



CAUSAS DA  
MORTALIDADE DE

# STARTUPS BRASILEIRAS

O que fazer para aumentar as chances  
de sobrevivência no mercado?

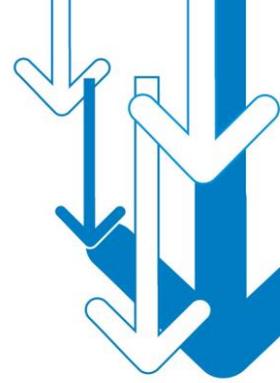
Carlos Arruda Vanessa Nogueira Afonso Cozzi Vinícius Costa

FUNDAÇÃO DOM CABRAL

**FDC**

Núcleo de Inovação  
e Empreendedorismo

**CAUSAS DA MORTALIDADE DE STARTUPS BRASILEIRAS**  
O que fazer para aumentar as chances de sobrevivência no mercado?



[www.fdc.org.br](http://www.fdc.org.br) • [atendimento@fdc.org.br](mailto:atendimento@fdc.org.br)

• 4005 9200 (capitais) • 0800 941 9200 (demais localidades)

**Siga a FDC:**



[www.facebook.com/FundacaoDomCabral](http://www.facebook.com/FundacaoDomCabral)



[www.twitter.com/DomCabral](http://www.twitter.com/DomCabral)



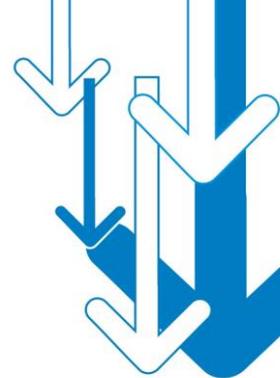
[www.linkedin.com/company/fundacao-dom-cabral](http://www.linkedin.com/company/fundacao-dom-cabral)



[www.slideshare.net/FundacaoDomCabral](http://www.slideshare.net/FundacaoDomCabral)

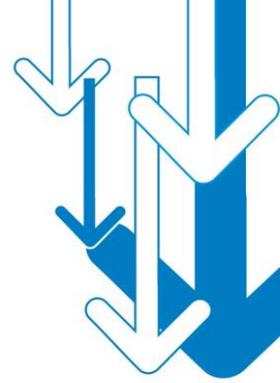


<http://www.youtube.com/user/FDCIdeas>



## Sumário

<b>1. APRESENTAÇÃO .....</b>	<b>05</b>
<b>2. INTRODUÇÃO .....</b>	<b>06</b>
<b>3. METODOLOGIA E DADOS .....</b>	<b>07</b>
3.1 Nossas premissas .....	07
<b>4. PRINCIPAIS RESULTADOS .....</b>	<b>09</b>
4.1 Tempo médio de sobrevivência .....	09
4.2 Aspectos que influenciam na mortalidade de startups .....	09
4.3 Percepção dos empreendedores .....	13
4.3.1 Startups em operação .....	14
4.3.2 Startups descontinuadas .....	14
<b>5. CONCLUSÕES.....</b>	<b>16</b>



## Equipe Técnica

### CARLOS ARRUDA

- Doutor em Administração Internacional, pela University of Bradford, Inglaterra.
  - Diretor Executivo Adjunto de Parcerias Empresariais da Fundação Dom Cabral – FDC.
  - Coordenador do Núcleo de Inovação e Empreendedorismo da FDC.
  - Coordenador, no Brasil, dos Estudos World Competitiveness Yearbook do IMD e do Global Competitiveness Report do World Economic Forum.
- 

### VANESSA NOGUEIRA

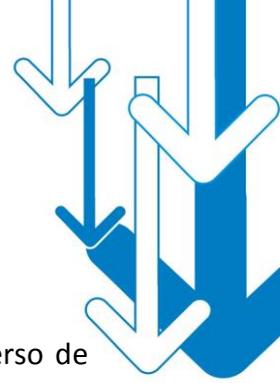
- Professora convidada da Fundação Dom Cabral.
  - Mestre em Pesquisa Social pela London Metropolitan University.
  - Pós-Graduada em Marketing pelo Ibmec-MG.
- 

### AFONSO COZZI

- Mestre em Administração pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais - PUC Minas.
  - Professor e Coordenador dos projetos de Empreendedorismo da FDC.
- 

### VINÍCIUS COSTA

- Bolsista de Pesquisa da Fundação Dom Cabral.
- Graduando em Engenharia de Produção pela Pontifícia Universidade Católica de Minas Gerais – PUC Minas.



