



**FACULDADE UNIFAMETRO MARACANAÚ**  
**ADMINISTRAÇÃO**

**ERIDA CHRISTIANE DE ALMEIDA LIMA**  
**MÔNICA MARIA OLIVEIRA DA SILVA**

**DIFICULDADES ENFRENTADAS NO PROCESSO DE INICIAÇÃO DE  
STARTUPS: O CASO DE ACELERADORAS CEARENSES**

**MARACANAÚ- CE**

**2022**

ERIDA CHRISTIANE DE ALMEIDA LIMA  
MÔNICA MARIA OLIVEIRA DA SILVA

DIFICULDADES ENFRENTADAS NO PROCESSO DE INICIAÇÃO DE  
STARTUPS: O CASO DE ACELERADORAS CEARENSES

Artigo TCC apresentado ao Curso de Administração da Faculdade Unifametro Maracanaú – como requisito para obtenção do grau de Bacharel do curso de Administração, sob a orientação da Prof. Me. Lucas de Souza

**MARACANAÚ- CE**

**2022**

## DIFICULDADES ENFRENTADAS NO PROCESSO DE INICIAÇÃO DE STARTUPS: O CASO DE ACELERADORAS CEARENSES

Artigo TCC apresentado no dia 09 de junho de 2022, como requisito para a obtenção do Grau de Bacharel em Administração da Faculdade UNIFAMETRO MARACANAÚ – tendo sido aprovado pela banca examinadora composta pelos professores abaixo:

### BANCA EXAMINADORA

---

Prof. Lucas de Souza

Orientador – Faculdade Unifametro Maracanaú

---

Prof. Andson de Freitas Viana

Membro – Faculdade Unifametro Maracanaú

---

Prof. Sócrates Cabral Costa

Membro – Faculdade Unifametro Maracanaú

# DIFICULDADES ENFRENTADAS NO PROCESSO DE INICIAÇÃO DE STARTUPS: O CASO DE ACELERADORAS CEARENSES

Erida Christiane de Almeida Lima<sup>1</sup>

Mônica Maria Oliveira da Silva<sup>2</sup>

Lucas de Souza<sup>3</sup>

## RESUMO

O papel das aceleradoras de startups destaca-se junto aos empreendedores por conectá-las com investidores e parceiros estratégicos que podem auxiliar a ter um crescimento saudável no seu empreendimento. O presente trabalho busca compreender as dificuldades mais frequentemente vivenciadas por startups no seu processo de iniciação, a partir da experiência de aceleradoras de empresas. Foi realizada uma pesquisa de abordagem quantitativa e do tipo descritiva e bibliográfica. Para a coleta dos dados, foi utilizada a técnica do questionário formado por 13 (treze) perguntas, avaliadas em uma escala de 05 (cinco) pontos, o qual foi aplicado com diferentes aceleradoras de empresas presente pesquisa. Para a análise dos dados, utilizou-se a estatística descritiva, por meio da elaboração de gráficos obtidos pela ferramenta *google forms* que evidenciaram os principais resultados encontrados após a aplicação do questionário. Os resultados foram analisados considerando as principais compreensões da teoria, evidenciadas ao longo do Referencial Teórico. No que diz respeito às dificuldades enfrentadas por parte das startups, percebe-se que a experiência profissional, ainda demanda um tempo que muitas vezes não condiz com os contratos firmados com as aceleradoras.

**Palavras-chave:** Empreendedorismo. Startups. Aceleradora.

---

<sup>1</sup>Graduanda do curso de bacharel em administração pela Faculdade Unifametro Maracanaú.

<sup>2</sup>Graduanda do curso de bacharel em administração pela Faculdade Unifametro Maracanaú.

<sup>3</sup>Prof. Orientador do curso de bacharel em administração pela Faculdade Unifametro Maracanaú.

## 1 INTRODUÇÃO

O empreendedorismo é visto mais como um fenômeno individual, ligado à criação de empresas, quer através de aproveitamento de uma oportunidade ou simplesmente por necessidade de sobrevivência, do que também um fenômeno social que pode levar o indivíduo ou uma comunidade a desenvolver capacidades de solucionar problemas e de buscar a construção do próprio futuro, isto é, de gerar Capital Social e Capital Humano (ZARPELLON, 2010, p. 48). É assumir um comportamento proativo diante de questões que precisam ser resolvidas” (BAGGIO, 2014, p. 26). Empreendedorismo, segundo Schumpeter (1988), é um processo de destruição criativa, através da qual produtos ou métodos de produção existentes são destruídos e substituídos por novos. Já para Dolabela (2010), corresponde a um processo de transformar sonhos em realidade e em riqueza. Pode-se compreender “que os empreendedores se dividem igualmente em dois times: aqueles para os quais o sucesso é definido pela sociedade e aqueles que têm uma noção interna de sucesso” (DOLABELA, 2010, p. 44).

Para Barreto (1998, p. 190) “empreendedorismo é habilidade de criar e constituir algo a partir de muito pouco ou de quase nada”. É o desenvolver de uma organização em oposição a observá-la, analisá-la ou descrevê-la. Segundo Dornelas (2008), empreendedor é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados. Em qualquer definição de empreendedorismo encontram-se, pelo menos, os seguintes aspectos referentes ao empreendedor: 1) tem iniciativa para criar um negócio e paixão pelo que faz; 2) utiliza os recursos disponíveis de forma criativa, transformando o ambiente social e econômico onde vive; 3) aceita assumir os riscos calculados e a possibilidade de fracassar.

Um novo modelo de negócios, baseado na escalabilidade e ambiente de incerteza, destaca-se em meio às mais adversas economias de todo mundo, que se refere à força inovadora das novas empresas, intituladas Startups - crescente frente às faces políticas, acadêmicas e do mercado de investimento em empreendedorismo coletivo (ISIC, 2008; MARKHAM., 2015). Tais empreendimento desenvolvem seus produtos e/ou serviços e aquecem a economia de diversos setores ligados à produção de bens manufaturados e serviços de tecnologia, que geram empregos em todo o mundo (OECD, 2013; VENTURE PULSE, 2017).

As startups têm um caminho de evolução muito competitivo e incerto, que é enfrentado de forma contínua, tendo que lidar com diversas situações para as quais os empreendedores em muitos casos não estão preparados, tais como: a) patentear sua ideia, produto ou serviço; b) criar grupos de trabalho de acordo com as necessidades nas etapas de seu empreendimento; e buscar capital de investimentos (SHENKOVA, 2020).

Observam-se, assim, mudanças nos sistemas produtivos e no mercado de trabalho, tais como o surgimento de investidores anjos, pessoas físicas que realizam investimentos com seu próprio capital em empresas nascentes; incubadoras, que permitem que as empresas fiquem instaladas em seus espaços físicos até o momento de estruturação; as aceleradoras, que são empresas que auxiliam projetos entre a sua criação e o início da lucratividade; os escritórios virtuais ou de Coworking; e as próprias universidades que passam a acompanhar e auxiliar na evolução das empresas (CAPILLA, 2013; ETZKOWITZ; LEYDESDORFF, 2000; ETZKOWITZ, 2003; KOHLER, 2016; LEYDESDORFF, 2012). Para Ries (2012), às diferenças presentes nesse novo modelo de negócios existem porque enquanto uma Startup normalmente inicia suas atividades motivada por uma oportunidade; uma empresa tradicional, muitas vezes, surge por motivos de necessidade financeira. Sendo assim, o planejamento de negócios convencionais visa a sobrevivência e o retorno do capital investido. O empreendedor que mantém uma Startup dedica-se, prioritariamente, na inserção de um determinado produto ou serviço no mercado, valorizando a conexão entre o desenvolvimento econômico e social (BARTONELLI, 2016).

