

# PSI 3465

## Inovação em Engenharia

### **O que é uma Startup?**

### **Conceitos Básicos**

Departamento de Engenharia de Sistemas Eletrônicos

Com a colaboração do Dr Jose Augusto de Alencar Mendes Pereira

# Qual a definição de Startup?

**Startup** é uma organização temporária desenhada para pesquisar (desenvolver) um modelo de negócios repetível e escalável.

**Spin-off** - a startup (empresa-mãe) pode ter um “filho prodígio” (produto de destaque), fazendo com que os sócios entendam que seria mais útil centralizar as atenções nessa “joia emergente”, de forma desconectada da startup original. Aqui teremos então um **spin-off**.

As empresas **scale-ups** são aquelas que crescem com base em um modelo de negócio escalável. Isso significa que elas conseguem aumentar sua produtividade e melhorar seus resultados financeiros sem que seus custos cresçam no mesmo ritmo. Elas estão dentro do grupo de empresas de alto crescimento, ou seja, que **crescem 20% ao ano, por três anos consecutivos** (seja o crescimento de receita ou número de funcionários).

# O que é uma Startup?

- Startup é uma organização temporária desenhada para pesquisar (desenvolver) um modelo de negócios repetível e escalável.
- O objetivo principal da startup é **tornar-se** uma empresa;
- Startups **não** são versões menores de grandes empresas;
- **Startups fazem pesquisa.** Grandes empresas gastam a maior parte do tempo executando.

# Qual o problema das Startups?

- Importante **planejar** (muito) **antes**, estabelecendo o Plano de Negócios;
- Hoje sabemos que a maior parte das startups falham por **falta de clientes**;
- É fundamental começar pelo **desenvolvimento do clientes.**

# Principais Erros de uma Startup

# TOP 10 STARTUP MISTAKES



100

First Hits

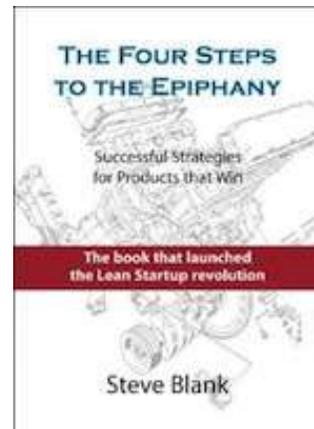
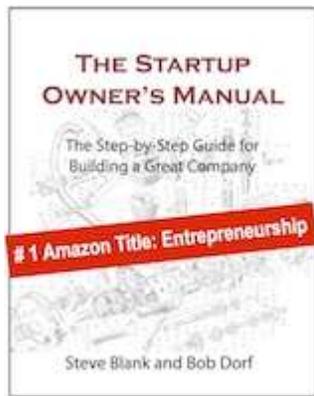
[www.100FirstHits.com](http://www.100FirstHits.com)

- 8. Spending Too Much Money 18 (2,1%)
- 9. Failing To Ask For Help 12 (1,4%)
- 10. Ignoring Social Media 6 (0,7%)

- 5. Not Having The Right Co-Founders 66 (7,9%)
- 6. Chasing Investors, Not Customers 45 (5,4%)
- 7. Not Making Sure You Have Enough Money 28 (3,3%)

# Lean Startup –Steve Blank

- **Steve Blank** é professor da Universidade de Stanford e pesquisador principal da *National Science Foundation* em Berkeley.
- É o criador do movimento *Lean Startup*, um autor e educador, transformado em empresário, que mudou a forma como as startups são construídas e como o governo dos EUA inovam.