## 1. APRESENTAÇÃO

A Fundação Dom Cabral tem se dedicado nos últimos anos a compreender o universo de startups no Brasil e realizou uma pesquisa, em 2012, para mapear os atores que compõem o ecossistema de empreendedorismo de startups no país, seus papéis, forças e fraquezas.

O estudo mostrou à nossa equipe que os empreendedores brasileiros que tiveram suas empresas descontinuadas se escondem atrás de uma cultura de intolerância ao fracasso e deixam com que o insucesso seja desestímulo suficiente para o empreendedorismo em série no Brasil.

Em 2012, a maior parte de nossas tentativas de conversar com empreendedores que tiveram experiências de insucesso não foi bem sucedida. Assim, a não aceitação do fracasso, além de ser uma barreira cultural ao desenvolvimento empreendedor no país, parecia gerar um gap de conhecimento com relação às causas de mortalidade dessas empresas no Brasil.

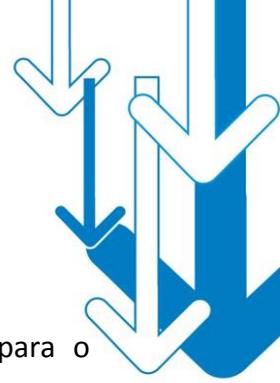
Foi justamente essa percepção que nos fez desenvolver o presente estudo, focado em compreender características, comportamentos e atitudes de empreendedores de startups no Brasil para buscar, em última instância, as razões que determinam a falência, em pouco tempo, da maioria das startups criadas no país.

Nossa intenção é apresentar nas próximas páginas resultados claros e objetivos que sirvam de ferramenta para potencializar as chances de sucesso de empreendedores brasileiros dedicados à empreendimentos de alto impacto, além de ser uma fonte de informação útil aos demais atores do ecossistema empreendedor brasileiro.

Esperamos que os *insights* aqui apresentados sejam transformados em ações que maximizem o potencial de nossas startups.

Desejamos uma leitura proveitosa!

*Equipe do Núcleo FDC de Inovação e Empreendedorismo*



## 2. INTRODUÇÃO

Não há novidade no entendimento de que a empresa é a peça fundamental para o funcionamento e desenvolvimento do sistema capitalista e de que é seu sucesso que determina o impulso de uma economia. Não é nova também a percepção de que é justamente o empreendedorismo que permite a criação de novos produtos, novos métodos de produção, novos modelos de negócio e a abertura de novos mercados. Schumpeter postulou essas ideias na década de 40 e continua sendo, ainda hoje, umas das principais referências nessa temática.

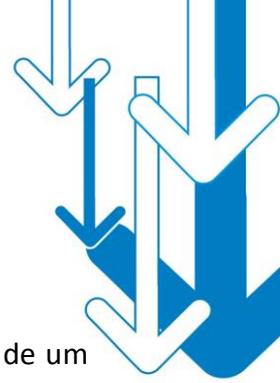
Nova, no entanto, é a percepção de que existe hoje uma forma de empreender que se diferencia das empresas como eram conhecidas até a década de 90. Empresas agora chamadas especificamente de *startups* apresentam características particulares, tanto no que diz respeito aos seus objetivos, desde sua criação, quanto ao contexto no qual são criadas e se desenvolvem.

Para Eric Ries, uma startup é uma instituição desenhada para criar um novo produto ou serviço sob condições de *extrema incerteza* e tem a *inovação* (seja tecnológica, de produto, de serviço, de processo ou de modelo de negócio) como o centro de suas operações. Julie Meyer ainda agrega a percepção de que as startups são empresas que normalmente começam pequenas, mas pensam grande e, devido ao seu grande potencial inovador, apresentam *significativa probabilidade de crescimento exponencial em pouco tempo*.

Essas empresas carregam consigo o imenso potencial de mudar a curva de uma economia inteira, se conseguirem permanecer no mercado. E esse é o grande desafio. Como são empresas que assumem o risco de inovar desde a concepção do negócio, enfrentam desafios bastante particulares para conseguirem se manter no mercado e, de fato, atingir o crescimento exponencial do qual fala Julie Meyer.

Dessa forma, torna-se relevante compreender quais são os determinantes de sucesso e fracasso das startups, negócios que, por estarem inseridos em um contexto tão novo e por possuírem características tão peculiares, pouco podem usufruir do conhecimento até então produzido sobre o empreendedorismo tradicional.

