



Desafios dos empreendedores brasileiros

eNdeavor
BRASIL

Apoio


Neoway
BUSINESS SOLUTIONS

Parceria resultado TIC

J.P.Morgan

Introdução

O Brasil está passando por uma de suas mais agudas crises econômicas da história. Mais do que nunca, os empreendedores podem e precisam ser parte fundamental da solução, ajudando o país a recuperar a rota de crescimento e desenvolvimento.

Para que eles possam cumprir seu papel, atingindo o máximo de seus potenciais, é essencial que uma série de amarras sejam eliminadas do ambiente empreendedor brasileiro, começando pelos desafios que os próprios empreendedores definem como mais urgentes no dia a dia das suas empresas.

Por isso a Endeavor quis entender quais são os maiores desafios dos empreendedores brasileiros e o que eles fazem para resolvê-los. Quais são suas aspirações para o futuro do negócio? A pesquisa foi aplicada pelo Datafolha com quase 1.000 empreendedores a frente de empresas com diferentes níveis de performance, e o resultado você confere a seguir.

Especial TICs: A Endeavor, em parceria com o J.P. Morgan, também desenvolveu um recorte especial da pesquisa para o setor de Tecnologia da Informação e Comunicação (TICs), com foco específico no desafio de gestão de pessoas.

Índice

Os grupos de empreendedores analisados	7
Sumário Executivo	11
Na crise ou fora dela, Empreendedores que crescem mais, sonham grande.....	17
Desafios: O que mais dói para o empreendedor brasileiro.....	31
Gestão de pessoas: O desafio que mais dói para os empreendedores.....	37
Olhando os desafios mais a fundo.....	45
Vencendo os desafios: Troca de experiências e apoio.....	61
Especial Setor TICs.....	89
Sobre o estudo.....	109
Realizadores.....	117

Os grupos de empreendedores analisados



Empreendedores Gerais

A grande maioria dos empreendedores brasileiros é representada neste grupo. Foram 534 entrevistas com empreendedores a frente de empresas com crescimento em número de funcionários de até 40% no acumulado dos últimos 3 anos. As empresas desse grupo decresceram, em média, 16,8% nesse período, em número de funcionários

Empreendedores de Alta Performance

São os empreendedores do levantamento do Datafolha cujas empresas têm crescimento superior a 40% nos últimos 3 anos. Foram 270 entrevistas com empreendedores a frente de empresas que crescem aceleradamente. Esse grupo cresceu, em média 89% nesse período, ou cerca de 30% ao ano, em número de funcionários. É estimado que a maioria dessas empresas não consiga manter seu ritmo de crescimento para os próximos anos.

Empreendedores de Alto Impacto

São empreendedores a frente das empresas que mais crescem - e por mais tempo - do que qualquer outro grupo da pesquisa. Foram 31 entrevistas com empreendedores apoiados pela Endeavor. O crescimento em faturamento do grupo de empresas é de 39% ao ano, desde a sua seleção, há quase 5 anos, em média

Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC)

Para o capítulo especial sobre o setor de Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC), foram feitas 162 entrevistas com empreendedores desse setor, além de um levantamento qualitativo. As empresas pesquisadas tiveram um decréscimo médio de -4,91% nos últimos 3 anos, em números de funcionários. Como são empresas de tecnologia, que podem empregar grandes investimentos em automação, uma ligeira redução no número de seus empregados não necessariamente é acompanhada de uma queda na média do faturamento desse grupo.

Sumário executivo

A Endeavor, por meio de levantamento do Datafolha com quase 1.000 empreendedores, identificou que empreendedores a frente de empresas que crescem mais e por mais tempo tendem a encarar a crise de forma diferente daqueles que lideram empresas que não crescem tanto ou que decrescem.

Crise: quem cresce continuamente está mais focado no que acontece dentro da empresa.

Os empreendedores responderam a seguinte pergunta: “Entre 0% e 100%, o quanto a crise e quanto a competência da sua empresa influenciam os resultados da sua empresa? ”.

Os Empreendedores Gerais acreditam que a crise influencia mais seus resultados do que a competência da empresa. Entre os Empreendedores de Alto Impacto, a visão é oposta. Isso mostra que os que crescem mais e por mais tempo dão menos importância para a crise e mais importância para o que acontece no dia a dia do negócio.

Os Empreendedores Gerais, em média, afirmaram que a crise influencia em 60% os resultados da empresa, contra 40% de influência da competência da empresa. Já os empreendedores de Alto Impacto, em média, declaram que a crise influencia 43% dos seus resultados, contra 57% de competência da empresa.

A visão de futuro para a empresa ajuda a determinar seu presente

Enquanto a maior parte dos Empreendedores Gerais (46%) querem com seu negócio apenas garantir uma renda própria ao longo dos anos, os Empreendedores de Alta Performance responderam que querem ter a maior e melhor empresa do setor (52%). Entre os Empreendedores de Alto Impacto, essa afirmação é quase unânime: 84% querem ter as maiores e melhores empresas do setor. Ou seja, empreendedores que planejam ter as maiores e melhores empresas do país crescem mais do que aqueles que veem a empresa apenas como uma garantia de fonte de renda.

Gestão de pessoas é a maior dor para qualquer empreendedor

O desafio é geral: Gestão de pessoas é o maior desafio dos empreendedores (média de dor de 6,7, no geral – numa escala de 1 a 10). Quanto mais a empresa cresce, mais esse desafio cresce junto: a média de dor do grupo de Alto Impacto é 7,4 – a maior do estudo. Nesse tema, formar lideranças é a principal dor apontada pelos empreendedores (média no geral de 6,8).

Ações de desenvolvimento de lideranças são pouco aplicadas

Porém, ações para o desenvolvimento de lideranças são aplicadas apenas por 64% dos empreendedores no geral. Essa é a segunda prática de RH menos usada nas empresas, de um total de 11 pesquisadas. Se os empreendedores querem ter melhores líderes nos seus times, precisarão investir mais no preparo dos seus gestores.

Quem não cresce sente mais burocracia

Os problemas jurídicos e de ambiente regulatório são grandes para todos os grupos de empreendedores, mas são especialmente mais significativos para aqueles que não crescem (Empreendedores Gerais deram nota média de 6,5 para burocracia – a maior entre os grupos). O mesmo pode ser visto na questão da CLT, um problema grande para um em cada três empreendedores Gerais, enquanto que entre o grupo de Alto Impacto só foi citado por um em cada quinze empreendedores.

Quem mais cresce sente mais falta de capital

Os que crescem mais e por mais tempo sentem mais dores na falta de crédito e investimentos, importantes para continuarem crescendo (média de dor de 6,5 entre o grupo de Alto Impacto - a maior entre os grupos). Ou seja, os Empreendedores de Alto Impacto sentem menos problemas de burocracia e estão mais preocupados com os desafios de crescimento, como o acesso a capital.

Apesar da prática de discutir desafios ser quase uma unanimidade, grande parte dos empreendedores ainda se sente sozinho na gestão

A grande maioria dos empreendedores costuma discutir seus desafios com outras pessoas: 9 em cada 10 empreendedores da pesquisa afirmam que discutem os desafios dos seus negócios, por exemplo com funcionários e outros empreendedores. Mesmo assim, quase 40% dos Empreendedores Gerais declaram que se sentem sozinhos na gestão das suas empresas. Aparentemente, desabafar não está sendo suficiente. Um reforço está no fato de que apenas 52% dos empreendedores gerais utilizam mentores - alguém com mais experiência e que

já passou por desafios parecidos - que poderiam ajudar com conhecimento prático e lições para que o empreendedor erre menos no caminho. Dos que não usam, metade não sabe como procurar ou com quem falar.

Na seção especial de TICs, práticas de gestão de pessoas são acima da média, mas contratar ainda é desafio

A Endeavor, em parceria com a JPMorgan Foundation, realizou um levantamento especial para o setor de Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC), focado especialmente nos desafios da área em gestão de pessoas. Foi possível descobrir que boas

práticas de RH são mais aplicadas no setor do que no geral (média de 77%, contra 73%, respectivamente), contrariando a visão de que empresas de TICs são “mais frias” e mais focadas na produção técnica. Boas práticas de RH ajudam a diminuir um desafio intenso na área: contratação, causada sobretudo pela falta de experiência de parte dos candidatos, como pôde ser comprovado no levantamento qualitativo com empresas do setor.



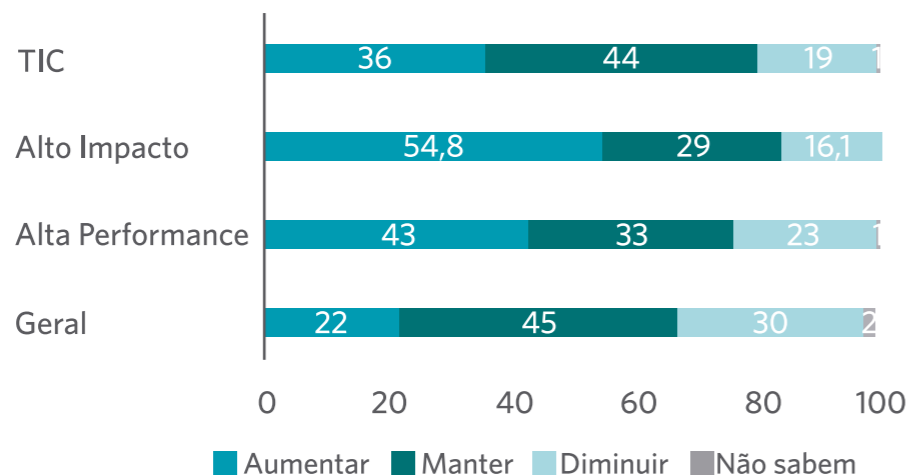
Na crise ou fora dela,
Empreendedores que mais
crescem são também os que
sonham mais alto.

A visão de futuro do empreendedor tem uma relação direta com o ritmo de crescimento de suas empresas.

No curto prazo, não é surpresa que o otimismo dos Empreendedores de Alto Impacto também seja grande. Sobre a perspectiva de geração de empregos até o fim de 2016, a maioria deles (54,8%) espera aumentar o número de funcionários da empresa.

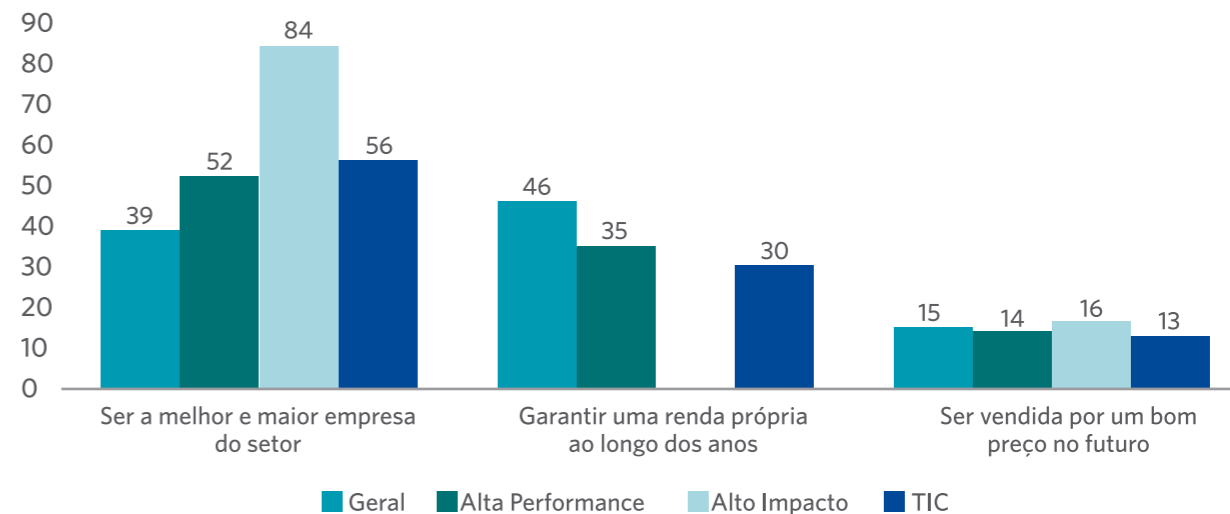
Entre o grupo de Empreendedores Gerais, apenas 22% dizem o mesmo.