O papel das aceleradoras de startups destaca-se junto aos empreendedores por conectá-las com investidores e parceiros estratégicos que podem auxiliar a ter um crescimento saudável no seu empreendimento. Segundo Travers e Teixeira (2017), são organizações que auxiliam as empresas do tipo startups, em decorrência da instabilidade que possuem no início, desde a falta de financiamento a problemas jurídicos. De acordo com Pauwels (2015), as aceleradoras são organizações que buscam auxiliar e acelerar o desenvolvimento de empreendedores a partir da educação e mentoria por um período limitado, elas têm seu maior impacto no início do negócio.

Frente a modelos de negócios como Startups, percebe-se um número crescente de indivíduos estimulados pela criatividade e inovação. Esses empreendedores

assumem um importante papel no cenário mercadológico, contribuindo para o desenvolvimento econômico e social do país, seja com a criação de empregos ou com o aumento da riqueza e a sua distribuição (CHAPMAN, 2006; GALINDO; ISIC, 2008; MÉNDEZ-PICAZO, 2013; OECD, 2013, VENTURE PULSE, 2017). O termo Startup é empregado constantemente na literatura de negócios atuais, mesmo que seu conceito ainda não tenha consenso entre autores do campo dos estudos relacionados às Startups (ENSLEY; HMIELESKI, PEARCE, 2006; HUYNH; PETRUNIA; VOIA, 2012; QUIMET; ZARUTSKIE, 2014; NANDA; RHODES-KROPF, 2013).

Diante da contextualização acima, questiona-se: Quais as principais dificuldades enfrentadas por startups no seu processo de iniciação? Para responder a esta pergunta, o presente trabalho busca compreender as dificuldades mais frequentemente vivenciadas por startups no seu processo de iniciação, a partir da experiência de aceleradoras de empresas. Em termos específicos, a pesquisa almeja:

- 1) Revisar os principais entendimentos relacionados às tendências do empreendedorismo;
- 2) Compreender os principais entendimentos acerca de startups;
- 3) Visualizar as principais dificuldades relacionadas ao início da atuação de startups.

A presente pesquisa é de abordagem quantitativa, do tipo descritiva bibliográfica. Para a coleta de dados foi elaborado um questionário com 13 perguntas e aplicado com gestores de aceleradoras cearenses de startups. E para analisar os dados, foi utilizado a estatística descritiva básica. Esta pesquisa é relevante para a ampliação do conhecimento no campo teórico, auxiliando futuros empreendedores de startups, que poderá auxiliar no surgimento e concretização de ideias facilitando as tomadas de decisão, a fim de proporcionar aos empreendedores cearenses a oportunidade de entrarem mais preparados no mercado e diminuírem o índice de mortalidade.

## **2 REFERENCIAL TEÓRICO**

### **2.1 Quais as tendências atuais do empreendedorismo?**

Antes de abordar o conceito de empreendedor, se faz abordar o termo empreendedorismo assim definido como:

[...] um neologismo derivado da livre tradução da palavra entrepreneurship e utilizado para designar os estudos relativos ao empreendedor, seu perfil, suas origens, seu sistema de atividades, seu universo de atuação (DORNELAS,2001, p. 37).

O cenário do empreendedorismo apresenta-se cada vez mais competitivo, incerto, complexo, e, por conta das mudanças tecnológicas, a busca contínua de desenvolvimento tecnológico é bastante presente. É neste cenário que se encontram indivíduos que enxergam muitas possibilidades, reconhecendo oportunidades de negócios. Indivíduos com muita criatividade e vontade de inovar (FIGUEIRA, 2017).

O empreendedorismo pode ser compreendido como a arte de fazer acontecer com criatividade e motivação. Consiste no prazer de realizar com sinergismo e inovação qualquer projeto pessoal ou organizacional, em desafio permanente às oportunidades e riscos. É assumir um comportamento proativo diante de questões que precisam ser resolvidas.” (BAGGIO, 2014, p. 26).

Devido às condições favoráveis e mudanças culturais, surge nova tendência de mercado: as startups; elas constituem as empresas voltadas para o desenvolvimento de inovações e praticidade para os clientes por meio de aplicativos. Por se tratar de um tipo de organização embrionária, ou seja, ainda em crescimento, vem se destacando no mercado por diversos aspectos: propondo outras maneiras de gerir o negócio e de impactar na vida da sociedade, procurando solucionar problemas. A startup muda a forma de pensar proporcionando condições para crescimento a partir de experiências e aprendendo com as falhas (ABSTARTUP, 2019).

Ao pesquisar o termo “startups” aparece uma variedade de conceitos, dentre eles, o que se destaca são as de base tecnológica que tem como objetivo oferecer produtos e serviços que contenham soluções práticas e inovadoras para o mercado. “As startups nascem de ideias de empreendedores, que acreditam poder fazer um produto ou serviço significativo e rentável” (TOLEDO, 2012 p.18).

“Nos anos 1990, se tornaria mundialmente conhecida, e pouco entendida, a forma pouco ortodoxa como empreendedores do Vale gerenciava o lançamento de startups, que se pareciam mais com experiências científicas do que com negócios tradicionais” (NORMAND, 2014, p.15).

Na atualidade o empreendedor se tornou a imagem mais autêntica da inovação, transformando e moldando suas ideias em empresas e startups. A startup em especial não é apenas uma nova pequena empresa no mercado, ela tem como principal

característica uma proposta de inovação, escalável e flexível, que é desenvolvida na maior parte das vezes por uma base tecnológica, com o objetivo de ofertar um novo produto ou serviço que chame a atenção do mercado, esse diferencial é essencial e terá cada vez mais desenvolvimento como passar do tempo.

O empreendedorismo tecnológico tem algumas particularidades em relação ao empreendedorismo tradicional que tornam tal processo de criação mais difícil e caracteriza-se ainda por um empreendedor mais bem qualificado (em termos de formação, mas não necessariamente de experiência profissional), pela presença de equipes empreendedoras e pela necessidade maior de recursos para bancar o desenvolvimento e constante atualização tecnológica dos produtos e serviços (BORGES; BERNASCONI; FILION, 2003).

Deste modo, o campo de empreendedorismo abarca desde pré-startups e as etapas posteriores de desenvolvimento do negócio, aos aspectos como propriedade intelectual e oferta pública de ações. (LOPES, 2019).

## **2.2 Afinal, o que são startups?**

A história das startups iniciou na década de 90 quando surgiu a bolha da internet nos Estados Unidos, também denominada bolha “ponto com” (NAGAMATSU; BARBOSA; REBECCHI, 2013). Esse foi o começo de muitas empresas de sucesso, tais como *Google®*, *Ebay®* e *Amazon®*. Porém, no Brasil, o empreendedorismo startup só passou a ser conhecido nos anos de 1999 a 2001 (GITAHY, 2011). Desde então, tem se verificado um grande crescimento das startups no país, sendo mais de 14 mil formalmente registradas no banco de dados da Associação Brasileira de Startups, fundada em junho de 2011 (STARTUPBASE, 2021).

Segundo a Associação Brasileira de Startups ABSTARTUPS (2020), esse modelo de negócio tem como principais características:

- a) Inovação;
- b) Escalabilidade;
- c) Repetibilidade;
- d) Flexibilidade e rapidez.

Ambiente de incertezas no qual são desenvolvidas essas empresas acaba por impactar, também, o gerenciamento das startups (MACHADO, 2015). Nesse

ambiente, conforme Rogers (2011), com frequência, os empreendedores de startups precisarão tomar decisões, como, por exemplo, determinar a demanda do mercado por um produto ou serviço recém-desenvolvido, sem ter informações adequadas nem completas. Nesse sentido, os métodos tradicionais de gerenciamento adotados por companhias já existentes não têm tanta eficácia no contexto dessas empresas nascentes (RIES, 2012).

