

ETEC DE SAPOEMBA

STARTUPS: O QUE CAUSA O SUCESSO E A MORTALIDADE PRECOCE DAS STARTUPS BRASILEIRAS

Fabiana Santos Alves

Fernanda Cristina Lima dos Santos

Fernanda Emilia Zeferino

Jhulia Cristina de Abreu Silva

Juliana Oliveira dos Santos Togneti

Juliana Ramos Andrade

RESUMO

O presente Artigo Científico focou-se em compreender o que é uma startup, uma empresa emergente de base tecnológica que possui a inovação como elemento principal em seu modelo de negócio e trabalha em condições de extrema incerteza, estudar as razões para o seu notável crescimento no Brasil, assim como as razões para mais da metade dessas startups fecharem antes dos treze anos no mercado. Esse investimento mostrou-se vantajoso para o mercado brasileiro, porém ainda possui aspectos que podem ser perigosos e imprevisíveis, causando problema nesse tipo de modelo de negócio, e o objetivo dessa pesquisa é identificar esses aspectos, compreendê-los e estudar possíveis soluções para esses problemas.

Palavra-chave: Startup. Sucesso. Mortalidade. Inovação. Investimento.

INTRODUÇÃO

As startups estão se tornando um modelo de negócio cada vez mais utilizado, tornando-se um projeto vantajoso para o futuro do mundo sendo o tipo de investimento que promete ser inovador no mercado. Por esse motivo, apesar de ser um termo que só passou a ser conhecido no fim da década de 90, o setor

vem registrando um crescimento exponencial com o passar dos anos, é uma indústria que tem estado em alta demanda e obteve um aumento em seu crescimento, apesar do quadro pandêmico que mudou a rotina de todo o mundo durante dois anos, o ano de 2021 foi o de maior crescimento desse tipo de negócio em relação ao ano anterior, de acordo com a Associação Brasileira de Startups.

Esse modelo de investimento só se popularizou no meio empreendedor no final da década de 90, entre 1996 e 2001, e atualmente existem cerca de 11.562 startups ativas no Brasil, segundo um levantamento feito pela Cortex. Ainda que inovador e lucrativo, esse modelo trabalha essencialmente em uma base de extrema incerteza, por se tratar de um negócio planejado para entrar no mercado de maneira imediata, portanto, não possui um plano de negócios ou até mesmo um produto previamente definido, estudado e atestado como totalmente viável e fora de riscos. Além de que esse tipo de empresa depende muito do capital de terceiros, ou seja, de companhias com capital de risco ou investidores anjos, o que torna esse tipo de investimento perigoso e praticamente fadado a falência após alguns anos, o que nos leva aos dados de mortalidade de startups onde pelo menos 25% dessas startups fecham antes mesmo de completar um ano de empresa, e dificilmente são capazes de chegar aos treze anos.

O objetivo deste trabalho é estudar e compreender o crescimento precoce das startups brasileiras e também os riscos que esse modelo de negócio traz, o que possibilita encontrar uma correlação desses riscos com a mortalidade desses empreendimentos e entender os motivos para esse fato acontecer e compreender quais são as causas do sucesso e mortalidade precoce de startups brasileiras, e soluções para diminuir essa mortalidade. Justificativa

As startups brasileiras tiveram um enorme crescimento, principalmente nesse contexto pandêmico que passamos, de acordo com a pesquisa feita pela Associação Brasileira de Startups (Abstartups), o ano de 2021 foi de recordes no crescimento de startups no Brasil, um crescimento de cerca de 174% em relação a 2020. Porém, apesar do crescimento e sucesso abrupto dessas startups, com o estudo elaborado pelo Núcleo de Inovação e Empreendedorismo da Fundação Dom Cabral, pelo menos 25% delas fecham com menos ou em um ano de empresa, 50% antes ou em quatro anos e 75% antes ou aos treze anos de

empresa, as causas dessa mortalidade são diversas, e é necessário estudá-las, compreendê-las e especializar-se em suas características, para que seja possível encontrar soluções para contorná-las.

Foi realizada uma pesquisa descritiva com o intuito de descrever um modelo de empreendedorismo, e exemplificar variáveis de situações que podem ocorrer ao investir em negócios pautadas no modelo de startup.