Em 2016, você espera aumentar, manter ou diminuir o número de funcionários da sua empresa, em relação a 2015? (%)



No longo prazo, é possível notar uma grande diferença entre os grupos. A maioria dos empreendedores brasileiros, representados pelo grupo de Empreendedores Gerais, espera que no futuro suas empresas sejam apenas uma fonte de renda (46%). Para os grupos de Alta Performance e Alto Impacto, suas empresas estão sendo planejadas para serem as maiores e melhores dos seus setores (52% e 84%, respectivamente). Isso significa que ou seja, a visão do empreendedor quanto ao futuro do seu negócio tem uma relação direta com o ritmo de crescimento de suas empresas.

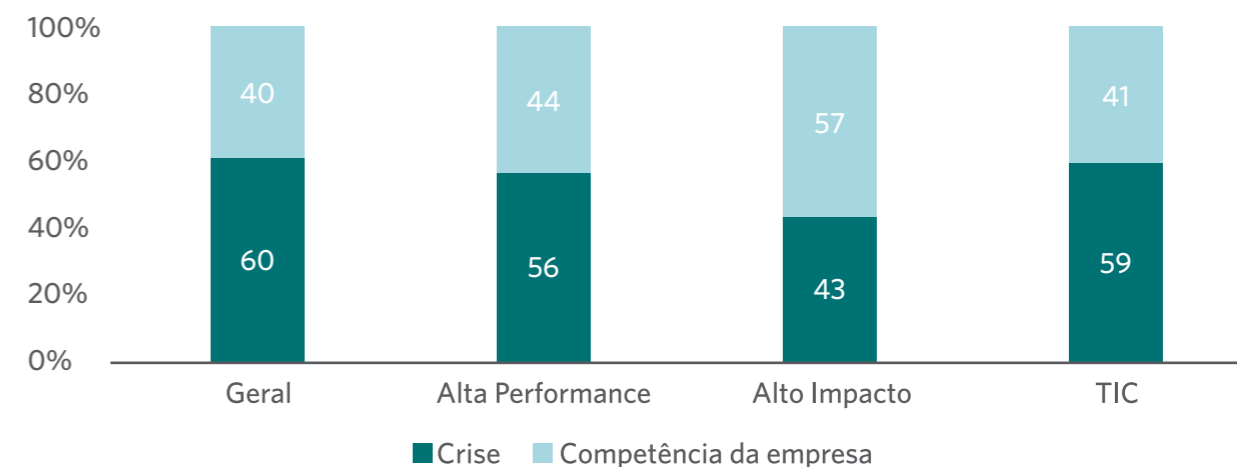
Qual é o seu maior objetivo para o futuro da sua empresa? (%)



Empreendedores que crescem mais e por
mais tempo culpam menos a crise

Na crise, o receio com o cenário econômico do país está tomando conta da maioria dos Empreendedores Gerais. Segundo eles, a crise influenciará 60% dos resultados das suas empresas, enquanto a competência da empresa será responsável apenas pelos outros 40%. Já para os Empreendedores de Alto Impacto, o resultado é oposto: eles acreditam que seus resultados são gerados principalmente pela competência das suas empresas. Ou seja, culpam menos a crise pelos seus resultados.

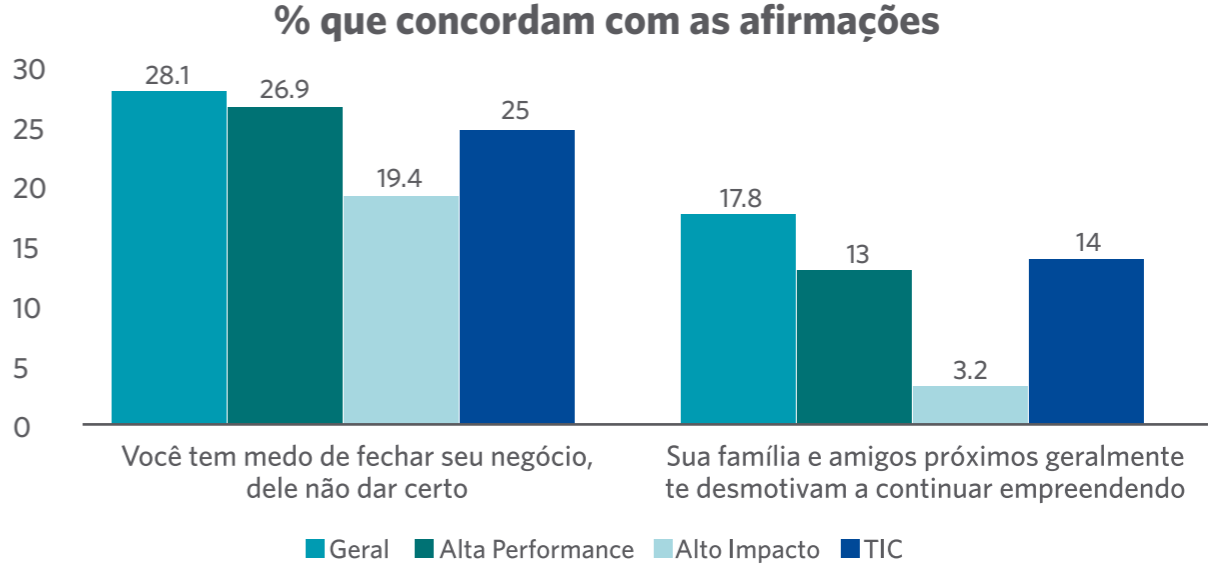
Entre 0% e 100%, o quanto a crise e a competência da sua empresa estão influenciando os resultados da sua empresa? (médias)



Apesar da crise, medo de fechar o
negócio não assusta os empreendedores
brasileiros.

Para todos os grupos, o medo de fechar o negócio, mesmo em tempos de crise, é pequeno: poucos empreendedores dizem que sentem medo dele não dar certo. Ou seja, empreendedores são majoritariamente otimistas!

A grande maioria deles também não sente oposição da família e amigos ao negócio, chegando a uma taxa altíssima de 96.8% dos empreendedores de alto impacto que não concordam com esta afirmação.



Desafios: O que mais dói para o empreendedor brasileiro





Empreender é encarar desafios dos mais variados tipos. Todo dia, empreendedores precisam priorizar sua infindável lista de demandas. Não são poucos os que se perdem nessa rotina e acabam tendo que “apagar incêndios” com frequência.

A boa notícia é que geralmente os desafios de um empreendedor são os mesmos de milhões de outros. Isso faz com que empreendedores e organizações de apoio possam focar suas ações nessas maiores demandas. Nesse estudo, empreendedores de todo o país e um grupo selecionado de empreendedores apoiados pela Endeavor foram questionados sobre o quanto cada um dos 10 tipos de desafios das

empresas geram dores de cabeça no dia a dia dos seus negócios.

Os resultados mostram que, geralmente, **todos os empreendedores, independentemente da performance da empresa, costumam ter maior nível de dor nos mesmos temas**, com algumas exceções, vistas a seguir.

A forma como cada um desses temas é trabalhado em cada empresa, com certeza, varia. Mas essa homogeneidade ajuda empreendedores e organizações de apoio a priorizarem ações e gastarem mais energia nos temas mais comuns.

Médias das notas de dor de 1 a 10 para cada uma das categorias:	Geral	Alta Performance	Alto Impacto	TIC
Gestão de pessoas	6.7	7.1	7.4	6.6
Gestão financeira	6.5	6.3	6.6	5.9
Jurídico e regulação: contratos e processos e complexidade dos impostos	6.5	6.2	5.6	6.2
Inovação: criação e/ou melhoria dos produtos e processos	6.2	6.0	6.3	6.4
Marketing e vendas: marca, ponto de venda, precificação, satisfação do cliente	6.1	5.7	7.0	6.4
Operações e processos: estoque, controle de qualidade e/ou custos operacionais	6.0	6.2	6.3	5.6
Estratégia: falta de visão, de foco e/ou de gestão de metas	5.8	5.2	5.1	5.4
Infraestrutura: tecnologia, engenharia e/ou segurança nas instalações	5.5	5.4	5.4	4.8
Acesso a crédito ou investimentos?	5.4	6.0	6.5	5.7
Governança corporativa: problemas com sócios, conselheiros e/ou familiares na empresa	3.8	3.2	4.3	3.4
Média	5.9	5.7	6.0	5.6

A ordem dos desafios é dada pela média das notas de dor dos Empreendedores Gerais.

% de empreendedores que consideram o maior desafio da empresa:	Geral	Alta Performance	Alto Impacto	TIC
Jurídico e regulação: contratos e processos e complexidade dos impostos	20	16	3,2	17
Gestão de pessoas	18	24	22,6	16
Marketing e vendas: marca, ponto de venda, precificação, satisfação do cliente	11	5	22,6	10
Acesso a crédito ou investimentos?	11	18	19,4	18
Gestão financeira	10	10	9,7	11
Inovação: criação e/ou melhoria dos produtos e processos	9	8	6,5	16
Estratégia: falta de visão, de foco e/ou de gestão de metas	6	5	3,2	5
Governança corporativa: problemas com sócios, conselheiros e/ou familiares na empresa	6	2	3,2	1
Operação e processos: estoque, controle de qualidade e/ou custos operacionais	5	7	9,7	3
Infraestrutura: tecnologia, engenharia e/ou segurança nas instalações	4	5	0	1

A ordem dos desafios é dada pela porcentagem de Empreendedores Gerais que consideram aquele desafio como o maior da empresa

Gestão de pessoas: O desafio que mais dói para os empreendedores



1º Gestão de Pessoas:

Empresas são, antes de mais nada, feitas por pessoas. Ter um bom time é o primeiro passo para que qualquer negócio cresça e gere impacto.

Talvez seja por isso que todos os grupos de empreendedores pesquisados colocaram esse dilema, como o que mais dói, resultado já apontado em 2013, na Pesquisa Empreendedores Brasileiros, feita pela Endeavor. É possível perceber que o desafio de gente cresce junto com a empresa: Empreendedores em Geral deram nota média 6,7, enquanto os de Alto Impacto responderam com média de 7,4.

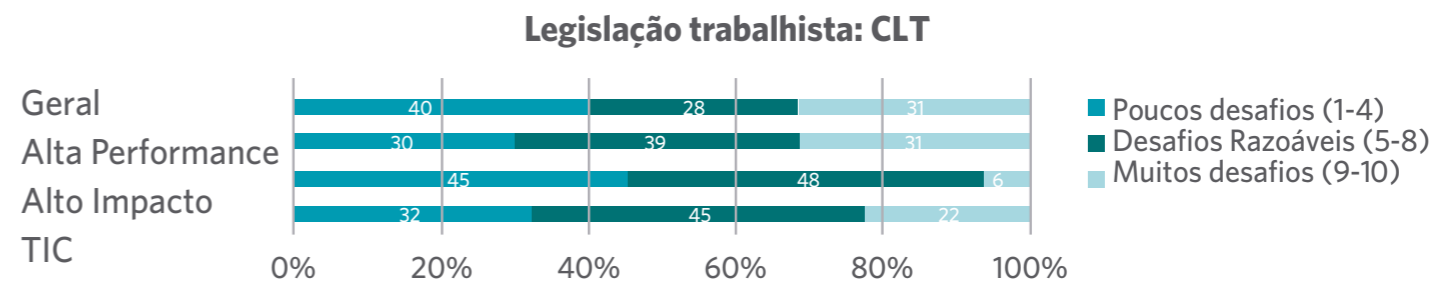
GESTÃO DE PESSOAS	Geral	Alta Performance	Alto Impacto	TIC
Média de dor (1 a 10)	6,7	7,1	7,4	6,6
É o maior problema da empresa	18%	24%	23%	16%

EM GESTÃO DE PESSOAS (Médias de 1 a 10)	Geral	Alta Performance	Alto Impacto	TIC
Desenvolvimento de lideranças	6.8	6.8	8	6.7
Legislação trabalhista: CLT	6.3	6.1	5	5.9
Seleção e recrutamento	6.2	6.3	7.2	6
Capacitação da equipe	6.2	6.0	7.4	5.8
Remuneração, benefícios e incentivos	6.2	5.7	7	5.9
Cultura organizacional: missão, visão e valores pouco absorvidos	6.2	6.1	6	5.8
Falta de motivação ou disciplina dos colaboradores	5.7	5.7	4.6	5.2
Retenção de funcionários	5.3	5.2	5.2	4.9

Desenvolver lideranças é o principal desafio da área para todos os tipos de empreendedores, sendo ainda mais dolorido para os Empreendedores de Alto Impacto. Porém, ações de desenvolvimento de lideranças são as ferramentas de gestão menos aplicadas pelas empresas, com exceção de plano de carreira, que também é uma boa ferramenta de preparo de líderes. Se quiserem mudar esse cenário, as empresas precisarão investir mais nessas boas práticas. As médias ao fim da tabela sintetizam esse resultado. Porém, essas boas práticas, aparentemente precisam ser aplicadas com mais eficiência nas empresas, já que os desafios de pessoas são enormes.

