



FACULDADE METROPOLITANA DO ESTADO DE SÃO PAULO

GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

Startup: modelo de negócio ágil com crescimento agressivo

Karine Thaís Brito Rodrigues
Orientador: Thiago Saraiva Tostes

RESUMO

O assunto aqui abordado é o forte crescimento das startups no mundo do empreendedorismo. Esse novo modelo de negócio tem como principal característica a agilidade para se renovar e o seu crescimento agressivo. O presente trabalho mostra ao leitor as vantagens e dificuldades de ter uma startup e o grande potencial de crescimento destas empresas. Essa pesquisa apresenta também um estudo mais aprofundado sobre a importância desse empreendimento na atualidade. A metodologia adotada é de revisão bibliográfica respaldada na pesquisa de textos acerca do assunto, em português, inglês e espanhol, extraídos das plataformas de busca online Google Docs e Scielo. Como resultado e conclusão observa-se que, com o passar dos anos, o termo startup foi ficando cada vez mais comum e, hoje em dia, é impossível não falar de startup quando se pensa em empreendedorismo. Como característica desse novo jeito de empreender existe a inovação que, acompanhada de boas ideias, tem como finalidade alavancar o negócio.

Palavras-chave: Startup, Empreendedorismo, Inovação.

ABSTRACT

The subject addressed here is the strong growth of startups in the world of entrepreneurship. This new business model has as its main characteristic the agility to renew itself and its aggressive growth. This work shows the reader the advantages and difficulties of having a startup and the great growth potential of these companies. This research also presents a more in-depth study on the importance of this enterprise today. The methodology adopted is a bibliographical review supported by the research of texts on the subject, in Portuguese, English and Spanish, extracted

from the online search platforms Google Docs and Scielo. As a result and conclusion of the current research, it is observed that, over the years, the term startup has become increasingly common and, nowadays, it is impossible not to talk about startup when thinking about entrepreneurship. As a characteristic of this new way of doing business, there is innovation that, accompanied by good ideas, aims to leverage the business.

Keywords: Startup, Entrepreneurship, Innovation.

INTRODUÇÃO

Atualmente tem se observado o forte crescimento das startups no mundo do empreendedorismo, esse novo modelo de negócio tem como principal característica a agilidade para se renovar e o seu crescimento agressivo. A palavra Startup vem de uma expressão inglesa que significa “começar do zero”, ou seja, são empresas com ideias inovadoras e enorme potencial de lucro em um curto período. As startups são inerentemente incertas sobre seu sucesso, mas estão sempre procurando aprender e inovar para criar valor para seus negócios.

Em contrapartida deve se levar em conta também que empreender no mundo das incertezas faz com que as startups corram grandes riscos, com isso várias delas não conseguem se desenvolver, o que leva o fracasso.

Levando em conta todo contexto, será que é vantajoso e prospero ter um plano de negócio no modelo de uma startup?

O objetivo deste trabalho é orientar e informar ao leitor sobre o novo modelo de negócio a fim de que ele tenha através das informações passadas uma visão mais crítica sobre o assunto garantindo assim a confiança e a credibilidade na escolha por este modelo de empreendimento resultando então no sucesso no seu modelo de negócio.

Na maioria dos casos, a criação das pequenas empresas o foco era na área de tecnologia da informação e sempre começava com uma ideia entre amigos, mas na verdade foi a partir disso que surgiu a nova modalidade chamada startup. Um novo modo de empreender chamado inicialização. Aproveitando as oportunidades nesta situação, este estudo visa avaliar a importância dos planos de negócios para empresas e seus respectivos sucessos.

Usa-se, aqui, como justificativa a intenção de apoiar os futuros empreendedores a realização de seus sonhos, construir negócios duradouros e bem-sucedidos. Nesse primeiro momento, será abordado o tema e o problema do trabalho científico, posteriormente será falado sobre o objetivo, e por fim será mostrado a justificativa.

1. REFERENCIAL TEÓRICO

1.1 STARTUP

De acordo com a Associação Brasileira de Startup (Abstratups), (2009) o conceito de startup é definido como: “Uma empresa que nasce a partir de um modelo de negócio ágil e inédito, capaz de gerar valor para seu cliente resolvendo um problema real, do mundo real.”

