

STARTUPS COMO MODELO DE EMPREENDEDORISMO PROPULSOR À ABERTURA EXITOSA DE NOVAS EMPRESAS

STARTUPS AS A MODEL FOR PROPELLING ENTREPRENEURSHIP TO THE NEW BUSINESS OPENING

Demitriano Fernandes Paiva,
Maykon de Carvalho Azevedo,
Raylton Wyllas de Oliveira,
Noeme Moreira

RESUMO

O presente trabalho tem como premissa básica levar conhecimento àqueles que intenciam começar um projeto novo e não dispõem de recursos necessários ou conhecimentos técnicos para esse desejado fim. De tal modo, a pesquisa tem como objetivo apresentar alguns conceitos relevantes que sejam capazes de contribuir para a desenvoltura de ideias para quem almeja abrir novas empresas. Entende-se que essas ideias são colocadas em prática através do empreendedorismo, que é a capacidade de criar e desenvolver um plano de negócios com recursos escassos. Como metodologia, utilizou-se a pesquisa documental, analisando referenciais já existentes que contribuem para a discussão sobre o tema aqui analisado. Como resultados, observou-se que o empreendedorismo pode ser desenvolvido por meio de um modelo inovador, denominado *startup*, que é uma organização temporária formada para se chegar a um modelo de negócios repetível e escalável em um ambiente de extrema incerteza, com a assistência de entidades governamentais públicas e privadas, como incubadoras e aceleradoras, que têm o papel de auxiliar *startups* incipientes no começo das operações e também no seu desenvolvimento, auxiliando com o suporte necessário. Portanto, verifica-se que as *startups*, embora se apresentem como um modelo inovador de sucesso, podem fracassar e serem descontinuadas, devido alguns fatores relevantes como um grande número de sócios nas empresas, um montante de capital investido antes das vendas e a localização delas.

Palavras Chave: *Startups*. Empreendedorismo. Economia. Desenvolvimento.

ABSTRACT

The present work has as basic premise to bring knowledge to those who intend to start a new project and do not have the necessary resources or technical knowledge for this purpose. Thus, the research aims to present some relevant concepts that are able to contribute to the development of ideas for those who want to open new companies. It is understood that these ideas are put into practice through entrepreneurship, which is the ability to create and develop a business plan with scarce resources. As a methodology, documentary research was used, analyzing existing references that contribute to the discussion about the subject analyzed here. As a result, it was observed that entrepreneurship can be develop through an innovative model, called startup, which is a temporary organization formed to arrive at a repeatable and scalable business model in an environment of extreme uncertainty, with the assistance of public and private governmental

entities, such as incubators and accelerators, which have the role of assisting incipient startups at the beginning of operations and also in their development, assisting with the necessary support. Therefore, startups, although presented as an innovative success model, may fail and be discontinued due to a number of relevant factors such as a large number of partners in companies, a pre-sales amount invested and their location.

Key words: *Startup. Business. Economy. Development.*

INTRODUÇÃO

Este artigo apresenta alguns conceitos relevantes a respeito de um método inovador de se empreender que é através da abertura de *startups*, com o objetivo de apresentar esse assunto que é pouco entendido, mostrando aos empreendedores iniciantes que pequenas ideias, quando criadas em um plano de negócios bem elaborado, aumentam as chances de se abrir a *startup*, que segundo entendimento de Blank e Dorf (2012), poderá se escalar facilmente, alcançando rapidamente outros horizontes e entregar os produtos e/ou serviços de forma altamente replicável, impactando positivamente no aumento de produção e renda per capita, realizando mudanças na estrutura do negócio convencional e da sociedade, é o que diz HISRICH (2004). Entende-se que apesar de ser um modelo promissor, elas podem enfrentar algumas dificuldades, como quaisquer outras empresas, mas esses entraves podem ser diminuídos ou eliminados com o acompanhamento criterioso que podem ter por parte de alguns investidores, que exercem papéis relevantes no desenvolvimento das *startups*, ao injetarem recursos e nortearem as empresas até que as mesmas possam sobreviver sozinhas no mercado em que se inseriram.

