

INOVAÇÃO

COMO FAZER MINHA STARTUP CRESCER SEM FINANCIAMENTO OU EMPRÉSTIMO



SEBRAE



© 2018. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – Sebrae/BA

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

INFORMAÇÕES E CONTATO

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – SEBRAE/BA

Unidade de Gestão do Portfólio – UGEP

Rua Horácio César, 64 – Bairro Dois de Julho

CEP: 40.060-350 – Salvador / BA

Tel.: (71) 3320-4436

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual

Antônio Ricardo Alvarez Alban

Diretor Superintendente

Jorge Khoury

Diretor Técnico

Franklin Santana Santos

Diretor Administrativo e Financeiro

José Cabral Ferreira

Unidade de Gestão do Portfólio (UGEP)

Gerente

Norma Lúcia Oliveira da Silva

Gerente Adjunto

Leandro de Oliveira Barreto

Analista

Viviane Canna Brasil Sousa Cedraz

Analista

André Gustavo de Araújo Barbosa

Projeto Gráfico, editoração e revisão ortográfica

Yayá Comunicação Integrada

www.ba.sebrae.com.br **0800 570 0800**



SebraeBahia

SUMÁRIO

Quero expandir, mas tenho poucos recursos

4

Seja o seu principal investidor

6

Conheça as principais possibilidades

8

Otimize e acompanhe os recurso e controles internos de sua empresa para seguir crescendo

11

QUERO EXPANDIR, MAS TENHO POUCOS RECURSOS



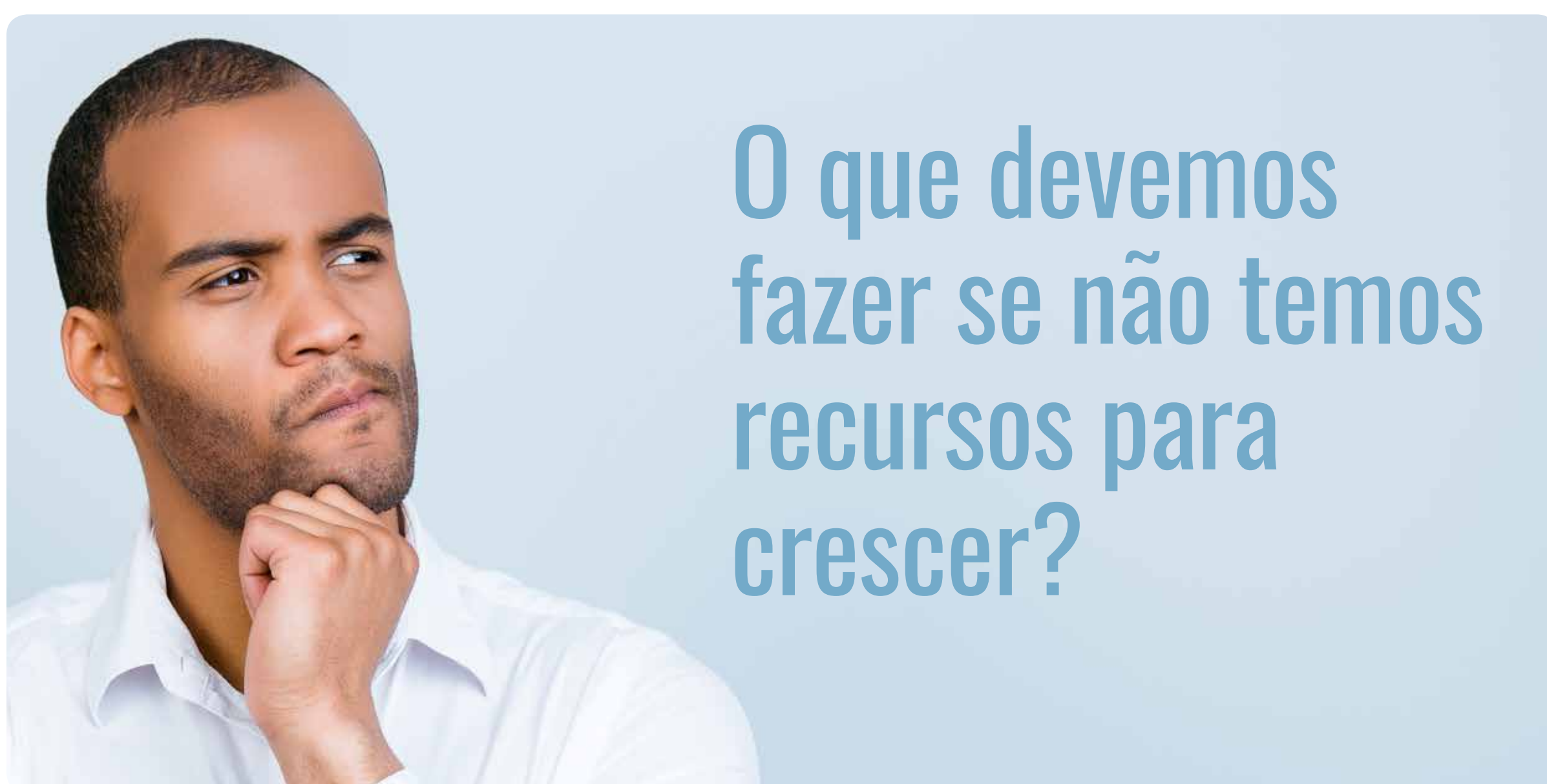
O empreendedorismo nunca esteve tão em alta no Brasil. Novas empresas surgem todos os dias, seja ocupando espaços não atendidos por grandes corporações, seja melhorando processos produtivos ineficientes. **Crescer sem financiamento pode parecer impossível num primeiro momento, mas não é.** No Brasil, a primeira motivação para empreender é a vontade de ganhar independência de empregadores e tornar-se o próprio chefe. Em segundo lugar aparece a auto-realização, de acordo com pesquisa da Global Entrepreneurship Monitor (GEM), de 2015.

