



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA GRANDE DOURADOS - UFGD**

**FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO, CIÊNCIAS CONTÁBEIS E ECONOMIA -  
FACE**

**CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**GUILHERME BOREGGIO RATIÉL**

**PERCEPÇÃO DE ACADÊMICOS E EGRESSOS EM  
EMPREENDEDORISMO NO PROCESSO DE PLANEJAMENTO PARA  
ABRIR UMA EMPRESA/NEGÓCIO SOB A FORMA DE *STARTUP***

**DOURADOS/MS**

**2017**

GUILHERME BOREGGIO RATIÉL

**PERCEPÇÃO DE ACADÊMICOS E EGRESSOS EM  
EMPREENDEDORISMO NO PROCESSO DE PLANEJAMENTO PARA  
ABRIR UMA EMPRESA/NEGÓCIO SOB A FORMA DE *STARTUP***

Trabalho de Graduação II entregue à Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Economia da Universidade Federal da Grande Dourados, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Rafael Martins Noriller

Banca Examinadora:

Juarez Marques Alves  
Maria Aparecida F. S.  
Nogueira

Dourados/MS

2017

PERCEPÇÃO DE ACADÊMICOS E EGRESSOS EM EMPREENDEDORISMO NO  
PROCESSO DE PLANEJAMENTO PARA ABRIR UMA EMPRESA/NEGÓCIO SOB A  
FORMA DE *STARTUP*  
GUILHERME BOREGGIO RATIÉL

Esta monografia foi julgada adequada para aprovação na atividade acadêmica específica de Trabalho de Graduação II, que faz parte dos requisitos para obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis pela Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Economia – FACE da Universidade Federal da Grande Dourados – UFGD.

Apresentado à Banca Examinadora integrada pelos professores:

Rafael Martins Noriller

Juarez Marques Alves

Maria Aparecida Farias de Souza Nogueira

## **AGRADECIMENTOS**

Não há caminho difícil que não possa ser trilhado, é com esforço e dedicação que se conquista metas, sonhos e oportunidades. Neste sentido só tenho a agradecer por esse momento, Deus que me concedeu discernimento, minha família que incentivou a continuar todos os dias, minha namorada Joyce que além de compreensiva, foi base das minhas inspirações, meu orientador Rafael pelos ensinamentos e disposição, e claro a banca que foi fundamental (Juarez e Maria Aparecida). Após 05 anos e alguns meses de faculdade e um período de intercâmbio em Portugal, encerra-se com esse trabalho pelo qual muito me empenhei. UFGD foi uma de muitas etapas a ser conquistadas!

"Não é o melhor do mundo. É o teu melhor na condição que você tem enquanto não tem condições melhores para fazer melhor ainda. (...) você está fazendo o teu possível ou o teu melhor? Porque se você ou eu podendo fazer o meu melhor, me contento com o possível, eu caio num lugar perigoso chamado 'mediocridade'. Uma pessoa medíocre é aquela que é morna. Que está na média. Que não é quente e nem fria". (Mario Sergio Cortella)

## RESUMO

O objetivo do presente trabalho foi investigar o conhecimento e interesse dos acadêmicos em empreendedorismo e qual seriam suas intenções em iniciar um negócio, tendo como fundamento confrontar empresas do seguimento comum e *startup*. E para justificar o interesse individual dos acadêmicos, por meio de questionário e aplicado de forma online para acadêmicos brasileiros e portugueses, onde foi obtido um total de 220 respostas fracionadas entre acadêmicos da Universidade Federal da Grande Dourados – UFGD e Universidade do Porto em Portugal. Foram abordadas taxas de mortalidade das empresas, exposição do que vem a ser *startup*, importância de empreendedorismo e planejamento de negócio. Por conseguinte, foi notado o interesse por parte dos respondentes em abrir seu próprio negócio, a comparação do conhecimento no modelo *startup* entre os portugueses e brasileiros, e a importância que eles dão para determinados assuntos voltados a empreendedorismo.

Palavras-chave: *Startup*; Empreendedorismo; Planejamento.

## ABSTRACT

The objective of the present study was the knowledge and interest of academics in entrepreneurship and what would be your intentions your intentions in starting a business, based on confronting common segment and startup companies. And to justify the individual interest of academics, by means of a questionnaire and applied online for Brazilian and Portuguese scholars, where a total of 220 responses cractions among academics of the Federal University of Grande Dourados - UFGD and University of Porto in Portugal. were analysed mortality rates of companies, exposure of what is to be startup, importance of entrepreneurship and business planning. Therefore, was noticed the interest on the part of the respondents to open your own business, the comparison of knowledge in the startup model between the Portuguese and Brazilians, and the importance they give for certain subjects focused on entrepreneurship.

Key words: *Startup*; Entrepreneurship; Planning.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – EM QUAL INSTITUIÇÃO DE ENSINO VOCÊ ESTUDA ATUALMENTE.....	23
Figura 2 – VOCÊ SABE O QUE É UMA <i>STARTUP</i> ?.....	24
Figura 3 – APÓS A CONCLUSÃO DO CURSO.....	25
Figura 4 – REAÇÃO A CENÁRIO DE INCERTEZA.....	26
Figura 5 – GRÁFICO DE IMPORTÂNCIA.....	27
Figura 6 – CONSIDERA IMPORTANTE INICIAR UMA <i>STARTUP</i> APESAR DOS RISCOS?.....	28

## LISTAS DE QUADROS E TABELAS

Quadro 1 – PROBLEMAS NO GERENCIAMENTO.....	16
Quadro 2 – PERGUNTAS DE INTERESSE.....	25
Tabela 2 – CLASSIFICAÇÃO SOBRE A FACILIDADE PARA FAZER NEGÓCIO.....	18
Tabela 2 – FAIXA ETARIA POR IDADE.....	22

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO.....</b>	<b>10</b>
1.1 DEFINIÇÃO DA PROBLEMATICA.....	11
1.2 OBJETIVOS.....	11
1.2.1 Objetivo Geral.....	11
1.2.2 Objetivos Específicos.....	12
1.3 JUSTIFICATIVA.....	12
<b>2. REFERENCIAL TEÓRICO.....</b>	<b>14</b>
2.1 EMPRESAS <i>STARTUP</i> .....	14
2.2 PERFIL DOS EMPREENDEDORES E PLANEJAMENTO DE GESTÃO.....	15
2.3 PROBLEMAS INICIAIS E NEGÓCIOS EMPRESARIAIS.....	17
<b>3. METODOLOGIA.....</b>	<b>20</b>
<b>4. RESULTADOS E DISCUSSÃO.....</b>	<b>22</b>
4.1 PERFIL DOS ACADÊMICOS.....	22
4.2 EMPREENDEDORISMO E <i>STARTUP</i> .....	26
<b>5. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>29</b>
<b>6. REFERÊNCIAS.....</b>	<b>31</b>

## 1. INTRODUÇÃO

Dornelas (2012) aponta o empreendedorismo como um conjunto de idéias que as pessoas se envolvem para estar desenvolvendo alguma atividade de caráter único e inovador que de alguma forma possam vir a ter sucesso, sendo essa uma oportunidade importante de capitalizar e assumir os riscos. Em outro contexto é visto que a predisposição percebida relaciona-se ao comportamento em um ato empreendedor, para avaliar o quão favorável ou não podem ser os resultados. Logo, quanto maior a predisposição percebida e a viabilidade, mais consistente será a convicção de implantar o ato empreendedor (HISRICH; PETERS; SHEPHERD, 2014).

O trabalho de Machado (2008) mostrou que a realidade está além do aspecto que compreende entre o surgimento e crescimento, mas sim a abrangência da identificação de oportunidades do empreendedor e o ambiente presente. Blank e Dorf (2014) observam que os empreendedores nas *startup* precisam avaliar e chegar a conclusões quanto antes possível, tendo relação direta com os clientes e investidores para chegar a soluções e corrigir os erros de maneira breve, isso é crucial. Surowiecki (2014) aborda que estamos na era das *startups*. E que desde sempre não existe caminho fácil para começar uma empresa ou um produto, porém um novo plano de investimento conhecido como *Investimento Anjo*<sup>1</sup> está aberta uma nova janela de oportunidades para iniciantes que pretendem arrecadar dinheiro.

