



UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
CAMPUS I
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS - CCSA
DEPARTAMENTO DE CONTABILIDADE - DECON

ROBERTO EMANUEL NEVES HERMINIO

STARTUPS: FATORES QUE INFLUÊNCIAM O SUCESSO OU FRACASSO

CAMPINA GRANDE - PARAÍBA
2025

ROBERTO EMANUEL NEVES HERMINIO

STARTUPS: FATORES QUE INFLUÊNCIAM O SUCESSO OU FRACASSO

Trabalho de Conclusão de Curso (Artigo) apresentado ao Departamento do Curso de Ciências Contábeis da Universidade Estadual da Paraíba, como requisito parcial à obtenção do título de bacharel em Ciências Contábeis.

Área de concentração: Contabilidade gerencial

Orientadora: Profa. Dra. Karla Roberta Castro Pinheiro Alves

**CAMPINA GRANDE - PARAÍBA
2025**

É expressamente proibida a comercialização deste documento, tanto em versão impressa como eletrônica. Sua reprodução total ou parcial é permitida exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, desde que, na reprodução, figure a identificação do autor, título, instituição e ano do trabalho.

H551s Herminio, Roberto Emanuel Neves.
Startups: fatores que influenciam o sucesso ou fracasso
[manuscrito] / Roberto Emanuel Neves Herminio. - 2025.
19 f. : il.

Digitado.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências contábeis) - Universidade Estadual da Paraíba, Centro de Ciências Sociais Aplicadas, 2025.

"Orientação : Prof. Dra. Karla Roberta Castro Pinheiro Alves, Departamento de Ciências Contábeis - CCSA".

1. Startup. 2. Comportamentos. 3. Influência. 4. Sucesso. I.
Título

21. ed. CDD 657

ROBERTO EMANUEL NEVES HERMINIO

STARTUPS: FATORES QUE INFLUÊNCIAM O SUCESSO OU FRACASSO

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado à Coordenação do Curso de Ciências Contábeis da Universidade Estadual da Paraíba, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis

Aprovada em: 11/06/2025.

BANCA EXAMINADORA

Documento assinado eletronicamente por:

- **Amanda Paulino Soares** (***.685.174-**), em **18/06/2025 16:08:03** com chave **8f014af64c7711f09ba72618257239a1**.
- **Jose Elinilton Cruz de Menezes** (***.302.804-**), em **18/06/2025 15:42:05** com chave **ee7ccc844c7311f0a5f22618257239a1**.
- **Karla Roberta Castro Pinheiro Alves** (***.265.024-**), em **18/06/2025 14:21:49** com chave **b81678804c6811f0bafe2618257239a1**.

Documento emitido pelo SUAP. Para comprovar sua autenticidade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse https://suap.uepb.edu.br/comum/autenticar_documento/ e informe os dados a seguir.

Tipo de Documento: Folha de Aprovação do Projeto Final

Data da Emissão: 27/06/2025

Código de Autenticação: 5fc7c0



DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho a Deus que sempre está comigo, a minha esposa que é minha maior companheira e meu maior apoio, a meus pais e irmãos que sempre estão orando por mim, a minha orientadora por toda ajuda prestada e a todos que participaram desse momento.

SÚMARIO

1. INTRODUÇÃO	5
2. REFERÊNCIAL TEÓRICO	6
2.1 AS STARTUPS E SUA IMPORTÂNCIA PARA O MERCADO	6
2.2 PRINCIPAIS DESAFIOS ENFRENTADOS PELAS STARTUPS	10
3. METODOLOGIA DA PESQUISA	10
4. ANÁLISE DE RESULTADOS	11
5. CONCLUSÃO	16
REFERÊNCIAS	16

STARTUPS: FATORES QUE INFLUÊNCIAM O SUCESSO OU FRACASSO

STARUPS: FACTORS THAT INFLUENCE SUCCESS OR FAILURE

Autor Roberto Emanuel Neves Herminio¹

RESUMO

O presente trabalho tem como objetivo principal identificar se aspectos relacionados às práticas empresariais e fontes de financiamento influenciam o sucesso ou fracasso das startups na cidade de Campina Grande. A pesquisa foi realizada a partir de um questionário aplicado as empresas, buscando identificar o comportamento dessas e verificando as tendências daquelas que tiveram mais sucesso. Após a coleta de dados e análise dos resultados, se chegou a conclusão que não existem comportamentos determinantes para o sucesso ou não de uma startup. Porém, existem alguns comportamentos que podem aumentar a chance dessas empresas progredirem e obterem êxito no mercado, podendo ser indicado o modelo de gestão “Lean startup”, a subvenção econômica como forma de financiamento inicial e o uso de incubadoras ou aceleradoras, pois esses comportamentos geraram mais êxito na amostra retirada dentro da cidade de Campina Grande.

Palavras chaves: Startup, comportamentos, influência, sucesso.

ABSTRACT

The main objective of this study is to identify whether aspects related to business practices and sources of financing influence the success or failure of startups in the city of Campina Grande. The research was conducted based on a questionnaire applied to companies, seeking to identify their behavior and verify the trends of those that were more successful. After collecting data and analyzing the results, it was concluded that there are no behaviors that determine the success or failure of a startup. However, there are some behaviors that can increase the chance of these companies progressing and achieving success in the market, such as the “Lean startup” management model, economic subsidies as a form of initial financing, and the use of incubators or accelerators, because these behaviors generated more success in the sample taken from the city of Campina Grande.

Keywords: Startups, behavior, influence, success

1 INTRODUÇÃO

As startups têm desempenhado um papel cada vez mais relevante na economia contemporânea, caracterizando-se por sua capacidade de inovação, agilidade e potencial de crescimento exponencial (Ries, 2011). Essas empresas emergem em contextos de alta incerteza, buscando modelos de negócios escaláveis e repetíveis (Blank & Dorf, 2012). Entretanto, apesar de seu impacto positivo na geração de empregos, dinamização de mercados e promoção da inovação, a maioria das startups enfrenta sérias dificuldades para alcançar estabilidade e longevidade no mercado.