Neste trabalho, serão demonstradas as evoluções sobre o assunto em análise, começando com o seu surgimento no cenário internacional e a expansão dele no âmbito nacional, sendo no final do trabalho exemplificadas, as *startups* nacionais, com capacidade de se chegar a um patrimônio de 1 bilhão de dólares, no ano de 2018, apresentando a adesão a esse projeto e qual o resultado obtido a partir dele, informando também quais os seguimentos empreendedores que mais se adequaram a esse processo inovador. Nesse contexto, também serão elencadas as causas de insucesso desses novos empreendedores, para que a partir daí se possa saber quais os motivos causadores das descontinuidades das *startups*, que apesar de poderem ter acompanhamento de investidores experientes, também podem não ter êxito.

Esse estudo justifica-se pela sua relevância quando se aborda a esfera econômica mundial, tendo em vista que novos empreendedores iniciam negócios rentáveis no mercado e fazem a economia crescer. Além disso, contribuem como aporte para empreendedores

que têm dificuldades de colocar em prática as suas ideias novas no mercado, revelando que as *startups*, surgem como uma nova ferramenta para desenvolver essas ideias e alavancar a abertura de novas oportunidades de negócios.

De tal modo, o objetivo geral desse artigo é apresentar esse assunto que é pouco entendido, mostrando aos empreendedores iniciantes o grande sucesso que pode ser alcançado através desse novo método de se empreender que é através da criação de uma *startup*. Os objetivos específicos desse trabalho é pesquisar a importância desse modelo de negócio promissor; analisar os mais importantes atributos das *startups* brasileiras e mostrar os resultados obtidos para que os interessados possam conhecer essa forma de empreendedorismo promissora.

REFERENCIAL TEÓRICO

A importância do perfil empreendedor

Para o desenvolvimento de alguma coisa, é preciso sempre se saber de onde vem a ideia e a forma como vai dar sequência ao negócio. Não é à toa que existem empreendedores que já desenvolveram meios para utilizarmos como exemplo.

“O papel do empreendedorismo no desenvolvimento econômico envolve mais do que apenas o aumento de produção e renda per capita; envolve iniciar e constituir mudanças na estrutura do negócio e da sociedade” (HISRICH; PETER, 2004, p. 33). Para muitos leitores, o empreendedorismo começa quando se tenta algo inovador, sem a ajuda de terceiros. O critério adotado é tentar errar e levantar para dar sequências a sua ideia, caso queira realmente ser um inovador.

Todos esses conceitos ajudam sempre o empreendedor a querer quebrar essas barreiras dos velhos conceitos e buscar sempre expor seu potencial para conseguir a abertura de novas experiências. Para Barreto (1998, p. 190) “empreendedorismo é habilidade de criar e constituir algo a partir de muito pouco ou de quase nada”. É o desenvolver de uma organização em oposição a observá-la, analisá-la ou descrevê-la.

O verdadeiro empreendedor é, de fato, a peça principal no aparecimento de novas ideias em busca de apresentar a sociedade. Ser empreendedor significa possuir, acima de tudo, o impulso de materializar coisas novas, concretizar ideias e sonhos próprios e vivenciar características de personalidade e comportamento não muito comuns nas pessoas.

Dolabela (2010), afirma que há dois tipos de empreendedores: os que entendem o sucesso conforme uma definição da própria sociedade e os que tem uma definição própria. Já Leite e Oliveira (2007), classifica o empreendedorismo em: o Empreendedorismo por Necessidade (criam-se negócios por não haver alternativa) e o Empreendedorismo por Oportunidade (descoberta de uma oportunidade de negócio lucrativa). O que se sabe, no entanto, é que a forma como se empreende é diferente para cada pessoa, porém, um fato em comum é que tudo que é feito, ou empreendido, é com o objetivo de suprir uma necessidade pessoal ou profissional.

