[PME](http://exame.abril.com.br/pme)

O que é uma startup?

***Yuri Gitahy***

Nem toda nova empresa é uma startup. Saiba quais são as características que definem este tipo peculiar de empreendimento

[**http://exame.abril.com.br/pme/o-que-e-uma-startup/**](http://exame.abril.com.br/pme/o-que-e-uma-startup/)

**Afinal, o que é uma startup?**

Tudo começou durante a época que chamamos de bolha da Internet, entre 1 mo “startup” começou a ser usado por aqui. Significava um grupo de pessoas trabalhando 996 e 2001. Apesar de usado nos EUA há várias décadas, só na bolha ponto-com o ter com uma ideia diferente que, aparentemente, poderia fazer dinheiro. Além disso, “startup” sempre foi sinônimo de iniciar uma empresa e colocá-la em funcionamento.

**O que os investidores chamam de startup?**

Muitas pessoas dizem que qualquer pequena empresa em seu período inicial pode ser considerada uma startup. Outros defendem que uma startup é uma empresa com custos de manutenção muito baixos, mas que consegue crescer rapidamente e gerar lucros cada vez maiores. Mas há uma definição mais atual, que parece satisfazer a diversos especialistas e investidores: uma startup é um grupo de pessoas à procura de um modelo de negócios repetível e escalável, trabalhando em condições de extrema incerteza.

Apesar de curta, essa definição envolve vários conceitos:

– Um cenário de incerteza significa que não há como afirmar se aquela ideia e projeto de empresa irão realmente dar certo – ou ao menos se provarem sustentáveis.

– O modelo de negócios é como a startup gera valor – ou seja, como transforma seu trabalho em dinheiro. Por exemplo, um dos modelos de negócios do Google é cobrar por cada click nos anúncios mostrados nos resultados de busca – e esse modelo também é usado pelo Buscapé.com. Um outro exemplo seria o modelo de negócio de franquias: você paga royalties por uma marca, mas tem acesso a uma receita de sucesso com suporte do franqueador – e por isso aumenta suas chances de gerar lucro.

– Ser repetível significa ser capaz de entregar o mesmo produto novamente em escala potencialmente ilimitada, sem muitas customizações ou adaptações para cada cliente. Isso pode ser feito tanto ao vender a mesma unidade do produto várias vezes, ou tendo-os sempre disponíveis independente da demanda. Uma analogia simples para isso seria o modelo de venda de filmes: não é possível vender a mesmo unidade de DVD várias vezes, pois é preciso fabricar um diferente a cada cópia vendida. Por outro lado, é possível ser repetível com o modelo pay-per-view – o mesmo filme é distribuído a qualquer um que queira pagar por ele sem que isso impacte na disponibilidade do produto ou no aumento significativo do custo por cópia vendida.

– Ser escalável é a chave de uma startup: significa crescer cada vez mais, sem que isso influencie no modelo de negócios. Crescer em receita, mas com custos crescendo bem mais lentamente. Isso fará com que a margem seja cada vez maior, acumulando lucros e gerando cada vez mais riqueza.

**Os passos seguintes**

É justamente por esse ambiente de incerteza (até que o modelo seja encontrado) que tanto se fala em investimento para startups – sem capital de risco, é muito difícil persistir na busca pelo modelo de negócios enquanto não existe receita. Após a comprovação de que ele existe e a receita começar a crescer, provavelmente será necessária uma nova leva de investimento para essa startup se tornar uma empresa sustentável. Quando se torna escalável, a startup deixa de existir e dá lugar a uma empresa altamente lucrativa. Caso contrário, ela precisa se reinventar – ou enfrenta a ameaça de morrer prematuramente.

Startups são somente empresas de internet? Não necessariamente. Elas só são mais frequentes na Internet porque é bem mais barato criar uma empresa de software do que uma de agronegócio ou biotecnologia, por exemplo, e a web torna a expansão do negócio bem mais fácil, rápida e barata – além da venda ser repetível. Mesmo assim, um grupo de pesquisadores com uma patente inovadora pode também ser uma startup – desde que ela comprove um negócio repetível e escalável.

***Yuri Gitahy é investidor-anjo, conselheiro de empresas de tecnologia e fundador da Aceleradora, que apoia startups com gestão e capital semente***

***Envie suas dúvidas sobre startups para***[***pme-exame@abril.com.br***](mailto:pme-exame@abril.com.br)***.***