Para se formar uma Startup há a necessidade de se contemplar três requisitos básicos e fundamentais: inovação, visão empreendedora e saber trabalhar em situações de incerteza.

Assim, conforme apresenta Cruz (2015, p.3) “Uma Startup é uma organização de caráter temporário, que arrisca criar novos produtos ou serviços, com modelo de negócio estável, em ambiente de extrema incerteza”, o que corrobora a reflexão dos elementos a serem observados no que tange ao reconhecimento de uma empresa desse tipo.

Desse modo, um empreendedor que tenha a iniciativa de iniciar uma Startup precisa estar atento e perceber que neste modelo de negócio acontecem mudanças o tempo todo de forma rápida e constante, perpetuando a necessidade de diferenciação pois a competitividade é acirrada e acelerada.

Ainda sobre a definição do termo:

Startup são pequenas empresas montadas em casa ou em faculdades e que recebem pequenos aportes de capital. Elas

exploram áreas inovadoras de determinado setor (mais comumente a de tecnologia), possuindo uma aceleração de crescimento muito alta já nos primeiros meses de existência em virtude de investimentos feitos por fundos de investimento especializados (LONGHI, 2011, p. 1).

Para Ries (2012) em “The Lean Startup” ou “Startup Enxuta”, em português o conceito de startup pode ser entendido como: “instituições que não se resumem apenas a um produto, um avanço tecnológico ou, ainda, uma ideia brilhante”. São, portanto, instituições humanas focadas no sucesso, ele ainda defende que uma startup é uma organização dedicada a criar algo novo sob condições de extrema incerteza. O que se aplica, tanto para uma pessoa trabalhando na garagem quanto para um grupo de diretores de empresas grandes já estabelecidas. O que elas têm em comum é a missão de entrar na neblina, enfrentar o desconhecido e descobrir um caminho para um negócio sustentável.

Para que se possa entender este cenário das Startups o autor Daniel O. Salvador (2019, Startups nos Mares dos Dragões) propõe alguns conceitos que são importantes, dentre eles:

A utilização de programas de fundo de investimento que são destinados a aceleração do crescimento, denominado *Aceleradoras*, das quais através de eventos públicos que incluem , investimentos iniciais, conexões, orientação, componentes educacionais, financiadas muitas vezes pelo setor privado, a possibilidade de uma pessoa física como investidor é denominada *Angel investor*, com isso se tem um momento de equilíbrio nas empresas que é quando ela ainda está no início não dando lucro nem prejuízo, nesse momento inicial todos os gastos se pagaram, e partir desse ponto espera-se que a empresa prospere e passe a dar lucro para compensar o investimento, estando nesse momento denomina-se *Break – Even*. Quando se refere ao investimento inicial feito pelos sócios fundadores usa-se o termo *Bootstrapping* a maioria das empresas começa nesse modelo de financiamento até conseguirem um investimento de terceiros ou até começarem a ter retorno financeiro, no início é preciso se ter também um ambiente de trabalho compartilhado que é oferecido aos profissionais, esse ambiente pode variar sendo uma sala de reunião com computador, telefone, ou apenas tomadas esses espaços são chamados de *Coworking* é bem comum também se usar sistemas corporativos para que se tenha um controle das atividades, e para que se mantenha um bom relacionamento com o cliente a longo prazo, o sistema usado mais comum é o Crm em inglês, *Customer Relationship Management*.

Durante o período em que o investidor levanta as informações sobre a empresa que quer adquirir é feito análises financeiras, fiscais, contábeis e de risco é chamado de *Due Diligence* no fim desse processo quando já se tem todas as informações necessárias fica mais fácil ter mais clareza sobre o negocio colocando então de forma mais objetiva o preço final na operação para aquisição da empresa, ele consegue delimitar também como será feito a transição, além também de exigir garantias sobre o negocio para minimizar riscos, ainda no estágio inicial existem vários programas de suporte que tem como objetivo estimular o crescimento dando as empresas assessoria empresarial, contabilística, financeira e jurídica, estes programas são chamados de *incubadoras*, normalmente estes programas são oferecidos por governos ou ONGs, e são por tempo determinado.

