



2024

Founders Overview

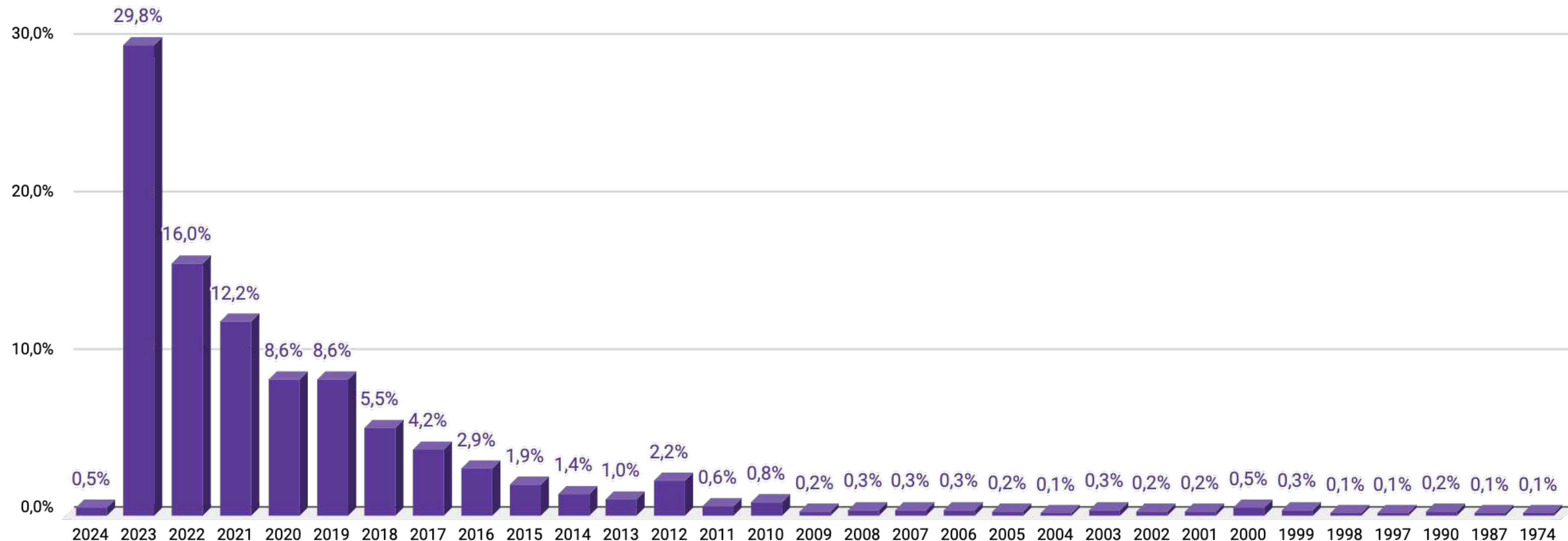


UM OLHAR SOBRE A EDIÇÃO DE 2024

Ter sucesso com uma startup no Brasil não é uma questão de sorte. Cerca de 75% das startups ouvidas pela Founders Overview foram fundadas nos últimos cinco anos. Essa distribuição praticamente exponencial dos anos de fundação nos ajuda a entender que a mortalidade de startups no país segue alta. Historicamente, superar a barreira de mortalidade dos cinco anos sempre foi um desafio das empresas no mercado brasileiro.

Para se ter uma ideia, apenas 10% das startups respondentes foram fundadas antes de 2014. Some a esses dados um novo perfil de empreendedor — pessoas mais velhas, com passagem pelo mercado corporativo — e temos mais do que um indicador de longevidade dessas empresas, uma visão de um ecossistema em movimento, no qual cada vez mais a inovação vai preencher lacunas e novas tecnologias terão uma influência tremenda.

Ano de fundação



Nesta edição da Founders Overview, produzida em conjunto com o Sebrae Startups, você lerá um raio-x completo das startups brasileiras e seus fundadores. Alerta de spoilers: são times pequenos, cada vez mais espalhados pelo país, mais diversos e mais motivados pela possibilidade de resolver problemas e dores, na maioria, corporativas. São empresas focadas em desenvolver negócios sólidos apesar da dificuldade de acesso ao capital. E que contam fortemente com ajuda da Inteligência Artificial nessa jornada.

E isso pode significar uma série de rupturas. Desde um aumento drástico em eficiência trazido pela Inteligência Artificial, que ainda permitirá que os fundadores executem mais tarefas fora de suas zonas de expertise, até uma influência indireta na redução do número de sócios em startups. Ao que tudo indica, ser solo founder já não é mais o pecado capital no mundo das startups.

Nesse sentido, fica aqui uma provocação. O aumento de startups com uma única pessoa fundadora tem relação com a capacidade crescente dos indivíduos de execução nos primeiros estágios de vida das startups devido à tecnologia? Com o aumento significativo de crescimento e eficiência que vem da Inteligência Artificial? Essas são perguntas devem ser respondidas muito em breve.

Aqui na ACE Ventures acreditamos que o unicórnio solo founder já nasceu e está se desenvolvendo no ecossistema de inovação e empreendedorismo. Resta saber quando vamos encontrá-lo.



Boa leitura!

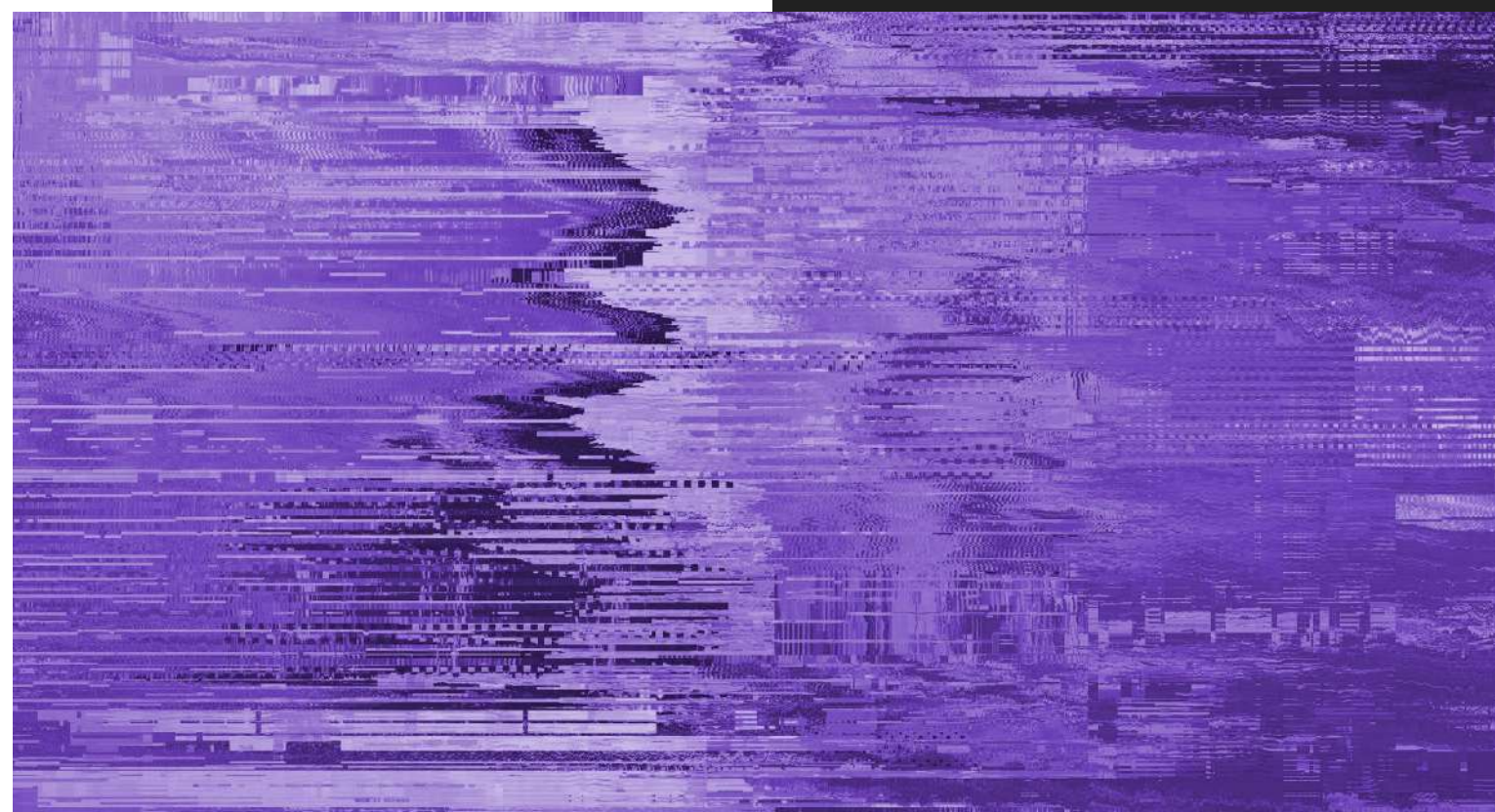
Pedro Waengertner
CEO da ACE Ventures





SOBRE A ACE VENTURES

aceventures.com.br



A ACE Ventures é uma investidora de startups early-stage especialista em apoiar empreendedores excepcionais a desenvolverem negócios inovadores.

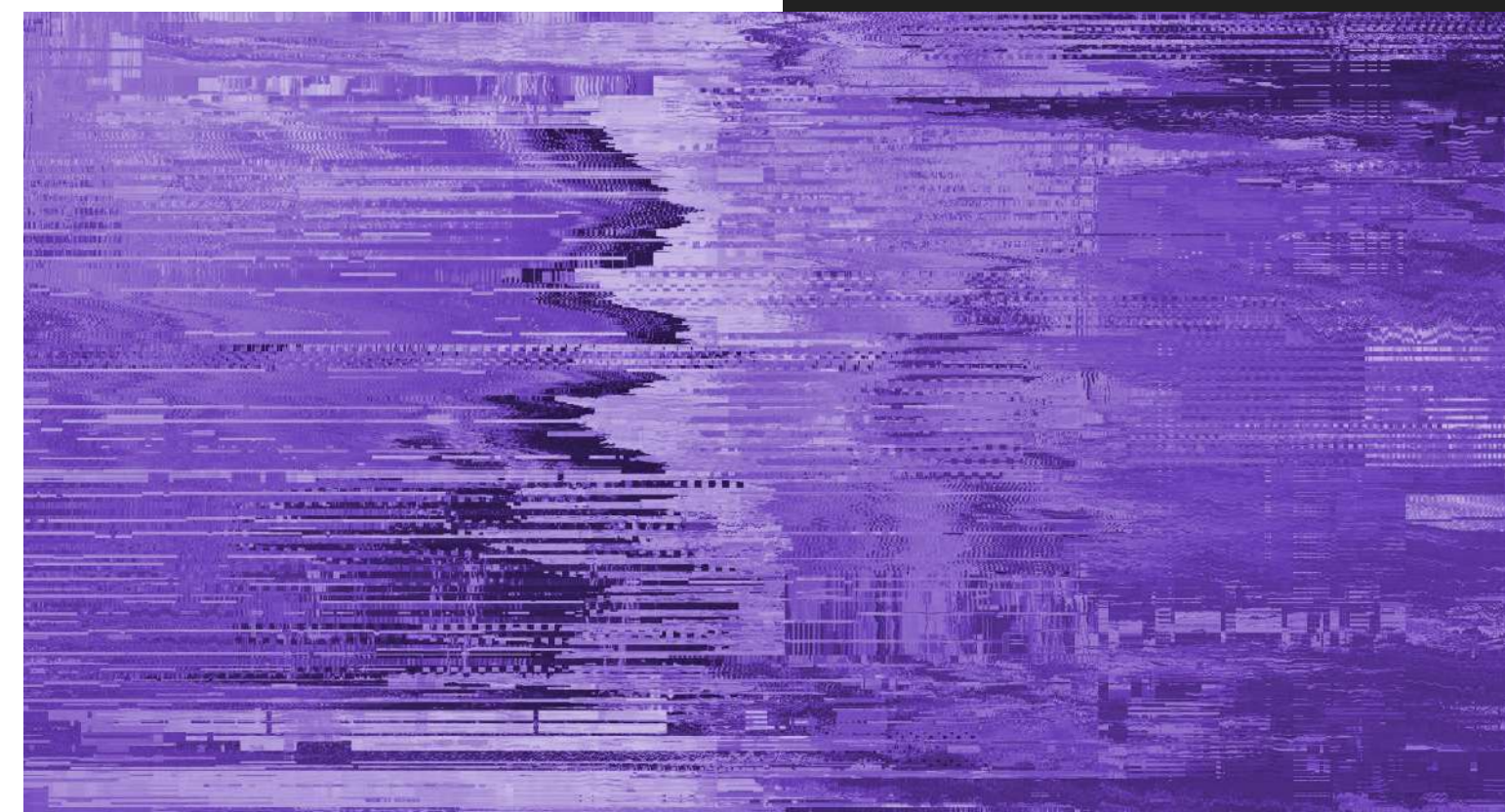
Em mais de dez anos, realizamos mais de 150 investimentos, aceleramos mais de 4.000 startups e realizamos 31 exits.

Acreditamos que o empreendedorismo é uma das principais ferramentas de geração de riqueza para a sociedade. São as pessoas que criam o novo e desafiam os limites do possível que lideram as transformações. Apoiar essas pessoas é a parte mais importante do nosso propósito.

Criar negócios também faz parte da nossa essência, dessa forma também desenvolvemos um ecossistema de apoio ao empreendedorismo. Nossa holding é composta pelos seguintes negócios: ACE Cortex, ACE Advisors, ACE Outlier Capital, ACE Summit e Future Dojo.

SOBRE O SEBRAE STARTUPS

programas.sebraestartups.com.br



O Sebrae Startups é uma plataforma dedicada a impulsionar empresas inovadoras em todo o Brasil, com o compromisso de transformar negócios embrionários em scale-ups de sucesso.

