

**CENTRO PAULA SOUZA
ETEC JUSCELINO KUBITSCHEK DE OLIVEIRA
ETIM – ADMINISTRAÇÃO**

Alan Cantanhede

André Schiavone

Davi Di Marco

Lucas Henrique da Silva

**PROCESSOS ENVOLVIDOS NA ABERTURA E DESENVOLVIMENTO
DE UMA EMPRESA STARTUP**

Diadema

2018

ALAN CANTANHEDE
ANDRÉ SCHIAVONE
DAVI DI MARCO
LUCAS HENRIQUE DA SILVA

**PROCESSOS ENVOLVIDOS NA ABERTURA E DESENVOLVIMENTO
DE UMA EMPRESA STARTUP**

Trabalho apresentado a Escola Técnica Estadual Juscelino Kubitschek de Oliveira, como requisito final a conclusão do curso de Técnico de Administração

Orientador: Prof. Rodolfo Angelo Gerstenberger

DIADEMA

2018

AGRADECIMENTOS

Agradecemos primeiramente as empresas que colaboraram respondendo nossa pesquisa, a cada integrante do grupo que se dedicou inteiramente na realização desse trabalho e o nosso orientador Rodolfo que nos instruiu.

"A tecnologia move o mundo" – Steve Jobs

DEDICATÓRIA

Dedicamos esse trabalho à todas as pessoas que têm desejo de empreender e, que vislumbram uma startup como modelo de negócio ideal. Dedicamos ao nosso orientador que nos orientou durante todo o processo de desenvolvimento do trabalho e à todas as empresas que gentilmente colaboraram de forma significativa e sem elas nada disso seria possível.

SUMÁRIO

1. Introdução	7
1.1 Questão problema	8
1.2 Objetivo	8
1.3 Justificativa	9
2. Referencial teórico	10
2.1 O que é startup?	10
2.1.1 Vantagens e desvantagens	12
2.1.2 Por que investir em startups?	14
2.1.3 Principais desafios	16
2.1.4 Tipos de startup e suas características	18
2.1.4.1 Ciclo de vida	20
2.1.5 Startups no mundo	22
2.1.6 Finalidades	23
2.1.6.1 Ferramentas e equipamentos	25
2.1.6.2 Exemplos de ferramentas	26
2.2 Etapas para abertura	29
2.2.1 Importância da criatividade empreendedorismo	29
2.2.2 Por que muitas startups não dão certo?	30
2.2.3 Regulamentações e localização	31
2.2.4 Investimentos externos e copyright	32
2.3 Formas de obter Investimentos e financiar uma startup	33
2.4 O surgimento das startups no Brasil	36
2.4.1 Empreendimento de alto risco e a cultura empreendedora	37
2.4.2 A ausência de um ecossistema favorável para melhor desenvolvimento ..	38
2.4.3 O processo burocrático e a necessidade de investimento para implementação de uma startup	40
3 Pesquisa de campo	42
3.1 Análise de pesquisa de campo: Relatório das empresas	42
3.2 Metodologia	47
4 Considerações finais	49
5 Bibliografia	51
6 Questionário das empresas	55

RESUMO

O intuito do nosso trabalho é abordar os processos envolvidos na abertura e desenvolvimento de uma startup no Brasil visando a viabilidade ou não em abrir esse tipo de empresa. Trata-se de um modelo de negócio intimamente relacionado ao empreendedorismo, havendo grande destaque no país recentemente, por se tratar de uma alternativa para o atual momento político e econômico vivido.

No entanto, não são todas as pessoas que possuem um conhecimento aprofundado do tema e, em virtude de disso, inicialmente nós buscamos evidenciar alguns conceitos básicos de uma empresa desse tipo para posteriormente pudéssemos apresentar tudo que é necessário para o seu início evolução e afirmação, abordando aspectos da legislação, obtenção e formas de investimentos, além da gestão de recursos humanos no Brasil, ademais, fizemos um paralelo superficialmente de como esse tipo de organização funciona na Europa e nos EUA, que são regiões de referência no mundo.

Por fim, para enriquecer ainda mais a discussão, nós buscamos, através da metodologia em que foi feito um questionário de 12 perguntas direcionado a Total Voice, Dentro da História e Flapper, captar experiências dos CEOs a fim de esclarecer de dúvidas frequentes sobre o assunto, especialmente, no que se refere a capacidade de lidar com a ameaça eminente de fracasso, por se tratar de um negócio de alto risco.

Palavras chave: Startup; Empreendedorismo; Desenvolvimento

SUMMARY

The purpose of our work is to address the processes involved in the opening and developing a startup in Brazil, aiming at the feasibility or not of opening this type of company. It is a business model closely related to entrepreneurship, and there has been great prominence in the country recently, because it is an alternative, due to the current political and economic moment.

However, it's not everyone who possess a thorough knowledge of the topic and by virtue of that, we initially seek to evidence some basic concepts of such a company for later we could present everything that is necessary for its early evolution and affirmation, addressing aspects of legislation, procurement and forms of investments, as well as the management of human resources in Brazil, in addition, we made a superficial comparison of how this type of organization works in Europe and the United States, which are references in the world.

Finally, in order to enrich the discussion even further, through the methodology in which a 12-question questionnaire was directed to Total Voice, Dentro da História and Flapper, to capture the experiences of CEOs in order to clarify frequent questions about the subject, especially with regard to the ability to deal with the imminent threat of failure because it is a high-risk business.

Key-words: Startup; Entrepreneurship; Development.

1. INTRODUÇÃO

O termo startup, provém do inglês e quer dizer "começar algo", entretanto, os investidores no Brasil, chamam esse tipo de negócio de "unicórnio". O nome se refere a empresas recém-criadas que prezam por inovação em qualquer área de atividade. No entanto existem algumas divergências com relação a esses conceitos, partindo do pressuposto, que são necessárias diversas etapas para a sua construção.

As primeiras corporações, surgiram na década de 90 na região do Vale do Silício na Califórnia (EUA), período que ficou conhecido como "bolha da internet", em circunstância de uma eclosão de várias organizações, como Microsoft e Apple, que são muito reconhecidas sobretudo atualmente em função das suas constantes revoluções tecnológicas.

Até a primeira Revolução Industrial, não tínhamos tantas preocupações relacionadas a inovação, porém durante esse processo revolucionário, percebeu-se a necessidade de criar, daí surgem as Startups que começam com as competições entre as primeiras empresas que tinham alta potência, como uma forma de eliminar concorrentes, tornando-se única e adquirindo o monopólio de determinada área de atuação. No que se refere ao mercado econômico, no Brasil nota-se um crescimento no número de empresas do gênero, a maior parte concentrada na região Sudeste, sendo o estado de São Paulo líder do ranking com 686, seguido de Minas Gerais e Rio de Janeiro com 207 e 189 negócios respectivamente, segundo dados da Associação Brasileira das Empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação (Brasscom). No cenário internacional, constata-se um certo atraso europeu, em virtude da consciência digital tardia do continente e, por conta disso, seu crescimento também é algo recente.

1.1 QUESTÃO PROBLEMA

O que é uma Startup e quais são os processos envolvidos na abertura e desenvolvimento deste tipo de empresa?

1.2 OBJETIVO

O intuito desse trabalho é conscientizar as pessoas sobre o que são as startups, todos os elementos que compõem esse tipo de negócio, pois como é um tema até então pouco debatido, procuramos esclarecê-lo a todos que quiserem se posicionar e se situar em relação a essa questão colocada em pauta no nosso trabalho. Como é um assunto muito atual, existe pouca informação em conjunto para explicar o que queremos responder, então com esse projeto, estaremos respondendo:

- O que são empresas Startups, e porque são diferentes das convencionais;
- Quais são os processos envolvidos na abertura de uma empresa desse tipo;
- Como são as startups no Brasil, e quais as legislações envolvidas nestas;
- Por que abrir uma startup (Vantagens);
- Por que não abrir uma startup (Desvantagens);
- Impactos econômicos gerados;
- Possíveis benefícios e malefícios gerados ao empregador e empregado;
- Ensinaamentos proporcionados pelas startups na gestão de negócios.

1.3 JUSTIFICATIVA

Segundo a revista *Época* (2017), o Brasil tem observado nos últimos anos um crescimento no número de startups de tecnologia. Só no Estado de São Paulo, a agência de fomento de investimentos em pequenas e médias empresas, a Desenvolve SP, que investe em fundos de participação desde 2011, registra aportes de 262,9 milhões de reais em 42 empresas de tecnologia, por meio de cinco fundos geridos em parceria com outras instituições.

A cultura startup se mantém, cresce e inspira graças aos ecossistemas empreendedores existentes o mais famoso deles, o vale do silício na Califórnia, é ponto de motivação para outras regiões de fomento ao empreendedorismo em outras partes do mundo. Segundo um artigo sobre o tema publicado na *Harvard Business Review*, nutrir estes ecossistemas se tornou algo essencial para o desenvolvimento econômico em cidades e países no mundo todo.

O objetivo desse ambiente empreendedor não é somente gerar impostos cidade ou aumentar empregos. Um ecossistema de startups gera também opções de investimentos para os bancos, fluxo entre integrantes do meio e das universidades, riqueza para os empreendedores, inovação para as grandes empresas, desenvolvimento de serviços e produtos melhores para a pessoas.