A maioria das empresas iniciam num formato de capital fechado LTDA, conforme vão ganhando espaço no mercado, elas abrem o capital, com isso se tornam uma empresa de sociedade anônima através da venda de ações são chamadas de IPO essas empresas. Uma forma de expandir a empresa e alcançar grandes resultados é quando se compra uma parte da sociedade da empresa que ainda não tem capital listado na bolsa, este procedimento é chamado de *Private Equity* normalmente é feito em um momento em que a empresa já tenha passado da fase inicial e já está apresentando bons resultados.

Nas startups também é muito importante ter uma equipe muito bem qualificada para desenvolver todas as funções, porém nem sempre consegue se ter uma equipe especializada, com isso foi criado a *Outsourcing* que é a contratação de mão de obra externa para execução de uma atividade que não seja core da empresa, dessa forma a consegue ter uma equipe qualificada e reduzida estrutura operacional o que diminui os custos e economiza recursos.

1.2 CRESCIMENTO AGRESSIVO DAS STARTUPS

As novas tecnologias vêm revolucionando o mercado e trazendo inovação para os mais variados produtos e serviços. De acordo a Associação brasileira de Startup, de 2015 até 2019, o número saltou de uma média de 4100 para 12700 Startups criadas representando um aumento de 207%, a maior característica desse negócio é ganhar força e crescer muito rápido, sendo assim precisa se ter uma impulsão absurdamente veloz, preferencialmente sustentável.

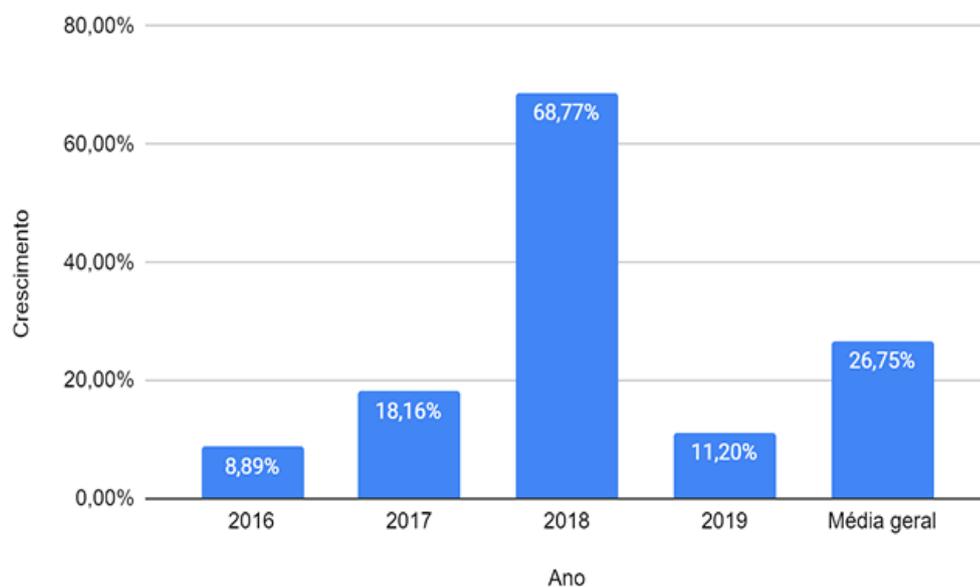
Ser recém-fundada não caracteriza em si mesmo construir uma empresa startup. Nem é necessário para uma startup que se trabalhe com tecnologia, ou que se tome financiamentos de alto risco (...). A única coisa essencial é o crescimento. Todo o resto que nós associamos com startups decorre do crescimento. (GRAHAM, 2012, p. 18).

Com isso deve se ter em mente que é preciso ter uma velocidade no crescimento para ter sucesso com a startup. Paul Graham, cofundador da aceleradora americana Y Combinator, defende de forma bem clara essa visão, para ele uma startup é uma empresa criada para crescer rápido ele afirma ainda que a diferença entre startup e uma empresa comum, “Startups são criadas para crescimento rápido.