Pessoa (2005) ainda define que poderão existir outros tipos de empreendedores: O empreendedor corporativo (intra-empreendedor ou empreendedor interno), o empreendedor *startup* (que cria novos negócios/empresas) e o empreendedor social (que cria empreendimentos com missão social), são pessoas que se destacam onde quer que trabalhem. Hisrich & Peter (2004), destacam pontos em comum existentes entre os empreendedores, entre eles pode-se observar o planejamento, controle interno, disciplina, entre outros apresentados na tabela a seguir:

Tabela 01. Habilidades no empreendedorismo

Habilidades técnicas	Habilidades Administrativas	Habilidades Empreendedoras Pessoais
Redação	Planejamento e estabelecimento de metas	Controle interno e de disciplina
Expressão oral	Capacidade de tomar decisões	Capacidade de correr riscos
Monitoramento do ambiente	Relações humanas	Inovação
Administração comercial técnica	Marketing	Orientação para mudanças
Tecnologia	Finanças	Persistência
Interpessoal	Contabilidade	Liderança visionária
Capacidade de ouvir	Administração	Habilidade para administrar mudanças
Capacidade de organizar	Controle	
Construção de rede de relacionamento	Negociação	
Estilo administrativo	Lançamento de empreendimentos	
Treinamento	Administração do crescimento	

Fonte: Hisrich & Peter (2004, p. 39).

Recentemente, emergiu no cenário econômico um novo modelo de empreendedorismo que tem como foco a criação de *startups*, tendo em vista que é elevado o número de pessoas que tem ideias para se criar algo novo, mas que são impedidos de se iniciar pelo motivo das incertezas que giram em torno do negócio e essa é uma característica desse processo inovador. É um modelo que já tem destaque internacional e no Brasil vem ganhando espaço cada vez mais e aos poucos mostrando seu desenvolvimento para essa prática que não é conhecida por todos.

Startups (conceitos, características, causas da mortalidade das *startups*, etc.)

As *startups* são empresas nascentes ou entidades de pessoas que tem como foco o desenvolvimento de produtos ou serviços inovadores sob circunstâncias duvidosas ou condições de extrema incerteza (RIES, 2012). Durante a década de 90 uma grande explosão de empresas *Startups* de tecnologia surgiu no Vale do Silício na região da Califórnia, situada nos Estados Unidos, região que desde os anos de 1960 é local de nascimento de gigantes globais de TI. De lá, saíram empresas como *Google*, *Apple Inc.*, *Microsoft*, entre outras. No Brasil foram criadas iniciativas públicas e privadas que buscam estimular o crescimento de *Startups*. Iniciativas como a criação do programa *Startup Brasil*, do MCTI - Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação, e de aceleradoras privadas destinam-se impulsionar esta economia no setor de tecnologia. Entretanto esta iniciativa não nos coloca numa posição confortável no cenário internacional e muito ainda precisa ser feito. Segundo a Associação Brasileira de *Startups*, Apenas no Brasil, em 2012, cerca de três mil ideias criativas foram registradas em todo país.

Nos anos 90, com a propagação da internet, as empresas identificaram a oportunidade de buscar clientes de forma massiva, nascem então as empresas “ponto.com”, tais como *Groupon* oferecendo ofertas e descontos para compras em grupo, o Mercado Livre proporcionando compra e venda de produtos novos e usados, e o Buscapé que buscou facilitar a pesquisa e comparação de preços entre produtos. Nota-se que todas

estas empresas se utilizaram da internet e posteriormente de aplicativos para ganhar escala (BLANK; DORF, 2012; SARMENTO; COSTA, 2016; BATTISTI; QUANDT, 2016).

Sabe-se que não é qualquer ideia que será considerada uma mudança radical, mas sim aquelas que irão fazer a diferença em relação as que pretendem apenas acrescentar. No mundo tecnológico atual, vive-se propício a mudanças diárias que influenciam o desenvolvimento da sociedade. Essas mudanças referem-se as necessidades da população em suprir algumas necessidades.

Para Blank e Dorf (2012), a *startup* é uma organização temporária em busca de um modelo de negócio repetível e escalável. São empresas em fase inicial que desenvolvem produtos ou serviços inovadores, com potencial de rápido crescimento.