De acordo com esses dados, concluímos que é necessário ter conhecimento sobre as startups, e é justamente por isso que desenvolvemos este trabalho, visto que é um tema recente, influente e emergente, que nos afeta diretamente, principalmente porque tem muitas inovações tecnológicas causadas por esse tipo de empresa, e é a tecnologia e as novas ideias, que transformam nosso mundo atual, sendo grande parte destas, resultados de empresas startups.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Iniciaremos a partir de agora um estudo detalhado referente aos conceitos básicos no universo de startups que consideramos relevantes e o processo de abertura e desenvolvimento de uma startup para que assim possamos avaliar os prós e contras em investir nesse modelo de negócio

2.1 O QUE É STARTUP

O termo startup, que provém de “start”, significa “iniciar” e “up” que significa “para o alto”. Essa forma de fazer negócios startups surgiu no período da bolha da internet dos Estados Unidos e difundiu-se na década de 90. No caso do Brasil, esse tipo de empresa demorou um pouco mais para começar a surgir, tendo o seu reconhecimento no Brasil em meados de 1999 a 2001 (DOLABELA, 2008). Uma das definições de startup mais utilizadas atualmente, fala que startup é uma empresa nova ou ainda em fase de constituição, que apresente ideias e projetos inovadores, outra característica das startups citada por essa definição é o risco envolvido em abrir esse modelo de negócio. (SEBRAE 2016). Muitas pessoas relacionam startups com empresas pequenas, mas não é bem assim, montar uma startup não é a mesma coisa que abrir uma lanchonete ou uma loja de roupa, startup é um empreendimento inovador, com potencial para crescer, uma startup também é um negócio de risco, já que ninguém testou a ideia antes para ver se dava certo (Revista Galileu). Como foi visto a inúmeras definições do que é uma startup. Mas recentemente foi apresentada uma definição que tem agradado os empreendedores:

“Uma startup é um grupo de pessoas à procura de um modelo de negócios repetível e escalável, trabalhando com condições de extrema incerteza” (startup Sorocaba).

Não é novidade que, atuar em um ambiente de incertezas é uma coisa comum para várias empresas, não apenas para startups, esse ambiente é basicamente comum para todas as empresas que estão no ecossistema empreendedor, mas para que uma startup tenha uma vantagem dentre as outras é preciso encontrar um modelo de negócio que seja receptível e escalável. Ser receptível envolve ter a capacidade de entregar o mesmo produto ou serviço em escala ilimitada. E ser escalável é ter a capacidade de crescer cada vez mais sem que isso mude diretamente o seu modelo de negócio original (Startup Sorocaba).

Um diferencial muito importante que as startups apresentam, e que diferentemente das empresas tradicionais que não se comunicam com as empresas concorrentes, o universo das startups propõe a troca de informações e de experiências entre os empreendedores.

“Esse senso é muito forte no Vale do Silício e nos últimos cinco anos começa a ser visto no Brasil”, afirma Wollheim.

2.1.1 VANTAGENS E DESVANTAGENS

Muitos empreendedores afirmam que startup é um modelo de negócio muito vantajoso, mas há controvérsias, pois, de acordo com alguns, esse modelo de negócio é muito instável. Por esse motivo vale ressaltar algumas vantagens e desvantagens em um negócio como esse.

Crescimento rápido: startups começam muito pequenas, com pequenos lucros, poucos funcionários, mas quando começam a dar certo, começam a gerar uma receita maior e conseqüentemente a gerar mais empregos.

Risco da empresa fechar: É perceptível que para uma empresa ser categorizada como startup deve-se levar em conta que essa ideia pode dar errado, segundo o empreendedor Matos, autor do livro "10 mil startups", 90% das startups vão fechar, porque é um modelo de negócio que apresenta grande risco, e um conselho que ele dá, é que a base para ter um negócio de sucesso é o erro, e os empreendedores precisam aprender a tirar coisas boas deles.

Além de citarmos as vantagens e desvantagens em abrir uma startup, podemos falar sobre isso do ponto de vista colaboradores. Um ponto negativo é que muitas startups quando estão na sua fase inicial não conseguem oferecer grandes salários para os socios e os funcionarios e algumas formas de remuneração que elas utilizam são o bônus por projetos, participação nos lucros e as vezes até adquirir ações da empresa. Entretanto, geralmente as startups apresentam um ambiente descontraído para seus funcionários, com horários flexíveis e até horários de lazer e número de funcionários em uma startup geralmente não é muito grande e se houver dedicação e persistencia as chances de obter sucesso precoce é grande e, inclusive, não é raro ver em startups pessoas muito jovens em cargos de diretoria. (Ana Rezende et al).

Mas como já foi visto nem tudo são mar de rosas, ao trabalhar em uma startup você pode sofrer uma grande pressão, já que esse é um modelo de negócio que possui um grande risco, e pode num dia estar dando certo e já no outro não (Ana Rezende et al). Os funcionários de uma startup costumam ser jovens e várias vezes mudam de ideia, e podem escolher seguir outros caminhos ocasionando pedidos de demissão para poderem abrir a própria startup (Ana Rezende et al). Geralmente trabalhar em uma startup não evidencia muito o seu nome no mercado de trabalho, a passagem de um profissional por uma startup recém criada, tende a não ser muito relevante para um recrutador comparado a experiência em outros setores como por exemplo o setor bancário (Ana Rezende et al). Pessoas que não tem pro atividade podem ter dificuldades, já que startups seguem uma estrutura horizontal, ninguém diz o que o outro tem que fazer, geralmente eles são os seus próprios chefes (Ana Rezende et al).

Felipe matos também ressalta que desentendimentos entre os sócios de startups é muito comum, e por esse motivo varias startups com grande potencial de crescimento acabam fechando, uma solução que ele recomenda aos empreendedores adotarem é a de criar um acordo de sócios antes de abrir a sua startup, criar uma clausula contratual que defina o que vai acontecer com o sócio se ele abandonar o negócio antes do tempo previsto nessa clausula, que é denominada de vesting, e nessa clausula deve-se ser definido um período mínimo de permanência dos sócios no negócio, para que se caso ele queira deixar a sociedade, ele tenha direito a sua totalidade na participação na empresa.

2.1.2 POR QUE INVESTIR EM STARTUPS

Se tornou uma tendência investir em startups, cresce cada vez mais o número de pessoas interessadas em tornarem-se um investidor-anjo. O motivo para isso pode parecer óbvio, mas é importante que seja dito, que nem todo mundo quer se tornar um investidor com objetivo único e exclusivo de lucrar com esse tipo de operação. Existem dois tipos de motivações para alguém se tornar um investidor, que é: ganhar dinheiro, pois diante de um cenário de SELIC (Sistema Especial de Liquidação e Custódia) cada vez mais baixa, algumas pessoas estão atrás de alternativas de investimento e entendem que as startups podem ser esse caminho por seu incrível potencial de retorno, e o outro motivo é o de fazer parte desse universo, pessoas que não estão tão preocupadas em lucrar, e querem, na verdade, contribuir com as empresas, apoiar o crescimento da indústria, estar perto dos empreendedores ou apenas conhecer mais sobre essa tal "Nova Economia" (EPOCANEGOCIOS, 2017). A economia dá sinais claros de melhora e não é mais preciso uma grande quantidade de capital para colocar uma startup na estrada ou para investir. Com pouco capital é possível começar a investir e aproveitar este ciclo virtuoso que está começando (PROXIMA, 2017).

Além de ser uma ótima maneira de estimular o ecossistema empreendedor brasileiro, também é uma grande oportunidade financeira para muitas pessoas. Há muitos outros motivos para se acreditar e confiar nesse tipo de investimento. Por exemplo, as startups são muitas vezes a solução em momentos de grandes crises, mas também são ótimas oportunidades em tempos de tranquilidade e estabilidade econômica, o dinheiro investido nelas irá criar empregos, serviços, produtos e oportunidades ao invés de ficar parado em algum banco, e sim, os riscos são extremamente altos, porém, as possibilidades de retorno financeiro são tão grande

quanto, e além disso tudo, às startups geram empregos, assim contribuindo para o mercado de trabalho (ACESTARTUPS, 2016).

"Um dos maiores benefícios de se trabalhar com startups é a velocidade dos processos, mas infelizmente ainda encontramos empresas pouco maduras, por exemplo, no quesito precificação". Afirma Fernanda Angelucci, de Boticário (FINEP, 2017).

Os motivos para se investir são muitos, entretanto o risco de perda do investimento é real e assusta muitos jovens investidores. Visto isso, a fundadora da incubadora AbeLLha (Ana Julia Ghirello) deu algumas dicas para se investir em startups, para ela é necessário investir em um projeto que te interesse, e que você queira participar, além de se informar bem em relação aos fundadores e a equipe em geral, é importante também analisar o negócio em relação ao mercado e fazer constantemente perguntas sobre o projeto. Ela também ressalta a importância de não ter pressa quanto a negociação e também a importância de estar preparado para não ter retorno financeiro (FINANCEONE, 2017).

2.1.3 PRINCIPAIS DESAFIOS

Os desafios de abrir uma empresa no geral, não são poucos. Podemos citar a burocracia, a busca pela manutenção da competitividade e a gestão financeira eficaz. Para deixar a situação ainda mais complicada, em meio à crise política e econômica que assola o país, mais e mais pessoas decidem empreender e iniciar seu próprio negócio, buscando fugir do modelo de trabalho convencional e fazer seus próprios horários. Com isso, pode-se observar um aumento considerável na concorrência para diversos setores, por isso é preciso encontrar um diferencial, principalmente quando se trata de uma startup, que tem como objetivo o empreendedorismo e também a inovação. (CONTEC, 2017)

Convencer que o seu produto é interessante para os clientes é um dos maiores desafios para o empreendedor. É por isso que ele deve conhecer melhor do ninguém o que pode oferecer ao seu público-alvo.