Em um estudo feito pelo SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (2013) expõe dados da Secretaria da Receita Federal (SRF) sobre registros de empresas entre 2005-2007, cerca de 25,23% destas foram encerradas. A falta de planejamento pode ser classificada como a maior impactante para o fracasso das empresas. Também grande parte dos novos empresários, não tem formação e experiência em gestão. Com relação as *Startup*<sup>2</sup>, em um estudo feito pela Fundação Dom Cabral em 2014 aponta as principais causas de mortalidade das *startups* brasileiras. Das que foram descontinuadas constatou-se que os fatores decisivos são: número de sócios envolvidos, volume de capital e local onde a empresa será instalada. Em uma situação semelhante foi analisado que as *startups* que estão

---

<sup>1</sup> “O *Investimento Anjo* é feito por pessoas físicas com seu capital próprio em *startups*, empresas com alto potencial de crescimento. São empresários, executivos e profissionais liberais que agregam valor para o empreendedor com seus conhecimentos, experiência, além de recursos financeiros.” (site, ANJOS DO BRASIL).

<sup>2</sup> “*Startup* é definida como um grupo de pessoas à procura de um modelo de negócios repetível e escalável, trabalhando em condições de extrema incerteza” (Revista EXAME, 2016).

vinculadas a universidades tendem a ter o índice de mortalidade inferior às que não apresentam vínculo algum (IBATA-ARENS, 2008).

Blank (2007) aborda o que difere os vencedores e perdedores é a forma como cada empreendedor gerencia o ciclo de vida da empresa, esse processo envolve planos detalhados, controle e as metas para alcançar algo fora e além dos padrões atuais das concorrentes, contando com todos os requisitos de desenvolvimento, como marketing e estimativas de venda. Machado (2008) encontrou um índice onde apresenta que aproximadamente 90% dos novos empreendedores elaboram um plano de negócios, ou seja, as organizações sugerem ou exigem que seja feito esse plano de negócios, e apesar de ser de suma importância muitos jovens empreendedores tem dificuldades em fazê-lo.

## 1.1 DEFINIÇÃO DA PROBLEMATICA

De forma a responder a questão de pesquisa, este estudo está voltado para o modelo das empresas do seguimento comum e *Startup* na tentativa de justificar o interesse dos acadêmicos em empreendedorismo no processo de planejamento para abrir uma empresa/negócio. Trazendo análise e dados demonstrativos que acercam a realidade do ato empreendedor, verificando também se há diferenças com resultados econômicos favoráveis entre um empreendimento do seguimento comum e os empreendimentos *startup*. Tendo em vista o interesse e conhecimento deste cenário, jovens acadêmicos brasileiros e portugueses.

## 1.2 OBJETIVOS

A seguir será apresentado o objetivo geral e específico.

### 1.2.1 Objetivo Geral

A pesquisa tem como objetivo central analisar a percepção com relação a empreendedorismo e aos obstáculos que os jovens acadêmicos passam ao planejar abrir uma empresa/negócio. Com enfoque em analisar empresas do seguimento comum, e iniciativas *startup*.

### 1.2.2 Objetivos Específicos

De modo específico, o trabalho busca:

- Identificar o surgimento do modelo de empresa *startup*;
- Comparar *startups* com empresas tradicionais;
- Analisar as taxas de mortalidade das empresas, para ter entendimento dos fatores que evidenciam o desempenho destas;
- Traçar o perfil e aspectos gerenciais de novos empreendedores;
- Apresentar os obstáculos que o empreendedor tem caso inicie seu primeiro negócio;

### 1.3 JUSTIFICATIVA

Diante de um mercado altamente competitivo, surgem cada vez mais empreendedores a fim de criar algo inovador que traga sucesso e bom retorno financeiro, também com o propósito de abrir seu próprio negócio e deixar de ser subordinado em outras empresas. Porém para que tudo isso ocorra, existem as adversidades de planejamento e estratégia que para iniciar o primeiro empreendimento pode vir a ser uma jornada de grande desafio.

O interesse pelo desenvolvimento de um novo empreendimento é algo presente em muita gente, principalmente aqueles que logo irão concluir e sair da faculdade e pretendem destinar um rumo profissional para seguir. Em uma abordagem de Bangs (1999) é dito que não há uma fórmula e nem atalhos de sucesso para aqueles que pretendem abrir um negócio, você só precisa valorizar seus desejos e metas e ter conhecimento consciente no que planeja.

O presente trabalho aponta os obstáculos no planejamento de implantação de empresa, a viabilidade e as propostas bases que através de indicadores como a mortalidade das

empresas, pode refletir para uma percepção de qual deve ser as estratégias e o que não se deve fazer para obter sucesso.

A importância que se espera passar através deste trabalho, é despertar o interesse e conhecimento de jovens acadêmicos para estar ingressando no mercado de trabalho como empreendedores, e para sociedade que muitas vezes acostumada com empresas do seguimento comum, possam vir a ter uma noção do que são as *startups*.

## 2. REFERENCIAL TEÓRICO

Nesse capítulo será discutido o processo de criação das *startups*, como surgiu e seu funcionamento de qual forma vem sendo aplicado pelos empreendedores. Aborda-se também uma prévia da mortalidade das empresas. O perfil dos jovens empreendedores que despertam o interesse por planejar implantar um negócio, e as adversidades enfrentadas caso o desejo venha a ser uma realidade.

### 2.1 EMPRESAS *STARTUP*

Gromov (2013) trás a informação de que no ano de 1971 foi popularizada uma série de artigos com o nome “*Silicon Valley USA*” lugar este que fica localizado em São Francisco – Califórnia nos EUA. O estopim para isso foi que no ano de 1971 a *Intel* criou o primeiro microprocessador do mundo. Desde então o *Silicon Valley* se tornou “berço” de novas idéias e modelos de projetos inovadores. E foi lá que surgiu o termo *startup* que são empresas com capacidade escaláveis de sucesso muito rápido. Como por exemplo, algumas que surgiram no próprio *Silicon Valley* estão ativas e valem milhões e até bilhões de dólares no mercado hoje em dia, alguns exemplos são: *Facebook*, *Google*, *Yahoo*, *Apple*, entre outras.

Conforme estudo feito por Nascimento (2016) o empreendedorismo no Brasil é recente, destacando seu início após a abolição da escravatura e quando o trabalho passou a ser assalariado, somente nesse momento começou a surgir o ambiente relativo ao empreendedorismo. A partir da década de 1990 com o surgimento de alguns órgãos específicos voltados para consultoria e empreendedorismo, foi que o Brasil explorou melhor essa área. Nesse mesmo período que foi auge no desenvolvimento de empresas e da internet americana, assim então surgiram as *startups* no Brasil, modelo que já havia nos Estados Unidos da América, mas agora surge como um modelo de necessidade emergente em forma de oportunidade diante do cenário conturbado da época.

No Brasil conforme analisado por Alves (2013) identifica que os setores que atuam as *startup* são diversos, mas dentre esses um que se destaca é o de aplicativos, condicionados por sua comodidade e economia. Diferente do *Silicon Valley* nos EUA, no Brasil as *startup* estão bem disseminadas pelo país, com vários programas de incentivos para trazer aos empreendedores como funciona. São exemplos do Sebrae o ALI- Agentes Locais de Inovação

e Sebratec – (Serviços em Inovação e Tecnologia), que estão voltados para a gestão e inovação. O Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação, também traz incentivo e investimento para o programa de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (P,D&I).

Ainda citando Alves (2013) em 2008 foi criada a “*InovaTools*”- O sucesso das *startups*”, consiste em uma empresa que tem por finalidade implantar ferramentas privadas de financiamento com base em experiências aplicadas na França, para ajudar os empreendedores e aproximar investidores brasileiros e franceses a fim de fazer novas parcerias.

A FINEP – (Financiadora de Estudos e Projetos), em 2012 criou o projeto Tecnova com o intuito de apoiar inovações tecnológicas em todo território nacional. O programa passou por um processo de seleção onde foi admitida uma proposta por Unidade da Federação, sendo investido um montante de R\$ 190 milhões para o financiamento das despesas e custeios. (BRASIL, 2012)

Nascimento (2016, *apud* Kidder, 2012) o modelo de empresa *startup* tem baixo investimento e grandes riscos acoplados ao todo, em geral estão voltadas para um esquema de crescimento constante e rápido no período de tempo caso seu produto seja validado pelo mercado. Em seu início, uma *startup* é resumida e baseia-se em fé e palpites. Contudo o que destaca é que inicialmente não tem clientes e tudo resume a se fazer suposições a respeito dos mesmos. Entretanto essa metodologia tradicional transforma as ideologias e suposições em fatos. (STEVE BLANK; BOB DORF, 2014)

Carlos Arruda (2014) aponta alguns índices de mortalidade das *startups* brasileiras. O estudo analisou as respostas de 221 empreendedores que abriram *startups* em todo o Brasil, verificou-se o tempo que elas ficaram ativas e o tempo daquelas que ainda permanecem ativas. Com essa análise média de sobrevivências, chegou-se ao resultado de que 25% das *startup* morrem com tempo menor ou igual a 1 ano, 50% morrem com tempo menor ou igual a 4 anos, e pelo menos 75% morrem com um tempo menor ou igual que 13 anos.

