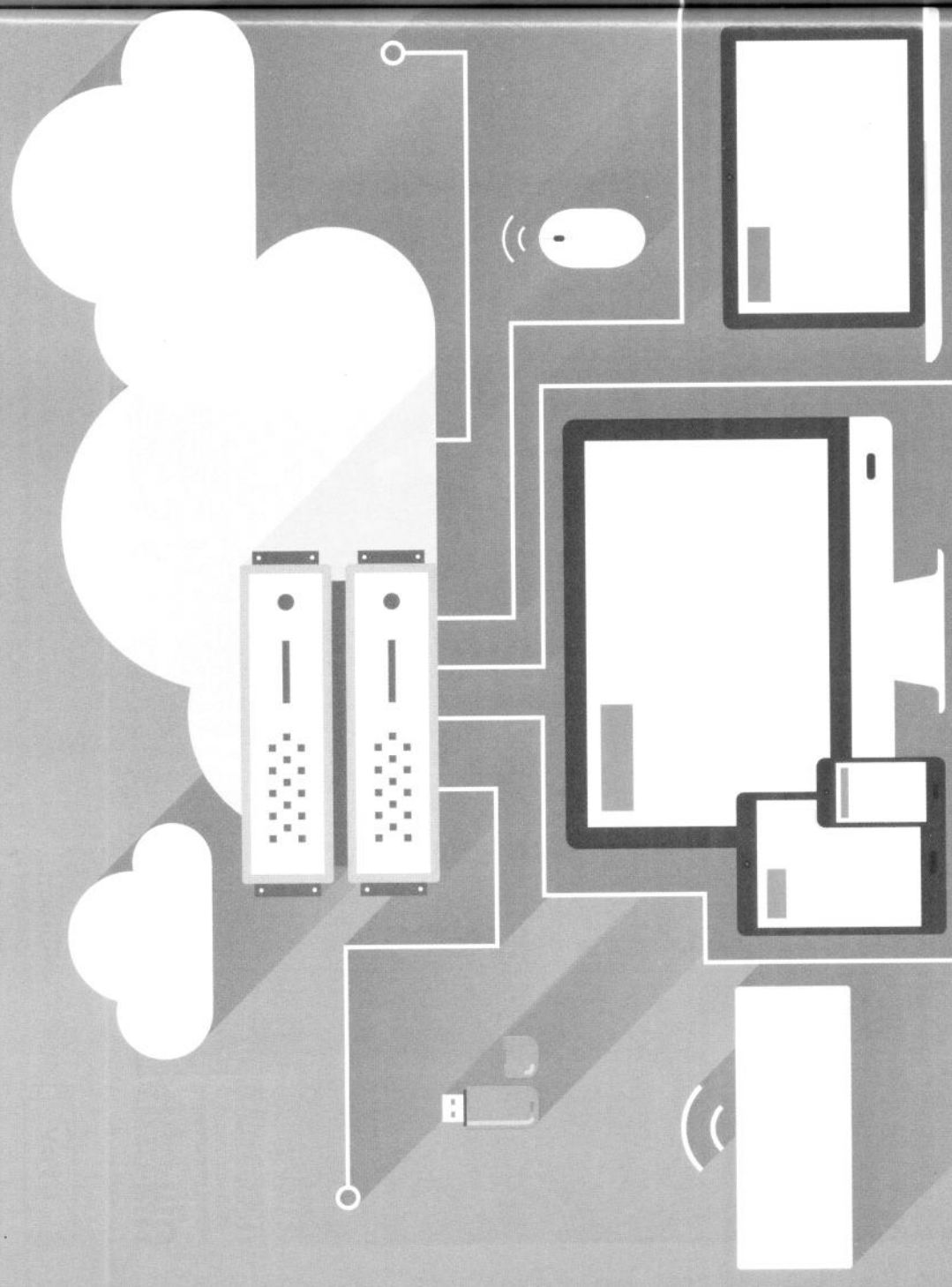
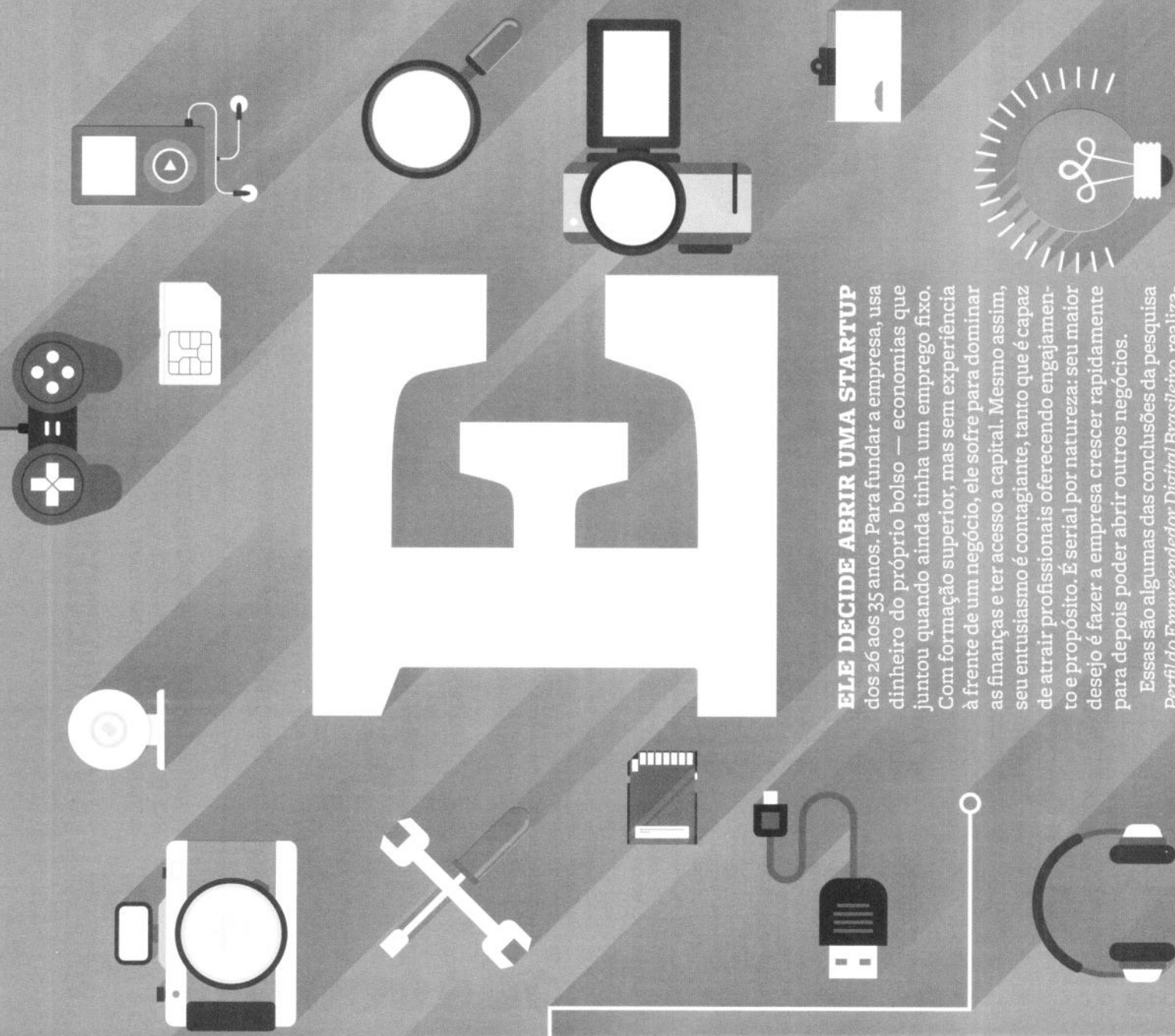


