

OPINIÃO

Startups early stage: menores investimentos, maiores retornos

Rafael Kenji Hamada (*)

A fase inicial de uma startup, conhecida como early stage, é uma das mais difíceis e importantes para o sucesso do negócio.

em carteiras variadas é importante para o investidor, para diversificar o risco e o ganho. Investimentos mais seguros, como o tesouro direto ou renda fixa, podem render menos mas com liquidez mais imediata e segura.

Atividade econômica

Investir em uma startup early stage movimenta a economia e cria empregos. O empreendedor responsável pela companhia deve usar o dinheiro do investidor para crescer e fortalecer a marca, adquirindo produtos ou soluções e contratando colaboradores. Empresas nascentes solucionam problemas da sociedade e estimulam a competitividade e a produtividade. Com isso, ao investir em uma startup que está começando, é possível favorecer renda, trabalho e desenvolvimento econômico. No entanto, se o mesmo valor for direcionado ao tesouro, por exemplo, o efeito é diferente. Esse tipo de investimento até garante renda, mas não gera tantos benefícios para a sociedade.

Poder de satisfação

Alocar recursos em empresas que estão em fase inicial ainda agrega satisfação e desempenho pessoal. Participar de projetos inovadores proporciona contato com profissionais empenhados em transformar ideias em realidade. Assim, é possível participar ativamente do processo de inovação e construção de empresas que podem mudar e influenciar o mercado no futuro. O investidor-anjo que acredita em uma startup early-stage, vê o impacto direto que seu dinheiro pode causar, já que com pouco dinheiro pode-se fazer grande diferença no mercado.

(*) Médico, CEO da FHE Ventures e da Health Angels Venture Builder, fundos de investimento no formato de venture builder, com tese em saúde e educação - rafaelkenji@nbpress.com.br

No entanto, toda empresa nascente precisa de investimentos. O recurso, primeiramente vem com os carinhosamente chamados de "FFF", ou "family, friends and fools", que são as pessoas que mais acreditam no empreendedor e topam o alto risco, e depois, vem de investidores-anjos. Estes investidores são pessoas dispostas a acompanhar e esperar o crescimento da ideia para que, no futuro, o aporte se converta em dividendos ou em um valor de mercado expandido. Diante disso, a preferência por startups que exigem valores menores tem sido crescente.

Retorno financeiro

Todo investidor busca por um bom retorno financeiro. Startups em estágio inicial não precisam de investimentos altos e, futuramente, podem trazer resultados interessantes. Se a companhia apresentar bom desempenho ao longo do tempo, o recurso gerado por ganhos de capital ou pelo pagamento de dividendos pode ser maior do que outros tipos de investimentos, como renda fixa, por exemplo. Mas, é importante ressaltar que o investimento em startups pode ser o mais arriscado de todos. Por isso, o investimento

News @TI

Lity anuncia parceria com distribuidora PORT para venda de produtos eletrônicos
@A Lity, marca de eletrônicos e acessórios compatíveis com dispositivos de última geração, anuncia nova parceria estratégica com a PORT, distribuidora oficial de marcas nacionais e importadas de artigos de papelaria, informática, escritório, ferramentas e mais. A empresa passará a vender também os produtos da Lity em todos os canais de venda, incluindo e-commerce, a partir de abril. A colaboração vem de encontro ao período em que as lojas online tiveram aumento de 3,6% no tráfego em janeiro se comparado com dezembro de 2023 no Brasil, segundo mostra o Relatório Setores do E-Commerce, elaborado pela agência Conversion. Os consumidores poderão comprar tanto no site da Lity (https://loja.litybrasil.com.br/), como no e-commerce da PORT (https://www.portinfo.com.br/home).

US Media lança BPO para vendas de anúncios
@US Media, principal hub de mídia líder em LATAM, inaugurou recentemente a sua área de BPO (Business Process Outsourcing), que é a oferta do serviço de externalização de processos de negócios centrada em vendas de publicidade e marketing, como uma alternativa ao modelo tradicional de representação comercial exclusiva. Essa é uma tendência que vem se concretizando e se tornando um ganho estratégico diante de um mercado cada vez mais competitivo, procurando um maior retorno sobre o investimento nesse tipo de operações. O Business Process Outsourcing, é praticado pela maioria das empresas Fortune 500 abrangendo todas as suas atividades e departamentos.