Palestras de Steve Blank sobre gestão de Startups podem ser vistas em vídeos hospedados no site da Udacity  
<https://br.udacity.com/course/how-to-build-a-startup--ep245>

# Características de uma Startup

- **Negócios Repetível** - Deve ter um modelo de negócios repetível, ou seja, poder entregar o mesmo produto sem muitas adaptações e diferenciais para cada cliente.
- **Diferencial e Inovação** - É fundamental que a empresa startup tenha algum diferencial, algo inovador do que conhecemos o do que já existe no mercado.
- **Devem ser enxutas e flexíveis** - É importante que sejam enxutas e preparadas para mudar o seu produto/serviço ou modelo de negócio para adequar-se a necessidade dos clientes.
- **Escalabilidade** - Deve ter escalabilidade para poder crescer rapidamente sem a necessidade de exigir recursos humanos ou **financeiros na mesma proporção**.
- **Potencial para crescimento** - Tentar criar produtos ou serviços que possam ser utilizados por milhares (ou até milhões) de clientes e crescer continuamente.
- **Sonhar alto** - Deve ter a intenção de se tornar uma empresa de sucesso no futuro e pronta para melhorar o seu negócio ou produto.

# O que pode acontecer com uma Startup?

- Crescer e **tornar-se uma grande empresa** depois de encontrar um modelo escalável;
- Continuar modificando suas propostas originais (“pivotando”) **em busca de um modelo de negócios sustentável**;
- Encontrar o modelo **mas não crescer**;
- **Nunca encontrar um modelo de negócios e fechar a empresa!**

# Estágios de uma Startup

- 1º Hipótese - Começar com uma ideia inovadora;
- 2º Validação – Checar se existe cliente para a inovação;
- 3º Mão na massa – Transformar o projeto em realidade.
- 4º Negócio- Entrar no mercado e entregar o produto aos primeiros clientes.
- 5º Escala - Ser repetível e crescer.

- **Fatores Fundamentais**

- Identificar Oportunidade / Nicho
- Verificar se existe o Público Alvo (= cliente)
- Implantar Marketing e Canal de Vendas (Newsletter; Domínio, Blog, etc...)
- Buscar Investimento
- **Desenvolver** Boa Gestão
- E-book Gratuito: Passo a Passo para Criar Uma Startup".  
[barbara@startse.com.br](mailto:barbara@startse.com.br)

# PRINCIPAIS PONTOS a serem considerados para a criação de uma StartUp\*:

- Certifique-se que você tem o que é preciso para ser um empreendedor;
- Conheça a fundo seu público-alvo;
- Estude e teste estratégias de marketing que funcionem para sua startup;
- Tenha seu *pitch* na ponta da língua;
- Valide seu negócio antes de procurar investimento;
- Não se acomode!

\*Segundo o site: [www.startese.com.br](http://www.startese.com.br)

# Plano de Negócio x Modelo de Negócio

- **Plano de negócio** é o conjunto de informações necessárias para confirmar se o negócio é viável economicamente detalhando custos e despesas do empreendimento
- **Modelo de negócio** detalha como todas as peças do seu plano de negócio são interconectadas. O conceito de modelo de negócio se tornou mais popular depois criação da Planilha CANVAS.

# Ferramentas Gratuitas para Empreendedores

- **Similar Web** - Faz pesquisa com o nome de sua empresa e com seus concorrentes.
- **Startup Equity Calculator** - Ajuda a definir a participação de cada sócio na startup.
- **Note & Point** - Modelos de apresentação que representa o seu negócio
- **Attach** - Lista de startups famosas que juntas valem ~US\$ 100 Bilhões
- **MailChimp** - **Correio eletrônico** mais barato do que Adwords ou Facebook ads
- **Trello** - Gerenciamento de projeto e organização de tudo o que é preciso para gerenciamento de sua empresa.
- **Google Alerta** - Apareceu em algum lugar da internet, será avisado por e-mail.

# Exemplos de StartUp

# StartSe - Silicon Valley

O Vale do Silício é a região mais inovadora do planeta. De lá, surgiram grandes tecnologias (como computador pessoal, smartphone) e empresas gigantes (Facebook, Google e Apple). E a região está na dianteira para muitas das tecnologias mais inovadoras que existem: como realidade virtual e carros autônomos.

## **SILICON VALLEY LEARNING EXPERIENCE**

Uma semana de imersão no ambiente mais inovador do planeta

### **Discussões**

Diálogos serão promovidos, debates serão feitos e trocas de experiência.

