



Startups

Painel de Inteligência Setorial

Sumário

1. INTRODUÇÃO.....	3
2. DADOS DO SETOR NO BRASIL E NO DISTRITO FEDERAL.....	6
3. STAKEHOLDERS.....	11
4. CADEIA DE VALOR.....	12
5. ANÁLISE SWOT DO SETOR.....	14
6. OPORTUNIDADES.....	15
7. FATORES CRÍTICOS DE SUCESSO.....	16
8. TENDÊNCIAS.....	18
9. REFERÊNCIAS.....	20

1. Introdução

Já se perguntou a principal diferença existente entre um negócio inovador e uma startup? Basicamente podemos dizer que toda startup é uma empresa, mas, nem toda empresa é uma startup. Ainda que confuso, é importante, compreender que um dos fatores que os diferem está a propensão do empreendimento ao risco e seu modelo de crescimento, ou seja, escalável. Naturalmente um negócio inovador pode vir a introduzir novas ideias, desenvolver novos produtos ou serviços que atendam o mercado. No entanto, esse crescimento e ascensão empresarial pode ser ainda encarada de forma mais tradicional e ter um crescimento previsível.

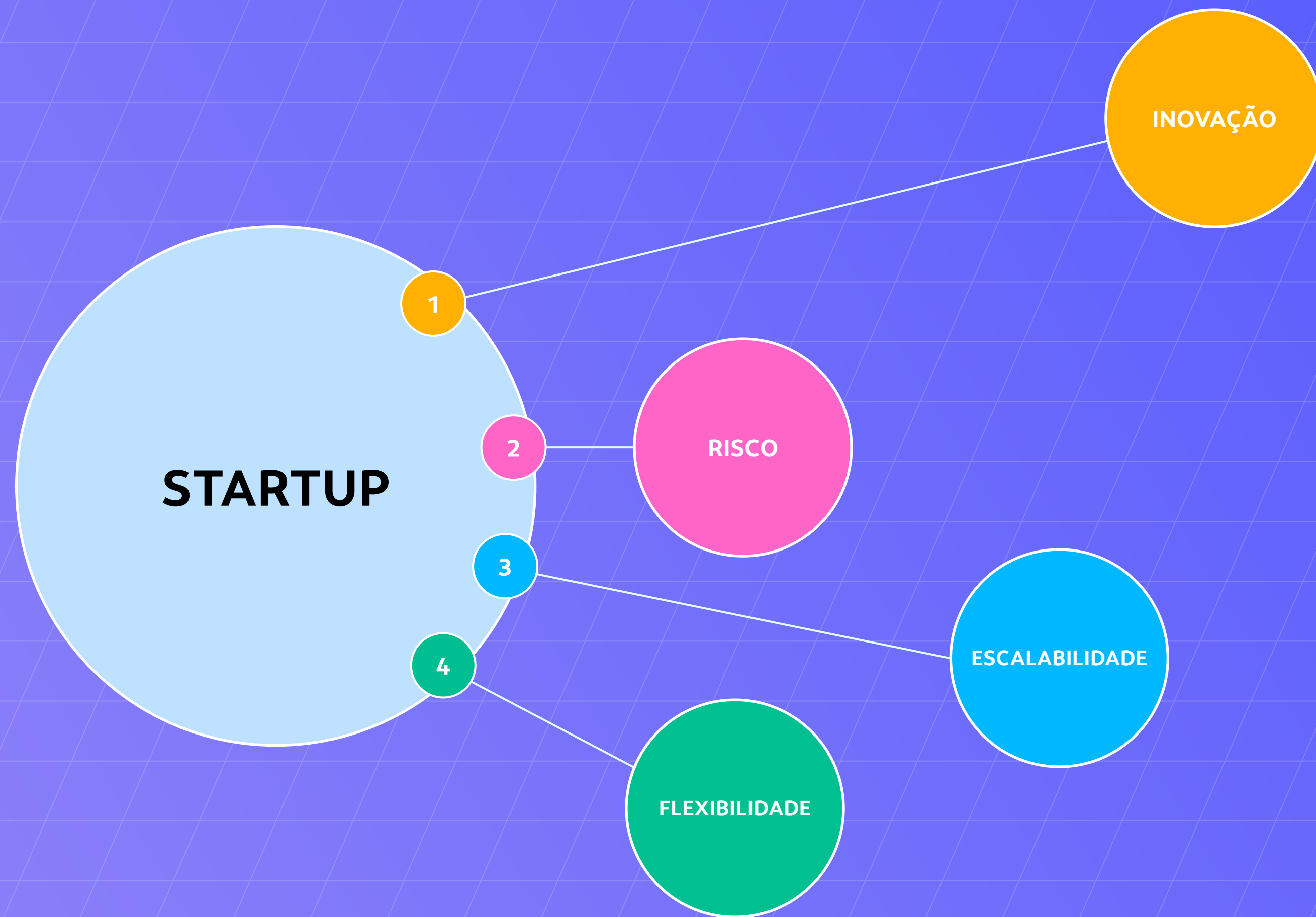


Já no que tange ao universo das startups temos uma empresa emergente que possui um modelo de negócios com potencial de escala e repetível tendo por base o uso da tecnologia como fator operacional na solução de problemas ainda não enxergados, mesmo que diante um cenário de risco e incerteza.

Além disso, é típico desse segmento o foco em rápido crescimento e conquista de grandes mercados, em sua maioria das vezes a partir de investidores. A dinâmica de uma startup envolve experimentação constante e adaptação rápida para encontrar um modelo de sucesso sustentável.

De acordo com o SEBRAE devido ao seu risco inerente, 9 em cada 10 startups encerram suas atividades nos primeiros anos dessa busca. Para ter sucesso, uma startup precisa criar uma inovação que resolva a dor de um mercado grande, adaptando constantemente sua operação para se tornar uma empresa de crescimento acelerado.

Em linhas gerais podemos ilustrar que uma STARTUP tem por características fundamentais:



