

Como a escolha de sócios pode impulsionar o crescimento de startups

Meta description: Descubra como a escolha de sócios com habilidades complementares, alinhamento de valores e confiança mútua pode impulsionar o sucesso de uma startup

Fabiano Nagamatsu (*)

Iniciar uma startup é uma jornada desafiadora que exige não apenas uma ideia inovadora, mas também a colaboração de pessoas com habilidades complementares. Em toda a trajetória de sua startup, os colaboradores serão essenciais para o desenvolvimento da proposta de valor que sua empresa pretende oferecer ao mercado.

No entanto, além dos colaboradores, há outras pessoas indispensáveis no crescimento de sua startup: seus sócios. A escolha dos sócios pode parecer algo simples, muitas vezes intuitivo, outras, apenas conveniente, mas não se engane: o sócio é um fator determinante no sucesso ou fracasso de uma startup.

Dados da plataforma PitchBook, destacam que 90% das startups lançadas no ano passado faliram. Com isso, pouco mais de US\$ 27 bilhões em capital de risco foram investidos em 3,2 mil startups que faliram em 2023, segundo o estudo. Então, para que sua startup não entre nessa estatística, escolher um bom sócio é fundamental.

1. Complementaridade de habilidades

A escolha de sócios com habilidades complementares é imprescindível para o sucesso de qualquer startup. Enquanto um sócio pode ser um gênio da tecnologia, o outro pode ter habilidades excepcionais em marketing ou finanças. Essa complementaridade permite que a startup aborde diferentes aspectos do negócio com expertise, aumentando a eficiência e a eficácia nas operações.

Considere uma startup de tecnologia. Um sócio pode ser responsável pelo desenvolvimento do produto, enquanto o outro se concentra em estratégias de mercado e captação de recursos. Essa divisão de responsabilidades baseada em habilidades específicas garante que todos os aspectos críticos do negócio sejam gerenciados de forma eficaz.

Um exemplo disso é o caso do Airbnb. Os cofundadores Brian Chesky e Joe Gebbia trouxeram habilidades complementares para a empresa. Chesky, com sua formação em design, e Gebbia, com sua expertise em marketing e experiência do usuário, complementaram-se perfeitamente. A eles se juntou Nathan Blecharczyk, um engenheiro de software muito habilidoso. Essa combinação de habilidades foi crucial para o desenvolvimento de uma plataforma inovadora e para a criação de uma marca globalmente reconhecida.

2. Alinhamento de valores e visão

Para que uma parceria seja bem-sucedida, é essencial que os sócios da startup compartilhem valores e visão semelhantes. Diferenças substanciais na ética de trabalho ou na direção estratégica podem causar conflitos prejudiciais à startup.

Sócios com visões alinhadas tendem a trabalhar melhor juntos, tomar decisões mais coesas e navegar por todos os desafios que envolvem o lançamento, crescimento e expansão da startup. Um alinhamento claro ajuda a definir a cultura da companhia desde o início, o que tende a atrair talentos e investidores que compartilham da mesma visão.

A startup Quirky, fundada em 2009, é um exemplo de como a falta de alinhamento entre sócios pode levar ao fracasso. Quirky era uma plataforma que permitia que inventores submetessem ideias de produtos, que então eram desenvolvidos e vendidos pela empresa. No entanto, os sócios tinham visões divergentes sobre a direção estratégica do negócio. Enquanto um sócio queria focar em um crescimento rápido e na diversificação de produtos, o outro acreditava que a organização deveria concentrar-se em um número menor de produtos de alta qualidade.

3. Confiança e transparência

A confiança é a base de qualquer relacionamento de negó-



cios bem-sucedido. Portanto, para que sua startup cresça, os sócios precisam ter confiança. Sócios que confiam uns nos outros podem delegar tarefas com mais eficácia, focar em suas respectivas áreas de especialização e se sentir seguros em suas decisões.

A transparência nas comunicações e nas operações é essencial para construir e manter essa confiança. Reuniões regulares e discussões abertas sobre o estado da empresa, os desafios e as oportunidades são práticas recomendadas para fomentar um ambiente de confiança.

Um exemplo bem-sucedido em que a confiança entre os sócios foi fundamental para o crescimento da companhia é o caso do WhatsApp. A startup foi fundada por Jan Koum e Brian Acton em 2009. Koum e Acton haviam trabalhado juntos no Yahoo! por quase uma década antes de fundar o WhatsApp, o que lhes proporcionou uma base sólida de confiança mútua que ajudou a startup a crescer e se tornar um dos maiores apps de mensageria do mundo.

4. Resiliência e suporte mútuo

O caminho de uma startup é repleto de desafios e reviravoltas. Uma hora seu negócio pode estar a um passo de decolar, e na outra a um passo de fechar. Sócios resilientes que oferecem suporte mútuo são mais propensos a superar esses obstáculos. A resiliência em equipe fortalece a capacidade da startup de adaptar-se a mudanças e continuar crescendo.