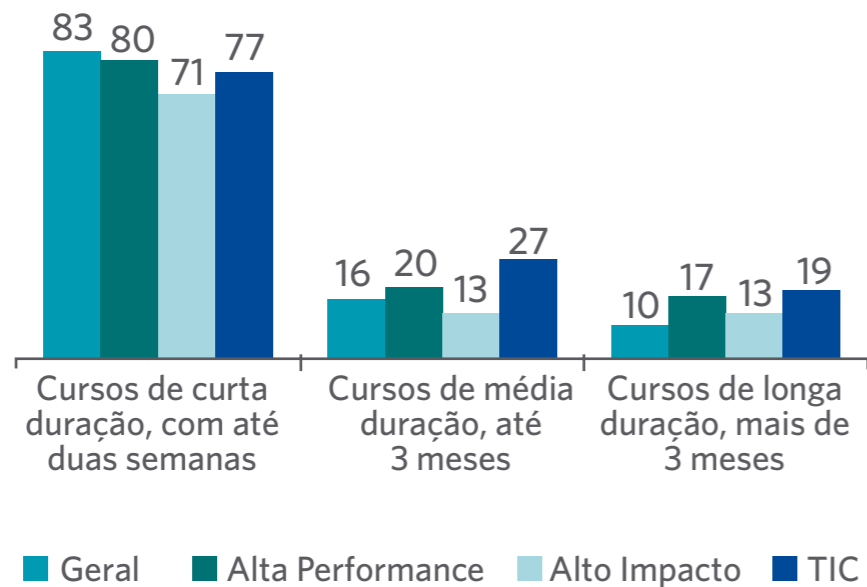
% de empreendedores que afirmam ter:	Geral	Alta Performance	Alto Impacto	TIC
Canais de comunicação entre liderança e demais colaboradores	86	86	90	89
Ações de melhoria do clima organizacional	85	87	81	87
Feedbacks periódicos entre gestores e colaboradores	81	83	74	89
Remuneração variável	81	83	77	77
Confraternizações periódicas	79	72	77	87
Processos seletivos que levam em conta compatibilidade do candidato com a cultura da empresa	77	73	74	82
Avaliações comportamentais e de competências	71	76	74	75
Premiações para funcionários que entregam resultados acima da média	68	66	65	70
Cultura organizacional documentada e comunicada	66	66	58	72
Ações de desenvolvimento de lideranças	64	62	52	67
Plano de carreira	47	44	23	47
Média	73	73	68	77

As regras da CLT foram apontadas como o segundo maior obstáculo em gestão de pessoas pelos Empreendedores Gerais. Porém, enquanto muitos empreendedores deram notas altas para esse desafio, grande parte deles também declararam exatamente o oposto: lidar com as regras da CLT não é um problema significativo. Entre os Empreendedores de Alto Impacto, esse é um problema ainda menor. Ao que parece, quem cresce mais sente menos problemas com as regras trabalhistas.



Contratar profissionais e formar um time capacitado são o terceiro e quarto maiores desafios encontrados em gestão de pessoas. Apesar da maioria dos empreendedores declarar que costuma realizar capacitações do seu time, elas geralmente são de curto prazo para 80% dos empreendedores. Investir em capacitações mais longas após a contratação pode ser uma alternativa para formar um time mais preparado.

Duração das capacitações (%)



O boom da internet foi herói para uns e vilão para outros. A LojasKD aproveitou a oportunidade e deu adeus às suas lojas físicas. Em 2003, as 4 lojas de móveis de Nelso, primo de Thiago Fiorin, enfrentavam dificuldades – o mercado quase não crescia e a margem de lucro diminuía cada dia mais. Thiago entrou no negócio com a promessa de que a internet transformaria essa realidade e criou um e-commerce. Em 5 anos, as vendas online se tornaram a principal fonte de renda da LojasKD. Em 9, a única.

Em pouco tempo, a empresa tradicional se transformou em uma startup. E isso tem tudo a ver com a gestão de pessoas! Thiago explica: “A antiga organização, de dono e funcionários, foi substituída pela administração similar às empresas digitais, com departamentos e gestores, com remuneração variável e mudança da cultura interna, em que todos agora assumem o negócio como próprio, com envolvimento e participação”. A forte cultura organizacional, a comunicação com os funcionários e outros incentivos que o negócio oferece são grandes diferenciais da LojasKD, que fazem com que os colaboradores queiram permanecer ali e crescer junto com a empresa.

Hoje, o recado de Thiago é claro: o quanto mais cedo o empreendedor investir nas pessoas, mais cedo o sucesso virá!

Olhando os desafios mais a fundo



Gestão de pessoas é o que mais dói para qualquer tipo de empreendedor. Para a maioria dos demais desafios dessa pesquisa, é possível perceber essa mesma tendência de dores comuns.

Porém, alguns desafios se destacam para um determinado tipo de empreendedor. É o caso dos desafios ligados a Burocracia (jurídico e regulação), que são mais doloridos para os Empreendedores Gerais (p 50).

Para Empreendedores de Alto Impacto, os desafios de Marketing e Vendas (p 53) e Acesso a Crédito e Investimentos (p 57) são bem mais preocupantes

do que para os outros empreendedores. Para quem cresce continuamente, aumentar sua base de clientes e obter recursos para a expansão das operações são prioridades que fazem sentido.

A partir da próxima página, em cada seção de desafios, é possível visualizar sub-desafios de cada área, dados a partir das respostas dos Empreendedores Gerais, que representam a maioria dos empreendedores. Apenas os empreendedores que deram notas extremas (9 e 10) em cada sub-desafio são contabilizados.



2º Gestão Financeira:

Na crise, o dia a dia financeiro da empresa passa a preocupar ainda mais os empreendedores. Talvez isso explique o motivo de que todos os grupos pesquisados têm notas de dor parecidas para esse desafio. Além disso, também em todos os grupos, um em cada dez empreendedores da pesquisa diz que esse é o maior desafio da sua empresa. Para os Empreendedores Gerais que consideraram esse o maior desafio da sua empresa (10%), o reflexo da inflação mais alta pode ser visto: 48% deles sentem que seus custos estão aumentando acima da receita. Os típicos problemas da área, como fluxo de caixa, também aparecem.

GESTÃO FINANCEIRA	Geral	Alta Performance	Alto Impacto	TIC
Média de dor (1 a 10)	6,5	6,3	6,6	5,9
% que consideram o maior problema da empresa	10	10	9,7	11

Gestão Financeira - % que possuem desafios extremos com:	Geral
Custos aumentando acima da receita	48
Capital de giro e fluxo de caixa	24
Planejamento orçamentário	22
Contabilidade e auditoria	17



Depois de servir ao exército como tenente por três anos e trabalhar em diversas consultorias de negócios no Brasil e na Inglaterra, Vitor Torres achou que era a hora de ter sua própria empresa. Foi aí que o empreendedor da Contabilizei sentiu na pele o quanto as regras confusas e a enorme papelada podem atrapalhar a vida de quem quer ter um negócio próprio no país, ainda mais em se tratando da contabilidade.

Fazer a gestão financeira de uma empresa requer mais do que conhecimentos técnicos e um bom contador, também é preciso ter paciência para as etapas longas, as altas taxas e os processos confusos e off-line. Percebendo a oportunidade de automatizar um processo arcaico, ao lado do sócio Fabio Bacarin, fundou a Contabilizei.

O modelo apostou em fornecer todos os serviços de um escritório de contabilidade tradicional – cuja contratação é obrigatória segundo a legislação brasileira –, mas na nuvem e com maior transparência. Os clientes tem acesso a relatórios em tempo real e ainda contam com o suporte de contadores online, tudo isso por um valor bem mais em conta do que os escritórios de contabilidade convencionais.

Com isso, a Contabilizei consegue atender até 60 vezes mais MPEs que uma firma comum e gerar uma economia de até 90% em serviços contábeis, facilitando a vida de empreendedores. Dessa forma, eles mantêm suas empresas saudáveis financeiramente, mas ainda têm tempo de focar no que importa: fazê-las crescerem!

3º Jurídico e regulação (contratos e processos e complexidade dos impostos):

Que a burocracia é um dos maiores desafios do país, sobretudo para empreendedores, todos já sabem. Para reforçar: um em cada cinco Empreendedores Gerais citam esse como o maior desafio das suas empresas. Mas, apesar da burocracia ser a mesma para todos, os Empreendedores de Alto Impacto, os que mais crescem na pesquisa, acreditam que a burocracia não é o maior obstáculo do negócio e focam suas preocupações em outras áreas. Apenas 3,2% deles dizem que esse é o maior desafio das suas empresas.

JURÍDICO E REGULAÇÃO	Geral	Alta Performance	Alto Impacto	TIC
Média de dor (1 a 10)	6,5	6,2	5,6	6,2
% que consideram o maior problema da empresa	20	16	3,2	17

Jurídico e regulação - % que possuem desafios extremos com:	Geral
Regime e regulação tributários	60
Processos trabalhistas	41
Processos passivos, exceto trabalhistas	26
Contratos	5



O maior sonho da grande maioria das pessoas facilmente se transforma em pesadelo quando os custos e prazos pré-estabelecidos para execução da obra deixam de ser atendidos - algo comum em um mercado extremamente dependente de mão-de-obra pouco qualificada e com baixos níveis de industrialização. Construindo em prazos até 6 vezes menores do que a construção convencional, reduzindo os desperdícios em até 90% e as emissões de CO2 em até 80%, a Tecverde - inspirada na tecnologia woodframe - desenvolveu um modelo construtivo que permite oferecer casas de alto padrão, entregues em no máximo 3 meses, do jeitinho que o cliente sempre sonhou.

Se o problema que Beto Justus, Caio Bonatto e Lucas Maceno resolvem é facilitar a vida do cliente, transformando o sonho da casa própria em algo simples e rápido, o governo não fez questão de facilitar a deles. Quando a Tecverde teve acesso a uma linha de investimentos atrelada a inovação, provar que o negócio era inovador e o projeto de alto impacto foi o menor dos desafios. A maior preocupação estava nas garantias, na documentação dos proprietários das garantias, na documentação dos sócios da empresa proprietária das garantias, na documentação dos cônjuges dos sócios da empresa proprietária das garantias. Assinaturas e mais assinaturas, registros em cartórios no Paraná, Santa Catarina e São Paulo, inúmeras certidões - que no menor problema, levam meses serem regularizadas.

O resultado? Meses depois do investimento aprovado, os sócios ainda não conseguiam acessar a quantia que os permitia investir e inovar ainda mais. Quando todos os documentos estavam regularizados, Caio, Lucas e Beto suspiraram aliviados, mas sem descansar, afinal todo dia é dia de enfrentar uma nova fila de cartório para o empreendedor brasileiro.

4º Inovação (criação e/ou melhoria dos produtos e processos):

Os desafios da área de inovação são mais significativos para o setor de TIC (que possui a maior média de dor e a maior proporção de empreendedores que consideram esse o maior desafio da sua empresa). Inovação, portanto, é um assunto mais presente nas e presas de tecnologia. Porém, o Brasil se encontra na 70ª posição entre 141 países no Global Innovation Index*, um ranking mundial de inovação entre países. Isso mostra que o desafio de inovação é grande para todos os setores da economia – e que deveria receber mais atenção dos empreendedores.

INOVAÇÃO	Geral	Alta Performance	Alto Impacto	TIC
Média de dor (1 a 10)	6,2	6,0	6,3	6,4
% que consideram o maior problema da empresa	9	8	6,5	16

Inovação - % que possuem desafios extremos com:	Geral
Pesquisa e desenvolvimento de novos produtos e serviços	28
Monitoramento de resultados da inovação	19
Cultura de inovação	23
Proteção das inovações	23

*<https://goo.gl/jrcf2g>

5º Marketing e vendas (marca, ponto de venda, precificação, satisfação do cliente):

Empreendedores de Alto Impacto são os que mais se preocupam com desafios ligados a marketing e vendas. Um em cada cinco Empreendedores de Alto Impacto classificam esse como o maior desafio da sua empresa. Observando os sub-desafios que os Empreendedores Gerais mais destacaram, a satisfação do cliente aparece como o principal ponto de atenção deles e em seguida o trabalho de divulgação. Isso demonstra que os maiores sub-desafios estão ligados a retenção e geração de novos clientes.