“Você só chama a atenção do cliente para o seu produto se conseguir convencê-lo. Para isso, é importante que o empreendedor domine o tema” - Lucas Camargo, Instabuy.

Todo empreendedor encontra dificuldade em relação aos tributos a serem pagos. A legislação fiscal e tributário no Brasil é muito complexa. Existem tributos municipais, estaduais e federais que devem ser pagos religiosamente, e a falta deste pagamento pode levar o empreendimento à estagnação. Um exemplo disso é a cobrança diferenciada do ICMS nos diversos estados brasileiros. Em alguns casos, o percentual desta alíquota é assustador. Para evitar estes problemas com questões tributárias, o futuro gestor deve pesquisar e procurar assessoria de especialistas. (Kuyumjian, 2015)

Se a ideia é abrir um restaurante, por exemplo, precisará do aval da Vigilância Sanitária para funcionar - exigência que não é requerida para outros perfis de empresas que também são prestadoras de serviços mas não vendem alimentos. Apesar das particularidades, alguns pontos são comuns a todos os novos empreendimentos, como explica Melchor, consultor do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Sebrae).

Além de fazer todo o planejamento e se preparar financeiramente, o empreendedor precisará contar com certa dose de paciência até obter todas as licenças e registros necessários para que a sua empresa funcione. Primeiramente, será necessário contratar um advogado para formalizar o ato constitutivo da empresa, e posteriormente, será necessário registrar esse documento em um Cartório e também na Junta Comercial. Se a empresa contar com um local físico, é preciso obter um Alvará de localização e funcionamento junto à Prefeitura do Município onde se localiza, bem como, uma licença do Corpo de Bombeiros atestando que o local atende as normas de segurança (Osayk Contabilidade, 2018)

O desenvolvimento de novos produtos e serviços é a maior barreira de inovação identificada segundo os Empreendedores Gerais. O grupo que mais sente dor em inovação são os de Tecnologia da Informação e Comunicação (TICs), com uma média de 6,4. Os empreendedores do setor TIC, inclusive, possuem um capítulo especial focado nos desafios do setor no relatório da pesquisa. Realizado com o apoio da JPMorgan Chase Foundation, o capítulo mostra que as empresas do setor com maior potencial de crescimento estão privilegiando cada vez mais a promoção de profissionais que resolvam problemas de forma mais inovadora e dinâmica (ENDEAVOR BRASIL, 2016)

2.1.4 TIPOS DE STARTUPS E SUAS CARACTERÍSTICAS

Startup é um termo que é relativamente novo, que vem sendo usado pelos empreendedores, por conta disso muitas pessoas não sabem o que é uma startup e muito menos que elas podem ser divididas em tipos de acordo com suas características. A seguir veremos os principais tipos de startups. Small-Business Startups: uma padaria, uma lanchonete, uma loja virtual ou um pequeno comércio são exemplos de uma small-business startup, esse tipo de startup é comandada e controlada por um empreendedor que geralmente trabalha para manter a si mesmo e sua família sem interesse de expandir muito o negócio, esse tipo de startup é muito importante para a economia local, porque elas geram empregos na região (GUIA DO EMPREENDEDOR-tipos de startups)

Scalable startups: são aquelas empresas que encontram um modelo de negócio que possa ser replicável, e que tem um grande potencial de crescimento, mas precisa de um investimento para que isso aconteça. Geralmente são aquelas startups que já estão em pleno funcionamento e precisam de um capital de risco para levar seus negócios para nível de funcionamento, com mais funcionários, mais clientes, mais investidores e mais rendimentos (Roveda).

Large company startups: essas são empresas grandes, robustas e até com bastante tempo de mercado, mas procuram uma forma de inovar em seu modelo de negócio para se adaptar a um mercado em constante mudança. Caso do contrário, por mais tradicionais que sejam acabam perdendo a eficiência e a produtividade, e para que não fechem as portas, a solução é inovação (Roveda).

Buyable startups: são aquelas startups a partir de um projeto de execução de uma grande ideia, e que precisam apenas de um empurrão de investidores para conseguirem instrumentar seu negócio e crescer. O termo buyable refere-se ao papel

do investidor que por meio de aplicações de alto risco, viabiliza a execução do negócio (Roveda).

Lifestyle startups: em geral, são aquelas empresas que são movidas por uma grande ideia que faz a busca pelo seu sucesso um estilo de vida para os idealizadores do projeto, basicamente os profissionais que trabalham nessas startups amam o que fazem e não visam somente o dinheiro. A realização da ideia original do negócio é o que os move (Roveda).

Social startup: o objetivo dessas startups é fazer alguma diferença no mundo, elas almejam gerar resultados positivos para as comunidades que atuam, não importa se elas são organizações sem fins lucrativos ou que visam algum lucro a partir de uma causa social. O que importa é que elas levem uma contribuição ou uma mensagem social para o mundo (Roveda).

Para abrir uma startup hoje em dia é imprescindível que o empreendedor saiba que existem diversos tipos de startups no mercado, e saiba diferenciar um do outro no contexto geral, para que assim possa administrar e levar seu negócio para o sucesso (Roveda).

2.1.4.1 CICLO DE VIDA

Em todo o desenvolvimento de uma startup, é possível identificar três estágios que constituem o seu ciclo de vida (Blank, 2015). A seguir explicaremos cada um deles, entretanto, vale ressaltar a importância do cumprimento de todos seguindo uma ordem lógica, para que assim as chances de prosperidade nesse tipo de negócio aumentem.

Pesquisa (Search):

Na primeira etapa o intuito é procurar um modelo de negócio que seja repetível e escalável. A ideia ainda está presente somente na mente do empreendedor, que deve encontrar mecanismos para colocá-la em prática (Blank, 2015). Para concluir essa fase é necessário adquirir um certo número de consumidores para garantir a continuidade do negócio, contudo esse é um dos grandes motivos pelo qual várias empresas do ramo deixam de existir.

“O foco está na viabilidade, ou simplesmente em identificar o número suficiente de clientes para garantir a existência da organização.” (Silva, 2017)

Construção (Build):

Depois de atingir o número suficiente de clientes, inicia-se sua preparação para alcançar o sucesso e se tornar grande, transfigura-se necessário a consolidação toda a sua estrutura, como plano de negócio, tipo de investimento e ramo de atuação. Ou seja, corresponde ao esqueleto da empresa e envolve planejamento estratégico (ACEstartups). Nessa fase os empreendedores discutem os pontos positivos para a evolução do negócio e os que necessitam de alteração ou até mesmo remoção. Essa análise torna-se fundamental para a eliminação de qualquer incerteza no decorrer do desenvolvimento da organização.

“Essa fase Construção tipicamente começa com cerca de 40 empregados e dura até,

pelo menos, esse número subir para 175. Em alguns casos, chega até 700 empregados.” (Blank, 2015)

Crescimento (Grow) ou morte:

Nessa etapa a empresa já está consolidada no mercado e representa um período de afirmação em que é visto se a organização tem potencial de crescimento suficiente para continuar exercendo suas atividades ou, no caso de não ter atingido, decretar o seu fim (Zuini, 2013).

2.1.5 STARTUPS NO MUNDO

Uma serie de startups criadas no brasil estão buscando clientes fora do pais, isso ocorre porque conforme as startups brasileiras amadurecem, os empreendedores percebem que é possível competir no mercado internacional, e com isso acaba ficando cada vez mais comum que se criem empresas pensando em um dia atuar internacionalmente (Folha de São Paulo).

“Gosto do entendimento de que a internacionalização é uma estratégia que envolve o ato de comercializar um determinado produto ou serviço para fora do seu mercado nacional, desenvolvendo uma rede internacional e aumentando a capacidade de crescimento e conhecimento sobre seu mercado em diferentes cenários” (Uchoa).

Muitos empreendedores brasileiros acabam desistindo da inovação porque percebem que o mercado brasileiro não absorve essa solução, mas eles não cogitam a possibilidade de atuar no mercado internacional. Outro fator que também dificulta a ida de muitas startups para o mercado internacional é o fato de que quando os empreendedores vão mapear os seus possíveis concorrentes não levam em consideração o mercado internacionais (Uchoa).

No Brasil isso ainda é raro, não como Estados Unidos e Israel, por exemplo. Segundo a Associação Brasileira de Startups (ABStartups), estimasse que apenas 7% das empresas cadastradas tem atuação no mercado internacional, “temos barreiras tecnológica das quais ainda precisamos avançar muito”, diz Quintela.

“A falta de aprendizado de um segundo idioma, a burocratização para a entrada e a saída de dinheiro e a carência de apoio do setor público são outros fatores citados que acabam prejudicando as startups que querem ganhar o mundo” (Loureiro).

2.1.6 FINALIDADES

Descartes de Souza Teixeira acredita que as startups sirvam para renovar as atividades empresariais. “Quando você estimula o surgimento de startups você estimula o desenvolvimento e gera mais riqueza porque gera mais empresas. É útil para o desenvolvimento, todos os países estão adotando”, diz o professor. Já Felipe Matos acredita que, do ponto de vista prático, a startup sirva pouco para as pessoas em geral. “Serve mais para identificar empresas com potencial de crescimento, para as quais vem sendo criadas metodologias de gestão específicas, como a startup enxuta (ou lean startup), para as quais existem organizações de apoio, como incubadoras, aceleradoras, investidores anjos e fundos de investimento, que buscam apoiá-las e apostar em seu crescimento”, diz.

