

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS  
ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS DE SÃO PAULO

JOSÉ LÚCIO TEIXEIRA CORDEIRO JÚNIOR

**DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA FOCADAS NO  
MERCADO DIGITAL NO BRASIL**  
Entraves burocráticos e fontes de financiamento

SÃO PAULO - SP  
2012

JOSÉ LÚCIO TEIXEIRA CORDEIRO JÚNIOR

**DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA FOCADAS NO  
MERCADO DIGITAL NO BRASIL**

Entraves burocráticos e fontes de financiamento

Relatório de Pesquisa apresentado à Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas como requisito do Programa Institucional de Bolsas de Iniciação Científica (PIBIC) do CNPq/GVpesquisa.

Campo de conhecimento: Administração

Orientador(a): Libânia Rangel de Alvarenga  
Paes

SÃO PAULO - SP  
2012

## FICHA CATALOGRÁFICA

JOSÉ LÚCIO TEIXEIRA CORDEIRO JÚNIOR

**DESENVOLVIMENTO DE EMPRESAS DE BASE TECNOLÓGICA FOCADAS NO  
MERCADO DIGITAL NO BRASIL**

Entraves burocráticos e fontes de financiamento

Relatório de Pesquisa apresentado à Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas como requisito do Programa Institucional de Bolsas de Iniciação Científica (PIBIC) do CNPq/GVpesquisa.

Campo de conhecimento: Administração

Data da aprovação: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

**Banca Examinadora:**

---

Professor orientador – FGV-EAESP

---

Avaliador externo ou interno - Instituição

---

Coordenador da Iniciação Científica  
FGV-EAESP

## **RESUMO**

Este trabalho apresenta a relação entre empreendedores de empresas de base tecnológica e as fontes de recursos disponíveis para estes empreendedores desenvolverem seus negócios. Além disso também é analisado o impacto burocrático na formalização das empresas focadas no mercado digital.

Palavras-chave: empreendedorismo – internet – venture capital – investimento anjo

## **ABSTRACT**

This paper presents the relationship between entrepreneurs in technology based companies and the financial sources available so they can develop their business. Besides that is also analyzed the impact of bureaucracy in the formalization of startups focused on the digital market.

Keywords: entrepreneurship – internet – venture capital – angel investment

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO.....</b>	<b>8</b>
1.1 Apresentação do tema e sua relevância.....	8
1.2 Formulação do problema .....	9
1.3 Objetivos do trabalho .....	10
1.4 Questões da pesquisa .....	10
1.5 Contribuições esperadas.....	11
<b>2 REFERENCIAL TEÓRICO .....</b>	<b>12</b>
<b>3 APRESENTAÇÃO DO CONTEXTO .....</b>	<b>14</b>
<b>4 METODOLOGIA.....</b>	<b>15</b>
4.1 Pressupostos metodológicos .....	15
4.2 Estratégia de investigação .....	15
4.3 Procedimento de coleta de dados .....	16
4.4 Procedimento de análise e interpretação de dados.....	16
<b>5 ANÁLISE DE DADOS .....</b>	<b>17</b>
<b>6 CONCLUSÃO.....</b>	<b>20</b>
<b>7 REFERÊNCIAS.....</b>	<b>21</b>
<b>APÊNDICE A – ROTEIRO DE ENTREVISTAS.....</b>	<b>22</b>
<b>AMBIENTE EMPREENDEDOR NO BRASIL.....</b>	<b>22</b>

## 1 INTRODUÇÃO

O mercado brasileiro de empresas de base tecnológica voltadas ao mercado de internet como um todo, as já popularizadas *startups* (empresas geralmente em fase embrionária, que passam por uma fase de validação de mercado e que se valem em geral de grandes fontes de investimento para alavancarem seu negócio), mostra-se em uma fase de rápida ascensão.

Este estudo busca aprofundar-se em quais fatos podem, apesar de tudo, estar retardando o desenvolvimento deste mercado no Brasil, considerando a tão propalada dificuldade em se criar e manter empresas no país devido a burocracia excessiva para se constituir uma sociedade e também as dificuldades para se ter acesso a fontes de financiamento que tornariam a empreitada viável (fontes estas que poderiam ser financiamentos oficiais – BNDES e agências de fomento, principalmente, empréstimos bancários e aportes de capital de pessoas físicas e fundos de investimento).

Ao término deste estudo espera-se encontrar uma visão mais detalhada sobre o cenário de empresas de internet no Brasil, quais os incentivos para o surgimento de empreendedores neste setor econômico, quais as principais barreiras para que tais atores econômicos tornem-se relevantes e consigam sobreviver no longo prazo, fugindo do estigma da alta taxa de mortalidade das empresas brasileiras em seus primeiros anos de vida - 49.4% das empresas encerram suas atividades nos dois primeiros anos (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas, 2004).

### 1.1 Apresentação do tema e sua relevância

Empreendimentos ligados ao mercado de internet tem ganhado relevância no ambiente global nas últimas décadas. Mesmo após a bolha especulativa do início do século XXI que atingiu o mercado americano e impactou no desenvolvimento e, principalmente, no financiamento de projetos ligados a rede mundial de computadores, o avanço de tecnologias digitais tornou iminente o ressurgimento de um mercado de fundos de investimento e fomento ao setor.

Após a Oferta Pública Inicial de ações do Google em 2004 na bolsa de valores Nasdaq, ficou claro que, apesar da bolha, o avanço da internet sobre a vida cotidiana e o ambiente de negócios era um fato consumado, como foram os computadores pessoais no final da década de 80 e início dos anos 90. Ao abrir o capital de forma extremamente exitosa, o Google mostrou ao mercado que a internet era um mercado aberto e em expansão, com potencial gigantesco de crescimento.

