



Pesquisa: “Perfil e demandas de crédito das startups”

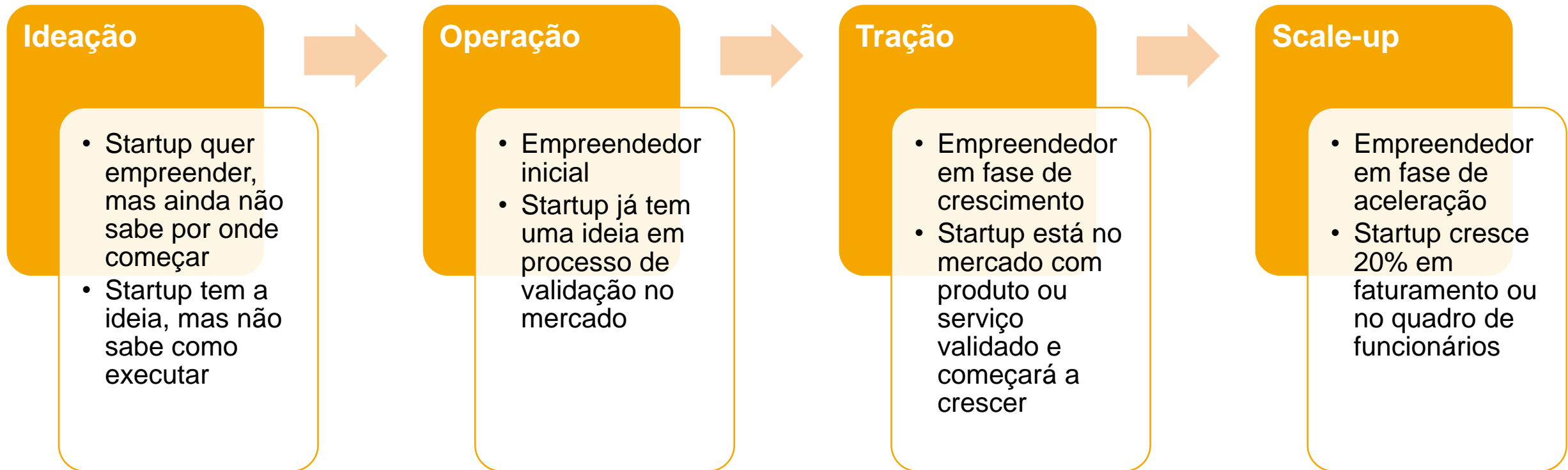
Dempicaf/Acelera FIESP

FIESP **CIESP**

Dados gerais da pesquisa

- 551 startups respondentes;
- Startups de todas as regiões do país e todas as fases de desenvolvimento, tornando a pesquisa representativa.
- Pesquisa realizada de 27 de outubro a 20 de novembro de 2020.

Startups em fases



ESTATÍSTICAS GERAIS

Qual o estágio atual da startup?

Qual o estágio atual da startup?	
Ideação/Pré-empendedor	5%
Operação/Empendedor inicial	44%
Tração/Empendedor em fase de crescimento	41%
Scale-Up/Empendedor em fase de aceleração	10%

Soma da coluna = 100%

95% das startups ouvidas pela pesquisa estão nas fases de operação, tração ou scale-up.

Qual a situação atual da sua startup?

Status	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up
Ativa na fase de:	63%	50%	58%	73%
Ativa na fase de ____, em transição para a próxima fase.	26%	44%	36%	25%
Encerrada na fase de:	0%	0%	0%	0%
Vendida na fase de:	0%	0%	0%	0%
Preparando-se para a venda na fase de:	11%	6%	5%	2%

A maioria das startups ouvidas pela pesquisa se encontram **ativas**, seja em uma determinada fase, seja em transição para a próxima.

O resultado mostra o dinamismo e potencial de crescimento do setor.

Soma de cada coluna = 100%

Média de idade das startups

Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
4,2	6,1	6,8	6,9	6,5

A média de idade das startups é de **6,5 anos**, e o número cresce conforme a fase aumenta.

O resultado está em linha com o limite de idade definido pelo Marco Legal das Startups, de 10 anos.

Qual é o enquadramento jurídico da sua startup?

(atenção: escala de cores na horizontal)

Enquadramento jurídico	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
Sem CNPJ aberto	59%	26%	4%	0%	16%
MEI	22%	14%	12%	2%	13%
Inova Simples	4%	5%	11%	7%	7%
Microempresa	15%	40%	42%	34%	39%
Pequena empresa	0%	15%	28%	52%	23%
Média empresa	0%	0%	4%	5%	2%
Grande empresa	0%	0%	1%	0%	0%

Soma de cada coluna = 100%

Total: predominância de MPEs (62% do total)

Ideação: maior parte MEI ou sem CNPJ aberto

Operação: maioria microempresas

Tração: predominância de MPEs

Scale-up: idem de tração, com algumas médias (5%) aparecendo.

Em fases mais avançadas, aumenta a chance de termos empresas de maior porte.

Qual a faixa de faturamento anual de sua startup?

(atenção: escala de cores na horizontal)

Faixa de faturamento	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
Sem faturamento	74%	71%	12%	0%	40%
Até R\$ 81 mil	11%	20%	29%	9%	22%
De R\$ 81 mil a R\$ 360 mil	11%	6%	30%	25%	18%
De R\$ 360 mil a R\$ 4,8 milhões	4%	3%	25%	52%	17%
De R\$ 4,8 a R\$ 10 milhões	0%	0%	1%	9%	2%
De R\$ 10 a R\$ 90 milhões	0%	0%	1%	4%	1%
De R\$ 90 a R\$ 300 milhões	0%	0%	0%	0%	0%
Acima de R\$ 300 milhões	0%	0%	0%	2%	0%

Soma de cada coluna = 100%

Total: 62% faturam até R\$ 81 mil, e 35% entre R\$ 81 mil e 4,8 milhões

Ideação: maior parte sem faturamento

Operação: maioria sem faturamento ou faturando até R\$ 81 mil

Tração: predominância de faturamento até R\$ 4,8 milhões

Scale-up: predominância de faturamento entre R\$ 81 mil e R\$ 10 milhões

A grande maioria das startups são micro e pequenas empresas e o faturamento é proporcional à sua maturidade.

Sua startup já obteve retorno financeiro?

(atenção: escala de cores na horizontal)

Já teve retorno financeiro? Quando?	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
Sim, no 1º ano de operação	11%	9%	17%	20%	14%
Sim, entre o 1º e o 2º ano de operação	0%	5%	10%	14%	7%
Sim, entre o 2º e o 3º ano de operação	4%	4%	12%	20%	9%
Sim, entre o 3º e o 5º ano de operação	0%	1%	7%	13%	4%
Sim, a partir do 5º ano de operação	0%	0%	4%	14%	3%
Não	85%	81%	50%	20%	62%

Soma de cada coluna = 100%

Total: 62% ainda não teve retorno financeiro. O número é condizente com o de startups **sem faturamento**.