Segundo Ries (2012), a *startup* é uma empresa formada por pessoas, que podem atuar em diversos ramos de atividade, voltada para criação de um novo produto ou serviço, que causem grande impacto no mercado e que atuem em condição de extrema incerteza. Torres, et al (2014, p.3) definem este tipo de empreendimento como “Uma *Startup*, por definição, é uma catalisadora que transforma ideias em produtos. Sua descrição está intimamente ligada ao conceito de empresas nascentes, que estão à procura de mercado para seu produto inovador, inseridas em um contexto incerto”.

O banco de dados *Startup Base* da Associação Brasileira de *Startups* já soma quase 7 mil empresas (2018) cadastradas e reúne negócios categorizados em API, *E-commerce*, *Hardware*, Licenciamento, *Marketplace*, SaaS e vários outros segmentos.

De acordo com a informação retirada em 29 de dezembro de 2018 no blog da Sociedade Brasileira de *Coaching*, há diversos tipos de investimentos que impulsionam as *startups*, sendo os principais:

- Investimento próprio: o próprio empreendedor investe na sua ideia
- Investimento-anjo: pessoas físicas investem seu capital próprio na ideia
- Capital de risco: investimentos de alto risco com participação acionária
- Séries A B e C: investimentos realizados de acordo com a etapa da *startup*
- *Crowdfunding*: investimento coletivo em projetos criativos.

Segundo Matos (2013) as *Startups* podem ainda receber investimentos de empresas especializadas como a aceleradora e incubadora tendo a primeira o papel de oferecer

basicamente infraestrutura e espaço físico e são mantidas por instituições públicas sem fins lucrativos, enquanto a segunda age proporcionando suporte de gestão, com mentoras e orientações de profissionais muito qualificados, que ajudam a ampliar a rede de relacionamentos do empreendedor. No entanto, as mesmas também precisam do auxílio de gestores para verificar como anda o desenvolvimento. O grande objetivo delas é investir para que no futuro receba em troca sua porcentagem conforme combinada entre as partes.

Uma pesquisa da Associação Brasileira de *Startups* - *ABStartup*, realizada no ano de 2018, em conjunto com a consultoria *Accenture* com cerca de mil *startups*, mostra que 88% dos empreendedores acreditam que o acesso ao capital deve melhorar; e 73% deles que o ambiente regulatório será mais promissor nos próximos anos. A mesma pesquisa mostra ainda que 41% destas empresas estão no momento de tração, ou seja, na última fase da *startup*, onde ela é praticamente obrigada a crescer ou morrer. Em outras palavras, há um celeiro de oportunidades neste mercado à espera de melhora de capital e de um ambiente de negócios mais promissor.

Embora as *startups* se apresentem como um modelo de empreendedorismo promissor, pode-se citar que as mesmas também apresentam riscos de fracassos e enfrentam vários desafios até chegarem aos seus respectivos objetivos. Segundo resultado de uma pesquisa retirada de uma publicação de artigo no ano de 2015 no site da Fundação Dom Cabral, três aspectos podem influenciar significativamente a mortalidade de *startups* no Brasil, sendo elas:

1. Quanto mais sócios tiver a empresa, maior será a probabilidade de fracasso. Esse insucesso pode envolver a pouca capacidade dos gestores e até mesmo problemas de relacionamento entre eles, que nem sempre têm os mesmos pensamentos;
2. O capital investido na *startup*, antes das vendas, pode representar um risco à sua sobrevivência. O financiamento dela com um volume elevado de recursos de terceiros, diminuem as chances de sucesso;
3. O local onde as *startups* estão instaladas pode ser um fator determinante para o seu sucesso.

MATERIAL E MÉTODOS

Na elaboração desse trabalho foi utilizada uma pesquisa documental, que tem como base para estudos uma variedade de fontes distintas, que contribuem para enriquecer o

texto a ser explorado e através dela poder passar um melhor entendimento para os leitores. A razão da escolha pelas *startups* em estudo, se deu pelo fato de serem empresas brasileiras que transpassaram as fronteiras e se tornaram multinacionais de sucesso, que começaram a investir em uma ideia que era considerada incerta. Para o desenvolvimento desse artigo, conforme já citado acima, foi realizada a pesquisa documental, coletando informações de artigos, revistas, livros e sites de empreendedorismos em geral para mostrar um pouco do entendimento das *startups* e passar aos leitores uma noção de onde tudo começou e para que elas servem no nosso dia a dia. No mais, esse estudo pode despertar alguma ideia empreendedora pelos leitores o qual poderão ser utilizadas no futuro para suprir as necessidades dos usuários.