An illustration featuring a large computer monitor, a laptop, and a tablet, all connected by white lines to a cloud icon. There are also icons of server racks, a mouse, and a smartphone. The background is dark gray with white geometric shapes and lines.

QUEM É O EMPREENDEDOR DIGITAL BRASILEIRO

PESQUISA INÉDITA MOSTRA QUAL É O PERFIL DOS FUNDADORES DE STARTUPS NO BRASIL. SAIBA DE QUE MANEIRA ELES DÃO INÍCIO AO NEGÓCIO, ONDE CONSEGUEM RECURSOS PARA INVESTIR, QUAIS SÃO SUAS MAIORES DIFICULDADES E AONDE QUEREM CHEGAR

 Mariana Iwakura  Filipe Campoi

A collection of white icons on a dark gray background, including a game controller, a SIM card, a camera, a magnifying glass, a laptop, a lightbulb, a headset, a USB drive, a wrench and screwdriver, a smartphone, a cloud, and a server rack.

ELE DECIDE ABRIR UMA STARTUP dos 26 aos 35 anos. Para fundar a empresa, usa dinheiro do próprio bolso — economias que juntou quando ainda tinha um emprego fixo. Com formação superior, mas sem experiência à frente de um negócio, ele sofre para dominar as finanças e ter acesso a capital. Mesmo assim, seu entusiasmo é contagiante, tanto que é capaz de atrair profissionais oferecendo engajamento e propósito. É serial por natureza: seu maior desejo é fazer a empresa crescer rapidamente para depois poder abrir outros negócios.

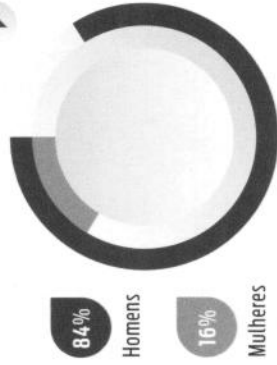
Essas são algumas das conclusões da pesquisa *Perfil do Empreendedor Digital Brasileiro*, realizada por **Pequenas Empresas & Grandes Negócios**, em parceria com a aceleradora 21212 e a Endeavor. Confira nas próximas páginas os resultados desse levantamento inédito, que entrevistou 818 fundadores de startups, e saiba como pensam os donos de negócios digitais no Brasil.



UM NOVATO NA CENA EMPREENDEDORA

O dono de startup no Brasil é jovem, do sexo masculino, com formação em administração ou em cursos ligados à informática. Tem experiência como funcionário, mas pouca vivência à frente de um negócio

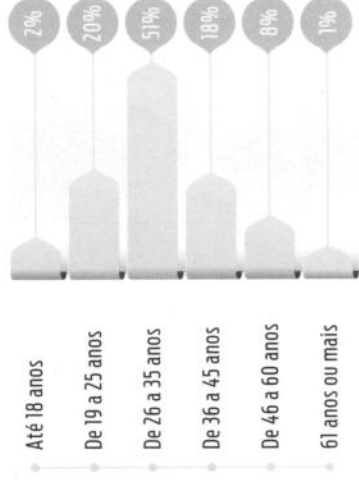
DIVISÃO POR GÊNERO



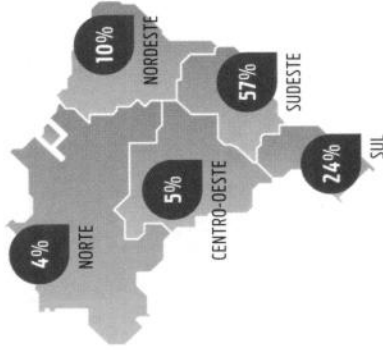
“As mulheres são empreendedoras natas. Mas elas preferem se dedicar a negócios físicos, em áreas como moda e beleza. Não são empresas de risco mais baixo, mas são negócios de baixa escala — diferentes das startups, que têm como objetivo principal o crescimento.”

