempo, cheio de oportunidades.