Assim, este estudo está focado em compreender as possíveis causas da descontinuidade de startups brasileiras para oferecer a esse mercado de novas empresas subsídio teórico capaz de permitir que elas se estabeleçam com mais segurança, potencializando suas chances de sobrevivência. Nosso objetivo é gerar conhecimento a partir da análise dos erros de quem já empreendeu e disponibilizar esses dados às startups do mercado e aos empreendedores em potencial. Acreditamos que o aprendizado a partir do erro é bem mais eficaz do que a simples repetição dos acertos. Estar ciente das causas que possivelmente levam um negócio ao fracasso é muito mais relevante do que desperdiçar o tempo tentando apontar culpados.



### 3. METODOLOGIA E DADOS

Para o desenvolvimento da pesquisa, foram coletados dados quantitativos por meio de um questionário online enviado a fundadores e co-fundadores de startups no Brasil.

A pesquisa considerou dois perfis de respondentes:

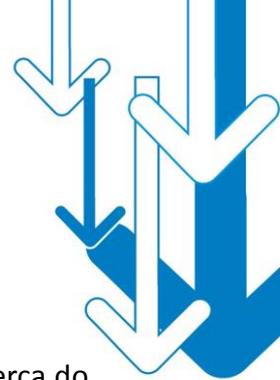
1. Fundadores de startups brasileiras que tiveram suas **startups descontinuadas**.
2. Fundadores de startups brasileiras que **ainda estão atuando no mercado**.

A amostra dividida em dois perfis nos ajudou a comparar padrões de empresas que foram descontinuadas com aquelas que ainda estão atuando no mercado, para responder perguntas como: há um padrão nas características do negócio ou do empreendedor que ainda está no mercado que não é seguido por aquelas empresas que foram descontinuadas? Se compararmos os dois padrões, conseguimos estabelecer as diferenças entre eles e encontrar determinantes para o sucesso ou fracasso de uma startup?

Assim, a pesquisa foi realizada com 355 indivíduos, sendo que 171 tiveram experiências com startups descontinuadas e 184 apresentaram startups em operação. Sobre o total de respondentes, 37,7% (134) dos indivíduos não responderam todo o questionário, deixando sem resposta em média 53,7% das questões. Dessa forma, foi definido trabalhar somente com os questionários totalmente respondidos, totalizando uma amostra de 221, sendo que 130 foram de empresas ainda em operação e 91 de empresas descontinuadas.

#### 3.1 NOSSAS PREMISSAS

Estudos anteriores tendem a relacionar as causas do sucesso ou fracasso de um empreendimento às características do empreendedor ou empreendedores que fundaram a empresa. Há, no entanto, duas correntes principais no estudo do empreendedor como protagonista desse processo: uma delas foca nos *traços de personalidade* dos profissionais diretamente envolvidos no negócio, tentando analisar características mais subjetivas do empreendedor, como a perseverança, o desejo de obter sucesso, a determinação, a pró-atividade, entre outros traços. A segunda corrente está mais focada nas *habilidades* do empreendedor, em detrimento de suas características e preferências subjetivas. Essa última é adotada com maior frequência nos estudos mais recentes e foi a escolhida para balizar parte da nossa pesquisa.



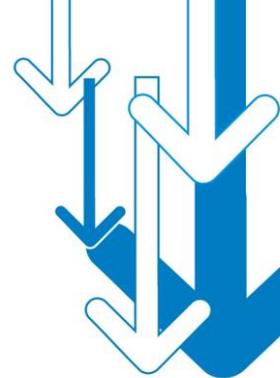
Em paralelo, é importante adicionar à análise do empreendedor uma investigação acerca do ambiente destas empresas e suas características no momento de sua criação. Portanto, analisar questões relativas ao ambiente em que determinada startup deseja se inserir e os recursos que a empresa utiliza para se preparar para o mercado é indispensável para se obter uma visão mais apurada sobre o que determina a sua permanência no mercado.

O presente estudo investiga, portanto, as características das startups entrevistadas partindo da análise 1) do empreendedor e 2) das características das empresas investigadas e do ambiente de negócios, no momento da criação destas startups.

