Unidade 1 Geração de Valor nas Organizações Exponenciais

Aula 2 – Financiando Iniciativas que Geram Valor

Objetivo da Aula

Conhecer as principais características e estratégias de financiamento das organizações exponenciais e identificar as principais fontes de financiamento usadas por essas empresas.

Apresentação

Olá, seja bem-vindo(a)!

Nesta aula iremos conhecer como as organizações exponenciais financiam iniciativas que geram valor, considerando suas principais características.

A inovação e tecnologia são essenciais para uma organização exponencial, assim, para que ela possa gerar valor de forma contínua, é fundamental que ela tenha acesso a recursos financeiros que possam financiar suas iniciativas nessas áreas. A forma mais tradicional de financiamento é por meio de investimentos de capital, que são feitos por investidores que buscam obter um retorno financeiro a partir do crescimento da empresa.

Mas, além do investimento de capital, as organizações podem recorrer a outras formas de financiamento, como empréstimos bancários, *crowdfunding* e programas de aceleração. Mas independentemente do formato de investimento a ser utilizado, é importante que a empresa tenha um bom plano de negócios, além de um modelo de negócios escalável e rentável para atrair investimentos e garantir a continuidade de suas iniciativas de geração de valor.

1. Financiamento nas Organizações

As organizações exponenciais e tradicionais são distintas em vários aspectos, desde a forma como são estruturadas e gerenciadas, até a maneira como inovam e crescem. As organizações exponenciais possuem algumas características em comum que as diferenciam das organizações tradicionais. São elas:

• **Utilização de tecnologias avançadas:** Utilizam tecnologias avançadas para criar soluções inovadoras e que sejam escaláveis. As OE estão constantemente em busca de novas tecnologias que possam aprimorar seus produtos e serviços.



- Modelo de negócios inovador: As organizações exponenciais possuem modelos de negócios que permitem que elas se adaptem e cresçam rapidamente. Esses modelos são geralmente baseados em plataformas digitais, que conectam pessoas e empresas de forma mais eficiente, reduzindo os custos operacionais.
- Foco no propósito: Possuem um propósito claro e definido, que orienta a tomada de decisão.
- Cultura da inovação: Possuem uma cultura da inovação, que incentiva seus colaboradores a atuarem na resolução de problemas de forma mais criativa e inovadora, valorizando a experimentação como forma de aprendizado.

Portanto, o investimento em tecnologia e inovação permite que as organizações exponenciais cresçam a taxas muito superiores às das organizações tradicionais.

Outro ponto de diferenças entre esses dois modelos de organizações, são em relação aos investimentos. As organizações exponenciais costumam buscar financiamento para acelerar seu crescimento e escalar seus negócios. Já as organizações tradicionais tendem a buscar financiamento para manter suas operações em andamento ou expandir de forma mais gradual.

Nesse sentido, segundo Muegge (2017), autor de *Financiando a Inovação*, as organizações exponenciais utilizam fontes de financiamento diferentes das organizações tradicionais. As organizações exponenciais podem utilizar estratégias como *crowdfunding*, ICOs (*Initial Coin Offerings*), aceleradoras e investidores-anjo para obter recursos financeiros. Já as organizações tradicionais geralmente recorrem a empréstimos bancários e investidores institucionais.

1.1. Captando Recursos em OE

As organizações exponenciais estão remodelando o mercado atual por meio de seu modelo escalável e inovador. Porém, para que possam crescer de forma sustentável, essas organizações necessitam, na mesma medida, de investimento para que possam financiar suas iniciativas. Assim, é fundamental obter recursos financeiros para os investimentos em tecnologia, atração e retenção de talentos, além de, é claro, aprimoramento de seus produtos e serviços.

As organizações exponenciais, por terem um perfil mais inovador e disruptivo, costumam atrair com maior facilidade investidores-anjo, que possuem um perfil mais disposto a assumir riscos. Complementarmente, essas organizações utilizam, ainda, outras estratégias, como *crowdfunding*, por exemplo, que permitem que qualquer pessoa possa investir em suas ideias.



