



ABRIR UMA EMPRESA SEM MUITO DINHEIRO DISPONÍVEL É MAIS VANTAJOSO DO QUE CONTAR COM UM ALTO CAPITAL INICIAL; SAIBA O MOTIVO

Como começar um novo negócio com pouco capital?

Em momentos de retração econômica e desemprego, muitos profissionais são levados a iniciar atividades autônomas para geração ou complementação de renda. O número de empreendedores informais no Brasil é relevante: o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) estima que os profissionais que atuam por conta própria no Brasil bateram o recorde de 24.8 milhões de pessoas no segundo trimestre de 2021.

Há quem olhe para o cenário atual e se sinta desencorajado a começar um novo negócio, mas momentos de crise são oportunidades para desenvolver soluções novas, que muitas vezes só se tornam viáveis pela limitação de recursos e acesso a outras soluções antes disponíveis para resolver problemas relevantes.

Para a maioria dos empreendedores brasileiros, começar uma nova atividade ou negócio é mais uma necessidade do que uma oportunidade. No entanto, é possível estabelecer semelhanças entre os diferentes perfis de empreendedorismo existentes e seus desafios.

Uma parcela dos empreendedores brasileiros é formada pelos fundadores de startups, empresas que apresentam um produto ou serviço inovador ao mercado e possuem altas taxas de crescimento em um curto intervalo de tempo. Nos últimos meses, observamos um fenômeno de demissões em massa de algumas das mais conhecidas startups que atuam no Brasil, como Ebanx, Vtex, Loft, Quinto Andar, entre outras. Estima-se que o número

de profissionais desligados, somando todas as demissões de startups, ultrapasse o montante de 1.500 colaboradores.

Utilizar dinheiro de investimento para validar as primeiras hipóteses do negócio e crescer a base de usuários é uma estratégia comum adotada pelos empreendedores de startups, principalmente quando há capital de risco disponível no mercado. No momento atual, com a alta da taxa de juros no Brasil e EUA, é mais vantajoso para os investidores alocarem seus recursos em ativos públicos, que apresentam rendimento garantido a uma boa taxa de retorno, do que

arriscar o seu capital em novos negócios. Essa mudança macroeconômica afetou o fluxo de caixa das startups, levando ao fenômeno das demissões. Mas mesmo quando há capital amplamente disponível, é mais vantajoso para os novos negócios começar sem grandes montantes de recursos de investidores.

Para começar um negócio de sucesso, o primeiro passo não é ter uma ideia única e inovadora, mas sim se aprofundar em identificar o problema que se deseja resolver e conhecer as necessidades das pessoas afetadas por ele. É um erro apaixonar-se pela sua ideia, produto ou serviço. Os empreendedores

de maior sucesso são apaixonados pelos problemas que se propõem a resolver e pelos seus clientes.

O segundo passo é desenvolver soluções para os problemas identificados, colocando em prática ideias inovadoras. Ao contrário do que se imagina, não é necessário ter muito capital disponível para testar a relevância de um novo produto ou serviço. O dinheiro em excesso no início pode até atrapalhar as descobertas que são cruciais para um novo negócio. Ao invés de queimar dinheiro de investidores investindo em um time grande e em uma versão ideal do seu produto,

é mais valioso trabalhar em uma versão inicial minimamente viável do seu produto (em inglês chamado de Minimum Viable Product - MVP), para testar a sua aderência ao mercado e às necessidades dos clientes antes de alocar muitos recursos no seu desenvolvimento. Se houver clientes pagando pela sua solução, mesmo em estágio inicial, essa é a principal evidência de que está no caminho certo.

Esses experimentos de validação de problema, solução e produtos devem acontecer de maneira rápida e com baixo custo. Esses ciclos curtos de teste > resultado > adaptação são o que mantém a engrenagem da inovação rodando em novos negócios, e seu principal diferencial perante às organizações maiores que são mais lentas em fazer esses movimentos, apesar de possuírem mais recursos.

O crescimento orgânico, que é a capacidade de um negócio pagar as despesas e aumentar a base de clientes utilizando o dinheiro arrecadado com a venda de seus produtos e serviços, é a maior evidência do sucesso e potencial de um novo empreendimento. Nesse contexto, não é necessário captar grandes montantes com investidores no estágio inicial do negócio. E, mesmo quando há capital disponível, a empresa é mais sólida quando consegue crescer através da receita que ela gera para arcar com as suas despesas e crescimento, contando com o dinheiro de fora como uma alavanca que irá acelerar o alcance de seus objetivos, mas não como fundamental para que o negócio continue funcionando.

