

# **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.**

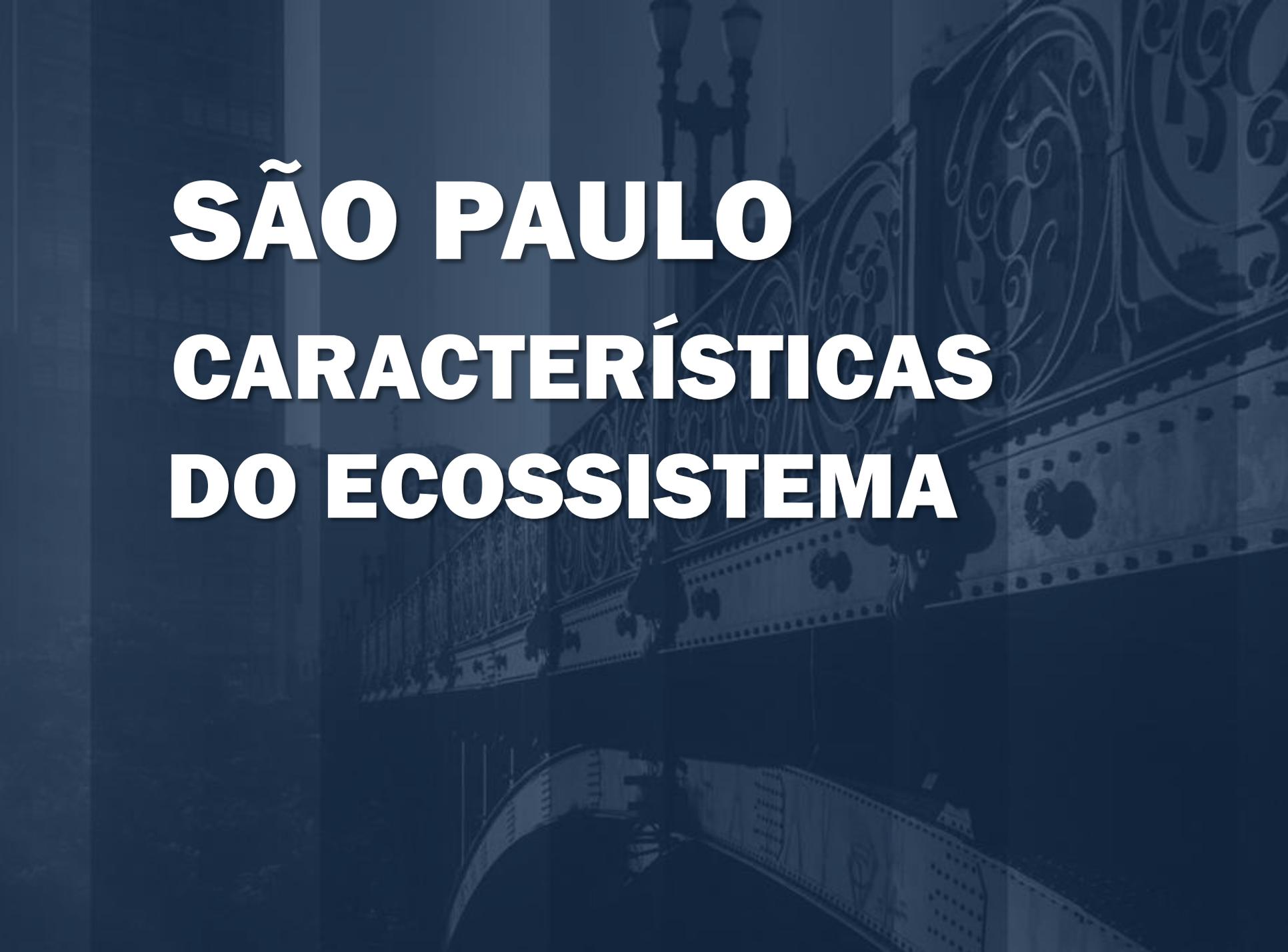
Fonte: Desk research