Para o desenvolvimento deste trabalho, a pesquisa que será de cunho bibliográfico buscou material pertinente ao tema, através de sites, artigos acadêmicos e livros que possibilitam um melhor aproveitamento e entendimento do tema startups brasileiras, seus riscos e motivos que levam 50% dessas startups a fecharem antes dos quatro anos de empresa.

1 AFINAL, O QUE É UMA STARTUP?

De acordo com informações obtidas no site SEBRAE (2020), o termo propagou-se no fim da década de 90, popularizando-se graças às empresas ligadas ao segmento tecnológico vindas do Vale do Silício, localizado no Estado da Califórnia, nos Estados Unidos da América – EUA, que abriga diversas empresas da inovação e alta tecnologia.

Porém empresas com esse tipo de modelo começaram a surgir no Brasil apenas nos anos 2000, junto ao crescimento e expansão da Internet, fenômeno esse que foi chamado de a primeira grande “bolha da internet”. Nessa época, muitos empreendedores com ideias inovadoras e promissoras, principalmente associadas à tecnologia, encontraram financiamento para os seus projetos, que se mostraram extremamente lucrativos e sustentáveis.

Quanto ao seu significado, ainda citando o mesmo site acima, startup é um grupo de pessoas à procura de um modelo de negócios repetível e escalável, trabalhando em condições de extrema incerteza. Já segundo a Associação Brasileira de Startups (ABSTARTUPS), o termo se refere aquela empresa de base tecnológica ou um modelo de negócio repetível e escalável, que possui elemento de inovação e trabalhem em condições de extrema incerteza.

Segundo Ries (2012) cita em seu livro “A Startup Enxuta”, uma startup é uma instituição humana desenhada para criar um novo produto ou serviço em

condições de extrema incerteza. Enquanto Steve Blank (2012), que foi o precursor do termo e criador da metodologia *Customer Development*, startup é uma organização temporária que busca um modelo de negócios escalável e repetível que atua em um ambiente de extrema incerteza.

Sendo assim, startups são empresas consideradas nascentes de uma base tecnológica, não sendo necessariamente relacionada a Internet, mas sim a qualquer tecnologia utilizada para otimizar e facilitar o dia a dia do consumidor. É um modelo de negócio pensado para ser inovador e ter um grande potencial para crescer em pouco tempo, sendo assim, o objetivo é ter um produto repetível — um mesmo produto ou serviço capaz de ser vendido sem que haja mudança em seus custos e estrutura de produção — e escalável para que a empresa atinja um grande número de clientes, e gere lucro de forma rápida. Esse modelo de empresa pode atuar em qualquer área ou tipo de mercado.

Também podem ser definidas como empresas recentes, que estão iniciando suas atividades no mercado com a pretensão de ganhar espaço devido suas ideias inovadoras, são empresas jovens que possuem um grande potencial de crescimento e reúnem características em comum que permitem que os negócios sejam bem sucedidos.

1.1 Características de uma startup

Diferentemente de empresas tradicionais, startups são criadas com o objetivo de colocarem soluções no mercado que envolvam inovação para resolver problemas cotidianos, normalmente soluções ligadas a tecnologia. Portanto, há algumas características que tornam uma empresa startup.

- **Inovação.**

É impossível citar características de uma startup, sem mencionar a mais importante delas. O diferencial entre uma startup e uma empresa tradicional é sua capacidade de inovar, e também é o que motiva o seu crescimento.

Apesar de ser comumente ligada a tecnologia, como já citado anteriormente, essa inovação não precisa ser necessariamente relacionada a esse segmento, a facilitação de processos e trabalhos também é uma inovação.

- **Escalabilidade.**

Escalabilidade é a capacidade da empresa de gerar receitas e lucro sem que sua estrutura de custos seja afetada, ou seja, é a capacidade de crescer rapidamente sem que seus custos operacionais aumentem, essa é uma forte característica presente nas startups, se uma empresa não possui a capacidade de gerar lucro em pouco tempo não pode ser considerada uma startup e é definida como uma empresa de pequeno ou médio porte.

- **Repetibilidade.**

Nesse caso, o objetivo da repetibilidade em sua startup, é ter um produto ou serviço que possa ser produzido e vendido em larga escala para múltiplos clientes, sem que haja necessidade de mudar sua forma de produção e muito menos os custos para produzir, fazendo com que sejam menores.

