23/07/2014 - Mesmo em cenário promissor no país, startups ainda encontram dificuldades pelo caminho

Diante de uma sociedade cada vez mais exigente, sedenta por novidades que facilitem o dia-a-dia, vem crescendo o número de startups que nascem de uma ideia inovadora, ligadas à tecnologia ou não, que despejam no mercado uma gama de produtos e serviços. Se engana, no entanto, quem pensa que é fácil abrir e, principalmente, manter uma empresa desse tipo. Tentar crescer prematuramente é o maior motivo do fechamento de empresas iniciantes, de acordo com pesquisa do Startup Genome, projeto da aceleradora americana Blackbox. É preciso diminuir a taxa de mortalidade dessas empresas em estágio inicial.

"Entre as dificuldades mais comuns, estão a falta de conhecimento sobre o mercado de atuação; a falta de identidade da marca - um diferencial; a falta de planejamento e a falta de controle financeiro, consequência de uma gestão desorganizada. Por isso a importância do apoio de profissionais experientes, para que, desde a concepção do projeto, todos os pontos sejam bem avaliados", afirma Priscila Spadinger, Executiva de Negócios da B2L Investimentos, especialista em startups.

O perfil mais comum nesses novos negócios é o de jovens empreendedores sem medo de arriscar, com pouco dinheiro e muitos sonhos. No Brasil, existem mais de 10 mil empresas com esse perfil e, segundo dados da Anjos do Brasil - associação que reúne investidores - , entre junho de 2012 a julho de 2013, o investimento destinado a startups cresceu 25% no Brasil, somando 619 milhões de reais.

Apesar do crescimento nos investimentos, os desafios são grandes. O primeiro deles é a necessidade de ter gestores bem preparados. O investimento, com pouco ou muito dinheiro, deve ser bem alocado e planejado. Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), 49% das empresas fecham as portas por problemas financeiros de gestão.

"Um dos mais importantes pontos na iniciação de uma startup é que o empresário inovador precisa estar muito bem preparado. Dinheiro nem sempre é a solução de todos os problemas que enfrentará para colocar sua ideia/oportunidade de negócio em ação. É preciso sair da zona de conforto, pensar fora da caixa para potencializar suas chances de sucesso e chamar a atenção de investidores", explica a consultora.

Problemas também ocorrem pela falta de pesquisa e conhecimento do setor onde se está investindo. Muitas empresas superestimam o potencial de mercado de seu produto ou serviço e não realizam testes com os consumidores antes de iniciar o empreendimento. Outra grande dificuldade enfrentada, principalmente na área de negócios digitais, é a novidade deste ciclo econômico em um cenário onde reformas estruturais ainda não foram feitas. A falta de reformas políticas, fiscais e previdenciárias, aliada ao baixo nível de investimento, afeta a competitividade de todos os setores.

Montar uma empresa no Brasil, pagar seus impostos e, em alguns casos, lidar até mesmo com a Justiça, pode ser penoso para quem está começando. Uma forma ainda comum de financiamento é a dívida, seja pessoal ou corporativa, que causa uma alta mortalidade de negócios. Um meio mais seguro e ainda não muito conhecido de financiamento são os fundos de investimentos.

"Existem muitos recursos financeiros provenientes de fundos de investimentos, de empresários de outros setores, que querem diversificar o portfólio. O que falta são bons projetos. O

segmento de investidores se profissionalizou no Brasil mais rápido que as startups. O resultado prático é que, as vezes, um projeto mediano recebe investimentos e outros que poderiam ser grandes casos de sucesso, por não fazerem a lição de casa, não tem o poder de atração", explica Rodrigo Bertozzi, CEO da B2L Investimentos.

A concorrência também é um ponto a ser analisado. Hoje um produto é lançado e rapidamente aparece um similar concorrente. Porém, é possível tirar proveito disso. Firmar parcerias com empresas maiores pode facilitar o crescimento e aprimorar os serviços oferecidos.

Antes de colocar uma ideia em prática, é preciso compreender muito bem de que forma o negócio pode deslanchar e quais caminhos seguir para obter sucesso. Caso o projeto fracasse, uma reiniciação no mercado pode demorar algum tempo. Se já não bastassem todos os desafios para implantar uma startup, há ainda no país a política desestimulante da penalização por erro. Se um empreendedor quebra, mesmo que não tenha cometido fraude, ficará cinco anos sem poder fazer negócio, além de ainda poder ser preso por apropriação indébita.

Diante das dúvidas e dificuldades, o que vem atraindo recém-empreendedores são as aceleradoras de startup. Nos moldes de uma consultoria, elas oferecem um pacote completo para empresas iniciantes com escritório, sessões de aconselhamento com profissionais gabaritados (mentores), palestras e um investimento pequeno em troca da parceria no negócio. Desde 2011, 39 aceleradoras foram criadas no País, segundo a Associação Brasileira de Startups (AB Startups). Desse total, cerca de 25% abriram as portas no último ano.

E o Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI) possui o programa Start-Up Brasil, para acelerar o desenvolvimento de novas empresas de base tecnológica. No último edital, 62 empresas (53 nacionais e nove estrangeiras) foram aprovadas, de um total de 709 projetos inscritos. Elas terão que se associar a uma das nove aceleradoras habilitadas no programa. Em troca da participação societária, estas startups vão receber, durante um ano, até R$ 200 mil em bolsas do CNPq para custeio de despesas com salário e terão ainda acesso a outros R$ 36 milhões.

Porém, há quem veja as aceleradoras com desconfiança por exigirem participações muito altas no negócio. O teto do Start-Up Brasil, por exemplo, é 20%, valor considerado alto no mercado para investimentos. Esse percentual, de acordo com a média do mercado, pode variar entre R$15 mil e R$100 mil. Por isso, a taxa de empresas que deixam o programa é de cerca de 20%, índice considerado mais alto do que o previsto, estimado inicialmente em 10%.

"Temos que ver a meta do investidor e a meta do empreendedor. Mesmo que haja critérios diferentes de cada investidor para decidir pelo negócio, eles buscam sempre negócios repetíveis, escaláveis, com mercado bem definido e diferencial competitivo. Assim, um ponto que o empreendedor precisa estudar é o perfil do investidor que ele precisa para alavancar seu negócio. Nem sempre o dinheiro resolve, mas sim um mentor que o ajude a direcionar sua ideia.", comenta Priscila Spadinger.

É neste cenário que atua a B2L Investimentos, empresa de negócios formada por 47 sócios, a maioria advogados da área empresarial que atuam regionalmente em diversas cidades do país, direcionando projetos, discutindo estratégias e orientando a percepção do jovem empreendedor. As startups hoje já representam 2,86% dos negócios da B2L. E ainda há muito a crescer.

Ex-Libris Comunicação Integrada