

PESQUISA LADO/A, LADO/B STARTUPS

2015

OBJETIVOS:

**Estudar o ecossistema das startups, em São Paulo,
pela visão dos empreendedores de startups, LADO/ A,
pela visão de apoiadores, investidores e parceiros , LADO/ B.**

LADO/A

Empreendedor

Identificar quais são e como se desenvolvem as startups, desde a ideia até sua consolidação. Entender as facilidades e dificuldades em cada etapa.

LADO/B

Investidor/Parceiro

Identificar as facilidades e dificuldades dos investidores (anjos, capital semente, Venture Capital) e parceiros (aceleradoras, incubadoras, associações, coworkings) com as startups nas diferentes fases.

METODOLOGIA

Entrevistas quantitativas

Entrevistas qualitativas

LADO/A
Empreendedor

LADO/B
Investidor/Parceiro

95

30

18

13



O QUE É UMA STARTUP?

Uma startup é definida como uma empresa em fase inicial que tem:

- uma proposta inovadora
- modelo de negócio escalável
- base tecnológica
- baixo custo para iniciar as atividades
- uma ideia com potencial de se transformar em negócio

EXISTEM AS DEFINIÇÕES TEÓRICAS E AS DEFINIÇÕES DE CADA ECOSISTEMA

STARTUP É UMA EMPRESA QUE:

LADO/A
Empreendedor

LADO/B
Investidor/Parceiro

Tem modelo de negócio escalável com alto poder de crescimento que aumenta o faturamento sem aumentar os custos

35%

50%

Está em fase inicial, uma empresa nascente

20%

37%*

Sai do zero baseado em uma ideia que tenha solidificação para se transformar em negócio

22%

20%

Está validando a solução de um problema, está se adaptando

15%

13%

Atua em um ambiente com alto grau de incerteza, alto risco

4%

13%*

Tem um modelo replicável, não customizável

2%

10%

Continua...

É, TAMBÉM, DEFINIDA COMO UM NEGÓCIO:

LADO/A
Empreendedor

LADO/B
Investidor/Parceiro

De inovação/tecnologia

46%

33%

De baixo custo

16%

7%

De impacto na sociedade

5%

7%

ECOSSISTEMA O QUE É?

Um ambiente estruturado, uma rede integrada que apoia startups:

- universidades de ponta formando empreendedores de alto nível**
- aceleradoras e incubadoras com mentores capacitados**
- comunidade de investidores interessados em investir em inovação.**
- legislação e incentivos para empreendedores e investidores de startups.**

