

TECNOLOGIA

Startups se reinventam para encarar desafios

Cenário de ajuste de contas deve permanecer nos próximos anos e medidas para conter prejuízos envolvem redução de pessoal, investimentos mais tímidos e pausa em projetos de expansão

» MARIANA ANDRADE*

Cada vez mais as empresas precisam se reinventar e encontrar soluções para encarar os novos desafios impostos pelas mudanças no mercado. Fatores como inflação, juros altos e crise econômica, conflitos — exemplo da guerra na Ucrânia —, pandemia do coronavírus e o recente surto de monkeypox no planeta obrigam as startups a encontrar métodos para sobreviver ao novo cenário.

No primeiro semestre, as startups brasileiras captaram US\$ 2,92 bilhões em 327 transações, 44% menos em relação ao mesmo período do ano anterior, de acordo com novo relatório da plataforma de inovação Distrito.

O presidente da Associação Brasileira de Startups (Abstartups), Felipe Matos, analisa que grande parte das demissões se enquadram em uma resposta a mudança de cenário que, segundo ele, estão concentradas principalmente nas startups maiores, chamadas unicórnios, ou próximas desse status mais maduro que haviam promovido grandes capacitações de investimentos no passado.

“Essas capacitações, em geral, estavam ancoradas numa perspectiva de crescimento acelerado que não vai acontecer, seja porque a gente está passando por uma realidade econômica diferente, seja porque não vai ter capital disponível para essas rodadas de crescimento acelerado no futuro da mesma forma”, afirma Matos.

Para o presidente da Abstartups, elas precisavam se adaptar ao cenário por meio de redução de custos e rever os planos de crescimento. Como a principal linha de uma empresa está ancorada em pessoas, Matos lamenta as demissões, porém entende que esse mecanismo funciona como uma contenção de gastos.

De acordo com Maiko Pinheiro, head de novos negócios na Templo Ventures, empresa que cria e conecta startups a corporações, a estratégia adotada pelas startups para “sobreviver” nesse período de mercado não-favorável foi reduzir o quadro de funcionários, além de mudar o timing dos investimentos, seguindo um calendário mais estratégico. “Existe uma resiliência e estabilidade por parte dessas empresas

Divulgação



Amure Pinho: demissões como forma de acompanhar as mudanças do mercado

para conseguir trabalhar e se manter ativas no mercado. Aí que entra essa questão das demissões em massa. É uma forma dessas startups sobreviverem”, afirma Maiko. “Captar novas rodas está mais difícil. Logo, a empresa precisa gerar resultados imediatos. Nesse momento, acontecem as grandes demissões”, completa.

Contenção de prejuízos

Grandes unicórnios como Ebanx, Facily, Olist e QuintoAndar são exemplos de startups que adotaram a prática de “contenção de prejuízos”. Porém, Maiko não acredita que o desemprego desses profissionais vai impactar negativamente o mercado de trabalho. Ele avalia que ainda existe uma propensão no mercado a uma alta demanda para essas posições. “Nem tudo está perdido. A boa notícia nesse processo é que o mercado carente de bons profissionais, com experiência em growth (marketing de crescimento), volta a ter boas opções de contratação e mais empresas podem se preparar para crescer”, conta.

“O mercado é cíclico. Normalmente, após uma maré de otimismo, vem o

Divulgação



Felipe Matos: capacitações ancoradas em falsa perspectiva de crescimento

pessimismo e, logo após, momentos de indecisão. Estamos num momento de pessimismo, os valuations (avaliação de empresas), antes robustos, que permitiam estratégias agressivas de crescimento, estão mais conscientes. Com isso, os tomadores de decisão estão ficando mais criteriosos dentro dos seus investimentos. A liquidez do mercado de venture capital está reduzida, o que faz com que se acenda diversas luzes amarelas e vermelhas em vários lugares”, analisa Maiko.

A coordenadora nacional de startups do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae), Natália Bertussi, avalia que mudanças de cenários são importantes para o surgimento de novos modelos de negócios. “Independentemente do momento econômico, a startup precisa criar uma solução para um problema relevante e que tenha um público disposto a pagar por esta solução”. Bertussi analisa que, em momentos de “crise” e instabilidade, é preciso analisar o comportamento do cliente, ou seja, se ele considera essencial pagar por esse investimento.

Segundo levantamento do Layoffs Brasil, site que cataloga e contabiliza as

Felipe Costa/Divulgação



Natália Bertussi: crises implicam análise do comportamento do cliente

demissões em startups no país, só neste ano mais de 2 mil profissionais desse tipo de empresas foram demitidos. Para Amure Pinho, fundador do Investidores.vc, os cortes e demissões em massa não estabelecem uma crise no mercado. Ele acredita que essa movimentação nada mais é que uma tentativa das startups de se adaptar de forma acelerada para acompanhar as mudanças.

Já Bertussi enxerga o processo de demissões como um efeito colateral de contratações realizadas em momentos não adequados. “Os altos investimentos recebidos por startups no passado fizeram com que, muitas vezes, o recurso fosse aplicado contratando pessoas e aumentando equipes sem, necessariamente, ter uma base sólida para tal crescimento”, analisa. Ainda segundo ela, esse setor foi influenciado pelo ambiente externo, a pandemia e a guerra entre Ucrânia e Rússia, contribuindo para uma revisão orçamentária e, consequente, demissão de colaboradores.

Pinho afirma que com menos dinheiro disponível no mercado, a palavra-chave para startups que estão começando