

Startups: conheça os modelos de jumpagem para crescer mais rápido



Introdução	3
O que é jumpagem de startups?.....	4
Quais são os objetivos da aceleração?.....	5
Quais os benefícios da aceleração de startups?	7
Quais os modelos de jumpagem?.....	10
Como escolher o modelo mais apropriado?	15
Como se preparar para o crescimento rápido?	17
Quais cuidados tomar com a aceleração?	20
Quais as formas de financiamento para jumpagem?	23
Qual a importância da gestão do crescimento?	27
Conclusão	28
Sobre o Sebrae PE.....	30

Introdução

No mundo das startups, o crescimento ágil é essencial e **frequentemente determina a sobrevivência do negócio**. Isso ocorre porque tais empresas precisam de volume de vendas para provar sua sustentabilidade, bem como para gerar retorno sobre o investimento.

Exatamente por isso, é necessário conhecer os melhores modelos de jumpagem e descobrir como adotá-los ao longo do expediente de trabalho. Em essência, pense na jumpagem como o processo de **aceleração do negócio**, algo que se dedica ao crescimento mais rápido.

Todavia, é preciso ter alguns cuidados. O crescimento pode colocar em xeque a cultura do negócio e afetar o clima de trabalho. Além disso, implica em parcerias de médio e/ou longo prazo que devem ser bem administradas, objetivando resultados do tipo ganha-ganha.

Neste e-book, nos aprofundamos no tema. Explicamos o que é jumpagem, como aplicar esse conceito ao longo do expediente e quais benefícios esperar, entre vários outros assuntos. Confira!



O que é jumpagem de startups?

Vamos começar pelo básico: o conceito de jumpagem. Esse termo é derivado de duas outras palavras, que são: *jump* + *agem*. O termo *jump* vem do inglês, **significa algo como “pular”**. O sufixo “agem”, por sua vez, exprime a ideia de uma ação ou **resultado de uma ação**.

Nesse aspecto, podemos definir jumpagem como o resultado de um salto. Especificamente no caso das startups, **é uma referência ao salto em termos de crescimento**, algo que leva o negócio a um novo patamar, tornando-o maior e mais bem-sucedido do que antes.

Você também pode pensar em jumpagem como o processo de aceleração. Nesse caso, a startup é acelerada para que passe pelas etapas de crescimento e amadurecimento o mais rápido possível, **até se consolidar como uma referência** no seu segmento.

O importante é entender que a aceleração não ocorre em um passe de mágica. É resultado de um processo meticuloso, bem como de modelos previamente planejados. Dessa forma, torna-se possível extrair o melhor dos recursos pertencentes ao empreendimento.

Quais são os objetivos da aceleração?

Nos negócios, o crescimento é delicado. Por um lado, fornece mais participação e poder de mercado. Por outro, coloca em risco a cultura organizacional e **exige uma ótima gestão das mudanças**. Por isso, a aceleração não tem como único objetivo o crescimento.





Outro forte objetivo é o aumento da maturidade. É preciso que a startup, sobretudo seus líderes, estejam efetivamente comprometidos com o negócio. **Se a maturidade é baixa**, um alto crescimento pode mais afetar do que beneficiar os projetos. Veja outros objetivos:

- simplificar a captação de investimentos;
- reduzir o custo de recursos financeiros (o custo de capital);
- reduzir o risco associado ao empreendimento;
- fornecer melhores planos de expansão;
- formular equipes mais polivalentes e bem preparadas.

Portanto, ao investir em um processo de jumpagem, o crescimento deve ser apenas um dos aspectos a considerar. Também é importante pensar em maturidade organizacional, acesso a capital e gestão de risco no negócio, o que **subsidiaria resultados mais sustentáveis**.

Quais os benefícios da aceleração de startups?

Existem muitos benefícios ligados ao assunto. Na medida em que uma empresa cresce, torna-se mais fácil estabelecer sua base de clientes e fornecer soluções mais atrativas que as dos seus competidores. Ao longo dos próximos tópicos, apresentamos os principais benefícios.

Participação no mercado

Um primeiro benefício está na participação de mercado. É muito comum que empresas calculem o seu *market share*, visto que ele **monitora o tamanho da empresa em relação a todo o mercado**. Assim, fica mais fácil dizer se a empresa é expressiva ou não.

Uma vez que a participação cresce, a empresa alcança vários outros benefícios. Um deles é o maior poder de mercado, isto é, o poder que a startup tem para estabelecer seus preços, aproveitar as oportunidades de mercado e se esquivar de eventuais ameaças.



Consolidação do negócio

Outro grande benefício é a consolidação.

Startups são negócios de alto risco, já que contam com modelos de negócios fora do lugar-comum e produtos inovadores. Todavia, enquanto o negócio cresce e conquista mais clientes, ele consegue se consolidar.

Pense na consolidação como o processo gradativo de estabilização. A startup se mostra menos arriscada e menos propensa a fechar “do dia para a noite”, afinal, agora é maior e conta com mais recursos que podem ser aproveitados para colocar em prática sua missão e visão.

Ampliação da base de clientes

Pense na base de clientes como o número total de consumidores que a startup atende com suas soluções. Quanto maior a base, melhor. Uma base robusta é sinônimo de crescimento, afinal, torna-se possível **atender mais demandas** e efetivar mais transações.