Ideação: maior parte não teve retorno (85%)

Operação: maior parte não teve retorno (81%)

Tração: maior parte não teve retorno (50%); 17% teve no 1º ano.

Scale-up: maior parte teve retorno antes do 3º ano (54%).

A chance de obter retorno nos primeiros anos é proporcional à maturidade das startups

Faturamento x retorno financeiro

	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
Com faturamento	26%	29%	88%	100%	60%
Com retorno financeiro	15%	19%	50%	80%	38%
Retorno financeiro do 1º ao 3º ano de operação	15%	18%	39%	54%	30%
Retorno financeiro a partir do 3º ano de operação	0%	1%	10%	27%	7%

- **Poucas startups nas fases iniciais** (ideação e operação) **possuem faturamento** e menos de 20% das empresas nessas fases chegam a ter retorno financeiro.
- Na fase de tração, quase todas as startups possuem faturamento, mas somente metade delas (50%) obteve retorno financeiro, maioria concentrado nos 3 primeiros anos de operação.
- **Na fase mais avançada**, scale-up, as startups já estão mais estruturadas e **a grande maioria** (80%) **obteve retorno financeiro**. Nessa fase, a startup tem maior facilidade de obter recursos para realizar investimentos mais robustos que geram retorno a partir do 3º ano de operação, o que dificilmente acontece nas fases iniciais.

Quais as perspectivas do faturamento da sua startup para o próximo ano?

(atenção: escala de cores na horizontal)

Perspectiva de faturamento para o próximo ano	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
Estabilidade do faturamento	15%	23%	7%	0%	14%
Aumento de até 10% do faturamento	26%	14%	6%	0%	10%
Aumento de 10% a 25% do faturamento	11%	13%	12%	20%	13%
Aumento de 25% a 50% do faturamento	19%	10%	19%	29%	16%
Aumento de 50% a 100% do faturamento	7%	13%	19%	14%	16%
Aumento de mais de 100% do faturamento	22%	28%	35%	36%	31%
Queda de até 10% do faturamento	0%	0%	0%	0%	0%
Queda de 10% a 25% do faturamento	0%	0%	0%	0%	0%
Queda de 25% a 50% do faturamento	0%	0%	0%	2%	0%
Queda de 50% a 99% do faturamento	0%	0%	0%	0%	0%
Queda de 100% do faturamento	0%	0%	0%	0%	0%

Soma de cada coluna = 100%

Total: 63% esperam aumento acima de 25%.

Ideação: maior parte projeta aumento de faturamento, destaque para 10%;

Operação: maioria projeta aumento de faturamento, destaque para +100%

Tração: maioria projeta alta acima de 50%.

Scale-up: 63% projetam aumento entre 10% e 100%; e 36% para +100%.

O aumento esperado no faturamento é proporcional à maturidade das startups

Sua startup já foi ou é apoiada por alguma entidade de apoio (incubadoras, aceleradoras, parques tecnológicos etc.)?

(atenção: escala de cores na horizontal)

Já foi ou é apoiada?	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
Sim	15%	63%	60%	57%	59%
Não	85%	38%	40%	43%	41%

Soma de cada coluna = 100%

Total: 59% já foram apoiadas, mas 41% não tiveram qualquer apoio

Ideação: maior parte não foi apoiada (85%)

Operação: maioria apoiada (63%)

Tração: maioria apoiada (60%)

Scale-up: maioria apoiada (57%)

Mais da metade das startups foram apoiadas, exceto em ideiação.

Estatísticas gerais - Síntese

- 95% das startups ouvidas pela pesquisa já passaram da fase de ideação, e boa parte se prepara para a próxima fase - o que demonstra o **dinamismo e potencial de crescimento das startups**.
- A média de idade das startups é de 6,5 anos, e cresce de forma proporcional às fases. **O resultado condiz com o limite definido pelo Marco Legal das Startups (10 anos)**.
- A maior parte das startups são MPEs.
- Quanto menos maduras, maior o número de startups sem CNPJ aberto ou MEIs. Em fases intermediárias, cresce o número de micro (faturamento de até R\$ 360 mil) e pequenas empresas (faturamento entre R\$ 360 mil e R\$4,8 milhões), e em scale-up começam a aparecer empresas médias (faturamento acima de R\$4,8 milhões).

Estatísticas gerais - Síntese

- A maior parte das startups não tem faturamento ou faturam até R\$ 81 mil, e a maioria não obteve retorno financeiro. Menos de 20% das empresas nas fases iniciais (ideação e operação) tiveram retorno financeiro.
- Em fases mais avançadas, contudo, o faturamento tende a aumentar, e a maioria tende a atingir o retorno financeiro. 80% das empresas scale-up conseguiram retorno financeiro.
- Ou seja: **startups mais viáveis do ponto de vista financeiro, que começam a faturar e a ter retorno mais cedo, chegam mais frequentemente a fases mais avançadas, e obtêm recursos mais facilmente.**
- Mais da metade (59%) das startups já foram apoiadas por entidades de apoio como incubadoras ou aceleradoras.

MERCADOS

Qual o setor de atuação da sua startup?

Setor	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
Saúde	7%	16%	8%	9%	12%
Indústria 4.0	7%	9%	10%	13%	10%
Educação	7%	7%	7%	4%	7%
Biotecnologia	0%	9%	5%	5%	7%
TIC/Telecomunicações	7%	4%	7%	7%	6%
Serviços Financeiros	4%	5%	5%	5%	5%
Construção	4%	5%	4%	9%	5%
Transporte/Mobilidade	7%	4%	6%	0%	4%
Marketing	4%	3%	5%	5%	4%
Varejo/Retail	0%	2%	7%	2%	4%
Indústria tradicional	0%	2%	4%	5%	3%
Recursos Humanos	4%	2%	2%	2%	2%
Legal/Jurídico	0%	0%	0%	2%	1%
Seguro	0%	0%	1%	0%	1%
Moda	0%	0%	0%	0%	0%
Outros	48%	33%	29%	32%	31,8%

Os setores de atuação mais relevantes das startups mostram o potencial de crescimento desses segmentos como oportunidades de negócio para o Brasil.

Soma de cada coluna = 100%

Seu produto/serviço/tecnologia atende ou atenderia quais setores?

Setor atendido pelo produto/serviço/tecnologia	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
Saúde	10%	14%	7%	6%	34%
Indústria de alimentos e bebidas	2%	9%	9%	7%	33%
Indústria química, farmacêutica e de borracha e plástico	0%	8%	8%	8%	29%
Educação	21%	7%	6%	4%	24%
Indústria de eletroeletrônicos, comunicação e informática	8%	5%	7%	7%	24%
Indústria de veículos e outros equipamentos de transporte	0%	6%	6%	7%	23%
Indústria de máquinas e equipamentos	4%	4%	6%	8%	23%
Indústria têxtil, de vestuário, couro e calçados	2%	4%	6%	8%	22%
Indústria cerâmica, de vidro, madeira e móveis	6%	4%	6%	7%	22%
Indústria de papel e celulose e gráficas	2%	4%	6%	6%	21%
Indústria siderúrgica, metalúrgica e de produtos de metal	0%	5%	6%	6%	21%
Construção civil e pesada	8%	5%	5%	6%	20%
Transporte/Mobilidade	10%	4%	5%	5%	19%
Usinas de álcool e refinarias de petróleo	0%	4%	5%	6%	18%
Bancos e outras entidades financeiras	4%	4%	5%	4%	17%
Outros	25%	14%	6%	5%	34%

Os setores atendidos também sinalizam potencial de crescimento e oportunidades de negócio para o país.