# 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

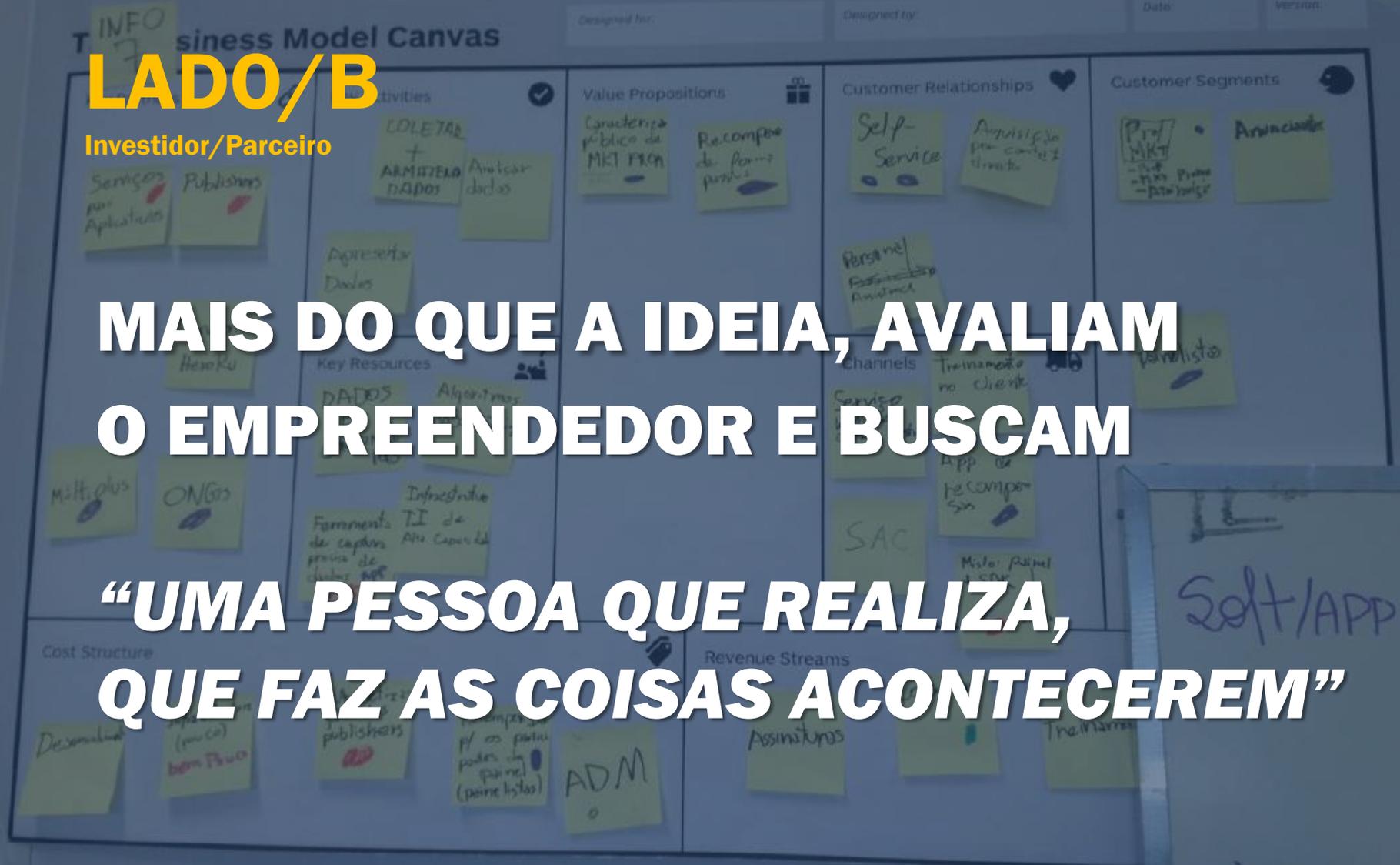
# **COMO ESCOLHEM STARTUPS PARA INVESTIR?**