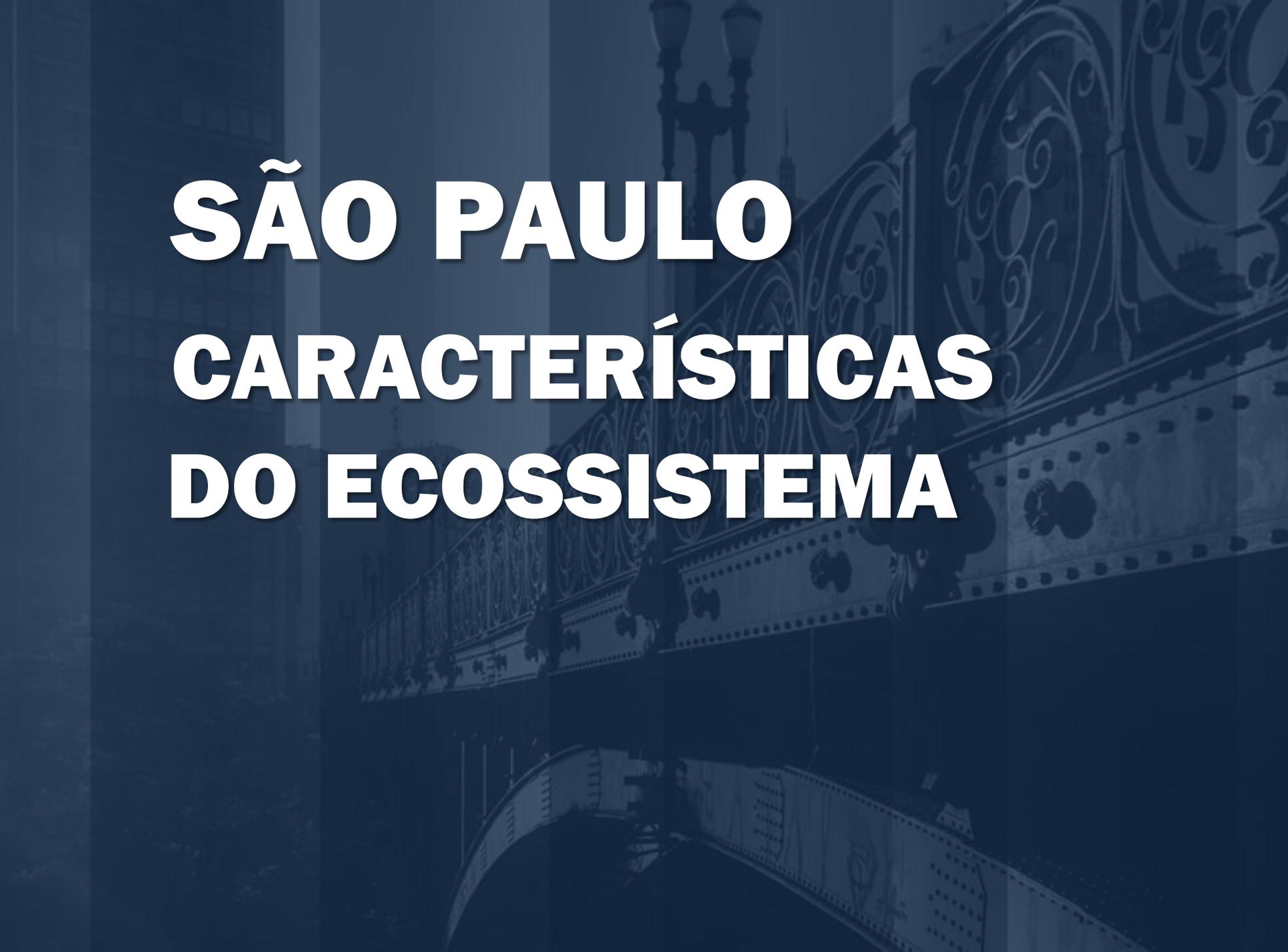
Fonte: Desk research

RELATÓRIO

THE GLOBAL STARTUP ECOSYSTEM RANKING/2015 APONTA SÃO PAULO, COMO O 12º DO MUNDO



Fonte: The Global Startup Ecosystem Ranking, 2015



SÃO PAULO CARACTERÍSTICAS DO ECOSSISTEMA

PERFIL

LADO/A
Empreendedor

LADO/B
Investidor/Parceiro

HOMENS, A MAIORIA

83%

73%

**ALTÍSSIMA ESCOLARIDADE
(PÓS, MBA, MEST, DOC)**

38%

56%

JOVENS

62%

63%

(18/34 ANOS)

(25/44ANOS)

LADO/A

Empreendedor

87% participam de cursos e eventos de empreendedorismo

73% dedicam 100% de seu tempo à startup

48% deixaram emprego, com carteira assinada

43% vêm da área de tecnologia

31% já ganharam algum prêmio ou reconhecimento público

LADO/A

Empreendedor

0 empreendedor de startups é obstinado :

**80% começaram a empresa com recursos próprios,
“bootstrapping”**

50% ficaram sem ter salário por cerca 2 a 3 anos

49% não conseguiram tirar sua ideia do papel

28% já estiveram em outra startup

LADO/A

Empreendedor

Traços de personalidade:

Ambiciosos

Apaixonados por empreender

Abertos, acessíveis, democráticos

Atirados, “caras de pau”, sem nenhum senso de hierarquia

Colaborativos, acostumados a trabalhar em grupo

Criam empresas para vender (em lotes de ações, ou toda a empresa)

Destemidos, sem medo da crise, quase ingênuos

Resilientes, se dispõem a investir 6 anos num projeto incerto

LADO/A

Empreendedor

A possibilidade de executar a sua ideia e montar um negócio próprio com sucesso é o que motiva o empreendedor de startup.

No âmbito pessoal, a principal dificuldade é conciliar as demandas do dia a dia com as demandas da empresa e a falta de dinheiro.

LADO/B

Parceiros

Geralmente, são profissionais do mercado, altamente qualificados, que já tiveram experiência como executivos ou empreendedores.

Embora, tenham o mesmo objetivo – desenvolver o ecossistema - atuam de forma híbrida: mentorias, programas de aceleração, networking e, até, como investidores.

Atuam nas universidades, escolas de negócios, incubadoras, aceleradoras, espaços de coworking e associações.

LADO/B

Parceiros

Em São Paulo, a maioria, atua há cerca de 6 anos com startups, o que comprova que nosso ecossistema é ainda recente.

São, também, profissionais altamente qualificados que vieram de empresas, do mercado financeiro e de universidades.

Existem investidores para todas as fases de desenvolvimento das startups. Mas a maioria prefere investir em startups já operando, mas isso não significa que não há investidores para startups na fase de ideação.