As startups desempenham um papel fundamental na melhoria das eficiências econômicas e são uma fonte significativa de muitas inovações (GRUBER, 2008; HUNT, 2013). O número de startups que está nascendo diante das necessidades da sociedade está crescendo e despejando no mercado uma gama cada vez maior de produtos e serviços (INFOMONEY, 2014).

Na visão de Longhi (2011), startups são pequenas empresas montadas em casa ou em faculdades e que recebem pequenos aportes de capital. Elas exploram áreas inovadoras de determinado setor (mais comumente de tecnologia), possuindo uma aceleração de crescimento muito alta já nos primeiros meses de existência em virtude de investimentos feitos por fundos de investimento especializados (LONGHI, 2011). Assim, uma startup deve, por meio das suas ideias, construir produtos, medir como os clientes respondem e aprender a manter o rumo ou mudar de direção, tentando novas hipóteses sem perder a posição conquistada (BLANK; DORF, 2012).

O objetivo é que as startups se concentrem em minimizar o tempo total deste circuito de reação para que mais rapidamente consigam obter uma aprendizagem validada, evitando os habituais desperdícios (RIES 2012; MAURYA, 2010). Dessa forma, compreende-se então que uma startup é uma organização de risco, com grande prospecção de crescimento, quase sempre de base tecnológica e que busca resolver problemas os quais ainda não possuem solução de uma maneira inovadora (GRUBER,2008; HUNT,2013; TOLEDO,2012; GITAHY, 2016; MACHADO, 2015; RIES, 2012; LONGHI, 2011; MAURYA, 2010).

### **2.3 E quais são as principais dificuldades vivenciadas pelas startups?**

De acordo com a Associação Brasileira de Startups (2020), de 2015 até 2019, o número saltou de uma média de 4.100 para 12.700 startups criadas, representando um aumento de 207%. Hoje, o país tem 21.510 startups distribuídas em 78

comunidades e 710 cidades brasileiras. Segundo Arruda (2012), 25% dessas organizações encerram suas atividades com até ou antes de completarem um ano de existência, 50% com até ou antes de completarem quatro anos de existência e consideráveis 75% com até ou antes de completar treze anos e se firmarem no mercado.

O desenvolvimento dessas organizações encontra diversos gargalos, como a dificuldade de financiamento, onde 86% não conseguem financiamento, dificuldade para alocação geográfica além de alta competitividade (ABSTARTUP, 2016). Arruda (2014), por sua vez, aponta que as startups descontinuadas têm uma percepção de diversos fatores que podem ter contribuído para tal descontinuidade, como: Não aceitação produto/tecnologia/serviço comercializado pelo mercado; Falta de identificação pessoal dos fundadores com o negócio e Inviabilidade de produção da tecnologia produto inicialmente idealizado.

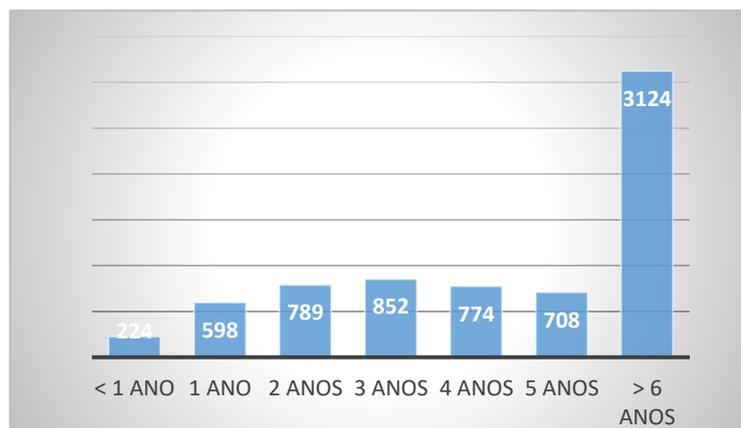
Apesar desse crescimento, o ambiente de negócios para as startups no Brasil ainda exibe muitas dificuldades, com destaque à excessiva carga tributária, aos custos trabalhistas elevados, aos baixos incentivos a novos negócios e à alta mortalidade de empresas nos primeiros anos de vida (TOLEDO, 2012; GITAHY, 2016). Somado a isso, há a dificuldade de acesso aos financiamentos, originada pelo fato de que, por tratar-se de negócios inovadores, com mercado incerto, tais negócios não oferecem quaisquer tipos de garantia aos investidores (NAGAMATSU; BARBOSA; REBECCHI, 2013).

Contudo, não apenas fatores externos à startup dificultam a viabilidade do negócio. Existem ainda os fatores relacionados diretamente aos empreendedores - sendo inclusive, causas de mortalidade de empresas – tais como: inabilidade em gestão empresarial, falta de conhecimento em finanças corporativas, inexperiência de reconhecimento no setor, conflitos entre sócios e falta de capacidade de analisar a viabilidade do negócio (CARVALHO; RIBEIRO; CUNHA, 2015; SEBRAE, 2016; STARTUPBASE, 2016).

Arruda (2014) aponta que o índice de mortalidade das startups já começa a apresentar sinais logo em seu primeiro ano, onde das startups brasileiras já começam fundadas, 25% fecham as portas com apenas um ano de existência, número que cresce expressivamente no quarto ano de existência dessas empresas, onde 50% não resistem aos gargalos do mercado e interrompem seu funcionamento.

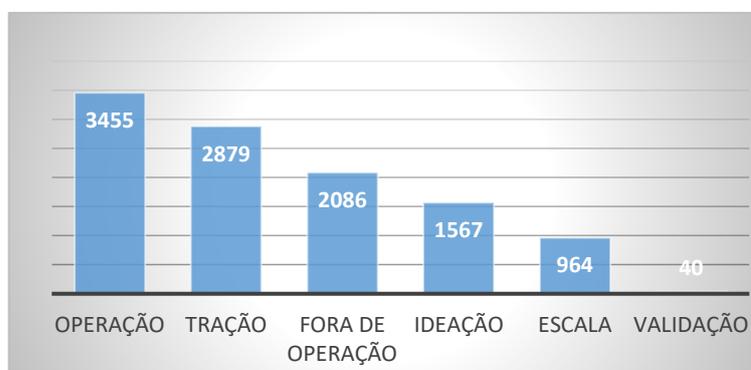
Outro dado interessante trazido pela Abstartup (2021), é em relação a idade das cadastradas, que mostra que entre elas, algumas startups têm tempo de vida superior a 6 anos. Uma análise da Figura 1 muda o resultado da pesquisa de Arruda (2014) da Fundação Dom Cabral, onde o autor apontava que 75% das startups antes de chegar ou com até 13 anos de existência fechavam as portas no mercado.

**Figura 1 – Números de Startups por Idade**



Fonte: Abstartup (janeiro 2021, n.p)

**Figura 2 – Fase de Formação das Startups**



Fonte: Abstartup (janeiro 2021, n.p)

### **3 METODOLOGIA**

Buscando visualizar as principais dificuldades relacionadas ao início de atuação das startups a partir de aceleradoras cearenses, onde desenvolveu-se um estudo com uma abordagem quantitativa de natureza descritiva e bibliográfica. Para alcançar o objetivo da pesquisa tendo como base, a pesquisa bibliográfica em artigos disponíveis no scholar google (google acadêmico). Para Chizzotti (2018, p.7).