Considerando todo o potencial inerente a esta nova plataforma de negócios, que possui a capacidade de mudar desde a forma como conversamos com amigos e parentes até mesmo o modo como vamos ao supermercado ou consultamos um médico, por exemplo, torna-se imprescindível que os responsáveis pelo desenvolvimento de políticas econômicas, agências de fomento e fontes de financiamento compreendam o funcionamento do setor de forma a estimular o desenvolvimento do mesmo.

O Vale do Silício hoje representa um PIB de aproximadamente US\$ 237 bilhões (Joint Venture, Silicon Valley Network, 2011), aproximadamente 13% do Produto Interno Bruto (PIB) do estado da Califórnia, que hoje é de aproximadamente US\$ 1,9 trilhão (Bureau of Economic Analysis, 2011). Considerando que o Vale já passou por um severo processo de desindustrialização, com as principais empresas de computadores, semi-condutores e *hardware* em geral que deram o nome ao local (ou seja, empresas que de fato se valem de silício para fabricar seus produtos) terceirizando suas produções fabris para outros países, principalmente do leste asiático, é possível inferir que boa parte deste PIB é gerado por empresas ligadas à internet e ao desenvolvimento de produtos e serviços para este mercado.

Dada a comprovada capacidade do setor de internet de gerar riqueza para o país, o tema ganha relevância ao se notar o surgimento de uma ainda incipiente indústria de investimento de risco em internet concomitantemente a uma explosão de empreendedores digitais, que, apesar de estarem surgindo em grande quantidade, sentem-se muito pouco (ou nada) amparados pelo governo em todas as suas instâncias.

## **1.2 Formulação do problema**

Este artigo se propõe a analisar as dificuldades burocráticas encontradas por empreendedores focados no mercado digital para criarem empresas totalmente legalizadas no país, contribuindo assim não só para a arrecadação de impostos mas também para a geração de empregos.

Ao longo do estudo, através de pesquisas com empreendedores e investidores é esperado criar maior consciência sobre os maiores entraves considerados como impeditivos para o desenvolvimento dos projetos, seja por desmotivarem por excesso de burocracia ou por ter custos considerados proibitivos para empresas que não possuem qualquer fonte de financiamento externa, dependendo única e exclusivamente dos recursos de seus fundadores.

Ademais dos entraves burocráticos também se terá foco no acesso a fontes de financiamento oficiais através das agências de fomento governamentais, empréstimos bancários (subsidiados ou não) e capital de risco (investidores-anjo e fundos de investimento,

principalmente). Sendo o acesso ao crédito um dos principais pontos de incentivo ao empreendedorismo, a facilidade com que os empreendedores locais conseguem capital para iniciar as operações de suas empresas é um ponto que impacta diretamente o resultado obtido pelo setor no país, além de nortear políticas públicas de fomento.

Sendo assim, o problema a ser investigado nesta pesquisa é quais os maiores entraves atuais para o livre desenvolvimento de uma indústria de empresas digitais focadas no mercado de internet que tenha potencial para gerar receita e emprego de forma considerável para o país.

### **1.3 Objetivos do trabalho**

Este trabalho objetiva desenvolver uma maior compreensão sobre o mercado brasileiro de empresas de base tecnológica focadas no mercado de internet e, a partir das informações coletadas ao longo da execução do mesmo suportar o desenvolvimento de políticas que incentivem o surgimento e perenização destas empresas.

Ao longo do trabalho será investigado o processo de formalização das empresas de internet e compreender quais foram os passos necessários para estarem totalmente aptas a funcionar de acordo com a legislação brasileira vigente e, a partir destes dados entender se a burocracia vigente é benéfica ao sistema, tornando-o mais funcional e objetivo ou se em realidade vigora um caso de disfunção burocrática, reduzindo a eficiência do sistema como um todo.

### **1.4 Questões da pesquisa**

A pesquisa realizada com os empreendedores focou em dois pontos essenciais para o desenvolvimento do trabalho: formalização das empresas (descobrir se a empresa está formalizada ou não, tempo necessário para cada etapa da formalização e quais os documentos necessários para registro completo para início do funcionamento) e quais fontes de financiamento estiveram disponíveis ao empreendedor (investimento anjo, fundos de investimento, aceleradoras, incubadoras e fontes oficiais de fomento).

Estas informações foram captadas de forma a entender o prazo médio necessário para se abrir uma empresa no Brasil, considerando desde o prazo para emissão do Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ) até o registro do Contrato Social (considerando que a grande maioria das empresas de internet iniciam suas operações como Limitadas) na Junta Comercial do respectivo estado.

Em seguida foi perguntado como foi o acesso dos empreendedores a fontes de financiamento em geral, com o objetivo de se gerar uma maior compreensão sobre qual o principal grupo que hoje fomenta o desenvolvimento destas empresas.

Os grupos considerados na pesquisa foram os investidores anjo (pessoas físicas que investem quantias relativamente baixas em empresas nascentes e dão suporte no desenvolvimento administrativo e testes de viabilização de mercado, em geral), fundos de investimento (que foram considerados desde fundos especializados em investimento de risco no setor digital até empresas do próprio setor que tem áreas de Fusões e Aquisições com atuação relevante no mercado) e fontes oficiais de fomento (BNDES, FINEP, etc).