Quando o próprio empreendedor investe em sua ideia, ele usa seus recursos próprios, como poupanças, ou faz empréstimos pessoais para lançar o seu negócio. Adicionalmente ao capital aportado pelo sócios, é comum ajuda financeira obtida de familiares e amigos dos sócios que confiam no seu potencial. Startups são empresas jovens, emergentes, com ideias inovadoras e que usam tecnologia para colocar um projeto em ação. **O empreendedorismo envolvido nas startups se inicia com uma ideia ou uma proposta que busca soluções inovadoras para os consumidores.**

As empresas emergentes enfrentam vários desafios, pois se encontram em um campo de negócios arriscado e incerto, especificamente na sua fase inicial e, por isso, precisam ser financiadas de modos diferentes em cada etapa do seu desenvolvimento. Vale ressaltar ainda que, com as tecnologias de baixo custo que temos hoje ao nosso alcance, muitos negócios podem ser iniciados sem grandes custos e investimentos incríveis em infraestrutura, algo que seria impossível de imaginar há uma década atrás.

Assumir novos compromissos e enfrentar novos desafios faz parte do cotidiano de uma empresa, seja ela de pequeno, médio ou grande porte. Essencialmente, as empresas que se concentram em fluxo de caixa e gestão de despesas têm potencial para serem muito mais bem-sucedidas, evitando perda de tempo, distrações e diluição na busca de capital.

A decisão de expandir o negócio não é fácil e sempre vem acompanhada de novos investimentos. Nesse ponto, é comum surgir a pergunta: como fazer a empresa crescer se o empresário não possui grandes somas de capital para investimento?



Uma pesquisa realizada pelo Sebrae e pelo Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços analisou startups participantes do programa Inovativa Brasil, que promove ações de assistência e capacitação. Foram ouvidas 1.044 startups, principalmente de Tecnologia da Informação e da Comunicação (31%), Desenvolvimento de Software (21%) e Serviços (18%). Startups são empresas novas que contam com projetos promissores ligados à pesquisa, investigação e ao desenvolvimento de ideias inovadoras. O resultado do estudo é preocupante: cerca de 30% das startups analisadas simplesmente faliram, 40% por encontrarem dificuldade de acesso a capital externo. **Mas, calma. Mesmo não sendo simples, existem técnicas para crescer sem financiamento.**