O empreendedorismo é fator crucial para o desenvolvimento de uma economia, seja ela local, estadual ou nacional. Observar as demandas do ramo em que se pretende atuar é o primeiro passo para obter o sucesso esperado. Dessa forma, os consumidores reconhecerão seu empreendimento como uma solução e ficará mais fácil conquistar a confiança do público-alvo e garantir o tão desejado retorno financeiro. Desse modo, a iniciativa de muitos profissionais inovadores se torna responsável por uma parcela da economia. Uma startup traz a inovação com sua criação, e a aceitação para inovar é visto como um paradigma dentro das organizações, mas são superadas quando as barreiras são quebradas através de um processo de mudanças. As melhorias contínuas, normalmente, não são capazes de criar vantagens competitivas de médio e longo prazo, mas de manter a competitividade dos produtos em termos de custo (POLO INDUSTRIAL)

A busca de um diferencial (algo primordial nas startups), oferece algo a mais do que o cliente espera, atrair preferências, estabelecer estratégia diferenciada, adaptar-se às

necessidades, modificar produtos e buscar soluções para os problemas, fugindo do convencional, e assim diferenciando-se dos concorrentes. Também oferece uma estratégia competitiva, não somente por criar ou inovar produtos mas também pela quebra de paradigmas, mudanças de pensamentos, comportamentos etc. Todas as idéias, produtos e serviços criativos poderão ser transformados em algo positivo para a organização (CATHO)

Se antes precisava-se dos trabalhadores operacionais, hoje, os profissionais do conhecimento - aqueles que colaboram com ideias e agregam mais valor ao trabalho - tem sido cada vez mais procurados. No entanto, de acordo com Sir Ken Robinson, autor do livro "O Elemento Chave" e um dos principais experts em criatividade mundial, ainda existe uma barreira que impede muitos profissionais de descobrirem o que podem extrair melhor de si. "Muitas pessoas não fazem ideia dos seus talentos verdadeiros e a maioria desses adultos passam a vida inteira fazendo coisas que não gostam, tem um emprego que só serve para pagar as contas e só esperaram o fim de semana chegar", afirma em sua palestra na Expomanagement (Melo, 2012).

2.1.6.1 FERRAMENTAS E EQUIPAMENTOS

Qualquer startup tem como um de seus principais obstáculos conseguir caminhar rapidamente em direção às suas metas e objetivos. Isso se deve ao fato de que a startup precisa se provar em um ambiente em que a escassez de recursos é constante.

Entretanto, as empresas que querem alcançar o sucesso não devem temer esse obstáculo, e para auxiliar essas startups há algumas alternativas e ferramentas que serão muito úteis (ABSTARTUPS, 2017).

As ferramentas para inovação são muito importantes, pois oferecem suporte e auxiliam no processo da gestão da inovação, aumentando assim as chances para alcançar o sucesso (BUCHELE et al. 2017).

"A partir do momento que a empresa começa a crescer e contratar funcionários, o empreendedor precisa incorporar algumas ferramentas de gestão". Afirma Flavio Pripas, diretor do Cubo Coworking Itaú (EXAME.ABRIL, 2017)

Sabendo que as ferramentas de gestão da inovação são essenciais para que as organizações aumentem suas chances de sucesso, devemos conhecer também essas ferramentas, algumas delas são (MYSTARTUPBR, 2016):

2.1.6.2 EXEMPLOS DE FERRAMENTAS

O radar de informação realiza uma relação de dimensões, possibilitando que uma empresa possa buscar diversos caminhos para inovar. Usado corretamente, o Radar da Inovação permite que a empresa tenha uma maior competitividade, se aproveitando de dimensões não muito exploradas e que com o tempo se tornarão um diferencial competitivo (CARVALHO, 2015).

De acordo com Renato de Souza Santos (2016), para se conseguir inovar e criar uma mudança em um modelo de negócio, deve - se usar os drivers que motivam a mudança de um modelo de negócio (GVPESQUISA, 2016).

Existem cinco drivers, que foram divididos entre ativos, reativos e de resistência a mudanças, são eles:

Drivers Ativos – são os gatilhos de mudança endógenos à empresa:

Direção Estratégica, Criatividade;

Drivers Reativos – são os gatilhos de mudança exógenos à empresa:

Contexto Econômico, Stakeholder;

Drivers de Resistência à Mudança – são os drivers internos da empresa e eles dificultam a mudança do modelo de negócio:

Lógica dominante da firma.

Segundo Rocha (2016), o framework conduz o fluxo das atividades a serem feitas pelos empreendedores, onde eles precisam passar por todas as etapas necessárias para conseguirem empreender e inovar (UCS, 2017).

Os frameworks podem ser classificados em dois grupos principais: Frameworks de aplicação orientado a objetivos, também conhecido como framework de aplicação, e

frameworks de componentes. Os frameworks de aplicação criam famílias de aplicações orientadas a objetivos, suas regiões de aplicação são definidas como classes abstratas ou interfaces, que são ampliadas ou implementadas por cada instância da família de aplicações. Para Fayad (1999), frameworks de aplicação são classificados de acordo com o seu escopo, são classificados em frameworks de infraestrutura de sistemas, frameworks de integração de middleware e frameworks de aplicações corporativas.

Framework de infraestrutura, é usado internamente em uma organização de software e facilita o desenvolvimento da infraestrutura de sistemas.

Framework de integração de meddleware, é usado para melhorar a habilidade de desenvolvedores em modularizar, reutilizar e ampliar sua infraestrutura de software.

Framework de aplicação empresarial, é usado nas questões de projetos de domínio de aplicações (EDISCIPLINAS.USP,2013).

Ainda de acordo com Fayad, os frameworks também podem ser classificados de acordo com a forma usada para estendê-los. Essas formas são :

Caixa Branca: São instanciados usando herança, através da implementação de Template Methods (Gamma et el.1995), métodos abstratos utilizados na subclasse, ou da redefinição de métodos ganchos Hood Methods (Pree, 1995), métodos com uma implementação padrão que pode ser redefinidos na subclasse.

Caixa Preta: São instanciados através de configuração e composições, através da definição de classes que estabelecem uma espécie de interface ou contrato.

Caixa Cinza: São constituídas pela junção das características dos frameworks caixa branca e caixa preta, com o intuito de erradicar as desvantagens de ambos.

Além dos frameworks de aplicação, há também o grupo dos frameworks de

componentes, esse grupo de framework é o que fornece ajuda aos componentes que seguem um determinado modelo, possibilitando que instância destes componentes sejam plugados no framework de componente, criando assim, as condições necessárias para a execução de um componente e regula a interação entre as instâncias desses componentes (Szypeski, 1997).

2.2 ETAPAS PARA ABERTURA

2.2.1 IMPORTÂNCIA DA CRIATIVIDADE E EMPREENDEDORISMO

Para a abertura de uma startup, é imaginável que requer de muita criatividade e estratégia para tal feito ser alcançado. Segundo Juliana Xavier da Trindade. – Sociedade limitada, a primeira atitude de um empreendedor que almeja a abertura de uma startup, é colocar suas ideias em prática, ou seja, você deve ter o melhor conceito de um negócio empreendedor/inovador, para que você possa de fato, achar o ponto que você pode melhorar em um determinado nicho, que ninguém pensou em fazê-lo antes, e assim ter uma startup de sucesso

A medida que amadurecemos, vão nos tirando a possibilidade de criar, como se isso não fosse relevante. Assim, vamos pensando “ser criativo não é para mim”. Mas na rotina com pessoas que gostamos de conhecer e conviver, podemos afirmar: todo mundo é criativo. (EXAME – Por que todo empreendedor precisa ser criativo, 2014)

“Começar um novo negócio novo não depende apenas da assinatura de um contrato social, demanda planejamento, tempo, organização, esforço e principalmente estudo.” – 2017, Carolina DiLullo, Giugliani Advogados.

2.2.2 POR QUE MUITAS STARTUPS NÃO DÃO CERTO?

No Brasil, a aceleradora startup Farm apontou em 2016 que 74% das startups fecham após 5 anos de existência, sendo os principais motivos: brigas entre sócios e propostas que não se comuniquem devidamente com o mercado, e este é um dos maiores erros que pode ser cometido quando nos tratamos da abertura de uma empresa do tipo, visto que a inovação e empreendedorismo andam juntos quando se fala em startup, tendo como objetivo ter um diferencial que seja notado pelo público-alvo, e que esteja em concordância com a demanda necessária. Como podemos ver, a abertura é um processo complexo, mas o desenvolvimento de uma startup também tem seus problemas, que podem acarretar o fim da sua empresa. Outro problema, nem ao menos vem com a startup já inaugurada, mas sim antes, que são casos aonde os empreendedores não acertaram o nicho que deviam atuar, ou a ideia da startup em si, porque talvez possa não ser uma ideia útil para o público daquela área. O interesse do público-alvo é algo crucial para qualquer tipo de empresa, e ainda mais para uma startup, que necessita de apoio destes em seu começo para dar certo, pois o que define muito o sucesso de uma startup é seu começo, pois é dali que elas também podem falhar, sem ter tido nenhuma esperança de lucro.

“Existem características que diferem as startups dos negócios tradicionais. A mais evidente é a grande potencialidade de desenvolvimento, o modelo tem que ser inovador” – (2015, Menezes)

2.2.3 REGULAMENTAÇÕES E LOCALIZAÇÃO

As startups, tem necessidade de regulamentação, para ter seu desenvolvimento e funcionamento efetivos, pois segundo a assessoria jurídica da Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo do Estado de São Paulo (FecomercioSP), o tema, apesar de ser atual, é pouco regulamentado, tendo em vista que se trata de um tipo específico de , e não uma sociedade empresarial nos termos da lei civil.