Relação entre principais setores de atuação e setores atendidos

Setor de atuação		Setores atendidos	
1º - Saúde	12%	1º - Saúde	34%
2º - Indústria 4.0	10%	2º - Alimentos e bebidas	33%
3º - Educação	7%	3º - Química, farmacêutica, borracha e plástico	29%
4º - Biotecnologia	7%	4º - Educação	24%
5º - TIC/Telecomunicações	6%	5º - Eletroeletrônicos, comunicação e informática	24%

O cruzamento entre os principais setores de atuação e os setores atendidos pelas startups mostra que há um “match” entre os mesmos, além de aderência à estrutura da economia.

Como sua startup se relaciona com seus consumidores/clientes?

Tipo de relacionamento	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
B2B (Business to Business)	30%	43%	51%	61%	48%
B2B2C (Business to Business to Consumer)	33%	36%	34%	29%	34%
B2C (Business to Consumer)	19%	13%	10%	5%	11%
P2P (Peer to Peer)	0%	0%	0%	0%	0%
B2S (Business to Social)	4%	3%	1%	0%	2%
B2G (Business to Government)	0%	2%	2%	4%	2%
B2E (Business to Employee)	7%	0%	0%	0%	1%
C2C (Consumer to Consumer)	0%	1%	0%	2%	1%
D2C (Direct to Consumer)	7%	1%	1%	0%	1%

Soma de cada coluna = 100%

Total: maior parte (82%) B2B e B2B2C

Ideação: maior parte B2B e B2B2C, com 63%;

Operação: idem, com 79%;

Tração: idem, com 85%;

Scale-up: idem, com 90%.

À medida em que amadurecem, as startups conseguem se especializar no modelo de negócios.

Mercados - Síntese

- Os setores de atuação mais relevantes das startups são Saúde, Indústria 4.0, Educação, Biotecnologia e TICs, e mostram o **potencial de crescimento e oportunidades de negócio**.
- O mesmo pode ser dito em relação aos **setores atendidos** por estas startups.
- A maior parte das startups se relacionam com outras empresas, em especial aquelas em fases mais avançadas. Startups mais incipientes, porém, se relacionam também com clientes diretos (B2C).
- Isso porque, à medida em que amadurecem as startups conseguem **especializar seu modelo de negócios**.

DIFICULDADES

Quais as principais dificuldades enfrentadas atualmente por sua startup?

(Múltiplas respostas, $\Sigma > 100\%$)

Dificuldade	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
Investimento	78%	79%	70%	61%	74%
Gestão	19%	27%	31%	30%	28%
Ambiente de negócios	26%	20%	25%	34%	24%
Composição societária	15%	8%	4%	7%	7%

Total: 74% das startups têm em investimento seu principal problema.

Ideação: idem, com 78%;

Operação: idem, com 79%;

Tração: idem, com 70%;

Scale-up: idem, com 61%;

As dificuldades com investimentos são inversamente proporcionais à maturidade das startups - empresas mais sólidas conseguem mais investimentos. Dificuldades com gestão e ambiente de negócios, por outro lado, aumentam em fases mais avançadas.

Quais as principais dificuldades encontradas no "Investimento"?

(Múltiplas respostas, $\Sigma > 100\%$)

Dificuldade	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
Falta de capital próprio para investimento	67%	92%	75%	56%	81%
Não conseguiu recursos em agências de fomento (BNDES, Desenvolve SP, FINEP etc.)	33%	25%	40%	47%	33%
Falta de interesse de investidores externos em aportar capital	14%	16%	25%	21%	20%
Não conseguiu recursos em bancos	24%	12%	23%	26%	18%
Não conseguiu recursos em fintechs	14%	8%	10%	12%	9%

Total: 81% das startups têm em falta de capital próprio seu principal problema.

Ideação: idem, com 67%

Operação: idem, com 92%

Tração e Scale-up: Além da falta de recursos, com 7% e 56%, aparece também “não conseguiu recursos em agências de fomento”, com 40% e 47%.

Com exceção da ideação, à medida em que as startups amadurecem, a dificuldade deixa de ser apenas a falta de capital próprio e passa a ser também conseguir recursos em agências de fomento.

Quais as principais dificuldades enfrentadas atualmente em relação à "Gestão"?

(Múltiplas respostas, $\Sigma > 100\%$)

Dificuldade	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
Dificuldades com vendas	60%	42%	67%	76%	57%
Dificuldades com a administração da startup (planejamento etc.)	60%	52%	48%	47%	50%
Não obteve ou demorou muito para obter retorno financeiro	40%	37%	26%	6%	29%
Dificuldades com a gestão de pessoas	20%	26%	30%	29%	28%
Dificuldade de produção do produto/tecnologia inicialmente idealizado	40%	28%	28%	29%	28%
Dificuldades em gerir tributos	20%	14%	20%	12%	17%
Pouca aceitação do produto/serviço/tecnologia pelo mercado	60%	8%	10%	0%	10%
Dificuldade de adaptação às mudanças do mercado	0%	9%	9%	0%	8%
Não atingiu um custo de produção que viabilizasse a lucratividade do negócio	20%	9%	4%	0%	6%

Total: 57% das startups têm dificuldades com vendas, e 50%, com administração.

Ideação: Dificuldades com vendas, administração e pouca aceitação do produto;

Operação: Administração e vendas;

Tração: Dificuldades com vendas e administração;

Scale-up: Dificuldades com vendas e administração;

A dificuldade com vendas é proporcional à maturidade (com exceção de ideação), enquanto a dificuldade com administração é inversamente proporcional.

Quais as principais dificuldades enfrentadas atualmente em relação ao "Ambiente de Negócios"? (Múltiplas respostas, $\Sigma > 100\%$)

Dificuldade	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
Elevada carga tributária	57%	52%	82%	89%	71%
Dificuldades burocráticas (abertura de CNPJ etc.)	57%	60%	35%	26%	44%

Soma de cada coluna = 100%

Total: 71% das startups com dificuldades com a carga tributária elevada

Ideação: Elevada carga e dificuldades burocráticas, ambas com 57%

Operação: dificuldades burocráticas, com 60%

Tração: elevada carga tributária, com 82%

Scale-up: elevada carga tributária, com 89%

A dificuldade com a carga tributária é proporcional à maturidade, enquanto as dificuldades burocráticas pesam mais para startups incipientes.