Empresas & Negócios José Hamilton Mancuso (1936/2017)
Editorias: Economia/Política: J. L. Lobato (lobato@netjen.com.br); Ciência/Tecnologia: Ricardo Souza (ricardosouza@netjen.com.br); Livros: Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br); Comercial: comercial@netjen.com.br; Publicidade Legal: lilian@netjen.com.br

Chips e temperos têm algo em comum

Atualmente, a maior parte dos chips, quer aqueles usados em nossos notebooks, quer aqueles utilizados em grandes computadores, tem uma fina camada isolante colocada ao redor dos cabos que conduzem eletricidade em seu interior.

Vivaldo José Breternitz (*)

A Ajinomoto japonesa produz mais de 90% de um dos componentes utilizados para fabricar esse isolante - essa Ajinomoto é aquela que produz um tempero realçador de sabor utilizado no preparo de nossas refeições.

Na década de 1990, a Ajinomoto descobriu que um subproduto do processo de fabricação do tempero podia ser utilizado para a produção do isolante e passou a dominar o mercado mundial desse material.



Agora, com a guerra dos chips que vem envolvendo principalmente Estados Unidos e China, esse país vem tentando desenvolver substitutos para o produto fabricado pela Ajinomoto, preocupado com a possibilidade de que venha a ser proibido de importar o material japonês.

É realmente curioso o fato de que um produto voltado ao preparo de comida tenha se tornado tão importante na indústria de chips.

(*) Doutor em Ciências pela Universidade de São Paulo, é professor da FATEC SP, consultor e diretor do Fórum Brasileiro de Internet das Coisas - vjnzit@gmail.com.

A vez das soft skills: habilidades comportamentais são as mais valorizadas pelo mercado

Imaginem a seguinte situação: um diretor de uma empresa importante do setor de bebidas compartilha com o time de recursos humanos, no momento do briefing de uma vaga em aberto, qual é a característica que ele mais valoriza em um talento na hora de contratar. Inúmeras coisas podem ter passado agora pela sua cabeça. Mas, dificilmente você apostaria de primeira nessa aqui: "good vibes".

Agora, lhe convido a imaginar uma outra cena: uma diretora de social media de uma multinacional do setor de alimentos está buscando uma pessoa redatora para fazer parte do seu time. Ela ficou em dúvida sobre uma profissional em especial. Parecia ser a pessoa tecnicamente mais qualificada, mas ela não ligou a câmera durante a entrevista. A pessoa em questão acabou sendo contratada, mas o fato de não ter aparecido em vídeo provocou essa dúvida na contratante.

Esses dois exemplos nos remetem a um tema que tem ganhado os holofotes no mundo corporativo: a valorização das soft skills, ou habilidades comportamentais. Essa ênfase não é um fenômeno isolado, mas sim um reflexo das mudanças no mundo do trabalho e na forma como as pessoas se relacionam profissionalmente. Estamos diante de uma mudança de paradigma.

Neste cenário, as habilidades comportamentais são consideradas prioritárias. Nove em cada dez profissionais são contratados pelo currículo (hard skills) e demitidos pelos comportamentos (soft skills). O dado está na pesquisa "Aprendizagem Corporativa para Construção de Futuros", realizada pela ODDDA (O Dia Depois De Amanhã), em parceria com a Fundação Dom Cabral, com profissionais gestores de RH de empresas.

Segundo os resultados apurados nesse levantamento, entre as características mais valorizadas para o profissional do futuro, em ordem de importância, estão:
1. capacidade de trabalhar em equipe;
2. adaptabilidade;
3. orientação para resultados;



- 4. domínio para tecnologias existentes;
5. relacionamento pessoal.

Note que das cinco características apontadas, quatro são comportamentais. A mesma pesquisa apontou, ainda, que 70% da demanda por qualificação se concentra em soft skills.

