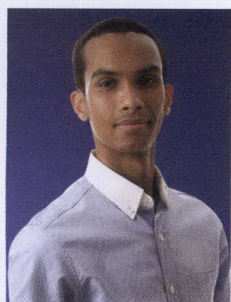
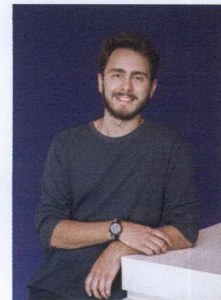


APRESENTADO POR



João Gabriel Faria Miranda, 24

João estudou um ano de ciência da computação, mas abandonou para focar no trabalho na Pagar.me (hoje parte da Stone), em que entrou aos 17 anos. Adquiriu experiência no setor financeiro para, quatro anos depois, fundar a Hash: serviço de pagamentos para negócios B2B que já recebeu R\$ 16 milhões em investimentos. “Viabilizamos que empresas não financeiras ofereçam soluções de pagamento customizadas para pequenas e médias empresas”, explica. “Um exemplo: a Leo Madeiras, que vende madeiras, criou a Leozinha, uma maquininha de pagamentos exclusiva para marceneiros, o que ajudou a ter um fluxo financeiro mais saudável e rentável. Tal customização é inviável para as grandes empresas que oferecem as soluções padrões.”



Vinícius Soares, 25

O garoto que vendia maçãs do amor para ajudar a mãe em Piumhi (MG) é um dos fundadores e diretor de produto da Monetus, gestora de investimentos digital baseada em Belo Horizonte. Seleccionada como uma das 50 startups mais promissoras de 2019 pelo fundo norte-americano Kairos, a empresa atende 14 mil clientes que colocam ali de R\$ 100 a R\$ 1 milhão — totalizando mais de R\$ 150 milhões.

“Unimos princípios de economia comportamental, teoria moderna do portfólio e tecnologia de ponta”, diz. “Oferecemos uma plataforma através da qual os clientes podem definir seus objetivos e investir com apenas um clique com taxas quatro vezes menores que a média do mercado.”

Paulo Bichucher, 29



Paulo começou como estagiário no Pátria Investimentos e ficou na empresa seis anos, atuando em private equity. Mas desde a faculdade ele queria empreender. Fez então um MBA na Wharton School, da Universidade de Pensilvânia, para novos modelos no mercado imobiliário, área de seu pai, Andre Bichucher. Da China, trouxe o conceito de apartamentos antigos reformados, mobiliados e compartilhados que se transformou no seu novo negócio, a Yuca (os outros sócios: Eduardo Brennand Campos e Rafael Steinbruch). Segundo Paulo, a empresa já levantou cerca de R\$ 40 milhões para ter fôlego para adquirir imóveis e transformá-los em estúdios. A ideia é captar mais e criar um fundo de investimento imobiliário residencial voltado para renda.

Gabriel Kallas, 27

Aos 16 anos, no intercâmbio de high school, o mineiro Gabriel Kallas, hoje CEO da Toro Investimentos, assistiu como ouvinte às aulas sobre administração financeira na Universidade do Colorado. Constatou um cenário de investimentos diferente do brasileiro. “A maior parte investia em plataformas abertas, e metade da população investia em ações.” De volta ao Brasil, no primeiro ano de faculdade, ele se juntou a amigos para criar a Toro. “Começamos oferecendo uma plataforma de cursos gratuitos e análises online sobre investimentos”, recorda. “Em 2017, vendemos 40% da empresa por R\$ 100 milhões, o que nos deu capacidade financeira para nos tornarmos a primeira fintech do Brasil a abrir sua própria corretora de valores.”



Bruno Ballista, 29

Bruno começou a se interessar por finanças no curso “Aprenda a Investir em Ações”, oferecido pela XP, em 2007. Quatro anos depois, então estudante de administração de empresas na PUC-Rio, foi aprovado para estagiar na área comercial da XP Educação. Está na empresa desde então. “Em 2014, aos 24 anos, me tornei CEO da operação com 25 pessoas”, diz. No ano seguinte, tornou-se sócio do grupo e passou a gerir a XP Corretora de Seguros. Desde 2017 é head de assessoria e relacionamento com clientes na XP Investimentos. “Hoje são R\$ 50 bilhões investidos, 360 mil clientes, uma equipe de 250 profissionais e quase R\$ 500 milhões em faturamento anual.”



FOTO: DIVULGAÇÃO