Quais as principais dificuldades encontradas na "Composição Societária"? (Múltiplas respostas, $\Sigma > 100\%$)

Dificuldade	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
Sócios tinham pouco tempo para se dedicar à empresa	75%	74%	78%	0%	67%
Perda de interesse no negócio pelos sócios	50%	26%	33%	25%	31%
Conflito entre sócios	25%	21%	33%	25%	25%
Conflito entre sócios e investidores	0%	0%	0%	50%	6%
Sócios não quiseram investimento externo	0%	5%	0%	25%	6%

Soma de cada coluna = 100%

Total: sócios tinham pouco tempo, com 67%.

Ideação: sócios tinham pouco tempo (75%)

Operação: sócios tinham pouco tempo (74%)

Tração: sócios tinham pouco tempo (78%)

Scale-up: Conflito entre sócios e investidores (50%)

Na fase mais madura, o conflito entre sócios e investidores passa a ser a principal dificuldade, já que negócios mais viáveis tendem a receber mais investimentos.

Dificuldades - Síntese

- Investimento é a maior dificuldade para todas as fases, mas se reduz com o aumento da maturidade, já que **startups mais sólidas tendem a atrair mais investimentos**. Quanto as dificuldades de investimento, startups mais maduras apontam com maior frequência a dificuldade em **conseguir recursos em agências de fomento**, pois conhecem melhor estes instrumentos e os buscam mais.
- **Dificuldades em gestão são apontadas em segundo lugar** pelas startups, mas são mais relevantes para as fases mais avançadas das startups. Em gestão, as **dificuldades com vendas são as mais frequentes entre as fases mais avançadas**, pois as startups já estão operando, diferentemente das startups iniciais, que ainda estão abrindo a empresa e tem maior dificuldade com administração.
- Dificuldades com **ambiente de negócios estão em terceiro lugar** e são maiores em startups mais maduras, o que era de se esperar uma vez que a **carga tributária** cresce em startups mais avançadas.
- Por fim, a maturidade da startup agrava o **conflito entre sócios e investidores**, já que negócios mais viáveis tendem a receber mais investimentos. Por outro lado, **conforme as startups amadurecem e se profissionalizam**, reclamações sobre os sócios não terem tempo para se dedicar ao negócio diminuem.

RECURSOS EXTERNOS

Sua startup necessitará de recursos financeiros externos no próximo ano?

(Múltiplas respostas, $\Sigma > 100\%$)

Necessitará de recursos financeiros no próximo ano?	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
Não. Nem para investimentos, nem para capital de giro	11%	8%	10%	16%	10%
Investimento	74%	85%	83%	75%	82%
Capital de Giro	26%	33%	38%	36%	35%

Total: Sim, para investimento (82%), seguido de capital de giro (35%).

Ideação: maior necessidade para investimento (74%).

Operação: idem, com 85%.

Tração: idem, com 83%.

Scale-up: idem, com 75%.

Com exceção da ideação, a necessidade de investimento é inversamente proporcional à maturidade.

Exceto tração, a necessidade de capital de giro aumenta conforme a fase.

Se sim, para quais investimentos?

(Múltiplas respostas, $\Sigma > 100\%$)

Tipo de investimento	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
Para investimento em inovação (produtos e processos)	65%	53%	66%	71%	60%
Para investimento em contratações	40%	53%	63%	67%	58%
Para investimento em P&D	45%	40%	43%	50%	42%
Máquinas, equipamentos, instalações e edificações	30%	48%	37%	38%	42%
Para investimento em gestão	35%	29%	32%	40%	31%
Para investimento em qualificação de pessoal	35%	16%	26%	40%	23%
Outros	5%	11%	15%	2%	12%

Total: maior necessidade para inovação e contratações;

Ideação: intenção de investir principalmente em inovação (65%);

Operação: intenção de investir principalmente em inovação e contratações;

Tração: idem, com 66% e 63%;

Scale-up: idem, com 71% e 67%.

Com exceção da ideiação, a intenção de investimento em inovação é proporcional à maturidade. O mesmo ocorre com contratações.

Quais os principais empregos do Capital de Giro? (Múltiplas respostas, $\Sigma > 100\%$)

Principal emprego do Capital de Giro?	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
Para pagamento de salários	29%	70%	60%	55%	62%
Para caixa	57%	49%	55%	65%	54%
Para pagamento de fornecedores	29%	57%	46%	35%	49%
Para despesas correntes (água, luz etc.)	29%	38%	22%	25%	29%
Para pagamento de aluguéis	29%	35%	20%	15%	26%
Outros	43%	10%	11%	5%	11%

Total: maior necessidade para pagamento de salários (62%).

Ideação: principalmente caixa (57%)

Operação: principalmente pagamento de salários;

Tração: principalmente pagamento de salários;

Scale-up: principalmente caixa;

Com exceção da ideiação, a necessidade de caixa é proporcional à maturidade, enquanto para pagamento de salários é inversamente proporcional.

RECURSOS EXTERNOS - Síntese

- As startups de todas as fases necessitam principalmente de investimento, mas a necessidade de capital de giro também é relevante.
- Enquanto a necessidade de investimentos tende a ser menor em startups mais maduras, que os conseguem com mais facilidade, a necessidade de capital de giro tende a ser proporcional à maturidade.
- Em relação aos tipos de investimento, predomina a intenção em investimentos em **inovação e contratações**, sempre proporcional à maturidade das startups.
- Em relação aos tipos de emprego de capital de giro, predomina a necessidade para pagamento de **salários e caixa**, o primeiro inversamente proporcional à fase, e o segundo, proporcional.

INSTRUMENTOS DE APOIO PÚBLICOS

Startups que responderam conhecer bem os instrumentos:

Conheço totalmente	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
PIPE/FAPESP	11%	46%	36%	39%	39%
Cartão BNDES	7%	13%	29%	38%	22%
FINEP Startup	0%	16%	21%	23%	18%
Acordo Sebrae-Embrapii	4%	14%	17%	11%	15%
BNDES Criatec	0%	7%	13%	20%	11%
BNDES Crédito Pequenas Empresas	0%	6%	12%	14%	9%
FIP – Desenvolve SP	0%	5%	12%	20%	9%
FINEP Inovacred	0%	4%	11%	18%	8%
BNDES Microcrédito	0%	4%	12%	16%	8%
BNDES Garagem	4%	5%	10%	9%	8%
BNDES - FIP Anjo	0%	2%	4%	9%	3%

Total: PIPE/FAPESP, Cartão BNDES e FINEP Startup

Ideação: PIPE/FAPESP e Cartão BNDES

Operação: PIPE/FAPESP e FINEP Startup

Tração: PIPE/FAPESP e Cartão BNDES

Scale-up: PIPE/FAPESP e Cartão BNDES

O conhecimento da maioria dos instrumentos é proporcional à maturidade

Utilização dos instrumentos - Total

Total	Já utilizei	Tentei, mas não consegui
PIPE/FAPESP	24%	10%
Cartão BNDES	4%	11%
FINEP Startup	3%	11%
Acordo Sebrae-Embrapii	3%	3%
FIP – Desenvolve SP	2%	6%
BNDES Crédito Pequenas Empresas	1%	7%
BNDES Criatec	1%	8%
BNDES Garagem	1%	5%
FINEP Inovacred	1%	4%
BNDES Microcrédito	1%	6%
BNDES - FIP Anjo	1%	3%

Instrumentos mais utilizados: PIPE/FAPESP, Cartão BNDES e Finep Startup

Instrumentos mais buscados sem sucesso: PIPE/FAPESP, Cartão BNDES e Finep Startup

Os instrumentos mais utilizados são os mais conhecidos pelas startups.