O mesmo vale para muitos profissionais em momentos de decisão. Se antes o salário era a única coisa importante no momento de escolher entre uma empresa ou outra, agora vemos as pessoas valorizando o propósito; o parceiro ao invés da figura clássica do chefe; a confiança em substituição à vigilância; o desenvolvimento contínuo e conversas periódicas ao invés de feedbacks pontuais.

Desenvolvendo habilidades comportamentais

O historiador e escritor israelense, Yuval Noah Harari, tem uma frase que eu gosto muito. "Para cada euro e cada minuto que gastamos desenvolvendo IA, deveríamos gastar no mínimo um euro e um minuto explorando e desenvolvendo a nossa própria mente". Embora a IA proporcione benefícios e encurte muitos caminhos, ela ainda está longe de substituir a criatividade,

a originalidade e, principalmente, a sensibilidade do ser humano. Se encarmos essa premissa como um convite e um guia, é importante levar em consideração duas coisas no desenvolvimento das nossas soft skills: é essencial termos clareza sobre quais são as habilidades comportamentais que gostaríamos de desenvolver ou aprimorar e em qual prioridade.

É necessário fazermos uma avaliação interna honesta e priorizar aquelas habilidades que precisamos desenvolver com mais afinco para os nossos objetivos pessoais e profissionais.

Uma forma efetiva de saber o que priorizar é pedindo feedback para os nossos pares, amigos, mentores ou familiares. Afinal, nós nem sempre somos as melhores pessoas para identificar em que precisamos melhorar do ponto de vista comportamental. Mas, um alerta: é preciso estar disposto a ouvir.

(Fonte: Karina Rehavia é fundadora e CEO da Ollo e da Social Talent, empreendedora e líder empresarial, com mais de 20 anos de carreira contribuindo para o desenvolvimento e crescimento de iniciativas empresariais de organizações nas áreas de desenvolvimento de negócios internacionais e gestão e liderança de projetos de grande escala. Além do Brasil, já atuou profissionalmente nos EUA, Inglaterra, China e Emirados Árabes Unidos).

Gartner prevê que gastos mundiais com TI crescerão 8% em 2024

Espera-se que os gastos mundiais com TI totalizem US\$ 5,06 trilhões em 2024, um aumento de 8% em relação a 2023, de acordo com pesquisa do Gartner, líder mundial em pesquisa e aconselhamento para empresas. Essa cifra representa um aumento em relação à previsão do trimestre anterior, de 6,8% de crescimento,

e coloca os gastos mundiais com TI no caminho certo para ultrapassarem US\$ 8 trilhões bem antes do final da década.

Investimento em Data Center mostra a mudança de foco para gastos com Inteligência Artificial Generativa (GenAI): Espera-se que os gastos com Data Center tenham um salto notável

no crescimento de 2023 (4%) para 2024 (10%), em grande parte devido ao planejamento para uso de IA Generativa (GenAI). Dispositivos de recuperação em 2024: A vida útil média dos telefones celulares está diminuindo e a substituição está ocorrendo mais cedo por parte dos consumidores e das empresas.

Empresas & Negócios José Hamilton Mancuso (1936/2017) Laurinda Machado Lobato (1941-2021) Responsável: Lilian Mancuso
Webmaster/TI: Fabio Nader; Edição Eletrônica: Ricardo Souza. Revisão: Maria Cecília Camargo; Serviço Informativo: Agências Brasil, Senado, Câmara, EBC, ANSA.
Artigos e colunas são de inteira responsabilidade de seus autores, que não recebem remuneração direta do jornal.
Jornal Empresas & Negócios Ltda
Administração, Publicidade e Redação: Rua Joel Jorge de Melo, 468, cj. 71 - Vila Mariana - São Paulo - SP - CEP: 04128-080
Telefone: (11) 3106-4171 - E-mail: (netjen@netjen.com.br)
Site: (www.netjen.com.br). CNPJ: 05.687.343/0001-90
JUCESP, Nire 35218211731 (6/6/2003)
Matriculado no 3º Registro Civil de Pessoa Jurídica sob nº 103.