A pesquisa sobre um problema determinado depende das fontes de informação sobre o mesmo. As informações podem provir de observações, de reflexões pessoais, de pessoas que adquiriram experiências pelo estudo ou pela participação em eventos, ou ainda do acervo de conhecimentos reunidos em bibliotecas, centros de documentação bibliográfica ou de qualquer registro que contenha dados. A utilização adequada dessas fontes de informação auxilia o pesquisador na delimitação clara do próprio projeto, esclarece aspectos obscuros da pesquisa e o orienta na busca da fundamentação e dos meios de resolver um problema. A determinação de um problema a ser pesquisado pode originar-se, pois, da observação direta e da reflexão sobre fatos observáveis, de leituras e de análises pessoais, de fontes documentais orais ou escritas.

A presente pesquisa se enquadra como descritiva, pois buscou descrever as dificuldades enfrentadas pelas startups no início de suas atividades a partir de aceleradoras cearenses. Segundo Vergara (2000, p. 47) "A pesquisa descritiva expõe as características de determinada população ou fenômeno, estabelece correlações entre variáveis e define sua natureza". Além disso, confia na medição numérica, na contagem e frequentemente no uso de estatística para estabelecer com exatidão os padrões de comportamento de uma população (SAMPIERI; COLLADO; LUCIO, 2006).

Além de descritiva, apresenta um caráter bibliográfico, onde é possível a classificação, uma vez que a pesquisa se deu pela coleta de informações sobre dificuldades enfrentadas pelas startups, aceleradoras, a partir de materiais textuais, artigos científicos, que contribuíram para melhor compreensão da temática pesquisada e elaboração de referências teóricas citadas nesta pesquisa. A pesquisa bibliográfica para Fonseca (2002).

É realizada a partir do levantamento de referências teóricas já analisadas, e publicadas por meios escritos e eletrônicos, como livros, artigos científicos e páginas de web sites. Qualquer trabalho científico inicia-se com uma pesquisa bibliográfica, que permite ao pesquisador conhecer o que já se estudou sobre o assunto. Existem, porém, pesquisas científicas que se baseiam unicamente na pesquisa bibliográfica, procurando referências teóricas publicadas com o objetivo de recolher informações ou conhecimentos prévios sobre o problema a respeito do qual se procura a resposta (FONSECA, 2002, p. 32).

Para coletar os dados, optou-se por um questionário eletrônico vinculado à ferramenta no Google Forms, formado por 13 perguntas onde apresentam escalas na seguinte forma: 1 – Muito difícil; 2 - Difícil; 3 - Regular; 4 – Fácil; 5 – Muito fácil, como

também na representação: 1 - Nunca; 2 - Raramente; 3 – Indiferente; 4 – Às vezes; 5 - Sempre. A fim de identificar as principais dificuldades enfrentadas pelas startups no processo de iniciação de suas atividades e aplicado aos gestores de aceleradoras cearenses. No apêndice A da pesquisa, encontra-se o instrumento para a coleta de dados a fim de facilitar a sua visualização e compreensão.

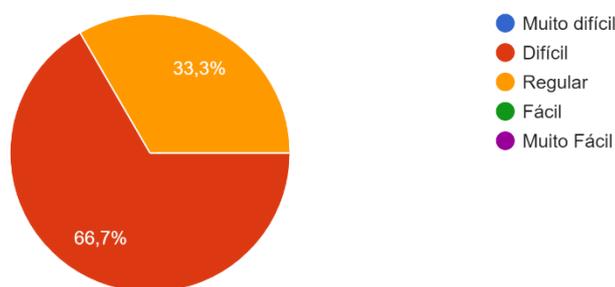
E para análise dos dados, foi utilizada a estatística descritiva, onde a técnica de análise busca descrever e observar os dados coletados, além de sintetizar a informação de maneira mais ampla (FREITAS,2020). Para a visualização dos resultados foram utilizadas tabelas geradas por meio do Google Forms.

#### 4 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Esta seção é dedicada a apresentação e análise das informações obtidas a partir da coleta de dados com aceleradoras cearenses. Conforme citado, foi encaminhado aos gestores das aceleradoras, um questionário elaborado por meio eletrônico da ferramenta *Google Forms*, pontuando quais dificuldades enfrentadas por Startups no seu processo de iniciação das atividades. Este questionário foi a ferramenta metodológica que norteou a pesquisa, com a finalidade de corresponder aos objetivos propostos nesse estudo, os resultados serão apresentados em forma de gráficos.

A primeira questão trata-se da análise a respeito da seleção das Startups com a seguinte pergunta: “Como você considera seu processo seletivo para escolha de uma startup?” Esses dados encontrados podem ser visualizados no gráfico 1, a seguir:

**Gráfico 1 - Como você considera seu processo seletivo para escolha de uma startup?**



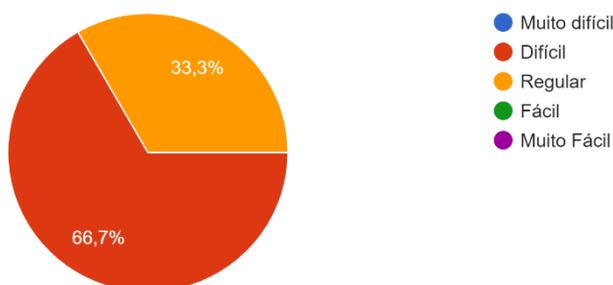
Fonte: Elaborada pelos autores (2022)

De acordo com o gráfico 1, a maioria das aceleradoras, apontaram ser difícil o processo de seleção na escolha de uma Startup representando 66,7%, seguida de 33,3% que afirmaram ser regular.

Com base nos dados apresentados percebe-se que as aceleradoras tendem a priorizar a seleção de projetos que já possuam ao menos um protótipo funcional.

A segunda questão trata-se da análise de como as aceleradoras consideram a promoção das Startups com a seguinte pergunta: “Como considera a promoção das startups diante do mercado atual?” Esses dados encontrados podem ser visualizados no gráfico 2, a seguir:

**Gráfico 2 - Como considera a promoção das startups diante do mercado atual?**



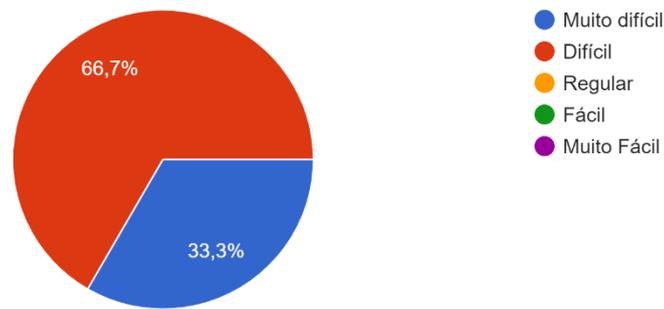
Fonte: Elaborada pelos autores (2022)

De acordo com o gráfico 2, a maioria das aceleradoras, apontaram ser difícil a promoção de uma Startup no mercado atual representando 66,7%, seguida de 33,3% que afirmaram ser regular.

Com base nos dados apresentados percebe-se que as aceleradoras tendem a ter dificuldades em promover startups no mercado, devido a equipe não possuir o entendimento mútuo em lidar com os riscos, alinhar as expectativas e que estão sujeitos a danos e a um processo demorado.