O crescimento do número de clientes é ainda mais importante para startups que operam em rede – como redes sociais ou aplicativos de mobilidade. Esses negócios contam com a missão de conectar pessoas e precisam de uma base robusta de clientes para funcionar.



Redução do custo de capital

Todo negócio **demanda investimento financeiro**. O dinheiro pode ser aplicado em novas contratações, imóveis, mobiliário ou ações de marketing, entre outras coisas. O ponto é que nem sempre é fácil acessar recursos financeiros (e muitas vezes é caro).

Aí está outro benefício da aceleração de startups. Visto que o negócio cresce, o número de investidores dispostos a colocar seu dinheiro no negócio é maior, e isso reduz o custo de capital. Assim, torna-se possível captar mais dinheiro e pagar menos por isso.

Melhoria contínua

Iniciativas de aceleração também ajudam a startup a melhorar. Isso ocorre porque ela desenvolve soluções mais precisas e bem alinhadas ao seu público-alvo, também reforçam seus **processos diários e as operações** para a entrega dos seus produtos aos clientes finais.

Na prática, a melhoria é reflexo de muitos fatores, como a mentoria com empreendedores mais experientes, a contratação de melhores talentos e a modernização das tecnologias disponíveis ao negócio. Assim, a startup inicia um **ciclo gradativo de aperfeiçoamento**.

Quais os modelos de jumpagem?

Agora você entende que jumpagem é uma referência ao crescimento rápido, algo que pode levar a startup a **conquistar uma série de vantagens no mercado**. A questão, então, é: como colocar isso em prática? Existem muitas alternativas possíveis.

Um primeiro passo é entender que “cada caso é um caso”. Não é porque um modelo de crescimento rápido serve para a startup AB que também servirá para a startup BC. É preciso **olhar as peculiaridades de cada negócio**, seu produto final e estratégia competitiva.

Mesmo assim, existem certos modelos de jumpagem que são mais frequentes e que podem ser aproveitados em seu empreendimento. O growth hacking, por exemplo, é o método que se baseia no teste de hipóteses para crescimento rápido. Veja mais, a seguir.



Growth hacking

Um primeiro modelo de jumpagem é o chamado growth hacking. Seu nome vem do inglês e, em tradução livre, quer dizer algo como **atalho para o crescimento** (apesar de não existir uma tradução específica). Sua ideia central é promover crescimento por meio de testes.

Em essência, o growth hacking pode ser pensado como **um ciclo que exige a criação e o teste de hipóteses sobre o crescimento da startup**. Quanto mais rápido é o processo de testagem, mais rápido o empreendimento pode aprender, conquistar clientes e crescer.

Na prática, o growth hacking é aplicado em cinco etapas:

- **geração de ideias** — hipóteses sobre o crescimento da startup;
- **triagem** — seleção das melhores ideias (ou ideias prioritárias);
- **modelagem** — construção de testes para avaliar cada hipótese levantada;
- **aplicação do teste** — aplicação prática do teste deliberado;
- **análise** — avaliação dos resultados obtidos e padronização das boas ideias.

Esse processo de geração de hipóteses, testagem e avaliação dos resultados é aplicado com foco na **aquisição e retenção de clientes**, assim como na **monetização** a partir dos produtos da startup. Isso porque são áreas-chave para o crescimento rápido da empresa.

As principais táticas de growth hacking podem ser conferidas no livro “Hacking growth: a estratégia de marketing inovadora das empresas de crescimento mais rápido”. O ideal é que esse modelo de jumpagem promova um **ciclo virtuoso de crescimento**.

Lean startup

Outro modelo capaz de subsidiar a jumpagem é o lean startup ou, em tradução, **startup enxuta**. Esse modelo foi construído por Eric Ries, empreendedor norte-americano e autor do *best-seller* “A startup enxuta”, livro bastante popular no mundo dos negócios.

O modelo lean startup está baseado em três pilares: **construir, medir e aprender**. A ideia é que quanto mais rápido você consegue construir soluções, mensurar os resultados obtidos e aprender com os erros, mais rápido será seu crescimento e melhor será sua startup.

Para tanto, o lean startup demanda três fatores principais:

- **ideia** — uma concepção inicial do que deve ser feito;
- **produto** — o resultado da aplicação prática da ideia;
- **dados** — os números associados a cada aplicação.



Nesse caso, você deve ter uma ideia que permita construir um produto, depois medir seus resultados por meio de dados e, por fim, aprender para aprimorar seus resultados.

Conforme Eric Ries, criador do modelo, a aplicação do lean startup depende de **visão e aceleração**. A visão vai orientar a startup, de modo que o crescimento seja bem direcionado. A aceleração, por sua vez, fará com que o **ciclo construir-medir-aprender** seja mais rápido.

Parceria com aceleradoras

Um terceiro modelo de jumpagem vem da **parceria com aceleradoras**, que são empresas dedicadas ao crescimento rápido de startups. Elas fornecem recursos – **financeiros e não financeiros** – para que o negócio tenha mais chances de crescer em alta velocidade.