2. Dados do setor no Brasil e no Distrito Federal

Em um período de 2 décadas o crescimento no número de startups no contexto da América Latina, cresceu de 558 para 33.489. Esse aumento no número representa um crescimento extraordinário de 60 vezes ainda que com toda insustentabilidade financeira, os números provam que o segmento tem sua representatividade.

Destaque com mais de 13 mil startups ativas, o Brasil, representa impressionantes 62,9% do total na região. Esse desempenho



exemplar posiciona o Brasil como um centro de inovação e empreendedorismo, oferecendo um ambiente propício para o desenvolvimento e crescimento de novas empresas.

O segmento de destaque no contexto latino-americanas são as fintechs não só concentrado em alguns países específicos, mas desempenha um papel relevante em quase todos os países da região.

De acordo com a FINSIDERSBRASIL no segundo trimestre de 2024 foi um período de grande crescimento no volume investido em startups na América Latina. Segundo relatório da plataforma Sling Hub, os aportes feitos entre abril e junho somam US\$ 2,2 bilhões.

Atualmente, a América Latina abriga um total de 45 unicórnios, com o Brasil liderando o caminho. Das 45 startups que alcançaram o status de unicórnio, 24 são brasileiras, representando mais da metade do total na região. Esse sucesso demonstra o potencial de crescimento e inovação das empresas latino-americanas, com startups atingindo avaliações bilionárias em um período médio de 8,5 anos.

Ainda que em cenários extremamente desafiadores do ponto de vista de negócios, a título de representatividade da força do Brasil, em 2019 o país foi o terceiro colocado em número de novos unicórnios. Conforme a GEM (Global Entrepreneurship Monitor), dados de 2023, o Brasil atingiu uma taxa de 30,1% no chamado TTE (Empreendedorismo total) tendo 43 milhões de indivíduos envolvidos na criação ou manutenção de um negócio próprio.

