



Dennis Nakamura é um empreendedor nato. Criou e associou-se a diversas empresas e corporações, tendo orientado a inovação de dezenas de outras, no Brasil e no Exterior. É ex-sócio do iFood, talvez a companhia de maior visibilidade em que atuou. Nakamura foi um dos expositores na plenária “Adaptar e Expandir: Eficiência e Escala é a Única Solução”, realizada no segundo dia 46º. CBPP.

Um total de R\$ 140 bilhões foram registrados em vendas pelo iFood em 2024, que conta com 7 mil colaboradores e 700 mil entregadores. Seu valor de mercado é R\$ 27,3 bilhões. “O iFood vendeu no ano passado quatro vezes mais que a Volkswagen do Brasil”, observou Nakamura, referindo-se à empresa nascida de um número telefônico que operava pedidos de delivery para restaurantes.

Foram necessários criatividade e muito trabalho para que o iFood chegasse onde chegou, mas seu êxito estrondoso deve-se, especialmente, ao hábil manejo do big data, nada mais que um enorme volume de informações.

Manejar o big data, como explicou Nakamura, é dirigir-se ao consumidor a partir do conhecimento do seu perfil e de suas preferências. No caso do iFood, buscaram-se respostas para perguntas como “que comida é mais pedida quando chove?”, ou “qual o prato que mais sai às quintas-feiras?”, ou ainda “os clientes de determinado bairro bebem mais cerveja ou refrigerante?”.

“O grande segredo do século para inovar é identificar o perfil de consumo das pessoas. Com uma ferramenta inovadora, podemos, a partir dela, fazer inúmeras evoluções, não necessariamente disruptivas”, expôs Nakamura. A chave, frisou, é sempre buscar responder à seguinte indagação: “O que posso fazer pelo meu cliente?”.

**Previdência privada empresarial** - A Stay é uma fintech brasileira que oferece soluções de previdência privada empresarial para empresas e seus colaboradores. Seu foco é o benefício corporativo: a empresa oferece o plano como parte da remuneração ou pacote de benefícios para os colaboradores. Pedro Paulo Iglesias é cofundador da Stay e foi outro palestrante na plenária.

“No início, começamos a estudar experiências de outros países, como os Estados Unidos, onde o modelo tem penetração em 70% das empresas”, relatou Iglesias. “Oferecemos uma solução hiperflexível, muito fácil de usar. A Stay é uma plataforma de vida e previdência, cujo lema é construir um futuro para as pessoas de forma encantadora. Estudamos os dados dos usuários e lhes damos uma recomendação inteligente”, descreveu.

Alguma tecnologia mirabolante caracteriza a Stay? Na verdade, a “ferramenta” que empresa mais utiliza é extremamente valiosa e um tanto rara: simplicidade. A interação com o usuários dá-se por WhatsApp. “Os usuários recebem conteúdos de 30 segundos em linguagem simples com todas as informações e atualizações relativas à sua saúde financeira e previdenciária”, resume Pedro Paulo Iglesias.

**Inovação em curso** - A Valia está pondo em curso um amplo processo de inovação, a partir da constatação de seu corpo diretivo de que aquilo que levou ao elevado patamar em que se encontra não a levará ao futuro. Sobre esse trabalho falou Rodrigo Carvalho, Diretor de Suporte e Gestão da Valia e o terceiro palestrante da plenária “Adaptar e Expandir: Eficiência e Escala é a Única Solução”.

“Temos recursos limitados em nossos PGAs, temos limitações regulatórias e outras barreiras. A zona de conforto não é uma opção viável para nós”, disse Carvalho.

Para que a tal zona de conforto não seduza dirigentes e colaboradores, a Valia está repensando sua estrutura organizacional e direcionando-se para uma nova cultura, a partir de alguns nortes:

crescer com foco no cliente, aumentar NPS (indicador de recomendação da entidade), ampliar a base de participantes e, conseqüentemente, a arrecadação, inovar com tecnologia e cultura de aprendizagem, escalar com ousadia e disciplina orçamentária – tudo isso está sendo posto em prática na instituição, como relatou Rodrigo Carvalho.

Definitivamente, acomodar-se não consta do dicionário da Valia. “O ambiente muito regulado atrapalha a inovação? Não dá para ficar reclamando. Temos que obedecer à regulação e temos que saber inovar mesmo assim”, finalizou o dirigente.

O 46º CBPP é uma realização da Abrapp, UniAbrapp, Sindapp, ICSS e Conecta. Patrocínio Diamante: ASA, Evertec, Itajubá Investimentos. Patrocínio Ouro: Aditus Consultoria Financeira, Aon Consultoria, BB Asset, BNP Paribas Asset Management, Bradesco Asset, Galapagos Capital, Itaú, MAG Seguros, Mirae Asset, Principal Asset Management, REV Corretora, Safra, Santander Asset Management, SulAmérica Investimentos, XP Investimentos. Patrocínio Prata: Caixa Asset, Inter, MarketAxess, PFM Consultoria e Sistemas, Porto Asset, Trígono Capital, Vinci Compass. Patrocínio Bronze: Anbima, Az Quest, Consepro AI, Constância Investimentos, Fin4She, FRAM Capital, HMC Capital, Icatu Vanguarda, IIA Brasil, Investira, MAF Consultoria e Treinamento, MAPFRE Investimentos, Mirador Atuarial, Multifonds, Opportunity, Patrimonial Gestão de Recursos, Polo Capital, PORTO REAL, PRI, PRP Soluções, Real Investor, RJI Investimentos, TAG Investimentos, Tívio Capital, Vila Velha Corretora de Seguros, WEDAN Consultoria. Parceiro de Mídia: Gazeta Mercantil. Apoio Promocional: ABIPEM, Abrasca, ABRH, ABVCAP, ANABB, ANCEP, ANFIP Nacional, APIMEC Brasil, ASCPrev, B3, CRA-SP, FACPCS, FEBRABAN, FIAP, FIPECAFI, IBA, IBGE, Ibracon, PLANEJAR, Previpar, Tchê Previdência, UNIDAS.

**(Paulo Henrique Arantes)**

**Fonte:** [Abrapp em Foco](#), em 24.10.2025.