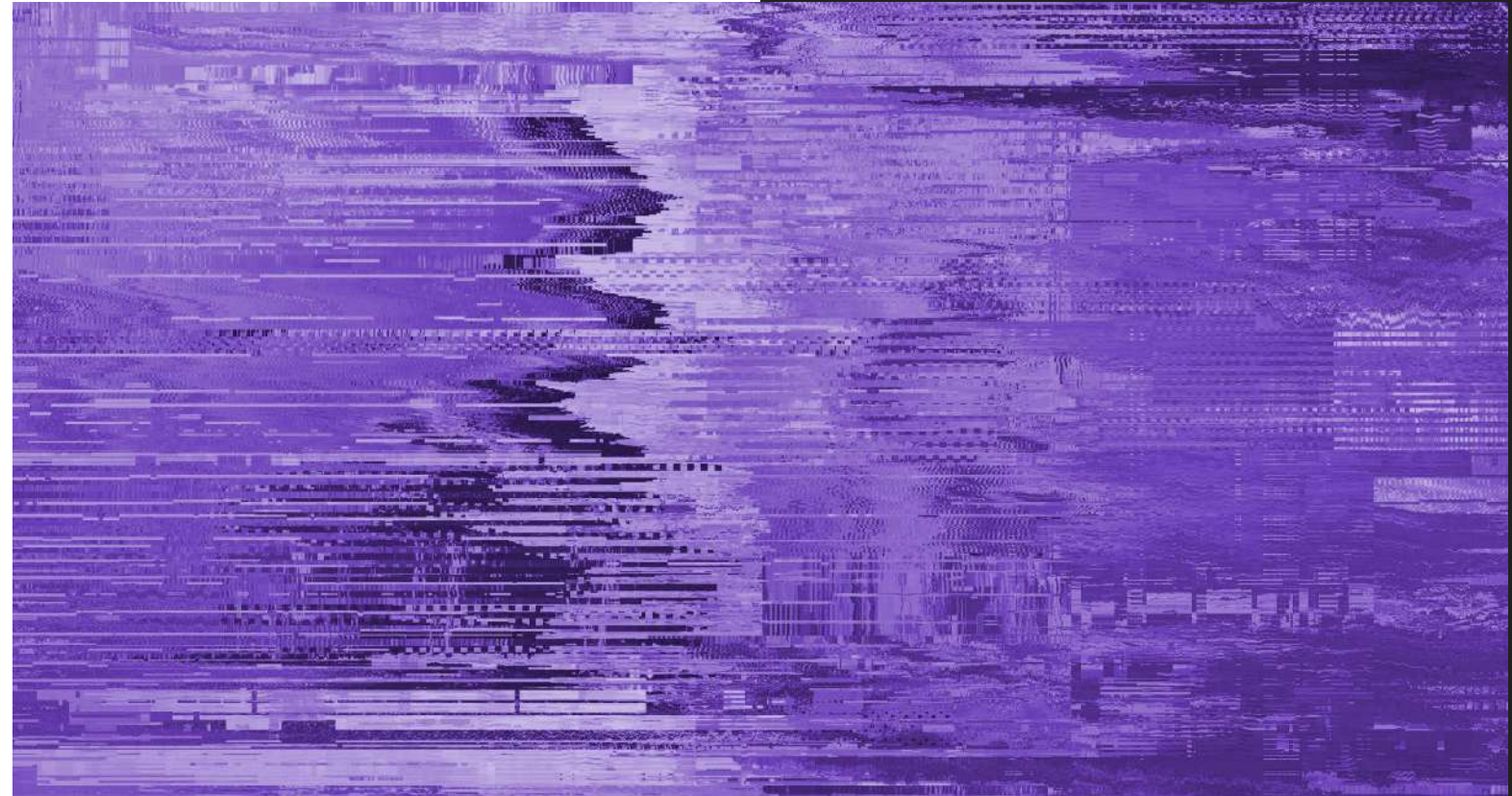
Por meio de ações estratégicas, o Sebrae Startups oferece capacitação, facilita a captação de recursos, promove a internacionalização e cria oportunidades de networking para startups brasileiras. O diferencial está na abordagem personalizada, adaptando projetos nacionais ou estaduais conforme as demandas e necessidades específicas de cada ecossistema.

Em estreita colaboração com empresas e instituições, o Sebrae Startups tem alcançado êxito na entrega de projetos sob medida, ao beneficiar mais de 13.000 startups em todas as regiões do país, consolidando-se como um agente fundamental no fomento e no desenvolvimento do empreendedorismo inovador no Brasil. Ainda nessa plataforma, o [Observatório Sebrae Startups](#) atua entregando inteligência de dados, se posicionando como o primeiro Observatório Brasileiro especializado em Startups.

apoio

SOBRE O ESCALAB

escalab.com.br



O Escalab - Centro de Escalonamento de Tecnologias e Modelagem de Negócios nasce com a missão de conectar o ecossistema de inovação, viabilizando a inserção de tecnologias da academia e da indústria no mercado. A organização conta com metodologia própria que trabalha em paralelo aspectos técnicos do desenvolvimento, aspectos econômicos, de mercado e de impacto. O Escalab também conecta seus parceiros com editais de fomento, especialmente os não reembolsáveis.

O Escalab possui uma equipe com 33 profissionais capacitados, além de 5 redes de pesquisa, que somam 25 instituições de pesquisa e 62 pesquisadores espalhados pelo país. A organização possui duas sedes, a primeira focada no escalonamento de tecnologias, localizada no Centro de Inovação e Tecnologia (CIT) do Senai e a segunda focada no desenvolvimento laboratorial, localizada no Departamento de Química da UFMG, ambas em Belo Horizonte (MG).

Em seus 5 anos de mercado, o Escalab acumula +49 projetos, R\$20 milhões de reais captados em projetos com indústrias, 84% de taxa de aprovação em editais submetidos, 11 programas de inovação executados e R\$12 milhões gerados em negócios com as startups parceiras.

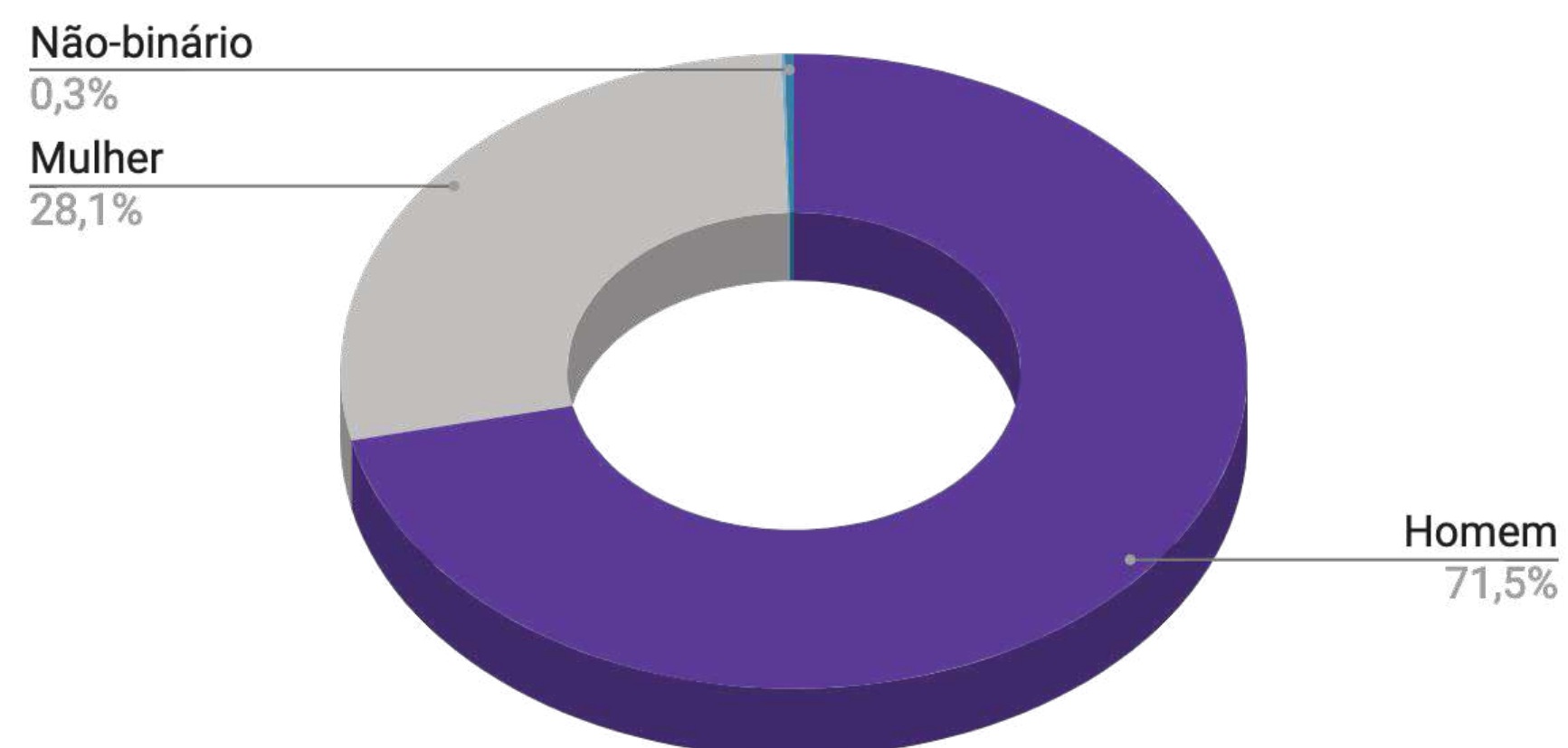


1. QUEM SÃO OS FOUNDERS?

Um raio-x das 891 pessoas que responderam ao levantamento em 2024 mostra algumas mudanças, ainda que lentas, relevantes para o ecossistema de empreendedorismo brasileiro.

Se a Founders Overview de 2023 apontava para 23,6% de mulheres como fundadoras de startups, o número em 2024 subiu para mais de 28%. Apesar desse número ser maior do que o apontado em mapeamentos recentes do Sebrae Startups, a diferença no tamanho das amostras não permite o comparativo de forma precisa.

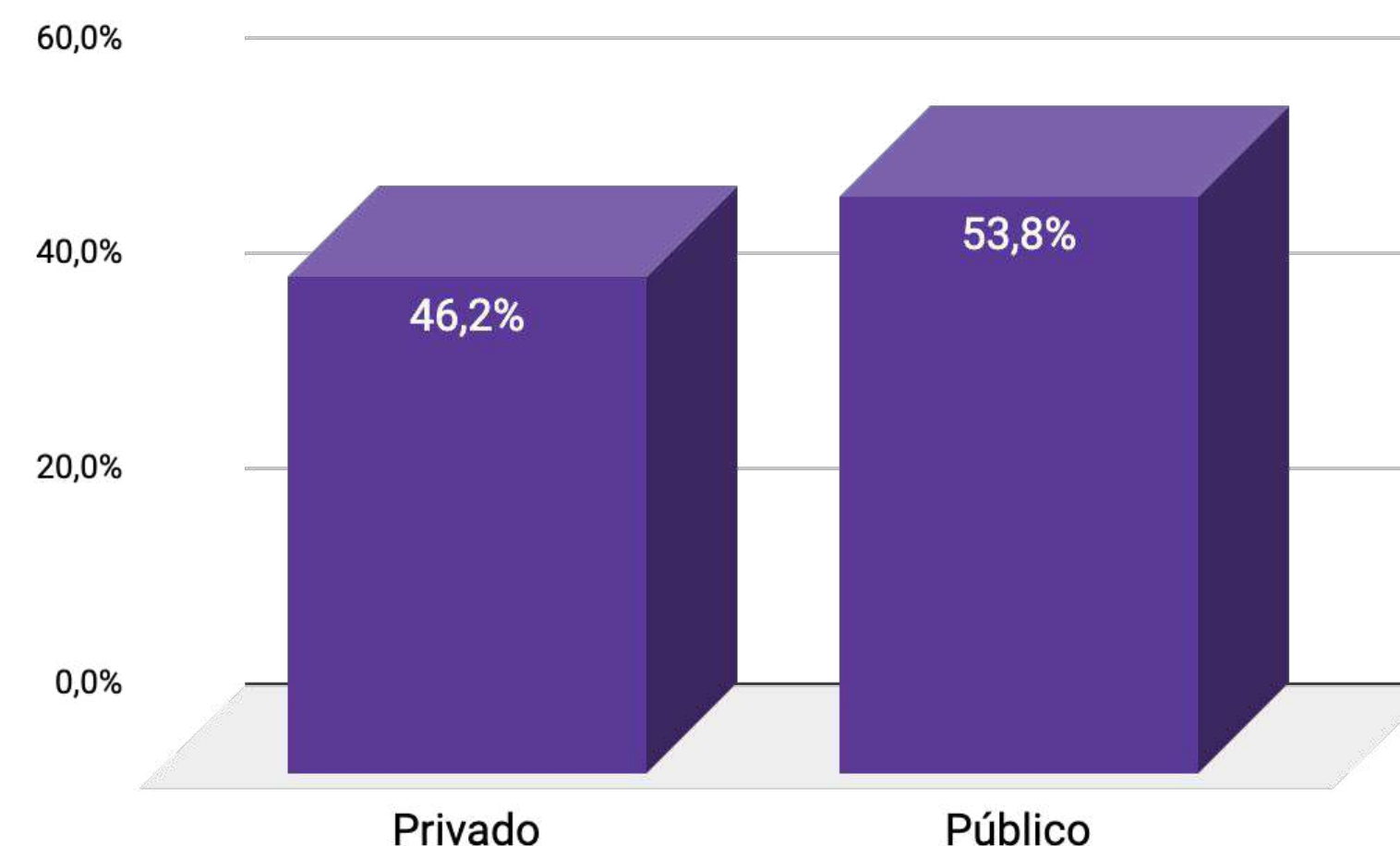
Por outro lado, a grande maioria dos fundadores se declara como homens nos dois levantamentos — a cada 10 fundadores respondentes, 7 se declaram homens (71,4%) na Founders Overview de 2024.



Ao observar a formação dos respondentes, temos outro contraste, ainda que pequeno em relação à FO de 2023: a maioria dos founders (53,75%) estudou em escola pública — no ano passado, a maioria era formada por pessoas que frequentaram colégios privados (52,8%).