No contexto das startups, a ascensão desse modelo de negócio enquanto atividade empreendedora não é diferente. De acordo com a CORTEX em parceria com a Endeavor, existem aproximadamente 12.040 startups das quais 7.000 delas foram criadas nos últimos 10 anos.

O SEBRAE NA de modo a demonstrar sua excelência ao tratar do tema Startups por meio da [Plataforma online SEBRAE STARTUPS](#) é pioneiro em dados sendo o primeiro observatório nacional de Startups no qual possui mais de 13 mil startups cadastradas e mapeados cerca de 235 ecossistemas de inovação. Possui mais de 160 programas cadastradas voltados ao atendimento de startups.

Em percentual por distribuição geográfica das startups por regiões brasileiras, tem-se: Nordeste (23.6%), Sudeste (35%), Sul (29.2%), Centro-oeste (5.7%) e Norte (6.1%).

No contexto do DF (Distrito Federal) tendo por base no que já se tem de registros do [Observatório Sebrae Startups](#), plataforma agregadora de dados que busca integrar e democratizar o acesso a informações de startups, considerando todo o ecossistema de inovação envolvido na sua concepção e desenvolvimento e diante o esforço de se tornar uma fonte de retrato das startups do estado, é importante destacar que o relatório não abrange todas as startups existentes no estado, mas se concentra naquelas que foram identificadas durante os programas e projetos do Sebrae.

O número de startups analisadas representa uma amostra significativa das empresas emergentes no país, possibilitando a comparação entre o desempenho e o estágio de maturidade das empresas atendidas pelo Sebrae e as demais integrantes do ecossistema.

Desta forma, o estudo busca fornecer informações relevantes sobre as características e tendências identificadas nesse grupo específico, ampliando a compreensão do ecossistema de startups.

Highlights do **ESTUDO**

O **Distrito Federal** possui **273** startups.

O modelo de receita **Assinatura (SaaS)** é o mais utilizado pelas startups, representando **40,26%**.

O modelo de negócio **B2B** é o mais utilizado pelas startups, representando **55,84%**.

Microempresa (82,38%) é o principal porte das startups.

As startups atuam em diversos setores da economia. Entre os principais segmentos atendidos, estão **Tecnologia da Informação (20,37%), Educação (16,67%) e Gestão e Consultoria (11,11%)**.

¹Dados extraídos do Observatório Report – Distrito federal 2023

3. Stakeholders

Dentre as partes interessadas que orbitam em torno de uma STARTUP lista-se os seguintes atores, podendo claro ter outros que não configurem aqui ou que ainda não tenham sido classificados como uma parte integrante:

FUNDADOR | EQUIPE | ACADEMIA | ICT | INVESTIDOR | CLIENTES | CADEIA DE FORNECEDORES | MERCADO | PARCEIROS | MENTORES | ECOSSISTEMA DE INOVAÇÃO | COMPORTAMENTO DE CONSUMO | ÓRGÃOS DE REGULAÇÃO | CANAIS DE COMUNICAÇÃO

Da ideação até a escala inúmeros são os desafios a serem superados pelas STARTUPS. Pois, envolve além da necessidade de uma gestão objetiva é preciso observar os fatores internos e externos que influenciam a tomada de decisão dos negócios e as consequências que tais decisões impactam o negócio a medida que são colocadas em prática.

4. Cadeia de valor

Dada as peculiaridades e foco de cada Startup a cadeia de valor terá suas diferenças devido ao modelo de negócio adotado:

1. Pesquisa e Desenvolvimento
2. Conhecimento de mercado
3. Maturidade
4. Ideação, validação, MVP, Viabilidade de negócio
5. Planejamento do negócio, organização financeira, gestão de recursos, ativos tangíveis e intangíveis, gestão operacional