SILVIA VALADARES, diretora do programa BizSpark, da Microsoft

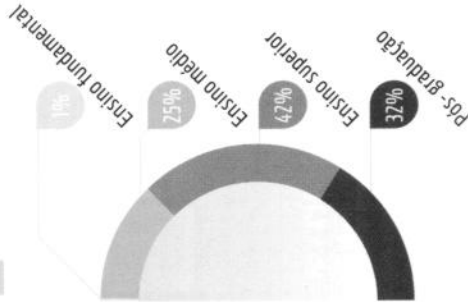
DIVISÃO POR IDADE



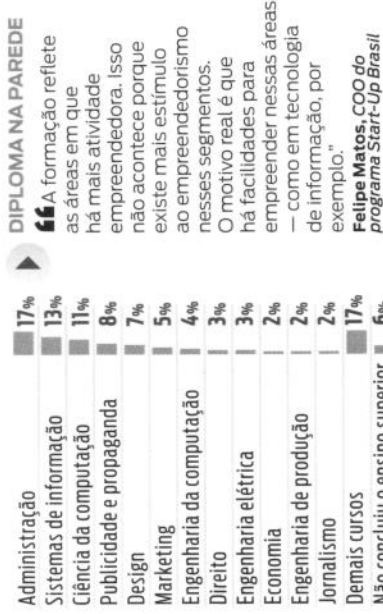
REGIÃO EM QUE RESIDE



ESCOLARIDADE



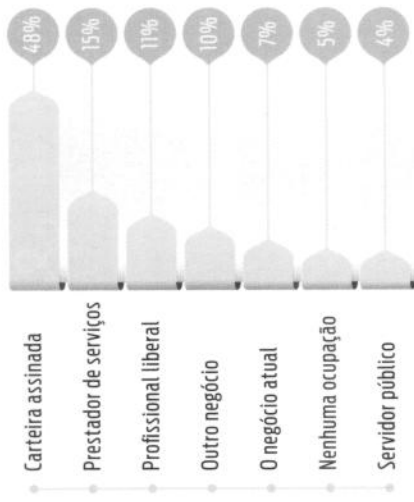
ÁREA DE FORMAÇÃO



DIPLOMA NA PAREDE
 “A formação reflete as áreas em que há mais atividade empreendedora. Isso não acontece porque existe mais estímulo ao empreendedorismo nesses segmentos. O motivo real é que há facilidades para empreender nessas áreas — como em tecnologia de informação, por exemplo.”

Felipe Matos, COO do programa Start-Up Brasil

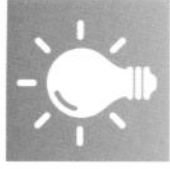
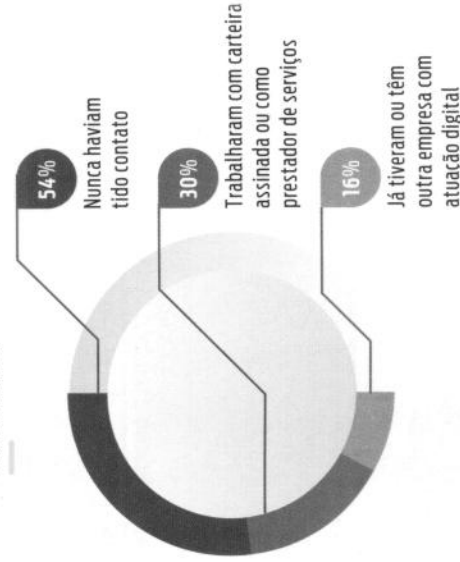
FONTES DE RENDA ANTES DE FUNDAR A EMPRESA



JOVEM E DESBRAVADOR

“O alto número de entrevistados sem contato anterior com empresas digitais mostra que estamos na primeira geração de empreendedores digitais no Brasil”, diz Frederico Lacerda, sócio-fundador da 721Z. A tendência é que, em um período de cinco a dez anos, tenhamos mais pessoas com experiência — o que provocará uma evolução no cenário digital. “No futuro, os empreendedores estarão mais bem preparados — ou porque erraram e aprenderam com o fracasso, ou porque acertaram e venderam a empresa.”