Segundo RIES (2012) Uma startup é uma instituição humana projetada para criar novos produtos e serviços sob condições de extrema incerteza. Segundo Richard e Natalia (2017 - *International Scientific Journal*) Startup é uma forma de inovação de alto risco empresarial com um potencial para enorme crescimento. Essas empresas têm grande importância na economia, pois em um mundo cada vez mais globalizado e conectado empresas influenciam umas às outras, ou seja, startups forçam até mesmo grandes empresas a mudarem sua forma de agir.

A exemplo da empresa Nubank como uma startup de sucesso que surgiu em um pequeno escritório em São Paulo e conseguiu mudar completamente a relação dos brasileiros com os bancos tradicionais, pois trouxe muito mais facilidade no uso dos bancos e isso fez com que os bancos tradicionais tivessem que mudar também para poder acompanhar esse novo tipo de empresa conhecida como “Banco digital”.

Segundo Richard e Natalia (2017 - *International Scientific Journal*), nove em cada dez startups encerram suas atividades entre o primeiro e o terceiro ano de operação, evidenciando uma taxa de falência significativamente superior à de empresas tradicionais. Este cenário aponta para uma lacuna no entendimento dos fatores que influenciam o sucesso ou fracasso dessas empresas, o que demanda uma análise mais aprofundada e sistemática.

Com o papel das startups crescendo em importância no cenário econômico global, entender os fatores que contribuem para seu sucesso ou fracasso é essencial para desenvolver políticas públicas e estratégias de apoio a essas empresas. As startups são fontes de inovação, criam novos mercados e geram empregos, sendo, portanto, elementos chave no desenvolvimento econômico e na evolução tecnológica.

Logo, nota-se que embora as Startups sejam muito importantes para a economia e tenham um potencial para crescimento exponencial, também têm uma grande dificuldade para se estabilizar na economia e grande parte delas são fechadas após 3 anos de criação. Diante deste contexto, surgem as seguintes problemáticas: Quais os fatores que influenciam o sucesso ou fracasso das startups na cidade de Campina Grande? E se existem alguns comportamentos que ajudam as startups a superarem essas dificuldades encontradas?

Este estudo tem como objetivo identificar se aspectos relacionados às práticas empresariais e fontes de financiamento influenciam o sucesso ou fracasso das startups na cidade de Campina Grande. Além disso, busca-se investigar os fatores que levam ao fechamento precoce de startups, identificando os principais desafios enfrentados no processo de estabilização e crescimento

Com a crescente importância das startups na economia global e nacional, compreender as razões pelas quais a maioria delas não consegue se sustentar no mercado torna-se fundamental para a formulação de políticas públicas, programas de apoio e estratégias empresariais. Além disso, tal compreensão é relevante para investidores, empreendedores e instituições de fomento à inovação. As startups são reconhecidas como motores da inovação e do desenvolvimento tecnológico, contribuindo para a geração de empregos e a modernização dos setores produtivos (Kauffman Foundation, 2020). Analisar seus principais entraves e desafios permite não apenas mitigar riscos de falência, mas também fomentar um ecossistema empreendedor mais resiliente e eficiente

2 REFERENCIAL TEORICO

2.1 As startups e sua importância para o mercado

Segundo o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas - Sebrae (2020) uma startup é uma organização temporária em busca de um modelo de negócios repetível e

escalável, em contextos de extrema incerteza. Complementando, Ries (2011) afirma que o foco dessas empresas está na inovação contínua, testagem rápida de hipóteses e aprendizagem validada. Para o Blog do Nubank (2022), as startups são empresas inovadoras que operam com alto potencial de crescimento e adaptabilidade.

As Startups têm remodelado setores inteiros, como demonstram os casos do Nubank, que redefiniu o setor bancário brasileiro; da Netflix, que revolucionou o entretenimento com o modelo de streaming; e do Uber, que impactou o transporte urbano em escala global. Segundo a Kauffman Foundation (2020), 50% dos empregos globais são gerados por startups, evidenciando sua relevância não apenas tecnológica, mas socioeconômica.

O impacto que as startups tem na economia global são claros, basta olharmos alguns exemplos, como o Nubank que trouxe o conceito de “Banco Digital” para o Brasil, a Netflix que inovou com o “streaming” e acabou com as antigas locadoras de filmes, o Uber que mudou a vida de milhões de pessoas e oferece serviços similares aos de táxis com muito mais facilidade e menor custo, entre outras startups que mudaram e continuam mudando a vida de milhões de pessoas ao redor do planeta, desafiando modelos já existentes, trazendo inovações constantemente ao mercado e criando soluções para problemas jamais solucionados anteriormente.

Além disso, segundo a fundação Kauffman, que é a principal organização de suporte ao empreendedorismo no mundo, 50% dos empregos mundiais são gerados por startups, notando-se não só o impacto no dia a dia das pessoas como na economia global, mostrando a importância que essas empresas têm no mundo.

Contudo, o impacto financeiro e os custos para mater essas Startups pode ser um indicativo das dificuldades para manter-se no mercado, durante todas as suas fases de criação, desenvolvimento e implementação. De acordo com o Sebrae (2020) as startups passam por cinco fases: **Idealização**: geração da ideia e definição do problema a ser resolvido; **Validação**: testagem do produto/serviço em pequena escala; **Operação (Early Stage)**: entrada no mercado com o produto validado; **Tração (Grow stage)**: crescimento acelerado da base de clientes e receitas; **Scale-up**: expansão da operação com aumento de receita sem aumento proporcional de custos.