Segundo o SEBRAE de Minas Gerais (2017), é necessário buscar informação para poder dar o primeiro passo relativo a abertura, conversando com o máximo de pessoas possíveis, trocando impressões, e validar a ideia com os clientes. Após isso, é preciso formar uma equipe com quatro competências: gestão, tecnologia, operações e vendas. Feito isso, deve-se ter um acordo de sócios, e realizar testes, para planejar a execução das ações que serão tomadas, com cuidado para manter a cultura da empresa, porém lembrando também que o objetivo de uma startup, é deixar de ser uma startup.

O SEBRAE Nacional diz que há dois destinos para as pequenas e médias empresas no Brasil: São Paulo, pela abundância de negócios e consumo, e regiões em desenvolvimento, pela carência de produtos em diversos setores. Porém, dependendo do modelo de negócio da sua startup, a geografia pode ser o menor dos seus problemas para crescer e ganhar escala – tudo depende de você criar um canal de distribuição eficiente, como a internet, Sedex, ou mesmo um telefone.

Este lugar deve estar em concordância com as seguintes competências: uma concentração mínima dos seus principais clientes; disponibilidade de recursos e subsídios de impostos; um bom equilíbrio entre o custo, qualidade, e a disponibilidade de mão de obra, e também qualidade de vida, pois não é fácil empreender.

2.2.5 INVESTIMENTOS EXTERNOS E COPYRIGHT

De acordo com a revista PEGN, no mundo das startups, é muito comum que seus fundadores busquem investimentos externos para custear as despesas e o crescimento do negócio. No entanto, também é possível conquistar o sucesso com recursos próprios. Prova disso é o MaxMilhas. O site, que intermedia a compra e a venda de milhas aéreas, foi fundado em janeiro de 2013 com um capital inicial de R\$ 28 mil. Em 2015, faturou R\$ 6,8 milhões. A empresa não revela o resultado do ano passado, mas informa que o número é cerca de quatro vezes maior que a receita do ano anterior. Também em 2016, a empresa movimentou R\$ 100 milhões em sua plataforma. Não houve ajuda externa. “Conforme ganhava mais, reinvestia o dinheiro. Contratava alguém ou aperfeiçoava alguma coisa”, diz Max Oliveira, seu fundador.

Ao abrir uma startup, você deve tomar cuidado com o nome e a marca da empresa, pois ela será conhecida por isso, que é algo que merece proteção, que se dá através do registro de marca, que é considerada um bem industrial do seu detentor, e você deve também conhecer a legislação do seu negócio, buscando informações sobre o consumidor, legislação de entidade de classe e resoluções das agências regulatórias. Essa análise deverá ser feita antes mesmo de abrir a startup, pois qualquer gap na legislação pode causar inviabilidade ao seu projeto, como diz Azevedo, e Monteiro – Jusbrasil, 2012.

“Para fundar ou trabalhar ao lado de startups, é importante conhecer como elas são definidas e classificadas perante a legislação” (Arte/TUTU)

2.3 FORMAS DE OBTER INVESTIMENTOS E FINANCIAR UMA STARTUP

No processo de abertura de uma startup, além de criatividade, espírito cooperativo, consciência empreendedora e de todos os trâmites legais para sua regulamentação, torna-se imprescindível a captação de recursos, combustível que move qualquer empresa ou negócio. Os tipos de investimentos e financiamentos para empresas desse ramo específico, veremos a seguir.

Capital Próprio: Consiste em todo o financiamento emitido pelos sócios ou o dono da empresa, isto é, corresponde ao patrimônio líquido da organização. Pode ser feito de várias formas, como aumento de capital, prestações suplementares de capital, captação de reservas ou emissão de títulos de participação (Economias)

“ A forma mais básica de financiamento que um empreendedor conta para iniciar uma startup é o seu próprio capital, ou ainda o capital de familiares e amigos (que pode ser considerado capital próprio, pois acontece na forma de empréstimo, não de forma comercial ou societária) ” (SEBRAE, 2012)

Investidor anjo: É baseado no investimento feito por pessoas físicas com capital próprio e em empresas com os atributos de uma startup. Recebe o termo “anjo” por não ser só um investimento financeiro, mas também um ensinamento do investidor para com o gestor ou gestores das startups, aumentando suas chances de sucesso. Se caracteriza por ser feito por profissionais com experiência (geralmente ex-empresários que tem acúmulo de capital para investir) para orientar o empreendedor e proporcioná-lo os recursos financeiros necessários para a abertura do negócio (denominados smart money); Participação minoritária desses indivíduos; Não exerce uma função na empresa e atua como mentor; Esses investidores não são movidos por ações altruístas e têm por finalidade destinar seus recursos a negócios recém-formados e com grande possibilidade de prosperidade, como as startups,

além de poderem contribuir com sua bagagem de conhecimento e aprendizagem (Anjos do Brasil, 2011).

Capital Semente: É um financiamento a longo prazo gerado por um fundo de investimento. Ele está um nível acima do investidor anjo e têm por objetivo cobrir as despesas iniciais e garantir a estabilidade a empresa até que ela possa “caminhar com às próprias pernas”, além disso, podem ser utilizados em alguns negócios que têm uma oferta definida e um pequeno público consumidor (Abstartups, 2017).

Venture Capital: A expressão “Venture Capital” vem do inglês e significa “capital empreendedor”. É um tipo de financiamento que equivale a investimentos em troca de participação como sócios na empresa. Não como o investidor anjo que só deposita os recursos financeiros e agrega valores (conhecimento e experiência) a empresa, o Venture Capital atrai novos empreendedores ou sócios para dentro da organização, garantindo-lhes os mesmos direitos e deveres do empreendedor. Estima-se que no Brasil o valor investido varia entre aproximadamente 1 milhão de reais, é feito quando a ideia inovadora já foi colocada a prova e várias empresas podem fazer esse tipo de investimento de acordo com o perfil do gestor e o segmento de atuação no mercado. (SEBRAE, 2017). Portanto, existem algumas diferenças entre essas três fontes de capital começar esse tipo de empreendimento.

“O capital semente é o investimento necessário para colocar uma empresa no mercado e validar seu modelo de negócio, podendo ser aportado por um fundo semente e/ou por um investidor-anjo, enquanto o venture capital são os fundos de aplicação em empresas com modelos de negócio já provados, isto é, empresas que já tenha receitas acima de R\$ 1 milhão/ano e precisam escalar, ou seja, acelerar seu crescimento” (Cássio, Spina)

Private Equity: É um investimento de alto risco efetuado por empresas que são mais consolidadas, em fase de reestruturação ou que buscam aumentar o seu

mercado. Elas têm um grande potencial econômico e rentável e têm o objetivo de adquirir lucro de médio a longo prazo (Araújo, 2017). De acordo o Censo Brasileiro (2009) o perfil do profissional que atua nessa área é de curso superior sendo a maioria em Ciências Econômicas Aplicadas e algumas outras características:

“Entre as características solicitadas pelos mercados estão perfil analítico com habilidades comerciais, proatividade e fortes habilidades de comunicação” (Hawkins)

Crowdfunding: É a arrecadação feita por uma pessoa ou um grupo de fundos emitidos pela rede de usuários, ou seja, uma campanha de financiamento coletivo. Consiste na apresentação da ideia ao público que coloca um preço e as vezes oferecem incentivos para os usuários aderirem ela e investirem. A ação envolve doações únicas que são: flexíveis ou tudo ou nada. Na primeira mesmo se o projeto fracassar o criador ainda fica com todo o dinheiro investido até então e na segunda ocorre a devolução aos usuários. E existe também as doações contínuas que acontecem em um determinado período. (Blume, 2017)

2.4 O SURGIMENTO DAS STARTUPS NO BRASIL

A empresa Buscapé Company (atualmente pertence a Naspers), detentora de um site para à busca de preços e produtos, foi fundada por Romero Rodrigues em 1998, e ficou conhecida como a primeira startup brasileira (Rodonaves Transportes). Todavia, Nota-se que organizações do gênero só ganharam notoriedade no cenário econômico e na visão empreendedora recentemente. Em 2011, ainda era nova no país, e aos poucos foi sendo reconhecida e difundiu-se pelo Brasil, começando pelos estados de Mato Grosso do Sul, Minas Gerais e Rio de Janeiro, ocasionando uma eclosão de startups, gerada pelo período de crescimento econômico em que o país estava, e a crise nos EUA, com isso, investidores internacionais voltaram suas atenções ao Brasil, que oferecia condições favoráveis. Porém, o índice de investimentos estrangeiros foi reduzido a partir do ano de 2013, por conta da economia, que encontrava-se menos vantajosa com relação a capitais emergentes (Abstar1aulação brasileira no início da década, em que de acordo com uma pesquisa Global Entrepreneurship Monitor (GEM), publicada pelo SEBRAE em 2013, a taxa de empreendedorismo no Brasil dobrou comparado ao começo dos anos 2000 (de 20% para 40%) indicando que aos poucos os cidadãos deixam de ter um emprego estável para gerir o próprio negócio. O crescimento econômico no país na época, que aguçou o empreendedorismo e atraiu os olhos dos investidores estrangeiros. Atualmente vê-se a viabilidade de abrir um negócio por conta da crise e da alta taxa de desemprego. Assim, podemos ver que no país há dois tipos de empreendedores:

“ 45% são profissionais de 30 a 40 anos que possuem certos recursos, mas não estão satisfeitos com a profissão; e a maior parcela, 55%, são jovens universitários, entre 20 e 23 anos, de cursos tecnológicos ou de administração e marketing.”