A terceira questão trata-se da análise de como as aceleradoras consideram inicialmente a saúde financeira das Startups com a seguinte pergunta: “Como considera o processo inicial da saúde financeira de uma startup no mercado atual?” Esses dados encontrados podem ser visualizados no gráfico 3, a seguir:

**Gráfico 3 - Como considera o processo inicial da saúde financeira de uma startup no mercado atual?**



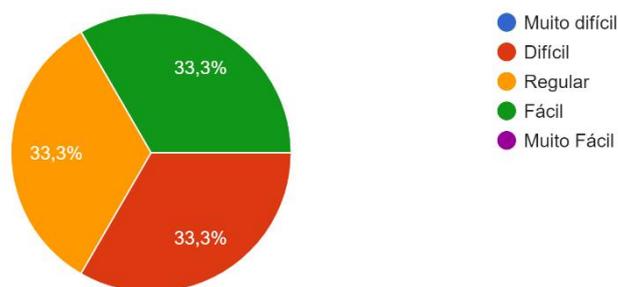
Fonte: Elaborada pelos autores (2022)

De acordo com o gráfico 3, a maioria das aceleradoras, apontaram ser difícil que o processo inicial da saúde financeira de uma startup no mercado atual representando 66,7%, seguida de 33,3% que afirmaram ser muito difícil.

Com base nos dados apresentados percebe-se que a dificuldade de acesso aos financiamentos, originada pelo fato de que, por tratar-se de negócios inovadores com mercado incerto, tais negócios não oferecem quaisquer tipos de garantia aos investidores (NAGAMATSU; BARBOSA; REBECCHI, 2013).

A quarta questão trata-se da análise de como as aceleradoras consideram o processo inicial da rede de relacionamento (networking) de uma startup com a seguinte pergunta: “Como considera o processo inicial da rede de relacionamento (networking) de uma startup no mercado atual?” Esses dados encontrados podem ser visualizados no gráfico 4, a seguir:

**Gráfico 4 - Como considera o processo inicial da rede de relacionamento (networking) de uma startup no mercado atual?**



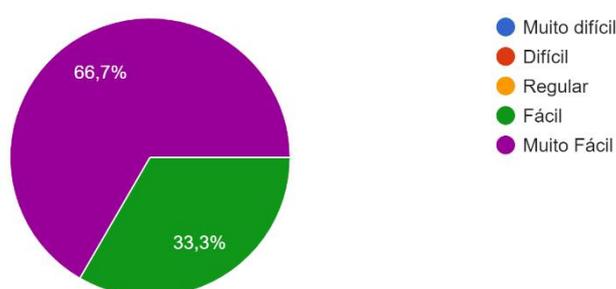
Fonte: Elaborada pelos autores (2022)

De acordo com o gráfico 5, as aceleradoras apontaram que, o processo inicial da rede de relacionamento (networking) de uma startup no mercado atual seja fácil representando 33,3%, que seja regular em 33,3%, seguida de 33,3% que afirmaram ser difícil.

Com base nos dados apresentados percebe-se que as aceleradoras que classificaram como fácil o processo inicial da rede de relacionamento, deve ser pelo fato de essas Startups já virem de uma rede de relacionamento e procuram a aceleradora para dar um escalabilidade, flexibilidade e rapidez em seu negócio. O sucesso de uma organização está relacionado ao uso dos seus recursos e à estrutura das redes de relacionamento que ela integra. Essas redes se caracterizam por laços que permitem o acúmulo de diversos benefícios, como: disseminação de informações, aprendizado, minimização de incertezas, aumento de flexibilidade, cooperação etc., o que se traduz em uma forma mais eficiente de inovar e assegurar o desenvolvimento das organizações (MARTINS et al., 2014).

A quinta questão trata-se da análise do nível de dificuldade de a startup aceitar mentoria com a seguinte pergunta: “Qual o nível de dificuldade de uma startup aceitar sua mentoria no início do processo gerencial?” Esses dados encontrados podem ser visualizados no gráfico 5, a seguir:

**Gráfico 5 - Qual o nível de dificuldade de uma startup aceitar sua mentoria no início do processo gerencial?**



Fonte: Elaborada pelos autores (2022)

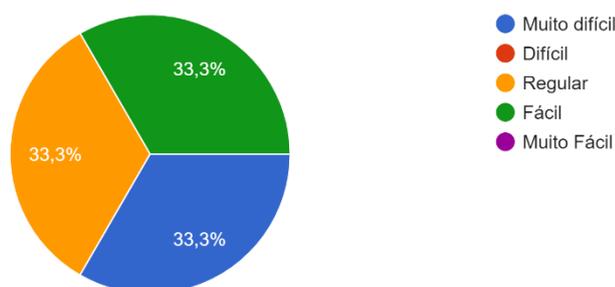
De acordo com o gráfico 5, para a maioria das aceleradoras, apontaram ser muito fácil a aceitação de mentoria pelas Startups, representando 66,7%, seguida de 33,3% que afirmaram ser fácil.

Com base nos dados apresentados observa-se que o interesse das startups buscarem mentoria das aceleradoras é bastante satisfatória, com o papel de assegurar o alcance de seus objetivos e indicar o foco de direcionamento da sua ideia.

A sexta questão trata-se da análise de como as aceleradoras avaliam a possibilidade de uma startup possuir plano de negócios com a seguinte pergunta:

“Como avalia a possibilidade de uma startup possuir um plano de negócios já estruturado em sua fase inicial?” Esses dados encontrados podem ser visualizados no gráfico 6, a seguir:

**Gráfico 6 - Como avalia a possibilidade de uma startup possuir um plano de negócios já estruturado em sua fase inicial?**



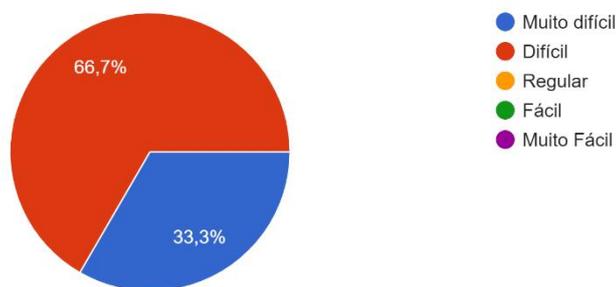
Fonte: Elaborada pelos autores (2022)

De acordo com o gráfico 6, a avaliação das aceleradoras apontaram que a possibilidade de as startups possuir plano de negócio em seu processo inicial ser muito fácil representando 33,3%, como regular em 33,3%, seguida de 33,3% que afirmaram ser fácil.

Com base nos dados apresentados percebe-se que para as aceleradoras o plano de negócio é muito importante para guiar o empreendedor e fazê-lo estruturar a empresa da melhor maneira. Quando o investidor decide aplicar dinheiro em uma empresa, ele irá analisar o plano de negócios, para compreender o negócio e decidir de realmente vale a pena apostar nela.

A sétima questão trata-se da análise de como as aceleradoras avaliam a possibilidade de uma startup possuir um investimento financeiro sólido em sua fase inicial com a seguinte pergunta: “Como avalia a possibilidade de uma startup possuir um investimento financeiro sólido em sua fase inicial?” Esses dados encontrados podem ser visualizados no gráfico 7, a seguir:

**Gráfico 7 - Como avalia a possibilidade de uma startup possuir um investimento financeiro sólido em sua fase inicial?**



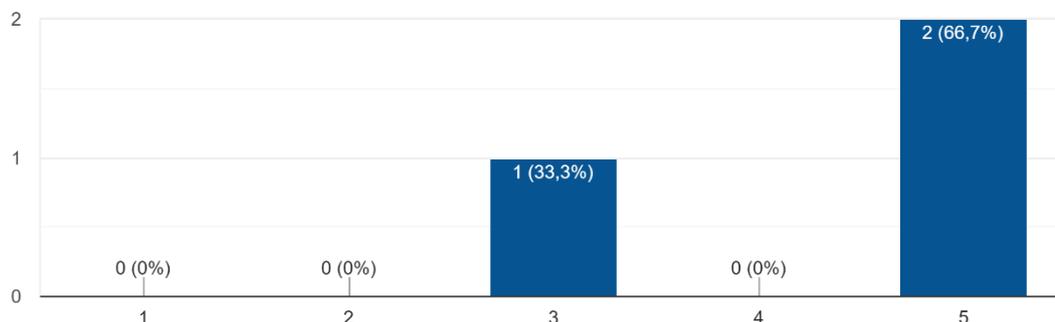
Fonte: Elaborada pelos autores (2022)

De acordo com o gráfico 7, a maioria das aceleradoras, avaliaram ser difícil que as startups possuam um investimento financiamento sólido, representando 66,7%, e seguida de 33,3% que afirmaram ser muito difícil.