Assim, as principais fontes de captação de recursos para essas organizações, que serão detalhadas a seguir, são:

- · Crowdfunding;
- Anjo Investidor;
- · Venture Capital.

Além dessas modalidades, existem outras formas de financiamento, como por meio de programas de aceleração/incubadoras, financiamento corporativo e, de forma menos comum, empréstimos.

Outros formatos menos tradicionais incluem: ICOs (*Initial Coin Offerings*), onde as OEs podem emitir suas próprias criptomoedas como forma de levantar recursos financeiros, ou por meio de *Open innovation* (Inovação Aberta), que é uma estratégia que envolve a colaboração entre empresas, universidades, institutos de pesquisa e outros atores do ecossistema de inovação.

2. Crowdfunding

O *crowdfunding* é um formato de financiamento coletivo, onde um grupo de pessoas pode contribuir com diversos montantes de dinheiro para apoiar uma ideia ou projeto. Por essa característica de diversidade, e por poder contar com muitas pessoas, é uma forma muito popular de financiamento de iniciativas inovadoras.

Esse formato, também conhecido na Internet como "vaquinha virtual", pode ser utilizado pelas organizações para testar suas ideias e obter recursos financeiros para aprimorar seus produtos. Essa estratégia também funciona para que as organizações validem suas ideias de forma rápida e barata, além de criar uma base de apoiadores que podem, ainda, contribuir na divulgação dos projetos.

O *crowdfunding* começou em 1997, quando a banda de rock britânico Marillion necessitava de dinheiro para realizar uma turnê pelos Estados Unidos. Como não tinha o dinheiro necessário, os músicos decidiram pedir ajuda para seus fãs, pois acreditavam que eles estariam mais dispostos a ajudar. Como resultado, a banda arrecadou US\$ 60 mil, e ainda acabou criando o modelo de financiamento que viria a ser conhecido como *crowdfunding*.

Quando falamos de empreendimentos e negócios que não necessitam de uma grande quantidade de capital de entrada, o *crowdfunding* é, geralmente, a solução mais acessível e democrática de financiamento disponível.



Outro exemplo bem-sucedido de *crowdfunding* foi a campanha da Editora Jambô, dona da série de RPG Tormenta, que lançou uma campanha no Catarse (uma das plataformas de *crowdfunding*) para lançar um novo RPG da série – que, em 2019, completou 20 anos. Esse projeto conquistou a importante posição de "maior financiamento coletivo do Brasil", arrecadando quase R\$ 2.000.000,00 e batendo com sucesso a meta de R\$ 80.000.

Para a implementação de um *crowdfunding,* é necessário primeiramente conhecer os principais modelos existentes e as diferenças de seu funcionamento. Alguns exemplos mais conhecidos são:

- Crowdfunding com recompensas: muito utilizado em sites como o Catarse, nesse modelo quem solicita o apoio financeiro oferece, em contrapartida recompensas. Elas geralmente são divididas de acordo com o valor financeiro investido e podem variar desde uma menção ou agradecimento, até o recebimento do produto em que se está investindo no desenvolvimento, por exemplo.
- Equity Crowdfunding: nesse modelo o investidor também recebe algo em troca, porém, ao invés de receber uma recompensa, recebe um percentual de participação na empresa. Nesse caso, o investidor fica livre para poder negociar e vender sua parte no futuro.
- Crowdfunding de Arrecadação de Fundos: diferentemente dos anteriores, nesse modelo a ideia é arrecadar fundos compostos por doações, sem o incentivo à participação por meio de recompensas. Esse modelo é mais comumente utilizado para campanhas que tenham como objetivo ajudar em desastres naturais, em tratamentos médicos, causas humanitárias, dentre outros. Uma plataforma muito conhecida no Brasil para esse tipo de financiamento coletivo é o Abacashi.
- Crowdfunding de Empréstimo: menos comum no mercado brasileiro, esse modelo de financiamento é uma alternativa ao empréstimo nacional. O diferencial deste é que, além de ajudar aqueles que estejam precisando de dinheiro, ele também permite que o doador mantenha um portfólio com suas doações e possa demonstrar que é um investidor consistente e confiável. Uma das plataformas para esse modelo é o Lending Club (Clube do Empréstimo).