(Abstartups)

2.4.1 EMPREENDIMENTO DE ALTO RISCO E A CULTURA EMPREENDEDORA

É preciso ressaltar que as startups são diferentes das empresas tradicionais, sobretudo por serem empreendimentos de alto risco, uma vez que a ideia inovadora nunca foi testada.

“Quando você vai montar uma padaria, pode ir ao Sebrae e buscar cartilhas sobre o assunto, visitar outros estabelecimentos similares e ver como funciona. Com startups não é assim”, afirma Grando

As transformações nos âmbitos sociais, ambientais e tecnológicos ocorridas no país, exigem que sejam necessárias novas maneiras de administrar todas as etapas dessas empresas (Hartmann, p.16,2013). Entretanto, é preciso enfatizar a fragilidade do Brasil em instigar a cultura empreendedora para desenvolver o espírito empreendedor e oferecer oportunidades aos investidores, não apenas no início do negócio, mas também no fim, pois diversas empresas desse tipo são vendidas.

“O que faz com que esse mercado fique maduro são as aquisições ou os IPOs. IPO, no Brasil é muito complicado, não é uma proposta factível para a maioria das startups. Então, é necessário se ter uma saída pois, se você não tem saída, o Anjo não vai querer investir, as empresas de Venture Capitals não vão querer investir. Acho que essa é a grande chave para esse mercado se desenvolver no Brasil,” (Caetano presidente da Abstartups,2013)

2.4.2 A AUSÊNCIA DE UM ECOSSISTEMA FAVORÁVEL PARA UM MELHOR DESENVOLVIMENTO

Essa cultura está estreitamente relacionada a um senso comum gerado pela sociedade, em que grande parte das pessoas temem esse tipo de negócio por medo do fracasso de acordo com a fundação Dom Cabral (FDC), em um estudo intitulado "O Ecosistema Empreendedor Brasileiro de Startups". Segundo a mesma pesquisa, empreendedores despreparados e a falta de ambientes favoráveis que possam servir de alternativa de emprego estável, demonstram que o Brasil tem muito a evoluir, e de acordo com um estudo feito pela Expert Market, uma startup do Texas (EUA), o Brasil ocupa o 5º lugar entre 15 países no que diz respeito a determinação empreendedora. A maioria das empresas que fazem parte da Abstartups estão concentradas no estados de São Paulo (31%), Minas Gerais (9%) e Rio de Janeiro e em sua maioria são empresas de tecnologia que atuam, no setor de software, internet, comunicação e mídia e no ramo financeiro (denominadas fintechs), seu faturamento, em grande parte, é inferior a R\$ 50 mil anuais (Parallaxis Economia e Ciência de Dados e a Perrotti e Barrueco Advogados, 2016) e somente 6% delas lucraram R\$ 500 mil por ano, 81% dessas startups estão legalizadas e 89% construíram seu próprio modelo de negócio, ademais 70% delas têm de dois a quatro sócios e apenas 21% trabalham com funcionários contratados, de acordo com o mesmo estudo. Organizações com receitas superiores a um bilhão de dólares são conhecidas pelos investidores como unicórnios, sendo inclusive, referências no mercado. No Brasil, a mais famosa candidata ao posto de unicórnio é a 99 Táxi que foi comprada a pouco tempo pela chinesa Didi Chuxing. Outro dado obtido pela FDC, mostra que as empresas startups de sucesso que possuem o chamado ecossistema favorável tem maiores chances de prosperidade.

No Brasil algumas cidades, Como São Paulo (que inclusive já foi eleita como um dos 20 ecossistemas favoráveis pela Startup Ecosystem Report em 2012), contém uma estrutura com incubadoras, aceleradoras, investidoras, eventos e associações, fundamental para esse tipo de organização. A maior parte das startups brasileiras, acreditam que para atingir um nível maduro, é necessário completar seus ciclos nos ecossistemas e mercados em que estão inseridas, para que assim tenham oportunidade de mostrá-las a investidores estrangeiros. Contudo, segundo uma pesquisa publicada pela Outsource Brazil, existem muitos processos a serem desenvolvidos para que de fato elas obtenham esse amadurecimento, como a competitividade internacional

“Quando analisamos isoladamente a maturidade empresarial das startups brasileiras elas até não aparecem muito mal. Mas essa maturidade empresarial tem como contexto o cenário de mercado brasileiro. E então, quando fazemos o referenciamento com o resultado da competitividade internacional, é aí que os resultados são insatisfatórios,” afirma Robert Jansen, CEO da Outsource.

2.4.3 O PROCESSO BUROCRÁTICO E A NECESSIDADE DE INVESTIMENTO PARA A IMPLEMENTAÇÃO DE UMA STARTUP

Para a implementação de uma startup, ter uma ideia inovadora e o espírito empreendedor, não são suficientes, haja vista, a necessidade de capital que pode ser de risco (Capital Venture) ou de um investidor anjo. No entanto, torna-se perceptível a defasagem nas leis tributárias que não acompanham o movimento empreendedor e nos órgãos regulamentadores que não eliminam a burocracia e nem implementam melhorias no processo de abertura e desenvolvimento dessas empresas. Em contrapartida, atualmente existem uma série de programas de investimento como Startup Brasil e Finep Startup que as auxiliam (Startup SC, 2013), há ainda outras ações governamentais, como a relação de troca de experiências e ideias entre empresas brasileiras e da região do Vale do Silício nos EUA, maior polo tecnológico do mundo. Especialistas, enxergam os países emergentes como futuros polos de inovação, os BRICS por exemplo, tem um grande potencial em função dos consumidores, do crescimento do mercado consumidor e da diversidade de mão de obra disponível, segundo Stephen Spinelli. No entanto, antes buscar investidores é necessário desenvolver um protótipo cujo os valores costumam ser altos e geralmente saem do bolso do fundador ou dos sócios. Por mais que, algumas empresas como as da região de São Paulo, ocupem uma boa colocação no cenário internacional, a maioria ainda está muita aquém sobretudo nos quesitos performance e talento

"Quando participamos de bancas, às vezes há ideias geniais, mas quando se pergunta 'vai vender para quem?', se percebem estratégias vazias" Moreira

Alguns especialistas ainda alegam falta de visão do mercado:

"Somos muito criativos, mas pouco inovadores. Inovação tem a ver com metodologia,

com processos e o brasileiro não tem costume de sistematizar as coisas." Wolheim

Para o nascimento e desenvolvimento de uma startup no país, a princípio deve haver uma educação empreendedora por parte das pessoas que tem alma e anseios inovadores e do Estado, que conseqüentemente dará suporte aos empreendedores com a captação dos recursos necessários para gerenciar esse tipo de organização além de incentivar futuros investidores. No entanto, também deve existir a conscientização por parte dos empreendedores, que a elaboração e concretização desse tipo de negócio no Brasil, não é responsabilidade exclusivo do Estado, tendo em vista, que há várias discrepâncias na comparação com empresas tradicionais, que dificultam todo o seu processo de desenvolvimento tanto no âmbito interno quanto externo e que, por esse motivo, essas organizações são consideradas empreendimentos de riscos elevados.

3. PESQUISA DE CAMPO

A seguir iremos apresentar um estudo feito através de algumas organizações do gênero startup com base em questionário composto por 12 perguntas abertas, nele foram avaliadas 3 empresas, a TotalVoice que é uma API de comunicação, a Flapper que é um aplicativo de agendamento de vôos e a Dentro da História que é voltada para o público infantil. Algumas das respostas obtidas foram bem distintas já outras foram semelhantes, isso se deve ao fato das empresas enxergarem o mercado de acordo com o nicho em que atuam.

3.1 METODOLOGIA

A nossa pesquisa consiste no método exploratório. Esse método de pesquisa visa gerar maior intimidade com o assunto, objetivando torná-lo mais claro ou a elaboração de pressuposições. A maior parte dessas pesquisas baseiam-se em: levantamento bibliográfico; entrevistas com pessoas que tiveram experiências práticas com o problema pesquisado; e análise de exemplos que favoreçam o entendimento. Sendo essas investigações classificadas em: pesquisa bibliográfica e estudo de caso (GIL, 2007).

A pesquisa efetuada como acréscimo do trabalho foi baseada no método qualitativo.

"A pesquisa qualitativa preocupa-se, portanto, com aspectos da realidade que não podem ser quantificados, centrando-se na compreensão e explicação da dinâmica das relações sociais" (UFRS, 2009).

Nossa apuração de informações foi feita com base na seleção de 100 startups intra/internacionais em que infelizmente obtivemos apenas 3 respostas (das startups Flapper, TotalVoice e Dentro da História) por conta da dificuldade de comunicação

com essas empresas, onde só foi possível obter os dados via e-mail e WhatsApp. O recolhimento de dados (abordagem) foi feito de maneira direta, considerando que os pesquisadores utilizaram as redes sociais como ferramenta para atingir um público que teve experiências com startups (no caso, os 3 CEO's) afim de obter uma visão mais ampla e realista do universo das startups. A pesquisa de campo caracteriza-se pelas investigações em que, além da pesquisa documental que fizemos no referencial teórico que utiliza diversas fontes diferentes, que não analisam o caso em si, (por exemplo tabelas estatísticas, jornais, revistas, relatórios, documentos oficiais, filmes, e relatórios de empresas) com base nisso, ocorre coleta de dados junto as pessoas, usando como recurso, diversos tipos de pesquisa (FONSECA, 2002).