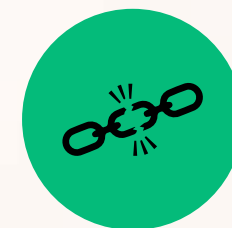
6. Financiamento
7. Contínuo Desenvolvimento de Produto e aperfeiçoamento do serviço proposto
8. Organização de Marketing e Vendas
9. CAC, Atendimento ao Cliente
10. Escalabilidade e crescimento
11. Monitoramento e Melhoria Contínua
12. Análise de desempenho

5. Análise swot do setor



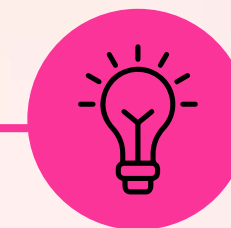
FORÇAS

1. Inovação como diferenciação no mercado;
2. Multidisciplinaridade na formação de uma equipe;
3. Tentativa e erro como força de uma Flexibilidade: que lhe permitir se adaptar rapidamente às mudanças do mercado.
4. Conexões valiosas com investidores, mentores ou parceiros estratégicos.
5. Dinamismo do setor.



FRAQUEZAS

1. Não apropriação dos termos técnicos do setor,
2. Orçamento limitado para a realização de atividades inerentes para a validação da ideia;
3. Startups em early stage sofrem por ter reconhecimento de Marca é baixo no mercado;
4. Não validação da ideia;
5. Ausência de gestão e escalabilidade. no negócio;
6. Não demonstrar aos investidores o real propósito da ideia e os reais motivos da necessidade de aporte financeiro; de um investidor.



OPORTUNIDADES

1. Tomar conhecimento das principais Tendências de Mercado;
2. Setores emergentes ou novas demandas do consumidor são oportunidades ímpares de serem exploradas;
3. Formatação de parcerias estratégicas por meio de editais de fomento, capital de risco, investidores-anjo, acordos de parcerias. incentivos governamentais e subsídios, termos de cooperação técnica, premiações e outras formas de fomento;
4. Tecnologia como aliada para o contínuo avanço dos negócios;
5. Atuação local, nacional e global com vistas a ampliação de mercados.



AMEAÇAS

1. Novos entrantes no mercado;
2. Situação econômica do país;
3. Alterações nos marcos Regulatórios;
4. Obsolescência tecnológica;
5. Segurança de dados.;
6. Manutenção da cadeia de suprimentos