3. Anjo Investidor

O anjo investidor é a pessoa física que costuma investir em empresas iniciantes com alto potencial de crescimento, também conhecidas como *startups*. Esse é, portanto, o termo utilizado para se referir a indivíduos ricos que fornecem capital de investimento para startups ou empresas em estágio inicial em troca de uma participação acionária. Nesse sentido, os anjos investidores geralmente investem em empresas que apresentam grande potencial de crescimento e que ainda não possuem acesso a outras formas de financiamento.

Essa estratégia é eficiente porque permite que as organizações exponenciais tenham acesso a recursos financeiros e, além disso, ao conhecimento e expertise de pessoas que possuem experiência no mercado, o que pode ajudar a orientar o negócio em seu crescimento.

Um exemplo de programa de televisão que mostra o papel dos anjos investidores é o *Shark Tank*, um programa de origem japonesa já foi adaptado e distribuído pela Sony para mais de 40 países. O programa apresenta empreendedores que apresentam suas ideias e negócios para um painel de investidores experientes, incluindo empresários e investidores de sucesso reconhecido. Os empreendedores têm assim a oportunidade de apresentar sua ideia de negócio, seja serviço ou produto, e depois negociar com os investidores para obter financiamento em troca de uma participação acionária em suas empresas.

No programa, os anjos investidores são apresentados como pessoas que possuem experiência empreendedora e habilidades financeiras, e que estão dispostos a investir seu próprio dinheiro em novos negócios. Eles fornecem aos empreendedores feedback e orientação sobre como melhorar seus negócios e, em muitos casos, fazem ofertas para investir em suas empresas.

O *Shark Tank* é um exemplo de como os anjos investidores podem ser valiosos para os empreendedores em estágio inicial. Eles podem fornecer capital e conhecimento para ajudar as empresas a crescerem e terem sucesso, além de ajudar a ampliar a rede de contatos dos empreendedores. Esse tipo de investimento também pode ser uma opção atraente para os investidores, já que eles têm a oportunidade de obter um retorno significativo sobre seu investimento se a empresa tiver sucesso.

No entanto, é importante considerar que o investimento de anjo pode ser arriscado, pois grande parte das startups não sobrevivem a longo prazo. Portanto, é importante que os investidores e empreendedores realizem uma boa pesquisa e análise prévia antes de entrar em um acordo, para diminuir o risco e buscar garantir que o investimento tenha um retorno promissor.



4. Venture Capital

O venture capital, também conhecido como financiamento de capital de risco, é um dos modelos mais comuns para organizações exponenciais. Nesse modelo, os investidores entram com o capital em troca de uma participação acionária na empresa.

Esse modelo é muito utilizado, pois, assim como o anjo investidor, valoriza-se também a experiência e conexões dos investidores no setor, o que pode contribuir ainda mais para o rápido crescimento da empresa. Assim, o Venture Capital é uma forma de financiamento muito utilizada por empresas que ainda estão na fase inicial de desenvolvimento, e que também possuem alto potencial de crescimento. Nesses casos, buscam-se investidores de venture capital quando é necessário realizar o levantamento de grandes quantidades de recursos financeiros, que podem ser utilizados para investir na escalada do negócio.

Portanto, essa é uma estratégia eficiente para ser adotada quando as organizações exponenciais tenham necessidade de recursos significativos para crescer e se expandir, além disso, podendo contar com a rede de contatos e expertise dos investidores para auxiliar na gestão do negócio.

