



Há alguns anos atrás, eu e mais quatro amigos queríamos começar uma empresa com o objetivo de solucionar algum problema cotidiano das pessoas. Para que esse sonho se concretizasse, decidimos atuar no e-commerce, ajudando o setor a crescer. Começamos com uma plataforma de compra, venda e troca de produtos, mas percebemos que muitos dos nossos usuários eram outros empreendedores, começando a vender pela internet. Eles utilizavam outras plataformas sociais para vender, mas não conseguiam fazer a loja por conta própria por causa do preço, dificuldade técnica ou simplesmente desconhecimento de como começar. Por isso, decidimos tirar esse projeto e criar uma ferramenta online capaz de ajudar todo tipo de empreendedor a vender pela internet, dos mais experientes até os que estão começando agora.

É nesse contexto que a Nuvem Shop foi criada em 2010 na Argentina, com o nome de Tienda Nube. Tínhamos acabado a faculdade e nenhum de nós tinha trabalhado antes, então não havia muita grana para investir ou nos manter. Tentamos então aplicar para um programa do governo (em Buenos Aires) que oferecia às empresas bem avaliadas um conjunto de benefícios, como um escritório físico, coaching, mentoria, tudo o que precisávamos naquele momento. No entanto, é muito difícil ser escolhido, porque muitas empresas novas aplicam seus projetos, então a concorrência é acirrada. Colocamos foco nisso, conversamos com muitos amigos que estavam empreendendo há alguns anos e fizemos a aplicação, com o plano de negócio. Quatro semanas depois, fomos selecionados e recebemos um ano de apoio governamental!

Utilizamos esse ano para desenvolver o nosso produto e começar a fazer testes com usuários para entender do que eles gostavam, do que não e que coisas poderíamos

melhorar. Para conseguirmos clientes, íamos de porta em porta oferecer a plataforma; levávamos até seis horas para conseguir apenas um cadastro, que talvez nos pagaria R\$ 29 mensais. Como ainda não tínhamos dinheiro, alguns de nós começamos fazer trabalhos freelance para pagar pelos custos de todos e um pequeno salário para poder viver.

Começamos nos perguntar como outras pessoas faziam para empreender; como o Facebook, o Google e outros fizeram isso? Descobrimos que muitas empresas (especialmente as de tecnologia) recebem dinheiro de investidores (investidores anjos, fundos, etc) e com esse dinheiro começam o negócio. Essa ideia nos empolgou bastante e decidimos que um investidor era o que precisávamos para a Nuvem Shop. Começamos falando com empreendedores que conhecíamos que tinham sucesso já (Alec Oxenford, da OLX, por exemplo) e eles nós apresentaram para outros amigos empreendedores também. Assim foi como começamos a pegar dicas de muitos empresários de sucesso e, depois de conversar muito com eles, conseguimos um investimento de R\$ 600.000.

Estávamos super empolgados e contentes de nos dedicar 100% à Nuvem Shop. Com esse dinheiro conseguimos nos pagar um salário básico para pagar as nossas contas e começamos a contratar os primeiros funcionários da nossa empresa. Tendo uma equipe maior, começamos a pensar maior também e logo começamos a observar o Brasil, que possui um enorme potencial empreendedor.

R\$ 600.000 pode parecer muito dinheiro, mas não podíamos gastá-lo irresponsavelmente. Alguns de nós tínhamos começado a estudar português há um ano atrás, então decidimos viajar para São Paulo e começar a Nuvem Shop no Brasil. Pedimos ajuda de uns amigos e eles ofereceram uma vaga no apartamento deles, que nos custaria R\$ 200 mensais. O lugar era um espaço compartilhado onde sala, cozinha, quarto e escritório se encontravam numa coisa só, em 30m². Além disso, para economizar na passagem fazíamos viagens longas, de cinco semanas em média, dormíamos no sofá do apartamento com mais três pessoas, nossas namoradas nos xingando em Buenos Aires e as formiguinhas que sempre estavam ali rondando quando você esquecia um copo de guaraná sem lavar. Foram uns anos bem loucos e divertidos.

Após esses primeiros passos no Brasil, começamos a contratar algumas pessoas, conseguimos mais clientes e tudo melhorou bastante. Depois de um tempo, conseguimos outro investimento (R\$ 1.200.000) que utilizamos para continuar o crescimento e construir uma equipe de pessoas incríveis para dar continuidade ao projeto Nuvem Shop por muitos anos mais.

Hoje, com um terceiro investimento feito por a Kaszek Ventures (um dos fundos mais importantes da região), um time de mais de 60 pessoas e milhares de clientes felizes, continuamos com o mesmo espírito empreendedor de antes. Tanto que iniciamos muitos programas paralelos dentro da própria Nuvem Shop. A nossa [Universidade do E-commerce](#) começou como um projeto quase que separado do

nosso produto e hoje tem uma relevância muito grande, com um dos maiores times dentro da empresa. No ano passado, nossa equipe de desenvolvimento mobile começou como uma iniciativa dentro da Nuvem Shop e já virou uma peça importantíssima para a estrutura da empresa, com a criação do nosso aplicativo para Android e iOS.

Chegamos em 2016 da mesma forma que começamos, com o desejo de ajudar as pessoas a montar o próprio negócio e é com essa ideia, nossa equipe e muito trabalho que vamos levar o espírito empreendedor que impulsiona a economia, propicia a inovação e melhora a vida das pessoas.