LADO/B

Investidor/Parceiro

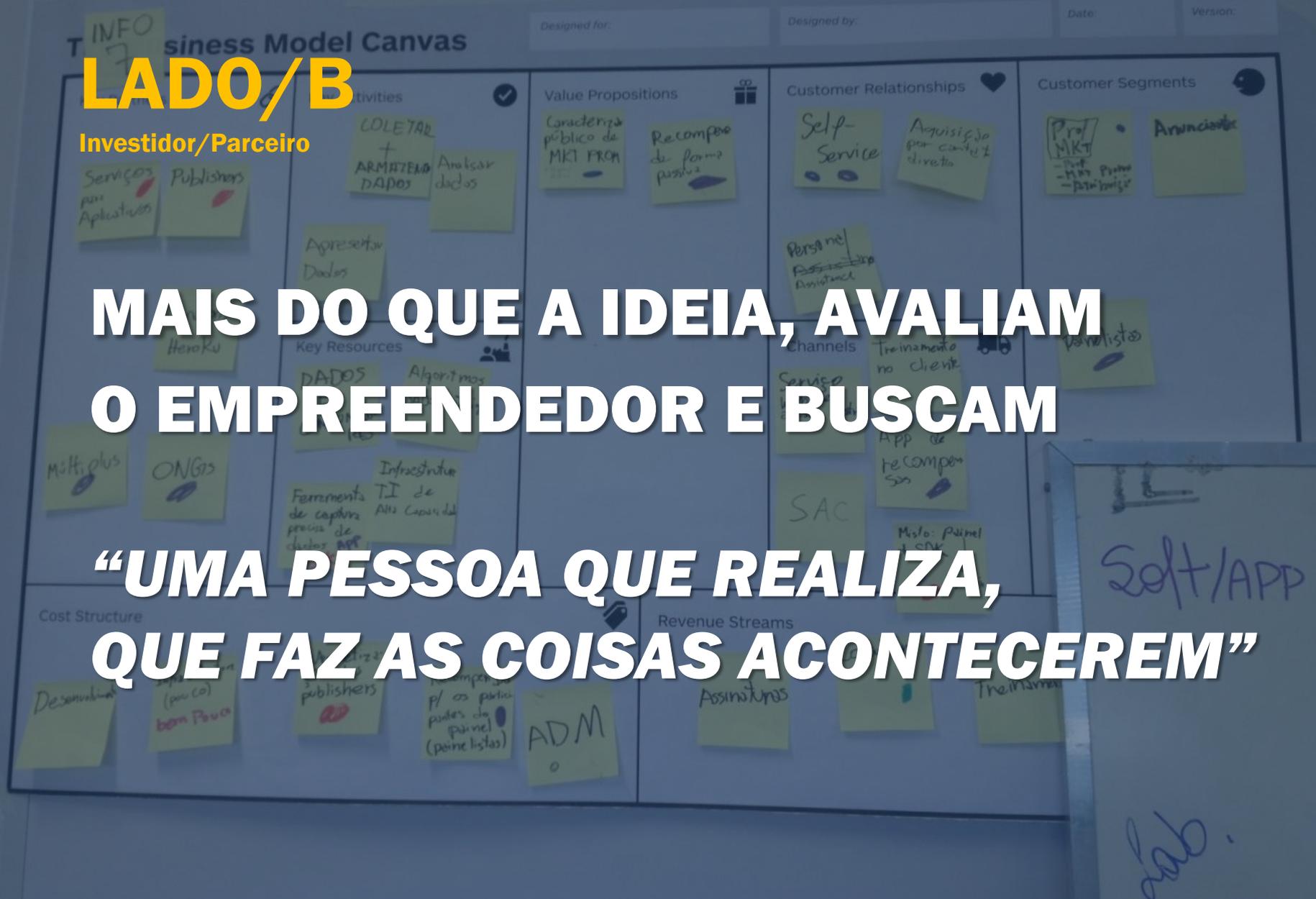
COMO ESCOLHEM STARTUPS PARA INVESTIR?

LADO/B

Investidor/Parceiro

**MAIS DO QUE A IDEIA, AVALIAM
O EMPREENDEDOR E BUSCAM**

**“UMA PESSOA QUE REALIZA,
QUE FAZ AS COISAS ACONTECEREM”**



LADO/B

Investidor/Parceiro

Crítérios utilizados para avaliar startups:

Comprometimento do empreendedor.

Uma ideia inovadora, com diferencial claro frente aos concorrentes.

Equipe formada por pessoas com habilidades complementares.

Capacidade de execução da ideia.