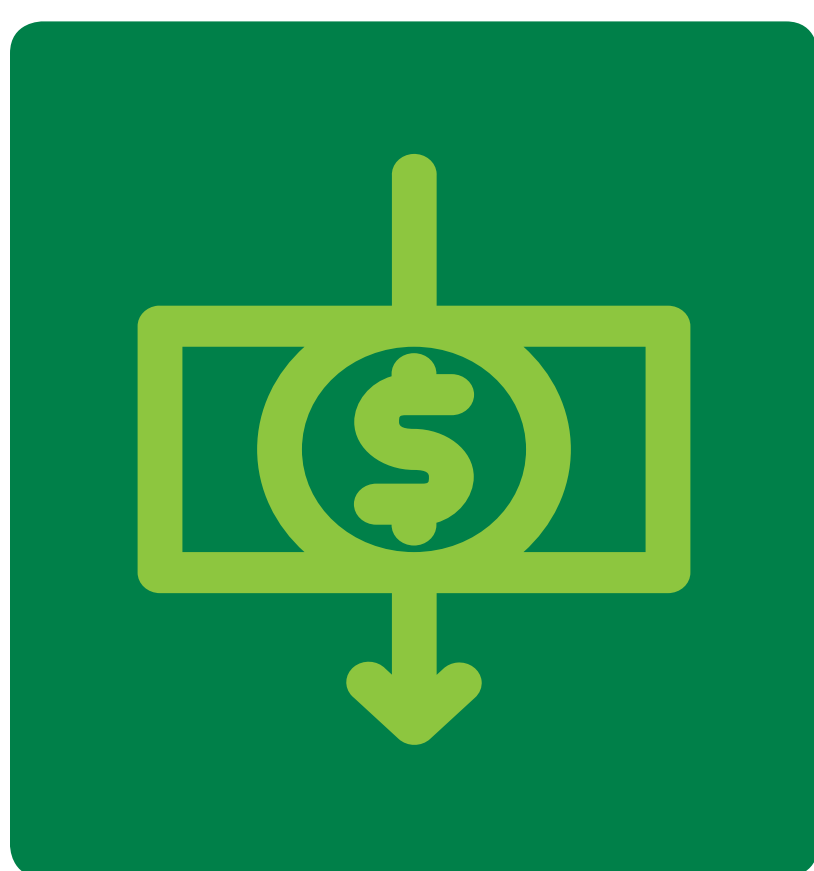
Mesmo diante desses números, a realidade atual mostra que o mercado de startups está bem aquecido. Existem inúmeros programas de incentivo, investidores-anjo, incubadoras e aceleradoras, além dos fundos de investimento de venture capital. Há, ainda os recursos públicos de fomento, oferecidos por fundações, como os editais de inovação. **Buscar um novo sócio investidor e promover uma otimização financeira de sua própria empresa, acompanhando os recursos e controles de seu negócio, são também algumas opções.**

SEJA O SEU PRINCIPAL INVESTIDOR



Muitos empreendedores acreditam que precisam de investimento logo no começo, antes de construir uma solução mais madura ou estruturar seus processos. No entanto, se você conseguiu encontrar uma maneira de financiar sua startup no início, então pode também se **concentrar na ampliação do negócio e ter lucro em primeiro lugar – que é o que realmente importa.**

Apresentamos quatro dicas primordiais para concentrar a atenção no estímulo ao crescimento de sua empresa:



Mantenha as despesas baixas sempre que possível

Não invista seu dinheiro com o que não possui relevância para seu negócio. Conte com ferramentas eficientes ou livre de custos, tais como Google Analytics e serviços na nuvem, para ajudá-lo a medir e afinar o seu negócio sem grandes investimentos. Além disso, busque sempre alternativas de menor custo. A grande dica aqui é conhecer profundamente o seu fluxo de caixa e se concentrar nele.



Use a tecnologia para alavancar os negócios

Descubra as tarefas que você pode automatizar para economias imediatas.

Meça tudo e lembre-se que os dados só são úteis quando são usados. A criação de um software pode ser demorada, mas pode ser a chave para o sucesso da sua empresa. Concentre-se no seu produto mínimo viável e tenha em mente a necessidade de sempre aperfeiçoá-lo.



Busque diferentes caminhos de crescimento

Identifique as oportunidades de crescimento e escolha a melhor para o seu empreendimento.

Encontre uma maneira de baixo custo para começar e siga em frente. A expansão de sua empresa - seja em novos mercados, novas categorias, ou com novas parcerias - só deve acontecer na hora mais propícia. Durante a expansão tenha em mente a primeira regra - de manter as despesas baixas; não se deixe ser pego de surpresa por mudanças nas suas despesas operacionais.



Mantenha-se centrado no cliente

Mergulhe no feedback dos clientes. Faça perguntas abertas e escute os retornos com atenção. Em seguida, desafie-se, perguntando se você realmente ouviu o feedback do cliente e o que vai fazer a respeito. Certifique-se de que a orientação centrada no cliente está enraizada em sua cultura e em todos os níveis da organização.

CONHEÇA AS PRINCIPAIS POSSIBILIDADES



Programas de incentivo

Os programas de incentivo foram criados para que ideias inovadoras possam conquistar espaços para se desenvolverem e virarem sucesso. **Conseguir participar de algum programa de incentivo ao empreendedorismo pode mudar para melhor o rumo do seu negócio.** Realizados ou coordenados por instituições públicas ou privadas, esses programas de aceleração têm como objetivo transformar os modos de produção vigentes, diante de uma realidade social em que trabalhar por conta própria tem sido uma alternativa cada vez mais frequente não só para aqueles que querem inovar, mas sobretudo para quem foge do desemprego em busca de independência financeira.