Além destas fontes, também foram incluídas as Aceleradoras (empresas que dão suporte ao desenvolvimento de empresas durante períodos relativamente curtos, aportando valores pequenos de capital e entrando com grande conhecimento do setor. São versões empresariais e melhor estruturadas do investidor anjo) e as incubadoras (entidades geralmente ligadas a universidades, que fornecem espaço e suporte para o desenvolvimento dessas empresas nascentes).

Com estas perguntas buscou-se entender a dinâmica do setor para o empreendedor, ou seja, como o empreendedor vê o ambiente em que está inserido e quais as fontes de apoio que mais fornecem incentivos para o desenvolvimento do ambiente como um todo.

### **1.5 Contribuições esperadas**

Com este trabalho, espera-se criar um ambiente nutritivo tanto do lado acadêmico, com incentivos maiores a conexão entre pesquisa universitária e mercado profissional, passando pelo desenvolvimento de um ambiente de negócios que propicie capital suficiente para o pleno florescer deste mercado. Por último, mas não menos importante, espera-se suportar o desenvolvimento de projetos de lei que incentivem o empreendedorismo e reduzam a burocracia existente hoje no país para a abertura de empresas e contratação de funcionários, incentivando assim a criação de empregos que gerem produtos e serviços de alto valor agregado no longo prazo, incentivando o desenvolvimento de uma forte economia baseada em tecnologia de ponta.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

Esta investigação busca analisar os impactos da burocracia brasileira na evolução do trabalho de empreendedores que atuam em empresas de base tecnológica focadas no mercado digital, tendo em vista o grau de formalização desta indústria e o acesso destes profissionais a fontes de financiamento existentes no país.

De acordo com o 2º Censo Brasileiro da Indústria de Private Equity e Venture Capital (Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial - ABDI, 2009), o Brasil movimentou em 2009 aproximadamente US\$ 39 bilhões em investimentos em empresas nascentes nos mais diversos setores, sendo que aproximadamente 20% deste capital foi empregado em empresas das áreas de Tecnologia da Informação e Informática. Tendo isto em vista pode-se afirmar que não há escassez de capital para suportar o crescimento destas empresas, haja vista que o volume médio captado pelas empresas entrevistadas ficou em aproximadamente R\$ 100 mil.

Esta pesquisa teve como foco entender quais os principais empecilhos para que os empreendedores inovem e impactem o mercado, gerando receita e empregos para o país no médio e longo prazo. A questão burocrática impacta a geração de receita para o governo, pois percentual significativo dos empreendedores mostrou interesse em atuar na informalidade como forma de reduzir custos, haja vista que o processo de registro de empresa é custoso (além das taxas de cada órgão onde é necessário cadastro, ainda há custos advocatícios para elaboração do contrato social, por exemplo).

Nos últimos meses o mercado brasileiro tem se aquecido devido ao ingresso no país de fundos estrangeiros interessados em explorar melhor o mercado de empresas de base tecnológica focadas no mercado digital aqui presentes. Nos últimos meses empresas como Liberty Media (conglomerado norte americano de investimentos em mídia online) adquiriu significativa participação na Ideiasnet, fundo de investimento em empresas digitais, único com capital aberto na bolsa (ig Startups, por Startupi, 2011).

Além disso, fundos como Accel e Tiger, dois dos maiores fundos americanos, realizaram investimentos significativos em empresas brasileiras, adquirindo participações na Kekanto e na Baby.com.br (iG Startups, por Startupi, 2011). Assim como os grandes investidores institucionais começaram a demandar títulos brasileiros com o alcance do grau de investimento, os investidores de Private Equity tem buscado maior participação no mercado local, atuando em geral em parceria com fundos locais.

Esta movimentação tem como base a maior exposição do país na mídia internacional, não só por questões macro-econômicas, mas também no cenário específico de empresas digitais. O Peixe Urbano, uma das maiores empresas que atuam com compras coletivas no país foi recentemente indicado pelo banco Goldman Sachs como uma das empresas de internet a passar por um processo de oferta pública inicial de ações em bolsa de valor, (IPO na sigla em inglês) (Revista Exame, 2011).

Sabe-se que, do lado do governo ocorrem tentativas de se desburocratizar os processos de abertura de empresas e acesso a fontes de financiamento. Porém dado o diversificado portfólio de setores em que deve garantir a competitividade estratégica dos negócios, a iniciativa empreendedora brasileira focada em empresas de base tecnológica não tem total atenção, competindo sempre com outros setores como o agronegócio, por exemplo. Várias cidades e estados tem buscado reduzir o tempo necessário para se abrir uma empresa, cuja redução do prazo médio de abertura de uma empresa para 7 dias, impulsionou o surgimento de mais de 10 mil empresas na cidade nos últimos 4 anos (G1 - O portal de notícias da Globo, 2011).

Desenvolvendo uma política que racionalize os custos e as exigências para se abrir uma empresa, reduzindo o tempo investido pelo empreendedor neste processo é um motivo de forte incentivo a legalização de empresas, aumentando a geração potencial de receita para os cofres públicos.

A criação de políticas públicas focadas no empreendedorismo deve ter como foco a melhoria da competitividade da empresa brasileira não só na questão cambial, mas principalmente no que tange a sua regulamentação, facilidade para abertura e gestão. O modelo atual onde se necessita de entidades externas para se abrir uma empresa (participação do advogado para assinatura do Contrato Social) e para gerí-la (obrigatoriedade de assinatura de contador nos livros contábeis das empresas), gera custos desnecessários em processos que poderiam ser geridos por sócios nos períodos de funcionamento da empresa em que as receitas ainda são baixas.