### **Workshops**

Professores de UC Berkeley irão realizar workshops interativos e dinâmicos. Steve Blank inclusive

### **Mentorias**

Sessões de mentorias irão ajudá-lo a desenvolver projetos, construir pitches e apresentá-los a investidores.



# Google Campus de São Paulo e as Fintechs

- O Google Campus de São Paulo recebe em 2017 o primeiro grupo de startups da América Latina para o Campus Exchange Latam Fintech, programa imersivo para aceleração de startups do mercado de serviços financeiros.
- As startups terão acesso a conteúdos customizados, sessões de mentoria com especialistas do Google e conexão com os principais setores que estão transformando o setor no Brasil.

- *Fintech é o segmento das startups que criam inovações na área de serviços financeiros, com processos baseados em tecnologia.*

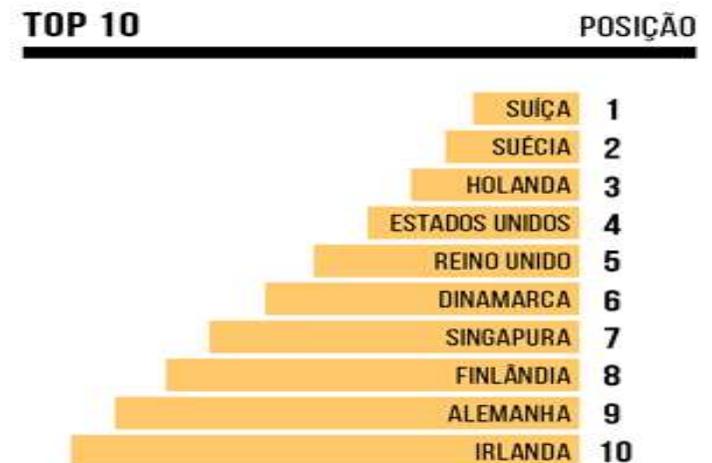


# Economias Inovadoras

- Suíça e Suécia investem em toda a cadeia de inovação tendo instituições de pesquisa, capital humano e infraestrutura de boa qualidade.
- São países que têm excelentes universidades com parcerias robustas com o setor privado