EXPERIÊNCIA PRÉVIA COM STARTUPS



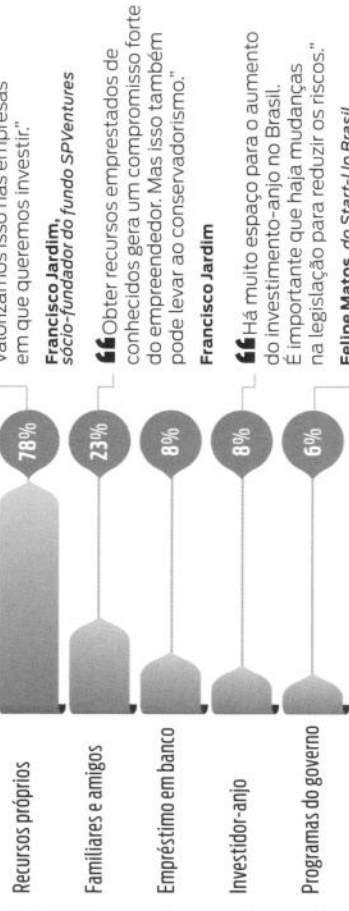
SERIAL POR NATUREZA

Ele sempre sonhou em ter uma empresa, motivado pela vontade de encontrar um nicho de mercado e fazer diferente. Agora, quer abrir várias startups e contribuir para a solução de problemas que afetam a sociedade

PRINCIPAIS RAZÕES PARA ABRIR UMA EMPRESA



DE ONDE VEIO O DINHEIRO



“O empreendedor que investe recursos próprios toma as suas próprias decisões. Ele coloca tudo em jogo por causa de uma visão. Valorizamos isso nas empresas em que queremos investir.”

Francisco Jardim, sócio-fundador do fundo SP Ventures

“Obter recursos emprestados de conhecidos gera um compromisso forte do empreendedor. Mas isso também pode levar ao conservadorismo.”

Francisco Jardim

“Há muito espaço para o aumento do investimento-anjo no Brasil. É importante que haja mudanças na legislação para reduzir os riscos.”

Felipe Matos, do Start-Up Brasil

O QUE MOVE UM FUNDADOR

Ele quer usar o negócio digital para criar impacto

1 FAZER DO SEU JEITO

Para boa parte dos entrevistados, a vontade de abrir um negócio está relacionada ao desejo de ter experiências diferentes das vividas no mercado de trabalho. “Muitos tiveram passagens traumáticas por outras empresas. Eles querem construir um lugar bom para trabalhar”, diz Frederico Lacerda, da 721Z.

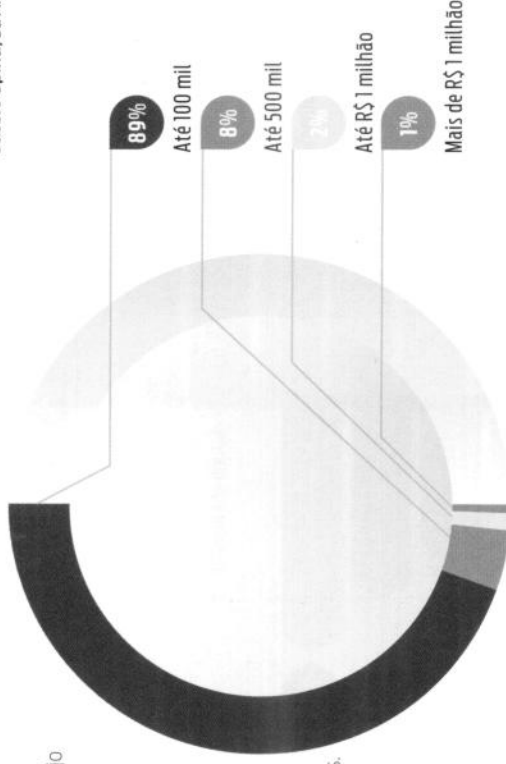
2 MUDAR O MUNDO

Resolver um problema da sociedade ou aproveitar uma oportunidade de mercado são as motivações de 43% dos empreendedores. “Esses fundadores acreditam que podem fazer melhor do que os negócios que já estão no mercado”, afirma Lacerda. Startups que começam com essa determinação têm alto potencial de crescimento, diz.

3 ENCONTRAR UM PROPÓSITO

Enquanto 13% disseram que queriam trabalhar com algo de que gostam, apenas 7% afirmaram que o dinheiro foi a principal razão para montar a startup. “As pessoas estão conscientes de que os ganhos financeiros não devem estar em primeiro lugar”, diz Juliana Seabra, da Endeavor. “Se o negócio faturou R\$ 1 milhão com 10% de margem de lucro, esses R\$ 100 mil servem para reinvestir na empresa e bancar o empreendedor. Não é muito.”

VALOR DO INVESTIMENTO INICIAL



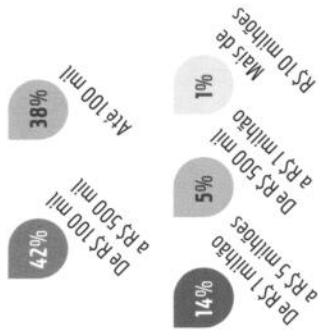
PIRÂMIDE VIRTUAL

Os negócios digitais geralmente pedem investimentos iniciais mais baixos, pelo menos até a fase de validação. Além disso, a maioria começa com capital próprio, e a poupança pessoal costuma ser menor. “Os números refletem o tamanho dos negócios digitais, que normalmente seguem o formato de uma pirâmide: há muitos projetos de pequeno porte, alguns de médio e poucos de grande porte”, diz Felipe Matos, do Start-Up Brasil.