Entre os programas existentes, destacamos:

- **InovAtiva:** Um dos programas mais conhecidos, que oferece cursos gratuitos de empreendedorismo. Além disso, a rede conta com mentores (investidores, empreendedores e executivos) que colaboram com o crescimento das empresas. Podem se inscrever neste projeto negócios de qualquer área que estejam em fase final de desenvolvimento. O programa é financiado pelo Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços (MDIC) e pelo Sebrae, com execução da Fundação Centros de Referência em Tecnologias Inovadoras (CERTI).
- **Start-Up Brasil:** Programa Nacional de Aceleração de Startups, pensado pelo Governo Federal e criado pelo Ministério da Ciência, Tecnologia, Inovações e Comunicações (MCTIC) com o objetivo de criar bases sólidas para as empresas do ramo tecnológico. Este programa é gratuito e são abertos dois editais por ano para o processo de seleção de startups.

Investidores anjo

O investidor anjo é hoje a maior fonte de capital para startups, seja em fase final de validação ou na etapa de crescimento. Usualmente, um investidor anjo tem sólidos conhecimentos em negócios, finanças, e/ou de um mercado específico. Normalmente ele é um empreendedor ou executivo que já trilhou uma carreira de sucesso, acumulando recursos suficientes para alocar uma parte do seu patrimônio financeiro e/ou intelectual para investir em novas empresas com alto potencial de crescimento.

Importante observar que o investimento anjo não é uma atividade filantrópica e/ou com fins puramente sociais. Ele tem normalmente uma participação minoritária no negócio e tem como objetivo aplicar em negócios com alto potencial de retorno, que conseqüentemente terão um grande impacto positivo para a sociedade através da geração de oportunidades de trabalho e de renda.



Incubadoras e aceleradoras

Tanto uma quanto a outra são organizações que foram criadas para servir como auxílio para os empreendedores na fase inicial de seu negócio. Por definição, a diferença entre uma aceleradora de startups e uma incubadora é simples: aceleradoras trabalham com startups que já estão em processo de crescimento ou validação de acordo com a jornada do empreendedor, e incubadoras ajudam empreendedores em um estágio mais inicial de ideação até o começo da validação. **Existem incubadoras de negócios sociais, incubadoras de base tecnológica etc.**

Incubadoras

Têm o objetivo de oferecer suporte a empreendedores para que eles possam desenvolver ideias inovadoras e transformá-las em empreendimentos de sucesso;

Oferecem infraestrutura e suporte gerencial, orientando os empreendedores quanto à gestão do negócio e sua competitividade.

Aceleradoras

São entidades jurídicas (com ou sem fins lucrativos) dedicadas a apoiar o desenvolvimento inicial de novos negócios inovadores;

O apoio acontece por meio de um processo estruturado, com tempo determinado, que inclui a seleção, capacitação, mentorias, oportunidades de acesso a mercados, infraestrutura e serviços de apoio;

Oferecem também aporte de capital financeiro inicial, próprio ou de sua rede de investidores, em troca de uma possível participação societária futura nos negócios acelerados.

Fundos de investimento de venture capital

O venture capital é feito por meio da compra de uma participação societária, com o objetivo de obter valorizações posteriores em sua conta no momento da saída das operações da empresa. Esse modelo de investimento é feito através de sociedades especializadas denominadas Sociedade de Capital de Risco (SCR). Elas vão além do investimento capital para o crescimento da empresa, abrangendo também consideráveis contribuições para a gestão, sobretudo nas tomadas de decisões mais importantes. Assim, o venture capital está geralmente associado a negócios com risco elevado.

Sócio Investidor

A participação de um sócio investidor na empresa é uma forma de garantir competitividade para o negócio. Ele pode agregar bastante ao seu negócio e trazer uma nova perspectiva para a empresa, pois fará o investimento visando o lucro. O sócio investidor perfeito é aquele que, além do desembolso financeiro do investimento, colabora com o crescimento de sua empresa por meio de boas ideias, interferindo positivamente nos aspectos operacionais e estratégicos de seu negócio.

OTIMIZE E ACOMPANHE OS RECURSOS E CONTROLES INTERNOS DE SUA EMPRESA PARA SEGUIR CRESCENDO

É possível crescer sem financiamentos ou adotando modelos de negócios diferentes. Para isso a **gestão interna da empresa deve ter bem definido, no mínimo, o planejamento orçamentário e fluxo de caixa para que essa opção possa ser viabilizada.**

Os processos internos são absolutamente essenciais para o bom funcionamento da sua empresa nos mais variados aspectos. Gestão de equipes, controle de estoque e logística são somente alguns destes processos que devem receber total atenção.

Portanto, para que sua empresa siga crescendo de forma saudável e com lucro, **liste todos os seus processos internos e realize um acompanhamento contínuo, estude o mercado, motive e capacite a sua equipe, integre todos os setores da empresa e aprimore a comunicação interna e busque o apoio de ferramentas tecnológicas de última geração.**

Comece hoje a colocar em prática tudo o que aprendeu e lembre-se sempre de contar com o Sebrae quando precisar.





Quer saber mais?
Acesse o site do Sebrae e conheça outros conteúdos.

www.ba.sebrae.com.br **0800 570 0800**



SebraeBahia