LADO/B

Investidor/Parceiro

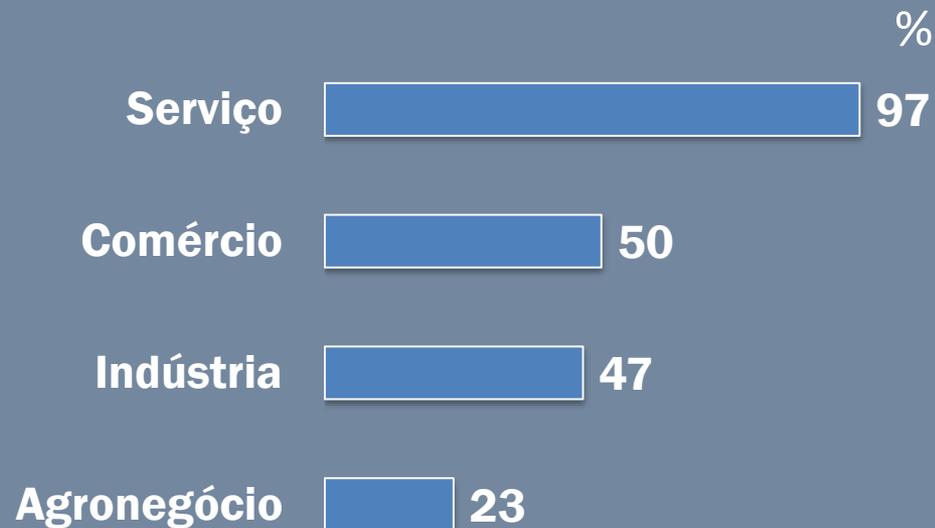
O EMPREENDEDOR DE STARTUP BRASILEIRO, NA VISÃO DO INVESTIDOR:

***“É MAIS CRIATIVO, CONSEGUE
TRABALHAR NAS ADVERSIDADES.
MAS FALTA PENSAR DE FORMA GLOBAL.”***

LADO/B

Investidor

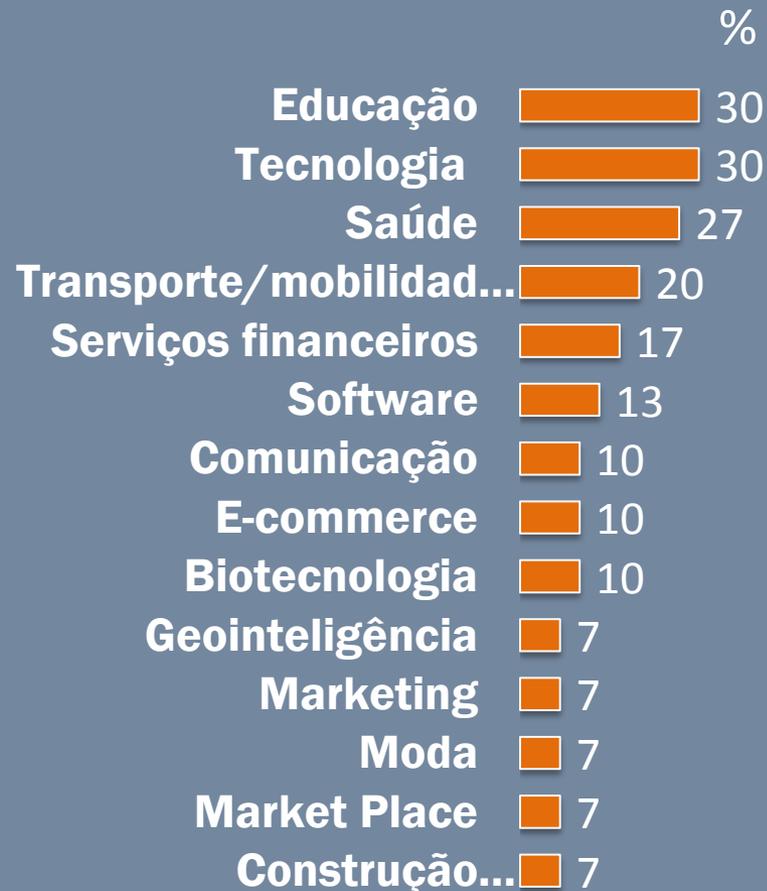
SETORES EM QUE INVESTEM



LADO/B

Investidor

SEGMENTOS EM QUE INVESTEM





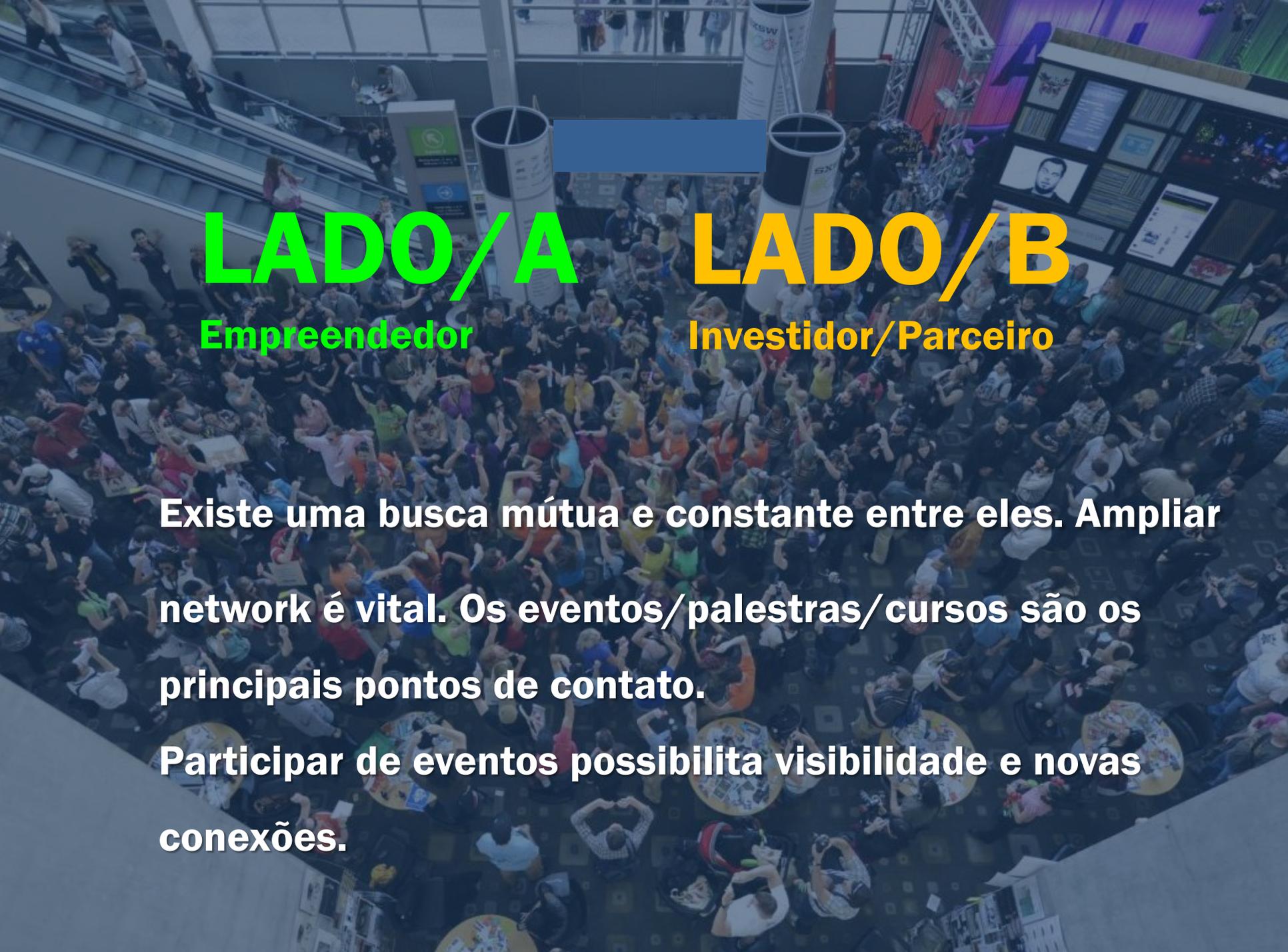
LADO/A

Empreendedor

LADO/B

Investidor/Parceiro

COMO SE CONECTAM

An aerial, high-angle photograph of a large, dense crowd of people at what appears to be a conference or event. The crowd is spread across a large, open space, possibly a convention hall or a large outdoor area. In the background, there are various structures, including a staircase on the left, several tall cylindrical pillars, and a large display board on the right. The overall atmosphere is busy and social. The text is overlaid on the image, with a blue rectangular box above the word 'LADO/B'.

LADO/A

Empreendedor

LADO/B

Investidor/Parceiro

Existe uma busca mútua e constante entre eles. Ampliar network é vital. Os eventos/palestras/cursos são os principais pontos de contato.

Participar de eventos possibilita visibilidade e novas conexões.

COMO SE CONECTAM

LADO/A
Empreendedor

LADO/B
Investidor/Parceiro

Através da rede de contatos/networking

41%

70%

Em eventos/cursos

39%

43%

Nas incubadoras/aceleradoras

13%

33%

Me procuram, me contatam

12%

83%

Na internet: LinkedIn, Facebook, Infomoney

7%

10%

Em universidades

2%

10%

LADO/A

Empreendedor

“Gosto muito do modelo Hackathon e startup weekend, é legal, é cansativo mas você faz coisas lá que levaria três meses para fazer, você faz em um final de semana. Não gosto quando é só uma palestra, uma coisa passiva. Gosto quando tem uma interação.”