Partindo dos conceitos das informações retiradas, Santos (2004, p.28), explica que: “procedimentos de coleta de dados são os métodos práticos utilizados para juntar informações necessárias à construção dos raciocínios em torno de um fato/fenômeno/processo”. Já para May (2004) diz que os “documentos não existem isoladamente, mas precisam ser situados em uma estrutura teórica para que o seu conteúdo seja entendido”.

RESULTADOS E DISCUSSÕES

Seguem elencadas abaixo os dados obtidos pela pesquisa documental, extraídos do site gazeta do povo, publicado no ano de 2018, que apresenta a descrição das *startups* brasileiras de sucesso com elevado potencial de atingiram a marca de 1 (um) bilhão de dólares, com suas principais características, numa abordagem clara, para que os interessados possam ter o entendimento de como pequenas ideias podem criar empresas que resultam em grandes negócios e que podem servir como referência para novos empreendedores. Serão apresentadas ainda, as vantagens de cada uma delas com o objetivo de demonstrar o que as mesmas têm em comum, são elas: *Ebanx*; GuiaBolso; *iFood*; *Neoway*; *PSafe*; Resultados Digitais; *Stone*; *VivaReal/Zap*, e; *Vtex*.

Quadro 01- Startups brasileiras com potencial para valerem mais de US\$ 1 bilhão.

<i>Startup</i>	Descrição	Características/Vantagens
<i>Ebanx</i>	A <i>Ebanx</i> foi criada no ano de 2012 e tem como objetivo realizar tarefas de processamento de pagamentos de empresas	A confiabilidade, facilidade e agilidade da equipe, reembolso no caso de erro do vendedor, variedade de sites

	estrangeiras que atuam no Brasil ou em países da América Latina	para compras e uma diversidade nas formas de pagamento.
GuiaBolso	Com mais de três milhões de usuários no Brasil, foi criada em 2014 e propõe aos mesmos um controle das finanças pessoais e individualizado, oferecendo serviços como o de categorizar despesas, criar gráficos de desempenho e até mesmo consulta de saldo, extrato e fatura de cartão.	Fácil de usar, integração direta com a conta corrente e cartão de crédito, com atualizações automáticas do uso, possibilidade de descrição específicas dos valores conforme as compras, apresentação de relatórios financeiros, opção de colocar metas de compras, por exemplo, por categoria.
iFood	Tem a propósito de apresentar ao usuário as opções de restaurantes na cidade que o usuário se localiza para a realização do pedido da alimentação. Essa <i>Startup</i> foi criada em 2011 com o intuito de diversificar a procura pela alimentação.	Facilidade para cadastro, diversidade de clientes em um só lugar e a publicidade que é facilitada no sentido de oferecer diversas opções de pagamento por parte da empresa que deseja se cadastrar no <i>Ifood</i> .
Neoway	Criada em 2002, onde tem como função viabilizar a análise de dados para que as empresas criem soluções que beneficiem seus negócios. Pioneira em big data no Brasil, e tem, entre seus clientes, o banco Santander, a <i>Microsoft</i> e a <i>Votorantim</i>	Apresenta conteúdos seguros e ricos, utilização de cases, e-books e outros conteúdos, utiliza o <i>inbound</i> , que são conteúdos esclarecedores que ajudam os clientes a resolverem problemas.
PSafe	Especializada em segurança digital e trabalha oferecendo softwares como antivírus, antifurto, otimizador de desempenho, alerta de roubo de dados. Foi fundada em 2010 e já possui 20 milhões de usuários mensais, sendo 4 milhões nos Estados Unidos.	Oferecimento de serviços diversificados ao cliente, garantia de segurança, e opção de uso tanto para computadores, notebooks ou smartphones.
Resultados Digitais	Fundada em 2010, essa plataforma oferece uma automação que proporciona empresas a terem maiores retornos de investimentos realizados em campanhas publicitárias. Oferece ainda, a	Transformar desconhecidos que visitam sua empresa em contatos comerciais, gerenciar e manter históricos de cada contato, monitorar ações e classifica-los de acordo com o potencial de