MARKETING E VENDAS	Geral	Alta Performance	Alto Impacto	TIC
Média de dor (1 a 10)	6,1	5,7	7	6,4
% que consideram o maior problema da empresa	11	5	22,6	10

Marketing e vendas - % que possuem desafios extremos com:	Geral
Satisfação dos clientes	37
Divulgação dos produtos e serviços	28
Gestão da marca	25
Precificação	26
Pontos de venda e distribuição	14

6º Operações e processos (estoque, controle de qualidade e/ou custos operacionais):

Logo após o desafio de Marketing e Vendas, surge o de Operações e Processos, em 6º. Ter uma operação eficiente, com processos claros e bem pensados, garante a qualidade dos produtos e, por consequência, a satisfação do cliente, o maior obstáculo identificado na 5ª posição.

Nos sub-desafios apontados pelos Empreendedores Gerais, dá para ver que os empreendedores podem ter problemas extremos em várias situações, incluindo o próprio controle e monitoramento dos processos.

OPERAÇÕES E PROCESSOS	Geral	Alta Performance	Alto Impacto	TIC
Média de dor (1 a 10)	6,0	6,2	6,3	5,6
% que consideram o maior problema da empresa	5	7	9,7	3

Operações e processos - % que possuem desafios extremos com:	Geral
Controle e monitoramento dos processos e custos do negócio	18
Logística	18
Gestão de qualidade do produto/serviço	17
Gestão de estoque	17
Compras e fornecedores	12

*A base de respondentes para esse bloco de respostas é reduzida (pouco menos de 30 casos).

7º Estratégia (falta de visão, de foco e/ou gestão de metas):

Empreendedores de Alto Impacto sentem menos desafios com a sua estratégia do que os demais grupos da pesquisa. Isso pode indicar que, por ter uma estratégia mais bem definida para os próximos anos, esses empreendedores estão mais seguros quanto aos planos que traçaram. Essa tese é reforçada seguindo os maiores sub-desafios de estratégia considerados extremos pelos Empreendedores Gerais: Dificuldade na estratégia de crescimento (24%) e em novos produtos (22%).

ESTRATÉGIA	Geral	Alta Performance	Alto Impacto	TIC
Média de dor (1 a 10)	5,8	5,2	5,1	5,4
% que consideram o maior problema da empresa	6	5	3,2	5

Estratégia - % que possuem desafios extremos com:	Geral
Dificuldade na expansão e estratégia de crescimento	24
Estratégia para novos produtos e segmentos	22
Falta de foco e de visão de médio a longo prazo	14
Falhas na implementação da estratégia	10
Gestão e desdobramento de metas	3

8º Infraestrutura (tecnologia, engenharia e/ou segurança nas instalações):

Problemas de infraestrutura na empresa costumam não preocupar tanto os empreendedores quanto outras situações. Mas manter instalações funcionando bem pode gerar mais eficiência para as empresas, mesmo no curto prazo. Portanto, não deve ser uma área que negligenciada pelos empreendedores. Espaços apertados (35%) e a segurança dos trabalhadores (31%) são os principais problemas de infraestrutura dos Empreendedores Gerais.

INFRAESTRUTURA	Geral	Alta Performance	Alto Impacto	TIC
Média de dor (1 a 10)	5,5	5,4	5,4	4,8
% que consideram o maior problema da empresa	4	5	0	1

Infraestrutura - % que possuem desafios extremos com:	Geral
Dimensão do espaço de trabalho	35
Segurança das instalações	31
Infraestrutura e Tecnologia da Informação	23
Localização do espaço físico	16

*A base de respondentes para esse bloco de respostas é reduzida (pouco menos de 30 casos).

9º Acesso a crédito e/ou investimentos:

Para crescerem, as empresas na maioria das vezes precisam de recursos externos, seja por meio de crédito ou investimento. Faz todo sentido que Empreendedores de Alto Impacto surjam como os que mais sentem dor nesse desafio. Praticamente um em cada cinco empreendedores do grupo afirma que esse é o maior problema da empresa. Recursos públicos e falta de garantias para a tomada de crédito são os principais obstáculos identificados pelos Empreendedores Gerais nessa área.

ACESSO A CRÉDITO E/OU INVESTIMENTOS	Geral	Alta Performance	Alto Impacto	TIC
Média de dor (1 a 10)	5,4	6	6,5	5,7
% que consideram o maior problema da empresa	11	18	19,4	18

Acesso a crédito e/ou investimentos - % que possuem desafios extremos com:	Geral
Captar recursos públicos	69
Falta de garantias para tomada de crédito	41
Convencer investidores a escolher sua empresa	28
Contato com investidores	34
Definição da melhor forma de captar recursos	21

10º Governança corporativa (problemas com sócios, conselheiros e/ou familiares na empresa):

Governança corporativa é o 10º maior desafio identificado na pesquisa, com notas de dor bem abaixo dos demais desafios. Esse é o tipo de desafio que pode acontecer de repente em qualquer empresa que não tenha apenas um dono. Mas quando o problema vem, ele costuma ocupar boa parte das preocupações dos empreendedores. Familiares e a sucessão das lideranças nas empresas são os sub-desafios mais citados pelos Empreendedores Gerais.

GOVERNANÇA CORPORATIVA	Geral	Alta Performance	Alto Impacto	TIC
Média de dor (1 a 10)	3,8	3,2	4,3	3,4
% que consideram o maior problema da empresa	6	2	3,2	1

Governança corporativa - % que possuem desafios extremos com:	Geral
Problemas com familiares no negócio	40
Sucessão de lideranças	31
Problemas e conflitos com sócios	30
Acordos de acionistas e investidores	11
Formação e gestão de conselhos	5

*A base de respondentes para esse bloco de respostas é reduzida (pouco menos de 30 casos).



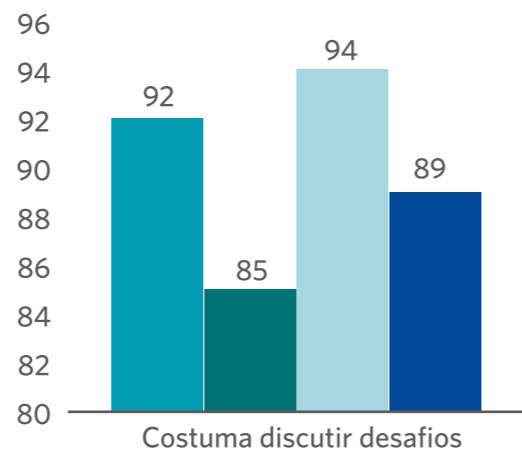
Vencendo os desafios: Troca de experiências e apoio



A maioria dos empreendedores brasileiros compartilha seus desafios, mas grande parte ainda se sente sozinho na gestão.

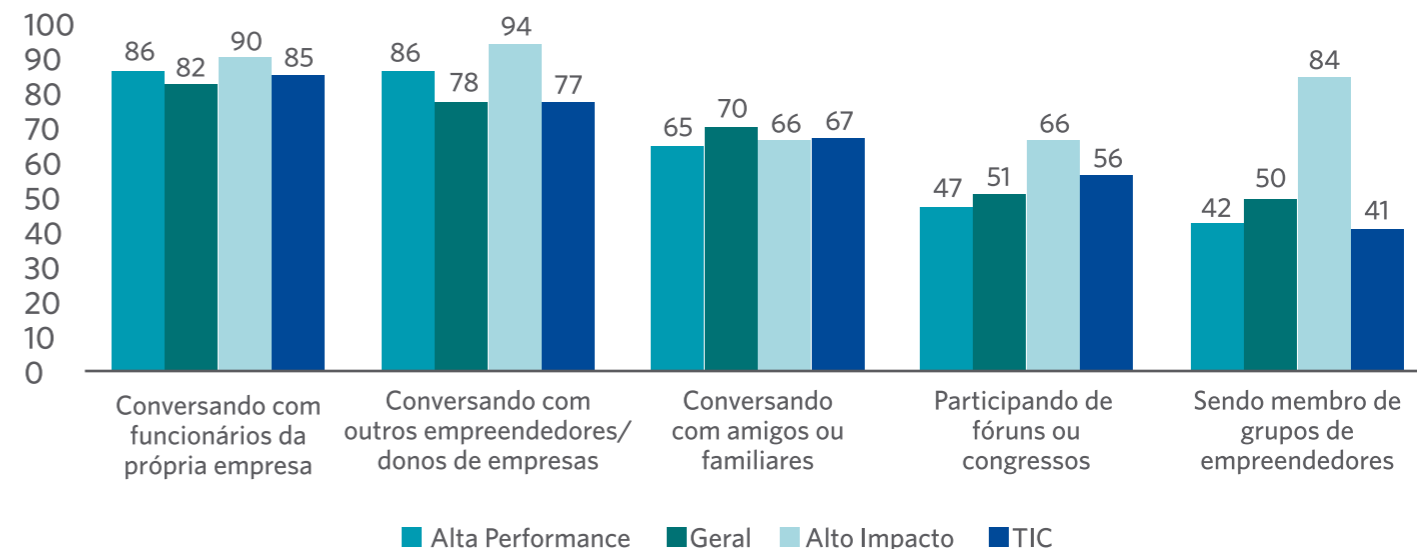
Para vencer os desafios apresentados, é necessário que os empreendedores sejam apoiados por instituições, grupos de empreendedores, funcionários, amigos e familiares. A boa notícia é que, na hora que os desafios aparecem, eles não hesitam em conversar com outras pessoas a respeito. Afinal, esse pode ser o primeiro passo para achar soluções inovadoras para o negócio. A grande maioria deles faz isso praticamente com todos os grupos com que tem contato.

Você costuma discutir desafios do seu negócio? (%)



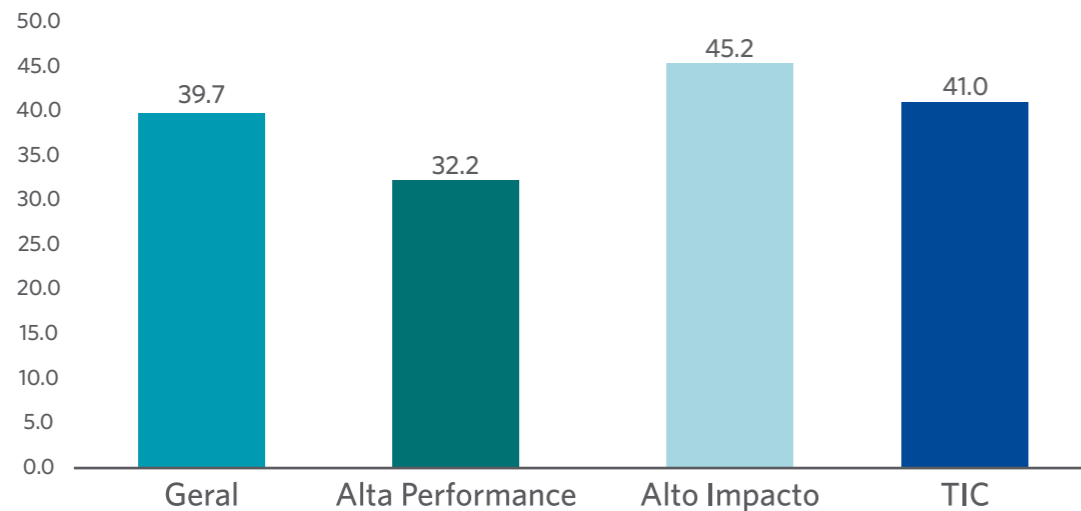
- Alta Performance
- Geral
- Alto Impacto
- TIC

Se sim, como costuma discutir? (%)



