

Validação não garante escala e 67% das startups fecham antes da tração

Só 33% das empresas superam a fase inicial. Especialista aponta três pontos críticos para quem quer alcançar o sucesso

Segundo a Associação Brasileira de Startups (Abstartups), apenas 33% das empresas de base tecnológica no país conseguem avançar além da etapa de validação do produto e atingir escala de mercado. O levantamento revela que cerca de 67% encerram as operações ainda nos primeiros anos, sem conquistar tração ou sustentabilidade financeira. Estudos internacionais confirmam o cenário: a CB Insights aponta que 38% das startups encerram atividades por falhas na gestão de caixa, enquanto 35% não sobrevivem pela ausência de demanda consistente no mercado.



ausência de boas ideias, mas pelo imprevisto na execução. “Sem métricas, previsibilidade financeira e disciplina comercial, perde-se competitividade”, completa.

Para Marilucia Silva Pertile, cofundadora da Start Growth e mentora de startups SaaS, a maior barreira não está em validar a ideia, mas em sustentar a fase seguinte. “Validar o produto é só o começo. O que sustenta a escalada é gestão, máquina de vendas e estrutura de operação”. Para ela, a alta taxa de mortalidade não se aplica apenas pela

Na avaliação da especialista, investidores estão cada vez mais criteriosos e exigem clareza de indicadores como CAC (Custo de Aquisição de Clientes), LTV (Lifetime Value) e churn rate. “Vale ressaltar que no mercado internacional, quem valida o produto encontra um ecossistema preparado para financiar os

próximos passos. Já no Brasil, o funil é mais estreito. O pitch abre a conversa, mas o que mantém o investidor interessado é a consistência do modelo e a capacidade de execução”, aponta.

Existem três pontos críticos que as startups que querem escalar precisam se atentar, na visão de Marilucia:

- 1) Gestão financeira sólida** – monitorar caixa, burn rate e previsões de capital.
- 2) Máquina de vendas estruturada** – funil de

conversão claro, equipe dedicada e metas de tração definidas.

- 3) Operação consistente** – processos organizados, documentação pronta para due diligence e visão de longo prazo para sustentar rodadas futuras.

O futuro do ecossistema de startups será marcado por disciplina e menos imprevisto. As empresas que se destacarão são as que transformarem dados em infraestrutura estratégica, estrutura em máquinas de vendas eficientes e mantiverem sustentabilidade financeira desde cedo. “Atuar em mercados robustos (como fintechs, healthtechs, edtechs, martechs e agtechs) continuará sendo decisivo, assim como o perfil do fundador: investidores buscam líderes resilientes, apaixonados pelo problema que querem resolver e capazes de equilibrar visão estratégica com execução disciplinada”, pontua a mentora.

Negócios & Carreira



Fabiana Monteiro (*)

Osni Roberto Caron Filho, CEO da Güntner do Brasil: futuro se faz com ética e propósito

Construa um legado que inspire gerações

Dentro do universo dos negócios, muito se fala em erros, acertos e caminhos percorridos por executivos de sucesso. O ponto em comum, no entanto, é a forma como cada um mobiliza pessoas em torno de um propósito. Para Osni Roberto Caron Filho, CEO da Güntner do Brasil e fundador da Frost Frio Refrigeração Industrial S.A., o verdadeiro sucesso é construir um legado que sirva de exemplo para os que virão.

Nascido em 1960, no Paraná, cresceu sob forte influência empreendedora de seu pai e de seu avô, que sempre reforçavam que estudo e conhecimento são a maior herança que alguém pode deixar. Essa visão o conduziu à universidade pública, onde cursou Agronomia, e, em um curso de férias, descobriu a área de armazenagem frigorífica — paixão que definiria sua trajetória.

Em 1982, após um estágio, foi convidado a atuar profissionalmente no setor. Rapidamente assumiu cargos de liderança e, com apenas um ano e meio de experiência, tornou-se gerente de unidade. Essa exposição o levou a novos convites e, em 1990, já estava em Caxias do Sul, no comando de grandes projetos de refrigeração.