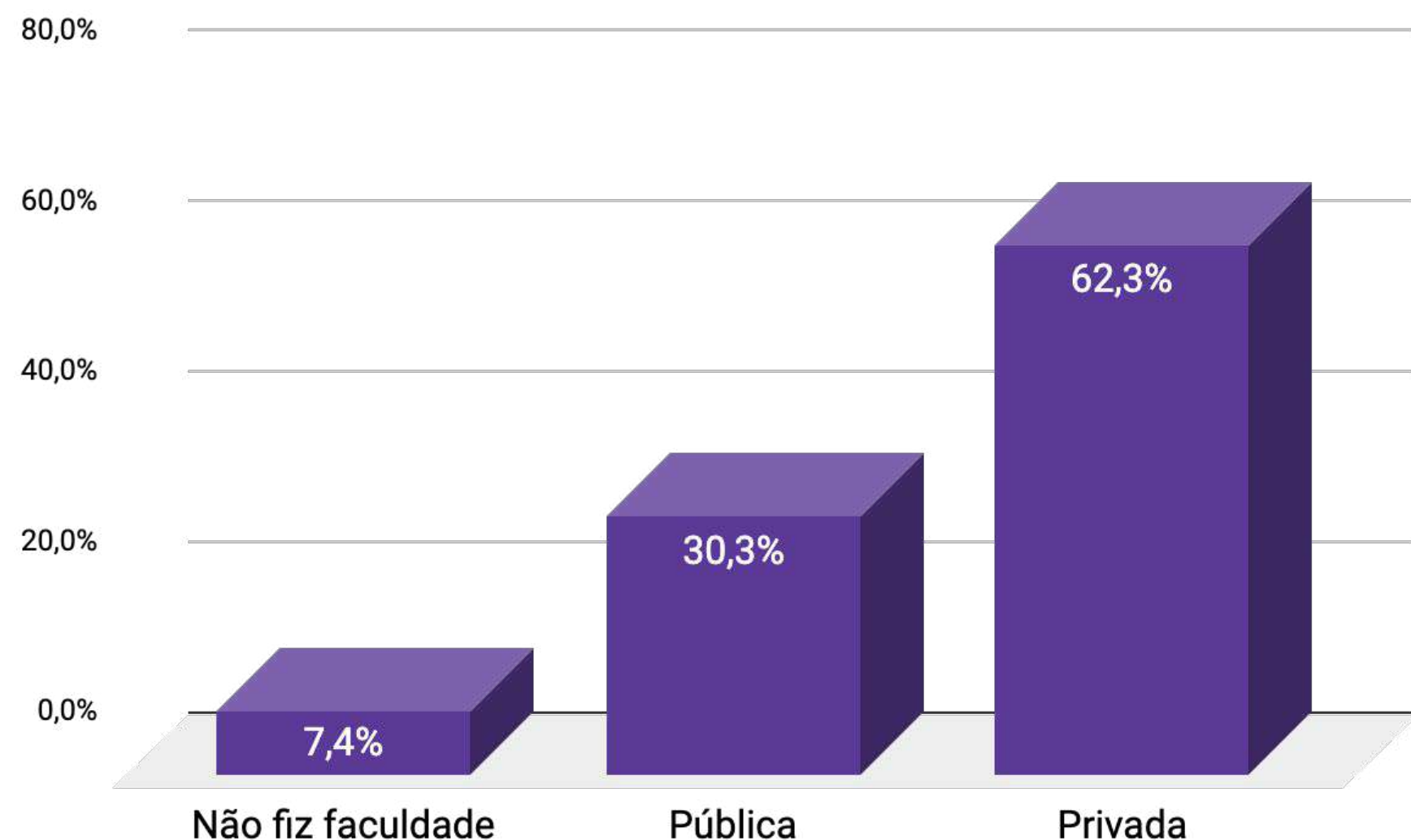
Entretanto, quando perguntados sobre a graduação, a maioria das pessoas indica que se formaram no ensino privado (62,2%), da mesma forma que em 2023. Outros 30,3% realizaram suas formações no ensino público e 7,4% indicam que não cursaram ensino superior.

Você estudou em colégio público ou privado?

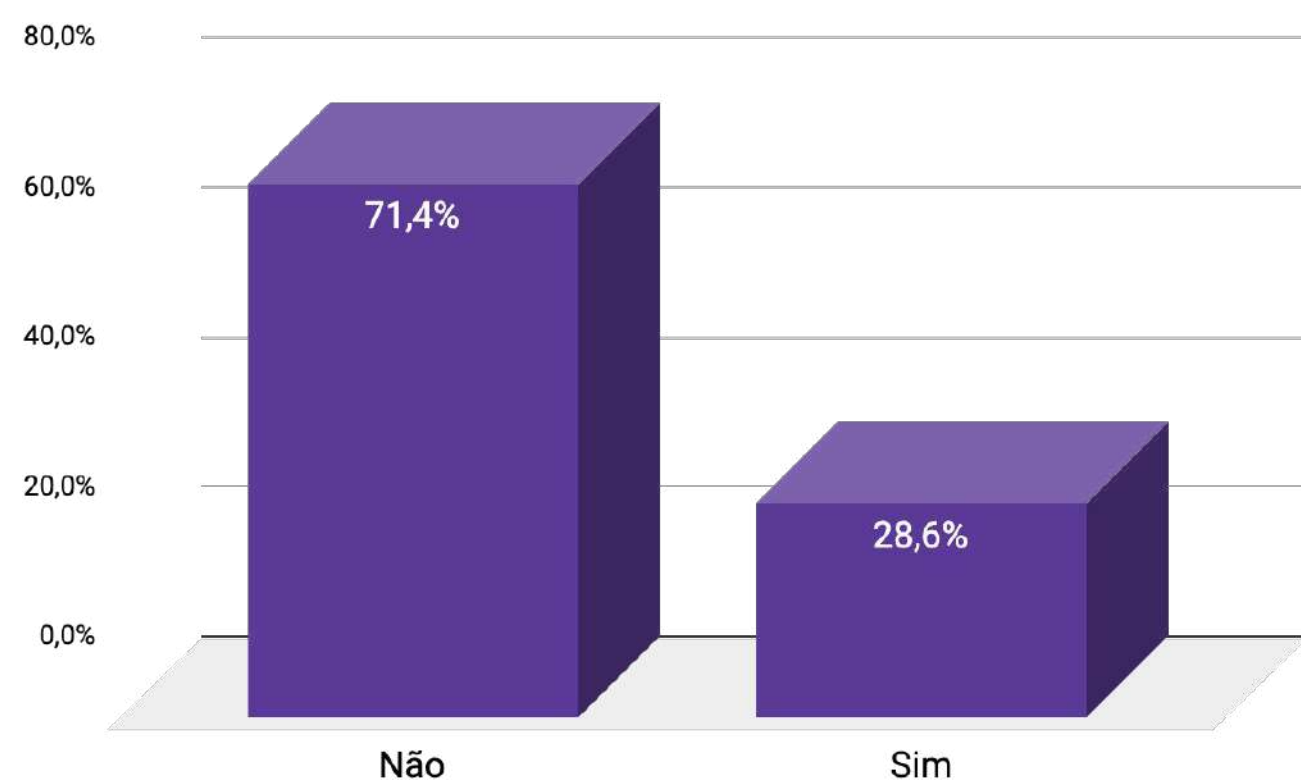


¹ O [Startups Report Brasil 2023](#), do Sebrae Startups, por exemplo, aponta apenas 8,65% de mulheres como sócias de startups.

Você fez faculdade pública ou privada?



Você tinha bolsa na faculdade?



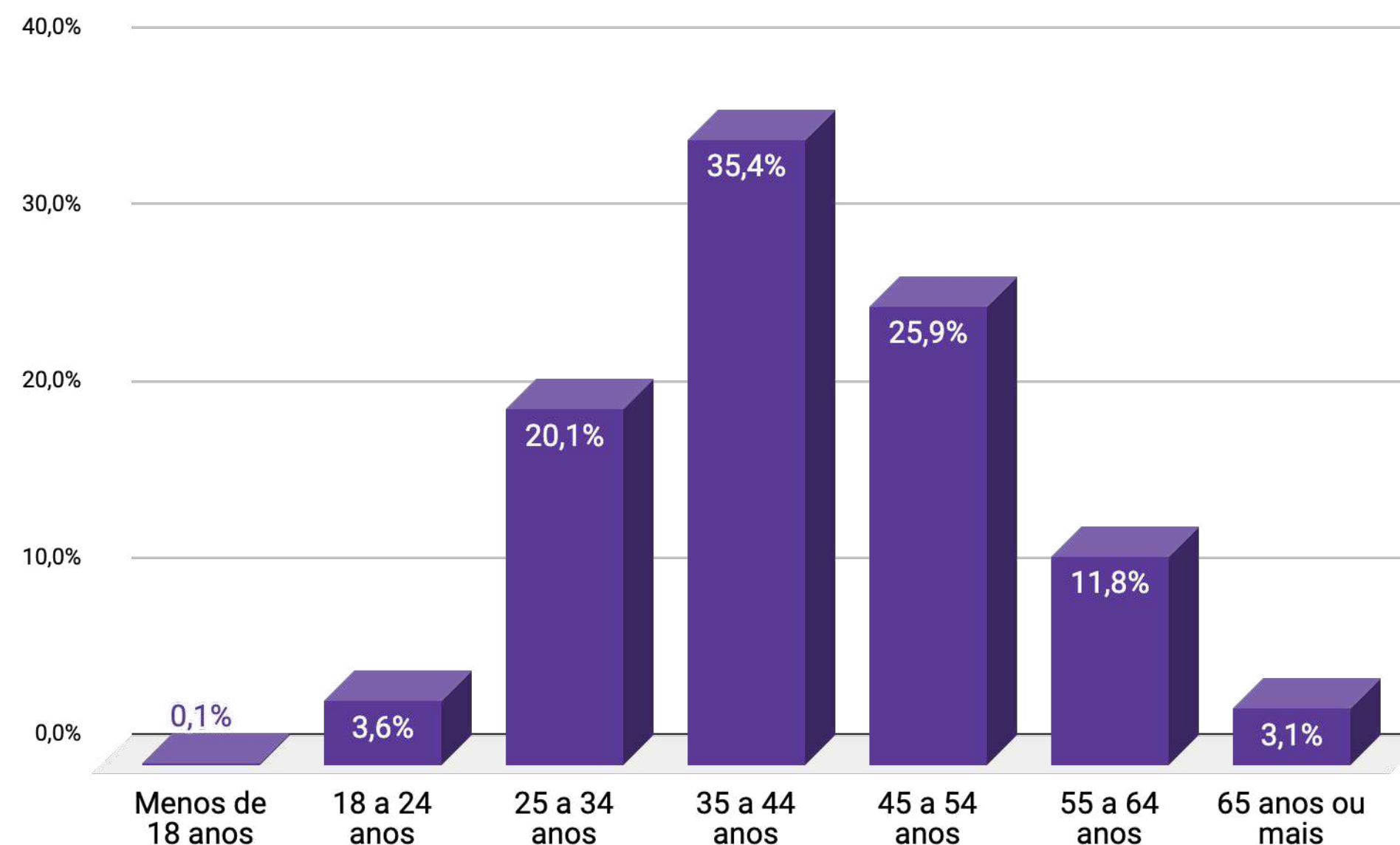
Mais um dado interessante nesse recorte: aproximadamente 3 em cada 10 dos empreendedores e empreendedoras formados em faculdades privadas teve seus estudos custeados por bolsas.

Zuckerberg às avessas

Ao observar a jornada profissional desses fundadores começamos a formar um perfil que foge ao estereótipo que emprestamos do Vale do Silício: de um jovem que recém saiu da faculdade (ou abandonou os estudos) e começou seu empreendimento na base do idealismo.

A análise dos dados demográficos da Founders Overview 2024 pinta um quadro diferente: a faixa etária que possui mais empreendedores respondentes é a de profissionais com idades entre 35 e 44 anos (35,3%), seguida da faixa entre 45 e 54 anos (25,9%). Ou seja, mais de 60% dos empreendedores estão em uma faixa etária mais próxima da idade dos pais de Mark Zuckerberg do que da idade do próprio quando ele fundou o Facebook, aos 19 anos. Inclusive, tal perfil (entre 18 e 24 anos) se refere a menos de 4% dos empreendedores pesquisados.

Qual a sua faixa etária?