16%

DAS EMPRESAS PESQUISADAS RECEBERAM APORTE

VALOR DO APORTE

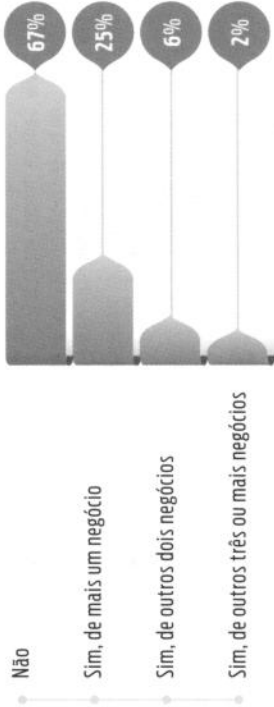


PEQUENAS APOSTAS

“Os investidores-anjo costumam aportar de R\$ 250 mil a R\$ 500 mil em cada empresa. Isso tem a ver com a disponibilidade de capital: o investidor não é multimilionário”

Cassio Spina, da Anjos do Brasil

É SÓCIO DE OUTRA EMPRESA



PRETENDE ABRIR MAIS UMA EMPRESA



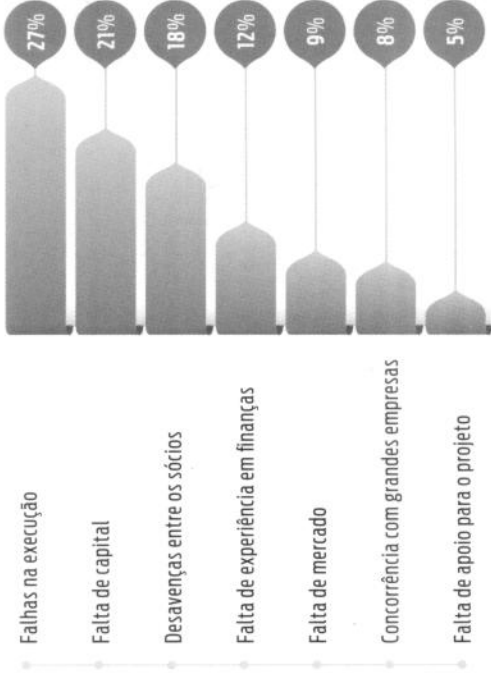
EMPREENDEDOR SERIAL

87% dos entrevistados afirmam que querem abrir outra empresa no futuro, no mesmo segmento em que atuam ou em uma área diferente. O dado mostra que, apesar das dificuldades, esses empresários abraçaram o empreendedorismo. “Na startup, eles experimentam um estilo de vida associado a autonomia, liderança, flexibilidade e geração de impacto. É muito difícil voltar para a rotina dos empregados depois de tudo isso”, diz Felipe Matos, do programa Start-Up Brasil.

30%

DOS ENTREVISTADOS TIVERAM OUTRA EMPRESA, MAS ESTA FRACASSOU E FOI FECHADA

MOTIVOS DO FIM DA EMPRESA



ERROS DO PASSADO

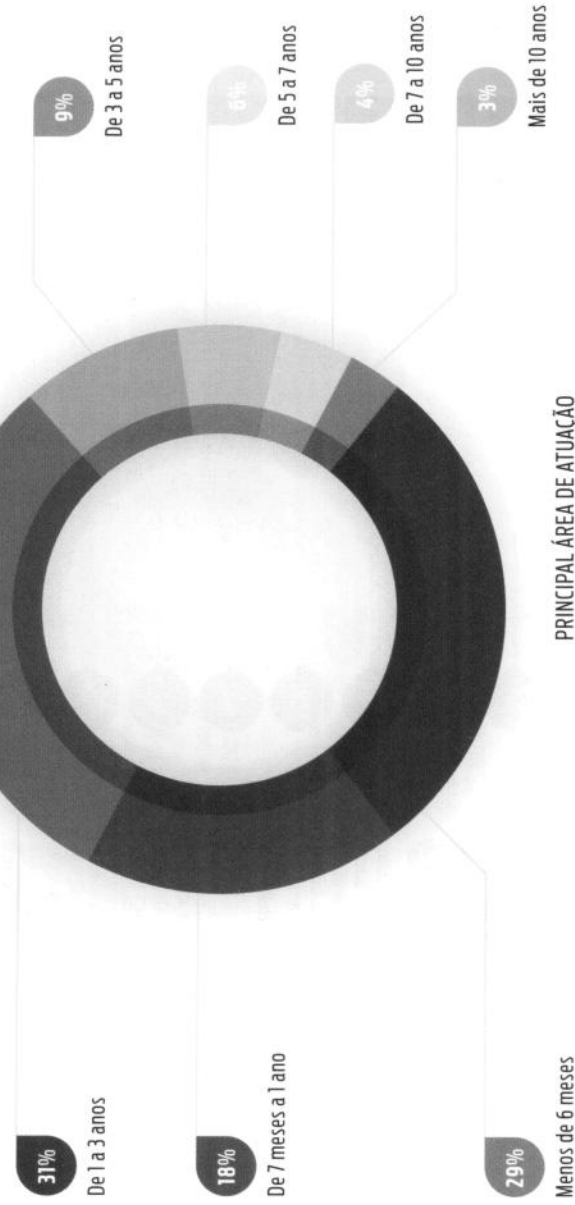
Problemas com fluxo de caixa, previsões equivocadas e decisões tardias estão entre as falhas de execução capazes de provocar o fechamento de uma startup. “Esses erros refletem a in experiência dos empreendedores”, diz Juliano Seabra, da Endeavor. A falta de capital – o segundo maior motivo do fracasso – também mostra o baixo preparo. “Cinco anos atrás, havia menos capital disponível. Hoje, o nível de acesso é muito superior. O fundador precisa buscar esses recursos”, afirma Seabra. As desavenças entre os sócios – o terceiro motivo – surgem quando os parceiros não compartilham valores, segundo Frederico Lacerda, da 21212. “Grande parte se conhece há pouco tempo. É preciso ter um objetivo em comum para sobreviver às dificuldades.”