Não é só esforço da equipe e sorte que causam o crescimento vertiginoso, caso essa fosse o único requisito, não existiria necessidade para a criação do termo.” A afirmação é apoiada pela ideia de que uma empresa necessita basicamente de três itens para atingir crescimentos bruscos:

- Criar um produto que é desejado por muitas pessoas.
- O produto deve resolver um problema de muitas pessoas.
- Atingir e servir todas as pessoas que desejam esse produto.

Figura 1: Crescimento de startups ano a ano



Fonte: Associação Brasileira de Startup (Abstartups).

Na figura 1 acima fica evidente o crescimento acelerado das Startups, o mercado se abriu para esse novo modelo de negócio e hoje se está diante de um cenário bem favorável e promissor.

1.3 MOTOR DE CRESCIMENTO

De acordo com Ries (2012), existem 3 motores de crescimento: crescimento recorrente, crescimento viral e crescimento pago. Cada motor possui um conjunto individual de métricas que determinam com que rapidez uma empresa pode crescer se utilizá-lo.

Crescimento Recorrente: Com este motor de crescimento a Startup entende que o cliente usará o produto/ serviço continuamente nesse motor de crescimento a taxa de aquisição deve ser maior do que a taxa de evasão para que a Startup cresça.

Crescimento Viral: Nesse motor o crescimento acontece através da divulgação dos próprios usuários, os clientes tomam conhecimento do produto de forma rápida e vão passando a informação para frente fazendo assim a divulgação, com isso o crescimento é automático.

Crescimento Pago: Nesse modelo a startup escolhe um mecanismo de crescimento custeado, ela usa a receita dos clientes existentes para publicidade paga adquirindo assim novos clientes. Assim, existem duas maneiras de aumentar a taxa de crescimento da empresa Aumente a receita de clientes existentes ou reduza o custo de aquisição de novos clientes.

As Startups que chegam a US\$ 1 bilhão antes de serem listadas na bolsa de valores, ou seja, antes de um IPO (Initial Public Offers) são definidas como Startup Unicórnio sua principal característica é a inovação de mercado um exemplo de unicórnio é a Amazon que se tornou a quarta empresa mais valiosa dos Estados Unidos, com um valor de mercado de aproximadamente US\$ 1 trilhão. Desde a sua criação, a Amazon foi construída sobre quatro pilares: foco no cliente, otimização contínua, cultura de inovação e agilidade corporativa.

1.4 STARTUP NO BRASIL

Criar e expandir empresas ultimamente se tornou muito fácil, porém também é muito desafiador, as empresas maiores estão apostando na inovação o que gera mais investimentos para as Startups. Hoje tem-se várias startups brasileiras se destacando no mercado dentre elas tem-se:

Neon - Número de funcionários 2110, Sede São Paulo SP, ano de fundação 2017.

C6 Bank - Número de funcionários 3600, Sede São Paulo SP, ano de fundação 2018.

Gupy - Número de funcionários 660, Sede São Paulo, ano de fundação 2015. De acordo com o estudo feito pela Forbes o ano de 2011 foi um ano histórico para as startups brasileiras, com aumento de 200% no volume aportado. Outro ponto é que o valor médio dos investimentos aumentou, partindo de US\$ 5,5 milhões em 2020 para US\$ 13,7 milhões em 2021.

Diante do estudo até aqui ficou claro que para se ter uma startup é preciso ter muita resiliência e não desistir na primeira dificuldade, precisa se estar preparado para enfrentar a incerteza e vencer, não desistindo na primeira oportunidade. Um momento de grande desafio para as Startups brasileiras foi o período pós pandemia onde graças a essência de se transformarem com velocidade conseguiram se estabelecer em meio à crise.

Um exemplo é a Gympass, que é um unicórnio brasileiro, a startup atua no mercado de academias que com o cenário da pandemia ficou vários meses fechada com as atividades interrompidas a empresa teve a ideia de criar uma plataforma on-line onde os clientes conseguiram realizar os exercícios com aulas virtuais, além do serviço ofertado ainda implementaram na plataforma aulas de meditação e nutrição o novo modelo de serviço integrou centenas de novos parceiros.