Poucas startups atingem o estágio de *scale-up*. Entre as principais causas de falhas estão: modelo de negócio inadequado, falta de capital, má gestão e inexistência de demanda real (CB Insights, 2023). A idealização é a fase onde o empreendedor irá começar a ter suas primeiras ideias, perguntas e respostas para desenvolvimento de seu negócio, nessa fase é muito importante se fazer as seguintes perguntas: Qual será o produto ou serviço que será fornecido? Quem será o público alvo? Como o produto ou serviço irá melhorar a vida dos clientes? Quais problemas serão solucionados?

A fase de validação é o momento em que o produto ou serviço será testado no mercado, por meio de protótipos em casos de produtos ou com pequenas operações em casos de serviços. É também nessa fase que a decisão de ser continuar ou não a empresa será tomada, pois se esses primeiros testes não forem bem sucedidos o projeto não deve ser continuado e se derem certo é o momento de buscar de forma mais ativa e então se começa a próxima fase.

A fase de operação ou “*early stage*” é quando o produto ou serviço é lançado ao mercado e se deve trabalhar mais ativamente no marketing e venda, esses setores precisam ser muito bem estruturados para garantir que a operação da empresa de certo, além disso, nessa fase é muito mais fácil de se conseguir aportes financeiros por investidores anjos ou outros meios, pois ao se chegar nessa fase é mais fácil de se provar que a startup tem potencial para crescimento.

A fase de tração ou “*Grow stage*” é o momento em que a startup está em sua maturidade, tem sua base de clientes, consegue garantir a qualidade e a “entrega de valor” de seu produto, tem processos já bem definidos, consegue atrair mais investidores e está pronta para a próxima fase. A fase de *Scale-up* ou “*expansion stage*” é o momento em que a startup tem seu

crescimento, aumentando sua receita, base de clientes e operação com uma equipe enxuta e aumento mínimo de seus custos (modelos de Lean Startup), essa é a fase em que realmente pode se tiver que a startup obteve sucesso no mercado.

Contudo, pouquíssimas startups conseguem chegar na fase de *Scale-Up* e os maiores motivos para esse fato segundo Richard e Natalia (2017 - *International Scientific Journal*) são falta de dinheiro, produto ou serviço não necessário, problemas com custos, falta de investidores e equipe errada para o projeto.

O acesso ao capital é um dos maiores desafios enfrentados pelas startups. Segundo Belleflamme e Lambert (2014), as formas de financiamento incluem: *Bootstrapping*: investimento inicial do próprio empreendedor; Investimento-anjo: aporte de indivíduos experientes, com participação consultiva; Capital semente (Seed Capital): fundos estruturados para apoiar empresas em estágio inicial; Venture Capital: aporte robusto para startups em crescimento acelerado; *Private Equity*: investimento em empresas mais maduras; *Crowdfunding*: financiamento coletivo por meio de plataformas digitais; Subvenções Econômicas: recursos públicos não reembolsáveis via leis como a Lei da Inovação (Lei nº 10.973/2004).

Segundo Ana Silva (2020) o *bootstrapping* financeiro é a arte de usar e manipular os recursos que se encontram à disposição das empresas, para a sua criação e desenvolvimento, com o menor custo possível (ou sem custo), sem que seja necessário recorrer a financiamento externo de longo prazo, ou seja, consiste no aporte financeiro vir inicialmente do próprio empreendedor, normalmente é o primeiro investimento realizado nas startups e as primeiras externas de capital são de cliente. Contudo, escolher por esse tipo de investimento não proíbe que no futuro se opte por outro tipo de aporte financeiro.

Investidores-anjos normalmente são profissionais que já possuem experiência na área empresarial e estão acostumados com o risco que envolvem esses investimentos e por isso também sempre procuram ocupar uma posição minoritária na empresa e buscam ajudar não financeiramente, mas também ajudam na parte da gestão atuando como consultores/conselheiros, além de ajudar na rede de relacionamento da empresa. Além disso, vale destacar que esses investidores buscam sempre negócios com um alto potencial de retorno e por isso é necessário que ao se conseguir esse tipo de investidor a empresa sempre deve estar investindo em inovação, escalabilidade e amplitude de mercado.

O capital semente consiste em um investimento de longo prazo que normalmente são concedidos por fundos de investimento, esse tipo de investimento faz com que a empresa alcance certa estabilidade, pois os aportes financeiros concedidos são mais altos do que os dos investidores anjos, e para atrair esse tipo de investidor é muito importante ter um modelo de negócio bem definido e uma boa rede de contatos.

Venture capital ou capital de risco está um passo a frente do “Capital semente” e é mais comum em startups que passaram de seu *early stage* e estão em consolidação no mercado, já possuindo uma estrutura mais robusta e profissional, além de um faturamento mais considerável e uma carteira de clientes. Devido a startup estar mais consolidada, se tem a possibilidade de conseguir uma melhor negociação, se conseguindo valores ainda mais robustos para ajudar a empresa se consolidar de vez no mercado, além de ser comum nesse tipo de investimento o auxílio na gestão da empresa se fornecendo ajuda nas decisões estratégicas. Outrossim, esse tipo de investimento normalmente exige que as empresas sejam do tipo sociedade anônima, para garantir a segurança daqueles que estão investindo seu dinheiro na empresa, pois não há garantia de sucesso.

Private equity é diferenciado do investimento citado anteriormente pela fase em que a empresa se encontra, pois enquanto o venture capital procura empresas começando a se consolidar no mercado o *private equity* procura por empresas já consolidadas e que desejam expandir seu negócio ou até mesmo realizar uma abertura de capital.