As aceleradoras contam com programas próprios, então não há um padrão. Os programas costumam ser desenvolvidos com base em cada startup, afinal, como dito antes, cada negócio apresenta uma demanda. Mesmo assim, é comum que os programas compartilhem do seguinte tripé:

- **método** – o caminho do crescimento compartilhado pela aceleradora;
- **capital** – recursos financeiros captados para subsidiar e otimizar o crescimento;
- **pessoas** – o smart, a inteligência aplicada por mentores experientes.

A parceria com uma aceleradora costuma ser dividida em duas etapas: a primeira busca **validar** a startup e avaliar se ela realmente supre uma dor do mercado; a segunda objetiva **acelerar o crescimento**, promovendo a construção de um negócio maior e mais maduro.

O grande diferencial de contar com uma aceleradora **está no suporte**. A jornada rumo ao crescimento torna-se menos solitária, você conta com as orientações de mentores e pode se esquivar de erros que cometeria se estivesse sozinho. Assim, agiliza suas conquistas.

Fusão e aquisição

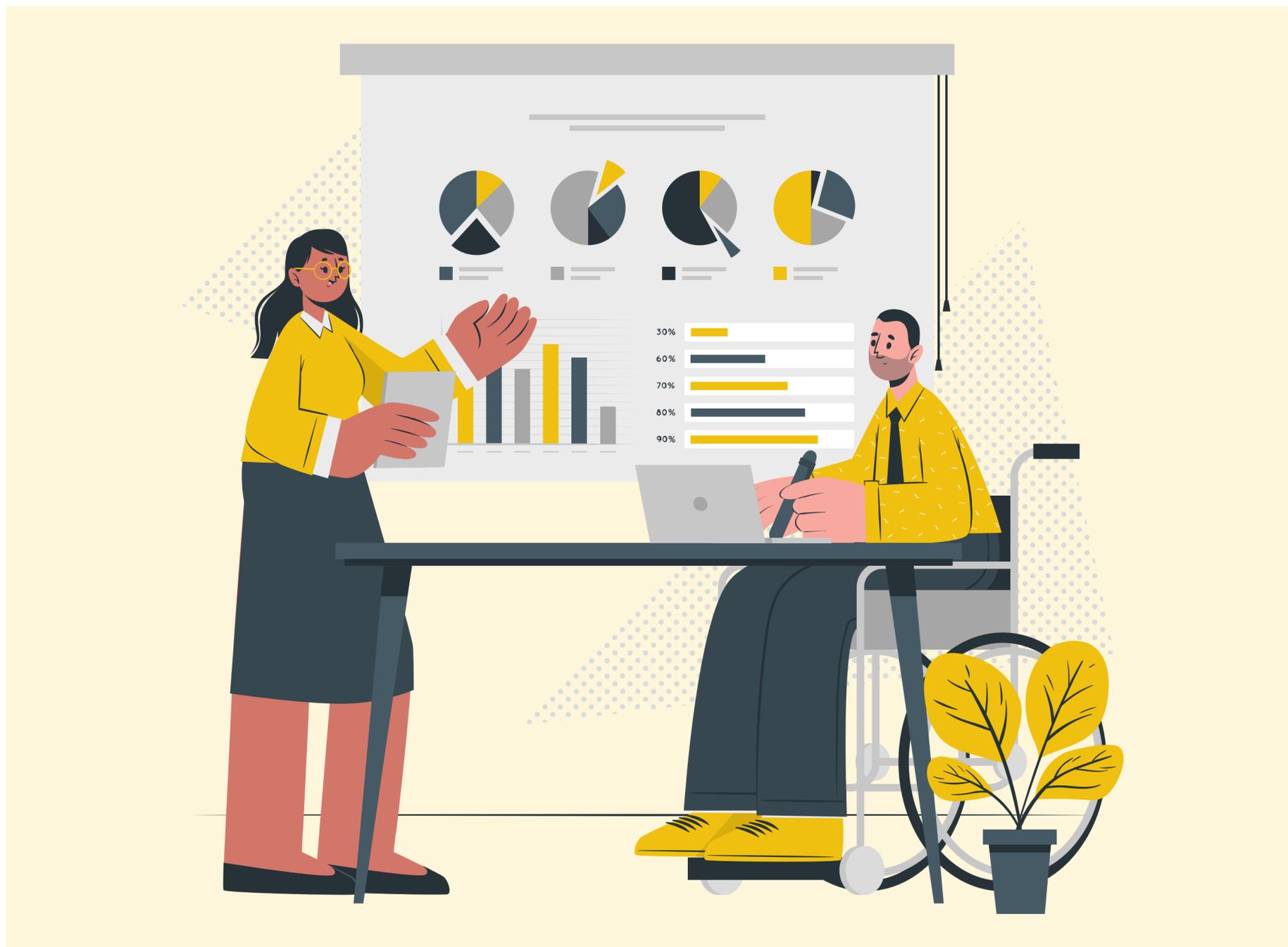
Existem dois tipos de crescimento: **o orgânico e o inorgânico**. O primeiro é um modelo mais natural, que exige a ampliação das suas vendas e a conquista de novos clientes. É algo mais demorado, pois comumente envolve ciclos de **criação, aprendizado e melhoria**.