Com base nos dados apresentados observa-se que os recursos financeiros para viabilização do projeto podem ter diferentes origens. Podem consistir em capital próprio, ou investidores anjo. Capital, fundos formados por grupos interessados em apoiar projetos que estão em fase inicial.

A oitava questão trata-se da análise de como as aceleradoras consideram a escala de atuação das startups em relação a diferença de mercado com a seguinte pergunta: “É comum que as áreas de atuação de mercado sejam diferentes de tecnologia?” Esses dados encontrados podem ser visualizados no gráfico 08, a seguir:

**Gráfico 08 - Considerando a escala abaixo, onde 1 significa "nunca" e 5 significa "sempre", analise as startups já aceleradas e responda: É comum que as áreas de atuação de mercado sejam diferentes de tecnologia?**



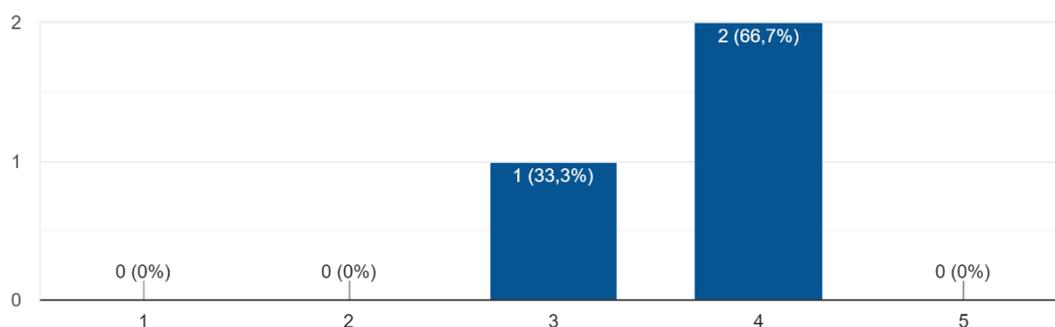
Fonte: Elaborada pelos autores (2022)

De acordo com o gráfico 08, as aceleradoras afirmaram que 66,7% das áreas de atuação procuradas pelas startups sejam diferentes de tecnologia.

Com base nos dados apresentados, as aceleradoras afirmaram que, ao contrário do que muitos pensam, as áreas de atuação de mercado mais procuradas diferem do ramo tecnológico.

A nona questão trata-se da análise de como as aceleradoras consideram as áreas de atuação de mercado das Startups com a seguinte pergunta: “as áreas de atuação de mercado geralmente são consideradas promissoras?” Esses dados encontrados podem ser visualizados no gráfico 9, a seguir:

**Gráfico 09 - Considerando a escala abaixo, onde 1 significa "nunca" e 5 significa "sempre", analise as startups já aceleradas e responda: as áreas de atuação de mercado geralmente são consideradas promissoras?**



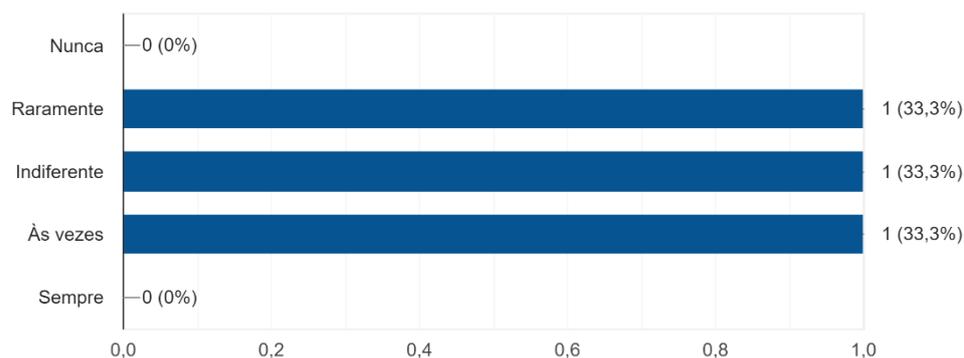
Fonte: Elaborada pelos autores (2022)

De acordo com o gráfico 9, as aceleradoras apontaram 66,7% como as vezes, seguida de 33,3% que afirmaram ser indiferente as áreas de atuação de mercado ser geralmente promissoras.

Com base nos dados apresentados, observa-se que as aceleradoras sinalizaram que há pouca influência do mercado sobre o sucesso de escalabilidade das startups. Muito do que é sucesso para uma startup, depende de trabalho e dedicação.

A décima questão trata-se da análise de como as aceleradoras consideram inicialmente a saúde financeira das Startups com a seguinte pergunta: “Como considera o processo inicial da saúde financeira de uma startup no mercado atual? ” Esses dados encontrados podem ser visualizados no gráfico 10, a seguir:

**Gráfico 10 - Considerando as opções abaixo, onde 1 significa "nunca" e 5 significa "sempre", analise as startups já aceleradas e responda: considera o fator saúde financeira o diferencial de uma startup?**



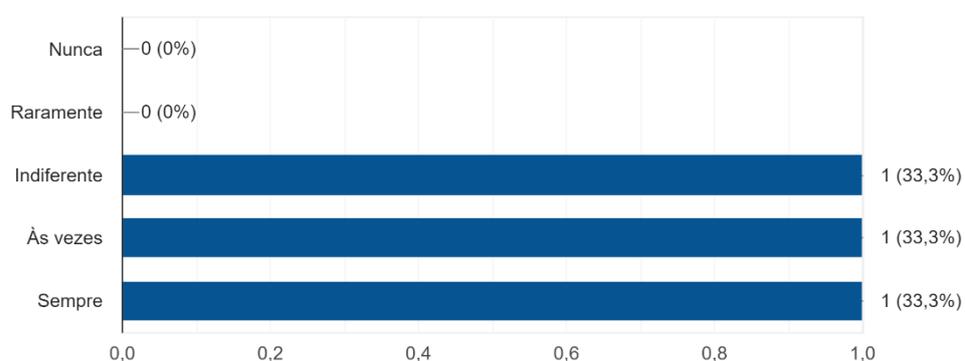
Fonte: Elaborada pelos autores (2022)

De acordo com o gráfico 10, as aceleradoras dividiram suas opiniões em relação a saúde financeira ser um diferencial. Onde 33,3% apontaram como raramente, outras 33,3% afirmaram ser indiferente, seguida de 33,3% dizendo que às vezes a saúde financeira da startup possa ser um diferencial.

Com base nos dados observou-se que para as aceleradoras o fator saúde financeira não seja um diferencial na startup já acelerada, vários outros fatores são analisados e trabalhados em prática para que essa startup cresça, desde a sua criação até a execução.