## 2.2 PERFIL DOS EMPREENDEDORES E PLANEJAMENTO DE GESTÃO

Dornelas (2012) observa que os empreendedores tendem a serem pessoas com capacidade produtiva e inovadora com características diferenciadas dos demais, possuem também motivação e paixão por aquilo que estão fazendo e desenvolvendo, não querendo fazer parte da estatística de apenas mais um negócio em meio a tantos outros. Seus objetivos

além de alcançar resultados, é também ser reconhecido, admirado e referenciado para as pessoas.

Simon; Houghton e Aquino (2000) em um estudo com uma amostra de 191 alunos observou o resultado da análise três vieses cognitivos, que envolve excesso de confiança, ilusão de controle (não ter conhecimento e achar que suas habilidades serão decisivas) e limitação de informação que leva a conclusões definitivas partindo de poucas referências. De modo geral a pesquisa mostra que os empreendedores não começam um negócio por aceitar os riscos e sim porque não os conhecem inteiramente.

Ribeiro; Teixeira (2012) faz uma abordagem sobre o empreendedorismo jovem onde se compreende que alguns problemas que envolvem burocracia, taxas elevadas, falta de recursos, e mais, a falta de habilidade e problemas com sócios podem ser fatores de insucesso. Um ponto importante no quesito gerenciamento é que muitos empreendedores não tem formação e nem conhecimento em gestão. Logo surgiram problemas como: captação de clientes, organização estrutural da empresa, localização da sede matriz, equilíbrio financeiro, entre outros. Em outro caso, Bangs (1998) trás um demonstrativo que aborda os problemas de gerenciamento que o empreendedor passa conforme quadro 01.

**QUADRO 01: Problemas no gerenciamento.**

Falta de experiência	Atitudes erradas
Falta de dinheiro	Localização errada
Expansão inexplicada	
Gerenciamento de inventário impróprio	
Excesso de Capital em ativos fixos	
Difícil obtenção de crédito	
Uso de grande parte dos recursos do dono	

Fonte: Dornelas (2001, p.93)

Após todo detalhamento e planejamento, os resultados na grande maioria são taxados por fracasso é que levantamentos mostram que 09 em cada 10 novos produtos são falhos. A explicação é simples, aqueles projetos desenvolvidos com alta administração fora e na frente dos clientes, com crescimento freqüente esse vence. Aquele que desenvolve o projeto e entrega o produto a venda sem administração, apenas tangencialmente envolvido pela organização de marketing, esse perde (STEVE BLANK, 2007).

Rizzoni (1994) afirma que a natureza em que as empresas operam pode afetar seu desempenho. A capacidade inovadora muitas vezes pode depender de outros elos na cadeia

produtiva, ou seja, exige-se a inovação voltada para outros aspectos também para que se possa produzir ou criar algo realmente diferenciado.

Em um artigo que retrata os fatores condicionantes de sucesso e mortalidade, Grapeggia (2011) traz dados dos IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística) que aponta somente 38,2% das Micro e Pequenas Empresas conseguem continuar sua atividade até o quinto ano de existência e 61,8% dessas encerram antes desse período. Um dos fatores condicionantes ao fracasso segundo o IBGE é a baixa intensidade de capital, centralização de poder, dificuldade de acesso ao crédito, confusão entre pessoa física e jurídica, utilização de mão de obra não qualificada, pouco investimento tecnológico, entre outros.

SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) (2007) após levantamento de dados foi constatado que grande parte dos empresários voltam a abrir novas empresas ou a trabalhar como autônomo após o encerramento das atividades que não deram certo. Em sua maioria (acima de 63%) das empresas extintas continuam com seus atos constitutivos em função, isso se dá pelo motivo de alto custo e pela esperança de um dia voltar à ativa com a empresa. Entre os fatores de riscos, em média apenas 13% dos empresários nas empresas extintas mencionaram ter recuperado todo o capital investido.

Surowiecki (2014) em um estudo realizado com dados de 2012 mais de 1700 investimentos foram feitos na indústria e tecnologia nos EUA. O problema até então é investir e começar um novo negócio pode ser fácil, porém, fazê-lo se tornar um sucesso não é, pois a concorrência desenvolve no mesmo ritmo e os riscos de investimento podem ser fatais.

Chanal; Caron-Fasan (2010) em um estudo na França define em modelo de negócios que envolve uma série de atividades, e traz que o conceito de inovação é a capacidade das empresas de reduzir custos através da incorporação de conhecimentos externos e apesar de não ser fácil esse resultado pode “fazer dinheiro”.

### 2.3 PROBLEMAS INICIAIS E NEGÓCIOS EMPRESARIAIS

Schwingel; Rizza (2013) no que diz respeito aos obstáculos de empresa no Brasil é a burocracia, que impede a expansão e desenvolvimento do país. Assim fica evidente que a simplificação, desburocratização e redução nas exigências no momento de abertura e legalização das empresas seriam uma das melhores alternativas para o país. Atualmente o empreendedor que pretende iniciar um negócio enfrenta diversas burocracias, o

comparecimento à junta comercial, obrigações que envolvem emissão de alvarás, registros tributários, vistoria do Corpo de Bombeiro e Vigilância Sanitária, órgãos ambientais, entre outros. Todo esse processo por ser lento e retardar o início das atividades, o empreendedor perde tempo e ainda tem despesas diversas como exemplo o aluguel do estabelecimento que ainda está fechado.

Em um comparativo entre cinco países, Nova Zelândia, Canadá, Austrália, Portugal e Colômbia. Elaborado pelo SEBRAE – (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) (2013), foi analisada a facilidade para fazer negócios, pois as empresas necessitam de praticidade e viabilidade para dar continuidade em suas atividades. Conforme Tabela 01, observa-se que esses países estudados todos têm classificação melhor do que o Brasil, e uma de suas prioridades é a desburocratização. O que justifica a diferença no Brasil é a questão cultural de confiança, pois parte do governo fiscalizar tudo e deixar transparente para depois autorizar abertura da empresa, quando a realidade nos outros países é o contrário, o governo autoriza e depois fiscaliza. Logo, a burocratização não é taxada exatamente como ruim, porém um empecilho para os novos empreendedores.

---

**TABELA 01: Classificação sobre a facilidade para fazer negócios**

<i>Classificação</i>	<i>Economia</i>
1	Cingapura
<b>2</b>	<b>Nova Zelândia</b>
3	Dinamarca
4	Rep. Coréia
5	Hong Kong
7	Estados Unidos
<b>13</b>	<b>Austrália</b>
<b>14</b>	<b>Canadá</b>
<b>23</b>	<b>Portugal</b>
<b>54</b>	<b>Colômbia</b>
92	Uruguai
103	Filipinas
110	Honduras
114	Gana
<b>116</b>	<b>Brasil</b>
132	Tajiquistão
139	Tanzânia
155	Zimbábue
181	Angola

---

Fonte: World Bank Group (2015); Doing Business rankings.

Em âmbito nacional, conforme a Lei nº 11.598/2007 “estabelece normas gerais de simplificação de registro e legalização de empresários e pessoas jurídicas no âmbito da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios” que para melhorar essa situação nas empresas do país, a lei traz diversas diretrizes para o processo de registro e legalização de atividades empresariais, por meio da REDESIM<sup>3</sup>, “com a finalidade de propor ações e normas aos seus integrantes...”

---

<sup>3</sup> REDESIM: Rede Nacional para a Simplificação do Registro e da Legalização de Empresas e Negócios. O empresário, através da internet, irá realizar uma Consulta Prévia de Viabilidade. Através dessa consulta o usuário receberá as informações se é possível e viável abrir a sua empresa com um determinado nome empresarial no endereço especificado.

### 3. METODOLOGIA

De forma a tentar entender o funcionamento das *startups* em comparação com as empresas do seguimento comum, daí então vem a motivação por buscar conhecimento e índices que mostram a real situação de como operam os empreendedores no Brasil e em Portugal com relação a estes modelos de empresa. As dificuldades que são enfrentadas ao planejar abrir um negócio, e verificar qual a relação do planejamento com a motivação, o que leva essas empresas permanecerem ativas. Com relação a isso Sievers; Bergamini; Coda (1990) abordam a idéia de que, uma vez que a motivação é como substituto para o sentido do trabalho e sua eficácia está ligada diretamente com sua satisfação e contribuição.