Segundo Luciano e Moisés (2017) o termo *Crowdfunding* é composto pelas palavras em inglês *crowd* (plateia, público) e *funding* (financiamento), interpretada no Brasil como “financiamento coletivo” em livre tradução. É uma técnica de financiamento de um projeto e ou empreendimento feito por um grupo de indivíduos, diferente das iniciativas privadas comuns (bancos, fundos de investimentos, *angel investor*) e segundo (BELLEFLAMME e LAMBERT, 2014) é uma maneira inovadora de financiar, pois consiste na arrecadação online de dinheiro com várias pessoas oferecendo uma pequena quantia até completar aquele fundo, esse tipo de investimento é até simples de se realizar e normalmente exige uma baixa contrapartida.

A subvenção econômica consiste em aporte financeiro recebido de alguma organização governamental. No Brasil essa subvenção é viabilizada marco-regulatório que viabiliza a partir da aprovação da Lei 10.973, de 02.12.2004, regulamentada pelo Decreto 5.563, de 11.10.2005 (LEI DA INOVAÇÃO), e da Lei 11.196, de 21.11.2005, regulamentada pelo Decreto no. 5.798 de 07 de junho de 2006 (LEI DO BEM), permitindo a aplicação de recursos públicos não-reembolsáveis diretamente em empresas, para o compartilhamento dos custos e riscos inerentes às atividades de inovação, tendo o BNDES como uma de suas principais figuras e na Paraíba em específico se tem o Empreender PB.

Além de todas as formas citadas anteriormente, se tem uma figura muito importante que são as incubadoras que segundo Anprotec essas empresas são instituições dispõem de uma infraestrutura e de um suporte gerencial por meio da orientação de aspectos relativos à gestão do negócio ao empresário. Com o propósito de ofertar o suporte necessário para o desenvolvimento de ideias inovadoras a empreendedores, transformando-as em empreendimentos de sucesso que auxiliam micro e pequenas empresas nascentes ou que estejam em operação, que tenham como principal característica a oferta de produtos e serviços com significativo grau de diferenciação, oferecendo: suporte técnico e gerencial, infraestrutura e capacitação. Essas empresas podem se tornar um diferencial no sucesso ou não de uma startup segundo Vanessa Nogueira e Carlos Arruda.

Tendo falado sobre formas de obtenção de capital das startups é importante entender as etapas de investimento que são Pré Seed, Seed e busca por investidores. Pré-Seed é a fase de idealização da empresa e normalmente os investidores nesse momento são amigos, familiares e o próprio idealizador do projeto; após essa fase temos a fase de Seed que é fase de validação do produto e nesse momento é possível obter o apoio de investidores anjos, fundos de risco, *Crowdfunding*, entre outros; e após esse momento temos a fase de busca por investidores que é quando a empresa atinge a fase de tração e é mais fácil garantir a viabilidade e potencial do projeto e portanto se pode iniciar a busca por investidores institucionais, como nos Fundos de Venture Capital.

Outrossim, é importante falar também das principais formas de gestão de startups que segundo a instituição TOTSV são 4: *Design Thinking*, *Business Model Canvas*, *Lean Startup* e Modelo de *squads*. Segundo Brown (2009) o *Design Thinking* é uma abordagem que utiliza sensibilidade e métodos do designer para resolver problemas e atender às necessidades das pessoas com uma tecnologia viável e comercialmente factível, ou seja, seu principal foco é o cliente e suas necessidades.

Segundo Vicelli e Tolfo (2017) O Business Model Canvas Business é um quadro proposto por Osterwalder e Pigneur (2010), composto por nove blocos interligados que permitem a discussão e análise sobre modelos de negócios já existentes ou novas propostas de modelos de negócios, sendo esses nove: Segmento de clientes, proposta de valor, canais, relacionamento com clientes, fontes de receita, recursos principais, atividades-chave, parcerias principais e estrutura de custos, tentando assim trazer os pontos mais importantes da empresa para um único lugar.

O modelo Lean Startup foi criado por Eric Ries e tem sua origem do método de produção Lean desenvolvido pela Toyota que implementou a produção *just in time*. Segundo

Felipe e Roberto (2014) o modelo criado por Ries é principalmente voltado a evitar desperdícios, tendo foco somente naquilo que trará retornos.

Fontenele e Oliveira (2018) definem *squads* como times pequenos, multidisciplinares e focados em um determinado produto. Para Rebelo (2013) os *squads*, são autônomos suficientes para decidir o seu próprio processo interno, além de terem contato direto com os stakeholders (partes interessadas) sem a necessidade do intermédio de uma figura da liderança da empresa para desempenhar este papel, ou seja, o modelo de *squads* consiste em dar mais autonomias a cada setor da empresa, fazendo com que estes não dependam da decisão centralizada de um único líder e sim de que cada setor ou “*squad*” realize sua função para que todos alcancem seu objetivo em comum.

2.2 Principais desafios enfrentados pelas Startups

Segundo a Richard e Natalia (2017 - *International Scientific Journal*) as 5 maiores causas de falhas nas startups são: falta de dinheiro, produto desnecessário, problemas nos custos, falta de investidores e equipe errada para o projeto. De acordo com Martelli, Pereira e Maldaner (2018) embora as Startups Brasileiras tenham apresentado crescimento, elas ainda enfrentam diversos desafios no ambiente de negócios, como altas cargas tributárias, elevados custos trabalhistas, baixa atividade de novos negócios e altas taxas de mortalidade precoce. Souza, Farina e Carvalho (2018), citam como dificuldade fidelizar e reter seus clientes e burocracia para abertura de uma empresa. Oliveira (2019), cita também questões de patente de marca e produtos que são essenciais para startups que trabalham com inovação.

As startups enfrentam diversos obstáculos ao longo do seu período de vida. Uma das principais barreiras, que surge logo na criação da empresa, é a obtenção de capital financeiro. Por um lado, as startups possuem um elevado risco associado devido às suas estruturas de capital muito frágeis e instáveis e, por outro lado, as startups também não são capazes de dar garantias aos investidores, dada a informação assimétrica existente entre a entidade financiadora e a entidade financiada. Perante estas adversidades, as startups possuem muitas dificuldades na obtenção de financiamento (Winborg & Landström, 2001; Schinck & Sarkar, 2012).

