

Após perder TCC, brasileiro cria serviço de nuvem e faz sucesso na Inglaterra

Rafael Libardi, criador da Ukkobox, oferece serviço de armazenamento na nuvem com alto nível de segurança para pequenas e médias empresas

por Valdir Ribeiro Jr - 03/03/2016

Comp. (3366)

Pinar (0)

Comp.(198)

Comp.

Tuítar

Assine já!



Os

serviços de armazenamento de dados na nuvem, como Dropbox e Google Drive, são opções cada vez mais comuns para quem pretende abrir uma **startup**. Mais baratos que um servidor interno, eles oferecem espaços de armazenamento que podem ser contratados por preços relativamente baixos, “mas o problema é que eles não são sistemas muito seguros”, disse Rafael Libardi, especialista em segurança e fundador da **Ukkobox**.

SAIBA MAIS

4 cuidados ao criar um negócio de serviços na nuvem

A Ukkobox é uma startup que oferece um serviço de proteção de dados na nuvem para pequenas e médias empresas. “Nossa ideia é fornecer aos empreendedores um serviço com nível de segurança que existe apenas nas grandes

As 25 senhas mais usadas na internet em 2015

Empreendedorismo nas nuvens

empresas. Assim, eles também podem ter seus dados armazenados com mais segurança e privacidade, sem pagar muito por isso”, afirma Libardi.

Segundo Libardi, o sistema da startup é capaz de dividir os arquivos em partes diferentes, criptografa-los um por um e armazená-los em servidores distintos. Além da maior segurança, pois se torna mais difícil alguém conseguir juntar todos os pedaços do arquivo, Libardi também garante que esse método torna impossível a perda de um documento por conta de falha técnica em um servidor. “Um mesmo pedaço de arquivo é copiado em diferentes servidores, o que cria uma redundância eficaz”, diz.

Rafael Libardi, hoje com 25 anos, teve a ideia para a Ukkobox em 2012, quando estudava no Instituto de Ciências Matemáticas e Computação, da USP. No fim daquele ano, Libardi teve um sério problema com um serviço de nuvem gratuito. “Por um motivo desconhecido, eles apagaram vários arquivos meus. Perdi fotos de viagens, documentos da faculdade e quase todo o material do meu trabalho de conclusão de curso da graduação, TCC. A partir daquele dia, comecei a questionar se não existia uma forma de garantir que os dados de uma pessoa sempre estivessem seguros, mesmo com problemas no servidor”, diz.

Em 2014, Libardi iniciou seu mestrado na USP na área de armazenamento de dados na internet e foi convidado para um estágio de seis meses na University of Leicester, na Inglaterra. Quando chegou à Europa, o jovem se surpreendeu ao descobrir que a instituição de ensino proibia que seus alunos utilizassem qualquer serviço de nuvem para guardar arquivos da faculdade. “Eles não confiavam nos níveis de segurança desses sites, e foi aí que eu tive o interesse de adicionar esse fator nos meus estudos”, afirma.

Conforme desenvolvia sua pesquisa, Libardi ficava cada vez mais interessado em criar um negócio na nuvem, mas o acordo com as instituições brasileiras de fomento a pesquisa restringia as atividades do jovem. Portanto, enquanto fazia seu projeto de mestrado, Libardi aproveitava para pesquisar sobre o mercado e criava seus primeiros modelos de negócios. Nesse momento, o jovem percebeu que precisava de ajuda.

“Eu tinha que encontrar um sócio, principalmente para começar a pensar no nosso marketing, porque a Ukkobox traz uma solução complicada, que precisa ser facilmente entendida pelos clientes”. Em janeiro de 2015, Edgard Regolão, designer freelancer de 29 anos, entrou no negócio. Depois da entrada de Edgard, a Ukkobox passou por um processo de aceleração na Startup Farm, em São Paulo, onde a dupla teve a validação da sua ideia.

Ainda em 2015, Libardi conheceu Paul Chu, empreendedor londrino de 30 anos que já tinha trabalhado com vendas e desenvolvimento de negócios no Banco da Escócia. Chu se interessou pela Ukkobox e, com a equipe completa, o desenvolvimento da startup finalmente teve início em dezembro daquele ano, quando a Ukkobox ganhou um espaço físico em Londres.

Ao longo de todo o processo, os três integrantes da Ukkobox investiram mais de £ 5 mil do próprio bolso no projeto. A equipe também contou com um investimento de £ 15 mil, que foi obtido no começo de 2016, em um programa da aceleradora Cyber London, que passou a ser dona de 3% da startup. “Até agora, esses valores foram suficientes para pagarmos os servidores, a acomodação, o nosso transporte e o contador”, diz Libardi.

A Ukkobox já conta com uma versão de testes gratuita do seu serviço e soma 50 clientes. Segundo Libardi, em três meses deve ser lançada uma nova versão de testes, e a intenção é que o projeto já comece a ser monetizado nessa próxima fase.

“Vamos usar esses três meses para conversar com os clientes e corrigir os bugs que forem encontrados. E, depois, na versão beta, pensamos em cobrar por volta de £ 10 libras por usuário a cada mês”, diz.

Os atuais clientes da startup são, na maioria, pequenos escritórios de advocacia e contabilidade do Reino Unido, de Portugal, de Israel e da França. “Inicialmente, nossos planos são voltados para o mercado da Europa; pois, após algumas análises, identificamos que as empresas daqui se preocupam mais com a segurança dos seus dados na internet e estão mais dispostas a pagar por isso”, afirma.

Além dos planos para o produto, a Ukkobox também planeja contratar novos funcionários e buscar investimento em 2016. “Hoje, a equipe tem cinco pessoas: duas pessoas para o suporte do serviço e três de negócios. Mas queremos contratar cinco desenvolvedores no Brasil. Também estamos à procura de investidores anjos para, talvez, lançarmos o produto final no fim desse ano”, diz.