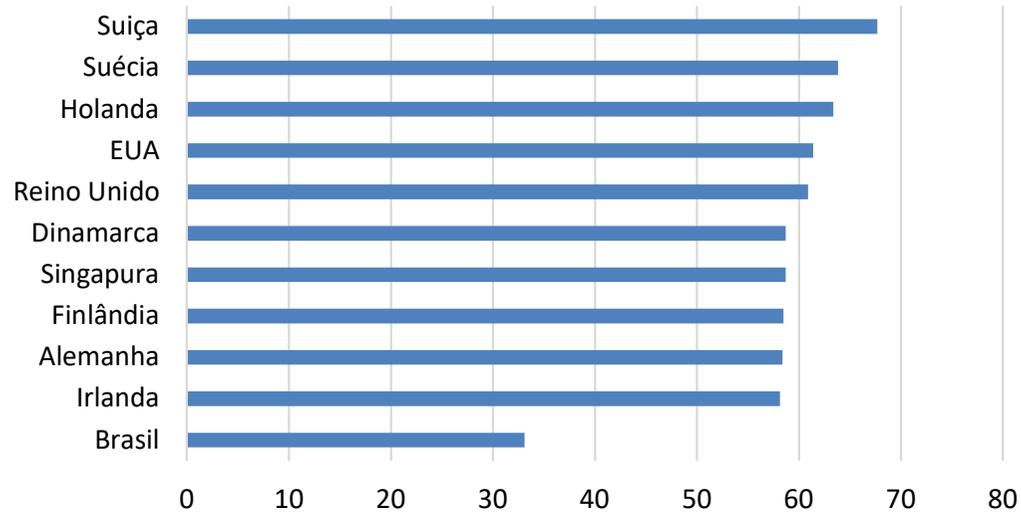
## As economias mais inovadoras

Ranking de 140 países divulgado no Global Innovation Index 2017

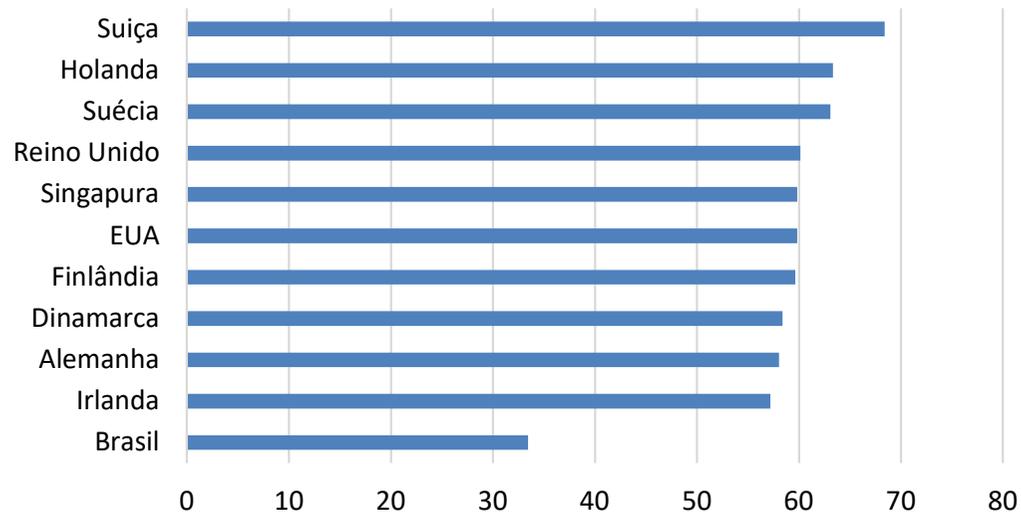


# Global Innovation Index

## Global Innovation Index 2017

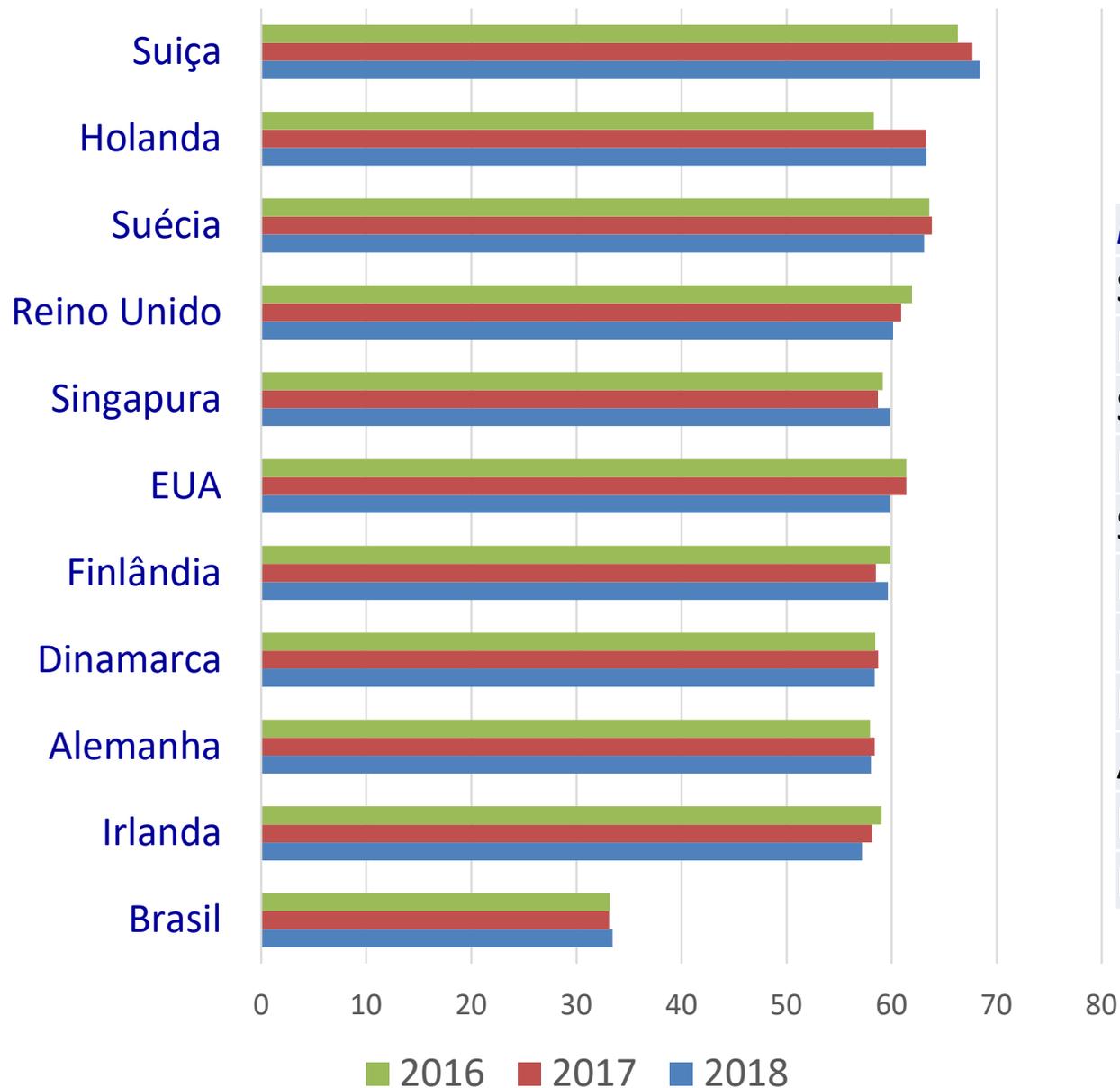


## Global Innovation Index 2018



# Global Innovation Index

Global Innov Index 2018 e 2017



<i>País</i>	<i>2018</i>	<i>2017</i>	<i>2016</i>
Suíça	68,4	67,69	66,28
Holanda	63,32	63,26	58,29
Suécia	63,08	63,82	63,57
Reino Unido	60,13	60,89	61,93
Singapura	59,83	58,69	59,16
EUA	59,81	61,4	61,4
Finlândia	59,63	58,49	59,9
Dinamarca	58,39	58,7	58,45
Alemanha	58,03	58,39	57,94
Irlanda	57,19	58,13	59,03
Brasil	33,44	33,1	33,19

# O que é uma *Spin-off*?

Uma *spin-off* é o nome dado à **criação de uma nova empresa** através de outra empresa já existente, deixando de pertencer a esta última.

Este termo serve tanto para definir os passos iniciais, a experiência, assim como a empresa pela origem da mesma.

No entanto, é possível chamar *spin-off* a uma empresa que foi criada através **de outra que já existe**, ou quando é criada um nova empresa através de uma **universidade ou instituto de investigação**.

# *Spin-off* empresarial

É quando a nova empresa **nasce através de outra empresa já existente.**

Normalmente boas ideias de negócio ou produtos que nascem dentro de uma empresa de sucesso **podem** ser sufocadas pelo tamanho da empresa.

Estas novas empresas possuem um bom produto ou uma boa ideia. No entanto, para vencer no mercado precisam se separar da empresa onde foram criadas de forma **a atrair capital, investidores ou poder concorrer no mercado** sob uma marca forte.

# *Spin-off* acadêmico

É quando a nova empresa nasce no seio de **centros universitários ou institutos de investigação.**

São novidades recentes ou ainda ideias de negócio que não foram testadas, e contam com o apoio de linhas de financiamento ou programas de apoio.

É um bom meio de ajuda para a criação ou crescimento de novas startups.