Segundo Vanessa Nogueira e Carlos Arruda existem três fatores que influenciam fortemente o sucesso ou não de uma startup, sendo eles: Quantidade de sócios, Valor investido e local de instalação.

Com isso, nota-se que as startups passam por diversos desafios para que possam ter sucesso no mercado e por isso é tão difícil conseguir investidores para esse tipo de negócio, pois se trata de um investimento de alto risco, contudo o fato de se trazer um alto retorno ainda pode tornar esse tipo de empresa atrativa para investidores.

3 METODOLOGIA DA PESQUISA

Com o intuito de identificar se aspectos relacionados à práticas empresariais e fontes de financiamento influenciam o sucesso ou fracasso dessas empresas foi aplicado um questionário a algumas Startups da cidade de Campina Grande.

Sendo assim, essa pesquisa se classifica como exploratória, pois esse tema ainda é um tema muito novo no Brasil, além de quali-quantitativa pelo método usado para obtenção de dados. Sendo uma pesquisa exploratória aquela que se realizada quando o objetivo é examinar um tema ou um problema de pesquisa pouco estudo (Sampieri et al., 2013). Ou seja, quando a revisão da literatura revela que existem lacunas a serem exploradas com pesquisas empíricas.

Ambos os procedimentos, descritivo e exploratório, visam contribuir para que objetivos propostos na pesquisa sejam alcançados. E é por meio do enfoque quali-quantitativo que será possível desenvolver perguntas e hipóteses que responderá ao objetivo da pesquisa, com o auxílio da literatura existente.

Foi realizada uma pesquisa bibliográfica para se descobrir as principais dificuldades enfrentadas pelas Startups no mundo e quais os principais motivos de falência dessas empresas, para poder se estruturar um questionário e realizar uma análise descritiva dos dados coletados através deste para poder chegar à conclusão referente a se aspectos relacionados à práticas empresariais e fontes de financiamento influenciam o sucesso ou fracasso das Startups na Cidade de Campina Grande.

O questionário foi aplicado por meio do *Google Forms*, tendo uma amostra de 16 Startups de diversos setores da cidade de Campina Grande, escolhidas aleatoriamente para se ter empresas de diversas características. Considerando que segundo o Governo da Paraíba em 2021 existiam 24 startups em Campina Grande e a média entre 2010 e 2021 foi de 7 novas startups por ano, a amostra compõe 30,8% do total (52 startups) de startups da cidade parte das startups existentes. Os resultados desse questionário foram analisados com o auxílio da própria plataforma que já disponibiliza os gráficos para análise, além do uso de excel para aprofundamento das análises que foi feita sempre com base no percentual que cada alternativa tinha com relação aos filtros selecionados que varia de acordo com as análises feitas.

4 ANÁLISE DE RESULTADOS

O questionário foi focado nos pontos mencionados no objetivo, sendo eles: Forma de financiamento e forma de gestão das startups, com o intuito de entender se essas escolhas influenciam ou não a chance de sucesso dessas empresas. Dentre as empresas que aceitaram participar da pesquisa, 11 (68,8%) estavam em funcionamento e 5 (31,2%) já encerraram suas atividades. Propõe-se uma análise das perguntas realizadas, as dividindo entre as empresas que estão abertas e fechadas, com o intuito de verificar se há algum comportamento que as diferenciam.

Tendo em visto os objetivos desta pesquisa, a primeira pergunta realizada se refere a idade dessas empresas, onde se vê na imagem 1 os dados referentes a idade das empresas que já encerraram suas atividades e na imagem 2 os dados referentes a idade das empresas que se encontram em funcionamento.

Tabela 1 - Idade das startups que estão fechadas

Idade das startups que estão fechadas	%
Menos de 1 ano	40,0%
Entre 1 e 3 anos	60,0%

Fonte: elaborada pelo autor

Tabela 2 - Idade das startups que estão abertas

Idade das startups que estão abertas	%
Menos de 1 ano	36,4%
Entre 1 e 3 anos	18,2%
Entre 3 e 5 anos	27,3%
Mais que 5 anos	18,2%

Fonte: elaborada pelo autor

Diante dos dados apresentados na tabela 1, nota-se que dentre as empresas fechadas nenhuma delas passou de 3 anos de idade e que 40% não resistiu nem ao primeiro ano, por outro lado, ao se olhar a tabela 2, nota-se que dentre as empresas que ainda estão em funcionamento a maior parte já passou de seu primeiro ano de vida (63,6%) e que 45,5% já passou dos 3 anos. Diante disso, é possível afirmar que o começo das startups é onde se encontra o maior risco de falência, conforme outras pesquisas também afirmam.

Seguindo com o mesmo intuito, a segunda pergunta realizada no questionário foi referente a fase na qual a startup se encontra, onde se vê na tabela 3 a fase em que as startups que fecharam estavam e na tabela 4 a fase em que as startups que abertas estão. Com essa pergunta se busca entender melhor quantas dessas empresas conseguem chegar nas fases mais avançadas e qual a fase mais difícil destas.

