

O Lego da vida real

Idealizador de startup que modifica a forma de se pensar um imóvel participa de evento do Sinduscon na sexta-feira (25) em Londrina



A crise na construção civil em 2013 impulsionou Saulo Suassuna Fernandes Filho a idealizar apartamentos modulares | Divulgação

Em meio à crise que afetou a construção civil a partir de 2013, o engenheiro Saulo Suassuna Fernandes Filho teve uma ideia que revolucionou o seu negócio – e está fazendo “barulho” no setor: o imóvel que deixa de ser imóvel e pode ser moldado de acordo com as necessidades de espaço nas diferentes fases da vida. Para falar sobre a startup Molegolar, ele estará em Londrina na próxima sexta-feira (25), no Workshop Construindo o Futuro, realizado pelo Sinduscon, com o apoio do Sebrae e do Senai. A seguir, o recifense conta um pouco sobre a sua trajetória de sucesso.

Como surgiu sua empresa?

Em 2015 eu estive no MIT, fui fazer um curso sobre smart cities, e conheci o conceito da reversão de automóveis. Achei interessante e apliquei essa metodologia no mercado imobiliário. Cheguei à conclusão de que a maior dor do mercado imobiliário é ter um produto estático para uma demanda dinâmica, que muda mais ainda no Brasil por conta da instabilidade econômica, pelos ciclos de crise e tudo mais. E que por isso os produtos deveriam ser resilientes.

A ideia de relacionar com o conceito do Lego foi sua?

Na verdade foi o seguinte: o Molego é um pão dividido em quartos; a gente estava dividindo a lâmina do primeiro prédio em quatro (e a Molegolar não necessariamente divide em quatro, pode ser em várias formas diferentes), mas como coincidentemente o primeiro foi dividido em quatro, a gente colocou esse nome porque queria que tivesse módulos e a questão da combinação. A gente pensou na ligação molecular, nas moléculas que se combinam. Mas acabamos fazendo essa associação com o Molego para criar algo novo: ficou Molegolar. Quem trouxe essa ideia de lego da vida real foi a revista Exame, quando fez a primeira matéria explicando o conceito. Aí pegou. Era para ser Molecular, mas aí a gente não seria dono do nome.

Você chamou a atenção do mercado nacional e logo vieram os interesses de fora do Brasil também?

Quando a gente começou a difundir o produto em outros Estados, a gente viu que esse problema era um problema que qualquer incorporadora vivia, e a Molegolar foi criada em um momento de mercado muito duro, muito difícil. A gente viu que estava conseguindo atender esse problema das incorporadoras dentro do Brasil. E como lá fora os números são outros, tanto de projeto quanto de vendas, a gente foi experimentar primeiro o mercado americano para ver se tinha também essa sinergia. E identificamos que tinha. Para você ter uma ideia, nesses três anos e meio, nós estivemos em 73 cidades e 13 países diferentes, visitamos quase 500 incorporadores. Temos projetos em desenvolvimento ou que já foram iniciados de alguma forma em cinco países: Canadá, EUA, Portugal, Espanha e Emirados Árabes. Aqui no Brasil estamos nas cinco reuniões.

Para um leigo, que não entende projetos, como você explicaria o conceito da empresa?

A ideia da Molegolar é não ficar restrito a apenas ao espaço de um único apartamento. A gente faz edifícios concebidos em módulos, onde cada módulo é como se fosse um apartamento pequenininho, e você pode combinar, ou seja, somar outros módulos vizinhos no mesmo pavimento ou em pavimentos distintos, ou seja, pode fazer duplex também ou loft para aumentar a sua casa; se você precisa de uma demanda maior de espaço pode ir somando esses módulos para acomodar melhor sua família; e na hora que os filhos crescem, se casam e vão embora, e você não precisa mais de tanto espaço, você pode fazer o caminho inverso, você pode destacar os módulos, ou seja, fazer uma separação física desses módulos. Porque juridicamente cada módulo já tem uma escritura. O imóvel deixa de ser imóvel; você vai moldando de acordo com as diferentes fases da sua vida.

A sua empresa ainda é uma startup?

A startup é uma empresa que começa com inovação, encontra uma solução mais rápida para resolver um problema e pode escalar isso, na maioria das vezes, usando a tecnologia. E a Molegolar ainda é isso. Tivemos uma projeção grande, temos bastante clientes, o faturamento hoje não é o que ainda vai ser; a gente plantou muitas sementes mas elas demoram para nascer na construção civil porque o ciclo é muito longo; então acho que a gente vai ter um faturamento muito maior, mas não vai deixar de ser uma startup porque a gente continua fazendo de forma diferente, disruptiva e com uma escala que o mercado convencional não tem.

Ela está no caminho para ser uma startup unicórnio?

Eu não queria que essa afirmação saísse de mim; eu não posso dizer isso. Uma startup unicórnio tem o valor de 1 bilhão de dólares, mas a gente trabalha aqui para isso. Estamos indo agora para a China, para o círculo de Xangai, porque metade do mercado imobiliário mundial está lá. Estamos falando de 8 trilhões de dólares movimentados mundialmente; então, só lá são 4 trilhões de dólares. Temos uma ferramenta que a gente está desenvolvendo agora que é a seguinte: ao invés de criar esses projetos aqui internamente, com o uso da nossa biblioteca digital vamos passar um login e uma senha e, através da nuvem, qualquer incorporador ou arquiteto de qualquer parte do mundo vai poder gerar os próprios projetos utilizando a nossa biblioteca. Se a gente conseguir isso em escala global, que as pessoas usem essa ferramenta, a gente tem um faturamento que vai elevar nosso valuation; a gente espera que seja em um patamar compatível com o de uma empresa unicórnio.

CONTINUE LENDO