O instrumento PIPE/FAPESP foi o único com utilização maior do que tentativas negadas de uso.

Em todos os demais instrumentos públicos, é mais frequente a negativa do uso do que conseguir utilizá-lo.

Utilização dos instrumentos - Ideação

Ideação	Já utilizei	Tentei, mas não consegui
Cartão BNDES	4%	15%
PIPE/FAPESP	4%	15%
BNDES Crédito Pequenas Empresas	4%	4%
BNDES Criatec	4%	4%
FIP – Desenvolve SP	4%	4%
Acordo Sebrae-Embrapii	4%	0%
BNDES - FIP Anjo	4%	0%
BNDES Garagem	4%	0%
BNDES Microcrédito	4%	0%
FINEP Inovacred	4%	0%
FINEP Startup	4%	0%

Instrumentos mais utilizados: nenhum ultrapassa 4% de utilização.

Instrumentos mais buscados sem sucesso: Cartão BNDES e PIPE/FAPESP.

Os instrumentos mais procurados, ainda que sem sucesso, pelas startups em ideação são aqueles que são mais conhecidos por elas.

Utilização dos instrumentos - Operação

Operação	Já utilizei	Tentei, mas não consegui
PIPE/FAPESP	29%	10%
FINEP Startup	2%	10%
Cartão BNDES	2%	5%
Acordo Sebrae-Embrapii	1%	2%
BNDES Criatec	0%	5%
BNDES Microcrédito	0%	4%
BNDES Garagem	0%	3%
FIP – Desenvolve SP	0%	3%
FINEP Inovacred	0%	3%
BNDES Crédito Pequenas Empresas	0%	3%
BNDES - FIP Anjo	0%	1%

Instrumentos mais utilizados: PIPE/FAPESP

Instrumentos mais buscados sem sucesso:
PIPE/FAPESP e FINEP Startup

Novamente, os instrumentos mais utilizados são aqueles que são mais conhecidos pelas startups em operação.

O mesmo pode ser dito sobre a tentativa de utilização.

Utilização dos instrumentos - Tração

Tração	Já utilizei	Tentei, mas não consegui
PIPE/FAPESP	19%	10%
FINEP Startup	4%	13%
Acordo Sebrae-Embrapii	4%	4%
Cartão BNDES	4%	14%
FIP – Desenvolve SP	3%	10%
BNDES Crédito Pequenas Empresas	2%	13%
BNDES Garagem	1%	8%
BNDES Criatec	1%	10%
FINEP Inovacred	1%	6%
BNDES Microcrédito	0%	10%
BNDES - FIP Anjo	0%	4%

Instrumentos mais utilizados: PIPE/FAPESP

Instrumentos mais buscados sem sucesso:
Cartão BNDES, BNDES Crédito Pequenas Empresas e FINEP Startup

Mais uma vez, os instrumentos mais utilizados são aqueles que são mais conhecidos pelas startups em tração. O mesmo pode ser dito sobre a tentativa de utilização.

Utilização dos instrumentos - Scale-up

Scale-up	Já utilizei	Tentei, mas não consegui
PIPE/FAPESP	27%	5%
Cartão BNDES	16%	14%
FIP – Desenvolve SP	7%	5%
FINEP Startup	5%	16%
BNDES Criatec	5%	11%
BNDES Crédito Pequenas Empresas	4%	7%
BNDES Microcrédito	2%	7%
FINEP Inovacred	2%	7%
BNDES Garagem	2%	5%
BNDES - FIP Anjo	2%	4%
Acordo Sebrae-Embrapii	2%	2%

Instrumentos mais utilizados: PIPE/FAPESP e Cartão BNDES

Instrumentos mais buscados sem sucesso: Cartão BNDES e FINEP Startup

Nesta fase, além do PIPE, a utilização do Cartão BNDES também supera as tentativas de utilização.

Mais uma vez, os instrumentos mais utilizados são aqueles que são mais conhecidos pelas startups em scale-up. O mesmo pode ser dito sobre a tentativa de utilização.

Apoio público - Síntese

- Quanto **maior a maturidade da startup**, maior a chance de ela conhecer, buscar e **receber apoio** dos instrumentos públicos de apoio.
- Os instrumentos públicos mais conhecidos são: PIPE/FAPESP, Cartão BNDES e FINEP Startup.
- O instrumento público mais utilizado em todas as fases de startups foi o PIPE/FAPESP.

Investimento privado

Startups que responderam conhecer bem os tipos de investimento:

Conheço totalmente	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
Investimento-anjo	26%	39%	61%	70%	51%
Crowdfunding	19%	28%	43%	54%	36%
Fundos semente (seed funding)	11%	19%	39%	52%	30%
Venture Capital	19%	19%	36%	46%	29%
Private Equity	15%	14%	31%	43%	24%

Total: Investimento-anjo, Crowdfunding e Fundos-semente

Ideação: Investimento-anjo

Operação: Investimento-anjo

Tração: Investimento-anjo

Scale-up: Investimento-anjo

O conhecimento da maioria dos investimentos é proporcional à maturidade, isto é, é tanto maior quanto mais maduras forem as startups.

Utilização de investimento privado - Total

Total	Já utilizei	Tentei, mas não consegui
Investimento-anjo	17%	7%
Fundos semente (seed funding)	7%	7%
Crowdfunding	4%	6%
Venture Capital	3%	4%
Private Equity	2%	3%

Investimentos mais utilizados: Investimento-anjo e fundos-semente

Investimentos mais buscados sem sucesso: Investimento-anjo e fundos-semente

Os investimentos mais utilizados tendem a ser os mais conhecidos pelas startups.

A tentativa de utilização também se relaciona com o conhecimento dos mesmos.

Utilização de investimento privado - Ideação

Ideação	Já utilizei	Tentei, mas não consegui
Investimento-anjo	4%	7%
Fundos semente (seed funding)	4%	0%
Crowdfunding	4%	0%
Venture Capital	4%	0%
Private Equity	4%	0%

Investimentos mais utilizados: todos com 4%

Investimentos tentados sem sucesso:
Investimento-anjo

Todos os investimentos têm baixa utilização em ideação.

Contudo, a tentativa de utilização se relaciona com qual instrumento é mais conhecido por essa fase de desenvolvimento – no caso, investimento-anjo.