INFO  
**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

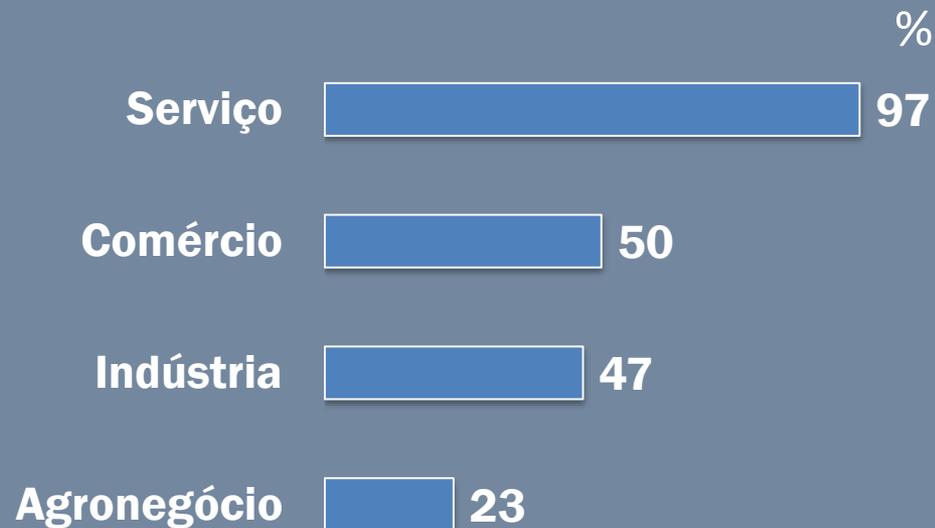
# **O EMPREENDEDOR DE STARTUP BRASILEIRO, NA VISÃO DO INVESTIDOR:**

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

# LADO/B

Investidor

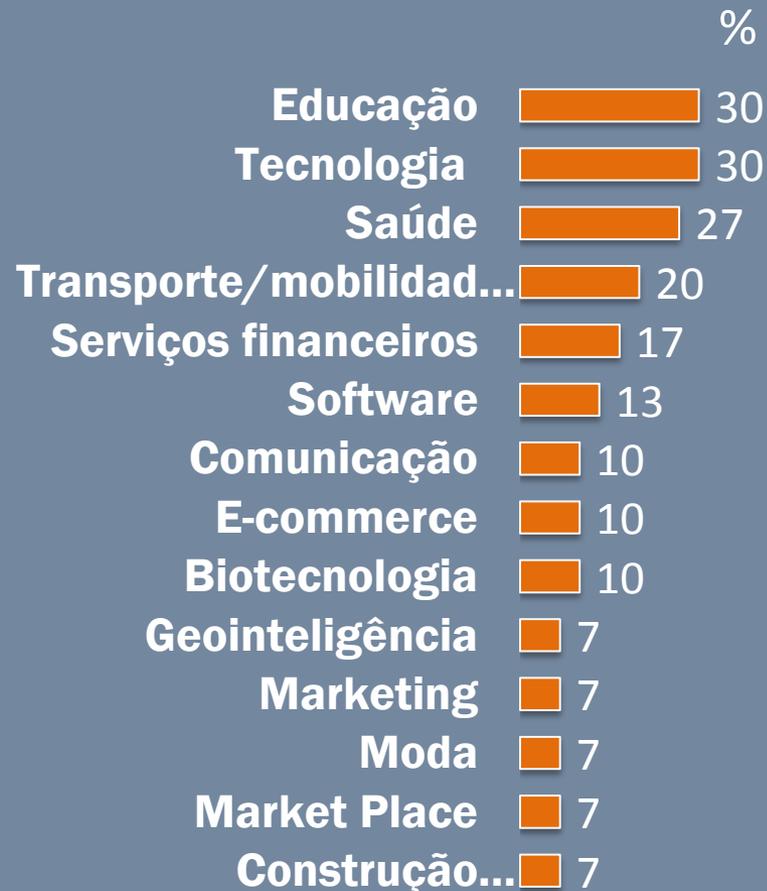
## SETORES EM QUE INVESTEM



# LADO/B

Investidor

## SEGMENTOS EM QUE INVESTEM



An aerial, high-angle photograph of a large, dense crowd of people gathered in a modern, multi-level atrium or conference hall. The crowd is diverse in age and appearance, and many individuals are looking upwards or towards the center. The space is filled with people, some standing in groups, others walking, and some sitting at small round tables. The architecture features glass railings, escalators, and large cylindrical pillars. The overall atmosphere is one of a busy, high-profile event.