Tendo isto em foco passa-se a buscar através desta pesquisa comprovar o impacto deste modelo dentro das empresas de base tecnológica pesquisadas, expondo a forma como as burocracias desnecessárias não possibilitam melhor desenvolvimento econômico do setor.

### 3 APRESENTAÇÃO DO CONTEXTO

A relevância acadêmica e prática desta pesquisa se insere no contexto do surgimento de uma crescente indústria focada em investimentos em empresas de base tecnológica focadas no mercado digital. Este mercado tem atraído cada vez mais capital para o Brasil nos últimos anos (Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial - ABDI, 2009), sendo responsável por 19,9% do total do capital investido no ano da pesquisa, algo próximo a US\$ 7 bilhões.

Tendo este ambiente em vista, entender a dinâmica deste mercado, como a burocracia governamental interfere na capacidade de trabalho dos empreendedores ao dificultar não só o surgimento de novas empresas mas também impactando no trabalho diário, ao criar regulamentações e impostos que aumentem os custos de operação ou criar fiscalizações sem qualquer intenção educativa, mas somente para punir empresários que não necessariamente agiam de má-fé.

Desde 2009 o número de acordos de investimento tem crescido de forma significativa, mostrando o aumento da confiança não só do investidor no potencial do mercado brasileiro, mas do próprio empreendedor em divulgar seus projetos. A média em 2009 foi de um investimento feito (ou divulgado oficialmente) a cada 2 meses. Em 2010 este número saltou para um anúncio mensal e em 2011 esta média foi de 3 investimentos mensais (ig Startups, por Startupi, 2011).

Com este ciclo de investimentos crescentes, derivados não só do aumento da atividade econômica no país por causa da Copa do Mundo e Olimpíadas, que levaram a massivos aportes de capital governamental em várias áreas do país, mas também pela expansão da classe média, potencial de crescimento da população com acesso à internet e, principalmente, o aumento significativo da renda das famílias de classe baixa, aumentando sua capacidade de consumo, levaram investidores estrangeiros a considerar o Brasil como um importante destino de capital.

Sendo assim, é importante entender que o cenário econômico brasileiro em geral privilegia não só o surgimento de empresas de base tecnológica focadas no mercado digital, como também favorece o aumento constante das fontes de financiamento disponíveis para este tipo de empresas nascentes, dando-lhes maior capacidade de se destacarem e crescerem no longo prazo.

## **4 METODOLOGIA**

Para esta investigação a metodologia utilizada foi uma pesquisa quantitativa feita com os empreendedores, através de um questionário contendo perguntas objetivas sobre o processo de formalização e acesso a capital na criação de suas empresas.

Esta pesquisa envolveu 41 empreendedores focados em desenvolvimento de empresas de base tecnológica focadas no mercado digital nos mais diversos graus de maturidade e recursos captados, apontando a evolução do mercado como um todo.

### **4.1 Pressupostos metodológicos**

Ao desenvolver o questionário e iniciar a referida pesquisa, assumi como pressuposto que a melhor forma de abordar empreendedores e tornar a amostra da pesquisa suficientemente válida era necessário desenvolver um formulário online ao invés de partir para pesquisa direta por telefone ou presencial.

Este modelo de pesquisa foi escolhido para retirar qualquer viés regionalizado do resultado, partindo do pressuposto que empresas que nasceram em São Paulo, dada maior facilidade de contato com fundos de investimento e investidores em geral estariam mais aptas a se desenvolverem no médio/longo prazo.

Sendo assim, a pesquisa foi toda embasada em um questionário desenvolvido através da ferramenta de pesquisas do Google, garantindo livre acesso a todos os interessados em participar da pesquisa.

### **4.2 Estratégia de investigação**

De forma a garantir maior compreensão sobre o tema, entendendo a mentalidade dos empreendedores, suas maiores dores e dificuldades no decorrer do trabalho com suas empresas, tornou-se necessária uma maior participação em feiras, eventos, palestras e fóruns sobre o tema empreendedorismo digital.

Esta estratégia foi utilizada como forma de imersão no mercado, possibilitando maior contato com os dois lados presentes em uma negociação de investimento em empresas digitais, a saber o empreendedor e o investidor. Desta forma, como forma de desenvolver melhor compreensão, conversas informais com empreendedores e investidores foram realizadas, de forma a entender a visão deles sobre o nascimento deste mercado no Brasil.

A forma utilizada para promover a pesquisa foram principalmente canais de mídia social e mídias especializadas em “startups”, principalmente o portal iG Startups, que publicou “A pesquisa é voltada para startups e ele (José Lúcio Teixeira Cordeiro Júnior)

convida nossos leitores a participar. [...] Acreditamos que pode ser muito importante para o nosso mercado.” (iG Startups, por Startupi, 2011).

Como experiência de imersão, o pesquisador deu início ao desenvolvimento de um projeto empreendedor focado neste mercado digital, de forma a garantir maior compreensão sobre o funcionamento do mercado e principalmente o relacionamento de empresas nascentes deste setor com a burocracia brasileira.

#### **4.3 Procedimento de coleta de dados**

A coleta de dados foi realizada através de questionário amplamente divulgado através da mídia especializada em internet, como notícia no portal iG Startups (iG Startups, por Startupi, 2011) e mídias sociais (Facebook e twitter), sendo que estes últimos esforços foram feitos com foco em perfis especializados neste mercado.