O propósito da pesquisa é investigar e levantar dados dos modelos de empresas tradicionais e *startup*, assim então fazer seus respectivos comparativos, analisando o cenário atual. Contudo foram utilizados o modo de pesquisa: bibliográfica, onde se desenvolveu buscas que abordassem informações úteis devido ao leque grande de referenciais sobre o tema. Por amostragem, com uma investigação em questionário fechado para jovens acadêmicos da Universidade Federal da Grande Dourados - UFGD, e da Universidade do Porto – UP em Portugal, com pretensão de saber suas idéias, onde a forma de aplicação foi via formulário online disponibilizada por *email* e por ferramenta de comunicação celular “*WhatsApp*”. Em uma definição de Flick (2008) o processo de teoria ao texto, análise de dados voltando do texto para a teoria, classifica como pesquisa qualitativa. E por último a análise por conveniência e/ou acessibilidade, devido à proximidade com a universidade situada em Dourados e por ter feito intercâmbio em 2015 em Portugal onde então se despertou o interesse pelo assunto.

Para se ter uma dimensão dos desafios enfrentados pelos empreendedores que pretendem abrir um negócio, é importante entender por que muitos casos não dão certo. Um dos reflexos deste insucesso é a taxa de mortalidade que trás índices assustadores de fracasso nas empresas que abrem e logo encerram suas atividades. O presente estudo então busca analisar a viabilidade das empresas tradicionais e *startups* e se os índices de mortalidade afetam as duas da mesma maneira. E por fim, entender como é o procedimento dos empreendedores ao planejar abrir um negócio, seus orçamentos, análise de mercado, burocracias, entre outros.

O roteiro utilizado para atender o objetivo da pesquisa partiu do conceito de empreendedorismo, na tentativa de entender melhor como funciona e o que é. A partir de então analisar o mercado e trazer uma transparência sobre as empresas tradicionais e como é

uma *startup*; daí surgem as problemáticas no processo de planejamento para se abrir um novo negócio, onde o empreendedor passa por situações de decisões, inexperiência e riscos. Depois de ter um demonstrativo de conhecimento dos modelos de empresa, entender como funciona o empreendedorismo e os obstáculos a se enfrentar, surgem os dados estatísticos que vão esclarecer a viabilidade de se iniciar um novo empreendimento. Creswell (2010) esclarece que vai conduzindo a intenção do estudo e sua necessidade como propósito central.

O referido trabalho teve seu início de pesquisa em Julho de 2016 até o mês de Março de 2017. Toda referência bibliográfica foi consultada via trabalhos de livros, teses, revistas, entre outros. O que possibilitou uma gama muito rica e diversificada de informações tanto no cenário nacional quanto no internacional. Projetos de pesquisa podem envolver desde suposições até um composto de dados coletados, o que envolve várias decisões que reflete aquilo que o pesquisador pretende trazer para o estudo (CRESWELL, 2010).

Lima; Miamoto (2007) tem por meio da investigação e reconstrução da realidade, atualizar sobre um problema da realidade e abrir caminhos para outras pesquisas. De modo a justificar as limitações do trabalho, ao levantar dados sobre as *startups* houve um impasse com relação às referências e fontes de pesquisa no cenário brasileiro, vale observar que esse tipo de empresa por ser relativamente novo e pouco conhecido no Brasil, não há muito estudo específico sobre o assunto. Outra limitação importante é que devido à falta de tempo e complexidade do trabalho, foi analisado o processo de planejamento para se abrir um negócio ficando em aberto a continuidade que seria todo o processo burocrático junto a órgãos reguladores e os desafios iniciais com a empresa já em funcionamento. Logo, fica em aberto a sugestão e oportunidade para novos estudos que podem vir a acrescentar e desenvolver idéias à respeito do tema. Com relação a limites Cortella (2016, *apud* DESIDERIUS ERASMUS), diz que os animais contentam-se com os limites devido a sua natureza, mas os homens batalham para ultrapassá-los.

#### 4. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Os resultados obtidos através da pesquisa com todo potencial que foi possibilitado, revela muito claramente a diferença entre a opinião dos acadêmicos na Universidade Federal da Grande Dourados – UFGD e os acadêmicos da Universidade do Porto em Portugal. Foram interrogados um total de 220 acadêmicos por meio de formulário anônimo online, utilizando-se a ferramenta de formulários do *Google* do qual foi divulgado para os acadêmicos via *e-mail* e link de acesso via *WhatsApp*. A referida pesquisa foi disponibilizada para receber respostas no período de 26 de Janeiro à 11 de Fevereiro de 2017, para todos que tenham vínculo acadêmico com as universidades citadas ou encerraram suas atividades recentemente, e também por ser um formulário de amplo acesso ficou em aberto a margem para outras respostas de pessoas que não fazem parte das duas universidades, que na situação de 220 ao total foram apenas 04 respostas. E sequencialmente foram analisadas as respostas e interpretadas conforme o referencial teórico abordado anteriormente.

##### 4.1 PERFIL DOS ACADÊMICOS

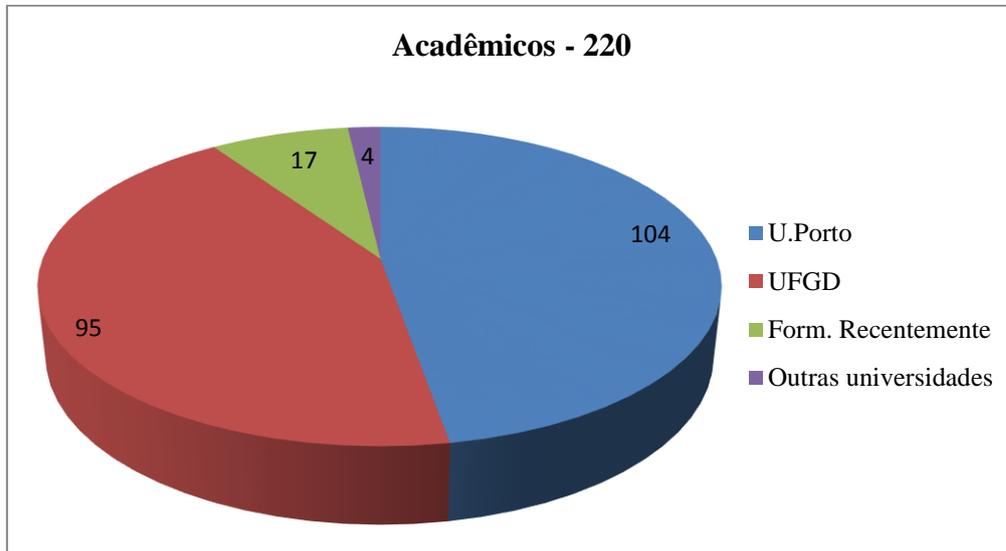
Toda a pesquisa foi voltada para os acadêmicos e neles tentar entender seus respectivos interesses, visão de negócio no que se diz respeito à intenção de abrir uma empresa, em conformidade com seus conhecimentos em *startup* e empreendedorismo. Ao total foi alcançada a opinião de 220 acadêmicos sendo estes jovens entre 16 à 20 anos de idade que representam 35% dos entrevistados até adultos com mais de 31 anos de idade, que representam 15% do total, e os demais entrevistados que fracionados correspondem ao total conforme tabela 02.

TABELA 02 – Faixa etária por idade.

Faixa etária por idade	Quantidade de acadêmicos	Porcentagem %
Entre 16 e 20 anos.	77	35%
Entre 21 e 25 anos.	80	36,4%
Entre 26 e 30 anos.	30	13,6%
31 anos ou mais	33	15%
<b>Total:</b>	<b>220</b>	<b>100%</b>

Fonte: elaborado pelo autor (2017).