	possibilidade de aperfeiçoar seu site para ferramentas de busca, gerenciar publicações em redes sociais e criar anúncios no <i>facebook</i> .	compra de cada um e analisar os resultados gerando relatórios para um melhor entendimento sobre o retorno dos investimentos.
Stone	Surgiu em 2012 com o propósito de fazer diferente, trazendo uma nova transparência e provendo as melhores soluções tecnológicas e inovações do mercado. Oferece serviços de processamento de cartões de crédito e débito. Compete com outras grandes empresas do setor como, por exemplo, a Cielo e a Rede.	Modelos melhores de máquinas, menor custo, sem taxa de adesão e nem de cancelamento, oferece o serviço de antecipação de até 100% do valor das vendas e preza pelo bom atendimento ao consumidor.
VivaReal/Zap	O principal objetivo da fusão das duas empresas foi o de oferecer serviços imobiliários mais completos e promover um diferencial em relação a todas as concorrentes, no caso, o Zap entrou com o prestígio do público em geral e o Viva Real com a credibilidade e familiaridade por parte dos profissionais do setor.	Reforçar a atuação em soluções imobiliárias em todas as etapas do processo, oportunidade de melhorar a proximidade com os corretores, inteligência de mercado e popularidade, potencialidade de soluções e produtos para toda a cadeia imobiliária do Brasil.
Vtex	Atua no mercado do <i>e-commerce</i> com uma plataforma <i>Software as a Service (SaaS)</i> , ou seja, é responsável por toda estrutura comercial para lojistas como cadastramento dos produtos, frete, pagamentos, etc. Em 2017, passou a ser referência, para outras empresas, no quesito de fornecimento e tecnologia. São clientes da <i>Vtex</i> , a <i>Coca-Cola</i> , <i>Walmart</i> , <i>C&A</i> , <i>Sony</i> e <i>Whirlpool</i>	Possui grande aceitação no mercado e integração com diversos segmentos e serviços que facilitam empresários a avançarem no quesito de vendas, está sempre se atualizando e evoluindo sua plataforma, e oferece segurança no processo de compra, além de facilitar a primeira compra não exigindo, por exemplo, que o consumidor crie usuário e senha

Fonte: Site Gazeta do povo (2018)

CONCLUSÃO

O empreendedorismo é indubitavelmente uma prática que leva uma região a se desenvolver economicamente e gera muitas oportunidades para aqueles que desejam iniciar o próprio negócio, mas esse propósito pode não ser tão fácil de alcançar, pois é comum os novos empresários tentarem abrir suas empresas e não obterem sucesso. Uma forma de se conseguir angariar as ideias e, sobretudo de se iniciar uma nova empresa de sucesso no mercado, pode se dar através da constituição das *startups*, que como mostrado no corpo desse artigo, tem se apresentado como um excelente mecanismo para a obtenção de sucesso. Foi mostrado no desenvolvimento desse trabalho que as *startups* são designadas como empresas recém-criadas, com elevado grau de rentabilidade e com modelos de negócios inovadores em qualquer área ou ramo de atividade. Essas, quando criadas, podem receber o apoio de entidades que tem o papel de auxiliarem os empreendedores a abrirem seus próprios negócios e também de estruturarem, dando o suporte necessário, que são denominadas de incubadoras e aceleradoras. O estudo apresentou também, que embora tenham suporte adequado para a criação e o desenvolvimento, alguns fatores podem levar as *startups* a descontinuidade, como o elevado números de sócios das empresas, o montante de capital investido antes das vendas e a localização delas.