Junto a isto foi divulgado questionário aberto, desenvolvido em ferramenta de pesquisas do Google, valendo-se de questões majoritariamente de múltipla escolha, estreitando o foco da pesquisa para o objetivo aqui apresentado, criando maior coerência entre os entrevistados e o objetivo de pesquisa.

#### **4.4 Procedimento de análise e interpretação de dados**

Os dados foram analisados a luz da realidade econômica brasileira, gerando uma comparação com dados econômicos dos Estados Unidos, de forma a se poder fazer discussões embasadas sobre o volume de capital movimentado no Brasil e no Vale do Silício.

Para cada pergunta foi gerado um gráfico de forma a facilitar a análise dos dados coletados, gerando uma modelagem padrão e índices indicativos da movimentação atual do setor, desde o número de dias necessário para abertura de uma empresa até o volume de capital investido até o momento.

## 5 ANÁLISE DE DADOS

Analisando os dados coletados durante a pesquisa realizada para este trabalho chega-se a conclusão que o empreendedorismo focado em empresas de base tecnológica focadas no mercado digital no Brasil é um movimento majoritariamente ligado ao público masculino (39 dos 41 entrevistados) e com idade inferior aos 30 anos (28 em 41), o que nos leva a inferir uma forte presença de um componente acadêmico na formação dessas novas empresas.

Os principais setores de atuação apontados na pesquisa mostram forte presença de componentes de comércio eletrônico e seus derivados (utilização de redes sociais e aplicativos móveis como forma de alavancar as vendas), tendo estas vertentes aparecido em 41 das 77 respostas obtidas nesta pergunta em específico (os entrevistados podiam indicar múltiplos setores, por isso a soma das respostas é superior ao total de entrevistados). Os guias de conteúdo (avaliação de produtos, serviços e locais, por exemplo), que são um importante gerador de tráfego para comércio eletrônico ou mesmo para unidades físicas também teve desempenho relevante, tendo aparecido em 7 respostas.

A maioria dos entrevistados (26 no total) já formalizaram suas empresas, ou seja, estão com situação ativa no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas (CNPJ), Contrato Social registrado em cartório e demais regularizações necessárias de acordo com a atividade (cadastro junto a Prefeitura para emissão de notas de serviços, alvarás de funcionamento, registro junto a Secretaria da Fazenda do Estado para circulação de mercadorias, etc).

O prazo médio total para formalização, calculado utilizando o ponto máximo de cada opção da resposta considerando somente os entrevistados que já formalizaram suas empresas, foi de 82 dias, pouco acima da média nacional divulgada pelo Sebrae, de 70 dias (Administradores.com, 2006). O mais trabalhoso foi a obtenção do registro na junta comercial, que demorou em média 46 dias, enquanto o CNPJ tomou em média 36 dias. Os principais argumentos para não formalização até o momento foram: falta de necessidade devido ao estágio embrionário e não estar operacional.

No que tange a abertura para entrada de investidores na empresa no futuro, 29 dos entrevistados afirmaram não terem previsto em sua estrutura societária a participação de investidores, o que mostra ainda um certo distanciamento dos empreendedores do ambiente de investimento em geral. Este dado releva uma baixa maturidade do mercado brasileiro de empresas de base tecnológica focadas no mercado digital. Um setor da economia que é altamente dependente de capital, por necessitar de mão de obra especializada e tecnologia de

ponta, deveria estar mais preparado para trabalhar com investidores, considerando que a consolidação destas empresas no mercado depende de investimentos consideráveis.

Isto reflete no número de empresas que tiveram algum tipo de aporte externo (somente 11 empresas já receberam investimento), sendo que 29 empreendedores estão tocando as empresas com capital próprio. O que se propõe aqui não é ir contra técnicas de autofinanciamento. Porém, com o auxílio de investidores e quantidades substanciais de capital aplicado, as empresas poderiam estar em estágios mais maduros, ou terem suas hipóteses de mercado validadas de forma mais efetiva, adiantando sua ida ao mercado.

As entidades que serviriam de suporte para esta estruturação e busca de investimento externo, que são as incubadoras e aceleradoras de negócios não são acessadas pela grande maioria dos empreendedores (somente 7 buscaram aceleradoras e 4 buscaram incubadoras), por motivos que vão desde a distância (muitos destes programas de aceleração estão concentrados no Rio de Janeiro e São Paulo, por exemplo) até mesmo a falta de interesse por considerar que o surgimento do movimento de aceleração foi muito rápido para o pouco sucesso que o mercado empreendedor tem no Brasil.

Com as incubadoras os problemas apontados vão desde o alto custo para incubação, falta de incubadoras na região onde a empresa se encontra e até críticas ao modelo desenvolvido até o momento no Brasil, que, segundo um dos empreendedores, é apenas uma “muleta” para empresas, sem fazer qualquer trabalho profundo de preparação das empresas incubadas para o mercado.

A concentração de incubadoras e aceleradoras no Sudeste pode explicar, ou ser explicado, pelo alto grau de concentração de empresas de base tecnológica na região. Das 41 empresas analisadas nesta pesquisa, 26 se encontram em São Paulo, Rio de Janeiro ou Minas Gerais. É sabido que algumas aceleradoras, como a Aceleradora de negócios, gerida por Yuri Gitahy, tenta escalar o modelo e levá-la para mais estados, não se focando em cidades específicas, como o caso da 21212, que possui escritório físico no Rio e foca seus esforços de mentoria na cidade, fazendo com que os empreendedores se desloquem para lá com certa frequência.