Nossa opção metodológica foi dedutiva, pois no referencial teórico buscamos a partir de uma visão ampla nos aspectos político, social e econômico presentes nos países que oferecem ou podem proporcionar um ecossistema favorável para a abertura e manutenção de uma startup, atingir uma melhor compreensão de algo mais específico que no caso é esse novo modelo de empresa que estamos estudando ao decorrer do trabalho.

3.2 - ANÁLISE DE PESQUISA DE CAMPO: RELATÓRIO DAS EMPRESAS

O cenário econômico atual não é dos mais favoráveis para a abertura de uma empresa tradicional, e é nesses cenários que grande parte das startups nascem, entretanto os riscos para a abertura de uma startup ainda estão lá, o que torna esse um negócio arriscado, dificultando a vinda de investidores. Sobre o investimento em startups as empresas questionadas mostraram similaridades em suas respostas, TotalVoice e Dentro da História responderam que apostariam em investir se tivessem capital, já a Flapper ressaltou que para fazer esse investimento ela deveria ter uma certa segurança, conhecimento sobre os sócios, sobre o projeto e que precisaria de uma perspectiva positiva do negócio.

A criatividade e o oportunismo são características marcantes de grandes empreendedores e de suas empresas, existe várias formas de se exercitar a criatividade e maneiras de focar a mesma em nichos para empreender. Questionadas sobre a importância da criatividade e de como a usar de forma produtiva, as empresas responderam de forma bastante distintas uma das outras, a TotalVoice não vê a criatividade como algo essencial na hora de empreender, na visão dela, mais importante que a criatividade são o estudo, o conhecimento e a prática, isso baseado na habilidade de encontrar e resolver determinadas situações, a Flapper não acredita que seja possível o exercício da criatividade para empreender, e sim, perceber a oportunidade de criar algo em cima de um nicho que outras pessoas não perceberam, já a Dentro da História, enxerga a tentativa e erro, a troca de experiências e a interação com outros empreendedores como a melhor forma de desenvolvimento e direcionamento da criatividade.

As startups possuem pontos considerados positivos e outros considerados negativos em relação aos outros tipos de empresas, seja para sua implementação ou para sua

manutenção no mercado. Pedimos para que as empresas avaliadas nos apresentassem alguns desses pontos, e foi notório que a diferença de nichos entre elas interfere na visão das mesmas. A TotalVoice, citou como pontos favoráveis a adoção da literatura em inglês e o capital de sua empresa, já como pontos negativos, ela citou o governo brasileiro e a disputa por capital, a Flapper usou tanto como ponto positivo quanto negativo a transparência em relação aos preços das viagens, pois ao mesmo tempo que passa segurança e facilita a vida do cliente, ela também tem dificuldades com preços de destinos menos visitados, já para a Dentro da História os pontos positivos são o fato de editoras não pagarem impostos e que seu produto possui um propósito.

Existem várias desvantagens em se gerir uma startup, desde os problemas genéricos que a maior parte das empresas podem ter, até dificuldades diretamente ligadas ao nicho específico de cada startup. Perguntamos a essas empresas sobre como elas poderiam contornar essas desvantagens, e como esperado, obtivemos respostas únicas de cada uma, a Dentro da História somente citou sua desvantagem que é a instabilidade financeira, já a TotalVoice disse que cada desvantagem terá uma solução única e que para contornar essas dificuldades será necessário dedicação e resiliência, a Flapper respondeu de acordo com suas necessidades, onde a dificuldade se encontra na pequena quantidade de funcionários e na falta de recursos, e para contornar isso seria necessário uma quantidade maior de funcionários.

Existem vários nichos de empresas, dos mais comuns aos mais inusitados, porém nem todos são considerados vantajosos para se investir. Pedimos as empresas para que elas nos dissessem nichos de empresas que elas enxergam falhas, e uma possível forma de melhorar esses nichos. Todas as empresas preferiram não falar de nenhum outro nicho específico, a Dentro da História respondeu dizendo que todos os nichos podem ser melhorados, a TotalVoice preferiu falar do próprio nicho, citando a

troca de pessoas pelo aplicativo de delivery com notificações automáticas, a Flapper seguiu no mesmo caminho, falando de seu próprio nicho, onde é muito fraco no quesito tecnológico e isso poderia ser mudado.

Empreendedores que investem e que são donos de startups convivem com a real possibilidade de fracasso e falência, dado os riscos desse tipo de empresa. Visto isso, questionamos essas empresas sobre como elas lidam com essa possibilidade, e as respostas foram bem semelhantes, a Flapper não cogita a possibilidade de fracassar, ela acredita que tem muito a perder por isso sempre busca melhorar e crescer mais, a TotalVoice vê como um risco que perder força com o crescimento da startup e que é algo normal, mesma visão da Dentro da História que também vê esse risco como algo normal.

Com a aprovação da reforma trabalhista pela CLT muita coisa mudará, sabendo disso, perguntamos a essas empresas no que isso as afetará e tivemos duas respostas bem semelhantes, a TotalVoice vê isso como algo vantajoso pois uma das possibilidades é a contratação com pessoa jurídica, o que teria menos encargo para a empresa, a Dentro da História também vê como algo positivo porque conseguiram ótimas negociações com pessoas que trabalham com a CLT, a Flapper não sabe no que isso irá afetar.

Nos dias de hoje é muito comum ver jovens de 17, 18 anos com o sonho de se tornarem empreendedores e abrirem suas próprias empresas, as startups são muitas vezes a escolha desses jovens. Pedimos então para que as empresas nos dissesse alguns conselhos para esses jovens, a TotalVoice nos diz que é muito importante estudar, ler e se envolver nesse meio e que nada vem por acaso e sim com muito trabalho, a Flapper prefere abordar a ideia de amar o seu negócio e que se deve trabalhar com algo que desperte seu interesse, e a Dentro da História diz para ser inquieto e também curioso.

A Associação Brasileira de Startups (Abstartup) tem como objetivo promover e representar as startups nacionais, então nós decidimos saber o que essas startups acham dela, tanto a TotalVoice quanto a Dentro da História não conheciam a Abstartup, já a Flapper acredita que toda iniciativa de incentivo para investir em startups são bem vindas.

Quando se abre uma startup a ideia dela se tornam uma empresa a nível global é um dos maiores sonhos dos empreendedores, perguntamos as empresas quais fatores são utilizados para aproximar investidores estrangeiros, tanto a TotalVoice quanto a Dentro da História acreditam que a facilidade de adaptação da empresa em outros países são o essencial, já a Flapper vê como uma série de fatores e na explicação da forma que a empresa funciona no Brasil e de como ela funcionará no mundo.

Hoje em dia as empresas se importam cada vez mais com são vistas pelo público, e em uma visão mais sustentável a logística reversa é uma das apostas das empresas para melhorar sua questão social, queríamos saber das empresas o que elas pensam sobre e as respostas foram unânimes, nenhuma das empresas avaliadas trabalham com logística reversa, algumas até desconhecem sobre o que se trata.

Pôr fim perguntamos as empresas sobre a possibilidade das startups se tornarem o padrão de empresas no futuro, novamente a TotalVoice e a Dentro da História tiveram respostas semelhantes, ambas acreditam que é possível, seja por completo ou somente elementos característicos das startups sendo implantados em grandes empresas tradicionais, já a Flapper não acredita nisso, ela não acha que as startups podem ameaçar essas empresas tradicionais mas sim tirar espaço das empresas que possuem produtos obsoletos.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O estudo de todo o processo de funcionamento de empresas startups, possibilitou constatar que a implementação de organizações desse tipo exige condições ideais, que como já dito, baseiam-se nos investimentos, ecossistemas favoráveis e nas relações interpessoais com os sócios fundadores, além de ter como importante ferramenta e aliada

a tecnologia, que obteve um grande progresso até o momento e tem muito a evoluir. Não é a toa que a maioria das empresas do gênero que tiveram sucesso são do ramo tecnológico, pois essa linha proporciona uma série de vertentes a serem estudadas, aprimoradas ou até mesmo criadas e posteriormente oferecidas ao público na forma de serviço ou produto e, com base nisso, nota-se uma defasagem no Brasil que se atentou para esse novo modelo de negócio recentemente ao contrário de outros países desenvolvidos como os EUA com o fenômeno "bolha da internet" na região do Vale do Silício com a efervescência das empresas de tecnologia. Contudo, apesar dos riscos de negócios não darem certo, percebe-se um grande crescimento de empresas desse tipo atualmente, muito em função da crise econômica que culminou no desemprego de milhões de pessoas e serviu de incentivo muitas a tentarem montar o seu próprio negócio, entretanto, a crise também vivenciada no meio político é algo prejudicial na atração de investimentos estrangeiros.

De acordo com as empresas entrevistadas, apesar do mau momento vivido pelo país, todas investiriam em uma startup desde que ela tenha uma boa estrutura no que diz respeito ao planejamento estratégico e profissionais capacitados. As empresas reagem com naturalidade a possibilidade de fracasso do negócio e os fundadores se sentem satisfeitos com tudo que conquistaram e vêem como remotas as chances

do negócio dar errado em função do nível de maturação atingiu pelas organizações. Por último, na visão das organizações, ao contrário do que muitos pensam, para ser empreendedor de uma startup a criatividade em si não é um grande diferencial, mas o que realmente importa são o conhecimento, a prática e saber aproveitar as oportunidades e aprender com os erros cometidos, além de ter empenho e dedicação.

