

RESPOSTA
TÉCNICA

APROXIMAÇÃO COM GRANDES PLAYERS: *STARTUP*



A aproximação dos pequenos negócios com grandes *players* – *startups*

SEGUNDO DADOS DO **MAPEAMENTO DA INDÚSTRIA CRIATIVA NO BRASIL**, REALIZADO PELA FIRJAN EM 2012



Em 2011 cerca de
243 mil
empresas estavam incluídas no
segmento da indústria criativa no
Brasil, responsável por
2,7% do PIB brasileiro.



O mercado era
composto por
810 mil
profissionais, 1,7%
do total de trabalhado-
res no país em 2011.

Estes dados revelam um segmento em crescimento e com um grande número de empresas concorrentes. Portanto, para as *startups* de economia criativa destacarem-se no mercado e se aproximarem de grandes empresas é uma estratégia de grande valia para a Copa do Mundo da FIFA 2014.

Segundo a Associação Brasileira de Startups (ABStartups), em 2012, mais de R\$ 1,7 bilhão foi in-

vestido em *startups* brasileiras. As grandes empresas têm cada vez mais contribuição nisso, apostando em parcerias e investimentos nas *startups* para diversificar e fortalecer seus negócios.

Há nesse contexto várias oportunidades e vantagens para as *startups* no desenvolvimento de parcerias, mas os empreendedores devem estar preparados para aproveitá-las.



APROXIMAÇÃO COM GRANDES PLAYERS: STARTUP

O que as grandes empresas buscam e como buscam

As grandes empresas de tecnologia, quando buscam empresas para parceria e investimento, não aportam apenas recursos financeiros, mas também conselhos aos novos negócios e contribuições baseadas em seu grande conhecimento do mercado

Esse tipo de ajuda pode ser fundamental para o desenvolvimento de uma *startup*. Além disso, contar com parceiros desse tipo traz grande visibilidade. As vantagens para as grandes empresas podem ser várias, como o desenvolvimento de novos fornecedores e a expansão do seu modelo de negócio. Por isso, muitas buscam por *startups* que atuam no mesmo mercado ou em mercados adjacentes ao seu.

EXEMPLOS DE GRANDES EMPRESAS QUE BUSCAM *STARTUPS*:



A empresa busca parceria e investimento em *startups* do segmento *mobile* através da [Qualcomm Ventures](#). Para encontrar as *startups*, a empresa prospecta oportunidades no mercado e também abre edital em busca de ideias inovadoras. A primeira empresa brasileira que recebeu aporte da Qualcomm foi a [Zoop](#), que desenvolve soluções para o pagamento com cartões de crédito em celulares.



A empresa busca *startups* com serviços complementares aos seus através da [Totvs Ventures](#). Com a grande procura para apresentação de projetos, a empresa criou uma competição para escolher os próximos investimentos. As *startups* que já receberam aportes são: uMov.me (sistemas de mobilidade para clientes corporativos); GoodDate (soluções baseadas em Big Data) e ZeroPaper (software de gestão financeira).



A empresa é uma das pioneiras no Brasil na busca de *startups* na modalidade concurso/competição. Seu programa chama-se [Sua Ideia Vale Um Milhão](#) e aconteceu pela primeira vez em 2011. No concurso, a empresa busca *startups* com negócios que completem o portfólio de serviços que possui. Empresas que já venceram: Recomind (recomendações sobre prestadores de serviços) e MeuCarrinho (ajuda consumidores a realizarem pesquisas de preço em lojas físicas).

FONTE: REVISTA VEJA (SETEMBRO, 2013)



De forma geral, os investidores estão buscando por *startups* com negócios nas áreas de *web*, de mobilidade e de produção de conteúdo para públicos como infantil e feminino. Estes são mercados em que mais oportunidades estão surgindo.

Muitas empresas, como citado, promovem concursos e editais de competição entre *startups*. Além de selecionar os melhores para receberem investimentos, esse processo também serve como oportunidade de colocar o modelo de negócio em teste.

Esse é um recurso bastante válido para empreendedores de *startups*, pois permite que corrijam e aprimorem suas tecnologias e serviços antes mesmo de lançá-los ao mercado. Esse processo economiza recursos e evita que o empreendedor descubra novas potencialidades apenas após o projeto concluído.



O modelo de negócio tem sido sintetizado pelos empreendedores através de um quadro, com nove principais fatores de um negócio que se relacionam. Essa ferramenta foi proposta por Alex Osterwalder e Yves Pigneur, na publicação *Business Model Generation*.



O Sebrae organizou uma [cartilha](#) de como desenvolver o modelo de negócio. Para o empreendedor, ferramentas como essa são importantes não só para clarificar a ideia do negócio, mas também para evidenciar a inovação proposta e poder simular cenários futuros.