Apesar da resistência dos empreendedores a incubadoras e aceleradoras, que deveriam cumprir um papel de prepará-los para um contato mais estruturado com o mercado de investimento, quase 50% (20 em 41) das empresas já contactaram investidores-anjo, pessoas físicas especializadas em aportes pequenos de capital (em geral um volume de até R\$ 200 mil) e que, além do capital financeiro, investem também seu capital intelectual e rede de contatos, auxiliando no desenvolvimento gerencial da empresa investida.

Além disso, 13 empresas já contactaram diretamente fundos de investimento, mas os problemas reportados neste contato refletem alguns paradigmas do mercado brasileiro. De acordo com Claudio Furtado, professor responsável pelo Centro de Estudos de Private Equity e Venture Capital da Fundação Getulio Vargas (GVCEPE), a taxa de desconto utilizada por investidores em operação de Venture Capital (investimento de risco em empresas nascentes) é de aproximadamente 45% ao ano, enquanto nos Estados Unidos esta mesma taxa se encontra próximo dos 15% ao ano. Com esta taxa de desconto, os investidores buscam um nível de detalhamento operacional e de previsão de receitas que empresas em estágio inicial, que estão validando mercado e testando hipóteses com o cliente em geral não possuem, impossibilitando que os dois lados cheguem a acordos considerados aceitáveis.

Com isto, empreendedores em geral buscam dar os primeiros passos sempre com as próprias pernas, de forma a valorizar mais o trabalho e conseguir negociações mais sólidas, aumentando seu poder de barganha. Isto gera uma situação de mercado não otimizado, pois ao mesmo tempo que força a criatividade do empreendedor, leva-se a maior demora para ingressar no mercado por falta de capital e dificuldade pra se atingir uma massa crítica considerada ótima para validar o modelo, que seria mais rápido caso houvesse uma melhor estrutura gerencial ou verba disponível para marketing, por exemplo.

O que se depreende dos dados coletados é o fato de que por falta de experiência gerencial e administrativa, boa parte dos empreendedores acabam não contactando de maneira efetiva os investidores, chegando sempre em situação de desvantagem para discutir contrato com profissionais que são especialistas neste assunto, aumentando a desvantagem inerente ao processo. Caso buscassem mais contato com organizações que focam em dar este suporte inicial (caso de incubadoras e aceleradoras, por exemplo) o contato com investidores anjo ou fundos de investimento poderia ser mais proveitoso e aumentar o número de transações realizadas.

## 6 CONCLUSÃO

Analisando tudo que se foi pesquisado e debatido até o momento é possível chegar a conclusão que o setor de empresas de base tecnológicas focadas no mercado digital no Brasil está em franca expansão, apresentando crescimento não só no número de empresas mas também no número de investimentos recebidos pelos empreendedores.

Este cenário tende a ser uma constante nos próximos anos, com o aumento da atratividade econômica do país, devido aos investimentos feitos pelo governo federal e iniciativa privada, que tem gerado aquecimento da demanda em todos os setores, gerando elevação do potencial de consumo da população brasileira em geral.

Além do aumento dos investimentos no país, a redução da taxa de juros básica da economia, que no passado recente chegava a 40% ao ano, já caminha para valores com um dígito, aumentando a atratividade de setores com mais risco intrínseco, como as empresas nascentes em qualquer setor, que, por ter pouco ou nenhum tempo de mercado, não possuem estabilidade suficiente pra se ter acesso a fontes de crédito dentro do sistema bancário tradicional.

Sendo assim, o empreendedorismo focado em empresas de base tecnológica no mercado digital tem potencial para crescimento no Brasil em proporções consideráveis nos próximos anos, não só pelo aumento da quantidade de empreendedores focados neste mercado, mas também porque há fluxo de capital estrangeiro disposto a investir neste setor no país nos próximos anos.

## 7 REFERÊNCIAS

Administradores.com. (06 de Outubro de 2006). *Abrir uma pequena empresa no Brasil demora cerca de 70 dias, aponta Sebrae*. Acesso em 15 de Janeiro de 2012, disponível em Administradores.com, O portal da Administração: <http://www.administradores.com.br/informe-se/informativo/abrir-uma-pequena-empresa-no-brasil-demora-cerca-de-70-dias-aponta-sebrae/7821/>

Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial - ABDI. (2009). *A Indústria de Private Equity e Venture Capital - 2o Censo Brasileiro*. Brasília: Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial, Centro de Gestão e Estudos Estratégicos.

Bureau of Economic Analysis. (07 de June de 2011). *ECONOMIC RECOVERY WIDESPREAD ACROSS STATES IN 2010*. Acesso em 20 de January de 2012, disponível em BEA News Release: [http://www.bea.gov/newsreleases/regional/gdp\\_state/gsp\\_newsrelease.htm](http://www.bea.gov/newsreleases/regional/gdp_state/gsp_newsrelease.htm)

G1 - O portal de notícias da Globo. (28 de Dezembro de 2011). *G1 - Tempo menor de espera impulsiona abertura de empresas em Uberlândia - Notícias em Triângulo Mineiro*. Acesso em 15 de Janeiro de 2012, disponível em G1 - O portal de notícias da Globo: <http://g1.globo.com/minas-gerais/triangulo-mineiro/noticia/2011/12/tempo-menor-de-espera-impulsiona-abertura-de-empresas-em-uberlandia.html>

iG Startups, por Startupi. (08 de dezembro de 2011). *iG Startups, por Startupi: Impactos e Resultados: Um esboço de como foi 2011 para as startups no Brasil*. Acesso em 15 de janeiro de 2012, disponível em iG Startups, por Startupi: <http://startups.ig.com.br/2011/impactos-e-resultados-um-esboco-de-como-foi-2011-para-as-startups-no-brasil/>

iG Startups, por Startupi. (22 de 12 de 2011). *iG Startups, por Startupi: Pesquisa sobre o ambiente empreendedor no Brasil*. Acesso em 15 de 01 de 2012, disponível em iG Startups, por Startupi: <http://startups.ig.com.br/2011/pesquisa-sobre-o-ambiente-empendedor-do-brasil/>

Joint Venture, Silicon Valley Network. (2011). *Index of Silicon Valley*. San Jose: Silicon Valley Community Foundation.