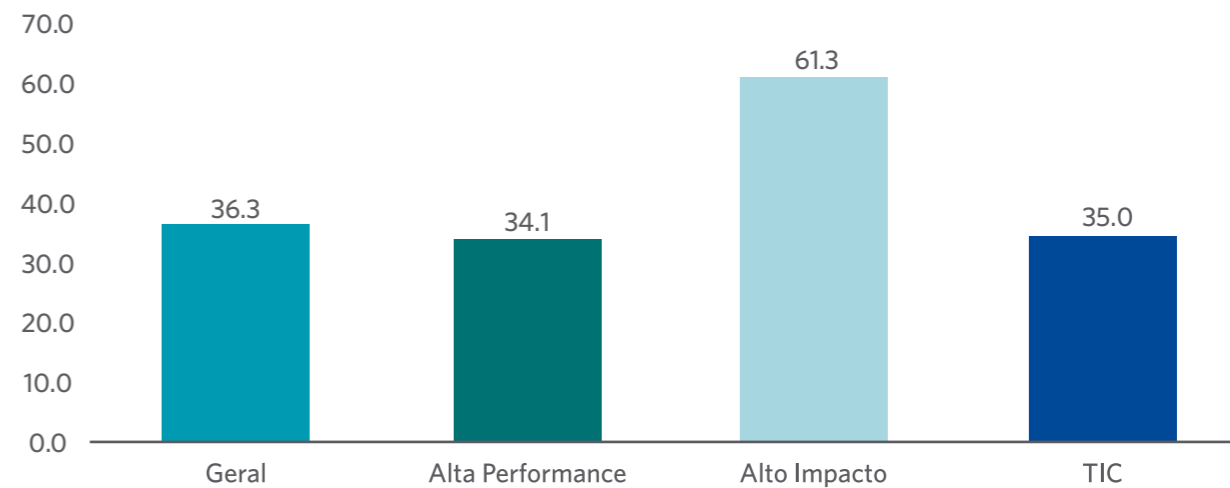
Porém, mesmo que a grande maioria discuta os desafios do dia a dia do negócio, 39,7% dos empreendedores comuns se sentem sozinhos na gestão das suas empresas. Ao que parece, para que as discussões desses desafios gerem bons resultados, a qualidade dessas trocas precisa aumentar. A falta de profundidade também deve atingir os Empreendedores de Alto Impacto, já que 45,2% dizem sofrer da mesma solidão. Quanto mais a empresa cresce, menor é o número de pessoas mais experientes com que o empreendedor pode contar para conversar com profundidade e encontrar respostas para seus dilemas. “O topo é solitário” é uma expressão que se encaixa no resultado desse grupo.

Você se sente sozinho na gestão da sua empresa?



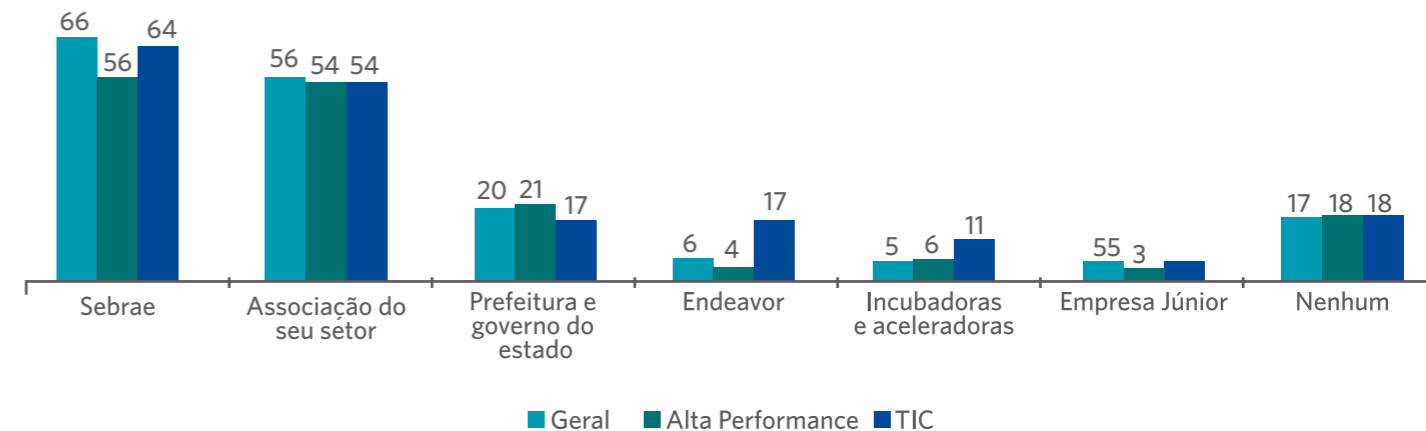
Outro fato que colabora para a percepção dos Empreendedores de Alto Impacto é que eles também são o grupo que mais sente que não consegue equilibrar a vida pessoal da profissional, justamente por dedicarem muito tempo para o negócio.

Você sente que não consegue equilibrar vida pessoal e profissional, pois a empresa consome muito tempo da sua vida?



Além de buscar ajuda conversando com seus grupos, o empreendedor também pode buscar instituições de apoio. O Sebrae é a instituição mais procurada (66% entre Gerais), seguido de perto pelas associações setoriais (56% para Gerais). Mesmo assim, um em cada cinco empreendedores não busca ajuda de nenhuma instituição. Isso reforça a ideia de que as instituições de apoio não conseguem apoiar uma parcela significativa dos empreendedores.

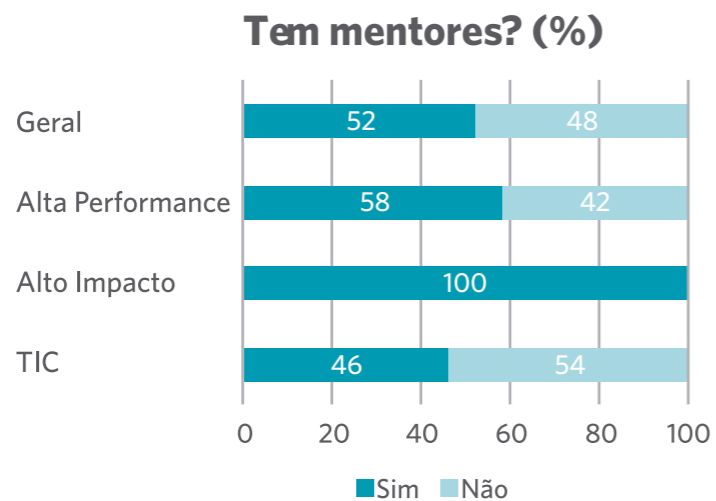
Em quais instituições já procurou ajuda? (%)



*Para essa questão, a base de Alto Impacto não foi questionada, com o objetivo de não enviesar os resultados gerais.

Quase metade dos empreendedores
não fazem mentorias

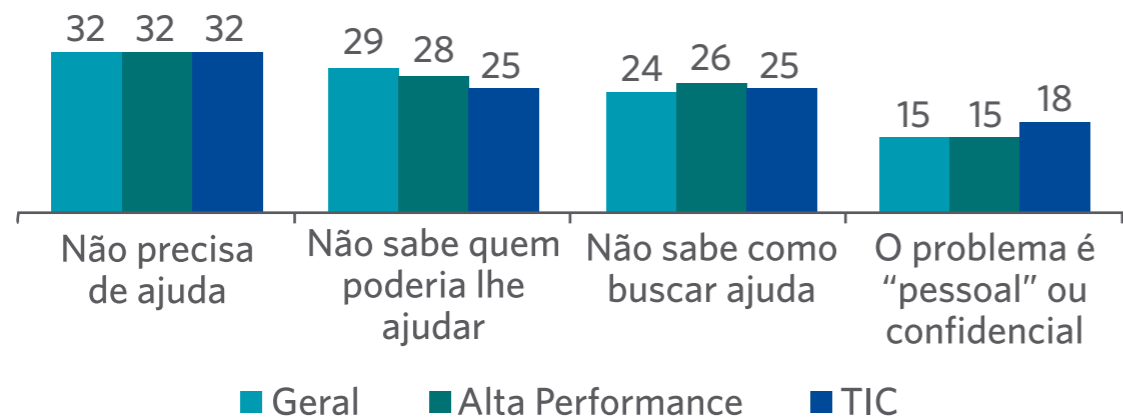
Outra forma de buscar ajuda para resolver os desafios dos empreendedores está no contato direto e contínuo com mentores - alguém com mais experiência e que já passou por desafios parecidos, que ajuda de forma voluntária com conhecimento prático e lições para que o empreendedor erre menos no caminho. Todos os Empreendedores de Alto Impacto deste estudo são apoiados pela Endeavor, e portanto recebem ajuda de mentores periodicamente. Já entre o grupo de Empreendedores Gerais e de Alta Performance, apenas pouco mais da metade afirma que possui algum tipo de mentor.



Dentre os empreendedores que não fazem mentorias, mais da metade afirma não saber como encontrar um mentor.

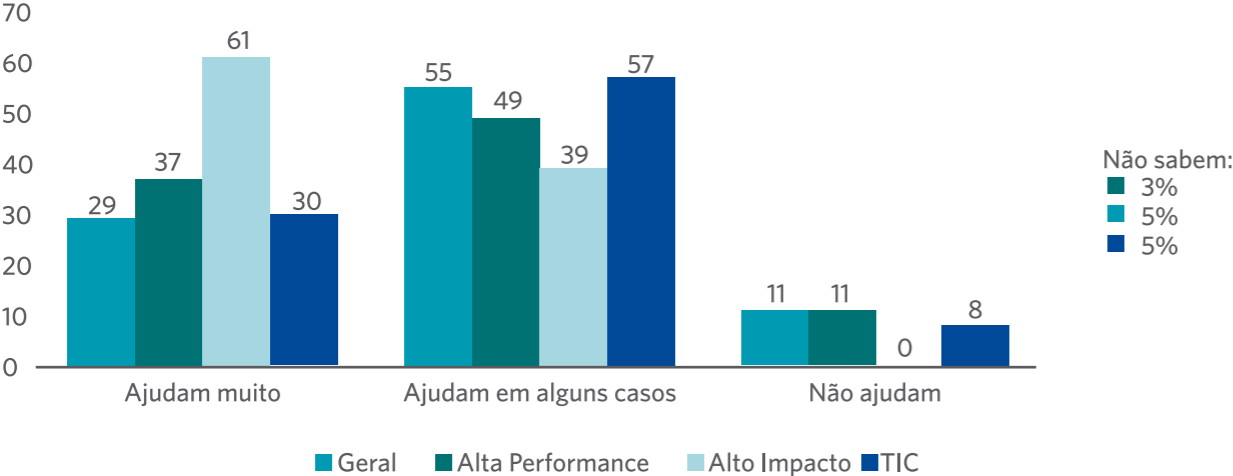
Entre todos os grupos de empreendedores que dizem não ter mentores, metade deles em média afirma que não sabem quem poderia ajudar ou como buscar ajuda. Um em cada três empreendedores pesquisados pelo Datafolha responderam que não precisam de ajuda de mentores, e outros 15% disseram que seus problemas são confidenciais, ou seja, para esse grupo, a prática de mentorias – as reuniões entre mentores e empreendedores – não são necessárias ou não tem valor.

Qual o motivo para não ter mentores? (%)



Entre os Empreendedores Gerais que possuem mentores, apenas 29% deles dizem que esse apoio os ajudam muito. Porém, quem tem bons mentores e cresce mais garante: mentores não cobram, mas são muito valiosos. Entre os Empreendedores de Alto Impacto, 61% deles acreditam que mentores os ajudam muito. Mentores podem trazer uma visão de crescimento de longo prazo para os empreendedores - algo essencial para que haja mais Empreendedores de Alto Impacto nos próximos anos. É preciso, então, valorizar e facilitar a prática de mentorias.