1.5 DESVANTAGENS DE SE TER UMA STARTUP

Para se trabalhar em uma Startup como já foi falado deve se saber lidar com pressão, riscos e incertezas, além de ter que saber fazer muito com pouco, isso porque os recursos também são limitados, sendo assim é preciso conseguir encontrar situações viáveis dentro do orçamento existente e provavelmente precisará está disponível para executar diversas funções.

Outro ponto que deve se levar em consideração é a alta rotatividade que por conta da inovação e oportunidades diferenciada, com isso muitas pessoas acabam entrando nas Startups com expectativas elevadas, porém a instabilidade com relação a carreira, ganho e benefícios também são um ponto negativo por isso para quem valoriza uma carreira bem estruturada com plano de carreira provavelmente terá dificuldade para se adaptar.

É preciso também lidar com vários erros se tratando das startups entre eles estão: ignorar a fase de planejamento, não saber quem é ser cliente, não ouvir o mercado, ser inflexível, contratar pessoas erradas, não delegar. Ferreira et al. (2019) classificam os erros cometidos no desenvolvimento dos projetos das startups do ponto de vista tanto dos investidores como também dos fundadores.

Os autores consideraram que os erros mais graves cometidos pelas startups são, respectivamente, o tratamento equivocado dos feedbacks recebidos, a falta de clareza em relação à definição do público-alvo, a startup não ter um objetivo condizente com a necessidade do mercado e a escolha dos integrantes da equipe ocorrer inadequadamente - seja porque a equipe não é multidisciplinar ou é incapaz.

2.6. EMPREENDEDORISMO

Para se ter sucesso na Startup é preciso ter uma visão empreendedora buscando sempre pela inovação é essencial ter o espírito de dono, entrega total, assumir responsabilidades e ter coragem para correr riscos.

De acordo com Ronstadt (1984), apud Hirish e Peters, 2004, p.29), o empreendedorismo é definido como:

O processo dinâmico de criar riqueza. A riqueza é criada por indivíduos que assumem os principais riscos em termos de patrimônio, tempo e/ou comprometimento com a carreira ou que proveem valor para algum produto ou serviço. O produto ou serviço pode, ou não, ser novo ou único, mas o valor deve de algum modo ser infundido pelo empreendedor ao receber e localizar as habilidades e os recursos necessários.

Para Degen (1989, p.10) “ser empreendedor significa ter, acima de tudo, a necessidade de realizar coisas novas, pôr em prática ideias próprias, característica de personalidade e comportamento que nem sempre é fácil de se encontrar”, diante dessa definição tem-se uma clara visão de que empreender precisa ter uma busca infinita pela inovação. O que se alinha com o conceito de startups alinhadas ao empreendedorismo, pois:

Startup é um empreendimento resultante de um modelo de negócios inovador, escalável e flexível o suficiente para sofrer alterações durante o processo de desenvolvimento, lançamento e maturação do negócio, com alto investimento de capital humano e intelectual, equilibrando custos e resultados financeiros de modo a permitir o sucesso dos empreendedores (TELLES, 2013).

As startups são um exemplo claro de empreendedorismo por oportunidade onde é oferecido um serviço repetível e escalável. Diferente do empreendedorismo corporativo onde o empreendedor é restrito ao empreendimento para o qual trabalha, estando sujeito os seus interesses, culturas e regras. Sharma e Clariant (1999, p.18) definem o empreendedor corporativo como “O processo pelo qual um indivíduo ou um grupo de indivíduos, em associação a uma organização existente criam uma nova organização ou promovem renovação dentro dessa organização”.

Desse modo, o empreendedor corporativo é a pessoa que desempenha um papel empreendedor, sendo responsável pela criação de inovação de qualquer espécie dentro de uma organização. A inovação é uma grande aliada no empreendedorismo das startups. “Quando se cria algo novo a partir de ideias que foram testadas na forma de planos, protótipos ou outros meios, chama-se de invenção” (BARBIERI; ÁLVARES; CAJAZEIRA 2009) o que move o mundo das startups é a invocação.