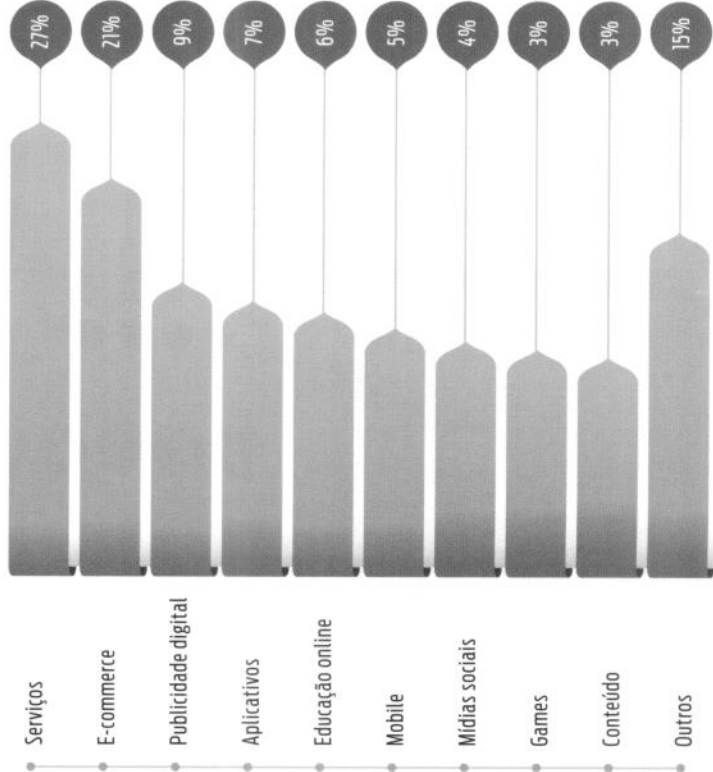
STARTUPS NO ESPELHO

As áreas de serviços e e-commerce são as preferidas do empreendedor digital, que tem como principal público-alvo o cliente corporativo. As maiores dificuldades estão nos departamentos de vendas e contabilidade

IDADE DA EMPRESA



PRINCIPAL ÁREA DE ATUAÇÃO



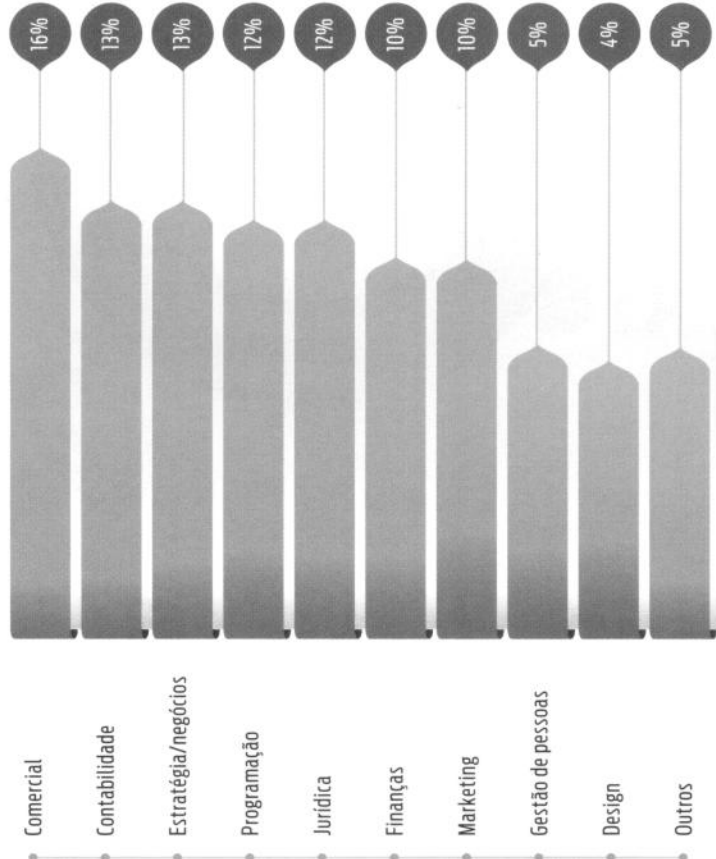
24%

das empresas têm presença internacional. “O número é alto, se comparado ao que acontece com os negócios tradicionais”, diz Frederico Lacerda, da 21212. As digitais têm a vantagem de poder ocupar mercados estrangeiros com poucas adaptações em seus produtos ou serviços. “Muitas ferramentas, como aplicativos, precisam somente de tradução e de um escritório local para funcionar em outros países”, diz Lacerda.

63%

das startups têm como público-alvo clientes corporativos. “A aposta no B2B é uma tendência clara. O formato SaaS [software como serviço] está cada vez mais forte”, diz Francisco Jardim, do SPVentures. “Tudo o que as empresas são capazes de automatizar, como pagamentos, gestão e eventos, significa uma oportunidade para as startups.”

