



Universidade Federal de Pernambuco  
Centro de Informática

Graduação em Sistemas de Informação

Análise da estratégia de sobrevivência de uma startup em fase de escalabilidade:  
um estudo de caso

Proposta de Trabalho de Conclusão de Curso

**Aluno:** Arthur Oliveira de Melo Moreira  
**Orientador:** Hermano Perrelli de Moura

Recife, 14 de junho de 2021

## **SUMÁRIO**

<b>INTRODUÇÃO</b>	<b>3</b>
<b>OBJETIVO</b>	<b>4</b>
<b>CRONOGRAMA</b>	<b>5</b>
<b>POSSÍVEIS AVALIADORES</b>	<b>6</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</b>	<b>7</b>

## INTRODUÇÃO

O modelo de startups vem ganhando mais destaque na área de tecnologia. Segundo a Associação Brasileira de Startups (Abstartups), existiam 12.700 startups brasileiras no ano de 2020, tendo um crescimento de 27% em relação ao ano de 2018, e um número 20 vezes maior do que o ano de 2011 [1]. Apesar do crescimento no número de startups, é difícil para essas empresas se manterem ativas. Um estudo feito pela Startup Farm, a maior aceleradora da América Latina, revelou que 74% das startups brasileiras fecham após 5 anos de operação, enquanto 18% em até 2 anos [2].

Por lidarem com soluções inovadoras e originais, essas empresas enfrentam problemas não só na execução do seu modelo de negócios, mas na definição dele. Ries (2011, p.13) define startup como "uma instituição humana projetada para criar novos produtos e serviços sob condições de extrema incerteza.". O autor ainda diz que se uma empresa for criada com um modelo similar ao de uma empresa existente, por mais que esteja em sua fase inicial, ela não é uma startup, pois seu sucesso dependeria apenas da execução.

Partindo do cenário de incerteza, é comum que uma startup em fase de validação (fase inicial) investigue os diferentes caminhos e realize testes de soluções para os problemas encontrados. Por exemplo, pode ser usado um Minimum Valuable Product (MVP) para uma validação menos custosa. Um MVP é uma versão simplificada de um produto, com o mínimo de funcionalidades suficiente para validar a sua ideia [4]. Além da validação da ideia, é importante que uma startup em fase inicial também valide o seu mercado. Segundo o CB Insights, o principal motivo de falha de startups é a atuação em um produto ou serviço que não é uma necessidade do mercado, com 42% dos casos [5].

O objetivo do método Lean Startup é reduzir a incerteza [6]. É esperado que, ao decorrer das fases iniciais de uma startup, hipóteses sejam testadas e evidências sejam colhidas para fomentar mais certezas. Entretanto, mesmo depois de ter sucesso na fase das validações, e já tendo um modelo de negócios definido, testado e reiterado, uma startup mais madura em fase de escalabilidade pode sofrer com algum fator externo, provocando um aumento no nível de incerteza.

## OBJETIVO

A Even3 é uma startup fundada em 2016, que atua no mercado de eventos científicos e acadêmicos. A organização de um evento científico se estende por várias etapas e pode se tornar um processo complexo. Os congressistas também podem enfrentar problemas no processo, seja com a inscrição, submissão de trabalhos acadêmicos ou até mesmo com certificados.

Ao reunir soluções para as duas personas em uma única plataforma, a Even3 tem como propósito democratizar a conexão entre pessoas e conhecimentos. Com uma média de 85 mil inscrições por mês no ano de 2019, a empresa se encontrava em fase de escalabilidade, com um mercado definido e um processo já validado.

No ano de 2020, os eventos científicos foram afetados pelo distanciamento social, causado pela COVID-19. Após a onda de cancelamentos dos eventos presenciais, a Even3 contou com a queda dos seus principais indicadores-chave: número de inscrições, número de eventos ativos na plataforma e número de usuários ativos. A fim de possibilitar que os eventos voltassem a acontecer, a empresa apostou no mercado de eventos online, um nicho que ainda não havia sido explorado pela startup.

O objetivo deste trabalho de graduação é a análise das mudanças feitas no produto da Even3 visando uma estratégia de sobrevivência. Será feito um estudo de caso passando pela queda dos indicadores-chave, o levantamento de hipóteses de solução para a tal queda (bem como mudanças no produto), e evidências do resultado das implementações. Ao final do estudo, será feita uma comparação da situação inicial dos indicadores-chave com os números resultantes dos planos de ação. Também serão aplicadas entrevistas em profundidade com os responsáveis pelo produto em questão.

## CRONOGRAMA

Atividade	Junho (quinzena 1)	Junho (quinzena 2)	Julho (quinzena 1)	Julho (quinzena 2)	Agosto (quinzena 1)	Agosto (quinzena 2)
Pesquisar referências e desenvolver a proposta						
Estudo de revisão da literatura						
Coleta e análise de dados						
Escrever a monografia						
Elaborar a defesa da monografia						
Defesa da monografia						

## POSSÍVEIS AVALIADORES

- Veronica Teichrieb <[vt@cin.ufpe.br](mailto:vt@cin.ufpe.br)>
- Cristiano Coelho de Araújo <[cca2@cin.ufpe.br](mailto:cca2@cin.ufpe.br)>

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

[1] OasisLab. Número de startups no Brasil aumentou 20 vezes nos últimos oito anos. Disponível em <https://oasislab.com.br/numero-de-startups-no-brasil-aumentou-20-vezes-nos-ultimos-oito-anos>. Acesso em: fevereiro de 2021.

[2] Startup Farm. Pesquisa da Startup Farm revela a mortalidade das startups brasileiras. Disponível em <https://startup.farm/blog/pesquisa-da-startup-farm-revela-a-mortalidade-das-startups-brasileiras/>. Acesso em: fevereiro de 2021.

[3] RIES, Eric. A startup enxuta: como usar a inovação contínua para criar negócios radicalmente bem-sucedidos. p. 13, 2011.

[4] SEBRAE. Lean Startup e MVP: entendendo e aplicando os conceitos. Disponível em: [https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/artigosInovacao/entenda-o-que-e-lean-startup\\_03ebb2a178c83410VgnVCM1000003b74010aRCRD](https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/artigosInovacao/entenda-o-que-e-lean-startup_03ebb2a178c83410VgnVCM1000003b74010aRCRD). Acesso em: fevereiro de 2021.

[5] CB Insights. The Top 20 Reasons Startups Fail. Disponível em: <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/>. Acesso em: fevereiro de 2021.

[6] Lean Startup. Reduce Uncertainty and Increase Winning. Disponível em: <https://leanstartup.co/reduce-uncertainty-and-increase-winning/>. Acesso em: fevereiro de 2021.