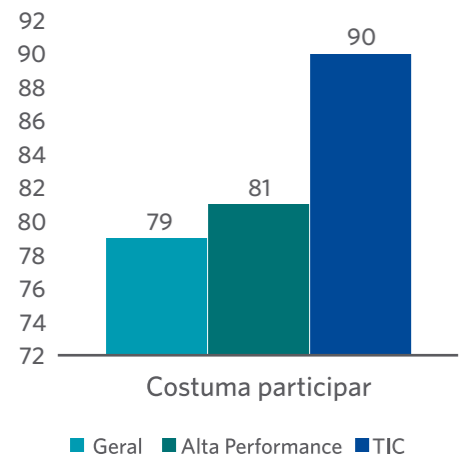
Mentores te ajudam nos desafios da sua empresa? (%)



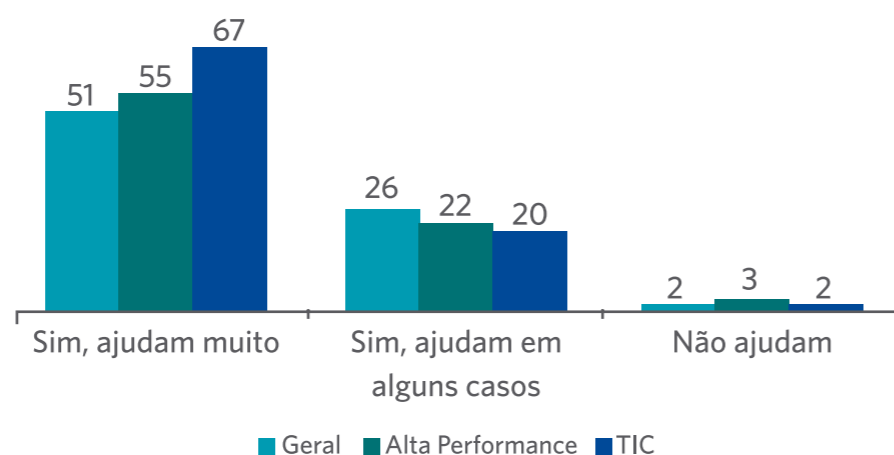
Frequentar eventos é unanimidade entre
empreendedores e eles garantem:
faz a diferença.

Para enfrentar desafios, é preciso ter, além de esforço, inspiração para criar soluções criativas. O resultado desse estudo mostra que os empreendedores brasileiros sabem disso: pelo menos 8 em cada 10 empreendedores pequenos e médios costumam participar de eventos de inspiração. A maioria dos que participam acreditam que eles ajudam muito.

Você costuma participar de eventos ou assistir a conteúdos de inspiração, como palestras, textos ou vídeos? (%)



Esses conteúdos te ajudam? (%)



*Para essa questão, a base de Alto Impacto não foi questionada, com o objetivo de não enviesar os resultados gerais.



Mais do que networking qualificado, os eventos promovem capacitação para assuntos mais genéricos e também bem específicos da rotina da empresa. É o lugar em que os empreendedores captam as grandes sacadas, descobrem o que tem sido feito de bom e o que é referência no mercado, além de conhecerem pessoas com interesses em comum. É consenso entre os empreendedores brasileiros: frequentar eventos ajuda e muito no dia a dia do negócio.

Melhor do que aproveitar esses momentos de interação, é quando o empreendedor percebe que o mercado em que atua não possui um grande evento específico para seu segmento. Foi assim que Eric Santos e seus sócios, da Resultados Digitais, empresa de Santa Catarina que oferece automação de Marketing Digital para pequenas e médias empresas, criaram o RD Summit. O evento tinha como proposta trazer o conteúdo qualificado sobre as tendências de marketing e vendas que existiam fora do Brasil para os brasileiros, algo inexistente por aqui.

Em poucas edições, o RD Summit se tornou o maior e mais completo evento do tipo na América Latina, reunindo cerca de 5 mil pessoas em dois dias de imersão em marketing digital, conexões, insights de negócios e entretenimento. Mais do que posicionar a marca da Resultados Digitais como referência no setor, o evento também contribuiu para criar um ecossistema de marketing digital no Brasil, melhorar o relacionamento com os clientes e, principalmente, a percepção da empresa como a principal do seu setor no país.



Especial Setor Tecnologia da Informação e Comunicação

J.P.Morgan

Os desafios dos empreendedores TICs

A massificação da Internet rápida e acessível está possibilitando que cada vez mais empresas e setores se reinventem, melhorando produtos e serviços com mais tecnologia. É nesse cenário que se torna inegável que empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação (TICs) terão cada vez mais relevância para qualquer economia. Ainda mais para o Brasil, que tem grande déficit tecnológico em comparação aos países mais desenvolvidos.

Além de patrocinar este capítulo, a JPMorgan Chase Foundation, em parceria com a Endeavor, está apoiando 35 empresas do setor TIC com alto potencial de impacto por meio do programa Promessas JPMorgan Chase Foundation,

que oferece o aconselhamento e o suporte de uma rede de mentores altamente qualificada para a identificação e solução de seus principais desafios de gestão. Os empreendedores apoiados também estão exercendo um papel crucial de giveback: contribuíram com insights para a criação de um curso de especialização para alunos que concluíram cursos técnicos de TI do Senai-SP. Essas contribuições foram dadas durante uma edição do Comitê Técnico Setorial, realizado pelo Senai-SP em março desse ano, com base nos desafios de mão de obra do mercado de TIC. Além disso, a partir do início do curso, em julho, os empreendedores apoiados interagirão com os jovens ao longo da capacitação.

Sobre o capítulo

A metodologia da pesquisa do setor TIC é semelhante aos dos demais grupos deste estudo (p 109). Por isso, é possível ver resultados do setor TIC ao longo de todo o relatório e, neste capítulo, alguns resultados em que empreendedores do setor se destacam, como em inovação e gestão de pessoas.


Além disso, um levantamento qualitativo exclusivo para esse grupo do estudo foi realizado com foco em investigar desafios de contratação do setor. Os resultados desse levantamento realizado com empreendedores participantes do Promessas JPMorgan Chase Foundation foram obtidos através de entrevistas individuais e do comitê realizado no Senai para discutir os principais desafios e deficiências de mão de obra no setor de tecnologia.

O Comitê Técnico Setorial, feito pelo Senai-SP com empreendedores do programa Promessas, funcionou de forma parecida a um grupo de foco com a temática de capacitação de profissionais iniciantes do setor. Os empreendedores presentes destacaram que um curso de especialização para recém-formados de cursos técnicos precisaria ir além do simples aprofundamento do ensino de competências técnicas, ou hard skills. Para eles, é fundamental que o ensino de novas técnicas esteja associado ao desenvolvimento de soft skills, ou seja, competências não técnicas.

Segundo o estudo **Guia de Funções TIC no Brasil**, realizado pela Brasscom*, mesmo para os cargos mais simples do setor, habilidades comportamentais, como construção de relacionamentos e influência, são exigidos dos profissionais.

Essa tendência foi comprovada durante o comitê, que destacou que os profissionais recém chegados podem ser muito dependentes de seus gestores e precisam ser mais autônomos já no início da carreira, tanto para encontrar soluções para desafios do seu dia a dia quanto para aprender a dominar por conta própria novas linguagens, processos e softwares que não necessariamente foram totalmente abordados em seus cursos.

*<http://goo.gl/95jKAN>

A person wearing a VR headset is shown in a workspace. In the background, there is a laptop and a tablet. The scene is dimly lit, with a blue tint. The person's hands are visible, holding the VR controller.

“A parte comportamental é tão importante quanto a técnica. 99% do que ele (o estudante) vai fazer ele não aprendeu (no curso).”

– George Batschinski - Back4app

Gestão de pessoas também é o maior desafio dos empreendedores de TICs e a contratação de profissionais é um dos maiores gargalos. Já é possível afirmar que o déficit do setor em 2022 será de até 408 mil vagas, segundo levantamento da Associação para a Promoção da Excelência do Software Brasileiro (Softex)*. A falta de capacitação é um dos principais entraves que barram novas contratações. Nas entrevistas qualitativas realizadas com empreendedores do Promessas, foi abordada a questão da contratação de jovens com nível de qualificação aquém do esperado. A conclusão é que pode ser difícil contratá-los, mas eles podem trazer bons resultados para empresas com seu perfil.

*<http://goo.gl/cwabWu>

“A Ecommet começou no Mercado Livre. Contratei há três anos um analista do interior com pouquíssima experiência e com formação mediana. O diferencial que chamou minha atenção foi que ele já tinha trabalhado com o Mercado Livre. Em três anos, ele se tornou head da área com salário 10 vezes maior.” – Fernando

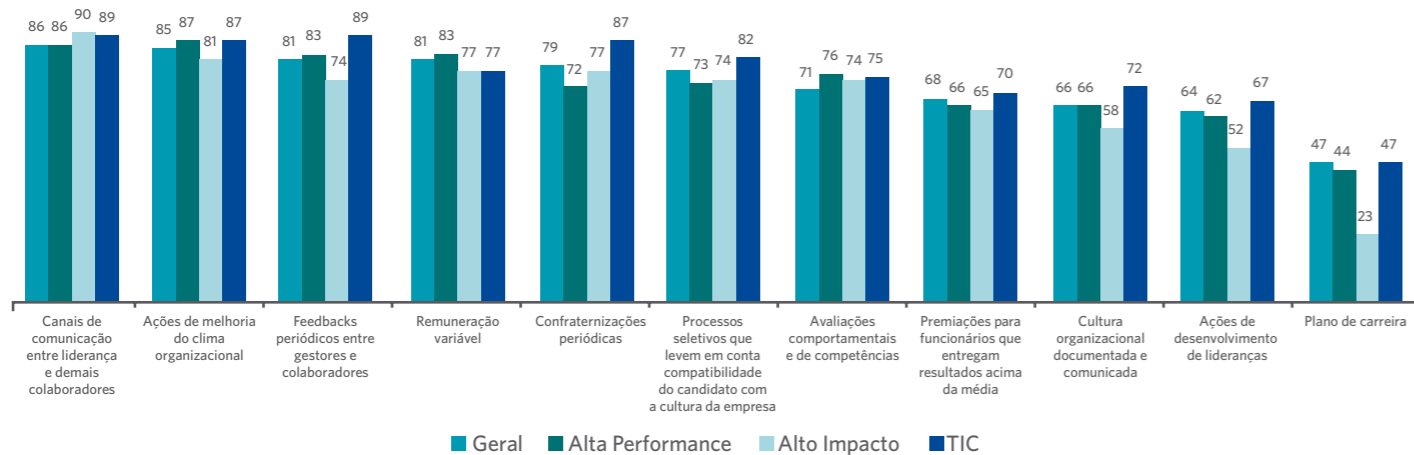
Montera Filho - Ecommet

“Não consigo achar gente nem na Poli. O gap de background desse grupo talvez seja grande demais para startups.” – Alessandro Andrade - Lean Survey

Os empreendedores de TICs pesquisados dizem que suas empresas adotam mais boas práticas de RH que as empresas dos demais grupos pesquisados. Isso desmistifica a ideia de que equipes de empresas de tecnologia costumam ser mais fechadas e mais “frias” que outras. As empresas modernas do setor, como a Rede Alumni (p 97), mostram que cada vez mais empresas do segmento tendem a estimular ambientes de trabalho mais descontraídos, sem abrir mão da produtividade.



Boas práticas de RH aplicadas pelas empresas (%)



Encontrar bons profissionais de tecnologia em São José dos Campos não costuma ser um desafio tão grande para Renata Rebocho, sócia da Rede Alumni. A empresa é responsável pelo Quero Bolsa, um portal que oferece bolsas de estudos para universidades privadas. Mesmo que o ano passado tenha sido de crise, a empresa cresceu 400% - quatro vezes mais do que a meta já agressiva.

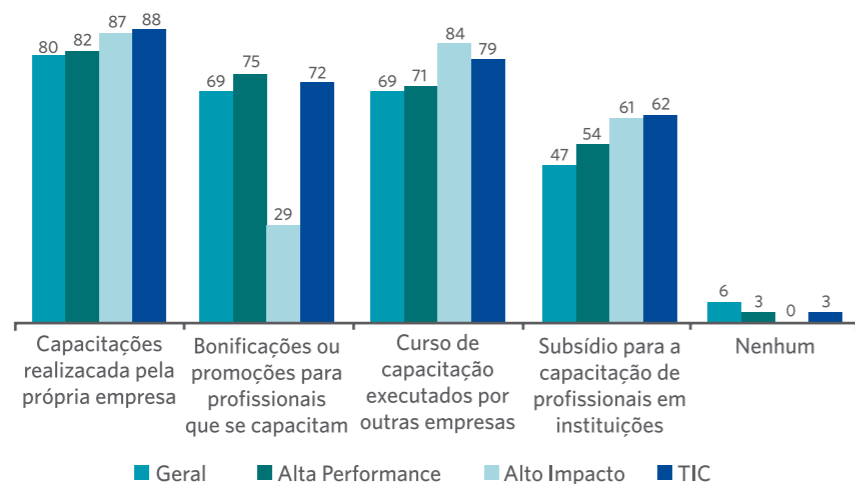
O clima de trabalho de uma empresa que cresce tanto poderia ser extremamente difícil. Porém, segundo Renata, os cerca de 100 funcionários da empresa, incluindo 20 engenheiros de TI, podem durante o expediente, trazer cachorro, jogar pingue-pongue e até beber, dependendo do dia. Mas Renata garante: um ambiente mais informal não significa pouco trabalho, já que os funcionários costumam trabalhar cerca de 11 horas por dia, sobretudo os de TI.