Utilização de investimento privado - Operação

Operação	Já utilizei	Tentei, mas não consegui
Investimento-anjo	7%	7%
Fundos semente (seed funding)	3%	5%
Crowdfunding	1%	3%
Private Equity	1%	2%
Venture Capital	0%	2%

Investimentos mais utilizados: Investimento-anjo e fundos-semente

Investimentos tentados sem sucesso: Investimento-anjo e fundos-semente

Os investimentos mais utilizados tendem a ser os mais conhecidos pelas startups.

A tentativa de utilização também se relaciona com o conhecimento dos mesmos.

Utilização de investimento privado - Tração

Tração	Já utilizei	Tentei, mas não consegui
Investimento-anjo	25%	7%
Fundos semente (seed funding)	6%	10%
Crowdfunding	6%	10%
Venture Capital	6%	7%
Private Equity	2%	4%

Investimentos mais utilizados: Investimento-anjo

Investimentos mais buscados sem sucesso: fundos-semente e crowdfunding

Os investimentos mais utilizados tendem a ser os mais conhecidos pelas startups.

A tentativa de utilização também se relaciona com o conhecimento dos mesmos, com exceção do Investimento-anjo.

Utilização de investimento privado – Scale-up

Scale-up	Já utilizei	Tentei, mas não consegui
Investimento-anjo	30%	7%
Fundos semente (seed funding)	27%	5%
Venture Capital	7%	5%
Crowdfunding	4%	7%
Private Equity	4%	4%

Investimentos mais utilizados: Investimento-anjo e fundos-semente

Investimentos mais buscados sem sucesso: investimento-anjo e crowdfunding

Os investimentos mais utilizados tendem a ser os mais conhecidos pelas startups.

A tentativa de utilização também se relaciona com o conhecimento dos mesmos.

Investimento privado - Síntese

- O conhecimento dos tipos de investimento é **proporcional à maturidade** das startups.
- Startups mais maduras também tendem a conhecer mais os investimentos **adequados à sua fase de desenvolvimento** (ex: Venture Capital).
- Os investimentos mais conhecidos são o **investimento-anjo e o crowdfunding**, que também são os que ocorrem mais cedo.
- A utilização destes investimentos também é **proporcional à maturidade** das startups, embora pudesse ser maior.
- Os investimentos mais utilizadas foram o investimento-anjo e os fundos-semente, sendo que os dois figuram entre os 3 mais conhecidos.
- Em suma: **startups mais viáveis tendem a ter mais contato com os diferentes tipos de investimento, e têm mais chance de ter os recebido.**

Comparação Instrumentos públicos e privados

Conheço totalmente	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
Instrumentos Públicos	2%	11%	16%	20%	14%
Instrumentos Privados	18%	24%	42%	53%	34%

Os instrumentos privados são mais conhecidos em todas as fases e, em geral, mais utilizados e menos negados que os instrumentos públicos.

Já utilizei	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
Instrumentos Públicos	4%	3%	4%	7%	4%
Instrumentos Privados	4%	3%	9%	14%	7%

Tentei, mas não consegui	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
Instrumentos Públicos	4%	4%	9%	8%	7%
Instrumentos Privados	1%	4%	7%	6%	5%

(Respostas múltiplas normalizadas)

Bancos tradicionais

Como você classificaria seu nível de conhecimento sobre soluções/produtos de bancos tradicionais (linhas de crédito etc.) para startups?
(atenção: escala de cores na horizontal)

Nível de conhecimento	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
Muito conhecimento	4%	8%	16%	23%	13%
Pouco conhecimento	93%	67%	63%	64%	66%
Nenhum conhecimento	4%	26%	21%	13%	21%

Mais respostas:

Ideação: Pouco conhecimento

Operação: Pouco conhecimento

Tração: Pouco conhecimento

Scale-up: Pouco conhecimento

Maioria das empresas tem pouco conhecimento sobre soluções ou produtos de bancos tradicionais para startups.

O conhecimento aumenta conforme a maturidade da startup.

Sua startup já utilizou algum produto/serviço de bancos tradicionais?

(atenção: escala de cores na horizontal)

Já utilizou?	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
Sim	7%	7%	35%	50%	23%
Não	93%	93%	65%	50%	77%

Mais respostas:

Ideação: Não utilizou

Operação: Não utilizou

Tração: Não utilizou

Scale-up: 50% utilizaram, 50% não utilizaram

A maioria das startups não utilizou produto ou serviço de bancos tradicionais, exceto scale-up, cuja metade utilizou.

A utilização de bancos tradicionais aumenta conforme a maturidade da startup.

Quais bancos foram utilizados? (Múltiplas respostas, $\Sigma > 100\%$)

Quais bancos?	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
Itaú	100%	12%	41%	46%	39%
Santander	50%	6%	33%	36%	30%
Banco do Brasil	50%	41%	19%	39%	27%
Bradesco	0%	0%	25%	25%	21%
Outros	0%	35%	19%	11%	19%
Caixa Econômica Federal	0%	24%	14%	21%	17%
Sicredi	0%	0%	8%	4%	6%
Sicoob	0%	6%	4%	4%	4%
Original	0%	6%	1%	0%	2%
Daycoval	0%	0%	1%	0%	1%
Safra	0%	0%	0%	0%	0%
BTG Pactual	0%	0%	0%	0%	0%
Banco ABC	0%	0%	0%	0%	0%
Sofisa	0%	0%	0%	0%	0%

Bancos mais utilizados:

Ideação: Itaú

Operação: Banco do Brasil

Tração: Itaú

Scale-up: Itaú

Quais produtos foram utilizados? (Múltiplas respostas, $\Sigma > 100\%$)

Quais produtos?	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
Abertura de Conta-Corrente	100%	59%	68%	54%	64%
Cartão de Crédito Empresarial	50%	18%	51%	68%	50%
Limite de Crédito	50%	29%	46%	36%	42%
Financiamento de Capital de Giro	50%	18%	39%	50%	39%
Linhas de Investimento	0%	6%	15%	21%	15%
Renegociação de Dívidas	0%	6%	14%	4%	10%
Antecipação de recebíveis	50%	6%	8%	11%	9%
Outros	0%	24%	6%	11%	9%
Linhas para Comércio Exterior	0%	12%	3%	4%	4%

Produtos mais utilizados:

Ideação: Abertura de conta

Operação: Abertura de conta

Tração: Abertura de conta

Scale-up: Cartão de Crédito Empresarial

Os produtos mais utilizados foram serviços do dia a dia como abertura de conta corrente e cartão de crédito. Para capital de giro, a utilização de bancos tradicionais foi menor do que de serviços rotineiros, mas considerável e, raramente, foram utilizados para investimento.

Bancos tradicionais - Síntese

- A maioria das startups diz ter pouco conhecimento sobre soluções/produtos de bancos tradicionais para startups, independentemente da fase. Contudo, o conhecimento cresce em startups mais maduras.
- A utilização destas soluções e produtos de bancos tradicionais por startups também é baixa, mas também é maior em startups mais maduras.
- Os bancos mais utilizados são Itaú, Santander e Banco do Brasil.
- Entre os produtos mais utilizados estão abertura de conta-corrente e cartão de crédito empresarial.
- Produtos relacionados a linhas de investimento, são mais utilizados por startups mais maduras, mesmo assim, em baixa proporção.