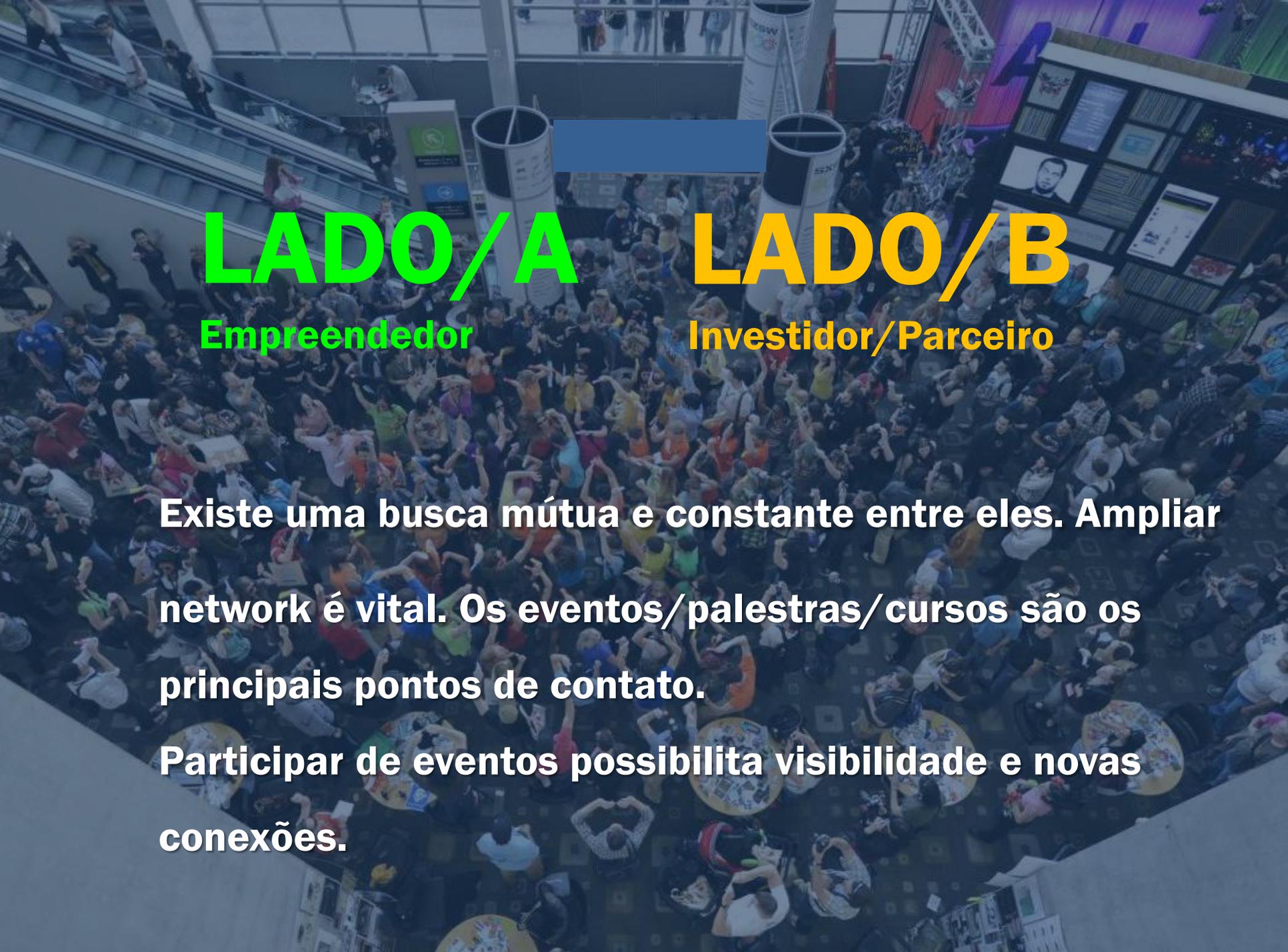
**LADO/A**

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 trade show. The crowd is spread across a large, open space, possibly a convention hall. 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 scene is busy and filled with people, suggesting a significant event. The text is overlaid on this image.

**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

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

## 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

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

# PONTOS FRACOS DO RELACIONAMENTO NA VISÃO DO INVESTIDOR

**LADO/B**  
Investidor/Parceiro

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

# DIFICULDADES ENFRENTADAS PELAS STARTUPS

**LADO/A**  
Empreendedor

**LADO/B**  
Investidor/Parceiro

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

# OUTRAS DIFICULDADES ENFRENTADAS PELAS STARTUPS, NA VISÃO DO INVESTIDOR

**LADO/B**

Investidor/Parceiro

<b>MERCADO RECESSIVO</b>	<b>33%</b>
<b>MARKETING</b>	<b>27%</b>
<b>ASPECTOS PESSOAIS</b>	<b>20%</b>
<b>GESTÃO DO NEGÓCIO</b>	<b>17%</b>