Destaque

Glossário:

- Aceleradora: uma empresa que oferece suporte e recursos para startups em fase inicial, com o objetivo de acelerar o seu crescimento.
- Crowdfunding: uma forma de financiamento coletivo, em que várias pessoas contribuem financeiramente para uma ideia ou projeto.
- ICOs: abreviação de "Initial Coin Offering", uma forma de levantar recursos financeiros através da emissão de criptomoedas.
- Anjo Investidor: um investidor individual que aporta recursos financeiros em startups em fase inicial, geralmente em troca de uma participação na empresa.
- Open innovation: um modelo de inovação aberta, em que empresas colaboram com outras empresas, instituições e indivíduos para desenvolver soluções inovadoras.
- Venture capital: uma forma de investimento em que investidores aportam recursos financeiros em empresas com alto potencial de crescimento, geralmente em troca de uma participação na empresa.





Considerações Finais da Aula

As organizações exponenciais são empresas que vem revolucionando cada vez mais o mercado com seus modelos de negócios inovadores e tecnologias avançadas. Essas empresas buscam crescer rapidamente, escalando seus negócios de forma acelerada, e para isso precisam de recursos financeiros significativos e estratégias de financiamento adequadas.

Assim, para que possam financiar suas iniciativas que geram valor, essas empresas podem utilizam diversas estratégias, como *crowdfunding*, investidores-anjo, venture capital, dentre outras.

Essas estratégias permitem que as organizações exponenciais levantem recursos financeiros de forma eficiente e escalável, além de trazer a expertise e a rede de conexões de investidores experientes para o negócio. Portanto, ao adotarem uma estratégia de financiamento adequada para sua estrutura e objetivos, as organizações exponenciais poderão continuar a crescer e gerar valor de forma exponencial, transformando o mercado e a sociedade.

Materiais Complementares



The Lean Startup: How Today's Entrepreneurs Use Continuous Innovation to Create Radically Successful Businesses

2011, Eric Ries. New York: Currency.

Este livro é considerado uma leitura obrigatória para qualquer empreendedor ou executivo interessado em financiamento de empresas modernas. Ries apresenta um modelo de negócios baseado em experimentação, aprendizado e iteração contínua para criar empresas que possam se adaptar rapidamente às mudanças do mercado.



Venture Deals: Be Smarter Than Your Lawyer and Venture Capitalist

2019, Brad Feld e Jason Mendelson. Hoboken, New Jersey Wiley.

Este livro fornece uma visão geral do mundo do financiamento de empresas iniciantes e dos acordos de investimento. Os autores são experientes investidores e empreendedores que compartilham seus insights e dicas para ajudar os leitores a entenderem melhor o processo de financiamento.





The Art of Startup Fundraising: Pitching Investors, Negotiating the Deal, and Everything Else Entrepreneurs Need to Know

2016, Alejandro Cremades. Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.

Este livro fornece orientações práticas para os empreendedores que buscam financiamento para suas empresas. Cremades aborda tópicos como, como preparar uma apresentação atraente, avaliar avaliações de empresas e gerenciar negociações com investidores.



The Social Network

2010, Direção: David Fincher.

O filme conta a história do surgimento do Facebook, desde sua criação na Universidade de Harvard até se tornar a maior rede social do mundo. Dirigido por David Fincher e estrelado por Jesse Eisenberg como Mark Zuckerberg, o filme recebeu vários prêmios e é considerado um dos melhores filmes sobre startups já feitos.



The Startup Kids

2012, Direção: Vala Halldorsdottir e Sesselja Vilhjálmsdóttir.

Este documentário acompanha jovens empreendedores de tecnologia em Nova York e na Islândia enquanto eles constroem suas próprias empresas do zero. O filme apresenta entrevistas com fundadores de startups bem-sucedidas, como Vimeo e Dropbox, e oferece uma visão inspiradora sobre a vida de um empreendedor de startup.