APROXIMAÇÃO COM
GRANDES PLAYERS: STARTUP

Conecte-se

O mundo das *startups* e da tecnologia de forma geral estão acostumados a serem colaborativos

- Por isso, novos empreendedores precisam estar conectados às pessoas e tendências desse mercado. Eventos em formatos mais dinâmicos e que promovem propositalmente o contato entre empreendedores e investidores estão cada vez mais disseminados no mercado de *startups*.
- Um desses eventos é o **Circuito Startup**, que acontece em vários locais pelo Brasil, com o objetivo de estimular o empreendedorismo de alto impacto e integrar pessoas e empresas. O evento já passou por cidades como Belo Horizonte, Florianópolis, São Paulo, Rio de Janeiro, Goiânia, Brasília, Recife, Vitória e Curitiba.
- O Circuito Startup Curitiba, por exemplo, acontece a cada quatro meses. Todos esses eventos têm uma dinâmica diferente, proporcionando muito *networking*.



Além da rede de contatos, esses eventos também permitem colocar produtos e serviços em alguma forma de exposição (mesmo que informal) e contato com os participantes, para que o empreendedor possa coletar *feedbacks* e testar aplicações

Eventos desse tipo também costumam oferecer espaço para desenvolvedores independentes, para os chamados *indie games*. Um exemplo foi o evento Business IT South America que aconteceu em maio de 2013 e propôs aos participantes a criação de um jogo para a Copa do Mundo da FIFA 2014, em 48 horas. Os vencedores certamente passaram a ter uma vantagem em seu currículo, uma vez que a indústria de jogos pode levar meses e até anos para produzir e lançar comercial-

mente um produto.

Outra porta de contato para os desenvolvedores independentes acessarem grandes empresas pode ser a publicação em portais específicos, como a AppStore, que já atingiu 1 milhão de aplicativos compatíveis com produtos Apple.

Mas estar nesses espaços requer lição de casa dos desenvolvedores: não basta ter uma boa ideia, é importante produzir conteúdo útil ao usuário e fazer uma pesquisa de mercado, tanto nas plataformas,

para ver se já não existe algo semelhante, como com o possível público, para testar a aceitação.

Se rede de contatos e visibilidade ajudam a *startup* a abordar oportunidades de crescimento, eventos grandiosos como a Copa do Mundo da FIFA 2014 atraem muita atenção para o mercado do país-sede. Empresas estrangeiras, por exemplo, verão no Brasil um terreno de oportunidades para investir e aproveitar a visibilidade do mundial.

APROXIMAÇÃO COM
GRANDES PLAYERS: STARTUPAs oportunidades
dos megaeventos

A Copa do Mundo da FIFA 2014 e os Jogos Olímpicos e Paralímpicos Rio 2016 trazem ao Brasil oportunidades além do esporte, mas também investimento em infraestrutura e tecnologia, por exemplo

A **Microsoft** firmou parceria, ainda em 2012, com o grupo que vai administrar parte dos estádios que serão usados na Copa do Mundo da FIFA 2014. O objetivo é utilizar os espaços após o evento para fomento a empresas inovadoras (incluindo um programa de incubação de empresas), voltado aos negócios que desenvolvam aplicações da tecnologia nos segmentos de educação, varejo, telecomunicações, saúde, turismo, esportes, entretenimento, jogos digitais, entre outros.

A MICROSOFT TAMBÉM É RESPONSÁVEL PELO PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO DE *STARTUPS* CHAMADO **BIZSPARK**

Para ser elegível ao programa a empresa deve:



Ter em seu negócio relação com a tecnologia da informação



Ter até três anos de existência



Faturar até R\$ 1,2 milhão por ano

O grande benefício do programa é o relacionamento de longo prazo que o empreendedor pode ter com uma empresa como a Microsoft e a proximidade de seus parceiros de igual porte e importância.

Ações como essas destacam uma postura da Microsoft bastante favorável para as *startups*: a companhia quer encontrar novos bons negócios para investir, desenvolver e/ou formar parcerias, para isso desenvolve canais de entrada próprios para captar e selecionar *startups*.



Outro grande *player* do setor de entretenimento que já tem estratégias definidas para abordar as oportunidades dos megaeventos é a Sony. A **Sony Brasil** é patrocinadora oficial da Copa do Mundo da FIFA 2014 e prevê ações interativas com o público, como um portal para sorteio de ingressos que oferece conteúdos e vídeos relacionados a futebol, música, filmes e tecnologia.



A Sony fará a divulgação de suas campanhas focadas na integração de internet e celular, explorando o uso de jogos.

Esse fato pode abrir oportunidades para *startups* de economia criativa que já tenham produtos em desenvolvimento em sintonia com essa estratégia de atuação, pois certamente é interessante para a companhia investir e formar parcerias que agilizam a obtenção desse objetivo.

Nesse caso, a empresa tem vantagem de tempo e de resposta ao mercado, fatores críticos de sucesso no mercado de tecnologia, uma vez que *startups* com produtos desenvolvidos ou em desenvolvimento também já podem ter realizado testes de mercado e de usuários.