LADO/B

Investidor/Parceiro

“Os ambientes de eventos permitem conexões, discutir temas específicos e workshops onde você conhece pessoas com mais profundidade”

“E muita indicação, contador, advogado, Family offices, muita indicação. Não tem muito segredo, é um trabalho árduo e acaba sendo o processo”

LADO/A

Empreendedor

LADO/B

Investidor/Parceiro

**PONTOS FORTES
DO RELACIONAMENTO**

PONTOS FORTES DO RELACIONAMENTO

LADO/A

Empreendedor

DINHEIRO PARA CRESCER 45%

LADO/B

Investidor/Parceiro

CONFIANÇA E ENGAJAMENTO 37%

CONTATO COM EMPRESAS E PESSOAS CRIATIVAS, JOVENS INOVADORAS 30%

OTIMISMO DO ECOSSISTEMA 13%

PONTOS FORTES DO RELACIONAMENTO

LADO/A
Empreendedor

LADO/B
Investidor/Parceiro

TROCA DE EXPERIÊNCIA/APRENDIZADOS	45%	43%
AMPLIAR NETWORK	20%	17%
APOIO NA GESTÃO DO NEGÓCIO	12%	33%

LADO/A

Empreendedor

“Parece uma entrevista dupla. A gente fica perguntando: em quem você já investiu? Quantos negócios que você investiu que você deu “exit”? Porque são investimentos caros. Quais são as conexões que ele pode dar para a gente? Então, é meio que uma via de mão dupla.. Ele espera ganhar com o nosso negócio e a gente espera ganhar com o investimento, não só dinheiro.”

LADO/B

Investidor/Parceiro

“Eles precisam da gente por duas coisas, pelo dinheiro e pela mentoria. Só o dinheiro não resolveria. Se eu fizesse o cheque e nunca mais aparecesse, não é o que precisam. Eles precisam que a gente esteja junto com eles, a demanda é por uma participação efetiva.”

LADO/A

Empreendedor

LADO/B

Investidor/Parceiro

**PONTOS FRACOS
DO RELACIONAMENTO**

PONTOS FRACOS DO RELACIONAMENTO NA VISÃO DO EMPREENDEDOR

LADO/A
Empreendedor

INTERFERÊNCIAS NO NEGÓCIO, INVESTIDOR VIRA UM SÓCIO	37%
PRESSÃO POR RESULTADOS DO INVESTIDOR	15%
CONCESSÕES PARA RECEBER O INVESTIMENTO	15%
FALTA DE COMPROMETIMENTO DO INVESTIDOR	13%
DIFICULDADES NO RELACIONAMENTO	12%

PONTOS FRACOS DO RELACIONAMENTO NA VISÃO DO INVESTIDOR

LADO/B
Investidor/Parceiro

DIFICULDADES NO RELACIONAMENTO COM A STARTUP	17%
DIFICULDADES NO DIA A DIA	17%
FALTA DE COMPROMETIMENTO DA STARTUP	13%
DIFICULDADE NO ACESSO A FONTES DE FOMENTO	7%
DIFICULDADES DO MERCADO EM RECONHECER AS STARTUPS	7%
NÃO OBTER O RETORNO /DEMORA NO RETORNO	7%

DIFICULDADES ENFRENTADAS PELAS STARTUPS

LADO/A

Empreendedor

LADO/B

Investidor/Parceiro

MODELO DE NEGÓCIOS	79%	50%
RECURSOS HUMANOS (MONTAR EQUIPE)	62%	47%
FINANÇAS	60%	57%
PRODUTO E SERVIÇO	42%	10%

OUTRAS DIFICULDADES ENFRENTADAS PELAS STARTUPS, NA VISÃO DO INVESTIDOR

LADO/B

Investidor/Parceiro

MERCADO RECESSIVO	33%
MARKETING	27%
ASPECTOS PESSOAIS	20%
GESTÃO DO NEGÓCIO	17%

SPIN OFFS

STAKE

Estadística
with
CALCULA

ABRIR
HORIZONTE
PARA STAKE

PROBOS
DE
QUALIDADE

PONTOS DE VISTA

LIGAR COM
MADE

SER MAIS
ÁGIL

OPINIÕES IGUAIS

LADO/A
Empreendedor

LADO/B
Investidor/Parceiro

Uma startup precisa ter uma equipe altamente engajada

87%

87%

Existem perfis diferentes de investidores para cada momento da startup

72%

73%

Uma startup precisa ter uma equipe multidisciplinar para dar certo

52%

53%

OPINIÕES CONVERGENTES

LADO/A
Empreendedor

LADO/B
Investidor/Parceiro

Empreendedores brasileiros precisam investir na sua formação gerencial e de negócios

64%

57%

O investidor ajuda no network, na rede de contatos

53%

47%

Uma aceleradora ajuda a desenvolver uma startup

41%

37%

OPINIÕES COM PESOS DIFERENTES

LADO/A
Empreendedor

LADO/B
Investidor/Parceiro

Acordo de confidencialidade é um recurso importante e deve ser usado pela startup