Crunchbase

2023, Crunchbase Inc.

O Crunchbase é uma plataforma de informações sobre empresas, incluindo startups, que oferece dados precisos sobre financiamento, investidores, aquisições, liderança e muito mais. Com uma ampla cobertura global, o site fornece atualizações diárias sobre as rodadas de investimento mais recentes e as principais notícias do mundo das startups. Além disso, o Crunchbase possui uma ferramenta de pesquisa poderosa que permite filtrar e classificar empresas por vários critérios, como setor, localização e tamanho de financiamento. Com isso, os investidores, empreendedores e entusiastas de startups podem facilmente encontrar as informações que precisam para tomar decisões informadas.

Link para acesso: https://www.crunchbase.com/ (acesso em 20 abr. 2023).





The Life Cycles of Great Companies

2001, Richard Foster e Sarah Kaplan. Harvard Business Review.

O artigo examina como as empresas bem-sucedidas passam por ciclos de vida distintos, começando com um período de inovação e crescimento rápido, seguido por um período de maturidade e estabilidade, e eventualmente entrando em um período de declínio e decadência. Os autores argumentam que, embora a maioria das empresas tente prolongar o período de crescimento e estabilidade, elas eventualmente enfrentam problemas quando a concorrência aumenta ou quando as condições do mercado mudam. O documento apresenta os exemplos de empresas famosas, como a IBM e a Xerox, que experimentaram altos e baixos ao longo do tempo e destaca a importância de uma liderança forte e inovadora na gestão de empresas. Portanto, o documento é uma leitura importante para qualquer pessoa interessada em entender as forças que moldam as empresas Fortune 500 e a dinâmica do mercado em geral.



Shark Tank

2023, Canal Shark Tank Brasil.

Programa de televisão que mostra o papel dos anjos investidores, foi adaptado e distribuído pela Sony para mais de 40 países

Link para acesso: https://youtu.be/KKXgaTe8xqY (acesso em 20 abr. 2023).



The Tim Ferriss Show

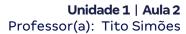
2022, Tim Ferriss.

Este podcast é apresentado por Tim Ferriss, autor best-seller e investidor anjo. Ferriss entrevista líderes, empreendedores, atletas, artistas e pensadores para descobrir suas estratégias para o sucesso. Os episódios incluem discussões sobre hábitos, rotinas, produtividade e muito mais.

Referências

BESSANT, John; TIDD, Joe. *Inovação e empreendedorismo*. 3. ed. Porto Alegre, RS: Bookman, 2019. 1. recurso online. ISBN 9788582605189. Disponível em: https://integrada.minhabiblioteca.com.br/books/9788582605189. Acesso em: 17 abr. 2023.

FERREIRA, Sergio. *Crescimento exponencial: transforme sua empresa em uma máquina geradora de caixa*. Rio de Janeiro: Alta Books, 2022. 1. recurso online. ISBN 9786555206616. Disponível em: https://integrada.minhabiblioteca.com.br/books/9786555206616. Acesso em: 17 abr. 2023.





ISMAIL, S.; MALONE, M. S.; VAN GEEST, Y. *Exponential Organizations*: why new organizations are ten times better, faster, and cheaper than yours (and what to do about it). Diversion Books, 2016.

KERR, R.; LENOX, M. J. The role of collaboration in achieving sustainability-related aspirations: The case of Walmart and Beyond Petroleum. *Journal of business ethics*, ed. 91(2), p. 177–191. 2010.

MUEGGE, S. *Financing innovation:* The evolution of venture capital. Palgrave Macmillan. 2017.

SALIM, S. A.; GLAISTER, K. W. *Innovation and entrepreneurship in knowledge industries:* The need for a new business model. Technovation. 2015.

SCHUMPETER, J. A. Capitalism, socialism and democracy. Harper & Brothers. 1942.