O crescimento inorgânico, por sua vez, é aquele que parte da aquisição de outras empresas, de modo que seu negócio ganhe participação de mercado ao **adquirir competidores ou fechar fusões** que consolidam seu mercado. Há, portanto, um modelo de fusão e aquisição.

Também chamado de M&A (sigla em inglês), esse modelo é mais agressivo e depende de mais recursos financeiros em caixa. Em essência, a missão é comprar outras empresas que atuam no mesmo mercado e, então, ampliar sua base de clientes e seu *market share*.

O processo de M&A exige muitas competências, como uma **boa comunicação, habilidade em negociação e suporte jurídico**. Aquisições costumam ser delicadas, envolvem empregos e dados sigilosos, por isso devem ser conduzidas com muito cuidado.





Como escolher o modelo mais apropriado?

Após conhecer os vários modelos de jumpagem, uma pergunta natural é: afinal, qual o melhor para minha startup? A resposta depende de vários fatores, como sua participação de mercado, seu grau de maturidade gerencial e sua disposição para assumir riscos.

Imagine, por exemplo, o modelo de M&A. Ele pode ser muito útil para startups maduras, com dinheiro no caixa e suporte legal, mas pode se mostrar quase inútil para negócios que estão dando os primeiros passos. Então, é preciso avaliar as peculiaridades da startup.

Maturidade gerencial

Um primeiro passo é avaliar o nível de maturidade gerencial. Isso não tem a ver com a idade do negócio, mas com a **qualidade com a qual os processos gerenciais** ocorrem ao longo do expediente. Muitas vezes, a gestão não é madura.

Se sua empresa conta com uma gestão madura, processos de jumpagem mais **autônomos**, como o growth hacking, podem funcionar muito bem. Por outro lado, se não há maturidade em termos gerenciais, talvez seja melhor obter o suporte estruturado de uma aceleradora.

Perfil da liderança

Outro aspecto importante é o perfil da liderança. Nas startups, os líderes representam grande parte do negócio e eles estão envolvidos com muitos dos processos existentes. Logo, é crucial que o processo de jumpagem considere **o perfil de quem está no comando**.

Alguns programas de aceleração, por exemplo, demandam participação societária, de modo que as cotas (ou ações) da startup sejam diluídas entre novos investidores. Você está disposto a isso ou prefere manter o controle total da startup? É uma boa questão.

Assunção de risco

Os diferentes modelos de crescimento rápido também **promovem diferentes tipos de risco** – e a startup deve saber lidar com isso. Enquanto o modelo de crescimento rápido envolve mais pessoas, ele também **resulta em mais pressão**.

Tenha como exemplo o M&A, modelo de jumpagem que envolve a aquisição de um novo negócio. Existem muitos pontos que podem dar errado, o que pode promover conflitos e até problemas jurídicos. **É um tipo de risco que está disposto a assumir?** Reflita.

Como se preparar para o crescimento rápido?

A jumpagem do negócio pode implicar em alguns desafios, como a maior dificuldade de sustentar a cultura e manter o negócio enxuto. Por esse motivo, *a priori*, é preciso pensar em alguns cuidados e estabelecer as bases para o crescimento rápido.

Quais bases são essas? Há muitos elementos importantes, mas poucos fazem tanta diferença quanto **senso de direção, alinhamento interpessoal e compromisso da liderança**. Sem isso, o crescimento rápido corre o risco de nunca existir ou de afetar a sobrevivência do negócio.



Senso de direção

Primeiro, é importante que sua startup tenha um alvo claro. Esse alvo pode ser chamado de **visão conjunta, propósito ou objetivo de longo prazo**, o mais importante é que ele forneça um forte senso de direção. Assim, todos os profissionais saberão para onde seguir.

A definição de um alvo também facilita a tomada de decisão, garantindo que as escolhas estratégicas sejam feitas em menos tempo e com mais precisão. Por outro lado, as decisões serão mais confusas e os colaboradores ficarão desorientados quanto ao futuro.

Alinhamento interpessoal

Para que uma startup cresça rapidamente, **é preciso trabalho conjunto**. Todos os profissionais devem colaborar ao longo do expediente, unir suas competências e trabalhar com afinco para que todos consigam aprender e melhorar continuamente.

Portanto, outro preparo importante é o alinhamento do time. Estabeleça melhores mecanismos de comunicação e colaboração, garantindo que os talentos tenham um bom relacionamento com seus colegas e líderes. Assim, haverá mais comprometimento.



Compromisso da liderança

Nas startups, liderança é coisa seríssima. Como as equipes são enxutas, os líderes acabam assumindo **múltiplas funções** (inclusive operacionais). Além do mais, como estão em uma posição mais elevada, **servem de exemplo aos liderados** e costumam ser copiados.

Em vista disso, o preparo para a jumpagem exige uma conscientização maior da liderança e um **compromisso total** com o negócio. Todos devem entender que o crescimento gera desafios adicionais e que é papel da liderança lidar com cada um deles sem desculpas.

Quais cuidados tomar com a aceleração?

O crescimento acelerado promove muitos benefícios, como a consolidação e a redução do custo de capital, explicados anteriormente. Mas nem tudo é um benefício. Existem grandes desafios que precisam ser antecipados e exigem o cuidado da administração. Confira!