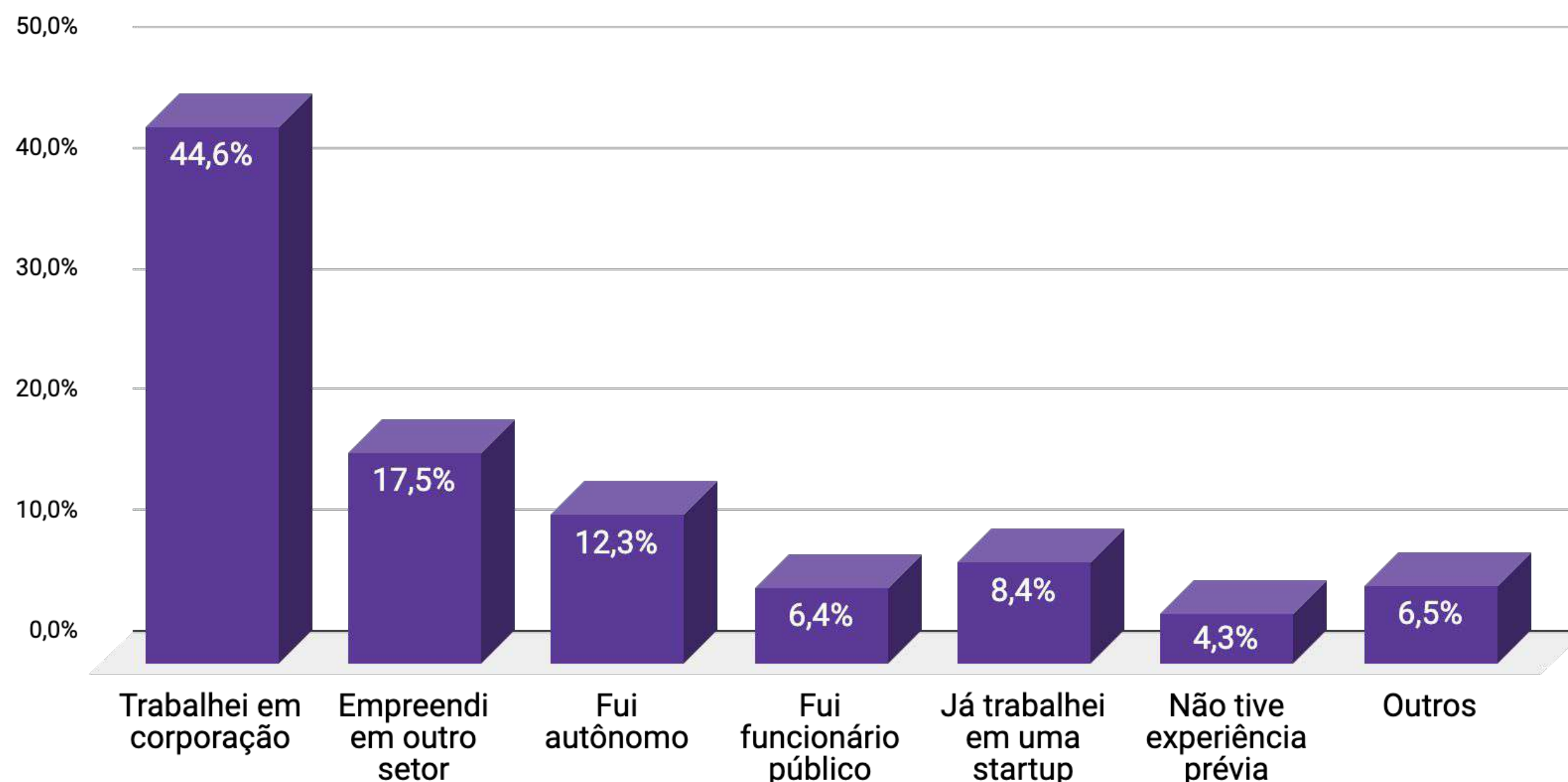


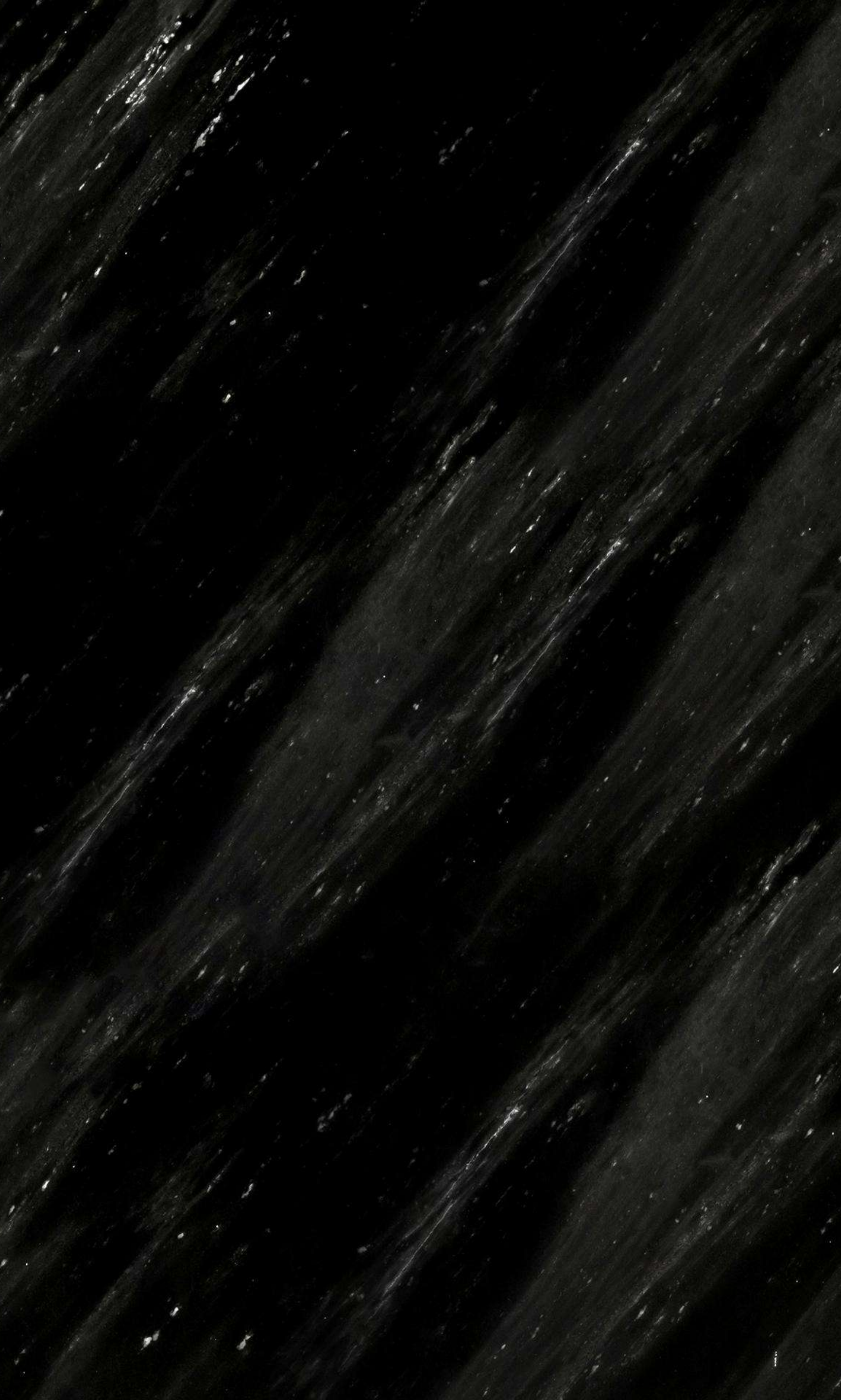
Esse perfil de empreendedores mais maduros condiz com a experiência profissional dos participantes da Founders Overview de 2024. A grande maioria dos fundadores, 44,5% resolveu apostar na jornada empreendedora após ter trabalhado no mercado corporativo, contra 17,5% de pessoas que já haviam empreendido em outro setor; 12,3% que havia atuado como profissional autônomo; 8,4% de ex-funcionários de startups; 6,3% que vieram do funcionalismo público e apenas 4,2% que não tiveram experiência profissional prévia.

Outro dado significativo é que as empresas fundadas por empreendedores com carreiras corporativas apontam um crescimento maior quando comparadas com as startups fundadas por autônomos ou pessoas que haviam empreendido em outros setores sem experiência profissional. Cerca de 40% das empresas com fundadores oriundos do setor corporativo tiveram crescimento acima de 20% nos últimos seis meses. Quando consideramos o recorte de fundadores que tiveram experiências prévias trabalhando em startups, temos um quadro parecido. Cerca de 32% das empresas com fundadores que passaram por esse cenário tiveram crescimento acima de 20% nos últimos seis meses.

Quando observamos o crescimento das startups com empreendedores que não tiveram experiência no mundo corporativo, menos de 30% delas tiveram crescimento de 20% nos últimos seis meses.

Qual é a sua experiência profissional prévia ao seu empreendimento?





2. MOTIVAÇÕES PARA EMPREENDER

Uma das interpretações possíveis para essa fotografia demográfica é de que o perfil das pessoas que criam startups no Brasil é cada vez mais composto por fundadores bem qualificados e experientes, sejam pessoas vindas do mercado corporativo ou os chamados second time founders (empreendedores de segunda viagem).



"Se, antigamente, a visão corrente era de que os empreendedores eram jovens recém-formados, hoje vemos profissionais sêniores que vivenciam o mercado e decidem atacar uma oportunidade — até pelo perfil de negócios B2B criados no mercado nacional. Por muitas vezes, as startups criadas estão conectadas com alguma dor que esses founders viveram durante sua passagem por outras corporações. Além disso, nesse contexto, ainda é possível aproveitar os relacionamentos formados no mercado corporativo."

Pedro Waengertner

Co-fundador e CEO da ACE Ventures



Observando os motivos os quatro motivos mais assinalados como motivação pelos empreendedores, temos:

- O propósito de mudar o mundo de alguma forma (77,6%);
- A ambição por maior retorno financeiro (35,3%);
- A oportunidade de liderar (17,9%);
- E o desejo por maior flexibilidade no trabalho (15,7%).²

Olhando ainda mais de perto, os três últimos motivos condizem com a descrição do fundador em um momento da vida mais adiante, que além do propósito idealista, também busca uma relação entre esforço e recompensa diferente com a flexibilidade de liderar o próprio empreendimento.

² Os entrevistados podiam escolher mais de uma opção.

Para mergulhar no assunto

É possível aprender a ser empreendedor?

growthaholics ACE

BUILDING TOGETHER ACE

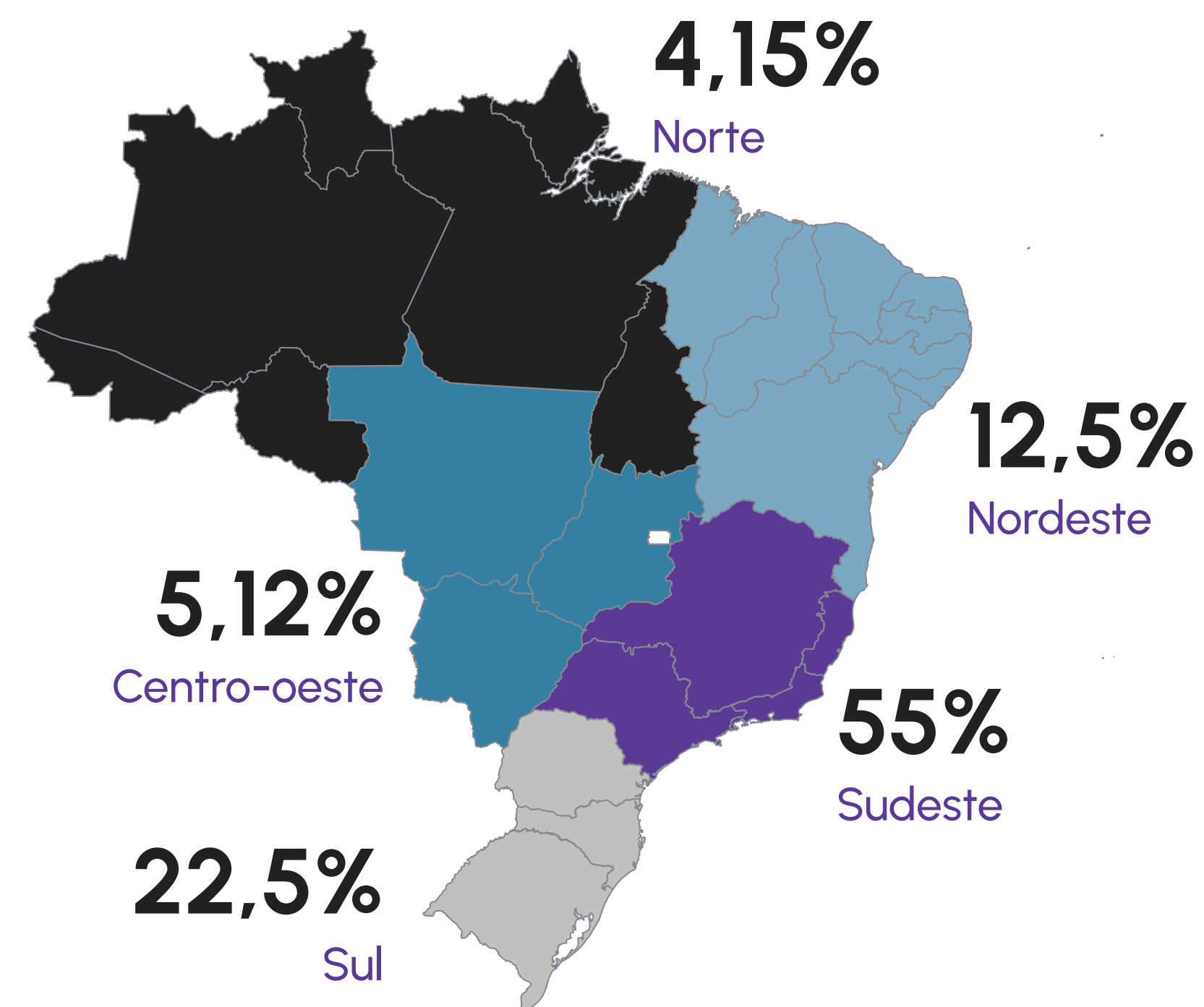
#218

3. ONDE MORAM AS STARTUPS?

Assim como em 2023, a região Sudeste segue como principal foco de startups segundo as entrevistas feitas para Founders Overview. No entanto, no levantamento mais recente a região representa 55% das startups nacionais contra 66,7% dos respondentes no ano passado. Em contrapartida, as regiões Sul e Nordeste demonstram crescimento. No caso do Sul, de 16,4% para 22,5% — já a região Nordeste cresceu de 10,8% para 12,5% entre as duas edições da pesquisa. Já as regiões Centro-Oeste e Norte ficam com 5,12% e 4,15%, respectivamente.

De forma semelhante, o [Startups Report Brasil 2023](#) do Sebrae destaca sobre a distribuição das startups pelo país:

"Esses números destacam a diversidade e a expansão do ecossistema empreendedor brasileiro, evidenciando a vitalidade das iniciativas inovadoras em diferentes partes do país". - Fonte: [Sebrae Startups](#)



A área de atuação das startups: Por um mundo mais verde

As startups ouvidas pela ACE Ventures na Founders Overview de 2024 se distribuem de forma heterogênea e trazem algumas mudanças significativas em relação ao levantamento do ano passado.

Na edição de 2023, as principais áreas de atuação das startups eram de serviços financeiros (FinTech), saúde (HealthTech), educação (EdTech), varejo (RetailTech) e recursos humanos (HRTech). Já em 2024, os cinco setores que contam com mais startups atuando são Edtech (8,75%), FinTech (6,85%), RetailTech (Varejo/E-commerce) (5,95%), Construtech (Proptech) (4,6%) e Greentech (4,49%).

Chama atenção o crescimento das startups focadas em educação — um movimento que já era detectado na pesquisa do ano passado, quando as EdTechs representavam 7% das startups pesquisadas, e só tende a crescer com a necessidade de empresas e profissionais de desenvolverem habilidades novas para navegar no mundo fortemente influenciado por novas tecnologias. As altas posições de FinTechs, RetailTechs e Construtechs, por sua vez, refletem a cristalização de demandas básicas do cotidiano atual: vida financeira, consumo online e a demanda por moradia.

Por outro lado, uma novidade entre as startups mais observadas estão as empresas focadas em tecnologias e soluções verdes — outro reflexo das oportunidades (e preocupações) ressaltadas pela emergência climática global. Para conhecer mais sobre as startups que buscam gerar impacto socioambiental, acesse o estudo [Startups de Impacto Report Brasil 2024, do Observatório Sebrae Startups](#). O crescimento do setor de startups focadas em tecnologia verde é significativo: até 2030, estima-se que esse mercado [supere 9,5 trilhões](#).

Top 10 setores com maiores representações entre as startups³

- EdTech - 8,75%
- FinTech - 6,85%
- RetailTech - 5,95%
- ConstrTech/PropTech 4,6%
- GreenTech - 4,49%
- HRTech - 3,93%
- AgTech - 3,82%
- MarTech/AdTech - 3,7%
- FoodTech - 3,48%
- BioTech - 3,25%

É possível notar que as startups em diferentes Estados do Brasil tendem a se concentrar em setores específicos, refletindo as características econômicas e demandas regionais. A maioria das startups do Espírito Santo, por exemplo, são GreenTechs. No Rio Grande do Sul há uma abundância de EdTechs, enquanto Paraná e Bahia compartilham um número relevante de ConstrTechs/PropTechs.

Pegando como recorte a cidade que teve mais respostas de fundadores, é possível observar que São Paulo se mantém próxima da média nacional nas principais características de fundadores, como background corporativo, acesso a incentivos e aceleração, além de métricas relativas ao crescimento e tamanho das startups. Por outro lado, o estado registra uma média menor de mulheres empreendedoras (23% contra 30% no conjunto dos outros estados do país).



³ Cerca de 35% das respostas indicam startups de outras áreas.

Para mergulhar no assunto

Existe fórmula para criar uma startup?

growthaholics ACE

#243

4. COMO E PARA QUEM AS STARTUPS VENDEM?

Em convergência com a visão de empreendedores mais maduros, que criam negócios com dores do segmento corporativo em foco, a maioria das startups entrevistada pela Founders Overview de 2024 tem o modelo SaaS como principal formato de vendas, com cerca de 40% das companhias (considerado também SaaS + Hardware). A seguir, a venda direta de produtos corresponde a 17% e o formato de marketplace responde por 10,5% das startups.

O foco no B2B também fica evidente ao analisar os dados das startups perfiladas na pesquisa. Mais de 54% das companhias têm outras empresas como seu público-alvo. Já o formato de B2C corresponde a cerca de 19% das startups.