A empresa também não descuida da capacitação do seu time, oferecendo aulas de inglês específicas para os desafios das equipes, aulas de Excel aos sábados, cursos rápidos de matemática financeira e programação.

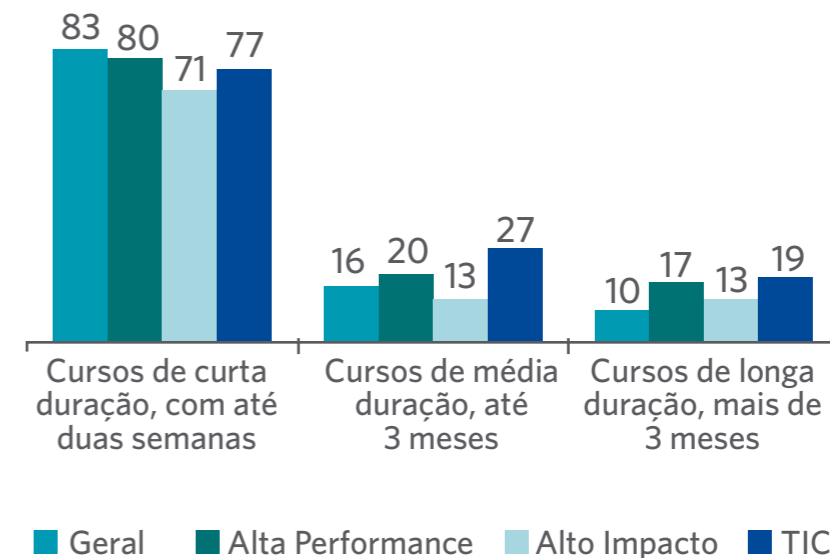
Renata garante que contratar acaba não sendo um grande desafio, já que geralmente quem conhece a empresa acaba “se apaixonando”. Ela arremata: “Quero ter a melhor empresa para se trabalhar no Brasil”. Nesse ritmo, pode chegar lá.

Como visto, contratar pessoas com alta formação nesse setor pode ser difícil. Talvez isso justifique o resultado de que capacitações também são mais constantes em TICs. Esses empreendedores responderam que usam mais formatos de estímulo à capacitação do que os empreendedores de todos os outros grupos. Além disso, essas capacitações costumam ter um tempo médio maior que as realizadas por empresas do grupo geral, por exemplo. Mais capacitações são essenciais para aumentar a capacidade técnica e de inovação dos funcionários.

Como oferece capacitação? (%)

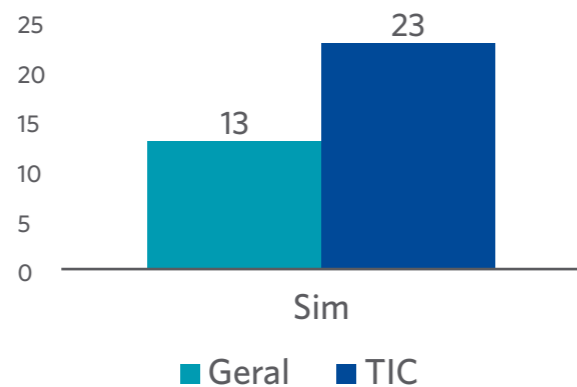


Duração das capacitações (%)



Uma característica mais presente na área TIC é a Pejotização – a contratação de profissionais como pessoas jurídicas. No levantamento quantitativo, um em cada quatro empreendedores do segmento afirmaram que possuem empregados desse tipo. Na prática, esse resultado pode ser maior, já que essa pergunta envolve algum grau de irregularidade na empresa. Em um levantamento qualitativo, feito com sigilo aos entrevistados, algumas declarações comprovam que essa situação abrange grande parte das empresas. Os empreendedores demandam um novo sistema de contratação alternativo a atual CLT.

Sua empresa possui "PJS"? (%)



*Quantos empregados sua empresa possui que não estão na CLT e que não são terceirizados? Pessoas que indicaram terem empregados estão representadas no gráfico.

“Os candidatos já tem empresa aberta e esperam ser contratados como PJ. Sempre verificamos se o candidato já entrou com algum processo trabalhista antes de contratar. Empresa e candidato veem esse formato como mais vantajoso, já que os impostos são menores.”

“Um dos sócios recebe como PJ”

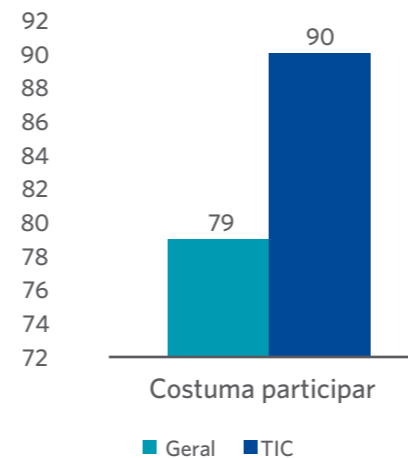
“Em TI, PJs funcionam porque o mercado funciona bastante na base da reputação. Se um candidato processa uma empresa, nunca mais será contratado.”

As empresas de tecnologia sofrem com desafios comuns a qualquer empresa. Porém, os empreendedores da área sentem muito mais desafios em inovação do que os demais, como visto na página 52. Com a maior média de dor e a maior proporção de empreendedores que consideram esse o maior problema da sua empresa, os empreendedores TIC precisam de pessoas criativas e inovadoras mais do que outros grupos pesquisados.

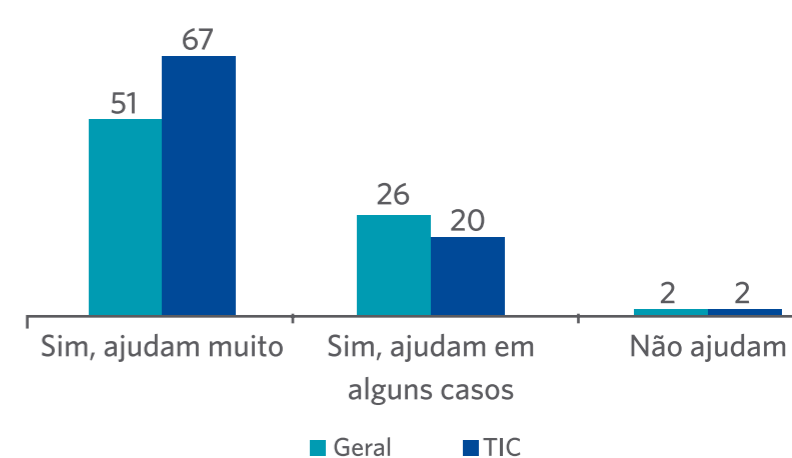
INOVAÇÃO	Geral	Alta Performance	Alto Impacto	TIC
Média de dor (1 a 10)	6,2	6,0	6,3	6,4
% que consideram o maior problema da empresa	9	8	6,5	16

Para serem mais criativas, empresas de tecnologia cada vez mais fogem da ideia de ambientes metódicos, onde profissionais parecem ter mais contato com aparelhos do que com pessoas. Um indicativo disso está no fato de que mais empreendedores do setor TIC costumam frequentar eventos de inspiração do que Empreendedores Gerais. Os empreendedores do setor também valorizam mais esses eventos do que o grupo geral da pesquisa.

Você costuma participar de eventos ou assistir a conteúdos de inspiração, como palestras, textos ou vídeos? (%)

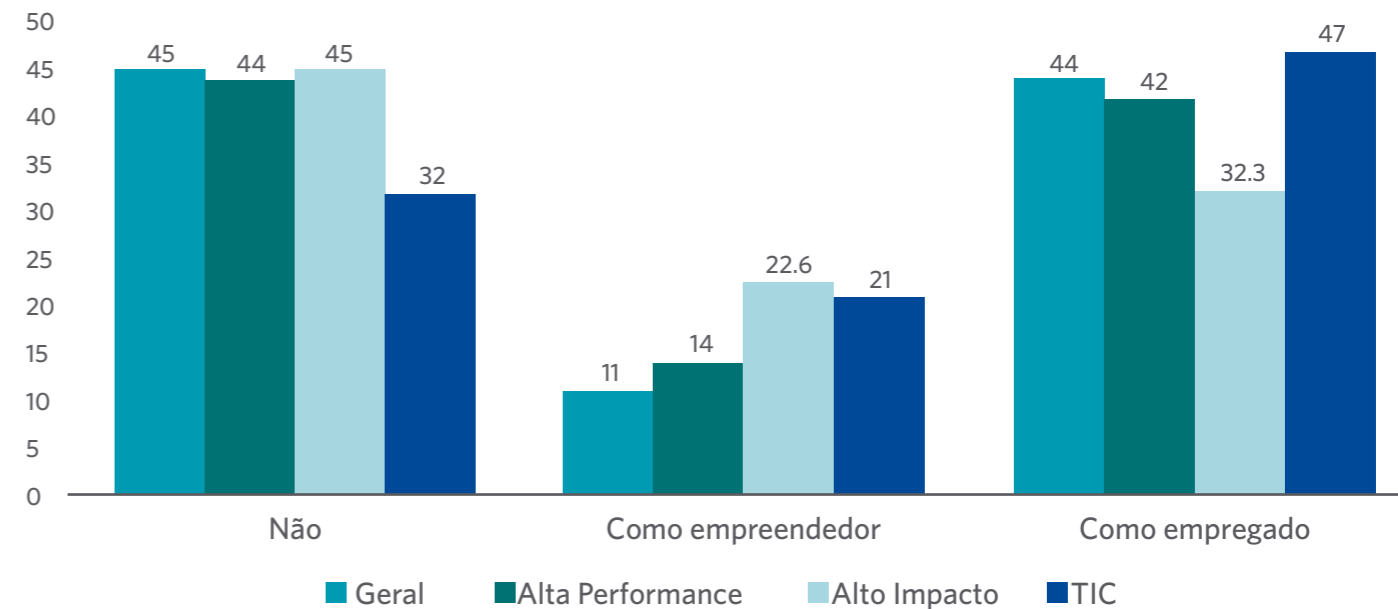


Esses conteúdos te ajudam? (%)



Os empreendedores do setor também possuem mais experiências prévias na área do que outros grupos de empreendedores. Quase metade dos empreendedores TICs, antes de terem seu próprio negócio, já tinham sido empregados do setor. Como a área de tecnologia demanda alto conhecimento técnico, faz sentido que pessoas mais experientes formem o grupo de empreendedores do setor.

Já tinha experiência no setor da sua empresa? (%)



Setor já possui diferenciais, que precisam avançar

Observando os resultados quantitativos e qualitativos desse capítulo especial, é possível notar que as empresas TICs estão acima da média na comparação com empresas no geral em uma série de aspectos.

Do ponto de vista quantitativo, elas oferecem mais capacitações aos seus profissionais, costumam ter mais boas práticas de gestão de pessoas e seus empreendedores são mais experientes que os em geral. Do ponto de vista qualitativo, percebemos que boa parte dos empreendedores do Promessas podem ser considerados bons exemplos do novo tipo de empresa de TIC: mais exigente para contratar profissionais do setor, com times menores e crescimento acelerado, além da alta capacidade de inovação.

Todos esses resultados apontam que profissionais do setor precisam se preparar não apenas para executar suas funções técnicas, mas também estarem preparados para solucionar problemas de forma mais criativa, não depender tanto de superiores para aprender coisas novas, ser mais colaborativo e equilibrar produtividade e um ambiente de trabalho mais descontraído, que estimula trocas.

Essa nova demanda profissional deve desencadear uma série de mudanças que empreendedores e organizações de apoio deverão guiar. Para os empreendedores, é necessário que estes invistam cada vez mais em contratar e capacitar pessoas de acordo com esse novo perfil.

Processos seletivos mais alinhados, desenvolvimento de lideranças que compartilhem essa visão e capacitações que não trabalhem aspectos técnicos dos profissionais são algumas possibilidades de ação para os empreendedores que desejarem terem equipes mais inovadoras e autônomas. As organizações de apoio a empreendedores também podem focar mais esforços em auxiliar seus empreendedores apoiados a adotarem essas boas práticas no dia a dia da empresa. Para instituições de ensino, a formação de profissionais também deve ir além do simples ensino ferramental, com a adoção de atividades que estimulem o protagonismo dos alunos para criatividade e colaboração para a solução de problemas de formas inovadoras.