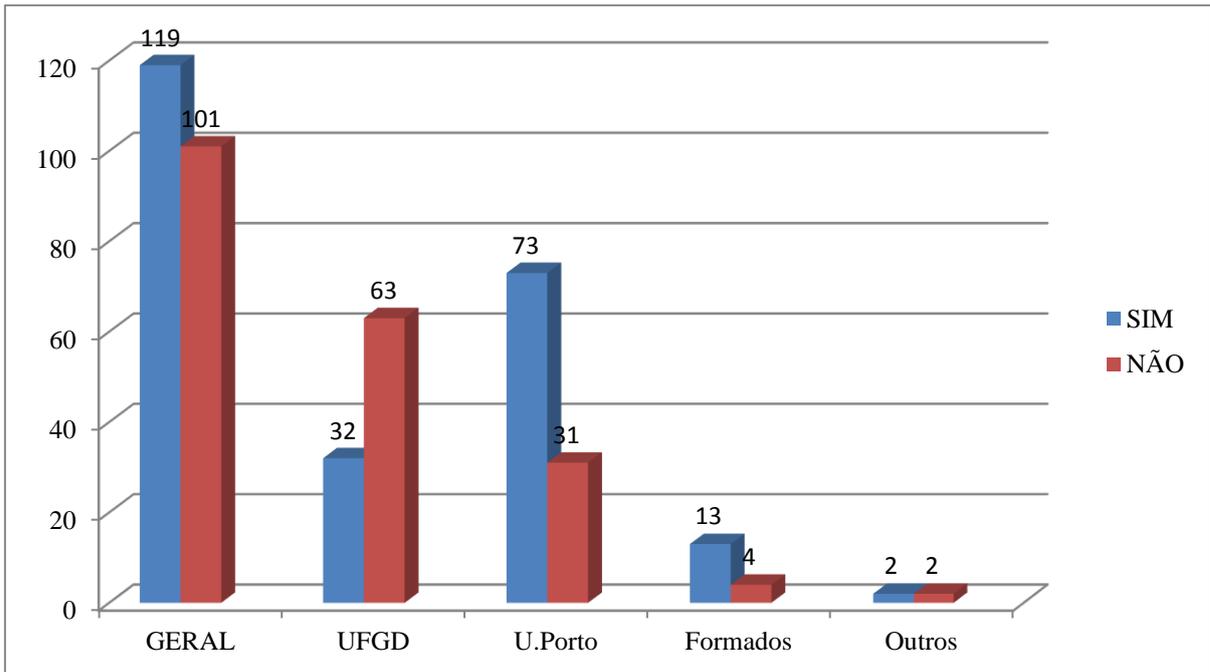
A presente pesquisa foi realizada e respondida por quatro grupos de pessoas, sendo esses Acadêmicos da UFGD 43,2%, Universidade do Porto 47,3%, algumas pessoas dessas universidades que foram egressos e casos isolados de acadêmicos de outras universidades. Mais detalhadamente conforme figura 01.



**Figura 01 – Em qual instituição de ensino você estuda atualmente.**  
Fonte: elaborado pelo autor (2017)

Caetano *et al.* (2013), comenta sobre os empreendedores que conseguem identificar oportunidades inovadoras para obtenção de lucros maiores. São essas pessoas que tem o perfil de ousadas e com isso conseguem movimentar a economia do seu país, com enfoque principal para os empreendedores em *startup*, pois estes têm a atenção devido seu rápido desenvolvimento, o que desperta atenção pelo fato de que esse rápido crescimento faz com que surja novas micro e pequenas empresas com capacidade de gerar empregos e sustentar a economia brasileira.

Diante disso visto a importância das *startups*, foi perguntado aos acadêmicos se eles conhecem esse modelo de empresa. Se de fato sabem o que é uma *startup*, e caso conhecessem relatar o nome daquela que conhecem. E o resultado foi bem peculiar, principalmente quando separados acadêmicos brasileiros e portugueses. Conforme a Figura 02 em sua totalidade foram 119 respostas positivas (54,1%) que sabem o que é *Startup*, e 101 que não sabem (45,9%). Sendo que destes apenas 58 pessoas disseram conhecer alguma *Startup*. Apenas 35 mencionaram o nome de alguma onde 09 foram da UFGD, 20 da U.Porto, 05 dos recém formados e 01 de outra universidade.



**Figura 02 – Você sabe o que é uma *STARTUP*?**

Fonte: elaborado pelo autor (2017)

Em um possível entendimento sobre o perfil dos acadêmicos que foram analisados, foram feitas algumas perguntas bem particulares que de alguma forma pudessem justificar seus interesses, objetivos e conhecimento do cenário econômico empreendedor em que vivem. E de acordo com o que foi respondido pode se observar pontos importantes:

- ✓ A maioria dos acadêmicos identifica ou questionam possíveis oportunidades empreendedoras;
- ✓ Pretendem atender a necessidade da sociedade com algo que tenha inventado;
- ✓ Consideram que o Brasil tem cenário favorável para comportar e desenvolver projetos inovadores;

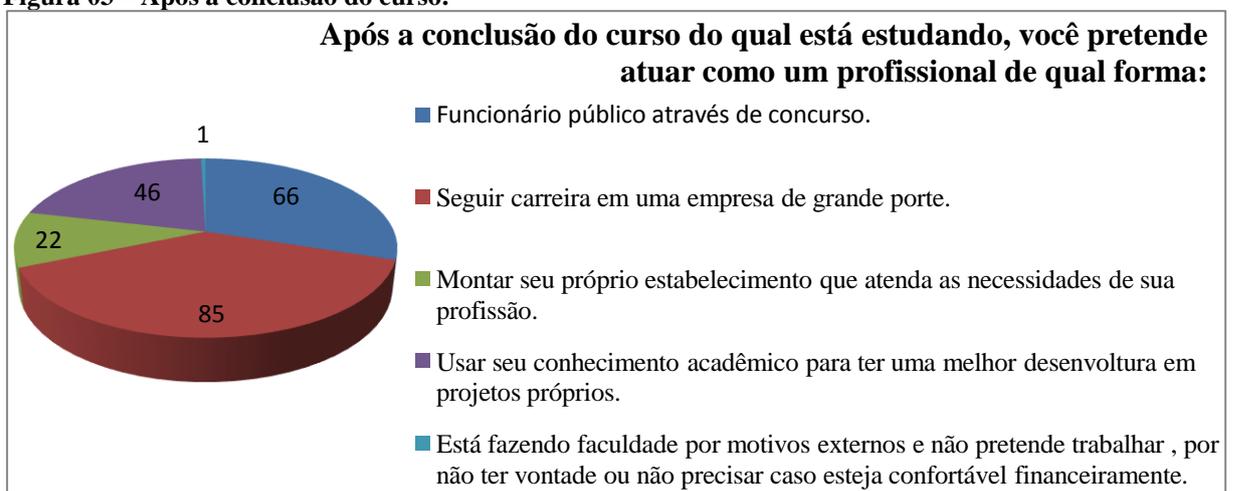
Mais detalhes podem ser identificados no quadro 02:

QUADRO 02 – Perguntas de interesse:

Pergunta	Respondentes	Alternativas
<b>O que seria uma possível justificativa ao motivo caso você viesse a iniciar um empreendimento?</b>	49 (22,3%)	Deixar de ser empregado
	30 (13,6%)	Ambição por riqueza
	19 (8,6%)	Trabalhar a hora em que quisesse
	<b>63 (28,6%)</b>	<b>Atender a necessidade da sociedade com algo que você mesmo inventou</b>
	59 (26,8%)	Realizar um sonho
<b>Com relação a sua característica.</b>	<b>109 (49,5%)</b>	<b>Você é do tipo de pessoa que normalmente identifica ou questiona possíveis oportunidades empreendedoras.</b>
	66 (30%)	Você por evitar imprevistos desfavoráveis prefere estabilidade e segue à margem da profissão.
	30 (13,6%)	Você simplesmente não se importa e vive cada dia de uma vez.
	15 (6,8%)	Outro.
<b>Em sua percepção, será que no Brasil é viável planejar e trabalhar em um projeto inovador, ou isso só compensa em países desenvolvidos com capacidade de investimentos maiores.</b>	<b>120 (54,5%)</b>	<b>Sim, o cenário brasileiro é propício para comportar e desenvolver projetos inovadores.</b>
	54 (24,5%)	Não, o cenário brasileiro é fraco para empreendedorismo com muita dificuldade para investimentos e negócios.
	46 (20,9%)	Talvez seja apenas questão de sorte.