- **Baixos custo e pouca burocracia.**

Outra característica de uma startup é o seu custo operacional baixo, ou seja, essas empresas geralmente têm uma maior facilidade em diminuir custos e manter o negócio inicialmente com pouco investimento. Com isso, também é importante que os processos das startups sejam desburocratizados, já que essas empresas possuem seus riscos, se transformam com rapidez e tudo muda com muita velocidade. A diminuição da burocracia em seus processos torna as tomadas de decisões mais fáceis e permite um avanço eficaz nas melhorias do negócio.

- **Risco.**

Geralmente, startups iniciam suas operações em condições de extrema incerteza, o que significa que seu sucesso, na maioria das vezes, não é garantido. Por serem empresas pautadas na inovação, seus produtos ou serviços não tem garantia de que serão sustentáveis no mercado, por esse motivo, muitas dessas empresas contam com financiamentos para serem lançadas ao mercado e manter-se até tornarem-se um negócio sustentável.

1.2 Startups unicórnio

O termo "unicórnio" foi criado em 2013, quando o co-fundadora da empresa Cowboy Ventures, Aileen Lee, descreveu empresas startups com menos de dez anos que conseguiram chegar a serem avaliadas em mais de US\$1 bilhão de dólares. A fundadora criou o termo após notar que, na época,

startups altamente bem-sucedidas eram extremamente raras, visto que apenas 0,07% das empresas startups que recebiam apoio de empreendimentos alcançavam essa avaliação em menos de uma década, segundo o relatório escrito por ela sobre startups de software.

Em termos técnicos, startups unicórnio são empresas startups avaliadas em mais de US\$1 bilhão de dólares sem terem capital em bolsa de valores, ou seja, sem que tenham realizado a Oferta Pública Inicial (IPO), quando uma empresa passa a ter seu capital aberto e coloca ações disponíveis para negociação.

A maioria das primeiras startups unicórnio da primeira geração foram fundadas a partir de 2011, antes mesmo da criação do termo, mostrando que o tempo médio para uma startup se tornar uma unicórnio é de 6,9 anos.

1.3 Startups unicórnio no Brasil

Desde maio de 2017, o Brasil começou a ganhar os seus primeiros unicórnios brasileiros. O Brasil se classifica entre os 10 países com o maior número de startups avaliadas acima de US\$1 bi, de acordo com a StartupBase.

A primeira startup brasileira a tornar-se unicórnio foi o aplicativo de transporte 99, em 2018, desde então, o Brasil entrou para a lista de países que mais produz startups unicórnio, com atualmente uma relação total de 22 startups unicórnio no país, arrecadando um total de US\$9,8 bilhões em investimentos no ano de 2021, segundo a pesquisa divulgada pela plataforma de inovação, Distrito.

2 STARTUP X EMPRESA TRADICIONAL

Investir em modelos de negócio mais inovadores, com alto grau de risco e sair da zona de conforto tem sido um sucesso para novos empreendedores, porém nem todo empreendimento é uma ideia inovadora, e nem toda empresa jovem no início de sua atividade é uma startup.

Embora pareçam ter similaridades, há muitas diferenças entre uma startup e uma empresa tradicional, começando por sua estrutura de negócio. Empresas tradicionais costumam montar um plano de negócios antes de se

lançarem para o mercado, elaborando seu produto ou serviço, definindo o público alvo e fazendo um planejamento que elimine ao máximo os riscos para esse novo empreendimento pois seu objetivo é sobreviver a concorrência, já em uma startup não há plano de negócios, o foco é a oportunidade e a ideia que normalmente é esperada que atenda uma demanda específica, sendo um produto ou serviço feito para todo o mercado. Uma das principais diferenças entre os dois modelos de negócio é o seu espírito organizacional, as empresas tradicionais são criadas com o intuito de sobreviver, seu planejamento conta como objetivo manter-se no mercado, mesmo que isso signifique mantê-las menores, contanto que continuem gerando retorno constante e cumprindo suas demandas, ou seja, empresas tradicionais não são pensadas para serem escaláveis. Por sua vez, startups são projetadas para tomar riscos e sair de sua zona de conforto, seu objetivo é buscar a escalabilidade, a inovação, o crescimento, startups não foram pensadas para apenas sobreviver ao mercado.

Em resumo, startups são investimentos voltados para inovação e rapidez, com alta possibilidade de crescimento e foco em mercados menos explorados. Empresas tradicionais, por sua vez, possuem uma estrutura rígida, com sua base em experiência vinda de anos estabelecidas no mercado e atendendo a demandas já existentes e competitivas.