Tenha cuidado com a sobrecarga

Na medida em que a empresa cresce, surgem novos **processos, projetos e demandas**. É preciso assumir mais frentes, **o que eleva a pressão sobre o time** e o volume de trabalho – muitas vezes, de forma inesperada. Então, é preciso ter cuidado com a sobrecarga.

Ela pode colocar em risco o bem-estar físico e mental dos colaboradores, além de facilitar o desenvolvimento de doenças graves (como depressão, ansiedade e estresse). Por consequência, pode aumentar o *turnover*, inibir a atração de talentos e prejudicar a marca empregadora.



Não perca a essência do negócio

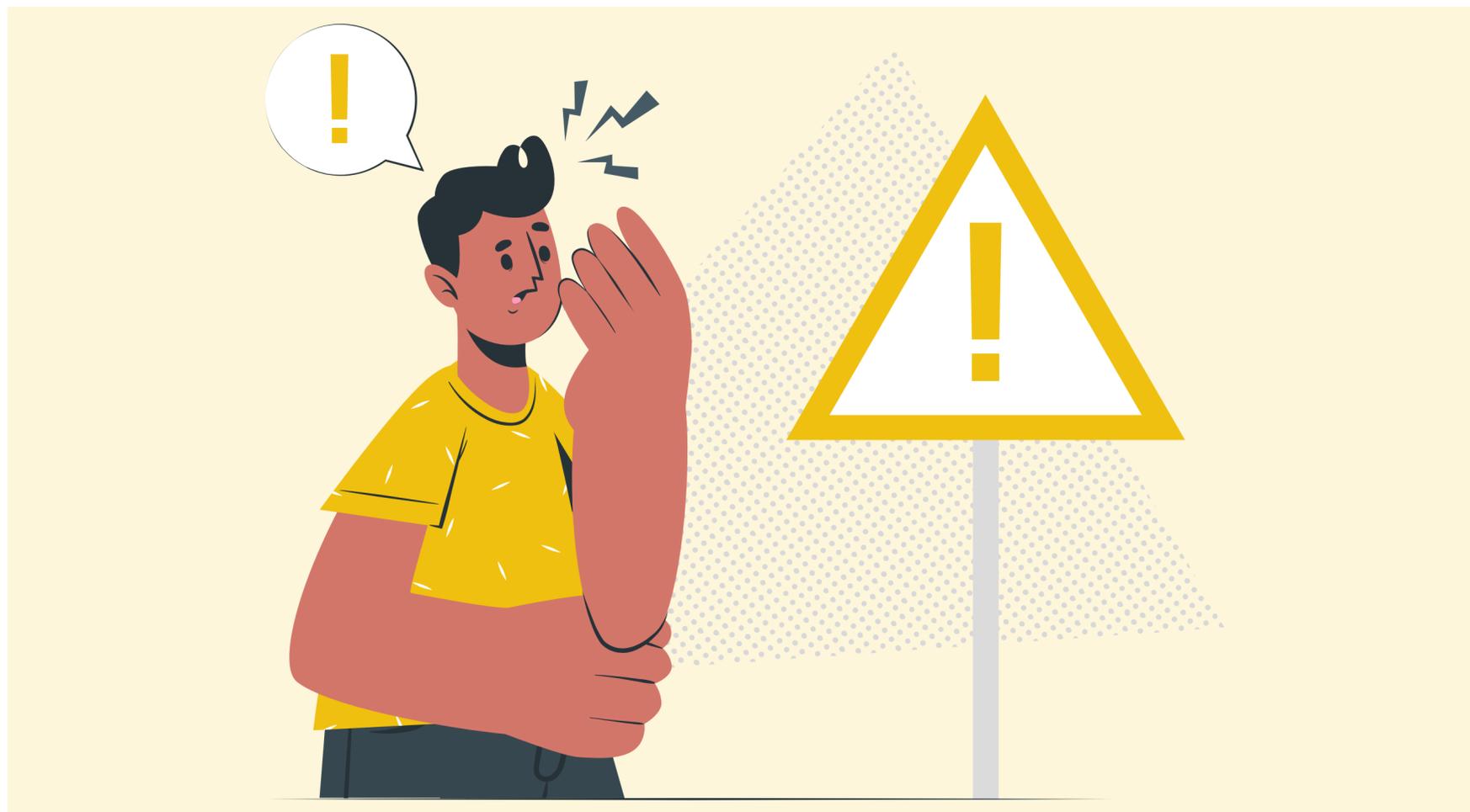
Outro cuidado importante está na essência. A essência não é uma referência ao bem ou serviço comercializado, mas à **solução central entregue**. Logo, **é algo mais profundo** e que deve orientar o crescimento, de modo que se preserve a identidade da startup.

Desse modo, o crescimento pode prejudicar a essência e fazer com que a identidade da startup seja perdida. Mais bens e serviços são criados, muitas vezes em desconexão com a solução central. Isso afeta severamente o **posicionamento competitivo do negócio**.

Não deixe de se comunicar

A comunicação é um elemento crucial para as startups. Sem diálogo interpessoal, o número de **erros, problemas e conflitos tende a ser muito maior**. Além disso, os profissionais podem encontrar mais dificuldades para estabelecer conexões tanto internas quanto externas.