ÁREAS DE MAIOR DIFICULDADE NO INÍCIO DO NEGÓCIO



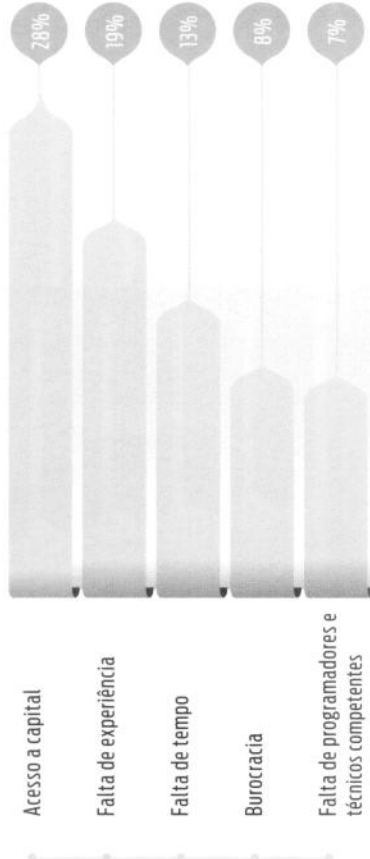
TALENTOS PARA DESENVOLVER
As principais deficiências de quem está abrindo uma startup

- HABILIDADE PARA VENDER**
Apesar de serem os criadores dos serviços e dos produtos que comercializam, os empreendedores têm dificuldades na área comercial. "No Brasil, eles não estão acostumados a montar uma rede de contatos e fazer uma venda consultiva, que solucione a necessidade do cliente", afirma Juliano Seabra, da Endeavor.
- COMPREENSÃO DAS REGRAS**
O emaranhado de tributos e de leis aflije muitos líderes de negócios. "É possível entender a gestão da contabilidade, mas é preciso dedicar tempo e energia a isso", diz Seabra.
- RESOLUÇÃO DE PROBLEMAS**
Dificuldades em estratégia e gestão de pessoas são típicas do empreendedor iniciante, que ainda não sabe lidar com os desafios do dia a dia. "Ele só vai aprender a resolver essas questões quando colocar a mão na massa", afirma Seabra.

CARTEIRA VAZIA
Falta de recursos está na origem das queixas mais frequentes

No início do negócio, muitos fundadores já usaram o capital de que dispunham, mas ainda não conquistaram receitas suficientes nem atraíram investidores. Por isso, o acesso ao capital é citado como a maior dificuldade. "Para ganhar escala rapidamente, é preciso ter um investimento inicial alto. O crescimento orgânico é lento", diz Cassio Spina, da Anjos do Brasil. A falta de tempo está relacionada à ausência de recursos: se o negócio não se sustenta, o empreendedor precisa se dedicar a outras atividades remuneradas para se manter. Com capital baixo — e sem a expertise de um investidor anjo —, também fica difícil montar o time ideal. "Por isso, os empreendedores citam a falta de programadores e técnicos", afirma Cassio Spina.

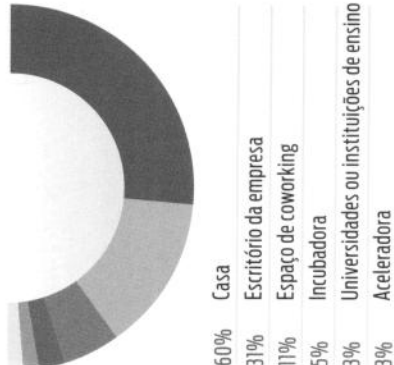
PRINCIPAIS OBSTÁCULOS ENFRENTADOS PELO FUNDADOR



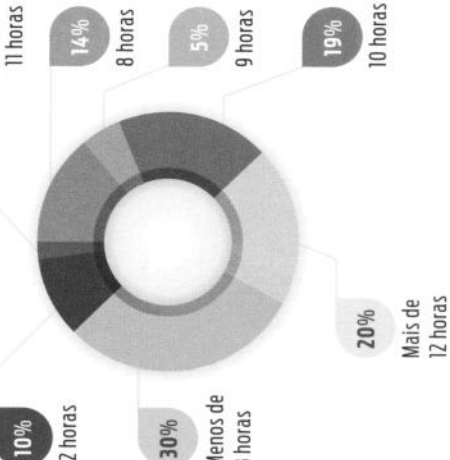
RECEITA CASEIRA

A maior parte das startups funciona na residência do empreendedor — mas o coworking começa a ganhar espaço. As equipes são pequenas, geralmente recrutadas na rede de contatos do fundador

ONDE ACONTECEM AS ATIVIDADES



TEMPO DEDICADO À EMPRESA

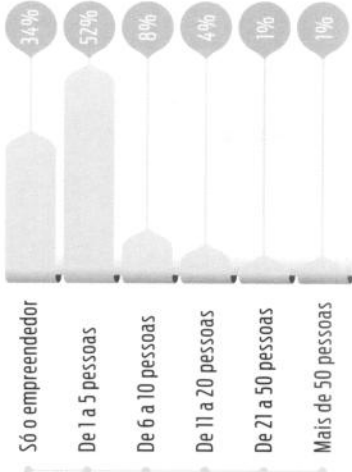


JORNADA DUPLA

56% dos entrevistados trabalham nove horas ou mais na startup. Ou seja: quem se dedica totalmente ao negócio trabalha muito. Quanto aos 30% que dizem passar menos de oito horas diárias na empresa digital, a explicação é simples: eles ainda têm carteira assinada. "Há uma série de empreendedores que não conseguiram largar seus empregos", diz Frederico Lacerda, da 21212. "É possível chegar ao sucesso mesmo começando *part time*. Mas é preciso varar muitas noites."