3 TIPOS DE INVESTIMENTOS

Ainda que planejada para crescer rapidamente, como todo empreendimento, startups também necessitam de um aporte financeiro, termo usado no ramo que significa a injeção de capital por um investidor ou fundo de investidor de uma startup, e para empreendedores iniciantes, buscar por capital pode ser desafiador, mas é fundamental para viabilizar sua proposta de inovação perante ao mercado consumidor, e mesmo que existam variados tipos de investimentos, há alguns comumente usados especialmente para empresas de modelo startup.

Ao aportar recursos, o investidor contribui financeiramente com a iniciativa na expectativa de receber um retorno positivo no futuro, no caso das startups normalmente é recompensado com uma participação societária no negócio.

3.1 Investidor-anjo

Investidor-anjo é um profissional experiente no mercado financeiro e empresarial, podendo ser uma pessoa física ou jurídica, que injeta seu capital próprio em negócios startup que acreditam possuir um grande valor e possibilidade de crescimento.

Esse profissional dispõe parte de seu patrimônio, aconselhamento e tempo de crescimento esperando recuperar seu investimento em forma de lucro, recebendo em troca uma participação como sócio minoritário do investimento.

3.2 Aceleradoras

O objetivo de uma aceleradora de startups, como o nome indica, é levar uma empresa do estágio que ela está a um mais avançado em pouco tempo.

Aceleradoras são organizações inclinadas justamente a ajudar startups iniciantes, não apenas oferecendo o apoio financeiro, mas também mentorias, auxílio profissional no desenvolvimento do negócio, rede de contato profissional na área de atuação, e até mesmo, receber ajuda para firmar parcerias com outras empresas e conquistar clientes.

Porém, essas organizações exigem participação no capital da empresa, percentual de participação esse que pode chegar a 20%.

3.3 Venture capital e private equity

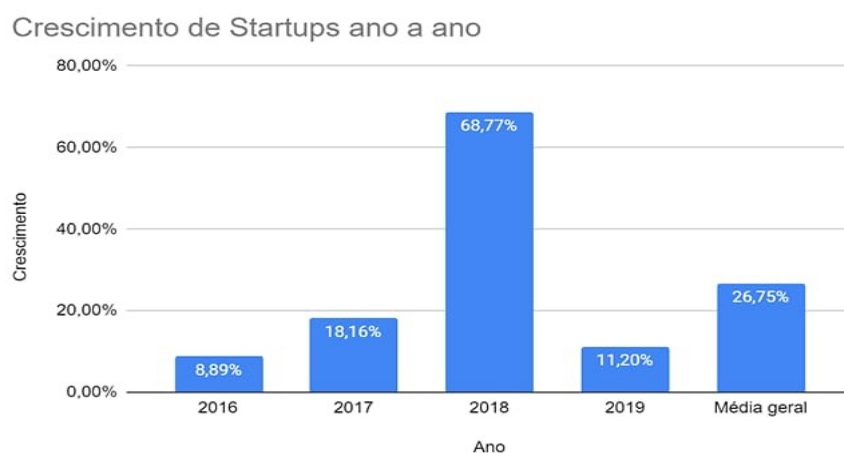
Venture capital significa capital de risco, um tipo de investimento voltado para empresas com alto potencial de crescimento e lucro. Em geral, os investidores de risco investem seu dinheiro em startups e scale-ups comprando ações da empresa, adquirindo direitos de participação nos resultados, e participando de fundos de venture capital, acreditando em sua capacidade de crescer e gerar retornos significantes.

Vale ressaltar que essa modalidade vai além do mero financiamento do negócio da empresa, pois o investidor se torna membro no quadro societário e tem direito a uma parte do negócio, incluindo uma taxa de participação na administração. Interessado no crescimento da empresa e lucros futuros, os investidores podem atuar como parceiros e auxiliar os empreendedores em seu caminho para a escalabilidade.

Tanto o Private Equity, quanto o Venture Capital, referem-se a investimentos em troca de participação em empresas de alto crescimento. A principal diferença entre os dois segmentos é que o venture capital é mais focado em startups em estágio inicial, enquanto o private equity prioriza startups mais estabelecidas e empresas scale-up em estágio de expansão. Isso torna o primeiro mercado mais arriscado, pois as apostas são em empresas que ainda estão dando os primeiros passos.