Fintechs

Como você classificaria seu conhecimento sobre produtos/serviços de fintechs para startups? (atenção: escala de cores na horizontal)

Nível de conhecimento	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
Muito conhecimento	11%	5%	12%	16%	9%
Pouco conhecimento	78%	56%	60%	66%	60%
Nenhum conhecimento	11%	39%	28%	18%	31%

Mais respostas:

Ideação: Pouco conhecimento

Operação: Pouco conhecimento

Tração: Pouco conhecimento

Scale-up: Pouco conhecimento

Maioria das empresas tem pouco conhecimento sobre produtos ou serviços de fintechs para startups.

Sua startup já utilizou algum produto/serviço de fintechs?

(atenção: escala de cores na horizontal)

Já utilizou?	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
Sim	0%	4%	18%	14%	10%
Não	100%	96%	82%	86%	90%

Mais respostas:

Ideação: Não utilizou

Operação: Não utilizou

Tração: Não utilizou

Scale-up: 50% utilizaram,
50% não utilizaram

A ampla maioria das startups não utilizou produto ou serviço de fintechs.

A utilização de fintechs foi maior em fases mais avançadas (tração e scale-up).

Quais fintechs foram utilizadas? (Múltiplas respostas, $\Sigma > 100\%$)

Quais fintechs?	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
PagSeguro	0%	22%	20%	25%	21%
Nubank	0%	11%	15%	13%	14%
PicPay	0%	33%	8%	0%	11%
Biz Capital	0%	22%	10%	0%	11%
Nexoos	0%	11%	8%	13%	9%
C6 Bank	0%	0%	8%	13%	7%
Antecipa Fácil	0%	0%	5%	0%	4%
IOUU	0%	0%	0%	13%	2%
Next	0%	0%	3%	0%	2%
Finpass	0%	0%	0%	0%	0%
Biva	0%	0%	0%	0%	0%
Monkey	0%	0%	0%	0%	0%
Outros	0%	67%	60%	75%	63%

Fintechs mais utilizadas:

Ideação: não houve utilização

Operação: PicPay

Tração: PagSeguro

Scale-up: PagSeguro

Quais produtos de fintechs foram utilizados? (Múltiplas respostas, $\Sigma > 100\%$)

Quais produtos/serviços?	Ideação	Operação	Tração	Scale-Up	Total
Pagamentos e transferências	0%	56%	68%	75%	67%
Crédito (capital de giro)	0%	33%	25%	50%	30%
Investimentos	0%	33%	13%	25%	18%
Outros	0%	0%	18%	0%	12%
Gestão financeira empresarial	0%	11%	8%	0%	7%
Seguros	0%	0%	3%	0%	2%

Produtos mais utilizados:

Ideação: não houve utilização

Operação: Pagamentos e transferências

Tração: Pagamentos e transferências

Scale-up: Pagamentos e transferências

A maioria dos serviços de fintechs utilizados pelas startups foram rotineiros relacionados a pagamentos e transferências.

Os produtos para capital de giro e investimentos foram usados em menor proporção pelas startups.

Fintechs - Síntese

- A maioria das startups diz ter pouco conhecimento sobre soluções/produtos de fintechs para startups, independentemente da fase. Contudo, o conhecimento cresce em startups mais maduras.
- A utilização destas soluções e produtos de fintechs por startups é muito baixa, mas também é maior em startups mais maduras.
- As fintechs mais utilizadas são PagSeguro, seguido por Nubank e PicPay. O padrão é repetido nas diferentes fases, com alguma variação.
- Entre os produtos mais utilizados estão pagamentos e transferências e crédito para capital de giro. Investimentos também têm relevância, em especial em operação e scale-up.

Resumo das especificidades por fase

Ideação

- Tem a menor média de idade (4,2 anos) e a maior proporção de empresas sem CNPJ aberto (59%) e sem faturamento (74%);
- 89% encontram-se ativas, **mas 85% não foram apoiadas** por quaisquer entidades de fomento;
- Tem a maior proporção de empresas que **ainda não tiveram retorno financeiro** (85%);
- 74% precisarão de recursos financeiros para realizar investimentos no próximo ano;
- **Os investimentos são a principal dificuldade** (78%), sendo “falta de capital próprio para investimento” a maior delas (67%). Em segundo e terceiro lugar, startups em ideação apontaram dificuldades com ambiente de negócios (26%) e gestão (19%).
- Em ambiente de negócios, as dificuldades burocráticas com abertura de CNPJ se dividem com dificuldades com carga tributária. Em gestão as dificuldades com vendas são tão relevantes quanto às dificuldades administrativas e as dificuldades quanto a **pouca aceitação do produto/serviço/tecnologia pelo mercado**, uma vez que essas startups ainda estão na fase de planejamento, somente com a ideia do negócio.

Ideação

- **Conhecem muito pouco os instrumentos públicos de apoio**, sendo os mais conhecidos o Cartão BNDES e o PIPE/FAPESP;
- **Também utilizam muito pouco estes instrumentos**, sendo que a utilização de qualquer um deles nunca ultrapassa 4%.
- 93% dizem ter pouco conhecimento sobre produtos de bancos tradicionais, e 93% nunca os utilizaram. Quando o fazem, os produtos são simples (abertura de conta-corrente etc.);
- 78% dizem ter pouco conhecimento sobre produtos de fintechs, e nenhuma das empresas nesta fase os utilizou;
- **Conhecem pouco também os tipos de investimento privado**, sendo o mais conhecido o investimento-anjo;
- Também utilizam muito pouco estes instrumentos, sendo que a utilização de qualquer um deles nunca ultrapassa 4%.

Operação

- Tem a segunda menor média de idade (6,1 anos), e 40% são microempresas. **Contudo, 71% ainda não tem faturamento;**
- 96% encontram-se ativas, **mas 38% não foram apoiadas** por quaisquer entidades de fomento;
- Tem a 2ª maior proporção de empresas que ainda não tiveram retorno financeiro (81%);
- 85% precisarão de recursos financeiros para realizar investimentos no próximo ano;
- **Os investimentos são a principal dificuldade** (79%), sendo “falta de capital próprio para investimento” a maior delas (92%). Em segundo e terceiro lugar, startups em operação apontaram dificuldades com gestão e ambiente de negócios, respectivamente.
- Em gestão as dificuldades com vendas se dividem com dificuldades administrativas, isso porque essas empresas ainda estão planejando ou iniciando suas operações. Em ambiente de negócios, as dificuldades burocráticas superam as dificuldades com carga tributária, uma vez que a maioria delas não tem faturamento.