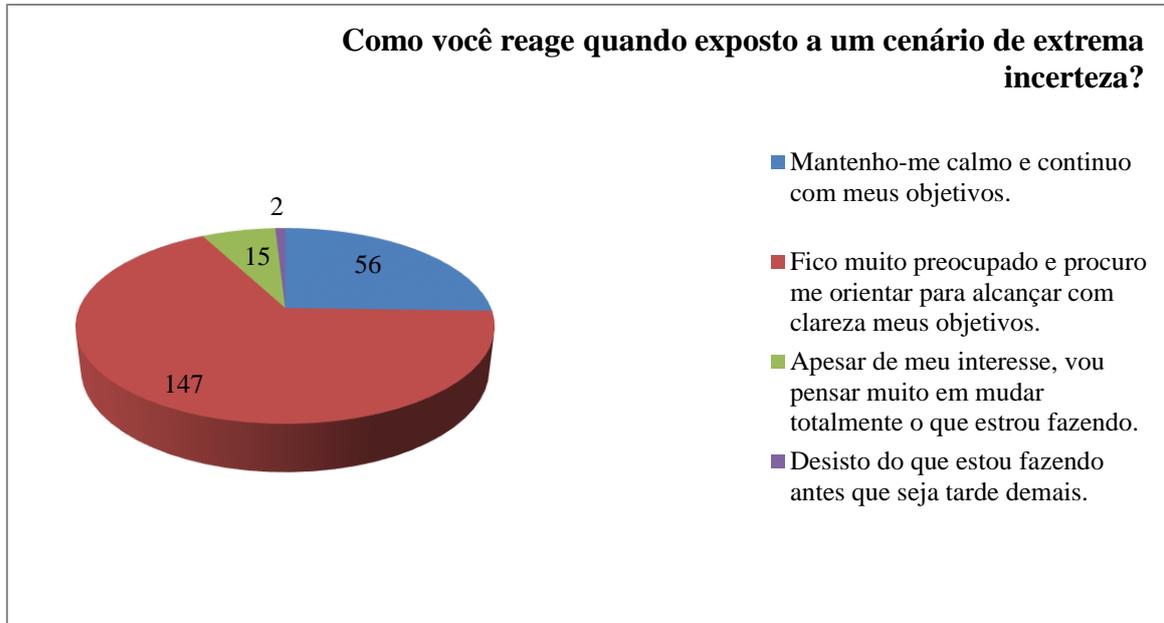
Ainda analisando o perfil dos acadêmicos, o que chama atenção é o equilíbrio nas respostas quando questionados a respeito de seus interesses após a conclusão do curso, e qual a reação deles a cenários empresariais de incerteza. Conforme figuras 03 e 04 nota-se que:

Figura 03 – Após a conclusão do curso.



Fonte: elaborado pelo autor (2017)

Conforme observado, a maioria dos acadêmicos tende a seguir carreira em empresas de grande porte, o que pode refletir nas respostas quando questionados com questão a reação em cenários de extrema incerteza. Isso pode ser reflexo de que, sendo funcionário em uma empresa e seguindo apenas a margem da função, os cenários de incerteza são menores do que se a situação fosse uma empresa própria em circunstâncias de gestão e tomada de decisão.



**Figura 04 – Reação a cenário de incerteza.**

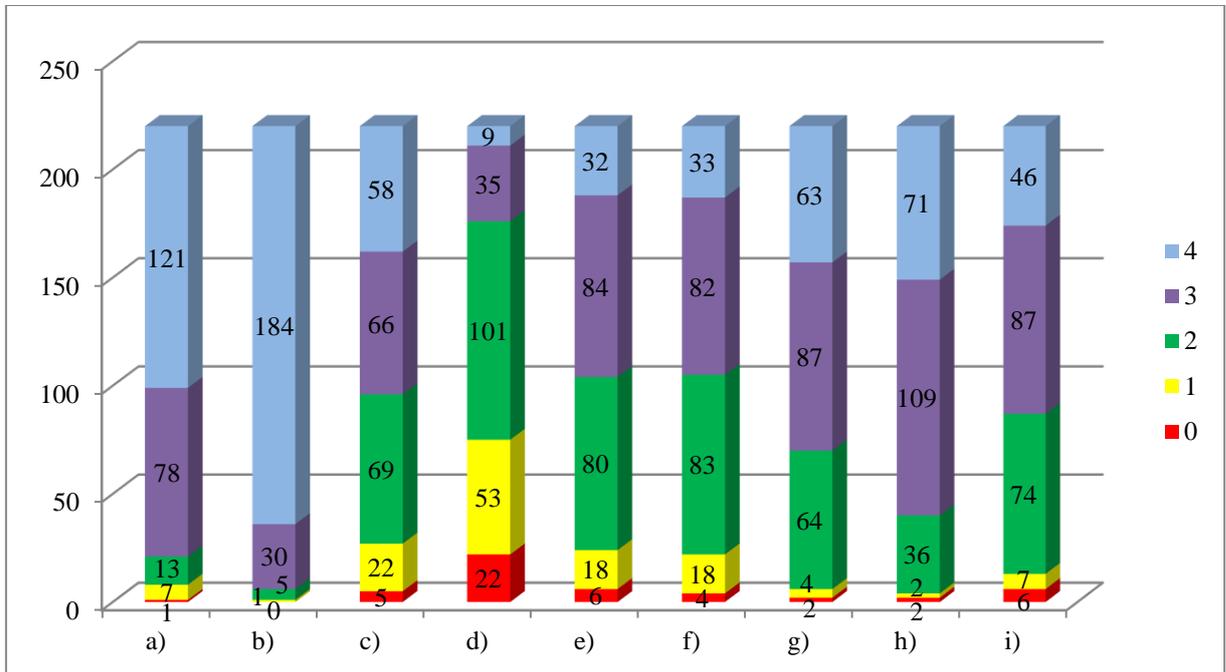
Fonte: elaborado pelo autor (2017)

#### 4.2 EMPREENDEDORISMO E *STARTUP*

Dornelas (2012) aborda o empreendedorismo como algo inovador e que pode vir a ter sucesso, e a oportunidade de capitalizar e assumir os riscos. Dando sequência nessa idéia de empreendedorismo, Hisrich; Peters; Shepherd (2014) destaca o comportamento do empreendedor para avaliar os resultados. Desta forma foi elaborado perguntas no questionário, onde os acadêmicos deviam responder avaliando o grau de importância na perspectiva deles, usando os valores dentro da escala que se inicia em 00 (zero) para pouco importante ou irrelevante e 04 (quatro) para muito importante.

Os resultados obtidos enfatizam a idéia de que os acadêmicos de modo geral têm uma perspectiva boa de empreendedorismo, porém deixa a desejar quando expostos a um cenário onde os mesmos devem ser os empreendedores. Conforme o figura 05; é notável que por algum motivo ter dedicação total e almejar retorno financeiro não é taxado com o grau de

importância máxima, o que vai em direção oposta ao que os pesquisadores dizem, isso deve refletir nas taxas de insucesso das empresas.



**Figura 05 – Gráfico de importância.**

Fonte: elaborado pelo autor (2017)

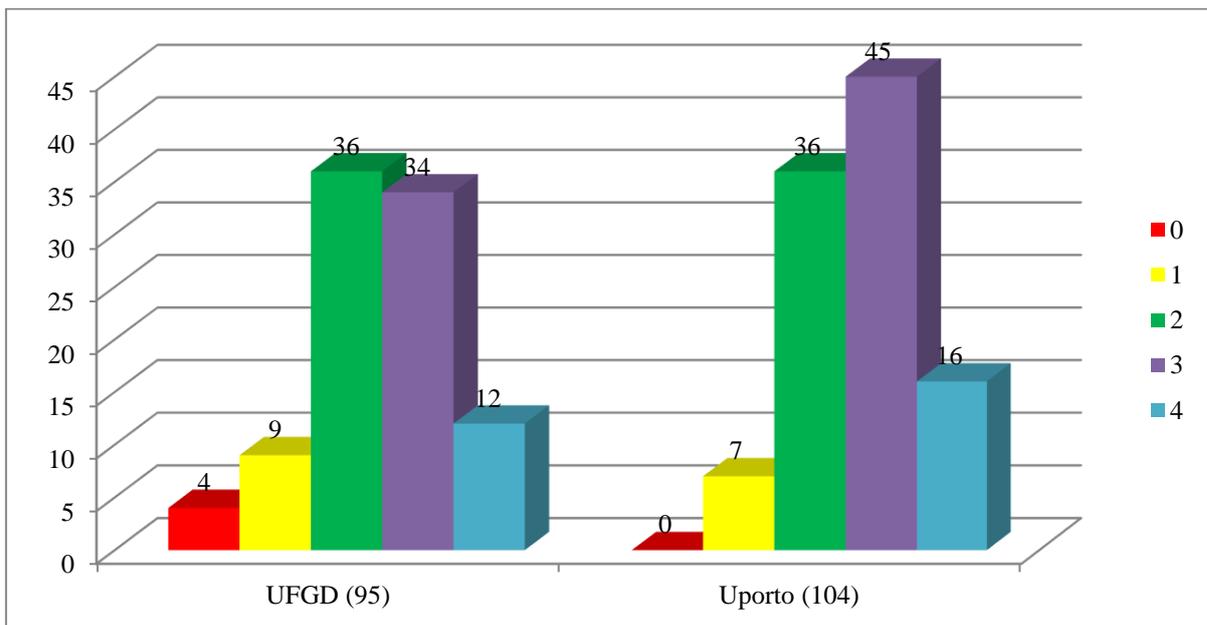
Legenda:

- Com relação a empreendedorismo, como você avalia sua importância?
- Caso a pessoa resolva abrir um negócio, mesmo que tenha conhecimento na prática e acadêmico, o Planejamento detalhado deve ser feito?
- O empreendedor independente das circunstâncias deve valorizar, se dedicar a seus desejos e metas a qualquer custo?
- Uma empresa é avaliada somente por sua capacidade de retorno financeiro?
- Diante de um cenário amplo com tantas empresas com ramos de atividades diversas, mercados competitivos e também com pouca competitividade. Considera interessante pensar em algo inovador com alto risco de incertezas?
- Por ser um modelo de empresa com baixo custo e normalmente voltado para área de tecnologia, considera importante iniciar uma *startup* apesar dos riscos?
- A internet está de certa forma mudando a maneira de como as empresas funcionam. Neste sentido deve se levar em consideração a internet como fator principal para o surgimento de mais *startups*?
- Como resposta ao cenário atual é importante mudança e uma reação no modelo de novas empresas.
- O empreendedor, sendo ele conservador ou visionário deve manter-se sempre em busca do maior lucro possível?

Conforme estudo feito pelo SEBRAE – Serviço de Apoio às Micro e Pequenas empresas (2013) foi destacado que a maioria das empresas que foram encerradas não tiveram um planejamento detalhado adequado. Porém o que se pode observar nesta pesquisa é que os acadêmicos que foram questionados, 83,6% deles mencionaram que efetuar o planejamento detalhado para se abrir uma empresa tem grau de importância máxima, ou seja, a maioria está ciente de que isto deve ser feito. Na prática pode ser que isso mude ou a mentalidade dos

empreendedores de 2005 (período inicial da pesquisa do SEBRAE) e a mentalidade dos empreendedores de hoje esteja um pouco diferente.

Em um comparativo entre os acadêmicos da UFGD e U.Porto, seguido das respostas referentes a pergunta (f) onde entende-se que assumir os riscos de abrir uma *startup* é destacado por região, e apesar de não parecer tanta diferença devido ao espaço amostral, com 199 acadêmicos fica claro que os brasileiros da UFGD tendem a não assumir tanto os riscos quanto os portugueses da U.Porto que demonstram ter uma tranquilidade a mais com relação aos riscos de iniciar um empreendimento. Vejamos os detalhes conforme figura 06;



**Figura 06 – Considera importante iniciar uma *Startup* apesar dos riscos?**

Fonte: elaborado pelo autor (2017)

De modo a tentar compreender a perspectiva dos acadêmicos com relação a empreendedorismo, *startup* e interesse por abrir uma empresa, foi aplicado este questionário que segundo Hora, Monteiro e Arica (2010, *apud* GIL) é uma forma de levantamento de dados com caráter estatístico com limitação de respostas, mas com qualidade de dados comparativos que acercam a realidade dos questionados. Desta forma foi analisada a idéia dos acadêmicos a fim de compreender se realmente eles têm interesse por empreendedorismo, procurando decifrar a visão comparativa da diferença cultural com relação a riscos, ambições, projetos futuros que acercam e formam a característica dos acadêmicos brasileiros e portugueses. Que observados além de seus conhecimentos em um determinado assunto, trata-se também de mensurar e avaliar o grau de importância que eles dão para cada situação.

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho foi elaborado partindo da tentativa de entender o motivo pelo qual os acadêmicos pouco falam em empreendedorismo e carreira empresarial. Desta forma o método utilizado foi o de buscar informações bibliográficas que acercam os indicadores de sucesso e insucesso e seus respectivos retornos de investimentos, para trazer a idéia aos acadêmicos sobre *startup* e então comparar a perspectiva do assunto entre os acadêmicos brasileiros e portugueses. A ferramenta utilizada para obter os resultados individuais dos 220 questionados, foi por meio de formulário online, ferramenta esta disponível em uma plataforma do *Google* que foi divulgado via *e-mail* e mensagens por aplicativos de comunicação de celular. O questionário teve 20 perguntas que englobaram investigação do perfil do respondente e suas respectivas opiniões avaliando o grau de importância com relação a assuntos relacionados à pesquisa.

Com o decorrer da pesquisa, além dos resultados já brevemente esperados tais como: a alta taxa de mortalidade das empresas, a falta de planejamento, diferença exorbitante de conhecimento em *Startup* por parte dos acadêmicos portugueses. Foram observados também alguns quesitos inesperados, como exemplo: 69% dos questionados tem interesse em abrir seu próprio negócio. A intenção de trabalhar em uma empresa de grande porte (38,6%) superando a idéia de ser funcionário público concursado (30%). O descobrimento do *Investimento Anjo*, que apesar de ter sido pouco comentado contribui para despertar o interesse dos acadêmicos em empreendedorismo, visto que existem pessoas dispostas a investir em idéias novas.

O processo de planejamento para se iniciar uma empresa, seja ela do seguimento comum ou *startup*, sofre influência de vários fatores tais como: falta de recursos financeiros e investimentos, o não conhecimento do mercado que engloba a atividade pretendida, ausência de planejamento detalhado, a burocracia caso inicie-se a abertura de uma empresa, considerar os riscos e cenários de incerteza. Contudo, são alguns detalhes que refletem no sucesso ou insucesso de uma empresa, onde foram observadas as taxas de mortalidade e o que deixa a transparecer é que as empresas em sua maioria são iniciadas e encerradas logo em seguida dentro de 05 (cinco) anos. E conforme resultado apurado no questionário 57,3% (126) do total de 220 acadêmicos nunca se informou sobre as taxas de mortalidade das empresas, isso justifica de certa forma os altos índices.

Quando se trata de empreendedorismo e modelo inovador de negócio, deve-se salientar que obstáculos, incertezas, retorno financeiro e oportunidades, dependem da desenvoltura e dedicação do empreendedor. Mas o que deixa ainda mais evidente nesta

pesquisa é que os jovens acadêmicos estão interessados em empreendedorismo, onde 69,1% deles (152 pessoas) disseram ter interesse em estar abrindo sua própria empresa, e do total 55% (121 pessoas) classificaram o empreendedorismo com grau 04 (quatro) de importância máxima, e 35,5% (78 pessoas) com classificação 03 (três), e apenas 21 pessoas do total de 220 não consideram empreendedorismo tão importante. Logo, percebe que independente das circunstâncias os acadêmicos estão interessados e atentos ao cenário empreendedor, e caso estes sigam o rumo de elaborar um bom plano de negócio, destinar corretamente os recursos, ter um estudo e boas influências de administração empresarial, entre outros. Certamente este terá uma vantagem perante a concorrência para ser um empreendedor de sucesso.

A título de fundamentar as limitações da pesquisa, pode-se destacar o curto período de tempo disponível para a elaboração do mesmo, a falta de colaboração por parte dos acadêmicos com relação a responder questionário o que limita ainda mais as amostras, a inexperiência em desenvolver pesquisas desta magnitude, e embora tenha-se alcançado os objetivos esperados fica em aberto lacunas que poderiam ser estudadas mais aprofundadamente. Como exemplo, demonstrativos financeiros de empresas com iniciativa *Startup*, para se ter uma noção de seus respectivos faturamentos e estimativas de custos. Todavia, expõe-se a idéia para futuras pesquisas que poderá investigar resultados de acordo com essa sugestão, e também fazer um estudo a campo com empreendedores que recém iniciaram uma empresa, a burocracia da qual tiveram que enfrentar e comparar os resultados desta pesquisa para confirmar se esta sobrepõe na realidade dos novos empreendimentos.