Em 1997, deu um passo ousado: fundou, com sócios, a Frost Frio Refrigeração Industrial S.A., voltada à fabricação de trocadores de calor. O que começou como um desafio tornou-se uma multinacional com centenas de colaboradores. Sua filosofia sempre foi aproveitar oportunidades, nunca lamentar pelo que foi feito, mas sim pelo que deixou de ser feito.



Osni Roberto Caron Filho.

Com visão inovadora, em 2005 investiu em tecnologia europeia inédita na América Latina, antecipando tendências e atraindo a atenção de companhias globais. Esse movimento abriu portas para a fusão com a alemã Güntner, concluída em 2008, consolidando a empresa como líder mundial em refrigeração industrial.

Durante a transição, atuou próximo dos colaboradores, transmitindo confiança e clareza de que a joint venture representava crescimento e não perda de identidade. A liderança foi exercida pelo exemplo: ouvir, orientar e inspirar cada integrante da equipe. Para ele, contratar alguém significa criar condições para que esse profissional se desenvolva, pois dificilmente alguém chega pronto.

Sua visão de gestão combina disciplina, inovação e reputação. Caron alerta para os riscos da acomodação e defende a importância de planejar a carreira, cultivar o senso de unidade e cuidar da presença profissional, especialmente em ambientes digitais. Para ele, liderança exige resiliência: “quando se é empresário e responsável por sustentar colaboradores, fornecedores e a própria companhia, não existe espaço para desanimar”.

O futuro, segundo sua filosofia, deve ser sonhado, mas construído no presente com estratégia, inovação e foco em pessoas. O **sucesso**, lembra, é cíclico: pode ser conquistado hoje, mas só se mantém com renovação constante. **Líderes de verdade não constroem riqueza apenas para si, mas para a companhia e para as próximas gerações.**

Assim, sua trajetória evidencia que o maior legado não está apenas nos negócios erguidos, mas na capacidade de inspirar pessoas a sonhar, acreditar e agir com coragem.

(*) Chairman, CEO da Editora Global Partners - Affiliated to Institute of Coaching at McLean Hospital, associate Harvard Medical School - (ICPA).
Conselheira de empresas.

Aumento da Selic aquece mercado de consórcios e impulsiona a busca por soluções digitais

Com operação de consórcios que atende tanto clientes de alta complexidade quanto varejo, Promotiva oferece alternativas viáveis ao financiamento tradicional. Com a contínua elevação da taxa Selic desde o segundo semestre de 2024, a aprovação de financiamentos tradicionais tem sido cada vez mais restrita, dificultando o acesso da população a certos bens e serviços. Uma das alternativas para a alta dos juros são os consórcios que, de acordo com a Associação Brasileira de Administradoras de Consórcios (ABAC), tiveram crescimento histórico de 7,4% de adesão em 2024.

O interesse pelos consórcios, principalmente para as classes C e D, vem diretamente do impacto que a Selic, taxa de juros básica do país, tem no valor das parcelas e na aprovação dos financiamentos, tanto por bancos públicos quanto privados.

“O aumento das parcelas e as menores taxas de aprovação para compra de bens, como imóveis e veículos, restringe o acesso ao financiamento bancário”, explica Rodrigo Salim, Diretor Executivo da Promotiva, gestora da maior rede de correspondentes bancários do Banco do Brasil (Mais BB). “Dessa forma, a previsibilidade do valor do consórcio, que não é impactado pelas variações da Selic, e até a possibilidade

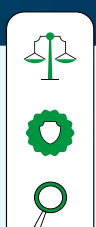
de contemplação antes do final do pagamento da última parcela tornam o recurso muito mais atrativo”, diz o executivo.

Consórcio pode ser a opção mais viável no cenário atual

O setor de consórcios promete manter seu ritmo acelerado: durante o primeiro trimestre de 2025, também segundo a ABAC, o número de participantes ativos alcançou o recorde de 11,4 milhões, crescimento de 9,3% em relação ao mesmo período de 2024. Em meio ao cenário econômico atual, o consórcio torna-se uma alternativa segura e financeiramente viável para quem busca adquirir bens, investir em imóveis ou financiar projetos com mais segurança. A ABAC prevê, para 2025, que o segmento de consórcios cresça cerca de 8%, com destaque para imóveis, veículos pesados e eletroeletrônicos.

