

O INVESTIMENTO VERDE DE MAGLIANO

Seu sobrenome é sinônimo de mercado de ações. Ele inovou ao criar a Expomoney para ensinar os investidores. Agora, quer repetir a fórmula com educação ambiental

POR CLÁUDIO GRADILONE

028
LEADERBOARD SUSTENTABILIDADE

O sobrenome Magliano é quase um sinônimo do mercado de capitais brasileiro. Em 1927, Raymundo Magliano fundou a primeira corretora de valores a operar na antiga Bovespa. Seu filho presidiu a instituição e praticamente impediu seu esvaziamento no início da década passada. E Raymundo Magliano Neto foi um dos pioneiros da educação financeira no Brasil.

Em 2002, ele criou a Expomoney. Inspirada nos eventos americanos, a feira reunia os interessados em aprender a investir e os principais fornecedores de produtos e serviços. “Nós, economistas e pessoas de corretoras, só falávamos entre nós. E, claro, sempre concordávamos”, diz ele. “A ideia da Expomoney foi falar fora da caixa.” Agora, Magliano Neto quer repetir a experiência no que deve ser a principal fronteira de negócios pelas próximas décadas: o clima.

Ao lado da CEO Julia Maggion, ex-presidente do Sistema B do Brasil, e de Humberto Matsuda, especialista em venture capital, Magliano criou a Ateha, hub de inovação e negócios ligados ao clima. O lançamento está previsto para o dia 8 de outubro, em Florianópolis.

FORBES – O QUE LEVOU VOCÊ A INVESTIR EM NEGÓCIOS CLIMÁTICOS?

Vi o que estava acontecendo, não nos confins da Amazônia, mas literalmente em casa. Minha família possui uma fazenda na cidade de Colina, no interior de São Paulo. Plantamos eucalipto durante dez anos. Essa cultura suga a água profunda. A propriedade fica entre dois rios. Um deles tinha cinco metros de largura e era fundo, atualmente tem apenas um metro e é raso. Plantávamos laranja. Há 30 anos, era só plantar, esperar e colher; hoje precisa de irrigação. Para tentar reverter isso, há dois anos eu invisto na plantação de espécies nativas. Já reflorestei quatro alqueires. É o que chamam de “plantar água”. Aí percebi que isso poderia ser uma experiência lucrativa e replicável.

QUAL A ESTRATÉGIA?

Quase todo jovem brilhante tenta criar uma fintech, e a imensa maioria dos investidores busca exatamente essas empresas. Porém, existe um mercado potencial para outros negócios com uma pegada “tech”. Podem ser foodtechs, agrotechs ou as climatechs.

COMO SERÁ O MODELO DE NEGÓCIOS?

A Ateha vai funcionar como uma incubadora, que ajuda a financiar projetos. Porém, nosso intuito não é investir nas empresas, mas nos empreendedores. Queremos que um jovem com uma ideia brilhante transforme essa ideia em uma climatech. Para isso, a parte educacional é fundamental. Vamos apoiar os empreendedores climáticos ministrando cursos sobre empreendedorismo e ensinando a fazer negócios e a captar recursos. E, tendo em mente a diversidade do Brasil, vamos estimular que as soluções encontradas para um bioma, como o Cerrado, sejam aplicáveis nos demais. A ideia é semelhante à da Expomoney: educar e capacitar as pessoas. **E**

“QUEREMOS ESTIMULAR JOVENS TRANSFORMEM IDEIAS BRILHANTES PARA PROBLEMAS AMBIENTAIS EM EMPRESAS”



Raymundo Magliano Neto, criador da hub de inovação Ateha