## 6. REFERÊNCIAS

- ALVES, Fábila Santos. **Um Estudo das Startups no Brasil**. 2013. 74 f. TCC (Graduação) - Curso de Ciências Econômicas, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2013.
- BANGS JUNIOR, David. **Como abrir seu Próprio Negócio: Um guia completo para novos empreendedores**. São Paulo: Ampub Comercial, 1999. Tradução por Rosa Krausz.
- BLANK, Steve Gary. **The Four Steps To The Epiphany: Successful Strategies For Products That Win**. 3. ed. [s.l]: Quad / Graphics, 2007. ISBN 0-9764707-0-5.
- BLANK, Steve; DORF, Bob. **STARTUP: Manual do Empreendedor: O Guia Passo a Passo Para Constituir Uma Grande Empresa**. [s.l]: Alta Books, 2014.
- BRASIL, **Lei nº 11.598**, de 03 de Dezembro de 2007.
- CAETANO, Amanda dos Santos et al. STARTUPS: IMPORTANTES PILARES DE SUSTENTAÇÃO DA ECONOMIA BRASILEIRA. **Revista Expressão**, [s.l], v. 1, n. 1, p.1-2, jan. 2001. Disponível em: <<http://www4.faculdadepromove.br/expressao/index.php/files/article/view/34>>. Acesso em: 19 fev. 2017.
- CARLOS ARRUDA (Brasil). Fundação Dom Cabral. **Causa da Mortalidade de STARTUPS brasileiras: O que fazer para aumentar as chances de sobrevivência no mercado?** 2014. Disponível em: <[https://www.fdc.org.br/blogespacodialogo/Documents/2014/causas\\_mortalidade\\_startups\\_brasileiras.pdf](https://www.fdc.org.br/blogespacodialogo/Documents/2014/causas_mortalidade_startups_brasileiras.pdf)>. Acesso em: 13 jul. 2016.
- CHANAL, Valérie; CARON-FASAN, Marie-laurence. The Difficulties involved in Developing Business Models open to Innovation Communities: the Case of a Crowdsourcing Platform. **M@n@gement**, [s.l.], v. 13, n. 4, p.318-340, 2010. CAIRN. <http://dx.doi.org/10.3917/mana.134.0318>.
- CORTELLA, Mario Sergio. **Não espere pelo Epitáfio: provocações filosóficas**. Editora Vozes Limitadas. 2016.
- CRESWELL, John W.. **Projeto de Pesquisa: métodos qualitativos, quantitativos e misto**. 3. ed. Porto Alegre: Sage, 2010. 296 p. Tradução de: Magda França Lopes.
- DORNELAS, José. **Empreendedorismo: Transformando idéias em negócios**. 4. ed. Rio de Janeiro: Elsevier Editora Ltda, 2012.
- FINEP, Agência Brasileira da Inovação. CARTA CONVITE MCT/FINEP/Ação Transversal – Programa de Apoio à Inovação Tecnológica em Micro-Empresas e Empresas de Pequeno Porte – TECNOVA**. Brasil: Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação, 2012. Disponível em: <[http://download.finep.gov.br/chamadas/tecnova/editais/Cartaconvitetecnovarevisada18\\_09\\_12.pdf](http://download.finep.gov.br/chamadas/tecnova/editais/Cartaconvitetecnovarevisada18_09_12.pdf)>
- FLICK, Uwe. **Introdução à Pesquisa Qualitativa**. 3. ed. [s.l]: Artmed, 2008.
- GAMA, Heitor Cova; BEDÊ, Marco Aurélio; MOREIRA, Rafael de Farias. **SOBREVIVÊNCIA DAS EMPRESAS NO BRASIL: Coleção estudos e pesquisas**. 2013. Elaborado pelo SEBRAE. Disponível em: <[http://www.sebrae.com.br/Sebrae/PortalSebrae/Anexos/Sobrevivencia\\_das\\_empresas\\_no\\_Brasil=2013.pdf](http://www.sebrae.com.br/Sebrae/PortalSebrae/Anexos/Sobrevivencia_das_empresas_no_Brasil=2013.pdf)>. Acesso em: 30 nov. 2016.

- GRAPEGGIA, Mariana et al. Fatores condicionantes de sucesso e/ou mortalidade de micro e pequenas empresas em Santa Catarina. **Produção**, [s.l.], v. 21, n. 3, p.444-455, set. 2011. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0103-65132011005000025>.
- GROMOV, Gregory. **Silicon Valley History**. 2013. Disponível em: <[http://silicon-valley-history.com/silicon\\_valley/Silicon\\_Valley\\_History.pdf](http://silicon-valley-history.com/silicon_valley/Silicon_Valley_History.pdf)>. Acesso em: 17 ago. 2016.
- HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P.; SHEPHERD, Dean A. **Empreendedorismo**. 9. ed. São Paulo: Amgh Editora Ltda, 2014.
- HORA, Henrique Rego Monteiro da; MONTEIRO, Gina Torres Rego; ARICA, Jose. Confiabilidade em Questionários para Qualidade: Um Estudo com o Coeficiente Alfa de Cronbach. **Produto & Produção**, [s.l.], v. 11, n. 2, p.85-103, jun. 2010.
- IBATA-ARENS, Kathryn. The Kyoto Model of Innovation and Entrepreneurship: Regional Innovation Systems and Cluster Culture. **Prometheus**, [s.l.], v. 26, n. 1, p.89-109, 12 fev. 2008. Informa UK Limited. <http://dx.doi.org/10.1080/08109020701846058>.
- LIMA, Telma CS; MIOTO, Regina Célia Tamasso. Procedimentos metodológicos na construção do conhecimento científico: a pesquisa bibliográfica. **Revista Katálisis**, [s.l.] 2007, 10.1: 37-45.
- MACHADO, Hilka Vier. Introdução. **Ram, Rev. Adm. Mackenzie (online)**, [s.l.], v. 9, n. 8, p.10-14, dez. 2008. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s1678-69712008000800002>.
- NASCIMENTO, Mateus Henrique do. **Startups e os novos modelos de negócios: O processo de criação de uma nova organização sob a ótica das Relações Públicas**. 2016. 70 f. TCC (Graduação) – Curso de Comunicação Social – Relações Públicas, Universidade Estadual Paulista, Bauru, 2016.
- O QUE É UMA STARTUP?** São Paulo: Exame, 03 fev. 2016. Editado Por Daniela Moreira. Disponível em: <<http://exame.abril.com.br/pme/o-que-e-uma-startup/>>. Acesso em: 30 nov. 2016.
- RIBEIRO, Tomayka Mendonça; TEIXEIRA, Rivanda Meira. A CRIAÇÃO DE NEGÓCIOS POR EMPREENDEDORES JOVENS: ESTUDO DE CASOS MÚLTIPLOS NO ESTADO DE SERGIPE. **Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas**, [s.l.], v. 1, n. 1, p.72-100, jan/abr. 2012. Disponível em: <<http://www.regepe.org.br/index.php/regepe/article/view/15>>. Acesso em: 08 set. 2016.
- RIZONNI, Alina. **Technology and organisation in small firms: an interpretative framework**. n. 67. Italia: Révue D'Économie Industrielle, 1994.
- SCHWINGEL, Inês; RIZZA, Gabriel. **POLÍTICAS PÚBLICAS PARA FORMALIZAÇÃO DAS EMPRESAS: LEI GERAL DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E INICIATIVAS PARA A DESBUROCRATIZAÇÃO**. Brasil: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (ipea), 2013.
- SEBRAE. **Fatores Condicionantes e Taxas de Sobrevivência e Mortalidade das Micro e Pequenas Empresas no Brasil: 2003 - 2005**. Brasília: Sebrae, 2007.
- SEBRAE. **Procedimentos Para Registro de Novos Negócios: Comparativos Entre Países: Nova Zelândia, Canadá, Austrália, Portugal e Colômbia**. Brasília: Inês Schwingel, 2013. 34 p.
- SIEVERS, Burkard; BERGAMINI, Cecília W; CODA, Roberto. Além do sucedâneo da motivação. **Revista de Administração de Empresas**, [s.l.], v. 30, n. 1, p.05-16, mar. 1990. FapUNIFESP (SciELO). <http://dx.doi.org/10.1590/s0034-75901990000100002>.

SIMON, Mark; HOUGHTON, Susan M.; AQUINO, Karl. Cognitive biases, risk perception, and venture formation. **Journal Of Business Venturing**, [s.l.], v. 15, n. 2, p.113-134, mar. 2000. Elsevier BV. [http://dx.doi.org/10.1016/s0883-9026\(98\)00003-2](http://dx.doi.org/10.1016/s0883-9026(98)00003-2).

SUROWIECKI, James. Epic Fails Of The Startup World. **The New Yorker**, [s.l.], 19 maio 2014. Disponível em: <<http://www.newyorker.com/magazine/2014/05/19/epic-fails-of-the-startup-world>>. Acesso em: 14 jul. 2016.

WORLD BANK GROUP (Org.). Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency. **Doing Business**, [s.l.], v. 12, 24 out. 2014. The World Bank. <http://dx.doi.org/10.1596/978-1-4648-0351-2>.