Revista Exame. (06 de December de 2011). *Peixe Urbano está em lista do Goldman Sachs de prováveis IPOs - Guia de Startups - Exame.com*. Acesso em 15 de January de 2012, disponível em Notícias de negócios, economia, tecnologia e finanças pessoais - Exame.com: <http://exame.abril.com.br/pme/startups/noticias/peixe-urbano-esta-na-lista-de-provaveis-ipos-do-goldman-sachs>

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. (2004). *Fatores Condicionantes e Taxa de Mortalidade de Empresas no Brasil*. Brasília: Gráfica Charbel.

## APÊNDICE A – ROTEIRO DE ENTREVISTAS

### AMBIENTE EMPREENDEDOR NO BRASIL

Pesquisa para Iniciação Científica na FGV-EAESP sobre o mercado brasileiro de startups, analisando entraves burocráticos e fontes de financiamento disponíveis.

\* Required

1. Qual o setor de atuação da sua startup? \*

- Comércio Eletrônico (e-commerce)
- Comércio Social (social commerce)
- Comércio Móvel (mobile commerce)
- Redes Sociais (aplicativos pra redes sociais já existentes e novas formas de interação social)
- Guias de conteúdo (avaliação de locais, de serviços, produtos, trânsito, etc)
- Desenvolvimento de Softwares
- Portal de conteúdo
- Outro (Indique na caixa abaixo)

Outros setores de atuação Complemento da Questão 1

2. Qual a sua faixa etária \*Indique a faixa etária em que você se encontra

- Menos de 20 anos
- Entre 21 e 25
- Entre 26 e 30
- Entre 31 e 35
- Entre 36 e 40
- Acima de 41

3. Sexo \*

4. Sua startup está formalizada? \*Possui CNPJ, emite nota fiscal e está devidamente registrada nos órgãos competentes (Receita Federal, Estadual e Municipal, etc)

- Sim
- Não

Por que não? Caso você tenha respondido sim, pule para a 5.

Quanto você investiu na formalização da sua empresa? \*Conte os gastos para Contrato Social, CNPJ, contador, advogado, etc. Coloque o valor na forma R\$ 1.000,00. Caso não tenha formalizado sua empresa, coloque R\$ 0,00

5. Quanto tempo demorou o registro da sua empresa na Junta Comercial? \*Considere desde o início da redação do Contrato Social até o registro em definitivo na Junta

- Menos de 15 dias
- Entre 15 e 30 dias
- Entre 30 e 60 dias
- Entre 60 e 90 dias
- Mais de 90 dias
- Ainda não registrei minha empresa

6. Quanto tempo demorou a emissão do CNPJ da sua empresa? \*Considere desde a data que se buscou agendamento com a Receita Federal até a emissão do Cartão CNPJ

- Menos de 15 dias
- Entre 15 e 30 dias
- Entre 30 e 60 dias
- Entre 60 e 90 dias
- Mais de 90 dias
- Ainda não tenho CNPJ

7. Foi necessário algum tipo de registro junto a Prefeitura? Se sim, qual (is)? \*

- Não foi necessário
- Emissão de Nota Fiscal de Serviços
- Alvará de funcionamento
- Licença do Corpo de Bombeiros
- Ainda não registrei minha empresa

8. Você contratou alguma empresa para auxiliar no processo de abertura da sua empresa? \*

- Não, fiz todo o processo sozinho
- Sim, contei com o auxílio de um advogado
- Sim, contei com o auxílio de um escritório de contabilidade

- Outro
- Ainda não registrei minha empresa

Outras formas de auxílio para abertura da empresa Complemento a pergunta acima



9. A estrutura societária da sua empresa prevê entrada de sócios investidores? \*Ao criar seu Contrato Social foi pensada a inclusão de instrumentos de Governança Corporativa (Conselho de Administração, Relatórios Gerenciais, Ferramentas de Gestão, etc)

- Sim
- Não

10. Quantas pessoas trabalham na sua empresa além dos sócios? \*Aqui pode se incluir CLTs, Terceirizados, Estagiários, PJs, etc.

- 0
- 1 a 5
- 6 a 10
- 11 a 20
- Mais de 20

11. Sua empresa tem algum funcionário contratado por CLT? \*

- Sim
- Não

12. Qual o modelo de contratação mais utilizado na sua empresa? \*

- CLT
- Contratos de prestação de serviço (Terceirizados)
- Estagiários
- Pessoa Jurídica (Funcionários criam empresas para emitir nota fiscal contra a empresa)
- Outros (por favor, informe no quadro abaixo o modelo de contratação utilizado)
- Não tenho funcionários

Outras formas de contratação utilizada Complemento a pergunta 12

13. Encontrou alguma dificuldade no processo de contratação/demissão de CLTs? \*Caso já tenha algum funcionário CLT, fale sobre como foi o processo de contratação. Caso não, explique se houve algum entrave que impediu de contratar.