COMO RETÊM FUNCIONÁRIOS

NÚMERO DE FUNCIONÁRIOS

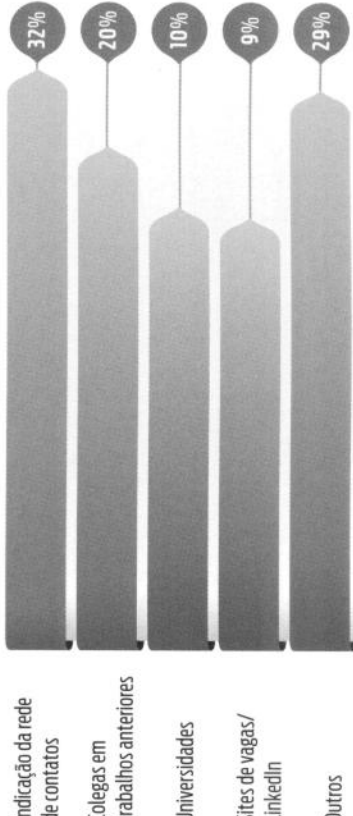


ESCRITÓRIO COMPARTILHADO

Os espaços de coworking têm a preferência de 11% dos empreendedores. "Existe uma atitude colaborativa, de compartilhar e aprimorar ideias", afirma Francisco Jardim, do SPVentures. Mas esses locais pagos não são para todos — por isso a casa do empreendedor ainda figura como local de trabalho mais comum. "O coworking exige que a empresa já tenha fluxo de caixa ou investidor", diz Sílvia Valadares, da Microsoft.



ONDE ENCONTRARAM FUNCIONÁRIOS



CONEXÃO IMEDIATA

Com poucas compensações financeiras ou benefícios para oferecer aos funcionários, os empreendedores usam o que têm: a possibilidade de fornecer ao empregado um propósito maior. "Trabalhar em uma startup dá ao profissional uma conexão real com o problema que ele está resolvendo. Ele fica mais perto do cliente, do dono, do fornecedor", afirma Juliano Seabra, da Endeavor.



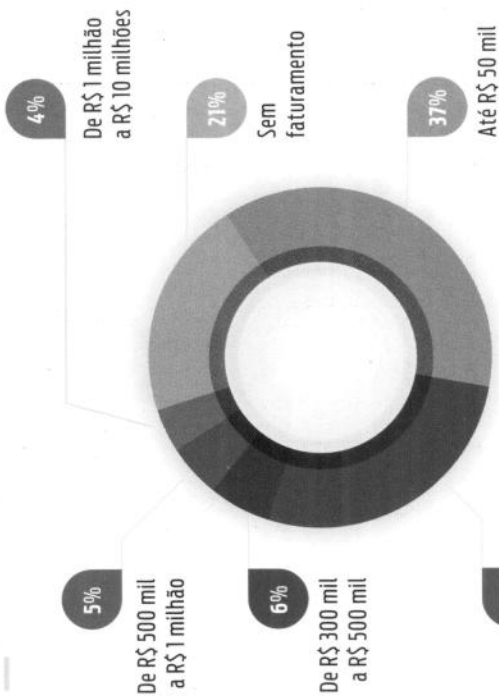
RESOLUÇÕES PARA O FUTURO

Ganhar escala com velocidade é o principal objetivo. Mas ele ainda reluta em abrir mão de uma fatia do negócio para a entrada de um investidor, fundamental para quem quer crescer rapidamente

49%

DAS EMPRESAS
JÁ TÊM
FATURAMENTO

PREVISÃO DE FATURAMENTO EM 2014



Manter o crescimento acelerado é fundamental para uma startup. Mas sustentar o ganho de escala nos primeiros meses, quando o empreendedor ainda não dispõe de capital ou de um time qualificado, pode ser bem difícil. Os gargalos dessa etapa se relacionam à velocidade e à qualidade da execução. É preciso testar, mudar o que não dá certo, voltar para a prancheta. O processo de tentativa e erro tem de ser rápido, para não queimar muitos recursos."

Juliano Seabra, da Endeavor

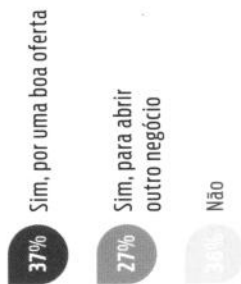
67%

JÁ LANÇARAM OS
SEUS PRIMEIROS
PRODUTOS OU
SERVIÇOS

35%

PREVEEM TER
CRESCIMENTO
ACELERADO NO
MÉDIO PRAZO
(DE 6 A 12 MESES)

PRETENDE VENDER A EMPRESA



66%

DIZEM QUE
EXPANDIR O
NEGÓCIO ATUAL
É O PRINCIPAL
OBJETIVO
PARA 2015

DIVIDIR PARA CRESCER

Mais de um terço dos empreendedores afirma que não venderia o negócio digital. "Mas abrir mão de uma fatia para um investidor é parte do processo, principalmente para aqueles que querem crescer rapidamente", diz Felipe Matos, do Start-Up Brasil. Não colocar parte das cotas à venda pode significar a morte da empresa no futuro. "No mercado digital, você não permanece dono do negócio por muito tempo", afirma Francisco Jardim, do SPVentures.

COMO FAZER

IDEIAS, ESTRATÉGIAS
E BOAS PRÁTICAS
PARA SUA EMPRESA



GESTÃO

Por trás dos marketplaces, shoppings virtuais que reúnem dezenas de varejistas

97



TECNOLOGIA

Como colocar sua loja no celular

94

Site responsivo, versão móvel ou app?

95



LEIS

Todas as regras para abrir um negócio na área de saúde

96



COMO ELES FAZEM

Gestores dos negócios familiares contam como planejam o futuro

98



COMO EU FIZ

Rafael Bottós mostra como pretende exportar tecnologia para a Europa

100