Assim, apresentamos abaixo as variáveis que investigamos ao longo do estudo:

**QUADRO 1 – Características do empreendedor e da empresa capazes de influenciar o sucesso ou fracasso**

<b>CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR</b>	<b>CARACTERÍSTICAS DA EMPRESA</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Nível de Escolaridade</li><li>• Ser membro de uma família empreendedora</li><li>• Capacitação/experiência em gestão</li><li>• Experiência anterior no negócio</li><li>• Identificação pessoal dos empreendedores com seu negócio</li><li>• Dedicção em tempo integral</li><li>• Sintonia entre sócios</li><li>• Sintonia entre sócios e investidores</li><li>• Capital social (networking)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Utilização de consultorias externas</li><li>• Número de sócios envolvidos</li><li>• Qualificação da equipe de trabalho</li><li>• Mercado como principal fonte de financiamento</li><li>• Volume de capital investido</li><li>• Facilidade de produção</li><li>• Capacidade de adaptação do modelo de produção</li><li>• Capacidade de adaptação do modelo de negócio</li><li>• Aceitação do produto pelo mercado</li></ul>



## 4. PRINCIPAIS RESULTADOS

### 4.1 TEMPO MÉDIO DE SOBREVIVÊNCIA

Perguntamos a todas as startups entrevistadas qual foi o período de atuação da empresa no mercado, ou há quanto tempo estão em operação, no caso das empresas que ainda estão operando. Esse dado possibilitou uma análise do tempo médio de sobrevivência de uma startup no Brasil.

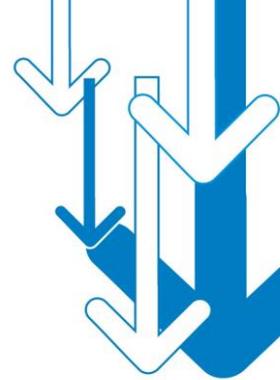
A ideia aqui é verificar a quantidade total de empresas e contabilizar quantas descontinuaram considerando períodos de sobrevivência distintos.



### 4.2 ASPECTOS QUE INFLUENCIAM NA MORTALIDADE DE STARTUPS

Para o desenvolvimento da pesquisa, adicionamos às premissas especificadas na sessão anterior dados de perfil das empresas respondentes, como período de atuação no mercado, local de instalação da empresa, setor de atuação, faturamento, entre outros.

Dessa forma, foi possível construirmos um modelo quantitativo de análise de dados que nos permite verificar quais das mais de 30 variáveis investigadas têm capacidade de explicar significativamente o fenômeno da descontinuidade das startups brasileiras.



Os resultados mostram três aspectos significativos, conforme a seguir:

## O NÚMERO DE SÓCIOS ENVOLVIDOS É UM FATOR DE RISCO PARA A SOBREVIVÊNCIA DA STARTUP

Nossa premissa inicial era de que o envolvimento de mais de um sócio na concepção da empresa representa maior acúmulo de habilidades indispensáveis para a gestão do negócio e gera maior credibilidade diante de clientes e *prospects*, aumentando seu potencial de sucesso. No entanto, refutando nossa premissa inicial, os dados mostram que quando a startup é composta desde o seu início por mais de um sócio, maiores são as suas chances de descontinuidade.

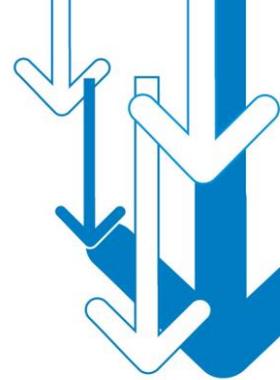


A cada sócio a mais que trabalha tempo integral na empresa no momento em que ela foi constituída, **a chance de descontinuidade da startup aumenta em 1,24 vezes.**

Há indícios de que esse insucesso esteja relacionado a problemas como menor capacidade de adaptação dos gestores às mudanças e necessidades do mercado e maior frequência de problemas de relacionamento entre os sócios (ver página 15).

## O VOLUME DE CAPITAL INVESTIDO NA STARTUP, ANTERIOR AO INÍCIO DE SUAS VENDAS, PODE REPRESENTAR UM RISCO À SUA SOBREVIVÊNCIA

Nossa premissa inicial era de que financiar um negócio com grande volume de capital de investidores diminui as chances de sucesso da startup. Os dados mostram que, independentemente da fonte do capital investido, quando a empresa possui, antes de sua primeira venda, capital suficiente para manter seus custos operacionais pelo período de 2 meses a 1 ano, suas chances de descontinuidade são significativamente maiores.