Em suma, não é possível obter uma receita pronta para o processo de abertura e desenvolvimento de uma startup, pois isso varia e depende das condições política e econômica em que a empresa está inserida, assim como também os riscos eminentes que são reduzidos conforme ela atinge um grau de estabilidade estrutural, além disso, as chances de prosperidade quando esta voltada para o ramo de tecnologia aumentam por conta de ser um mercado muito amplo e com grande potencial de desenvolvimento como dito anteriormente.

5. BIBLIOGRAFIA

- AZEVEDO, Renato Asamura; MONTEIRO, Renato Leite. **Cinco regras jurídicas para iniciar uma startup.** 2011. Disponível em: <<https://por-leitores.jusbrasil.com.br/noticias/3122702/cinco-regras-juridicas-para-iniciar-uma-startup>>. Acesso em: 30 jun. 2018.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO (BNDE). (Minas Gerais). **Como montar uma startup.** 2017. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mg/noticias/como-montar-uma-startup,24c4fc024225d510VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 30 jun. 2018.
- BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO (BNDE). (Nacional). **O melhor lugar para abrir sua startup.** 2016. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-melhor-lugar-para-abrir-sua-startup,1f492bf060b93410VgnVCM1000003b74010aRCRD>>. Acesso em: 30 jun. 2018.
- BIGARELLI, Barbara. **74% das startups brasileiras fecham após cinco anos, diz estudo.** 2016. Disponível em: <<https://epocanegocios.globo.com/Empreendedorismo/noticia/2016/07/74-das-startups-brasileiras-fecham-apos-cinco-anos-diz-estudo.html>>. Acesso em: 27 jun. 2018
- BRESSLAU, Fernando. **Como começar a investir em startups.** 2018. Disponível em: <<https://acestartups.com.br/como-comecar-a-investir-em-startups/>>. Acesso em: 25 mar. 2018.
- CARDOSO, Katia. **O que as startups têm a ensinar sobre gestão.** 2018. Disponível em: <<http://www.finep.gov.br/noticias/todas-noticias/5478-pesquisa-de-harvard-patrocina-da-pela-finep-aponta-desafios-para-startups-no-brasil>>. Acesso em: 25 mar. 2018.
- FECOMERCIO-SP. **Entenda o processo de abertura e formalização de uma startup.** 2018. Disponível em:

<<http://www.fecomercio.com.br/noticia/entenda-o-processo-de-abertura-e-formalizacao-de-uma-startup>>. Acesso em: 29 jun. 2018.

FILHO, Reinaldo Pamponet. **Por que todo empreendedor precisa ser criativo.** 2014. Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/pme/por-que-todo-empendedor-precisa-ser-criativo/>>. Acesso em: 26 jun. 2018.

GITAHY, Yuri. **O que é uma startup.** 2016. Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/pme/o-que-e-uma-startup/amp/>>. Acesso em: 15 fev. 2018.

LEMONS, Lucas et al. **Técnicas e Ferramentas de Inovação para a Idealização de Startups na Serra Gaúcha.** 2017. 13 p. Dissertação (Pós graduação, pesquisa e extensão)- Programa de pós-graduação em administração -UCS, Rio Grande do Sul, 2017. Disponível em: <<http://www.ucs.br/etc/conferencias/index.php/mostraucspgga/xviiustrappga/paper/view/5542/1853>>. Acesso em: 25 maio 2018.

LIRA, Adriano. **4 DICAS PARA CRIAR UMA STARTUP DE SUCESSO COM RECURSOS PRÓPRIOS.** 2017. Disponível em: <<https://revistapegn.globo.com/Startups/noticia/2017/06/4-dicas-para-criar-uma-startup-de-sucesso-com-recursos-proprios.html>>. Acesso em: 01 jul. 2018.

MARCONDES, Dal. **Qual o primeiro passo para abrir sua startup?.** 2017. Disponível em: <<http://envolverde.cartacapital.com.br/qual-o-primeiro-passo-para-abrir-sua-startup/>>. Acesso em: 26 jun. 2018.

MENDES, Renato. **Quero investir em startup.** 2017. Disponível em: <<https://epocanegocios.globo.com/colunas/Cabeca-de-startup/noticia/2017/10/quero-investir-em-startups.html>>. Acesso em: 15 abr. 2018.

MENEZES, Carlos Serra. **Como Criar uma Startup em 10 passos.** 2015. Disponível em: <<http://fluxoconsultoria.poli.ufrj.br/blog/empendedorismo-startup/10-passos-criar-uma-startup/>>. Acesso em: 28 jun. 2018.

- NAKAGAWA, Elisa. Frameworks. 2013. Disponível em: <<https://edisciplinas.usp.br/mod/resource/view.php?id=76973>>. Acesso em: 15 maio 2018.
- NEIVA, Leonardo. **Empresas ainda têm de aprender a trabalhar com startups, dizem palestrantes**. Empresas ainda têm de aprender a trabalhar com startups, dizem palestrantes, Folha de São Paulo, 16 ago. 2018. Seminários folha, p. 2. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/seminariosfolha/2018/08/empresas-ainda-tem-de-aprender-a-trabalhar-com-startups-dizem-palestrantes.shtml>>. Acesso em: 16 ago. 2018.
- PEREIRA, Victor. **STARTUP: UMA NOVA FORMA DE EMPREENDER**. 2013. 30 p. Monografia (STARTUP: UMA NOVA FORMA DE EMPREENDER Administração)- FACULDADE DE TECNOLOGIA E CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS - FATECS, Brasília, 2013. Disponível em: <https://www.google.com.br/url?sa=t&source=web&rct=j&url=http://www.repositorio.uniceub.br/bitstream/235/3966/1/20962401.pdf&ved=2ahUKEwiai5mhqPPeAhUDhpAKHTzuA1sQFjAAegQIAhAB&usg=AOvVaw1E_FpRMqqSDxDaChrr-4ax>. Acesso em: 05 jun. 2018.
- REUTERS, Kieran. **Startups criam ferramentas para a denuncia a escravidão**. 2018. Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/tecnologia/startups-criam-ferramentas-para-denuncia-de-escravidao/>>. Acesso em: 15 fev. 2018.
- SAAD, Fábio. **As vantagens e desvantagens das startups para a inovação corporativa**. 2016. Disponível em: <<https://www.roberthalf.com.br/blog/tendencias/vantagens-e-desvantagens-das-startups-para-inovacao-corporativa>>. Acesso em: 13 mar. 2018.
- SCALZARETTO, Natália. **Ecosistema para startups se fortalece no Brasil, mas obstáculos permanecem**. 2017. Disponível em: <<https://epocanegocios.globo.com/Empreendedorismo/noticia/2017/10/epoca-negocios-ecossistema-para-startups-se-fortalece-no-brasil-mas-obstaculos-permanecem.html>>. Acesso em: 02 jul. 2018.

SCHURMANN, Pierre. **Por que a hora de investir em startups no Brasil é agora?**. 2017. Disponível em:

<<http://www.proxima.com.br/home/proxima/how-to/2017/11/23/por-que-a-hora-de-investir-em-startups-no-brasil-e-agora.html>>. Acesso em: 21 mar. 2018.

SILVA, João. **Gutenberg fez a primeira startup da história**. 2016. Disponível em: <<https://www.dn.pt/artes/interior/amp/gutenberg-fez-a-primeira-startup-da-historia-5106672.html>>. Acesso em: 13 mar. 2018.

SPINA, Cássio. **"Investidor-Anjo – Guia Prático para Empreendedores e Investidores"**. Data: 1 jan. 2011.

VIEIRA, Danielle. **Startup: você sabe o que é ?**. Disponível em: <<http://startupsorocaba.com/startup-voce-sabe-o-que-e/>>. Acesso em: 21 mar. 2018.

6. QUESTIONÁRIO QUALITATIVO

1. Considerando a situação econômica atual brasileira, você apostaria em investir em uma startup?
2. Como vimos, é necessário ser empreendedor e visionário durante todo o processo de uma startup. Como você exercitaria a sua criatividade para a abertura de um astartup no Brasil, e como usaria esta a seu favor?
3. Cite pontos que na sua opinião são favoráveis e os que ainda necessitam de ajustes de acordo com o seu nicho de atuação, para implementação e manutenção de uma startup.
4. Como você poderia contornar as dificuldades em relação as desvantagens de um negócio startup?
5. Cite um nicho de empresas que você nota falhas, e como poderia melhorá-las nesse quesito, com uma startup.
6. Como você lida com a probabilidade de fracasso de sua empresa, dado os altos índices de risco apresentados?
7. Sendo aprovada a nova reforma trabalhista pela CLT, de que forma isso afetaria sua empresa e a relação para com seus colaboradores?
8. Que conselhos você daria para um(a) jovem que deseja ingressar no ramo de startups?
9. Qual a importância da Abstartups no apoio as empresas startups do Brasil, para conseguirem visibilidade no cenário internacional?
10. Quais fatores podem ser utilizados para aproximar investidores estrangeiros?
11. Comparada a uma empresa tradicional, em uma startup há facilidade para o desenvolvimento do processo de logística reversa? E no que isso influencia positivamente na imagem da empresa para com o público consumidor, economia

brasileira, e meio ambiente?

12. Na sua opinião, as startups serão o exemplo do novo modelo tradicional de empresas?

brasileira, e meio ambiente?

12. Na sua opinião, as startups serão o exemplo do novo modelo tradicional de empresas?