6. Oportunidades

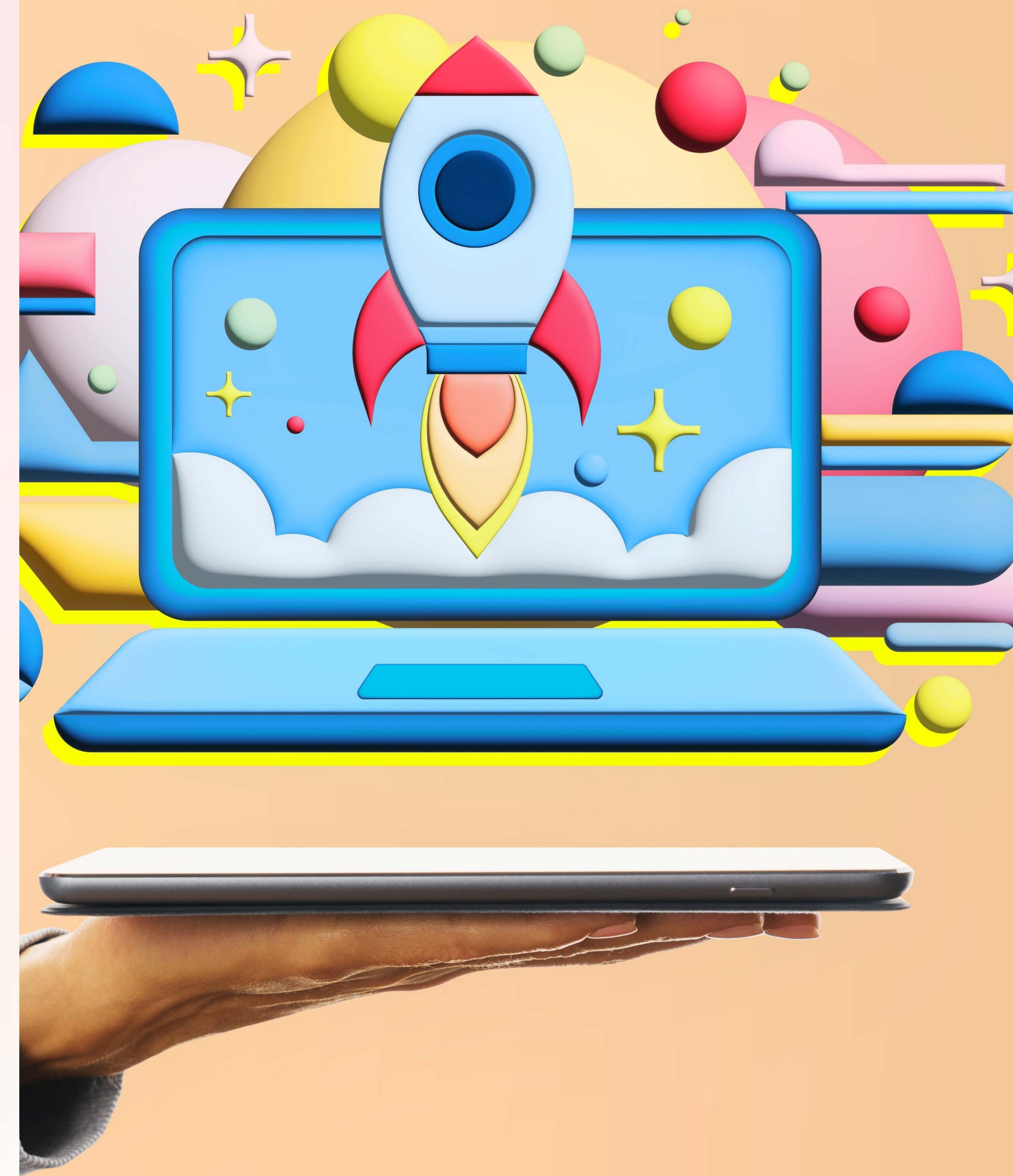
Na atuação conjunta com os 26 estados e o Distrito Federal que tem o segmento de startups como prioritário em seu escopo de atuação, o SEBRAE NA por meio do macro programa SEBRAE STARTUPS tem fomentado a utilização da plataforma on- line **SEBRAE STARTUPS** como uma fonte dedicada a impulsionar empresas inovadoras em todo o Brasil, com o compromisso de transformar negócios embrionários em scale-ups de sucesso.

Até o momento, por meio do incentivo para que as empresas configurem entre as startups cadastradas em dados de agosto de 2024 já beneficiou mais de 13 mil startups em nível nacional. Compreendendo a plataforma como um agente fundamental no fomento e no desenvolvimento do empreendedorismo inovador no Brasil. Fique por dentro de uma série de oportunidades que podem alavancar o seu negócio de startups. Acesse já o [Boletim de oportunidades](#) e fique por dentro de todas as possibilidades de deslanchar o seu negócio.

7. Fatores críticos de sucesso

É importante que o dono da startup se mantenha atualizado e use uma série de fontes de informação que lhe permitam ter uma visão holística do ambiente em que a sua startup opera e que possa a ter sucesso em sua jornada empreendedora.