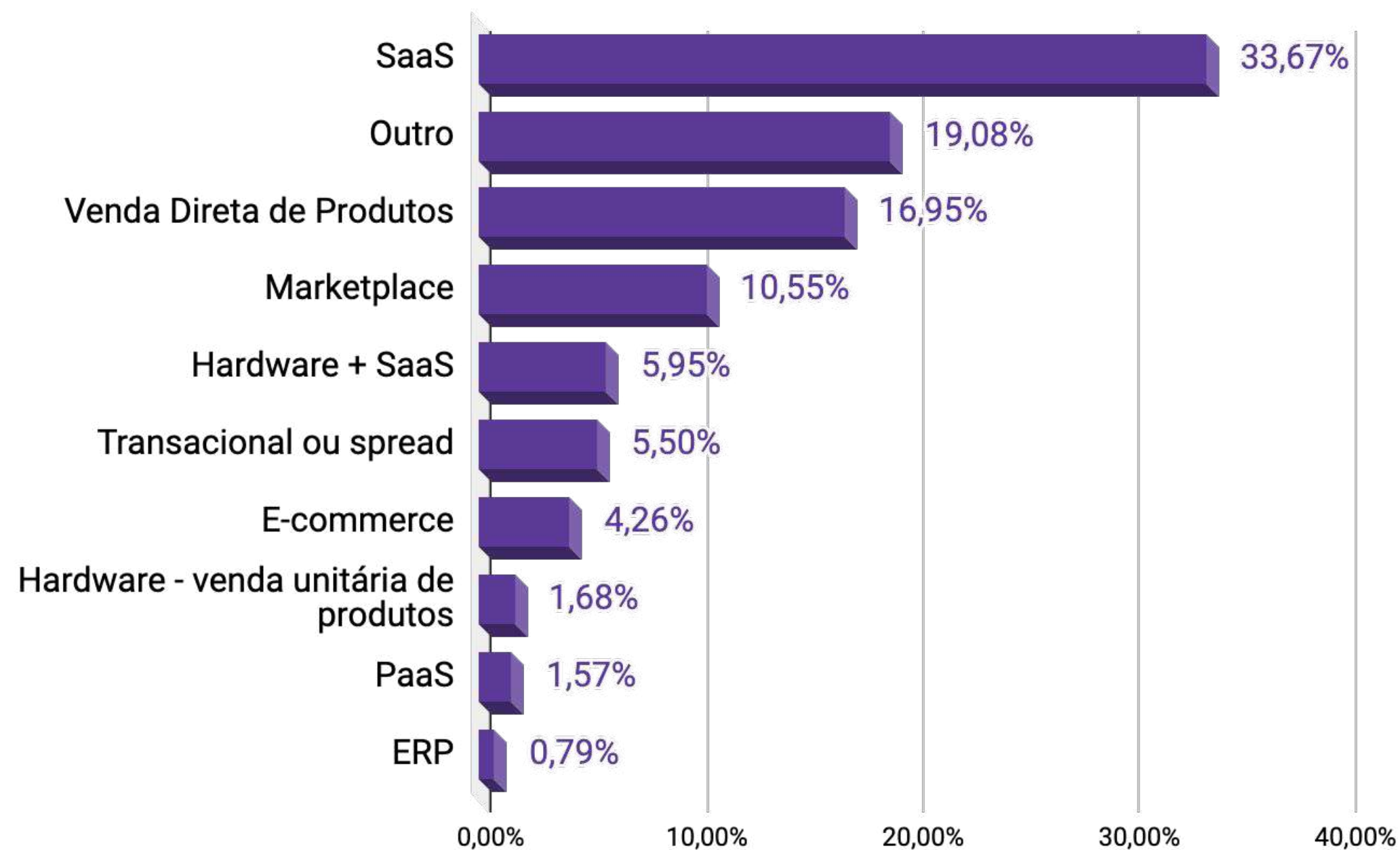
B2B (<i>business to business</i>)	B2C (<i>business to customer</i>)
Vende para outras companhias	Vende para o consumidor final
Maior volume de compras	Menos volume de compras
Ciclo de vendas mais longo	Ciclo de vendas mais curto

Uma mudança de classificação entre a edição atual e a Founders Overview de 2023 nos permite uma análise ainda mais aprofundada. Na edição anterior, os modelos de negócios foram agrupados em B2B e B2C preferencialmente.

Em 2024, percebemos o crescimento da categoria B2B2C — que corresponde a 18% das startups entrevistadas na pesquisa deste ano. Esse formato de venda permite que as startups trabalhem em conjunto com outras empresas para entregar serviços e produtos ao consumidor final, assim como um aplicativo de benefícios corporativos. Um exemplo é a TotalPass, que oferece acesso à academias e outras atividades físicas para funcionários de empresas. Nesse caso, o canal é B2B, mas a entrega acontece para B2C.



Qual é o seu modelo de negócios?



Canais de venda: Quando perguntados como vendem seus produtos, os fundadores entrevistados pela Founders Overview ressaltaram os seguintes canais:

- Parcerias — 50%
- WhatsApp — 39,7%
- Inside Sales — 33%
- Eventos — 29,2%

Chama a atenção o quanto as parcerias e eventos estão ganhando mais importância para negociações no ecossistema brasileiro. As parcerias foram citadas por cerca de metade dos entrevistados como canal relevante de vendas.

Por outro lado, as respostas da Founders Overview de 2024 permitem notar que as plataformas Google Ads (23%) e Meta Ads (22%) mantiveram índices semelhantes aos da pesquisa do ano passado em que Google Ads representava (22%) e Meta Ads (18%). No entanto, esses canais eram listados entre os cinco preferidos de vendas na pesquisa de 2023, o que não acontece na edição atual.

Para mergulhar no assunto

Existe framework para escalar um negócio?

growthaholics

ACE

WE ARE ACE

#234

"Quando comparamos as edições de 2023 e 2024, percebemos que houve uma substituição na terceirização de canais de vendas, de Google e Meta via Ads para uso de parceiros. Isso tudo indica que o empreendedor brasileiro ainda sofre para construir uma estrutura proprietária de vendas. Quem dominar métodos de venda tem muita vantagem no nosso mercado."

Pedro Carneiro

Sócio da ACE Ventures





5. EM QUAL FASE AS STARTUPS ESTÃO? E QUAIS SÃO OS MAIORES DESAFIOS?

A Founders Overview entrevistou fundadores envolvidos em companhias em todas as fases de desenvolvimento. A maioria delas, no entanto, estava dividida entre o momento de tração (31,5%), operação (26,7%) e o desenvolvimento do MVP (21,4%). A faixa de faturamento anual de 7 em cada 10 dessas empresas se enquadram em até R\$ 360 mil.

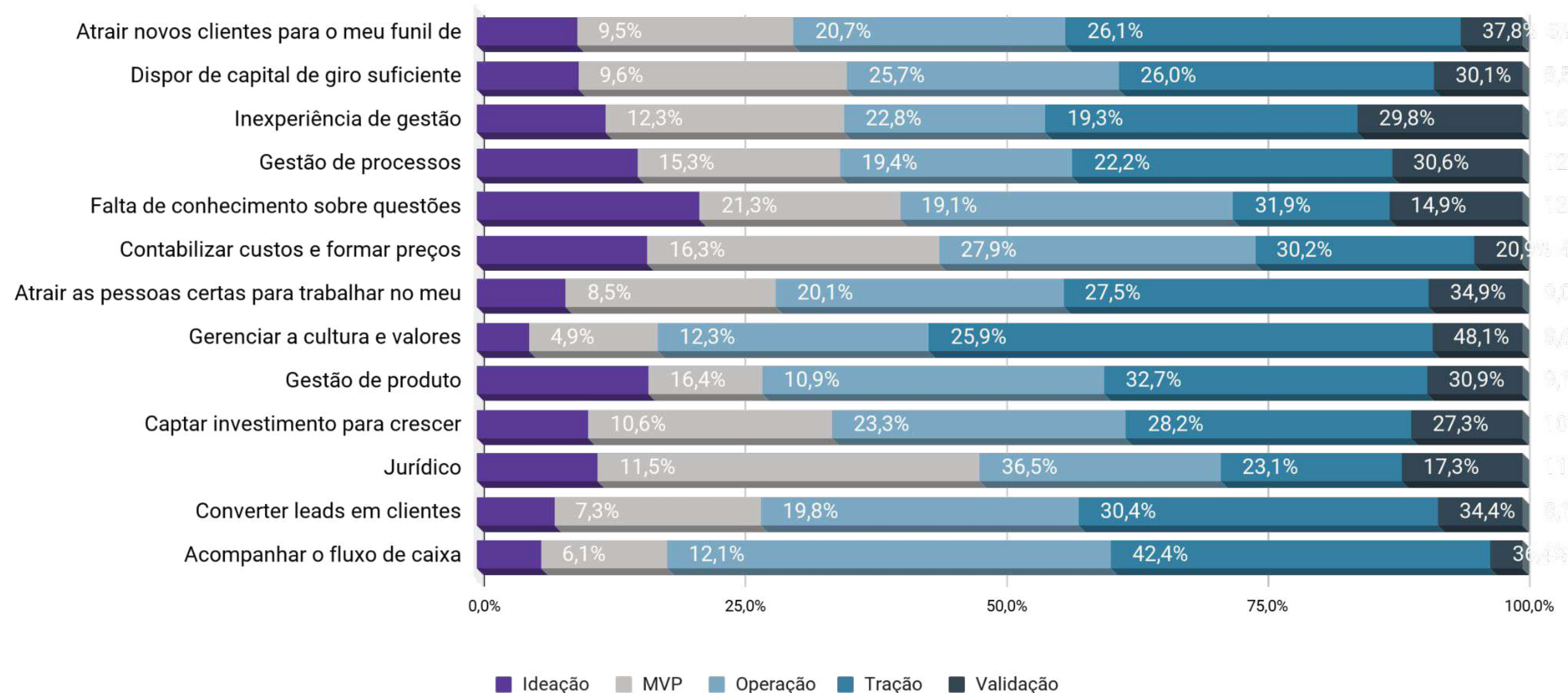




5. EM QUAL FASE AS STARTUPS ESTÃO? E QUAIS SÃO OS MAIORES DESAFIOS?

No que diz respeito aos desafios vividos pelas startups fundadas no Brasil, "captar investimento para crescer" é a maior barreira apontada em quase todas as fases de desenvolvimento. O aspecto financeiro é apontado como principal limitador por metade (50,6%) dos founders. Dispor de capital de giro suficiente é outro aspecto financeiro listado por todas as startups.

Fase da startup x desafios do empreendedor



Em comparação com 2023, as duas principais dificuldades se mantêm. Na edição anterior, os founders haviam citado dificuldades em levantar capital, assim como atrair novos clientes para o funil e converter leads.

A exceção nesse caso são as startups que estão em fase de tração. Para os fundadores nesse estágio, o maior desafio é atrair novos clientes para o funil de vendas, com a captação de investimento como segundo maior desafio.

Nessa etapa, foram assinalados outros desafios como a competição por profissionais com salários de mercado, gerenciar a cultura e os valores da startup, além da gestão de processos. Esses pontos podem ser relacionados também ao crescimento do número de colaboradores das empresas.

Uma nova questão realizada na Founders Overview de 2024 diz respeito ao impacto da melhoria nos índices de investimento para as startups entrevistadas. Em 42% das respostas, os fundadores apontaram que não perceberam impacto direto da retomada de investimento em suas startups.

Já 28% apontaram que não estão buscando investimento por venture capital e cerca de 25% apontam que notaram algum aumento no interesse e fluxo de investimentos, mesmo que não tenha sido altamente significativo.

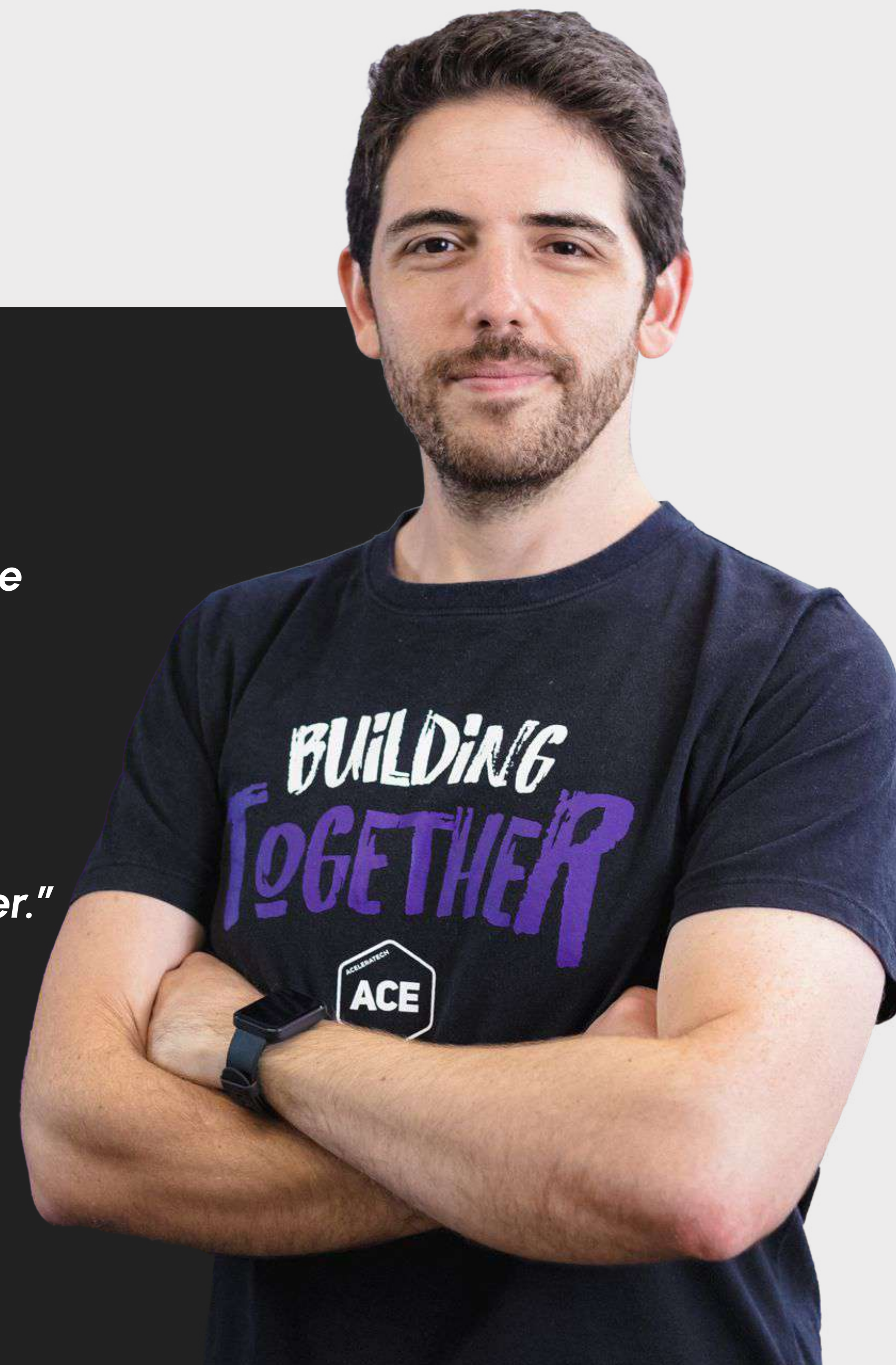
Em fase de crescimento

A maioria das startups que cresceram mais de 71% nos últimos 6 meses está em fase de Tração ou Operação. Dentro desse filtro, a maioria das empresas foi fundada em 2023 e é autofinanciada (bootstrap).