Existem muitas semelhanças entre os dois tipos de empreendedor como estratégias, conhecimentos, riscos, exceto o tempo de retorno que ambas as partes

estão dispostas a esperar. Para Hermanson Boris (2011), o empreendedorismo de startup difere-se do empreendedorismo corporativo, porque são negócios recém-criados, que estão em fase de desenvolvimento e pesquisa de mercado que possui alto risco envolvido no negócio; além de serem negócios com baixos custos iniciais e serem altamente escaláveis.

Este tipo de empreendedorismo caracteriza-se pela: criação de riqueza; busca de investimento junto a capitalistas de risco (angels); cria estratégias e culturas organizacionais; não seguem regras; atuam no horizonte de curto prazo; e possuem passos rápidos (caos controlado).

METODOLOGIA

Na pesquisa de revisão bibliográfica em questão foi utilizada uma metodologia descritiva e explorativa, onde foi elaborado uma pesquisa bibliográfica. A fundamentação teórica foi realizada através de conceitos e informações extraídos de livros, sites e artigos é constituída por citações diretas e indiretas de outros autores o que foi de grande contribuição para a pesquisa em questão.

Köche (2009) define a pesquisa bibliográfica como “indispensável para qualquer tipo de pesquisa”, pois é nela que o pesquisador conhece e analisa as principais teorias e contribuições existentes acerca do assunto explorado.

A pesquisa bibliográfica ajuda ao acadêmico ter um maior acesso às informações necessários que permeiam o tema escolhido, bem como facilita a compreensão geral sobre o assunto, que por sua complexidade sendo tão atual e inovador requer suporte bibliográfico.

Com a pesquisa foi possível ampliar o conhecimento sobre o assunto em questão permitindo uma formulação mais precisa de soluções para os problemas que comum nesse tema por ser um novo modo de empreender além disso, possibilita conduzir pesquisas novas e mais estruturadas.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

Essa etapa do trabalho evidencia os resultados da análise feita através da pesquisa bibliográfica a fim de informar e trazer mais clareza ao leitor podendo auxiliá-los sobre a tomada de decisão com relação ao tema abordado.

Ao longo de toda pesquisa realizada vê-se vários comentários de autores sobre como ter uma visão de negócio mais assertiva se tratando das startups.

A partir das ideias encontradas e compartilhadas descobriu-se um novo jeito de reinventar o empreendedorismo mostrando que estar um passo a frente buscando sempre inovação sem dúvidas. Essa é a chave para o sucesso, porém é preciso ter cautela na hora de inovar.

Assim como foi colocado por Reis (2012) e como foi visto também pelo o autor Longhi (2011), as startups exploram a inovação e têm uma aceleração e crescimento já nos primeiros anos de existência, o que é muito bom para quem busca empreender e ter resultados já nos primeiros anos. Entretanto, com o alto investimento também pode se ter um efeito contrário já que, como colocado por Cruz (2015), é um modelo de negócio de extrema incerteza.

Fica evidente que o empreendedor que se arrisca nesse negócio precisa ter em mente que está navegando em um mar de extrema incerteza sem garantias que a ideia terá sucesso no mercado com isso percebe-se que o perfil mais indicado de empreendedor para se atuar nas startups é aquele que está aberto a mudanças, que gosta de desafios e que tenha o risco como estimulante.

Outro fator que atrai profissionais de acordo Ries (2012), para startups é a possibilidade de crescimento em conjunto: se a empresa vai longe, eles vão junto. Uma estrutura mais enxuta e menos hierarquizada também é levada em conta na hora de optar por este modelo de negócio.

Com o intuito de mostrar melhor como é gerir uma startup, foi realizada uma pesquisa numa Startup localizada em Ribeirão Preto SP em 10 de novembro de 2022, onde através de um modelo de pesquisa Forms foi respondido o questionário.

A pergunta foi: Dentro das startups em geral, qual nível da sua satisfação com o desenvolvimento dos seguintes temas?