3.4 Plataformas de crowdfunding

Como o nome sugere, crowdfunding, traduzido para o português, quer dizer



financiamento coletivo. Devido a abrangência digital, é possível captar capital de diversos investidores diferentes através dessas plataformas.

O termo foi criado em 2006, de acordo com SEBRAE, e é utilizado quando nos referimos a projetos e empresas financiados de forma coletiva por meio de uma plataforma online.

4 A EVOLUÇÃO DAS STARTUPS NO BRASIL

Tendo em vista os pontos citados acima, pesquisamos os fatores que tornam as startups um modelo de negócio altamente bem-sucedido, e estudamos principalmente os motivos por seu notável crescimento no meio empreendedor brasileiro.

Conforme uma pesquisa feita pela Associação Brasileira de Startups – ABSTARTUPS, em 2015 o número de startups mapeadas no Brasil era de 4.451,

e até o ano de 2019, o número dessas empresas triplicou subindo para 12.727 mapeadas, dando um salto de 207%.

Atualmente, o Brasil tem 11.562 startups ativas no país, segundo um levantamento feito pela Cortex. A maior concentração dessas empresas concentração dessas startups está no estado de São Paulo, com quase 50% delas. Em segundo, aparece Minas Gerais com 8% e, em terceiro, Rio de Janeiro com os mesmos 8%.

Além do crescimento do setor em si, esse aumento exponencial também trouxe efeitos positivos não só para os consumidores, mas também para a classe trabalhadora do país, visto que o relatório 2021 Wrapped Brazilian Startups, elaborado pela plataforma Sling, mostrou que as empresas startup brasileiras contrataram mais de 100 mil pessoas em 2021.

4.1 Fatores para o crescimento das startups no Brasil

Conforme o desenvolvimento do trabalho, encontramos pesquisas que constam a transformação digital e o avanço tecnológico como um dos principais fatores para o crescimento das startups no Brasil, principalmente do ano de 2020 em diante, levando em conta que foi ano em que as empresas precisaram inovar devido à pandemia, e a tecnologia tornou-se o principal meio para essa inovação. Além do avanço tecnológico, essa transformação digital acarretou na aceleração de outros fatores que já vinham sendo construídos no país, sendo esses os principais que estabelecemos de acordo com as pesquisas:

- **Inovação**

Já sabemos que a base do modelo de negócio startup é a inovação, sendo

Ano	Top 4 estados				Total de startups cadastradas
	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

assim, uma startup sempre será criada a partir de uma ideia inovadora e

disruptiva, que responda de forma eficaz às necessidades do mercado. Durante o quadro pandêmico que passamos, a internet cresceu e tornou-se a principal ferramenta para ideias inovadoras, como os aplicativos de *delivery*, por exemplo. Diversas startups nasceram na época de pandemia, e foram capazes de trazer propostas novas ao mercado, contribuindo com o crescimento do número de startups brasileiras.

- **Oportunidades de negócio**

Os avanços da tecnologia no Brasil geram diversas oportunidades de negócio, pois dão maior acessibilidade e proporcionam uma facilitação na relação com o cliente, Além de que, por conta da situação a qual o país passou, criou um momento de ampliação de capital no mercado, tendo também desenvolvido em larga escala uma cultura do empreendedorismo devido a necessidade perante ao momento difícil para a economia.

- **Mudanças na expectativa de trabalho**

Esse mercado tem crescido cada vez mais graças a geração mais jovem que procura por oportunidades profissionais diferentes. Pela geração atual ter nascido e crescido em um mundo tomado pela era digital, a facilidade para acessar as redes sociais e ter um contato mais íntimo com seus clientes é maior, portanto, grande parte da geração jovem tem buscado abrir seu próprio negócio, almejando ter a liberdade ao serem seus próprios chefes.