Tabela 3 - Fase em que as startups que fecharam estavam

Fase em que as startups que fecharam estavam	%
Idealização	20,0%
Validação	80,0%

Fonte: elaborada pelo autor

Tabela 4 - Fase em que as startups que abertas estão

Fase em que as startups que abertas estão	%
Idealização	9,1%
Validação	36,4%
Operação (<i>Early stage</i>)	18,2%
Tração (<i>Growth</i>)	27,3%
Scale-up	9,1%

Fonte: elaborada pelo autor

Diante dos dados apresentados na tabela 3, nota-se que nenhuma das startups que encerraram suas atividades passaram da fase de validação, ou seja, no momento de ser testada o mercado não a aprovou, já nas empresas em atividade, conforme tabela 4, mais da metade (54,6%) já passou da validação, embora 36,4% destas ainda estão nessa fase. Contudo, esses dados mostram que após a fase de validação as startups tem mais chances de sucesso, visto que 36,4% dessas empresas se encontram em fase de Tração (*Growth*) ou *Scale-up*, e a partir dessas fases, as startups tem grande maior chance de obter êxito em sua operação.

Conforme foi citado durante o referencial teórico, o maior problema dentre as startups é a falta de dinheiro para financiamento do projeto. Tendo isso em vista a terceira e a quarta perguntas foram realizadas considerando o método de financiamento dessas empresas, onde na tabela 5 se vê a forma de financiamento inicial das startups que estão fechadas, na tabela 6 se vê forma de financiamento inicial das startups que estão abertas, na tabela 7 se vê a última forma de financiamento utilizada nas startups que estão fechadas e na tabela 8 se vê forma de financiamento atual das startups que estão abertas.

Tabela 5 - Forma de financiamento inicial das startups que estão fechadas

Forma de financiamento inicial das startups que estão fechadas	%
<i>Bootstrapping</i> (Capital próprio)	100%

Fonte: elaborada pelo autor

Tabela 6 - Forma de financiamento inicial das startups que estão abertas

Forma de financiamento inicial das startups que estão abertas	%
<i>Bootstrapping</i> (Capital próprio)	54,5%
Investidor-anjo	9,1%
Subvenções Econômicas (Recurso público - Lei nº 10.973/2004)	36,4%

Fonte: elaborada pelo autor

Diante dos dados apresentados na tabela 5, nota-se que dentre as startups que encerraram suas atividades todas iniciaram com capital próprio, enquanto ao se observar a tabela 6, pode-se ver uma variação maior dentre as empresas que ainda estão em funcionamento. Contudo, 54,5% das empresas que se encontram em funcionamento também se utilizaram de capital próprio no início, mostrando que o uso do capital próprio como fonte primária de financiamento não pode determinar se a empresa vai ter sucesso ou não. Outrossim, nota-se que o uso de subvenções econômicas em 36,4% das startups que estão em funcionamento, se mostrando uma opção interessante de financiamento, pois nenhum das empresas que usou esse tipo de financiamento encerrou suas atividades.

Tabela 7 - Última forma de financiamento utilizada nas startups que estão fechadas

Última forma de financiamento utilizada nas startups que estão fechadas	%
<i>Bootstrapping</i> (Capital próprio)	100%

Fonte: elaborada pelo autor

Tabela 8 - Forma de financiamento atual das startups que estão abertas

Forma de financiamento atual das startups que estão abertas	%
<i>Bootstrapping</i> (Capital próprio)	54,5%
<i>Private Equity</i>	9,1%
Subvenções Econômicas (Recurso público - Lei nº 10.973/2004)	36,4%

Fonte: elaborada pelo autor

Continuando a análise referente a forma de financiamento, nota-se diante dos dados apresentados na tabela 7 que todas as startups que já estão fechadas mantiveram a mesma forma de financiamento e ao se observar a tabela 8, nota-se que com exceção de uma única startup, representando 9,1% da amostra total, todas mantiveram a mesma forma de financiamento. Mantendo assim a mesma análise feita anteriormente de que a forma financiamento não pode determinar se a empresa vai ter sucesso ou não e que o uso de subvenções econômicas se mostra uma opção interessante de financiamento, pois nenhum das empresas que usou esse tipo de financiamento encerrou suas atividades.

Ademais, o outro tópico citado no objetivo deste trabalho de refere a forma de gestão e nesse sentido se apresentam a tabela 9 que se refere ao modelo de gestão das empresas que estão fechadas e a tabela 10 que se refere ao modelo de gestão das empresas que estão abertas.

Tabela 9 - Modelo de gestão das empresas que estão fechadas

Modelo de gestão das empresas que estão fechadas	%
<i>Business Model Canvas</i>	20,0%
<i>Design Thinking</i>	60,0%
<i>Lean Startup</i>	20,0%

Fonte: elaborada pelo autor

Tabela 10 - Modelo de gestão das empresas que estão abertas

Modelo de gestão das empresas que estão abertas	%
<i>Business Model Canvas</i>	27,3%
<i>Design Thinking</i>	45,5%
<i>Lean Startup</i>	27,3%

Fonte: elaborada pelo autor

Diante dos dados apresentados nas tabelas 9 e 10, nota-se que tanto entre as empresas que estão abertas, quanto nas empresas que estão fechadas o modelo de Design Thinking é predominante, tendo 60% da participação nas empresas que encerraram as atividades (tabela 9) e 45,5% da participação nas empresas que se encontram em funcionamento (tabela 10), mostrando que o modelo de gestão utilizado não é determinante no sucesso ou não das startups.

Ainda falando sobre a gestão das empresas, se tem um outro ponto muito importante que é o uso ou não de incubadoras ou aceleradoras, que são instituições muito importantes quando se refere a pequenas empresas e empresas emergentes, onde na tabela 11 se vê o uso de incubadoras e aceleradoras nas empresas que estão fechadas e na tabela 12 uso de incubadoras e aceleradoras nas empresas que estão abertas.