"Captar investimento para crescer é o principal desafio das startups, independentemente da localidade e na maioria das fases de desenvolvimento do negócio. No entanto, notamos que essa dificuldade se acentua quando estamos fora das grandes regiões econômicas.

Além disso, esse cenário contribui para o grande número de startups bootstrap que identificamos, mesmo que o acesso a mentorias e capital esteja gradualmente mais acessível nos últimos anos. O bom sinal é que percebemos que não é imprescindível ter investimento externo pra crescer."

Pedro Carneiro
Sócio da ACE Ventures



Aqui há um dado interessante, ao mesmo tempo que há startups bootstrap que não conseguem captar investimento — em geral, as que têm menor faturamento— há outras que não tentaram e decidiram se manter autofinanciadas por escolha própria. Os dados ainda permitem afirmar que a escassez de talentos é um problema predominante nas fases de validação e operação.

Nesse ponto, há uma dificuldade no mercado em criar uma massa crítica de talentos em áreas chave para o crescimento das startups, tais com : customer success, vendas, tecnologia, dentre outras.

Principais dificuldades das startups por fase

- **Ideação:** Captar investimento para crescer (22%), Atrair novos clientes para o meu funil de vendas (15,7%) e Dispor de capital de giro suficiente (15,2%).
- **MVP:** Captar investimento para crescer (21,8%), Dispor de capital de giro suficiente (18,3%) e Atrair novos clientes para o funil de vendas (15,3%).
- **Validação:** Captar investimento para crescer (25,2%), Dispor de capital de giro suficiente (15,6%) e Converter leads em clientes (11,5%).
- **Operação:** Captar investimento para crescer (21,2%), Atrair novos clientes para o funil de vendas (15,5%) e Dispor de capital de giro suficiente (14,8%).
- **Tração:** Atrair novos clientes para o funil de vendas (19,2%), Captar investimento para crescer (17,5%) e Dispor de capital de giro suficiente (14,7%).



Para mergulhar no assunto

Por que as startups morrem?

growthaholics ACE

#233

6. CAPTAR INVESTIMENTO É UMA TAREFA PARA QUALQUER UM?

A vocação bootstrap das startups brasileiras - fato apontado na Founders Overview 23 - se confirmou na edição de 2024, com praticamente 7 em cada 10 dos fundadores indicando que não tiveram investimento externo. Se, por um lado, captar não é uma obrigação para a sobrevivência de seus negócios, por outro, esse cenário tem uma influência na velocidade com que suas startups se desenvolvem — e os desafios que enfrentam, como a dificuldade de encontrar boas parcerias e profissionais, realizar networking e ter capital de giro.

Bootstrap ou Venture Capital?

Alguns pontos que vale a pena observar para empreendedores que estão se decidindo sobre os dois caminhos:

- O perfil de empresa bootstrap tem como vantagens o controle total da empresa nas mãos dos fundadores, que podem tomar decisões de forma rápida e não sofrem com a pressão de investidores externos.
- Por outro lado, o investimento VC permite crescer mais rápido e costuma trazer outros benefícios como networking e contato com referências do mercado.
- Se você optar pelo bootstrap, a primeira venda tem que ocorrer bem cedo na jornada. E é importante cuidar da margem desde o início.
- Importante: se você sentir que já tem uma fórmula clara para o crescimento, nada impede de virar uma chave e captar dinheiro para colocar mais gasolina no motor.
- A escolha do setor e projeto também fará toda diferença. Quanto mais amador e desestruturado o mercado, mais fácil será ganhar espaço.

Também podemos assumir que a influência desse viés bootstrap nas startups nacionais faz com que os fundadores sejam menos seletivos em relação ao tipo de investimento que pretendem para suas companhias. Para quase metade (49,5%) dos entrevistados, não faz diferença se o capital que será injetado é de um investimento anjo, venture capital ou corporate venture capital (CVC).

Para as startups entrevistadas, o principal benefício do investimento está no networking e nas mentorias (61%) trazidas pelos investidores. Esse diferencial está acima, inclusive, do quesito financeiro (36%).

Os fundadores cujas startups receberam capital estão, principalmente, na faixa de investimentos entre R\$ 300 mil e R\$ 600 mil (17%).

Ao que tudo indica, há uma retomada dos investimentos em movimento. Um relatório recente da plataforma Distrito aponta que as startups da América Latina fecharam o primeiro semestre de 2024 com **US\$ 2,18 bilhões em recursos captados**. Esse é o [maior volume semestral](#) desde o segundo semestre de 2022, quando foram captados US\$ 2,75 bilhões.

Outro dado relevante nesse aspecto é que 36,7% das startups respondentes notaram um crescimento no interesse de investidores em empresas que usam Inteligência Artificial. E essa não é a única influência da IA no ecossistema de inovação brasileiro, como veremos a seguir.

Impulsionando esse cenário, o Sebrae, por meio do Programa Inova Startups⁴, em 3 edições investiu em 59 startups com capital de + R\$ 27 milhões.

⁴ O INOVA é um programa para desenvolvimento de startups que alia investimento financeiro de até R\$ 750 mil e uma trilha de capacitação e mentorias compostas por três fases, com temas e habilidades essenciais aos empreendedores que almejam escalar com eficiência.

Para mergulhar no assunto

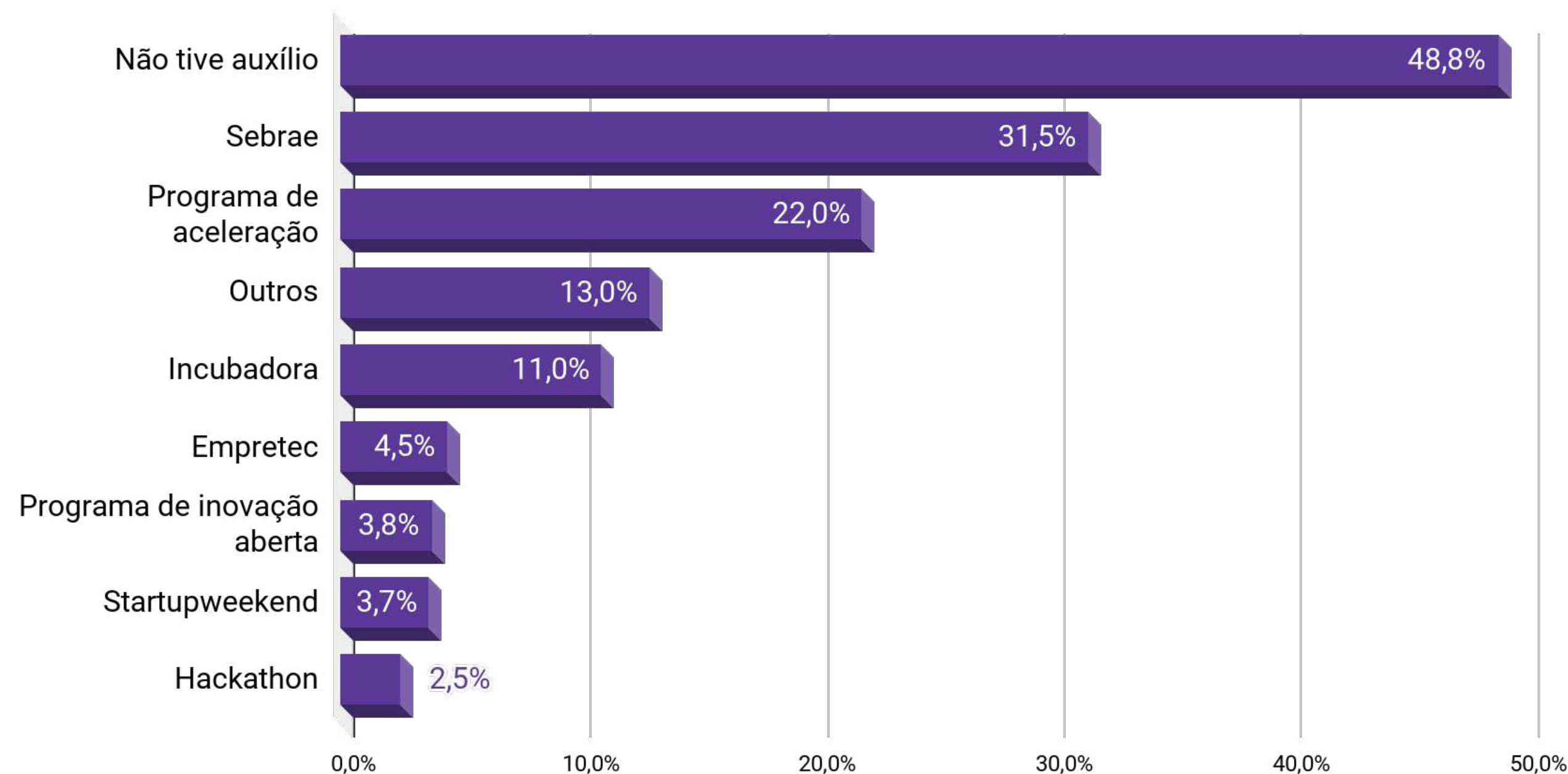
The infographic is a vertical graphic with a black background. At the top, it reads 'Bootstrap vs. Venture Capital: qual é o melhor caminho?'. Below this, there are two logos: 'growthaholics' on the left and 'ACE' on the right. In the center, there are two circular portraits of men. At the bottom, there is a large white box containing the hashtag '#248' and a logo consisting of three white arrows pointing right.

7. POR QUE PARTICIPAR DE UM PROGRAMA DE ACELERAÇÃO?

Cerca de 48,8% das startups consultadas não contaram com nenhum auxílio na etapa de ideação de seu negócio. O número mostra um crescimento em relação ao dado da Founders Overview de 2023, onde 32,5% das startups citaram a falta de auxílio em seus negócios. Isso reflete o impacto de um cenário bem mais desafiador para investimentos de um ano pro outro.

Quando perguntados sobre a participação em programas de fomento, 52,5% dos empreendedores responderam negativamente.

Dentre os que participaram de programas de fomento, a maioria teve ajuda do Sebrae (24,6%), seguidos por startups que foram apoiados por programas de aceleração (20%) e fundos de fomento públicos (12,3%).



Um recorte interessante desse programa é a citação ao Empretec, o principal programa de formação de empreendedores do mundo, um seminário intensivo criado pela Organização das Nações Unidas (ONU), promovido em 40 países e exclusivo do Sebrae no Brasil.

O Sebrae realizou uma pesquisa de impacto, em 2022, com 880 participantes do Empretec de todo o Brasil e, como resultados, registrou 31% de aumento de faturamento, 12% de redução de custos e 21% de aumento de produtividade nas startups que participaram do curso.

Para mergulhar no assunto

Como extrair o máximo de um programa de aceleração para startups?

The graphic features a dark background with a purple vertical bar on the right. It includes the 'growthaholics' logo (a white hexagon with a black outline), the 'ACE' logo (a white hexagon with 'ACE' inside), and the 'Takeate' logo (a white hexagon with 'Takeate' in red script). Two circular portraits of men are shown: one in a black t-shirt with 'BUILDING TOGETHER' and 'ACE' on it, and another in a black t-shirt with 'Takeate' in red script. At the bottom, the hashtag '#228' is displayed in large white font on a black background, with a white bar behind it. To the right of the hashtag are three white arrows pointing right.

8. M&A É UM CAMINHO VIÁVEL PARA QUEM?

Criar um negócio, fazer com que ele cresça e vender a startup é um plano bastante popular entre os fundadores ouvidos pela Founders Overview 2024. Nessa edição, 7 em cada 10 entrevistados têm o objetivo de realizar um M&A no futuro. 37% deles têm o plano de venda para os próximos 5 anos, enquanto o prazo é de uma década para 21% dos founders.

Qual é a diferença entre um Exit e um M&A?

Um **Exit** refere-se à estratégia ou evento em que os fundadores e investidores de uma startup vendem suas participações na empresa para realizar um retorno financeiro sobre o investimento. São formas comuns de Exit: aquisição, IPO (Oferta Pública Inicial), Fusão e Venda de Participação.

Já **M&A** é um tipo de Exit. Refere-se ao processo de fusão (merger) de duas empresas em uma entidade única ou a aquisição (acquisition) de uma empresa por outra.

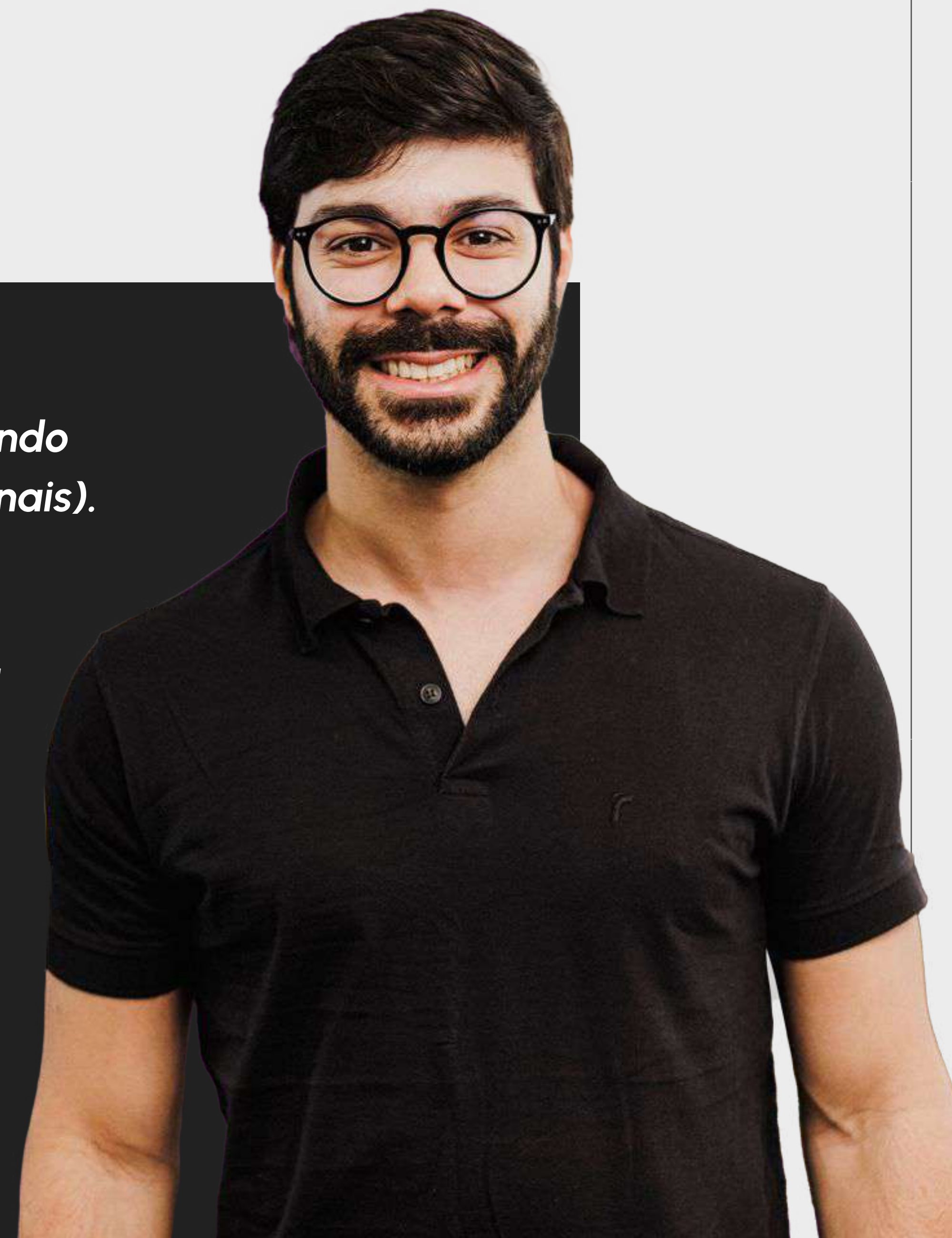
Esse apetite dos fundadores brasileiros pelo exit via M&A converge com o interesse de empresas de fora pela aquisição de negócios promissores por aqui.