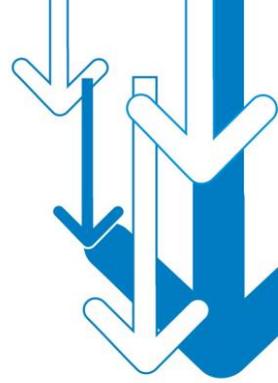
Aqui o que fizemos foi comparar três situações distintas:

- Empresas que, antes de começar a faturar, possuíam capital suficiente para manter seus custos operacionais **por apenas 1 mês**.
- Empresas que, antes de começar a faturar, possuíam capital suficiente para manter seus custos operacionais **pelo período de 2 meses a 1 ano**.
- E empresas que, antes de começar a faturar, possuíam capital suficiente para manter seus custos operacionais **por mais de 1 ano**.

O segundo cenário é o mais preocupante. Quando o capital investido nas empresas cobre seus custos operacionais pelo período de 2 meses a 1 ano, a **chance de descontinuidade das startups** é:



É interessante observar que existe, ainda, uma correlação positiva entre algumas fontes de financiamento e o volume de capital investido no empreendimento antes de sua primeira venda. **Quanto maior o período** em que o capital investido cobre os custos operacionais da empresa, **menor é a ocorrência** de financiamento por **capital próprio** e **maior é a ocorrência** de financiamento por **investidores-anjo** e **fontes de fomento**.



## O LOCAL DE INSTALAÇÃO DA STARTUP PODE DETERMINAR AS SUAS CHANCES DE SUCESSO.

Apesar de não ser uma das premissas consideradas na análise anterior à coleta de dados, perguntamos tanto às empresas descontinuadas, quanto às que estão em operação, onde elas estão instaladas ou onde estavam instaladas quando em operação, no caso das descontinuadas.

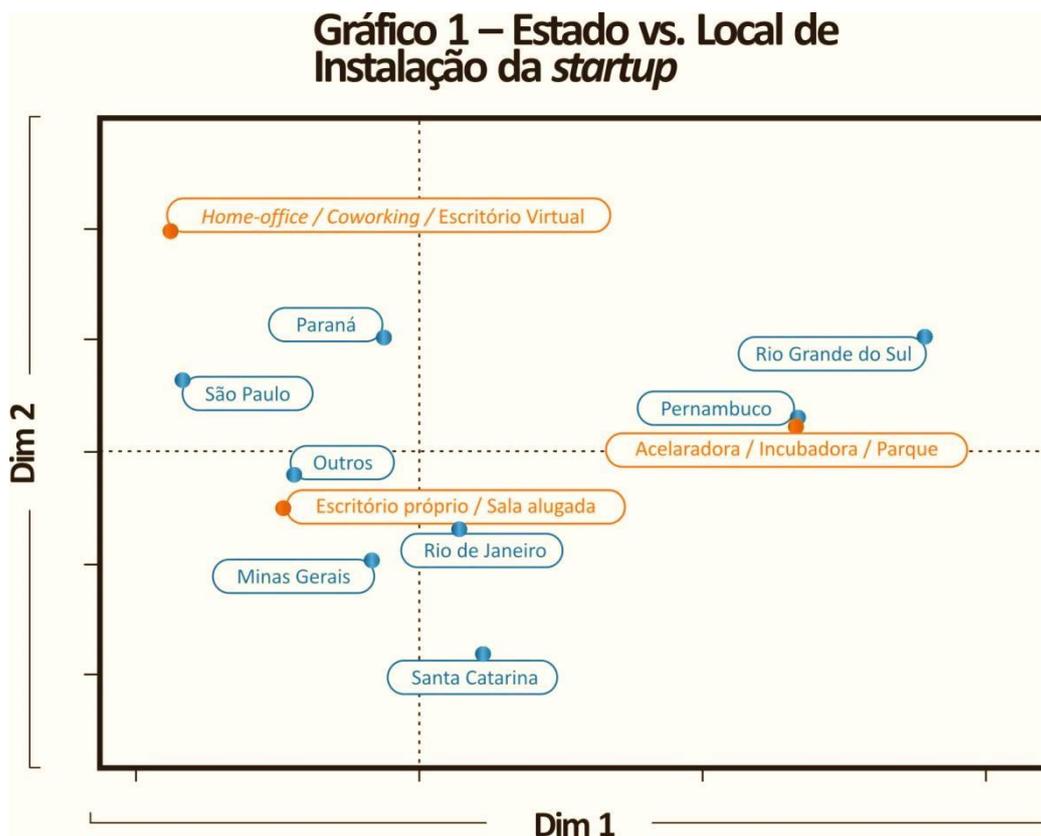
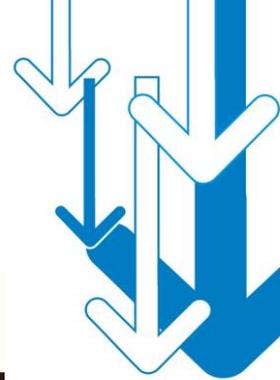
As respostas das empresas geraram 3 categorias de instalação:

- Home-office/coworking/escritório virtual
- Aceleradora/incubadora/parque tecnológico
- Escritório próprio/loja ou sala alugada

A análise dos dados nos mostrou que estar instalada em uma aceleradora, incubadora ou em um parque tecnológico representa um fator de proteção para a sobrevivência da startup, se comparado com as startups instaladas em escritório próprio, loja ou sala alugada.

Quando a startup está instalada em uma aceleradora, incubadora ou parque, a chance de descontinuidade da empresa é **3,45 vezes menor** do que a de uma startup instalada em escritório próprio ou sala/loja alugada.

Além disso, vale destacar que encontramos padrões entre os estados em que essas startups estão instaladas e o local que serve de sede para suas operações. A distribuição dos locais de instalação se modifica significativamente dependendo do estado. O Gráfico 1 mostra que nos estados de Pernambuco e Rio Grande do Sul existe uma tendência de haver um maior número de startups em aceleradoras, incubadoras e parques, enquanto que em São Paulo e Paraná existe uma tendência de haver uma maior predominância de startups em Home-office, Coworking ou Escritório virtual.



### 4.3 PERCEPÇÃO DOS EMPREENDEDORES

Pedimos aos empreendedores que avaliassem algumas alternativas de acordo com o grau de importância que cada uma delas teve:

- para a sobrevivência de sua startup, no caso de empreendedores que ainda estão com suas empresas em operação;
- ou para a descontinuidade de sua startup, no caso de empreendedores que tiveram experiência como fundadores ou co-fundadores de startups que foram descontinuadas.

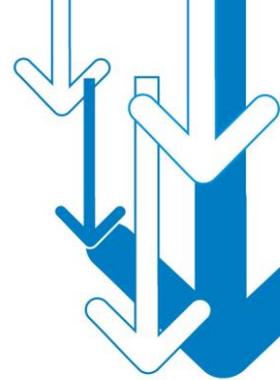
Dessa forma, além de encontrar quais são os fatores significativamente capazes de explicar o fenômeno da descontinuidade das startups, temos a possibilidade de entender as diferenças entre as percepções de empreendedores que já tiveram suas startups descontinuadas e as percepções de empreendedores que ainda estão atuando no mercado.

As alternativas propostas abordavam os seguintes aspectos:

- Conhecimento dos fundadores em gerenciamento e/ou gestão do negócio
- Conhecimento sobre o setor de atuação da startup e suas especificidades
- Disponibilidade de capital para investir no negócio

## CAUSAS DA MORTALIDADE DE STARTUPS BRASILEIRAS

O que fazer para aumentar as chances de sobrevivência no mercado?

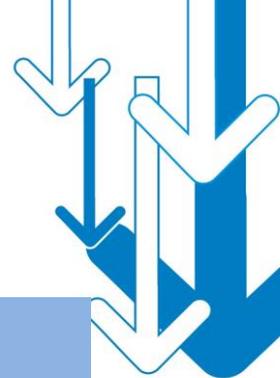


- Identificação pessoal dos fundadores com o negócio
- Dedicção do tempo integral dos fundadores exclusivamente para a startup
- Sintonia entre os fundadores
- Alinhamento entre os interesses pessoais e/ou profissionais dos fundadores
- Bom relacionamento e entendimento entre fundadores e investidores
- Boa qualidade e extensão da rede de contatos dos fundadores
- Aceitação do produto/tecnologia/ serviço comercializado pelo mercado
- Capacidade de adaptar o modelo de negócio para o mercado (ex.: encontrar um custo de produção que viabilize a comercialização e a lucratividade do negócio)
- Capacidade de adaptação dos gestores às necessidades/mudanças do mercado (ex.: capacidade de customizar a tecnologia oferecida para atender uma demanda real do mercado)
- Facilidade na produção da tecnologia/produto inicialmente idealizado
- Assertividade na contratação de uma boa equipe de trabalho

Empreendedores que estão atuando no mercado apresentaram percepções bastante diferentes daquelas compartilhadas pelos empreendedores que já tiveram experiência com a descontinuidade, conforme mostram os quadros 2 e 2.1.

