

## AS STARTUPS

Empreender é difícil e exige muita dedicação. Para as startups isso também é verdade e ainda deve ter um modelo de negócio escalável e com validação rápida das ideias, o que gera muito risco no negócio e incerteza. Um modelo escalável e repetível significa que, com o mesmo modelo econômico, a empresa vai atingir um grande número de clientes e gerar lucros em pouco tempo, sem haver um aumento significativo dos custos.

O que diferencia uma startup de uma empresa nova tradicional é o seu modelo inovador de explorar uma oportunidade e validar seu produto/serviço de forma rápida e que seja de fácil replicação sem aumento considerável no custo.

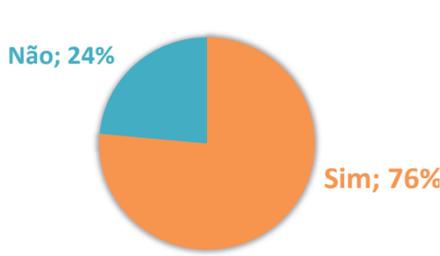
De acordo com a Associação Brasileira de Startups – ABStartups, as primeiras startups começaram a aparecer no Brasil em 2010 (20 anos após o surgimento no Vale do Silício).

O Sebrae, em parceria com a Finep, realizou pesquisa online com público de startups procurando entender dificuldades geradas pela crise Coronavírus e, principalmente as dificuldades relacionadas a crédito tão essencial para as Startups.

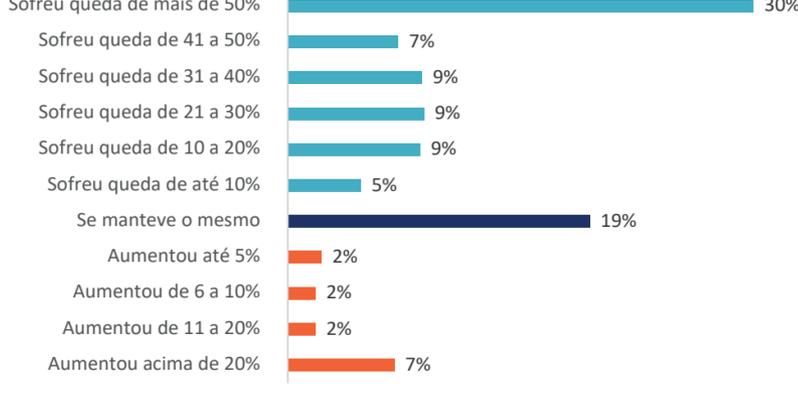
Grande parte da amostra respondente (42%) tem até 3 anos de funcionamento. A atuação é bastante diversificada, sendo 14% em Healthtech; e 10% Agritech, Fintech e Editech.

Para 76% das startups, a crise provocada pela Covid-19 impactou negativamente os negócios. 68% sofreram queda no faturamento, sendo que para 30% a queda no faturamento foi superior a 50%.

### A empresa foi impactada negativamente com a pandemia?



### Impacto no faturamento



Temos 26% que tem caixa para sobreviver somente por mais 30 dias. E cerca de 30% tem caixa para sobreviver por mais de 90 dias.

A capacidade de reinventar fica evidente quando 76% das startups não precisaram demitir funcionários. Além disso, 16% tiveram oportunidade de contratar mais funcionários recentemente.

Em relação às formas de captação de recursos como investidor-anjo, capital semente, venture capital, investimento coletivo (crowdfunding), subvenções, editais são conhecidas por 42% do público. Ou seja 58% não conhecem essas formas.

Contudo, a grande maioria das startups necessitam de crédito (85%) para o capital de giro (58%) e para o desenvolvimento de produto, serviço ou processo novo (55%).

### Se necessita de crédito



### Para qual finalidade



52% das startups já tentaram conseguir crédito em intuições financeiras. Contudo, desse público que tentou, somente 9% conseguiram e 31% estão aguardando resposta.

Para aqueles que não conseguiram crédito fizemos pergunta aberta para os motivos de não terem sucesso, as principais respostas citadas foram: i) falta de garantia real; ii) juros muito altos; iii) restrição de CPF de sócio; iv) score baixo; v) baixo faturamento e vi) pendências de impostos.



Grande parte das startups já foram atendidas em algum momento pelo Sebrae. Principalmente por meio do Inovativa, do Sebratec e projetos estaduais de startups. 42% das startups não foram atendidas pelo Sebrae.

Portanto, fica evidente o desafio do crédito e necessidade de investimentos que as Startups tanto precisam até que seu modelo de negócio gere receita e consigam se sustentar. Por isso, os capitais de risco são essenciais para Startups. O Sebrae, por meio da Unidade de Inovação e parceiros, procura atuar em prol do desenvolvimento das startups e assim ajudar a promover negócios inovadores e aplicar boas ideias para a população em geral, além de propiciar o crescimento dessas empresas e a geração de emprego.

Acesse essa e outras pesquisas no

<https://datasebrae.com.br/covid/>