"O Brasil é um país emergente para companhias estrangeiras quando falamos em M&As cross-border (ou fusões e aquisições internacionais). Entre alguns fatores, estão oportunidades em diversos setores e expansão territorial, além de desenvolvimento de tecnologias personalizadas, devido a necessidades específicas. Porém, cultura e questões regulatórias, fiscais e leis nacionais podem se tornar empecilhos para a conclusão do negócio quando founders e executivos partem para fases mais complexas das negociações"

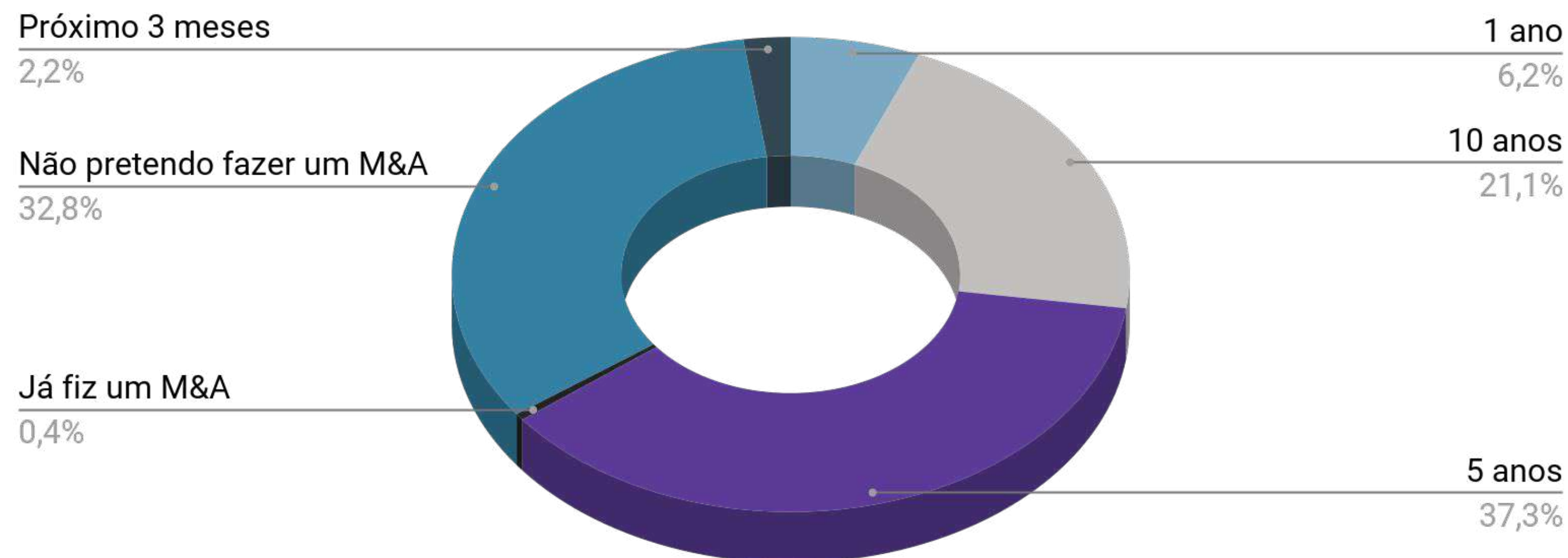
Otávio Pimentel

Sócio e Head de M&A na ACE Advisors



Em 2023, das mais de 1,2 mil transações realizadas em solo brasileiro, cerca de 20% foram feitas por capital estrangeiro, segundo dados da S&P Capital IQ, EMIS e Mergermarket. Entre as companhias estrangeiras que mais investiram no Brasil nesse sentido, as americanas dominaram com 92 transações, seguidas por empresas do Reino Unido, França, Canadá e Alemanha.

Você pretende vender a sua startup no futuro



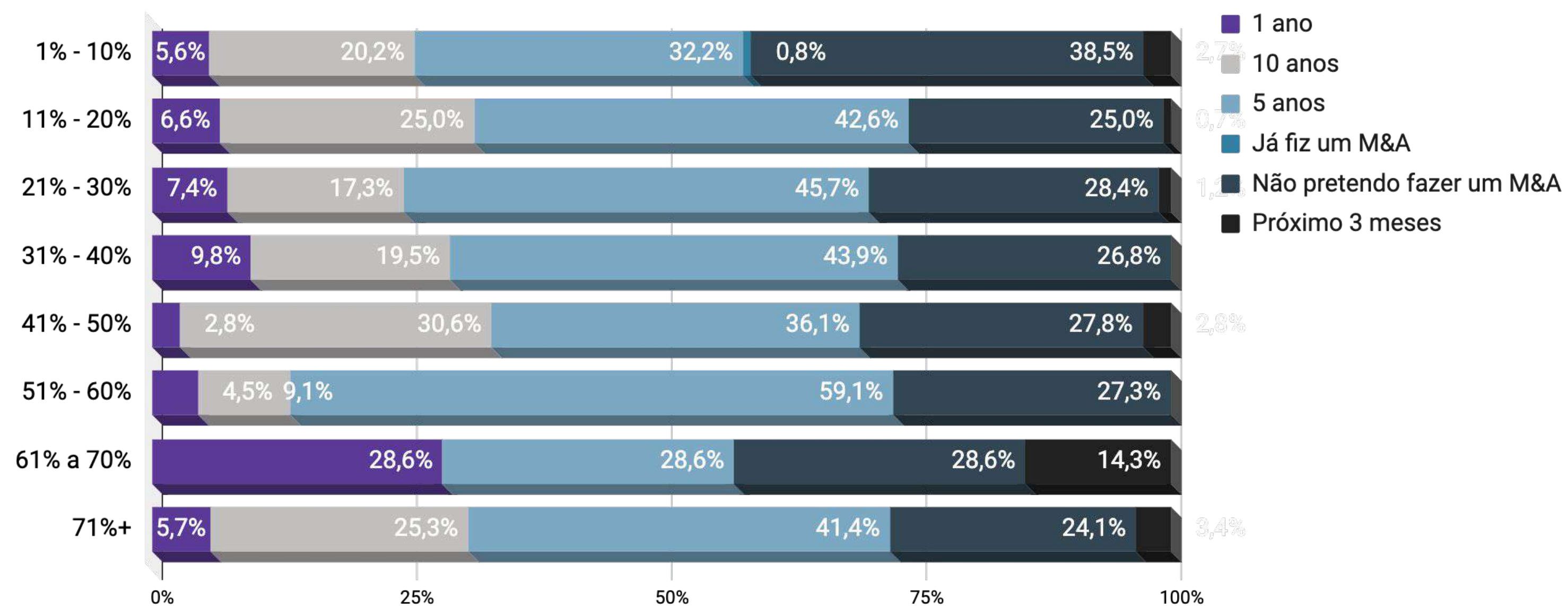
Paralelamente, é possível dizer que cresceu o número de entrevistados que não pretendem vender suas startups no futuro. Mais de 32,7% dos fundadores não consideram essa opção. Na edição de 2023, eram 21,3%.

Observamos os dados por outro ângulo, verificamos que a maioria dos fundadores de startups na fase de tração planeja vender o empreendimento em 5 a 10 anos. O prazo faz sentido para esse momento das startups em tração, pois crescimento significativo é crucial para conquistar um bom valuation em processos de M&A.

No entanto, é ainda mais importante mostrar o crescimento real da sua startup — não apenas um valuation alto.

O que pode ser um indicativo da visão de futuro desse novo perfil de fundador é que 41% das startups que mais crescem — uma taxa de mais de 70% nos últimos 6 meses — pertencem a founders que planejam um exit nos próximos 5 anos.

Crescimento das startups nos últimos meses x planos para exit



Para mergulhar no assunto

Por que decidi vender minha startup?

#238

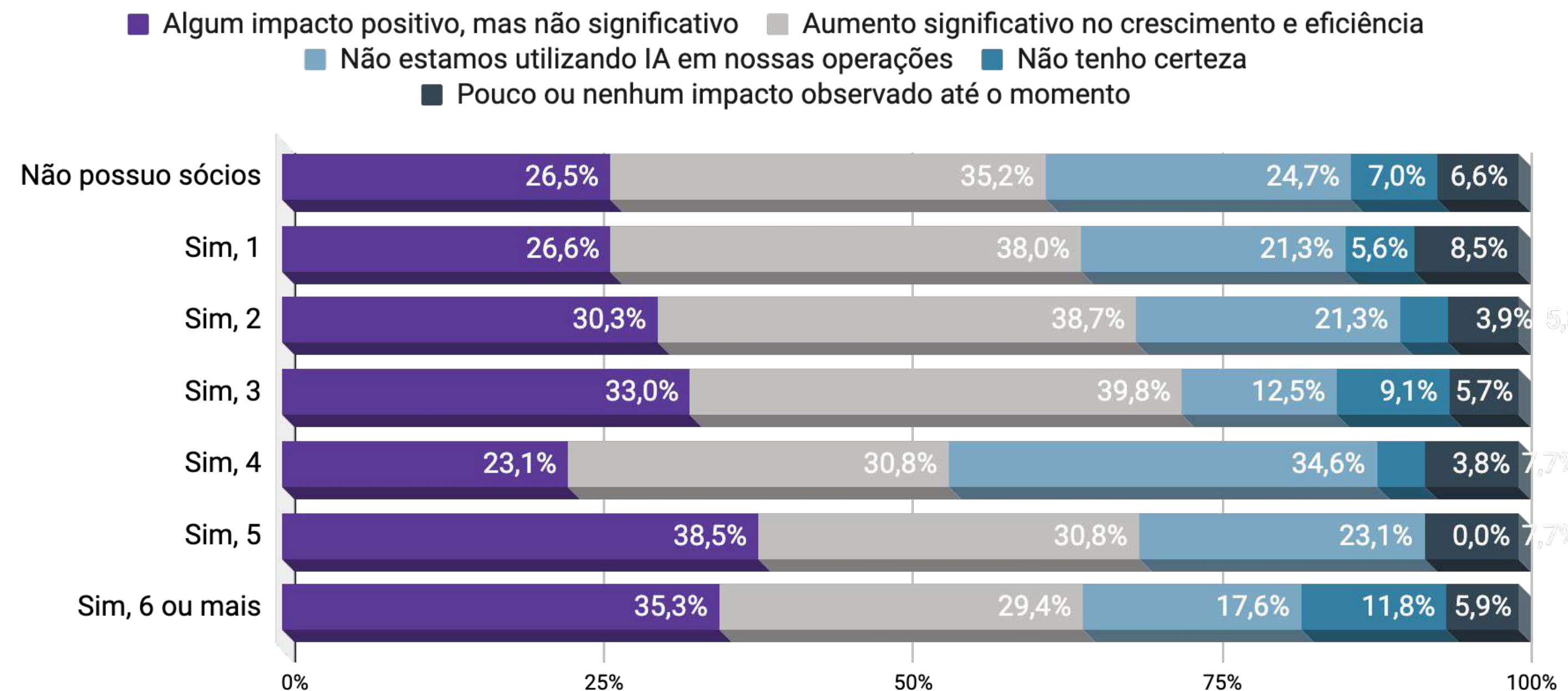
9. INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL: QUEM ESTÁ USANDO E PARA QUÊ?

Na edição da Founders Overview 2024, perguntamos aos fundadores sobre o uso e relevância da Inteligência Artificial visto que essa é a principal tendência do último ano.

Com a explosão de soluções de IA, já é possível verificar a influência dessa tecnologia no cotidiano das startups. Considerando que 82% das startups entrevistadas têm, no máximo, 10 colaboradores, a Inteligência Artificial pode ter um papel fundamental no aumento de produtividade e na ampliação das capacidades dos times.

Já há, inclusive, uma percepção de aumento significativo de crescimento e eficiência reportado por 37% das companhias entrevistadas. Essa influência da Inteligência Artificial na eficiência pode ir além do nível operacional. Com fundadores podendo lidar com mais tarefas fora de suas áreas de expertise, podemos entrar em uma era em que a IA será a principal aliada dos solo-founders.