“O grande diferencial em relação a épocas passadas é a digitalização e agilidade operacional que as empresas podem entregar”, destaca Rodrigo Salim. A Promotiva, uma das unidades de negócio do Grupo Wiz Co (WIZC3), composta por centenas de parceiros em todo o país, é responsável por oferecer, por meio de seus correspondentes bancários do Mais BB, uma ampla gama de produtos de crédito, consórcios e seguros exclusivos do Banco do Brasil.

O JORNAL CERTIFICA AS PUBLICAÇÕES LEGAIS COM PONTUALIDADE E TRANSPARÊNCIA, GARANTINDO A SEGURANÇA JURÍDICA. AFINAL, O JORNAL É LEGAL.



cenp ANJ ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE JORNALISMO abral legal adJURIBR JORNAL DO INTERIOR

UFV SP I EQUIPAMENTOS LTDA.

CNPJ/ME nº 32.922.414/0001-64 - NIRE 35.235.462.861
Termo de deliberação de sócia única Realizada em 16 de setembro de 2025
Aos 16/09/2025, à 13:30 horas, na sede social, na Cidade de na sede social, Penápolis/ SP, na Rodovia Marechal Rondon, s/nº, KM 480 CEP 16305-800, com a totalidade do capital. **Presença:** Albioma Solar Brasil Ltda., CNPJ/ME nº 46.731.060/0001-85, neste ato representada por Christiano Forman Villaga, RG nº 10626835-2 (IFP/RJ), CPF/ME nº 072.394.237-43. **Mesa:** Christiano Forman Villaga - Presidente; Secretário: Paulo Fernando Schmidt. **Deliberações Unânicas:** A redução do capital social da Companhia sem o cancelamento de ações, no valor total de R\$ 600.000,00, tendo em vista que este valor é excessivo em relação ao objeto social, nos termos do artigo 1.082, II, do Código Civil brasileiro. Goianésia, 16/09/2025. **Sócia:** Albioma Solar Brasil Ltda. - Por: Christiano Forman Villaga - Cargo: Diretor Presidente.

UFV SP II EQUIPAMENTOS LTDA.

CNPJ/ME: 32.415.856/0001-14 - NIRE: 35235426651
Termo de Liberação de Sócios Realizada em 16 de setembro de 2025.
Aos 16/09/2025, à 13:30 horas, na sede social, na Cidade de Barbosa/SP, Fazenda S. Jose e da Area 2, S/N, Formiga, CEP 16350-000, com a totalidade. **Presença:** Albioma Solar Brasil Ltda., CNPJ/ME nº 46.731.060/0001-85, neste ato representada por Christiano Forman Villaga, RG nº 10626835-2 (IFP/RJ), CPF/ME nº 072.394.237-43. **Mesa:** Christiano Forman Villaga - Presidente; Secretário: Paulo Fernando Schmidt. **Deliberações Unânicas:** A redução do capital social da Companhia sem o cancelamento de ações, no valor total de R\$ 1.750.000,00, tendo em vista que este valor é excessivo em relação ao objeto social, nos termos do artigo 1.082, II, do Código Civil brasileiro. Barbosa, 16/09/2025. **Sócia:** Albioma Solar Brasil Ltda. - Por: Christiano Forman Villaga - Cargo: Diretor Presidente.



PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: <https://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/48BF-A2D1-342C-9D6C> ou vá até o site <https://assinaturas.certisign.com.br:443> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: 48BF-A2D1-342C-9D6C



Hash do Documento

921646C17C4F2D663A059222BDE16B9FC18E26FEC2DF2B9AE1BAA682783C5AD9

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 17/09/2025 é(são) :

Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 17/09/2025 18:57 UTC-03:00

Tipo: Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