O problema é que o crescimento também afeta a comunicação. Pessoas novas começam a entrar na startup, há menos tempo para estabelecer laços e os canais de diálogo parecem não suportar as demandas emergentes. É preciso ter muito cuidado com isso.



Cuidado com o que abre mão

Como explicado anteriormente, alguns modelos de jumpagem envolvem parcerias ou fusões. Isso é bom e tende a acelerar o crescimento. **Mas é preciso ter muito cuidado** com o que está abrindo mão, afinal, você pode perder o controle do empreendimento.

Diversos contratos de aceleração envolvem a diluição das cotas da startup, de modo que novos investidores tenham participação no negócio. Isso não é algo ruim, mas deve ser bem planejado. Saiba exatamente o quanto está disposto a abrir mão e **não vá além disso**.

Não se atenha aos erros

Invariavelmente, ao crescer em alta velocidade, **você vai errar**. Pode perder alguns clientes, parceiros, profissionais talentosos e deixar boas oportunidades passar. **Tudo isso faz parte do jogo**. Portanto, não deixe isso paralisar o seu trabalho ou as tarefas da equipe.

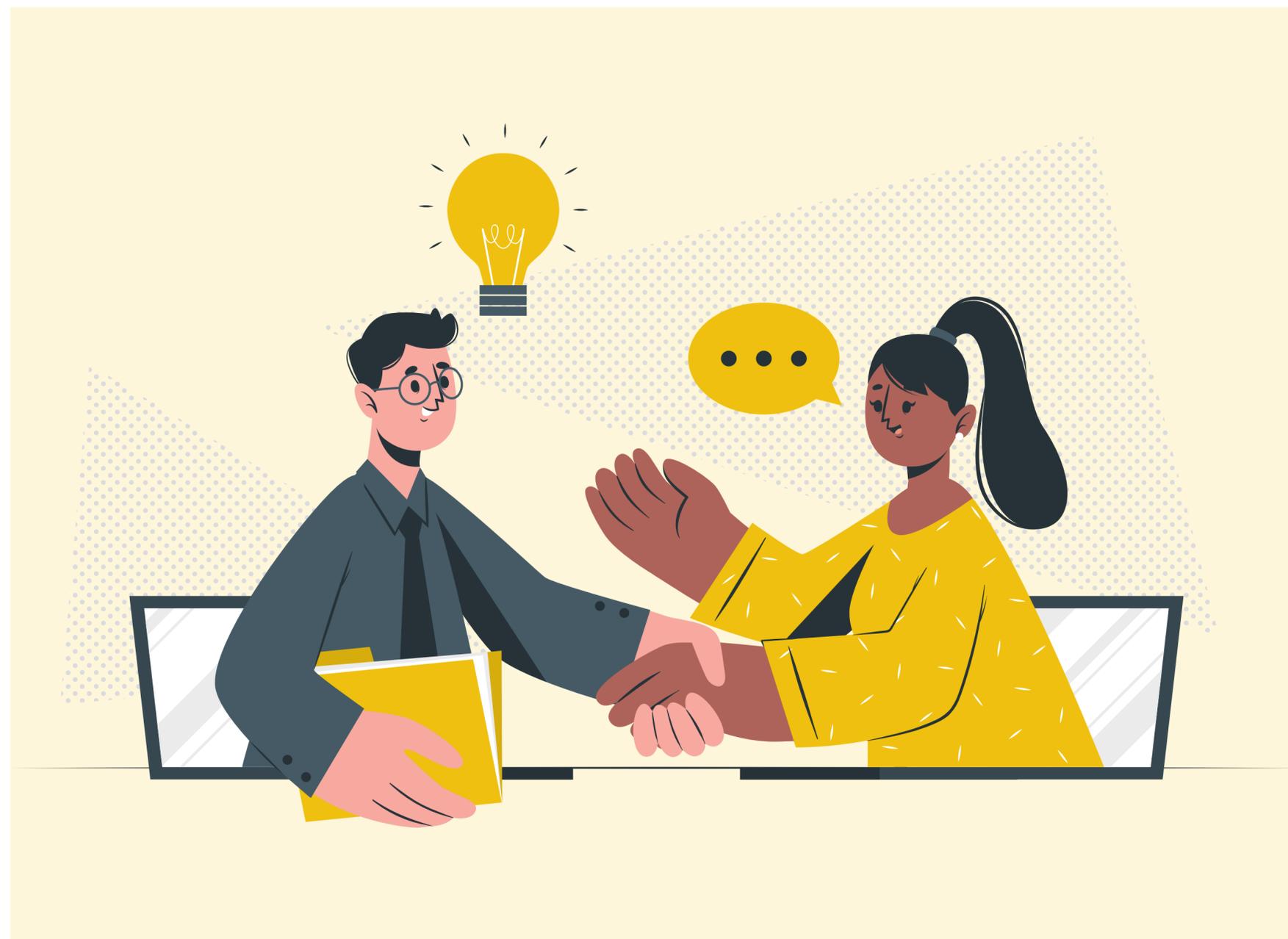
Na realidade, aposte em conceitos como o *fail fast, learn faster* (em tradução: falhe rápido, aprenda mais rápido). A ideia é utilizar **cada erro como um aprendizado**, de modo que sua startup não cometa o mesmo erro e se torne mais madura e preparada.