SPIN OFFS

STARTUP

Estudando  
com  
CALERA

ABRIR  
HORIZONTES  
PARA startups

Produtos  
DE  
QUALIDADE

# PONTOS DE VISTA

LIDAR 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**



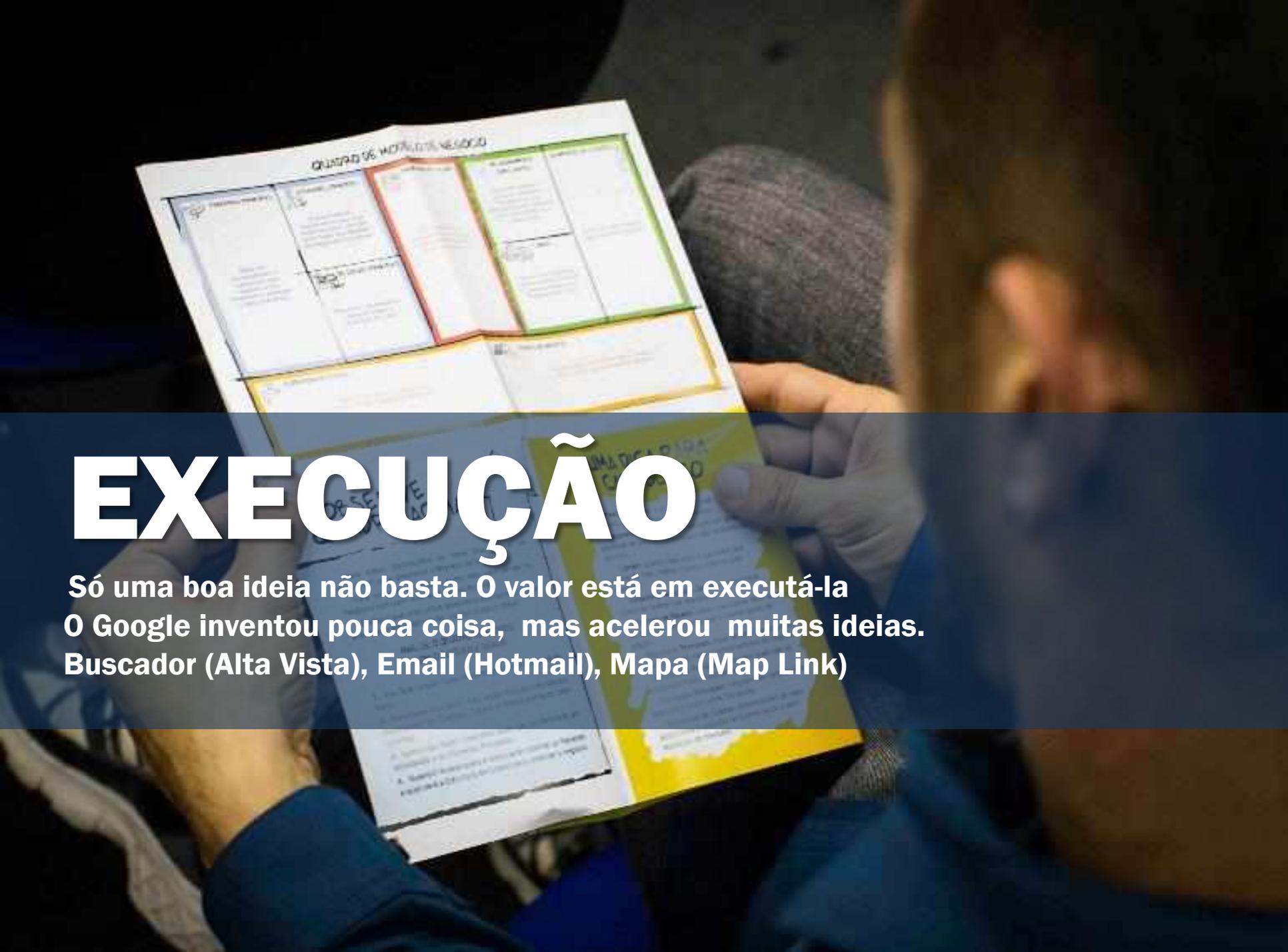
# CAPACITAÇÃO

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 with a table and a map. The table is titled "QUADRO DE NOTÍCIAS NEGÓCIO" and has several columns. The map is a yellow map of Brazil. The background is a blurred image of a person's face.

# 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)

A person with dark curly hair is seen from the side, sitting at a desk in a laboratory or office. They are looking at a computer monitor. The monitor displays a 3D CAD model of a yellow cylindrical device with a flared top and vertical ridges. The text 'vaLab@Poli' is visible in the top left corner of the screen. On the desk, there is a physical prototype of the device, constructed from blue metal parts and wires. The person's hand is on a computer mouse. The background shows a window with blinds and a white cabinet.

# 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, typing on a silver laptop. The background shows other people sitting at tables, and a person is visible in the distance. The scene is dimly lit, suggesting an indoor setting.

# 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

An aerial, high-angle photograph of a large, crowded event space, likely a convention or trade show. The scene is filled with people moving through the area. On the left, a wide escalator carries people up and down. In the center and right, there are various exhibition booths and displays, including large digital screens and informational panels. The overall atmosphere is busy and vibrant. A dark blue horizontal band is overlaid across the middle of the image, containing the main text.