55%

30%

As startups precisam de mentores e orientadores

55%

43%

A startup deve estar em operação para buscar investimento

33%

10%

Startups na ideação não são interessantes para os investidores

31%

10%

OS VALORES DO ECOSSISTEMA DAS STARTUPS



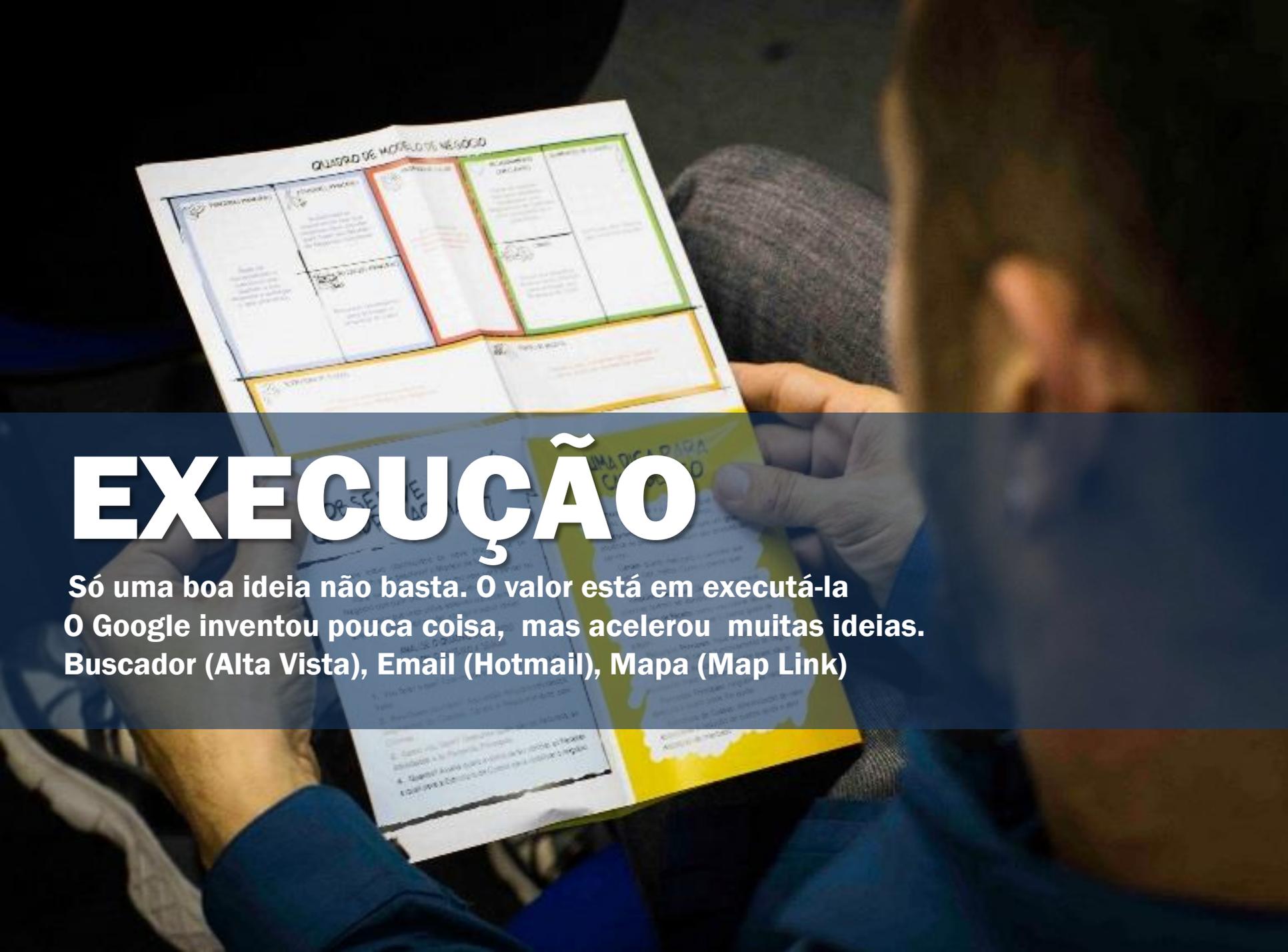
CAPACITAÇÃO

Continuar estudando (cursos, livros, eventos, palestras), buscar mentorias (incubadoras, aceleradoras, universidades, escolas de negócios)



DISRUPÇÃO

Crie, inove, faça diferente. Inaugure, mude padrões e protocolos

A person is holding a document titled "QUADRO DE MÓDULO DE NEGÓCIO" (Business Model Canvas). The document is divided into several colored sections: blue for "PROPOSTA DE VALOR", orange for "CANAL DE DISTRIBUIÇÃO", green for "RELACIONAMENTO (RELACIONAMENTO)", and yellow for "CANAIS DE VENDA". The person is wearing a blue shirt and a grey hat. The background is blurred, showing other people in a meeting or workshop setting.