	<i>Muito Satisfeito</i>	<i>Satisfeito</i>	<i>Insatisfeito</i>	<i>Regular</i>
<i>Inovação</i>	X			
<i>Engajamento da Equipe</i>		X		
<i>Retorno a Longo Prazo</i>		X		
<i>Impacto no Mercado</i>	X			
<i>Crescimento Agressivo</i>			X	

Fonte: autoria própria

O questionário foi respondido por um sócio de uma empresa startup na cidade de Ribeirão Preto/SP, que permitiu conhecer a realidade que as startups enfrentam tanto no início de sua trajetória, quanto no decorrer de sua existência. De acordo com o questionário apresentado acima pode se perceber que esse tipo de negócio pode sim levar ao sucesso, mas para isso é preciso muita dedicação. As startups estão em fase de expansão, e serão o futuro do empreendedorismo.

Em 2015, o número de startups mapeadas no Brasil era de 4.451. Esse número continuou crescendo gradualmente nos anos consecutivos, mas teve o seu grande crescimento em 2018, quando foi atingido a marca de 10.000 startups. Atualmente, já se está com 12.800 startups mapeadas, como visto o aumento das

startups vem crescendo gradativamente com isso observa-se que se tem um mercado promissor de inovação.

Top 4 estados					Total de startups cadastradas
Ano	São Paulo	Minas Gerais	Rio Grande do Sul	Rio de Janeiro	Brasil
2015	1.320	365	183	343	4.451
2016	1.327	591	184	343	4.273
2017	1.668	714	223	446	5.147
2018	3.060	720	885	843	10.000
2019	3.780	1.094	918	839	12.727

Fonte: Startup base

CONCLUSÃO

Neste trabalho, compreende que as startups são empresas com um enorme potencial de crescimento por conta da sua inovação, além disso, vê-se também que esse ramo está cada vez mais em alta no mercado, com um crescimento expressivo, sendo capaz de gerar até mesmo grandes fortunas.

Em resumo, as Startups são empresas que entram no mercado com um produto que não tem conhecimento se realmente será aceito, alto potencial de crescimento, custos baixos, muitas vezes recebendo apoio de investidores externos para executar suas atividades e com alto grau de inovação, sendo esse o ponto chave para o sucesso de uma startup.

Ao empreendedor ousado, que busca por inovação sem dúvidas é o tipo de negócio mais assertivo que existe para investir, diante de tudo que foi apresentado fica claro que as startups já estão presentes no agora e serão o futuro no mundo do empreendedorismo. Diante a relevância da relação entre gestão de startups e empreendedorismo, é de grande importância a produção de estudos futuros para explicar melhor o papel que a administração tem neste ambiente. Porém foi avaliado durante o estudo que ainda existe pouco material disponível sobre o tema.

REFERÊNCIAS

CRUZ, Jaciara (2015). **STARTUP's**: Conceitos, mercado digital, e desenvolvimento no Brasil. Artigo I. LONGHI, (2011) Fúlvio. A história da revolução das startups.

DANIEL O. Salvador (2019). **Startups nos Mares dos Dragões**.

DE CARVALHO, Ana Cristina Marques et al. **Perfil dos empreendedores de startup de um programa de aceleração do estado de Minas Gerais**. Desafio Online, v. 6, n. 3, 2018.

DEGEN, Ronald. **O Empreendedor** (1989, p.10).

FERREIRA, Allan Ramos et al. **Análise dos fatores que influenciam no desenvolvimento de startups em Belo Horizonte**. Belo Horizonte: Ponteditora, 2019. 15 p.

HERMANSON, Boris. **O que é uma startup?** São Paulo: Mundo Sebrae, 2011.

RIES, Eric (2012) . **The Lean Startup**.

RONSTADT, R. C. **Entrepreneurship**. Dover, MA: Lord Publishing Co, 1984.

SHARMA, P. & CHRISMAN, J. J. (1999). *Toward a reconciliation of the definitional issues in the field of corporate entrepreneurship*. Entrepreneurship Theory & Practice, 23(3), 11-28.

TELLES, André; MATOS, Carlos. **O empreendedor viável**: uma mentoria para empresas na era da cultura Startup. Rio de Janeiro: LeYa, 2013.