A décima primeira questão trata-se da análise de como as aceleradoras consideram a inicialmente a saúde financeira das Startups com a seguinte pergunta: “Como considera o fator networking o diferencial de uma startup? ” Esses dados encontrados podem ser visualizados no gráfico 11, a seguir:

**Gráfico 11 - Considerando as opções abaixo, onde 1 significa "nunca" e 5 significa "sempre", analise as startups já aceleradas e responda: considera o fator networking o diferencial de uma startup?**



:

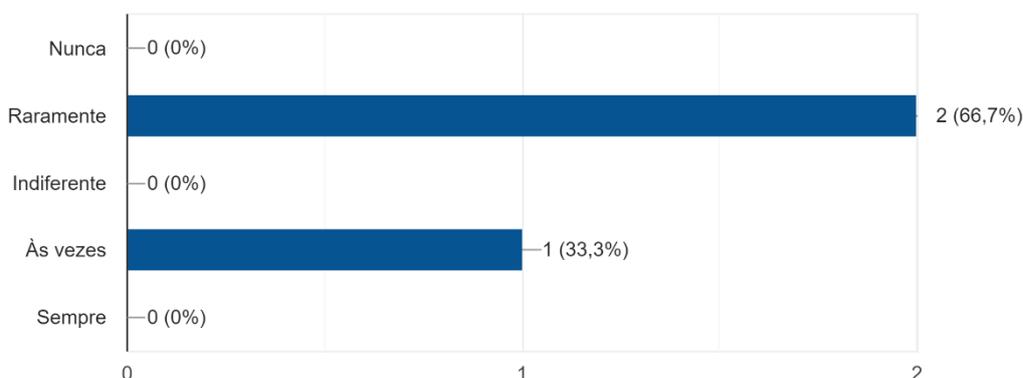
Fonte: Elaborada pelos autores (2022)

De acordo com o gráfico 11, em relação ao fator networking como diferencial, as aceleradoras apontaram que 33,3% como indiferente, 33,3% às vezes, seguida de 33,3% como sempre.

Com base nos dados apresentados percebe-se que o fator networking tem relevante importância na diferenciação e sucesso das startups.

A décima segunda questão trata-se da análise de como as aceleradoras consideram o fator plano de negócios bem estruturado com a seguinte pergunta: “considera o fator plano de negócios bem estruturado, o diferencial de uma startup” Esses dados encontrados podem ser visualizados no gráfico 12, a seguir:

**Gráfico 12 - Considerando as opções abaixo, onde 1 significa "nunca" e 5 significa "sempre", analise as startups já aceleradas e responda: considera o fator plano de negócios bem estruturado, o diferencial de uma startup?**



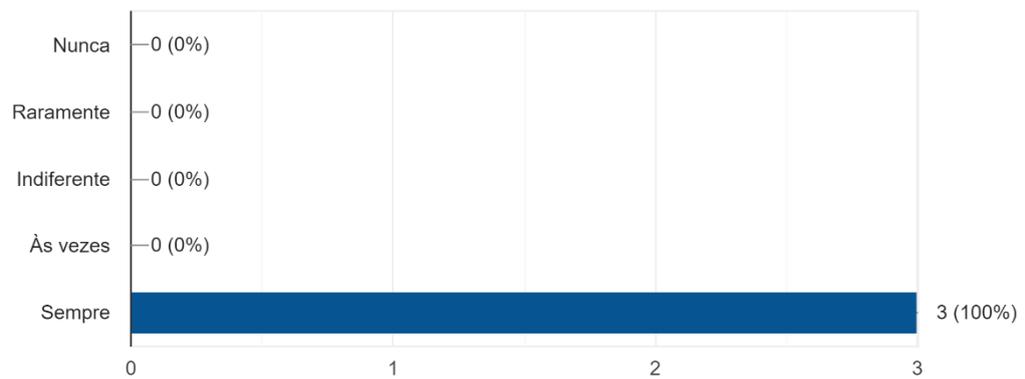
Fonte: Elaborada pelos autores (2022)

De acordo com o gráfico 12, a maioria das aceleradoras apontaram que 66,7% raramente, seguida de 33,3% que afirmaram às vezes o plano de negócio.

Com base nos dados apresentados compreende-se que para a maioria das aceleradoras, que um plano de negócios bem estruturado raramente seja o diferencial de uma startup no seu processo de aceleração, sendo seu ramo de atividade já iniciado e instaurado dentro do seu nicho de mercado.

A décima terceira questão trata-se da análise de como as aceleradoras consideram o fator experiência profissional das Startups com a seguinte pergunta: “considera o fator experiência profissional, o diferencial de uma startup?” Esses dados encontrados podem ser visualizados no gráfico 13, a seguir:

**Gráfico 13 - Considerando as opções abaixo, onde 1 significa "nunca" e 5 significa "sempre", analise as startups já aceleradas e responda: considera o fator experiência profissional, o diferencial de uma startup?**



Fonte: Elaborada pelos autores (2022)

De acordo com o gráfico 13, todas aceleradoras, apontaram que sempre o fator experiência profissional seja um diferencial de uma startup representando 100%.

Com base nos dados apresentados, na visão das aceleradoras a experiência profissional do corpo que compõe a startup, nos quesitos: gestão, liderança, trabalho em equipe e profundo conhecimento do seu produto/serviço e do mercado que se queira atingir, é imprescindível e fator importante para o seu desenvolvimento.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Levando em consideração o objetivo específico proposto pelo trabalho, e ainda as limitações impostas por parte da literatura, foram encontrados os seguintes resultados.

O presente estudo buscou identificar quais são as principais dificuldades enfrentadas pelas startups em seu processo de iniciação das atividades, a partir da visão das aceleradoras cearenses. Considerando e analisando os resultados obtidos, foi possível identificar que um dos principais fatores que mais dificultam o processo inicial das startups, é o fator experiência profissional. Onde, visualiza-se a partir da visão das aceleradoras que gestão, liderança, trabalho em equipe, conhecimento do negócio e o mercado que se objetiva, é o diferencial para inicialização e o sucesso de uma startup.

Neste sentido, pode-se entender que é de extrema importância que os profissionais que objetivem o sucesso no ramo empreendedor, mais especificamente, no mercado de startups, devem estar alinhados com o conhecimento acerca de empreendedorismo e preparo profissional em prol de se atingir o desenvolvimento de

seu negócio e ofertarem aos seus clientes. No que diz respeito às dificuldades enfrentadas por parte das startups, parece clara a ausência de habilidades e experiências gerenciais dos empreendedores das empresas aceleradas, no tocante a todo o processo de gerir empresas, por mais que seus profissionais sejam, na grande maioria administradores, percebe-se que a experiência profissional, ainda demanda um tempo que muitas vezes não condiz com os contratos firmados com as aceleradoras. Podendo ser assim, certas vezes empecilho para contratações futuras, por parte da rede de contatos das aceleradoras.

A pesquisa também evidenciou a importância do fator Networking como dificuldade aparente no processo de inicialização das Startups. Pode-se concluir que as aceleradoras e os próprios empreendedores devem atribuir maior importância à formação de redes. A indicação a mais critérios e práticas que valorizem as questões de redes de contribuição positivamente para os resultados delas.

Dessa maneira a contribuição da pesquisa, está ligada em analisar os fatores que podem levar a seleção ou não de uma startup. Fica como sugestão de replicar a pesquisa com um número maior de aceleradoras, não se limitando a uma região e assim trazendo novos fatores que dificultem o desenvolvimento dessas startups.