1. Pitch perfeito
2. Ferramentas de controle, análise e monitoramento
3. Propósito | Visão Clara
4. Estratégia bem definida
5. Inovação aplicada a produto ou serviço Inovador
6. Digitalização do negócio



7. Time multidisciplinar e complementar
8. Busca contínua por recursos e manutenção de Capital de operacionalização
9. Possuir marketing e Estratégia de Vendas eficazes
10. Percepção de oportunidades (editais, programas, concursos, prêmios e outros)Financiamento
11. Conhecimento de mercado e clientes
12. Participação em eventos
13. Adaptabilidade
14. Resiliência
15. Comportamento empreendedor
16. Propensão aos riscos
17. Estabelecer parcerias
18. Proximidade institucional ligadas ao setor de startups
19. Networking
20. Operação eficiente

8. Tendências

Não tem como negar que no mundo que vivemos hoje com um dinamismo e transferência de dados cada vez mais alta adaptar-se e inovar é fundamental para o sucesso de qualquer empreendimento, o que não é diferente para uma startup haja vista a sua característica disruptiva típica de seu cerne.

Atualização e informação são moedas valiosas na corrida da vantagem competitiva, de modo a prosperar no ambiente de negócios atual. Assim sendo, adquirir conhecimentos e habilidades nesta área é crucial, pois, as startups podem não só melhorar suas operações diárias, mas também posicionar-se como líderes em inovação e eficiência que os prepare para um crescimento sustentável e contínuo no futuro.



A inteligência artificial (I.A) tem se mostrado uma grande aliada na questão da produtividade e cada vez mais está sendo aplicada nos negócios. A apropriação positiva desse tema é algo a ser pensado e praticado em uma startup. Inclusive já há startups que nasce com a aplicação de I.A como modelo de negócio.

Observar cenários permite verificar os impactos que os movimentos de mercado demonstram para o ambiente empresarial como um todo e o quanto tais tendências refletem positiva, negativa ou de forma neutra a depender de cada gestão empresarial.

Por exemplo, alguns investidores no momento dos Pitches ao investidor em um negócio podem procurar saber do CEO e/ou Founder de determinada startup tem alguma prática de ESG ou se ela se preocupa com os ODS (Objetivos de Desenvolvimento sustentável) pautados na agenda 2030 proposta pela ONU.

A investidura de um fundo, venture capital e outras formas de injeção de recurso em uma startup está sujeito a uma série de pilares, crenças, perfil de investimento, mix de carteira, gestão de portfólio que permite os investidores escolher entre determinados negócios em detrimento de outros.

Por isso, enquanto Startupeiro esteja disposto a entender os feedbacks negativos não como críticas, mas, como oportunidades singulares de poder melhorar a performance de sua startup.

9. Referências

SEBRAE. **Startups Report – Distrito federal 2023.**

SEBRAE SC. **Ecosistema de inovação Startups, 2023.**

FANSERA, Celso. PEREGRINO, Fernando. **A Finep e a neoindustrialização: startups, deep techs e seus ecossistemas uma contribuição a 5ª CNCTI – Rio de Janeiro : Expressão Popular, 2024.**

BERGAMASCO, Daniel. **Da ideia ao bilhão. Estratégias, conflitos e aprendizados das primeiras start-ups unicórnio do Brasil.** 1ª ed. – São Paulo: Portfólio-Penguin, 2020.



RIES, Eric. **A startup enxuta** / Eric Ries; tradução de Alves Calado, Rio de Janeiro: Sextante, 2019.

RIES, Eric. **O estilo startup** / Eric Ries; tradução de Carlos Szlak, Rio de Janeiro: Sextante, 2019.

SCHELLER, Fernando. **Investimentos em startups no Brasil avançam em 2024.**

Investimentos em startups no brasil avançam em 2024. Disponível em: <<https://finsidersbrasil.com.br/giro-noticias/investimentos-em-startups-no-brasil-avancam-em-2024/>> Acesso em: ago 2024.

Redação Economia SP. **O crescimento exponencial das startups e o papel do brasil.** Disponível em: <<https://economiasp.com/2024/04/15/o-crescimento-exponencial-das-startups-e-o-papel-do-brasil/>>. Acesso em: ago 2024.

Quem são e o que querem os startupeiros do Brasil. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2024/08/quem-sao-e-o-que-querem-os-startupeiros-do-brasil.shtml>>. Acesso em: ago 2024.