### QUADRO 2 – Percepção das startups

<b>4.3.1 STARTUPS EM OPERAÇÃO</b> Fatores + importantes para a sobrevivência	<b>4.3.2 STARTUPS DESCONTINUADAS</b> Fatores + importantes para a descontinuidade
<ol style="list-style-type: none"><li>1. Aceitação do produto/tecnologia/ serviço comercializado pelo mercado</li><li>2. Sintonia entre os fundadores</li><li>3. Capacidade de adaptação dos gestores às necessidades/mudanças do mercado</li></ol>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Falta de comprometimento do tempo integral dos fundadores exclusivamente para a startup</li><li>2. Não alinhamento dos interesses pessoais e ou profissionais dos fundadores</li><li>3. Falta de capital para investir no negócio</li></ol>



QUADRO 2.1 – Percepção das startups

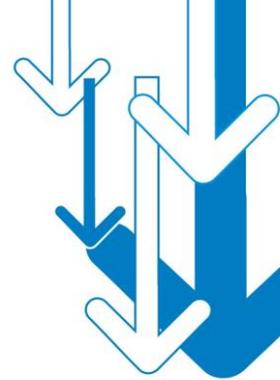
4.3.1 STARTUPS EM OPERAÇÃO Fatores – importantes para a sobrevivência	4.3.2 STARTUPS DESCONTINUADAS Fatores – importantes para a descontinuidade
<ul style="list-style-type: none"><li>12. Facilidade na produção da tecnologia/produto inicialmente idealizado</li><li>13. Bom relacionamento e entendimento entre fundadores e investidores</li><li>14. Disponibilidade de capital para investir no negócio</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>12. Não aceitação do produto/tecnologia/serviço comercializado pelo mercado</li><li>13. Falta de identificação pessoal dos fundadores com o negócio</li><li>14. Inviabilidade de produção da tecnologia produto inicialmente idealizado</li></ul>

Considerando que o *número de sócios envolvidos* é um fator determinante para a mortalidade das startups brasileiras, avaliamos também quais fatores são percebidos pelos sócios como críticos em empresas com múltiplos fundadores.

Dentre os quatorze fatores avaliados em nossa pesquisa, **cinco** aparecem como prováveis razões para a descontinuidade de startups com mais de um sócio, uma vez que, quanto maior o número de sócios, maior a intensidade destes problemas nas startups entrevistadas.

5 **PROVÁVEIS** RAZÕES PARA A DESCONTINUIDADE DE STARTUPS COM MAIS DE UM SÓCIO

- 1. Não alinhamento dos interesses pessoais e/ou profissionais dos fundadores 
- 2. Desentendimento entre os fundadores 
- 3. Falta de identificação pessoal dos fundadores com o negócio 
- 4. Incapacidade de adaptação dos gestores às necessidades/mudanças do mercado 
- 5. Mau relacionamento e desentendimento entre fundadores e investidores 



## 5. CONCLUSÕES

A **descontinuidade** de empresas startups no Brasil **está relacionada** em maior grau com aspectos relacionados ao **ambiente em que a empresa está inserida** e à **estrutura determinada no momento de sua concepção**, mais do que com as características do próprio empreendedor, como o nível de escolaridade, a presença na família de exemplos de empreendedorismo, a capacidade de networking ou os conhecimentos e experiências especificamente na área de gestão ou relacionadas ao negócio da empresa.

O empreendedor de startup deve ficar atento a três aspectos principais da sua empresa, no momento da sua concepção: o **número de sócios envolvidos**, o **volume de capital que irá investir** e o **local onde terá sua empresa instalada** no início de suas operações.

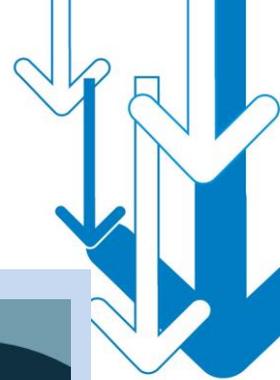
### 1. QUANTO MENOS SÓCIOS, MELHOR!