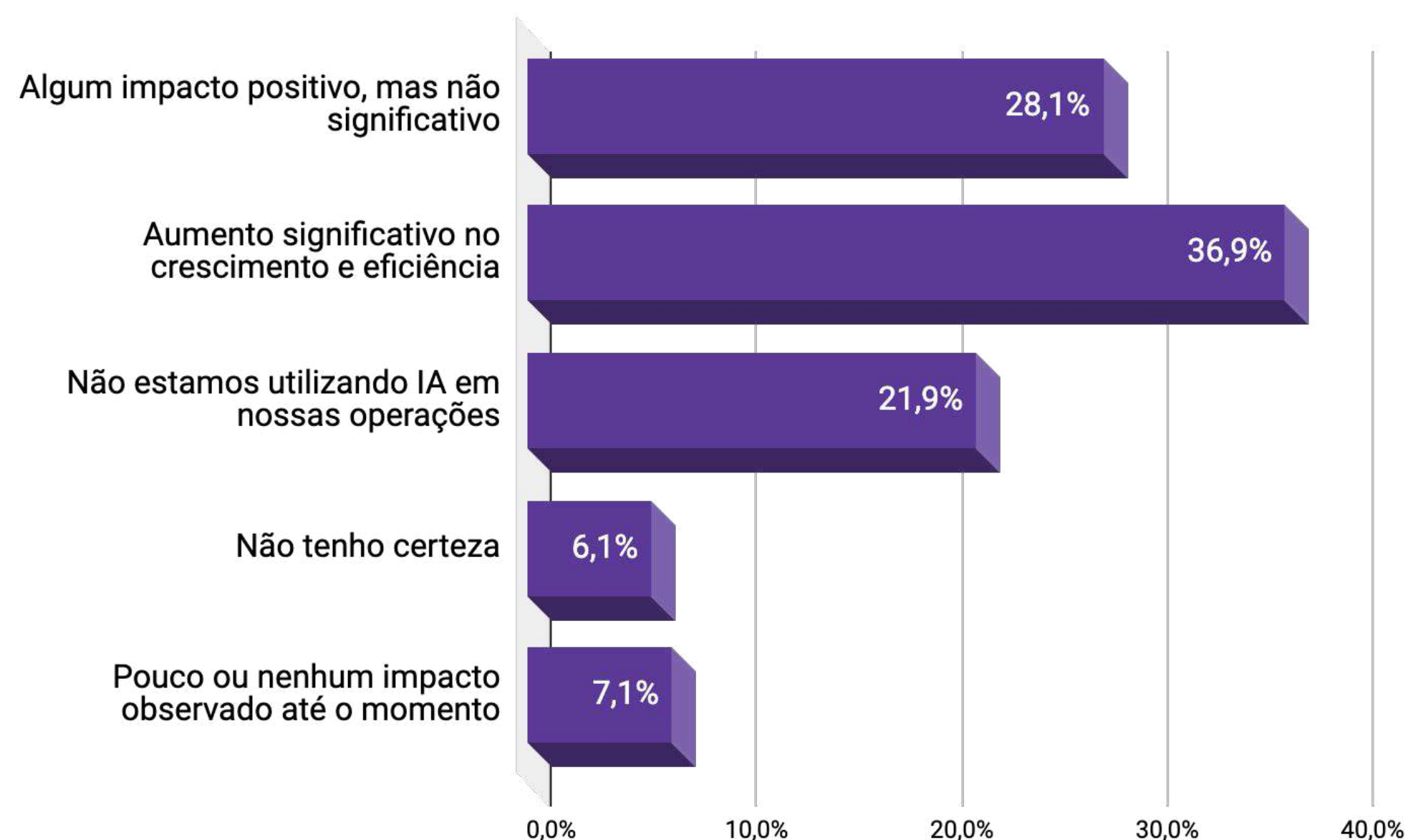
Tem sócio? x impacto da IA



Ao mesmo tempo, as startups que implementaram IA em suas operações reportam um crescimento mais acelerado e maior eficiência operacional em relação às que não recorrem a soluções de IA. Atualmente, as empresas que usam ferramentas de IA apontam que seu foco principal no uso dessas ferramentas está na análise de dados (28%) e automação de processos (24%). Há ainda startups que relatam uso de ferramentas para otimização de marketing (18%).

Quando cruzamos dados do uso de IA com a área de atuação da startup, é possível notar o começo de algumas tendências: a primeira é que as EdTechs são as que mais usam IA para otimização de tarefas de marketing, automação de tarefas e para análise de dados e extração de insights de negócio.

Qual tem sido o impacto da IA no crescimento e na eficiência operacional de sua startup?



Em todas as fases de desenvolvimento das startups, o principal desafio encontrado por 1 em cada 4 (25,5%) startups é a escassez de talentos qualificados para lidar com a tecnologia. A segunda maior dificuldade diz respeito aos custos de implementação (22%), segundo os fundadores ouvidos na pesquisa.

Ao que parece, as startups que nasceram nos últimos cinco anos (desde 2019) estão mais inclinadas ao uso de soluções de Inteligência Artificial — principalmente para análise de dados e retirada de insights. Quando olhamos para as startups fundadas a partir de 2018, o número de relatos de benefícios da IA é menor, o que pode indicar uma facilidade maior de lidar com inovação das companhias mais recentes ou que as plataformas desenvolvidas por essas empresas já estão operando há tempos e foram desenvolvidas em um contexto sem Inteligência Artificial.

Para mergulhar no assunto



REFERÊNCIAS EM INOVAÇÃO

A Founders Overview 2024 perguntou aos seus participantes quais eram suas empresas e executivos de referência. Chama a atenção uma mudança no perfil de heróis empreendedores citados pelos founders. Nomes de empresários tradicionais, como Jorge Paulo Lemann e Luiza Trajano foram menos citados que influenciadores digitais, que vêm ganhando cada vez mais espaço e popularidade. Na parte das empresas, a influência da Inteligência Artificial no imaginário dos empreendedores pode ser comprovada pelo crescimento nas citações à OpenAI (criadora do ChatGPT), Nvidia (fornecedor de hardware conectado ao processamento de IA) e até para a Microsoft, uma das grandes investidoras na tecnologia da atualidade.

Curiosamente, se as empresas citadas são em grande maioria oriundas do Vale do Silício, é interessante observar que as personalidades listadas como referências são do mercado brasileiro. Principal executivo de SpaceX e Tesla, Elon Musk, teve cerca de metade das citações de Cristina Junqueira, do Nubank, por exemplo.

Listamos a seguir alguns dos nomes de mais destaque para os fundadores de startups participantes da Founders Overview 2024:

EMPRESAS



Google

A gigante norte-americana de tecnologia segue em alta entre os fundadores brasileiros, seja por suas soluções ou pela forma como seus times ajudaram a popularizar metodologias ágeis de desenvolvimento de produtos e negócios. Vale acompanhar a frente de IA da empresa e perceber o quanto ela pode entregar num campo cada dia mais concorrido.



Apple

Conhecida pelos produtos que se tornaram sonho de consumo, a Apple estabeleceu uma das marcas mais valiosas e influentes do mundo. Com uma forte ênfase em inovação e experiência do usuário, a empresa anunciou recentemente a integração de IA em seus sistemas operacionais.



Microsoft

Outra das empresas que ajudaram a posicionar os EUA como celeiro de inovação tecnológica para o resto do planeta. A Microsoft é um exemplo de expansão de atividades e hoje atua em diversos segmentos, de cloud a jogos, passando por hardwares, softwares e mais.



EMPRESAS



OpenAI

A companhia de pesquisa em inteligência artificial foi fundada em 2015 com a missão de garantir que a inteligência artificial beneficie toda a humanidade. A empresa se tornou conhecida por seus avanços em modelos de linguagem natural, como o GPT-3, dentre outros.



Amazon

Fundada por Jeff Bezos, a Amazon sempre teve uma gestão focada em execução e em cuidado ao cliente. Hoje a companhia é uma gigante do e-commerce, líder em serviços de computação em nuvem e vem investindo significativamente em entretenimento.



Nubank

A fintech brasileira é uma das principais referências para empreendedores no país. A empresa se destacou no mercado financeiro ao oferecer acesso e uma experiência de uso que desafiou os modelos tradicionais de bancos. A empresa é um dos símbolos de inovação no setor financeiro da América Latina.



PERSONALIDADES



Cristina Junqueira

É cofundadora do Nubank e tem se destacado como uma líder inovadora no setor financeiro, sendo reconhecida por sua capacidade de transformar desafios em oportunidades e por seu compromisso com a inclusão financeira.



Silvio Meira

É cientista da computação, empreendedor e professor. Meira é um dos fundadores do C.E.S.A.R (Centro de Estudos e Sistemas Avançados do Recife) e do Porto Digital, um dos maiores parques tecnológicos do país. Seu trabalho abrange desde a academia até o setor privado, promovendo a transformação digital e a cultura empreendedora.



Camila Farani

É uma investidora-anjo, empreendedora e palestrante brasileira, reconhecida por seu papel como investidora no programa Shark Tank Brasil. Camila cofundou a G2 Capital e é uma figura conhecida no ecossistema de startups no Brasil.

PERSONALIDADES



Pedro Waengertner

É um empreendedor, investidor e educador brasileiro, cofundador da ACE Ventures, uma das principais aceleradoras de startups da América Latina. Pedro é um entusiasta da inovação e do empreendedorismo, e se dedica a ajudar startups a crescerem e escalarem seus negócios.



Fabricio Bloisi

É fundador da Movable, um dos maiores grupos de tecnologia da América Latina, que inclui empresas como iFood e PlayKids, e CEO do Grupo Prosus (atual dono da Movable). Sob sua liderança, a Movable cresceu exponencialmente, destacando-se pela inovação e impacto no mercado de tecnologia e serviços digitais.

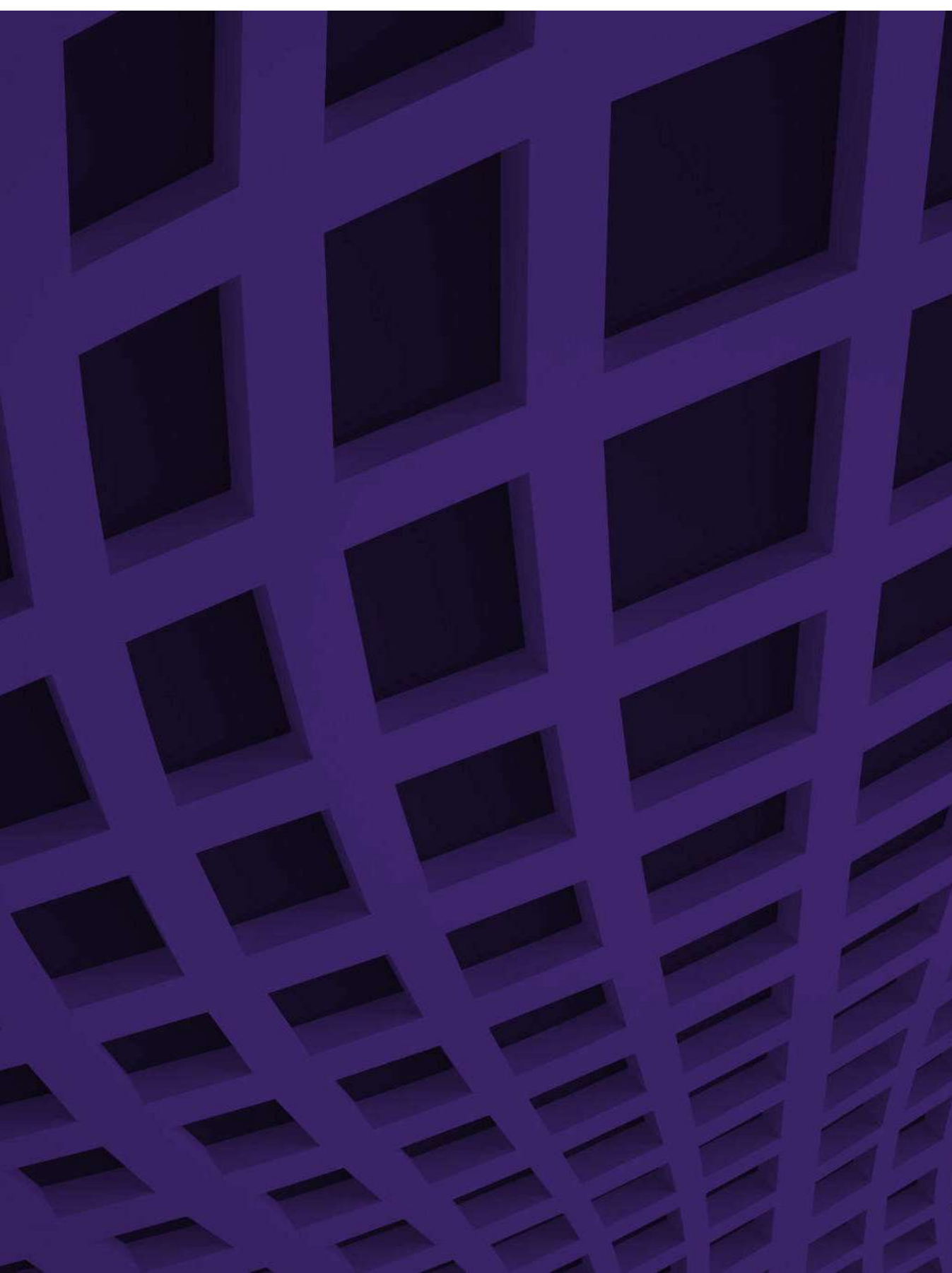


Elon Musk

É conhecido por sua influência significativa em diversas indústrias de tecnologia avançada. Co-fundador da PayPal, SpaceX e Tesla, Inc., Musk tem sido um pioneiro na popularização dos veículos elétricos e na exploração espacial comercial. Recentemente, ele adquiriu o Twitter — renomeando o serviço para X — e vem promovendo mudanças na rede social.



PRINCIPAIS INSIGHTS



O aumento de fundadores solo: uma das características que chamam atenção na análise dos dados da Founders Overview entre 2023 e 2024 é o aumento de fundadores que não possuem sócios. Entre as edições houve um crescimento de 21% para 32% dos fundadores que estão tocando suas startups de forma independente.

O fim do mito da garagem: tanto a faixa etária quanto as qualificações presentes nas pessoas que decidem empreender por aqui deixam claro que, no Brasil, empreendedor não é apenas para jovens. Pelo contrário, os brasileiros têm visão estratégica para entrar em cada um dos mercados que acessam e, uma parte considerável tem planos de crescer o negócio e vendê-lo no futuro (entre 5 e 10 anos).

Inteligência Artificial chegou para ficar: na visão dos empreendedores brasileiros, as ferramentas de IA já estão fazendo uma diferença relevante em seus negócios. Mais do que isso, há a percepção de grande parte desses empreendedores de que os investidores estão cada vez mais interessados por negócios IA-powered.



PRINCIPAIS INSIGHTS

Avanços e desafios em diversidade: a edição de 2024 demonstra um aumento relevante no número de mulheres founders em relação ao levantamento do ano passado. Além disso, há uma virada na base da formação dos fundadores pesquisados: pela primeira vez, há mais sócios que cursaram colégios públicos. Por outro lado, a concentração de startups no Sudeste e Sul ilustra o desafio do ecossistema de inovação e empreendedorismo de se desenvolver em todos os cantos do país de forma mais homogênea.

Acesso ao capital e vocação bootstrap: a dificuldade de levantar investimento ainda é apontada como principal dificuldade dos empreendedores brasileiros. Se há uma vocação bootstrap e de startups focadas em negócios B2B, a edição de 2024 só confirma que essas duas características devem se manter como tendência por um bom tempo no ecossistema nacional. Mais do que isso, essa dificuldade de acesso deve seguir influenciando a forma dos brasileiros empreenderem, com um foco gradativo em negócios B2B e com foco em resolver dores que seus fundadores sentiram/presenciaram no mercado corporativo.

Inteligência Artificial aliada da eficiência: mais da metade dos (51,5%) dos fundadores que não possuem sócios apontam que a Inteligência Artificial representa um aumento significativo no crescimento e eficiência de suas startups. A porcentagem é semelhante quando a pergunta é feita para fundadores que têm dois fundadores — e, de forma oposta, é menor quando se fala de startups com mais fundadores (4 ou 5 sócios).





Founders Overview 2024

Expediente 2024

Pedro Waengertner, Co-founder e CEO da ACE Ventures

Pedro Carneiro, Partner da ACE Ventures

Vitor Andrade, Head of Venture Capital na ACE Ventures

Paula Ricioli, Coordenadora de Marketing da ACE Ventures

Fernando Lopes, Designer da ACE Ventures

Keisi Soares, Analista de Marketing da ACE Ventures

Ithylla Lima, Analista de Marketing da ACE Ventures

Tiago Alcantara, Redator