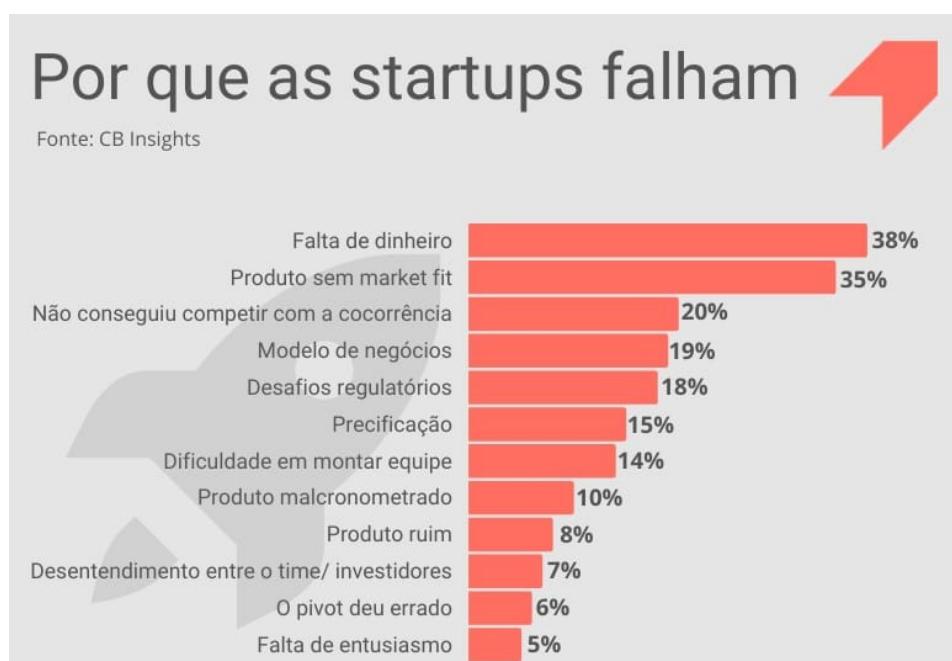
Outros fatores também foram observados, mas levando em consideração que o estudo tem o objetivo de entender o crescimento dentro do mercado empreendedor brasileiro, esse foram os principais motivos que causaram a alta de startups no Brasil.

5 A MORTALIDADE DE STARTUPS NO BRASIL

Mais de 90% das startups precisam reavaliar e mudar seus planos de negócio iniciais, por vezes, mais do que apenas uma vez e, ainda assim, muitas delas fracassam. Isso ocorre geralmente pois os proprietários não compreendem as fases que esse negócio precisa passar, Howard Love (2016), em sua obra “*A Curva J das Startups – Seis Passos Para O Sucesso Empresarial*”, aborda que os pontos entre o início de um negócio e a validação do produto e seu modelo são vitais para o empreendimento. O autor também traça um gráfico onde as

quatro fases iniciais de amadurecimento de startups, que são as que formam a base da letra “J”, é normalmente onde muitas empresas não sobrevivem.

Ainda que possua uma significativa taxa de aumento nos negócios baseado no modelo startup, o estudo realizado pelo Núcleo de Inovação e Empreendedorismo da Fundação Dom Cabral (2015) demonstrou que 25% das startups fecham com um tempo de atividade igual ou inferior a um ano, 50% fecham com um tempo igual ou inferior a quatro anos e 75% fecham com um tempo igual ou inferior a treze anos. Outro estudo da aceleradora StartupFarm, em 2016, constatou que 74% das startups fecham antes mesmo de completar



cinco, e dentre essas, 18% sequer consegue passar dos dois anos.

Um levantamento recente da empresa de consultoria e auditoria PricewaterhouseCoopers Brasil (PwC Brasil), apontou que nove em cada dez empresas do tipo no país não sobrevivem mais do que dois anos. Tendo conhecimento desses dados, pesquisamos o mercado de startups, juntamente com o material coletado durante a produção do artigo, e constatamos as principais razões para essa mortalidade precoce no Brasil.

5.1 Razões para a mortalidade precoce de startups brasileiras

Apesar do crescimento anual de startups no Brasil estar em 20%, apenas ter uma ideia inovadora e promissora não é o suficiente para criar uma startup de sucesso, um levantamento da CB Insights foi feito com startups que fecharam entre 2018 e 2021, onde 35% encerraram suas atividades por falta de demanda

do mercado, mas o maior motivo para o encerramento de atividades é a dificuldade em levantar capital. Por ser um modelo de negócio de risco, o empreendedor deve ser cauteloso ao escolher um produto ou serviço que considere inovador.

Fonte: CB Insights.

No Brasil, segundo a StartupFarm, uma das principais causas para fechamento é o conflito entre os sócios, estudos apontaram que quanto mais sócios, maiores são as chances de a empresa fracassar. Isso se deve ao fato de que geralmente os sócios geralmente precisam assumir diversas funções e precisam tomar decisões com agilidade, isso exige que os membros estejam em sintonia.