14. Sua empresa já recebeu aporte financeiro externo? \*Considere empréstimos bancários, amigos, familiares, fundos de investimento, recursos governamentais (FINEP, FAPESP, etc), aceleradoras, investidor-anjo, entre outros.

- Sim
- Não

15. Quais fontes de investimento sua empresa recebeu? \*Indique aqui de onde saíram os recursos utilizados para criar e alavancar sua empresa

- Recursos próprios
- Empréstimo de amigos
- Empréstimo de familiares
- Investidor anjo
- Fundo de Investimento
- FINEP
- Incubadora
- Aceleradora
- Empréstimo bancário
- Não recebi aporte

16. Quanto de investimento você recebeu? \*Considere todas as fontes citadas na pergunta 15, mesmo os recursos próprios que já foram investidos ou estão disponíveis pra investimento na empresa.

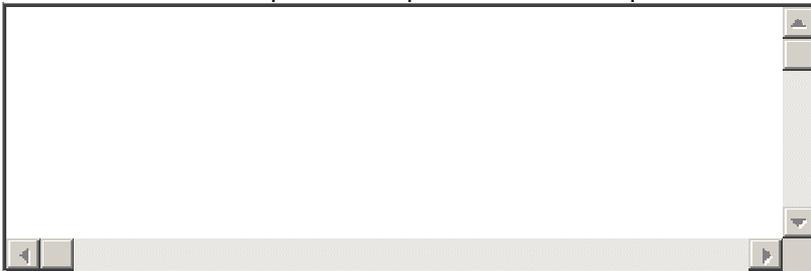
- Menos de R\$ 5 mil
- Entre R\$ 5 mil e R\$ 10 mil
- Entre R\$ 10 e R\$ 25 mil

- Entre R\$ 25 mil e R\$ 50 mil
- Entre R\$ 50 mil e R\$ 100 mil
- Entre R\$ 100 mil e R\$ 300 mil
- Mais de R\$ 300 mil
- Não recebi aporte

17. Você teve acesso a forma oficiais de investimento? \*FINEP, BNDES, Fundações de Amparo a Pesquisa (FAPESP, FAPEMG, etc),

- Sim
- Não

Como foi o processo de acesso as fontes oficiais \*Caso tenha respondido não, responda se não teve interesse ou o que no processo o impediu de ter acesso a essas fontes.

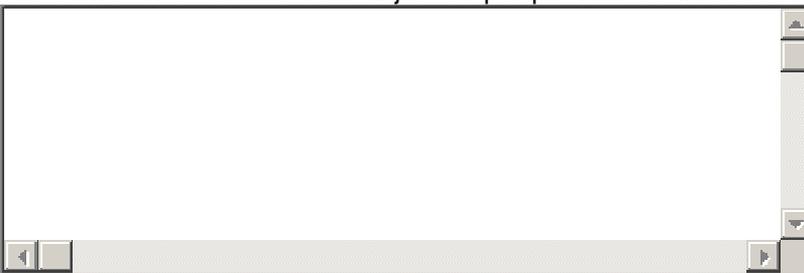


18. Você buscou investimento anjo? \*Investidores anjo são pessoas físicas que aportam dinheiro em empreendimentos no momento em que eles estão em fase pré-operacional.

- Sim
- Não

Caso tenha buscado, como foi o processo de contato? Caso contrário, por que não? \*Apresente em poucas palavras como foi o contato com anjos ou porque não se interessou por este modelo de

investimento.



19. Você buscou aporte de fundos de investimento? \*Considere não só Fundos de Investimento como também empresas com políticas de investimento (BuscaPé, RBS, IdeiasNet, Google, Fundo Criatec etc)

- Sim
- Não

Explique como foi o contato com fundos de investimento ou porque não teve interesse neste modelo de financiamento \*Complemento a pergunta 20.

20. Você participa/participou de programas de incubação? \*Indique aqui programas de incubação como Cietec, Incamp e outras Incubadoras disponíveis

- Sim
- Não

Quais programas de incubação você participou? Caso não tenha participado, explique porque não buscou incubadoras. Só responda esta pergunta caso tenha respondido afirmativamente a pergunta

21. Você participa/participou de programas de aceleração? \*Indique aqui caso tenha participado de programas de Aceleradoras de negócio ou modelos de aceleração (Startup Farm, Startup Weekend, etc)

- Sim
- Não

Você participa/participou de quais programas de aceleração? Se não participou, por que não o

fez? \*Complemento pergunta 21

22. Você sofreu diluição em algum aporte recebido? \*Como pagamento dos empréstimos recebidos ou durante os investimentos, você teve que abrir mão de alguma parte do capital da empresa?

- Sim
- Não

23. Qual porcentagem você abriu mão? \*Quanto da empresa foi passado para os investidores (considerar de 100% do capital)

- Até 5%

- Entre 5% e 10%
- Entre 10% e 25%
- Entre 25% e 50%
- Mais de 50%
- Não recebi investimento.

24. Você passou por quais fases de investimento? \*Quantas captações você fez ou em que momento você levantou capital

- Capital Semente (validação do conceito)
- Série A (Desenvolvimento do produto e equilíbrio operacional)
- Série B (Alavancagem do crescimento, escalar o negócio)
- Não recebi investimento

25. Em qual Estado você está dando início a sua startup? \*Indique a sigla do estado onde você manterá seu principal escritório.

E-mail Indique aqui seu e-mail caso tenha interesse em receber o resultado da pesquisa depois

Enviar

Powered by [Google Docs](#)