Quais as formas de financiamento para jumpagem?

Para crescer de forma rápida, é preciso **fazer alguns investimentos substanciais**. Por exemplo, iniciar novas campanhas de atração e fidelização de clientes, além de melhorar suas rotinas gerenciais. Tudo isso demanda recursos financeiros adicionais.

Logo, ao planejar uma jumpagem, é importante **pensar nas fontes de financiamento** e entender como elas podem ser utilizadas por sua startup. A boa notícia é que existem várias fontes em potencial, **como investidores-anjo** ou campanhas de *crowdfunding*.

A seleção da melhor fonte de financiamento depende de alguns fatores, como o modelo de jumpagem que se tem em mente e o grau de disposição em abrir mão do seu empreendimento. Adiante, pontuamos as principais fontes de financiamento.



Aceleradoras

Como explicado antes, aceleradoras são empresas dedicadas ao crescimento rápido de startups. Ao estabelecer uma parceria com a aceleradora, além de mentoria, a startup tem acesso a capital para investir em ciclos de aprendizado e projetos de expansão.

Para tanto, as aceleradoras normalmente contam com fundos financeiros que podem ser alocados nas startups que passam por seus processos de triagem. Ainda é preciso destacar que as aceleradoras cobram pelo apoio, geralmente na **forma de participação societária**.

Venture capital

As startups, especialmente aquelas recém-criadas, envolvem um elevado risco. Não há qualquer garantia de que o negócio vai dar certo, e o capital investido pode ser completamente perdido. Em vista disso, é preciso conhecer outra fonte: o *venture capital*.

Também chamado de capital de risco, é o recurso financeiro aplicado às startups que estão dando os primeiros passos e ainda oferecem um risco muito elevado. Na prática, existem fundos dedicados ao *venture capital*, objetivando arriscar em negócios promissores.

Fundos de *venture capital* **podem ou não fornecer suporte adicional** às startups e orientar seus próximos passos, depende de cada contrato. Em contrapartida, o mais comum é que o fundo torne-se sócio da startup e, mais adiante, venda sua participação.



Private equity

O *private equity* funciona de forma similar ao venture capital. Consiste em um fundo que aloca recursos financeiros em **negócios de capital fechado**, obtendo uma participação na estrutura societária do negócio. A grande diferença está no grau de risco assumido.

No caso de *private equity*, fundos buscam por **startups que estão há mais tempo no mercado**, contam com uma carteira de clientes mais consolidada e apresentam menos risco aos investidores. Portanto, é especialmente útil para negócios em estágio mais avançado.

Investidor-anjo

Diferente dos três primeiros modelos de financiamento, o investidor-anjo é uma pessoa física que aplica seus recursos financeiros em startups que estão dando os primeiros passos. Por ser uma pessoa mais experiente, ela também fornece mentorias.

Nesse aspecto, não se trata apenas de dinheiro. É *smart money*, isto é, recurso financeiro e orientação para aplicá-lo de modo inteligente. Dessa maneira, além de contar com o capital desejado, a startup pode lidar melhor com as oportunidades e ameaças do mercado.

Crowdfunding

Outra modalidade de acesso a recursos financeiros é o chamado *crowdfunding* – algo que pode ser traduzido como “financiamento coletivo”. Como o próprio nome sugere, neste caso, o capital é proveniente de muitas pessoas, **talvez até milhares delas**.

Em relação aos outros modelos de financiamento, a grande diferença é que as pessoas que contribuem com o financiamento coletivo **não obtêm participação acionária**, nem ajudam com orientação empreendedora. O processo é apenas de financiamento.

No entanto, é preciso destacar que o *crowdfunding* faz mais sentido para startups com projetos sociais, que abraçam uma causa de interesse coletivo. Existem várias plataformas online dedicadas a esse tipo de financiamento e que podem ser usadas.

Qual a importância da gestão do crescimento?

O crescimento acelerado é algo que faz os olhos brilharem, mas conta com desafios próprios e vários já foram apresentados. Para superá-los, é importante investir em uma boa **gestão do crescimento**, o que envolve três principais pontos:

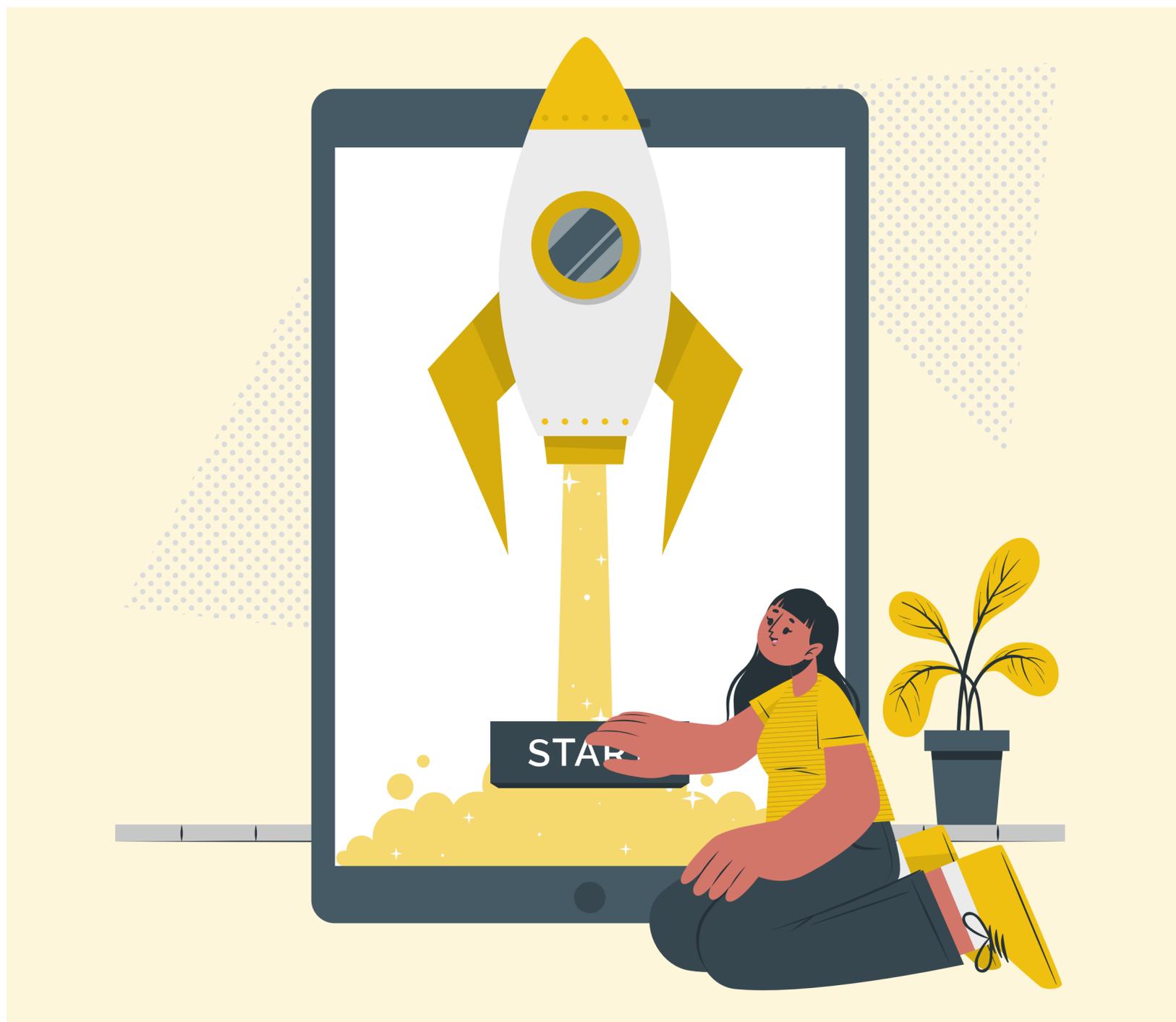
- **planejamento** — definir a direção e os objetivos;
- **execução** — colocar a mão na massa com a equipe de trabalho;
- **controle** — monitorar os resultados obtidos.

Nesse aspecto, a gestão do crescimento depende da **tríade planejamento, execução e controle dos resultados**.

Sem isso, a empresa pode não conseguir alocar corretamente os recursos financeiros captados, nem manter o alinhamento do time de trabalho.

Ao longo do crescimento, o Sebrae PE pode ser um ótimo parceiro, pois fornece soluções em **programas, treinamentos e consultorias** dedicadas à melhoria da gestão de startups. Assim, torna-se mais fácil administrar bem os recursos e obter os melhores resultados.





Conclusão

Lembre-se que a aceleração conta com uma série de benefícios, como o crescimento rápido, o aumento da maturidade do negócio e a redução do custo de capital. Por isso, é importante **planejar a jumpagem da startup**.

Na prática, existem diversos modelos de crescimento rápido. O uso de **modelos de *growth hacking* e *lean startup***, por exemplo, assim como apoio de **aceleradoras** ou **estratégicas de fusão e aquisição**. Faz-se, então, necessário avaliar o que é melhor para o seu negócio.

Tão importante quanto escolher o modelo ideal é se preparar para o crescimento. Nesse caso, um forte senso de propósito, uma equipe bem alinhada e uma liderança efetivamente comprometida são elementos insubstituíveis. Sem eles, a jumpagem vai falhar.

Além de tudo, como o crescimento envolve custos, é preciso recorrer a fontes específicas de financiamento. Novamente, existem muitas opções. O uso de aceleradoras, *venture capital* e *private capital* são alguns exemplos, sendo que cada um conta seus próprios benefícios.

É preciso destacar que a jornada de crescimento não precisa ser solitária. Você pode contar com parceiros estratégicos, como o Sebrae PE, **que orientem seus principais passos**. Desse modo, você terá mais chances de crescer de forma sustentável e ampliar seus ganhos.





O Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae) é uma entidade privada, desenvolvida com o intuito de auxiliar os empreendedores na gestão e no crescimento dos negócios. Temos unidades em todo o território nacional e ampla experiência de mercado.

Buscamos construir oportunidades em conjunto, oferecendo capacitações, oficinas, consultorias e diversos serviços para auxiliar empresários a alcançarem prosperidade nos negócios. Atuamos nas frentes de fortalecimento do empreendedorismo e no estímulo à formalização dos negócios, buscando a criação de soluções criativas junto aos empresários.