Tabela 11 - Uso de incubadoras e aceleradoras nas empresas que estão fechadas

Uso de incubadoras e aceleradoras nas empresas que estão fechadas	%
Não	20,0%
Sim	80,0%

Fonte: elaborada pelo autor

Tabela 12 - Uso de incubadoras e aceleradoras nas empresas que estão abertas

A startup fez ou faz uso de incubadoras ou aceleradoras:	%
Não	18,2%
Sim	81,8%

Fonte: elaborada pelo autor

Diante dos dados apresentados nas tabelas 11 e 12, nota-se que embora o uso de incubadoras e aceleradoras ajudem muito a pequenas empresas e empresas emergentes, o uso ou não dessas instituições não é determinante no sucesso ou fracasso das startups, pois tivemos um percentual muito próximo para ambas partes, onde se vê na tabela 11 que 80% das empresas que já fecharam fizeram o uso dessas instituições e na tabela 12 se vê que 81,8% das empresas que estão abertas fizeram uso dessas instituições.

Com o intuito de atender os objetivos citados nesse trabalho, além das análises das perguntas realizadas, propõe-se uma análise voltada as empresas que estão na fase de tração o scale-up, pois as startups que se encontram nessas tem maior chance de sucesso, podendo assim verificar os comportamentos em comum que estas adotaram para buscar fatores que influenciaram o sucesso delas. Nesse sentido, se pode observar na tabela 13 a forma de financiamento inicial das empresas em fase de tração ou scale-up e na tabela 14 forma de financiamento atual das empresas em fase de tração ou scale-up.

Tabela 13 - Forma de financiamento inicial das empresas em fase de tração ou scale-up

Forma de financiamento inicial das empresas em fase de tração ou scale-up	%
Subvenções Econômicas (Recurso público - Lei nº 10.973/2004)	50,0%
<i>Bootstrapping</i> (Capital próprio)	25,0%
Investidor-anjo	25,0%

Fonte: elaborada pelo autor

Tabela 14 - Forma de financiamento atual das empresas em fase de tração ou scale-up

Forma de financiamento atual das empresas em fase de tração ou scale-up	%
<i>Bootstrapping</i> (Capital próprio)	50,0%
Subvenções Econômicas (Recurso público - Lei nº 10.973/2004)	25,0%
<i>Private Equity</i>	25,0%

Fonte: elaborada pelo autor

Com relação a forma de financiamento inicial, conforme tabelas 13, nota-se que no momento inicial há uma predominância na subvenção governamental, e conforme tabela 14, no atual momento se mostra uma predominância no uso do capital próprio. Dessa forma, analisando essas empresas que estão mais evoluídas no processo, pode-se afirmar que a subvenção governamental é uma ótima opção para a abertura da empresa, podendo aumentar as chances de sucesso desta, e que após esse momento ela pode ser trocada por outra forma de financiamento que melhor se adequar ao momento em que a empresta está, pois conforme mostra a tabela 13, 50% das empresas que chegaram a fase de tração ou scale-up optaram por essa forma inicial de financiamento.

Ainda analisando os dados referente de modelo de gestão nas startups que estão na fase de tração ou scale-up, com a mesma intenção citada anteriormente de verificar os comportamentos em comum que estas empresas adotaram para buscar fatores que influenciaram o sucesso delas, se vê na tabela 15 o modelo de gestão das empresas em fase de tração ou scale-up e na tabela 16 o uso de incubadoras ou aceleradoras nas empresas em fase de tração ou scale-up.

Tabela 15 - Modelo de gestão das empresas em fase de tração ou scale-up

Modelo de gestão das empresas em fase de tração ou scale-up	%
<i>Lean Startup</i>	50,0%
<i>Business Model Canvas</i>	25,0%
<i>Design Thinking</i>	25,0%

Fonte: elaborada pelo autor

Tabela 16 - Uso de incubadoras ou aceleradoras nas empresas em fase de tração ou scale-up

Uso de incubadoras ou aceleradoras nas empresas em fase de tração ou scale-up	%
Sim	100%

Fonte: elaborada pelo autor

Diante dos dados apresentados na tabela 15, se observa que 50% das empresas nas fases mais avançadas utilizam o modelo de gestão “Lean startup”, podendo se afirmar que esse modelo provou ter mais êxito que os demais se tratando das Startups da cidade de Campina Grande-PB. Além disso, ao se analisar a tabela 16, se observa que 100% dessas empresas

fizeram uso de incubadoras ou aceleradoras, mostrando que o uso dessas instituições realmente pode impulsionar e ajudar no desenvolvimento da startup.

5 CONCLUSÃO

Após as análises realizadas com startups da cidade de Campina Grande-PB, constatou-se que em geral, a forma de financiamento, modelo de gestão e uso de incubadoras ou aceleradoras, não são determinantes no sucesso ou não das startups. Contudo, também foi possível notar que existem algumas decisões que podem ajudar a empresa a ter sucesso, o modelo de gestão “Lean Startup” se mostrou ter um maior sucesso, pois 50% das empresas que chegaram nas fases mais avançadas fizeram o uso desse modelo. Além disso, o uso de subvenções econômicas teve um grande sucesso no momento de abertura, pois 50% das empresas que chegaram nas fases avançadas optaram por esse tipo de financiamento no momento inicial.

Outrossim, os resultados obtidos com essa pesquisa, reforçam dados de outras pesquisas realizadas anteriormente, mostrando que o uso de incubadoras ou aceleradoras são uma ótima opção para as startups, pois fornecem uma estrutura inicial que pode ajudar muito a essas empresas. Esse trabalho também reforça, assim como outros trabalhos sobre esse tema, que o momento de maior risco para as startups são os 3 primeiros anos, pois os dados coletados mostram que todas as empresas que encerraram suas atividades foram dentro desses 3 anos. Acrescendo a isso, essa pesquisa mostra que as empresas que passam da fase de validação tendem a dar certo, uma vez que 100% das empresas que passaram dessa fase, continuam abertas até o atual momento.