# EVENTOS

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



# ACESSÍVEL

Pessoas sem cerimônia, de portas abertas



# COMPARTILHAR

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

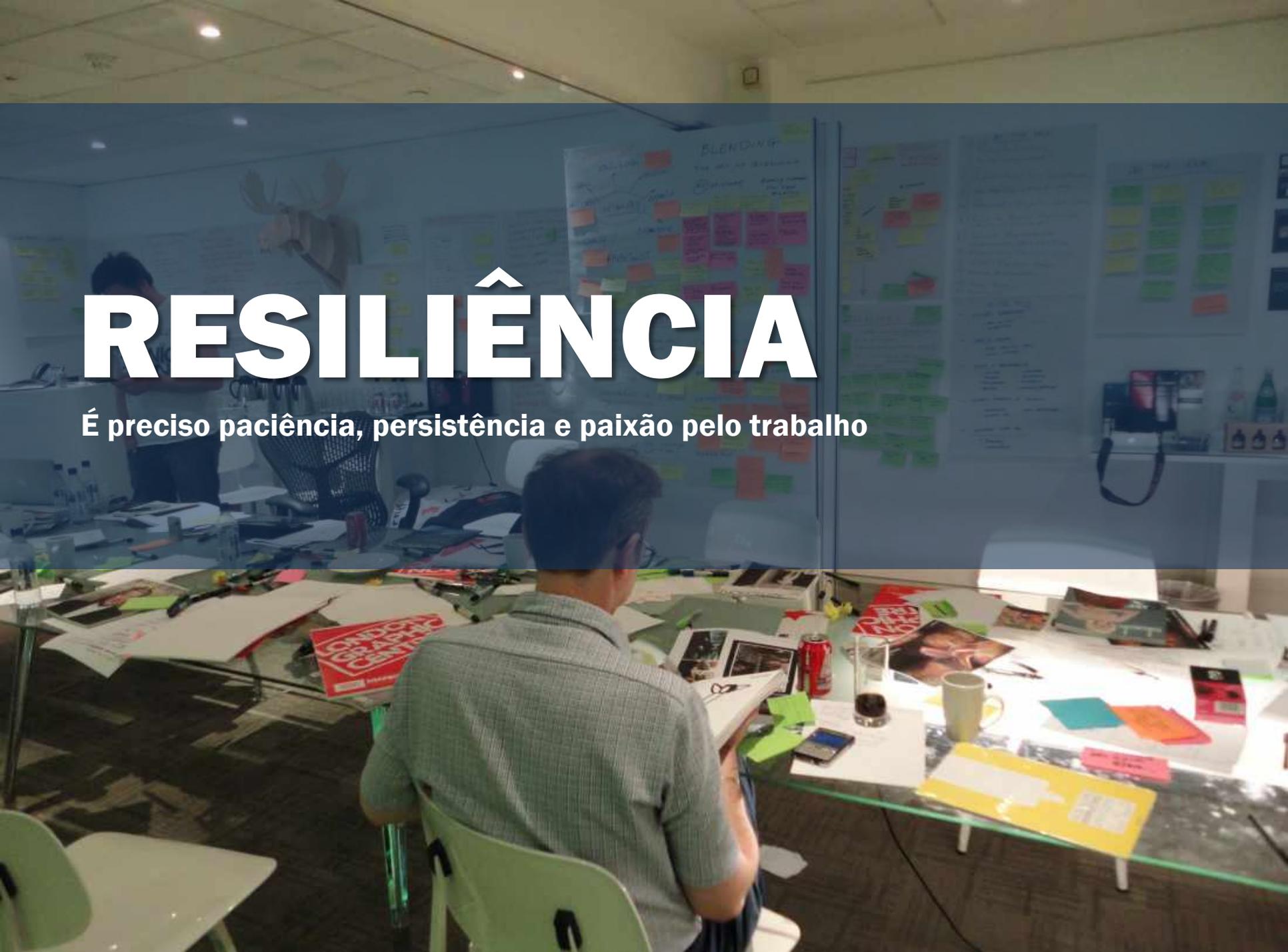


# TRANSPARÊNCIA

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

# 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**



# 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 ECOSISTEMA**

**LADO/A**

Empreendedor

**40%**

**LADO/B**

Investidor/Parceiro

**50%**



# **EMPREENDEDORISMO**

**A oportunidade real para as futuras gerações e para a economia**