# *Motivos para criar uma Spin-off*

Convém saber mais além do nome ou dos produtos da nova empresa. É necessário saber exatamente **quais são os motivos** que levam empreendedores a lançar uma nova *spin-off* mesmo com o mercado cheio de concorrência:

- **Retenção de talento** – Essencialmente trata-se de não deixar os melhores empregadores saírem da empresa, de converter esses profissionais em sócios ou responsáveis por novos projetos empresariais.

- **Novos nichos de negócio** – Ao criar uma nova empresa é possível encontrar novas oportunidades. Este é o risco que o empreendedor do projeto tem que assumir para continuar em frente e tornar-se num sucesso.

# *Motivos para criar uma Spin-off*

**Melhor gestão** – Existem organizações que consideram que é possível gerir melhor estando mais perto, em unidades menores. Assim, quando uma filial cresce de tamanho sofre um processo de formulação, de forma a separar-se em partes menores, mais fáceis de gerir.

**Estratégia financeira** – É importante captar fundos para uma determinada unidade de negócios, sem que os investidores sejam também acionistas da empresa principal. Esta é uma forma de conseguir o capital necessário e de manter a nova empresa sob uma gestão claramente diferente, que pode ditar o seu sucesso mais facilmente, pois existem novas ideias e uma vontade clara de vencer.

# O que é uma *Scale-up*?

Elas são responsáveis pela geração de **50% dos novos empregos** no Brasil.

As **empresas scale-ups** são aquelas que crescem com base em um modelo de negócio escalável.

Isso significa que elas conseguem *aumentar sua produtividade e melhorar seus resultados financeiros* **sem que seus custos cresçam no mesmo ritmo.**

Elas estão dentro do grupo de empresas de **alto crescimento**, ou seja, que **crescem 20% ao ano, por três anos consecutivos** (seja o crescimento de receita ou número de funcionários).

# Crescimento sustentável de uma *Scale-up*

Para ser uma empresa *scale-up*, não basta apresentar um ritmo de crescimento acelerado, **é preciso ser um modelo de negócio sustentável.**

Por exemplo, uma empresa de bebidas pode se beneficiar de um grande evento, como Olimpíadas, para alavancar seu crescimento pelos próximos anos, mas isso não a caracteriza como uma empresa *scale-up*. Isso porque depois que o fator externo for retirado da equação, será insustentável manter o ritmo de crescimento e de resultados.

Em uma empresa *scale-up*, o crescimento se dá porque seu modelo de negócios **é sustentável** e apresenta essa **oportunidade de escalabilidade em si** como, por exemplo, o caso do Uber.

Há, também, uma diferenciação no perfil do empreendedor, que no caso das *scale-ups* é um profissional que **se importa com o impacto que a organização tem na sociedade.** Há um sentimento de retribuir a ajuda que recebeu durante a sua jornada empreendedora.

# Principais mitos sobre as *Scale-up*

É importante entender que *scale-ups* não são necessariamente empresas grandes, na verdade, em sua maioria, **são pequenas e médias empresas** (PMEs). Outra característica é que elas costumam **ser mais jovens do que as outras empresas**, o que não significa que elas são novas. No Brasil, essas organizações **têm, em média, 13 anos de atividade.**

Ser uma empresa *scale-up* é um estágio de seu ciclo de vida. Elas **não, necessariamente, manterão o mesmo ritmo de crescimento** por toda sua história. Uma organização *scale-up* pode atingir um nível de estabilidade, perdendo a característica fundamental desse tipo de empresa.

# Principais mitos sobre as *Scale-up*

Outro mito em relação às *scale-ups* é sobre a natureza das suas atividades. Acredita-se que elas pertencem, majoritariamente, à indústria *high-tech*, mas a verdade é que não há regra.

Existem empresas *scale-ups* nas áreas de varejo, construção civil, transporte. São os mais variados setores espalhadas por diversas cidades, não só no sudoeste do País.

Apesar de serem responsáveis **pela geração de 50% dos novos empregos no País**, o estudo sobre empresas *scale-ups* ainda é incipiente e não há muitos trabalhos acadêmicos que se dediquem a decifrar suas características.