APROXIMAÇÃO COM
GRANDES PLAYERS: STARTUP

Quem já identificou oportunidades na Copa do Mundo da FIFA 2014

Com menos de um ano de existência e dez funcionários, a **Ilhasoft** obteve destaque. Em 2013, venceu o concurso Hackathon, promovido pelo Brazilian Application Seminar, maior evento de conteúdo *mobile* da América Latina e o Oi Tele Viva Móvel, que premia os melhores projetos de conteúdo para celulares e *tablets* do país.

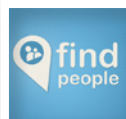
A *startup* aproveitou a oportunidade da Copa do Mundo da FIFA 2014 e Jogos Olímpicos e Paralímpicos Rio 2016 para criar o Icons Brazil, um aplicativo para celulares e *tablets* que tem como objetivo facilitar a vida dos turistas no Brasil, fornecendo opções de hotéis, produtos, serviços, destinos e tornando as visitas mais acessíveis.



Além do Icons Brazil, a empresa também desenvolveu a Caxirola virtual, em parceria com a FIFA, e o Find People, para auxiliar na busca de pessoas desaparecidas



Caxirola Virtual: instrumento musical criado por Carlinhos Brown para a Copa do Mundo da FIFA 2014 virou aplicativo *mobile*. O *app* mede o barulho produzido pela torcida, permite a gravação de vídeos e do som da caxirola, além do compartilhamento nas redes sociais.



Find People: auxilia na busca de pessoas desaparecidas, permite a publicação de denúncias de abuso sexual e violência infantil e está conectado à base de dados (de denúncias) do governo e do cadastro de desaparecidos.



Icons Brazil: apresenta a cultura brasileira ao estrangeiro, em inglês, por meio de um *quiz* sobre ícones culturais, culinários e turísticos do Brasil.

RESPOSTA
TÉCNICAAPROXIMAÇÃO COM
GRANDES PLAYERS: STARTUPAÇÕES
RECOMENDADAS

PREPARAÇÃO PARA ABORDAR AS OPORTUNIDADES



1) REFORÇO NO TIME

A equipe da *startup* é muito valorizada pelos investidores. Ter equipe multidisciplinar é importante, envolvendo visões além da área de desenvolvimento, mas também design, economia, produção, comercial. Além disso, o perfil de gestão e liderança adotado na empresa interessa aos investidores, pois acreditam que é um dos critérios de sucesso da empresa, segundo o especialista e investidor [Phil Wickham](#).



2) FLEXIBILIDADE PARA MUDANÇAS

Muitas vezes, ao apresentar o projeto ou negócio da *startup* a uma grande empresa, com experiência no mercado, os possíveis investidores podem mostrar que o foco adotado pela equipe de novos empreendedores não é interessante ou viável para aquele segmento. Vale a pena levar em consideração essas análises, pois a grande empresa experiente tem condições de avaliar erros e potenciais da *startup*. Nesse caso, é preciso estar atento ao mercado e preparado para realizar as mudanças e adaptações necessárias.



3) SAIBA QUANTO VALE SUA STARTUP

Saber quanto vale a *startup* é uma informação fundamental para negociações com investidores, porém não é uma tarefa fácil. Embora seja uma análise com base em números, não é nada exata: en-



4) COERÊNCIA

A dica de estar conectado e bem relacionado é bastante útil e, por isso, é explorada por todos os empreendedores do ramo. Assim, é importante que sua postura enquanto empreendedor seja coerente. Segundo [Silvia Valadares](#), gerente de desenvolvimento da economia local de software na Microsoft Brasil, “no ambiente de empreendedorismo, todo mundo se conhece. A informação circula. Se um investidor está conversando com uma empresa, as pessoas ficam sabendo. Uma empresa passa uma dica para a outra”.



5) CONHECIMENTO DO MERCADO

Os investidores e parceiros certamente terão à mão todas as informações sobre o mercado em questão para embasar a

tomada de decisão do investimento.

Assim, o empreendedor tem obrigação de conhecer bem seu mercado. Para isso, pode conversar com potenciais clientes e deve buscar formas de testar e validar suas ideias de acordo com as expectativas e necessidades do público-alvo. Vale lembrar também que concorrentes que já atuam no segmento ou em mercados adjacentes também são boas fontes de informação para comparar vantagens competitivas.



6) VIABILIDADE DO NEGÓCIO

Por mais colaborativo que seja o segmento de economia criativa e o mundo do empreendedorismo de forma geral, a viabilidade do negócio não será um item ignorado por investidores e parceiros, assim como não é para o empreendedor.

Investidores, além de outros itens já citados, buscam numa apresentação de projetos e novos negócios identificar se o negócio é viável. Então, é importante fazer esse estudo antes e saber como mostrá-lo, sob o ponto de vista econômico-financeiro, tecnológico e mercadológico.

Da mesma forma, os parceiros também querem ter benefícios na negociação do novo relacionamento. Assim, é sempre mais vantajoso optar pela negociação ganha-ganha, construindo relacionamentos mais sustentáveis com os *stakeholders*.