Os dados apresentados nessa pesquisa se restringem a cidade de Campina Grande-PB, não podendo ser expandidos para outros locais, pois esses dados podem variar de região para região. Além disso, foram explorados apenas dois fatores que influenciam o sucesso ou não das startups, sendo eles, a forma de gestão e de financiamento, tendo assim outros fatores a serem estudados em trabalhos futuros, podendo colaborar ainda mais para com essas empresas que são importantes na atual sociedade.

Contudo, os dados obtidos por meio deste trabalho podem ajudar aqueles que pretendem abrir uma startup ou aqueles que já possuem uma, pois foi mostrado ao longo do trabalho algumas opções que ajudam essas empresas a terem sucesso num empreendimento de grande risco como são hoje as startups.

Dentre os problemas enfrentados na pesquisa, pode-se citar a coleta de dados mais elaborados, devido a exclusividade de dados exigidas pelo negócio e o possível desconhecimento de alguns termos por parte dos pesquisados que exigiu o maior detalhamento possível dos termos no questionário.

REFERÊNCIAS

blog do nubank (2022). **o que é uma startup?** disponível em: blog.nubank.com.br

BEDNÁR, Richard; TARIŠKOVÁ, Natália. *indicators of startup failure.international scientific journal "industry 4.0"*, 2017. 238-240 p.

BELLEFLAMME, p., & LAMBERT, t. (2014). *crowdfunding: some empirical findings and microeconomic underpinnings*. revue d'économie industrielle.

BLANK, s., & DORF, b. (2012). *the startup owner's manual: the step-by-step guide for building a great company*. k & s ranch.

BONINI, Luiz Alberto; SBRAGIA, Roberto. **o modelo de design thinking como indutor da inovação nas empresas: um estudo empírico**. sp, brasil: revista de gestão e projetos, 2011. 03-25 p. v. 2.

BRASIL. Lei 10.973, de 02.12.2004, regulamentada pelo Decreto 5.563, de 11.10.2005 (LEI DA INOVAÇÃO)

BRASIL. Lei 11.196, de 21.11.2005, regulamentada pelo Decreto no. 5.798 de 07 de junho de 2006 (LEI DO BEM),

cb insights (2023). *top reasons startups fail*. disponível em: www.cbinsights.com

FELIPE, Israel José; FERREIRA, Bruno Cesar. *determinance of the success of equity crowdfunding campaigns*. 2020.: Universidade Federal de Ouro Preto, MG, brasil, 2020.

FERREIRA, Eva Vilma Costa. **incubadora e startup: estudo bibliométrico dos últimos 10 anos no brasil e no mundo**. 2020, Universidade Federal do Tocantins, Tocantins, 2020.

GELDERE, Marco Van; THURIK, Roy; BOSMA, Niels . *success and risk factors in the pre-startup phase. local: small business economics*, 2005. 365-380 p.

kauffman foundation (2020). *the importance of startups in job creation and innovation*.

MARTELLI, J., PEREIRA, A., & MALDANER, I.. **desafios enfrentados por startups brasileiras: uma análise empírica**. revista de empreendedorismo e gestão de pequenas empresas. 2018, brasil.

LIMA, Sheyla Maria; SOUZA, Jackeline Lucas. **desafios e vantagens na percepção dos criadores de startups**. 2024. Universidade Federal Rural do Semi-árido, Rio Grande do Norte, 2024.

LUCIANO, Santos Cardoso; MOISÉS, Ari Zilber. **Crowdfunding e inovação: um estudo sobre startups no brasil**, revista observatorio de la economía latinoamericana, brasil, (outubro, 2017)

MONTEIRO, Mônica de Carvalho. *crowdfunding no brasil: uma análise sobre as motivações de quem participa*. 2014. Fundação Getulio Vargas, Rio de Janeiro, 2014.

NARDES, Felipe Bruno; MIRANDA, Roberto Campos. *lean startup e canvas: uma proposta de metodologia para startups*. 5. ed. se, brasil: revista brasileira de administração científicareto, 2014. v. 3.

NOGUEIRA, Vanessa; ARRUDA, Carlos. **causas da mortalidade das startups brasileiras: como aumentar as chances de sobrevivência no mercado**. 2014. fundação dom cabral, brasil, 2014.

OLIVEIRA, A. **A importância da proteção da propriedade intelectual para startups**. 2019. revista de direito empresarial, brasil, 2019.

RIES, E. . **The lean startup**. crown publishing. 2011.

Sebrae. (2020). **ciclo de vida das startups**. disponível em: www.sebrae.com.br

SANTOS, Ricardo dos; GOMES, Silva. **estruturas jurídicas de investimentos: proteção e garantias para investimentos em startups**. 5. ed. sp, brasil: editora, 2018. v. 3.

SIMÕES, Ana Isabel. **uso dos métodos de bootstrapping financeiro: o caso das startups portuguesas de base tecnológica**. 2020. Cniversidade de Coimbra, Portugal, 2020.

SOUZA, A., FARINA, M., & CARVALHO, C. . **Desafios das startups brasileiras: estudo de casos múltiplos**. 2018. revista de administração e inovação, brasil, 2018.

TOTVS. **Gestão de startups: particularidades, desafios e dicas**. Disponível em: www.totvs.com/blog/gestao-para-assinatura-de-documentos/gestao-de-startups/

VICELLI, Bruno; TOLFO, Cristiano. **um estudo sobre valor utilizando o business model canvas**. venezuela: espacios, 2017. 14 p. v. 38.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus por ter me permitido finalizar este trabalho, mesmo com toda dificuldade, Ele nunca me abandonou.

Agradeço a minha esposa por todo apoio e por sempre acreditar em mim e não me permitir desistir nos momentos mais difíceis.

Agradeço a meus pais e meus irmãos por todo amor e orações e por saber que eles sempre estão comigo.

Agradeço também a minha orientadora Karla Castro Pinheiro Alves por ter me ajudado tanto durante todo esse trajeto.

Agradeço enfim a todos que cooperação para que eu pudesse chegar aqui.