EXECUÇÃO

Só uma boa ideia não basta. O valor está em executá-la
O Google inventou pouca coisa, mas acelerou muitas ideias.
Buscador (Alta Vista), Email (Hotmail), Mapa (Map Link)



PROTOTIPAÇÃO

Faça um MVP, produto ou uma ferramenta que ajuda validar o negócio

A woman with long brown hair and glasses is sitting at a wooden table in a cafe, working on a silver laptop. She is wearing a dark blazer. In the background, another person is sitting at a table, and there is a coffee cup on the table. The scene is lit with warm, indoor lighting.

ERRO

Faz parte do aprendizado, mas é importante aprender com ele

VALIDAÇÃO

Seja um “caçador de respostas” para melhorar seu produto/serviço
É preciso validar o produto ou serviço o tempo todo



PIVOTAR

Mudar o negócio faz parte, nada é para sempre



NETWORKING

É tudo. E é muito mais fácil de acontecer nesse ecossistema
Encontre pessoas, saia do escritório, tome café com muita gente



PITCH

A importância de vender bem a sua ideia, de forma simples e rápida



EVENTOS

Faz parte da rotina. Toda semana existe um evento de startup em São Paulo
Neles estão as oportunidades de aprendizado e networking

A collage of hands exchanging business cards in a professional setting. The background is a blurred office floor with people's legs and feet visible. In the foreground, several hands are shown: one holding a white card with a green logo, another holding a black card with white text, and others holding stacks of white cards. The overall scene suggests a networking or business meeting.

ACESSÍVEL

Pessoas sem cerimônia, de portas abertas



COMPARTILHAR

Ideias, conhecimento, espaços, coworking, recursos
O escambo é uma prática. “Give to get” é um mantra



TRANSPARÊNCIA

O mundo é pequeno, o ecossistema das startups é uma ervilha

A person is sitting at a large table in a meeting room, surrounded by papers, sticky notes, and a whiteboard with diagrams. The whiteboard has a diagram titled "BLENDING" and other notes. The person is wearing a light-colored shirt and glasses. The room is filled with various items, including a red can, a glass, and a mug on the table. The overall atmosphere is one of a busy, creative workspace.

RESILIÊNCIA

É preciso paciência, persistência e paixão pelo trabalho



24HS

Empregado quer feriado, empreendedor quer trabalho



CRISE E DESAFIOS

“Oba”! Oportunidades de inovar e resolver problemas reais

A large, stylized silhouette of a unicorn in a brownish-gold color, facing right. It has a single horn and a flowing mane. The silhouette is centered in the background of the slide.

UNICÓRNIOS

**Empresas nascidas como startups que valem mais de US\$1 bilhão
Ainda não temos um unicórnio brasileiro, mas teremos em breve**

BOAS PERSPECTIVAS

Um novo cenário de investidores: anjos, semente e venture capital

Empreendedores, investidores e parceiros se ajudando mutuamente para desenvolver o ecossistema no Brasil

Rapidez do consumidor em adotar novos produtos e serviços

Grandes empresas usando serviços e investindo em startups

Muitos eventos promovendo educação, capacitação e networking



As startups brasileiras movimentaram R\$ 784 milhões (junho/2014 a junho/2015): 14% a mais do que os R\$ 688 milhões investidos no mesmo período, de 2013 a 2014.

O número de “investidores anjo” cresceu 3%, passando de 7.060 para 7.260. (FONTE: Anjos do Brasil)

DESAFIOS DO NOSSO ECOSSISTEMA

Continuar lutando pela educação e capacitação para o empreendedorismo.

Dar condições e conhecimento para investidores.

Ter uma legislação própria para startups.

Continuar trabalhando, todos juntos, para promover a cultura. Um aspecto intangível, mas fundamental.

**A CRIAÇÃO DE REGRAS E LEIS ESPECÍFICAS
PARA INVESTIMENTO EM NOVOS NEGÓCIOS
CONTRIBUEM PARA O ECOSSISTEMA**

LADO/A

Empreendedor

40%

LADO/B

Investidor/Parceiro

50%



EMPREENDEDORISMO

A oportunidade real para as futuras gerações e para a economia



SEBRAE
SP

The logo consists of the word "SEBRAE" in a bold, italicized, blue sans-serif font. Above and below the word are two horizontal blue bars. Below these bars is the abbreviation "SP" in the same bold, italicized, blue sans-serif font.