Outro fator é a dificuldade em gerar capital ou a falta de planejamento do uso de seus recursos, por ser um negócio que depende de investidores-anjos em seu começo, poder ser complicado para alguns empreendedores conseguir manter esses investidores interessados no produto ou serviço que tem a oferecer.

Mais um importante motivo é a escolha do produto ou serviço errado, já foi citado que esse modelo de investimento é normalmente feito para ingressar imediatamente no mercado, porém, muitos empreendedores com pressa para ingressar no mercado escolhem uma proposta de valor que não é capaz de suprir realmente a necessidade dos consumidores, conseqüentemente sendo incapaz de superar seus concorrentes de mercado, sejam eles já estabelecidos ou os que estejam ingressando.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Tendo como base a pesquisa desenvolvida ao longo deste Artigo Científico, é possível concluir que iniciar um negócio startup não é uma tarefa fácil, e apesar de ser um modelo que trabalha com a incerteza como uma de suas bases, ainda deve-se ter cuidado e analisar a situação antes de se estabelecer no ramo de empreendedorismo startup. O foco é em idéias inovadoras, mas não são todas as ideias que irão encaixar no mercado, que além do mais, tem a tendência de se tornar cada dia mais exigente.

Nota-se que, por ser um tema recente, há uma certa carência de conteúdo referente ao assunto, e isso pode ser um dos muitos motivos para o fracasso de startups, pois muitos investidores não sabem o que esperar do negócio, além de que é algo pautado em constante incerteza e risco.

Para atingir o sucesso nesse investimento, é preciso entender todas as fases que uma empresa dessa porte necessita passar, e garantir que ela cumpra todas e saia do papel com potencial escalável máximo. É necessário ser flexível, muitas startups fracassam por falta de capital e por não atender as demandas de seus clientes, os investidores precisam entender quando mudar sua estratégia e abordagem, e procurar sempre trazer novas inovações para sua empresa, não apenas o produto ou serviço definido inicialmente, prosseguir com a inovação é a principal forma de fazer com que uma startup dure.

REFERÊNCIAS

ABSTARTUPS (Org.), O Que É Uma Startup E Tudo O Que Você Precisa Saber Sobre Startups. 05 jul. 2017. Abstartups, disponível em: <https://abstartups.com.br/o-que-e-uma-startup/>. acesso em: 19 ago. 2022.

BLANK, Steve. Why the lean start-up changes everything. Harvard Business Review, v. 91, n. 5, p. 63-72, 2013.

BLANK, Steve. Why the lean start-up changes everything. Harvard Business

BRITO, Katharina. Afinal de contas, o que é uma startup?. [S. l.]: Mackenzie, 25 ago. 2022. Disponível em: <https://www.mackenzie.br/noticias/artigo/n/a/i/afinal-de-contas-o-que-e-uma-startup>. Acesso em: 22 ago. 2022.

MAIA, Marcel Maggion. COMO AS START-UPS CRESCEM? Performances e discursos de empreendedores à procura de capital. 15 abr. 2019. Revista Brasileira de Ciências Sociais [online]. 2019, v. 34, n. 99. Disponível em: <<https://doi.org/10.1590/349919/2019>>. Acesso em: 26 set. 2022.

RIES, Eric. A Startup Enxuta: Como os Empreendedores Atuais Utilizam a Inovação Contínua para Criar Empresas Extremamente Bem-sucedidas. 1 ed. São Paulo: Leya Brasil, 2012.

SANTOS, Aryenne Ferreira dos; CAPELLI, Ricardo Borges. A Evolução das Startups. 2019. Artigo Científico (Graduação em Administração) - UNIFAN, Goiânia/Goiás, 2019. Disponível em: <http://revistas.unifan.edu.br/index.php/RevistaICSA>. Acesso em: 26 set. 2022.

SABARÁ, Filipe. A força das startups. [S. l.]: Forbes, 25 jan. 2022. Disponível em: <https://www.google.com/amp/s/forbes.com.br/forbes-collab/2022/01/a-forca-das-startups-no-brasil/%3famp>. Acesso em: 26 set. 2022.

STARTUP: O que é e por que cresce tanto no Brasil?. [S. l.]: Sandbox Coworking, 12 jan. 2022. Disponível em: <https://www.sandboxcoworking.co/startup-o-que-e-e-por-que-cresce-tanto-no-brasil-dica-sandbox-coworking/>. Acesso em: 14 nov. 2022.