Sobre o estudo



Este estudo tem como principal objetivo identificar semelhanças e diferenças entre os desafios de negócios de Empreendedores Gerais, Empreendedores de Alta Performance e os de Alto Impacto. Adicionalmente, busca ilustrar as semelhanças e diferenças dos grupos de empreendedores do estudo para questões de pontos de vista (Ex: opinião dos empreendedores quanto à crise) e de atitudes dos empreendedores quanto ao uso de ferramentas para a solução dos desafios apontados (Ex: uso de mentores). Este estudo também contém uma análise exclusiva para Empreendedores de Tecnologia da Informação e Comunicação (TICs). Este estudo tem, portanto, quatro grupos de análise. Todos os grupos analisados contam apenas com empresas de 10 funcionários ou mais, com faturamento mínimo de 360 mil reais anuais:

Empreendedores Gerais

São os empreendedores brasileiros que crescem pouco ou estão decrescendo. Segundo o levantamento do Datafolha, 2 em cada 3 empreendedores desse grupo estão com menos trabalhadores empregados do que há três anos. Nos últimos três anos, em média, suas empresas encolheram 16,8% em número de funcionários.

Empreendedores de alta performance

São os empreendedores da pesquisa nacional que cresceram ao menos 40% em número de funcionários no acumulado dos últimos três anos. Nesse período, suas empresas tiveram um crescimento médio anual do número de funcionários de 29,7%, segundo o levantamento do Datafolha.

Esses empreendedores têm perfil parecido aos empreendedores de Empresas de Alto Crescimento (EACs), que crescem ao menos 20% ao ano por três anos consecutivos. Segundo a pesquisa Estatísticas do Empreendedorismo, realizada pelo IBGE em parceria com a Endeavor, pouco mais de 60% das EACs deixam de crescer aceleradamente a partir do quarto ano de observação, o que, por hipótese, também acontece com o grupo de empreendedores de Alta Performance.

Empreendedores de alto impacto

É a amostra composta por 31 selecionados no Programa de Apoio a Empreendedores da Endeavor. A amostra de Empreendedores Endeavor que respondeu a pesquisa está sendo apoiada, em média, há 4,67 anos. Nesse meio tempo, os faturamentos das

das suas empresas tiveram um crescimento médio anual de 39%. Isso mostra que estes empreendedores tendem a crescer mais e continuamente, mesmo em comparação aos empreendedores que mais crescem no levantamento do Datafolha, os de Alta Performance.

Como esses empreendedores crescem mais e por mais tempo, a média de funcionários em cada empresa desse grupo é de 171, enquanto na amostra dos empreendedores de Alta Performance esse número é de 82 funcionários. Portanto, numa situação em que um empreendedor de Alta Performance cresce 10% em número de funcionários, em média, 8 empregos são gerados. Um Empreendedor Endeavor que também cresce 10% gera cerca de 17 empregos.

Empreendedores de Tecnologia da Informação e Comunicação (TICs)

Com o interesse de aprofundar as conclusões deste estudo para um setor altamente dinâmico e com alto potencial de crescimento futuro, este estudo também possui um recorte especial com resultados específicos do setor de TICs. Ao longo de todo o estudo, é possível ver os resultados desse setor nos

gráficos gerais da pesquisa. Já a partir da página 89, é possível encontrar os principais resultados específicos desse grupo, nas mesmas linhas de objetivos já citados acima, porém com o foco adicional em destacar desafios específicos do setor, sobretudo em gestão de pessoas. Um levantamento qualitativo com entrevistas semiestruturadas também foi realizado para contextualizar os resultados da pesquisa. O J.P. Morgan é parceiro da Endeavor na realização desse recorte do estudo.

A partir das respostas desses perfis, é possível concluir que algumas semelhanças de respostas entre os grupos mostram que determinados desafios podem ser generalizados e, portanto, devem ser solucionados de forma integrada, tanto por empreendedores quanto por organizações de apoio de diferentes perfis (academia, organizações de fomento, governos, entre outros), segmentos e focos. Especialmente as diferenças encontradas entre o grupo de Empreendedores de Alto Impacto e os Empreendedores Gerais, possibilitam concluir que algumas atitudes e pontos de vista dos empreendedores que mais crescem poderiam também ser copiados por aqueles que crescem menos, numa perspectiva de médio a longo prazo. Os empreendedores de Alto Impacto tornam-se, assim, benchmarks para os demais grupos de empreendedores.

Sobre os Empreendedores Endeavor

A amostra de empreendedores de Alto Impacto do estudo é composta por empreendedores apoiados pela Endeavor. Eles podem ser considerados empreendedores de Alto Impacto por terem uma série de diferenciais competitivos que ajudam a explicar o crescimento contínuo das suas empresas, mesmo no longo prazo:

Grande potencial de crescimento: Empreendedores que apostam em grandes mercados ou mercados em grande expansão, com espaço para uma grande empresa; com modelo de negócio rentável, replicável e escalável.

Vantagem competitiva de longo prazo: As inovações geradas pelos empreendedores selecionados são melhores que as de seus possíveis concorrentes e, geralmente, também são mais difíceis de serem copiadas.

Excelente nível de execução: Empreendedores altamente engajados em fazer suas empresas crescerem, acompanhados de times com as competências necessárias, embasados na melhoria contínua da gestão, cultura e estratégia do negócio. Eles também passam por testes de ética durante o processo de seleção.

Anualmente, cerca de 1.000 empresas são avaliadas pela Endeavor para participarem do Programa de Apoio a Empreendedores. Desses, menos de 1%, em média, são selecionados, a partir dos critérios acima, pela rede da Endeavor (goo.gl/1StU1t), composta por grandes empreendedores nacionais e internacionais, além de especialistas nos mais diversos setores da economia e desafios de negócio. Presentes em mais de 20 países, os Empreendedores Endeavor no mundo já geraram cerca de meio milhão de empregos e cresceram suas receitas em mais de US\$4,5 bilhões.

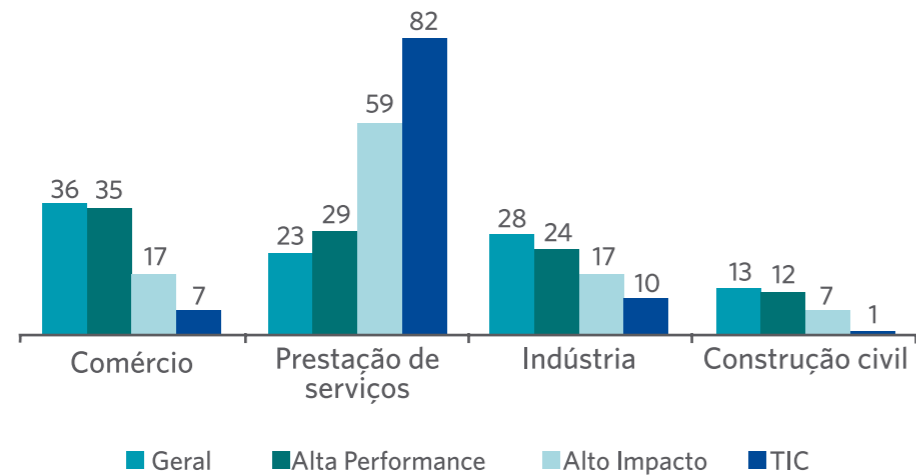
Levantamento do Datafolha

O instituto Datafolha realizou o levantamento quantitativo dos empreendedores dos três grupos da pesquisa (exceto o grupo de Alto Impacto). A técnica consistiu numa pesquisa quantitativa, realizada por meio de entrevistas telefônicas e individuais utilizando-se o sistema C.A.T.I. (Computer Assisted Telephone Interviewing), mediante aplicação de questionário estruturado com cerca de 18 minutos de duração. As entrevistas foram realizadas entre os dias 17 de fevereiro de e 31 de março de 2016. Foram realizadas um total de 966 entrevistas pelo instituto, com as seguintes tamanhos de amostra e margens de erro:

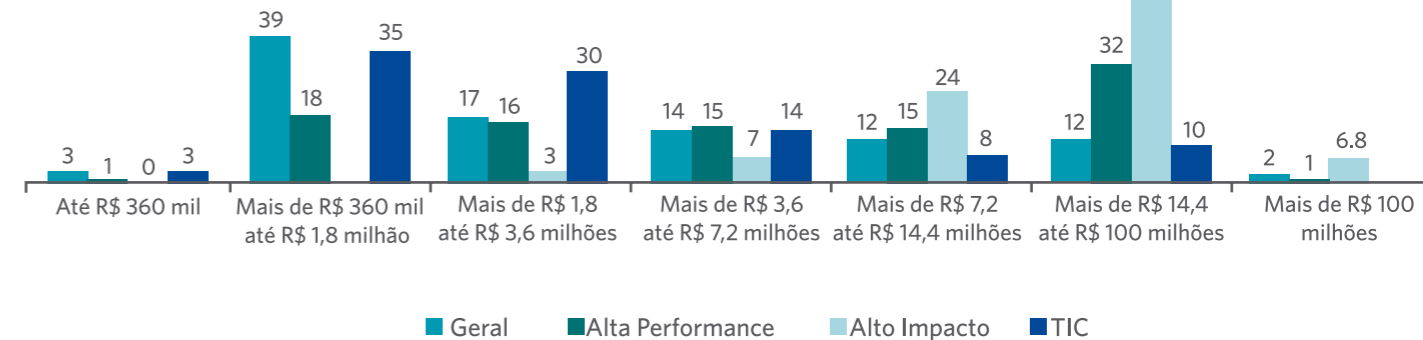
	Amostra total	Margem de erro*
Empreendedor de Alta Performance	270	6 p.p.
Empreendedores Gerais	524	4 p.p.
Empreendedores de Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC)	162	8 p.p.

O levantamento das respostas do grupo de Alto Impacto foi feito pela própria Endeavor, utilizando questionário e metodologias semelhantes ao levantamento do Datafolha. A amostra de 31 entrevistas é estatisticamente relevante para o universo de Empreendedores Endeavor, que contém cerca de uma centena de apoiados.

Setor (%)



Distribuição de porte (%)



Sobre a Endeavor

A Endeavor é uma organização global sem fins lucrativos de fomento a empreendedorismo de alto impacto. No Brasil desde 2000, atua para multiplicar o número de empreendedores de alto crescimento e criar um ambiente de negócios melhor para o país. Para isso, seleciona e apoia os melhores empreendedores, compartilha suas histórias e aprendizados, e promove estudos para entender e direcionar o ecossistema empreendedor brasileiro. Só em 2014, ajudou a gerar mais de R\$ 2 bilhões em receitas e 20.000 empregos diretos através de programas de apoio a empreendedores; e a inspirar e capacitar mais de 3 milhões de brasileiros com conteúdos do Portal Endeavor e cursos educacionais presenciais e a distância.

www.endeavor.org.br

The logo for Endeavor Brasil features the word "endeavor" in a white, lowercase, sans-serif font with a horizontal line through the middle of the 'e'. Below it, the word "BRASIL" is written in a white, uppercase, sans-serif font. A horizontal bar composed of several white rectangular segments of varying lengths is positioned between the two words.

endeavor
BRASIL

Sobre a Neoway

A Neoway desenvolve tecnologias inovadoras que ajudam empresas a fazer mais com menos.

Especializada em Big Data, a empresa foca na área de Inteligência de Mercado, com solução para Vendas (geração de leads e gestão de time de vendas), e nas áreas de prevenção a perdas, compliance e recuperação de ativos.

www.neoway.com.br



Sobre o J.P. Morgan

O J.P. Morgan é líder global em serviços financeiros, que oferece soluções às empresas, governos e instituições mais importantes do mundo em mais de 100 países. Presente no Brasil há mais de 60 anos, possui escritórios nos principais centros econômico-financeiros do país, incluindo São Paulo e Rio de Janeiro. Através da JPMorgan Chase Foundation, o J.P. Morgan realiza no Brasil esforços filantrópicos que apoiam as comunidades locais, por meio de programas de capacitação para o mercado de trabalho, desenvolvimento de pequenas e médias empresas e inclusão financeira.

www.jpmorgan.com/country/BR/pt/jpmorgan.

J.P.Morgan