Operação

- **Conhecem muito pouco os instrumentos públicos de apoio**, sendo o mais conhecido o PIPE/FAPESP;
- O PIPE/FAPESP foi utilizado por 29%, mas a utilização dos demais instrumentos públicos não ultrapassa 2%.
- 92% dizem ter pouco ou nenhum conhecimento sobre produtos de **bancos tradicionais**, e 93% nunca os utilizaram. Quando o fazem, os produtos são simples (abertura de conta-corrente etc.);
- 95% dizem ter pouco ou nenhum conhecimento sobre produtos de **fintechs**, e 96% nunca os utilizou;
- **Conhecem pouco também os tipos de investimento privado**, embora tenham mais conhecimento que as empresas em ideação. Os mais conhecidos são o investimento-anjo (39%) e o crowdfunding (28%);
- Também utilizam muito pouco estes instrumentos, sendo que a utilização de qualquer um deles nunca ultrapassa 7%.

Tração

- Tem em média 6,8 anos, e 70% são micro ou pequenas empresas. 29% faturam até R\$ 81 mil, enquanto 55% faturam entre R\$ 81 mil e R\$ 4,8 milhões;
- 95% encontram-se ativas, **mas 40% não foram apoiadas** por quaisquer entidades de fomento. O percentual é alto, dada a fase avançada;
- **50% das empresas ainda não tiveram retorno financeiro**, a despeito da fase avançada;
- 83% precisarão de recursos financeiros para realizar investimentos no próximo ano;
- **Os investimentos são a principal dificuldade** (70%), seguida por gestão (31%) e ambiente de negócios (25%). Além da falta de capital próprio (75%), relatam com maior frequência a dificuldade em conseguir recursos em agências de fomento (40%), pois conhecem melhor estes instrumentos e os buscam mais. Além das dificuldades em ambiente de negócios estarem concentradas na carga tributária (82%).

Tração

- Apesar de conhecerem os instrumentos públicos melhor que as fases iniciais, **apenas o PIPE/FAPESP** ultrapassa a marca de 30% de empresas tendo respondido “conheço totalmente”;
- O PIPE/FAPESP foi utilizado por 19%, mas a **utilização dos demais instrumentos públicos não ultrapassa 4%.**
- 84% dizem ter pouco ou nenhum conhecimento sobre produtos de bancos tradicionais, e 65% nunca os utilizaram. O percentual de utilização é maior que o das fases iniciais.
- 88% dizem ter pouco ou nenhum conhecimento sobre produtos de fintechs, e 82% nunca os utilizou;
- **Têm mais conhecimento que as empresas em ideação e tração dos tipos de investimento privado.** Os mais conhecidos são o investimento-anjo (61%) e o crowdfunding (43%).
- Também utilizam muito pouco estes instrumentos, sendo que a utilização de qualquer um deles nunca ultrapassa 6%, com exceção do investimento-anjo, que foi utilizado por 25% das empresas em tração.

Scale-up

- Tem em média 6,9 anos, e 86% são micro ou pequenas empresas, com 5% já de porte médio. 77% faturam entre R\$ 81 mil e R\$ 4,8 milhões, e 15% faturam acima disso;
- 98% encontram-se ativas, **mas 41% não foram apoiadas** por quaisquer entidades de fomento. O percentual é novamente alto, dada a fase avançada;
- 54% das empresas tiveram retorno financeiro até o 3º ano de operação, mas 20% ainda não tiveram qualquer retorno financeiro, a despeito da fase avançada;
- 82% precisarão de recursos financeiros para realizar investimentos no próximo ano;
- **Os investimentos são a principal dificuldade** (61%), seguida por ambiente de negócios (34%) e gestão (30%). As dificuldades em investimentos, se dividem principalmente em falta de capital próprio (56%) e dificuldade em conseguir recursos em agências de fomento (47%), pois conhecem melhor estes instrumentos e os buscam mais. As dificuldades em ambiente de negócios estão concentradas na carga tributária (89%) e as de gestão estão concentradas em dificuldades com vendas (76%).

Scale-up

- Apesar de conhecerem os instrumentos públicos melhor que as fases iniciais, **em especial o PIPE/FAPESP e o Cartão BNDES**, as respostas “conheço totalmente” não ultrapassam 23% em outras linhas.
- O PIPE/FAPESP e Cartão BNDES também foram os mais utilizados (27% e 16%), **mas a utilização dos demais instrumentos públicos não ultrapassa 7%.**
- 23% dizem ter muito conhecimento sobre produtos de bancos tradicionais, o maior percentual entre as fases. Por outro lado, 77% tem pouco ou nenhum conhecimento, e 50% nunca os utilizaram. O percentual de utilização é menor que o das fases iniciais, mas ainda bem alto.
- 84% dizem ter pouco ou nenhum conhecimento sobre produtos de fintechs, e 86% nunca os utilizou;
- **Têm mais conhecimento que as empresas das demais fases dos tipos de investimento privado.** Todos os tipos superam 43% de “conheço totalmente”, sendo os mais conhecidos o investimento-anjo (70%) e o crowdfunding (54%).
- A utilização destes instrumentos também é maior, em especial investimento-anjo (30%) e fundos-semente (27%). Os demais tipos, contudo, não foram utilizados por mais de 7% das empresas em scale-up.

Propostas

TRIBUTOS

- Equiparação das startups frente a Lei Complementar 123 para que startups possam optar pelo regime tributário do Simples Nacional, mesmo excedendo o limite de faturamento do Simples.
- Permissão para que startups organizadas como SAs sejam optantes do Simples Nacional.

CRÉDITO

- Estímulo a concorrência bancária por meio de fintechs, cooperativas e outros agentes financeiros visando a redução do spread bancário para possibilitar alternativas de acesso para startups.
- Crédito diferenciado, taxas equalizadas, prazos diferenciados e dotação de recursos para operações de crédito de startups com bancos públicos, Finep e BNDES.

FOMENTO

- Isenção do imposto de renda para os aportes de capital em startups, assim como acontecem com LCIs e LCAs.
- Autorização para Fundos constitucionais investirem em FIPs de startups.

Propostas

INOVAÇÃO

- Extensão de benefícios equivalentes aos da Lei do Bem às startups, quando optantes do Simples Nacional ou do lucro presumido.
- Realizar uma pesquisa de inovação nas indústrias para identificação das demandas de inovação, a fim de auxiliar as startups desenvolverem seus projetos baseados em demandas reais da indústria.

COMPRAS GOVERNAMENTAIS

- Equiparação das startups nas licitações (equivalente a PMEs) para que tenham preferência de contratação como critério de desempate.
- Permissão para encomenda tecnológica, mecanismo em que órgãos do governo e entidades de administração pública poderiam contratar diretamente startups, mediante dispensa de licitação, para o desenvolvimento de solução inovadora para problema técnico específico, cuja solução ainda não existe no mercado nacional.

Propostas

CAPACITAÇÃO EMPRESARIAL

- Desenvolver um programa de capacitação das startups em gestão e vendas.
- Implementar ampla política de comunicação dos instrumentos de fomento (crédito e demais modalidades) para startups.
- Capacitar startups para o uso de instrumentos públicos de apoio a startups, produtos de bancos tradicionais e fintechs, além dos diferentes tipos de investimento privado.