Em momentos de crise, sócios que se apoiam mutuamente podem fazer a diferença entre a superação de um obstáculo ou o colapso do empreendimento. Essa parceria forte proporciona a força necessária para persistir e encontrar soluções inovadoras.

A história da Netflix é um excelente exemplo de como a resiliência e o suporte mútuo entre sócios podem levar ao sucesso. Fundada por Reed Hastings e Marc Randolph em 1997, a Netflix começou como um serviço de aluguel de DVDs pelo correio. No início dos anos 2000, a empresa enfrentou desafios significativos, incluindo a bolha das pontocom e uma intensa concorrência da Blockbuster, a gigante do setor na época.

Hastings e Randolph demonstraram uma incrível resiliência e capacidade de adaptação. Em 2000, Hastings sugeriu vender a companhia para a Blockbuster por US\$ 50 milhões, mas a oferta foi recusada. Em vez de desistir, eles pivotaram o modelo de negócios da Netflix para o streaming de vídeo em 2007, antecipando uma mudança tecnológica que transformaria a forma como o conteúdo era consumido.

A resiliência dos fundadores foi primordial em momentos de adversidade. Eles mantiveram o foco na inovação e na adaptação às mudanças do mercado. Essa capacidade de superar obstáculos e continuar a evoluir foi um fator-chave para o crescimento explosivo da empresa.

Além disso, Hastings e Randolph ofereceram suporte mútuo em decisões estratégicas e operacionais, fortalecendo a equipe e garantindo que a organização permanecesse unida durante os períodos de crise. Hoje, a Netflix é um dos líderes mundiais em streaming de vídeo, com milhões de assinantes em todo o mundo.

5. Rede de contatos e recursos

Sócios conectados podem trazer contatos valiosos e recursos para a startup. Isso inclui acesso a potenciais investidores, clientes, mentores e parceiros estratégicos.

Sócios com redes de contatos complementares podem expandir consideravelmente o alcance da startup. Um sócio pode ter conexões importantes na indústria tecnológica, enquanto outro pode ser bem-relacionado no setor de marketing ou vendas, criando um ecossistema robusto de suporte e oportunidades.

O PayPal, cofundado por Peter Thiel, Max Levchin e Elon Musk, é um exemplo perfeito de como a união de sócios com uma rede de contatos extensa apoia o crescimento da startup. Peter Thiel trouxe uma rede de contatos extensiva no setor financeiro e em venture capital. Ele é bem-relacionado no Vale do Silício e tem experiência em investimentos e estratégia financeira, o que ajudou a PayPal a obter financiamento e credibilidade no mercado.

Max Levchin, por outro lado, é um gênio da tecnologia com um profundo entendimento de criptografia e segurança. Sua rede de contatos está centrada em tecnólogos e desenvolvedores, o que foi crucial para construir a infraestrutura técnica robusta da PayPal. Elon Musk tem uma forte rede de contatos no setor tecnológico e uma habilidade excepcional para atrair atenção midiática e de investidores. Sua visão ambiciosa e capacidade de criar buzz ajudaram a posicionar o PayPal como uma empresa inovadora e de alto crescimento.

6. Distribuição de carga de trabalho

A escolha de sócios permite uma distribuição equilibrada da carga de trabalho. Iniciar e operar uma startup é uma tarefa monumental, e dividir responsabilidades pode evitar o burnout e aumentar a produtividade.

Sócios que dividem a carga de trabalho de maneira equilibrada conseguem se concentrar melhor em suas áreas específicas, garantindo que nenhum aspecto do negócio seja negligenciado. Isso resulta em uma operação mais eficiente e em um crescimento mais sustentável.

Zirtual era uma companhia que oferecia serviços de assistentes virtuais para clientes ocupados. No entanto, a divisão de responsabilidades entre os fundadores e a equipe de gestão não era equilibrada. Maren Kate Donovan assumiu muitas das responsabilidades críticas sozinha, incluindo gestão financeira, operações diárias e liderança estratégica. Isso levou a uma sobrecarga de trabalho e a uma falta de foco em áreas essenciais como finanças e controle de custos.

Em 2015, a Zirtual precisou suspender suas operações abruptamente devido a problemas financeiros graves, e só continuou funcionando porque foi comprada pela Startups.co. A falta de uma divisão equilibrada da carga de trabalho resultou em erros de gestão e falhas operacionais que poderiam ter sido evitados com uma equipe de liderança mais estruturada e responsabilidades distribuídas de maneira mais equitativa.

Portanto, a escolha de sócios é uma das decisões mais críticas na formação e crescimento de uma startup. Sócios com habilidades complementares, valores alinhados, confiança mútua, resiliência e redes de contatos robustas podem impulsionar significativamente o crescimento e o sucesso de uma startup. Em um ambiente empresarial altamente competitivo, a parceria certa pode ser o diferencial que leva uma startup à liderança do mercado.

(*) CEO da Osten Moove, empresa que faz parte da Osten Group, uma Aceleradora Venture Studio Capital focada no desenvolvimento de inovação e tecnologia. Conta com estratégias e planejamentos baseados no modelo de negócio de startups voltadas ao mercado gamer – ostencoove@nbpress.com.br.