A premissa inicialmente proposta na pesquisa atribuía aos sócios um papel favorável para o sucesso da empresa, uma vez que conhecimento de diferentes campos e habilidades diversificadas são tradicionalmente vistos como diferenciais competitivos. Para uma startup a realidade se mostrou diferente: a chance de descontinuidade da empresa aumenta quanto maior é o número de sócios.



É razoável pensar que o grau de envolvimento dos sócios exigido na gestão de uma startup e o alto dinamismo necessário para a tomada de decisões neste tipo de empresa dificulta a sintonia entre pessoas diferentes. Enquanto que em um negócio tradicional a atuação de cada profissional é bem definida e o cenário necessário para uma melhor performance é mais estável, em uma startup os empreendedores assumem mais de uma função e precisam pivotar com frequência para encontrar o caminho mais promissor. Nesse último cenário, parece natural que a sintonia entre pessoas diferentes seja um problema crucial para o sucesso.

Tanto é que para os fundadores das startups que descontinuaram, o segundo fator de maior impacto na descontinuidade de suas empresas foi justamente o *não alinhamento dos interesses pessoais e ou profissionais dos fundadores*.



## 2. QUANTO MENOS CAPITAL, MELHOR!

Investir uma grande quantidade de capital na startup antes de que ela comece a faturar, aumenta as chances de insucesso da empresa.

Este pode ser um indicativo de que caminhar desde o início com foco em demandas reais de mercado pode ajudar na viabilidade do empreendimento. Quando o produto ou serviço atende demandas reais, o caminho para a venda é mais curto e o negócio pode ser viabilizado com o capital dos próprios clientes. Além disso é a venda que valida a aceitação do mercado e atesta o melhor caminho a ser seguido.

O contraste de percepções dos empreendedores que tiveram suas empresas descontinuadas com as de empreendedores que estão com suas startups em operação reforça essa ideia: enquanto para os que descontinuaram a *falta de capital para investir no negócio* aparece como um dos 3 fatores de maior influência no fracasso da startup, para os sobreviventes a *disponibilidade de capital para investir no negócio* é eleito como o fator de menor importância para a sua sobrevivência. Será que para as startups que descontinuaram o que faltou foi capital ou foi um olhar mais atento para o mercado?



## 3. APROVEITE OS PARQUES TECNOLÓGICOS, AS INCUBADORAS E AS ACELERADORAS!

Parques Tecnológicos, Incubadoras e Aceleradoras mostraram ser instituições importantes do ecossistema empreendedor, capazes de minimizar as chances de descontinuidade de uma startup.

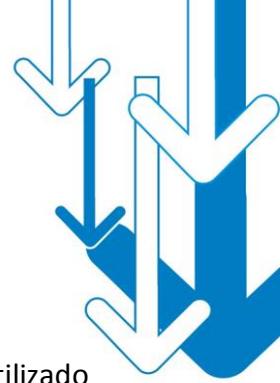
Esses espaços oferecem às startups um tempo importante necessário para tracionar o negócio sem ter os custos de um espaço próprio e, na maior parte das vezes, oferecem incentivos associados ao processo (educacionais, financeiros e de relacionamento).

As startups podem usar e abusar desses espaços para potencializar o faturamento da empresa, só não podem se esquecer de fortalecer as próprias pernas durante esse tempo, para que sejam capazes de caminharem sozinhas quando tiverem que enfrentar o mercado sem esse apoio.



## CAUSAS DA MORTALIDADE DE STARTUPS BRASILEIRAS

O que fazer para aumentar as chances de sobrevivência no mercado?



Foram 18 premissas testadas e mais de 30 variáveis analisadas no modelo estatístico utilizado na pesquisa. Não menos importante do que refletir sobre os insights aqui apresentados, é atentar para o fato de que muitas das premissas hoje defendidas por estudiosos do empreendedorismo – clássicos e atuais – mostraram não ter impacto significativo na mortalidade de startups brasileiras.

Esse cenário, por si só, reforça a importância do desenvolvimento de estudos voltados a conhecer melhor esse novo universo. Os conceitos mais utilizados atualmente para discutir o empreendedorismo parecem precisar de uma atualização para se adaptarem a uma nova realidade empreendedora. Há traços peculiares e ainda pouco explorados, que exigem estudos e reflexões específicas capazes de potencializar a atuação dessas empresas. Afinal, quantas oportunidades não mapeadas há no fenômeno das startups que, no Brasil, está apenas começando?