## REFERÊNCIAS

- ABStartups. (2015) Disponível em: <[www.abstartups.com.br](http://www.abstartups.com.br)>. Acesso em: 07 de março de 2022.
- AIDAR, Marcelo Marinho. Tendências do empreendedorismo no Brasil. **GV-executivo**, v. 9, n. 2, p. 56-59, 2010.
- ARRUDA, Carlos; et al. Causa da Mortalidade de Startups Brasileiras: O que fazer para aumentar as chances de sobrevivência no mercado? Fundação Dom Cabral, 2013. Associação Nacional de Entidades Promotoras de Investimentos Inovadores (incubadoras). Disponível em <https://anprotec.org.br/site/>. Acesso: 07 de março de 2022.
- BAËTA, Adelaide Maria Coelho; BORGES, Candido Vieira; TREMBLAY, Diane-Gabrielle. Empreendedorismo nas incubadoras: reflexões sobre tendências atuais. **Comportamento organizacional e gestão**, v. 12, n. 1, p. 7-18, 2006. > Acesso em: 07 de março de 2022.
- DA SILVA, Dirceu; LOPES, Evandro Luiz; JUNIOR, Sérgio Silva Braga. Pesquisa quantitativa: elementos, paradigmas e definições. **Revista de Gestão e Secretariado**, v. 5, n. 1, p. 01-18, 2014.
- DE SOUSA, Angélica Silva; DE OLIVEIRA, Guilherme Saramago; ALVES, Laís Hilário. A pesquisa bibliográfica: princípios e fundamentos. **Cadernos da FUCAMP**, v. 20, n. 43, 2021.
- FEIGELSON, Bruno; NYBO, Erik Fontenele; FONSECA, Victor Caral. **Direito das startups**. Saraiva Educação SA, 2018.
- FIGUEIRA, Kristina Kieling et al. Startups: estudo do processo de abertura e gerenciamento. **Revista de Administração da Universidade Federal de Santa Maria**, v. 10, p. 56-71, 2017.
- GUEDES, Terezinha Aparecida et al. Estatística descritiva. Projeto de ensino aprender fazendo estatística, p. 1-49, 2005.
- Godói-de-Sousa, Edileusa, and José Eduardo Ferreira Lopes. "Empreendedorismo tecnológico e startups: uma análise de cenários no contexto de universidades brasileiras." *IX EGEPE-Encontro de Estudos sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas, Passo Fundo-RS* (2016). > Acesso em: 07 de março de 2022.

LOPES, Rose Mary Almeida. **Ensino de empreendedorismo no Brasil: panorama, tendências e melhores práticas**. Alta Books Editora, 2019.

MARCONI, Marina de Andrade et al. Metodologia de pesquisa. **São Paulo: Atlas**, 2004.

MARTINS, C.; FIATES, G. G. S.; DUTRA, A.; VENANCIO, D. M..  
Redes de interação a partir de incubadoras de base tecnológica: a colaboração gerando inovação. *Revista Gestão e Tecnologia*, v. 14, p. 125-148, 2014.

PERIN, Bruno. **A revolução das startups: o novo mundo do empreendedorismo de alto impacto**. Alta Books Editora, 2018.

PIMENTA, Eduardo Goulart; LANA, Henrique Avelino. Startups, aceleração, incubação e ecossistema empreendedor. **Revista Vox**, n. 11, p. 162-195, 2020. > Acesso em: 07 de março de 2022.

SANTANA, Pedro Henrique de Souza et al. Dificuldades das startups na etapa de desenvolvimento de produtos e serviços: um estudo de caso na aceleradora Living Lab. 2018.

SANTOS, Carla. Estatística descritiva. **Manual de autoaprendizagem**, v. 2, 2007.

SANTOS, Mateus Souza. Viabilidade de startups incubadas: principais fatores dificultadores. 2018.

## **APÊNDICE A – ROTEIRO DE PERGUNTAS DO QUESTIONÁRIO SOBRE AS DIFICULDADES ENFRENTADAS NO PROCESSO DE INICIAÇÃO DE STARTUPS.**

Olá!

Tudo bem com você?

Torcemos que sim!

Somos Erida Christiane de Almeida Lima e Mônica Maria Oliveira da Silva, estudantes do curso de Administração, do Centro Universitário Fametro (Unifametro).

Estamos finalizando nosso Trabalho de Conclusão de Curso (TCC), cujo objetivo é evidenciar as principais dificuldades enfrentadas por startups em seu processo de inicialização, a partir da experiência de um aceleradoras cearense.

Para a finalização desse trabalho, contamos com sua participação para responder o questionário evidenciado a seguir. Esse questionário é formado por 13 (Treze) perguntas. Para respondê-las você deve considerar a seguinte escala de resposta:

1 – Muito difícil

2 – Difícil

3 – Regular

4 – Fácil

5 – Muito fácil

E considerar as opções:

1 - Nunca

2 - Raramente

3 - Indiferente

4 - Às vezes

5 - Sempre

Todas as informações mencionadas aqui são sigilosas e servirão apenas para melhorar a perspectiva de novas startups. Quaisquer dúvidas, sugestões, bem como pontos de melhoria, estamos à disposição.

Desde já, agradecemos sua participação.

Atenciosamente.

Erida Christiane de Almeida Lima

Mônica Maria Oliveira da Silva

Graduandas em Administração

Centro Universitário Fametro (Unifametro)

01) Como você considera seu processo seletivo para escolha de uma startup?

1 – Muito difícil

2 – Difícil

3 – Regular

4 – Fácil

5 – Muito fácil

02) Como considera a promoção das startups diante do mercado atual?

1 – Muito difícil

2 – Difícil

3 – Regular

4 – Fácil

5 – Muito fácil

03) Como considera o processo inicial da saúde financeira de uma startup no mercado atual?

1 – Muito difícil

2 – Difícil

3 – Regular

4 – Fácil

5 – Muito fácil

04) Como considera o processo inicial da rede de relacionamento (networking) de uma startup no mercado atual?

1 – Muito difícil

2 – Difícil

3 – Regular

4 – Fácil

5 – Muito fácil

05) Qual o nível de dificuldade de uma startup aceitar sua mentoria no início do processo gerencial?

1 – Muito difícil

2 – Difícil

3 – Regular

4 – Fácil

5 – Muito fácil

06) Como avalia a possibilidade de uma startup possuir um plano de negócios já estruturado em sua fase inicial?

1 – Muito difícil

2 – Difícil

3 – Regular

4 – Fácil

5 – Muito fácil

07) Como avalia a possibilidade de uma startup possuir um investimento financeiro sólido em sua fase inicial?

1 – Muito difícil

2 – Difícil

3 – Regular

4 – Fácil

5 – Muito fácil

08) Considerando a escala abaixo, onde 1 significa "nunca" e 5 significa "sempre", analise as startups já aceleradas e responda: É comum que as áreas de atuação de mercado sejam diferentes de tecnologia?

1 - Nunca ----- 2 ----- 3 ----- 4 ----- 5 - Sempre

09) Considerando a escala abaixo, onde 1 significa "nunca" e 5 significa "sempre", analise as startups já aceleradas e responda: as áreas de atuação de mercado geralmente são consideradas promissoras?

1 - Nunca ----- 2 ----- 3 ----- 4 ----- 5 - Sempre

10) Considerando as opções abaixo, onde 1 significa "nunca" e 5 significa "sempre", analise as startups já aceleradas e responda: considera o fator saúde financeira o diferencial de uma startup?

1 – Nunca

2 – Raramente

3 – Indiferente

4 – Às vezes

5 - Sempre

11) Considerando as opções abaixo, onde 1 significa "nunca" e 5 significa "sempre", analise as startups já aceleradas e responda: considera o fator networking o diferencial de uma startup?

1 – Nunca

2 – Raramente

3 – Indiferente

4 – Às vezes

5 - Sempre

12) Considerando as opções abaixo, onde 1 significa "nunca" e 5 significa "sempre", analise as startups já aceleradas e responda: considera o fator plano de negócios bem estruturado, o diferencial de uma startup?

1 – Nunca

2 – Raramente

3 – Indiferente

4 – Às vezes

5 - Sempre

13) Considerando as opções abaixo, onde 1 significa "nunca" e 5 significa "sempre", analise as startups já aceleradas e responda: considera o fator experiência profissional, o diferencial de uma startup?

1 – Nunca

2 – Raramente

3 – Indiferente

4 – Às vezes

5 - Sempre