É importante salientar que ainda há varias lacunas a serem preenchidas sobre esse assunto, tendo em vista que há pouco referencial teórico que discutem essa temática. Apesar dessa limitação, o estudo possibilitou maior esclarecimento sobre as *startups*, suas principais características e funções, oferecendo subsídios para estudos futuros, sendo também de grande valia, para que os interessados ou empreendedores possam estudar bem o tema e entender como funciona essa metodologia inovadora de se empreender, para se desenvolver ideias e conseqüentemente iniciarem um negócio de sucesso

REFERÊNCIAS

BARRETO, L. P. (1998). **Educação para o empreendedorismo**. Educação Brasileira, 20(41), pp. 189-197.

BLANK, Steve; DORF, Bob. **The startup owner's manual: The step-by-step guide for building a great company**. BookBaby, 2012.

DOLABELA, F. **A corda e o sonho**. Revista HSM Management, 80, 2010.

GAZETA DO POVO. **9 startups brasileiras com potencial para valerem mais de US\$ 1 bilhão**. 2018. Disponível em: <<https://www.gazetadopovo.com.br/economia/nova-economia/9-startups-brasileiras-com-potencial-para-valerem-mais-de-us1-bilhao-bg5f5b2n18yhs1cq24x6y9w1/>> Acesso em: 28 de março de 2019.

GIL, Antonio Carlos. Métodos e técnicas de pesquisa social. 6ªed. São Paulo: Atlas, 2008.
Hisrich, R. D., & Peter, M. P. **Empreendedorismo**. Porto Alegre: Bookma, 2004.

KCMS. **Ifood para restaurantes: confira as vantagens e desvantagens do app**. 2018. Disponível em: <<https://www.kcms.com.br/blog/ifood-para-restaurantes-confira-as-vantagens-e-desvantagens-do-app/>> Acesso: 27 de março de 2019.

LEITE, A., & OLIVEIRA, F. **Empreendedorismo e Novas Tendências**. Estudo EDIT VALUE Empresa Junior, 5, 1-35. 2007. Disponível em: <www.foreigners.textovirtual.com/empreendedorismo-e-novastendencias-2007.pdf> Acesso em: 06 dez. 2018.

MAY, T. **Pesquisa social: questões, métodos e processo**. Porto Alegre, Artmed, 2004.

NATALI, Marinho. **Zap e Viva Real se unem e criam o grupo Zap Viva Real**. 2017. Disponível em: <<https://www.vivareal.com.br/vivacorretor/zap-e-viva-real-se-unem-e-criam-o-grupo-zap-viva-real/>> Acesso: 28 de março de 2019.

NEOWAY. **Segmentação de clientes: entenda, agrupe e influencie clientes na jornada de compra**. 2018. Disponível em: <<https://www.neoway.com.br/projeto-segmentacao-como-foi-utilizado-para-impulsionar-o-crescimento-da-neoway/>> Acesso: 27 de março de 2019.

NOGUEIRA, Vanessa Silva; OLIVEIRA, Carlos Alberto Arruda de. **Uma análise dos pesquisadores Vanessa Nogueira e Carlos Arruda sobre as causas da mortalidade de startups brasileiras e como aumentaras chances de sobrevivência**. Nova Lima, DOM: v.9, n. 25, p. 26-33, nov. /fev. 2014/2015.

PESSOA, E. **Tipos de empreendedorismo: semelhanças e diferenças**. 2005. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/informe-se/artigos/tipos-de-empreendedorismosemelhancas-e-diferencas/10993>>. Acesso em: 06 dez. 2010.

PSafe. **Quais as vantagens de assinar a versão premium do dfndr security?** Disponível em: <<https://www.psafe.com/pt-br/help/docs/vantagens-assinar-premium-dfndr-security/>> Acesso: 28 de março de 2019.

QUATRO DIGITAL. **O que é Vtex.** Disponível em: <https://quatrodigital.com/o_que_e_vtex/> Acesso: 30 de março de 2019.

RIES, E. **A startup enxuta.** 2012. Disponível em: <http://pt.slideshare.net/lrasquilha/a-startup-enxuta-eric-ries-livro-completo>. Acesso em 15/11/16.

Resultados Digitais. Disponível em: <<https://www.rdstation.com/marketing/>> Acesso: 28 de março de 2019.

SANTOS, Antonio Raimundo dos. **Metodologia científica: a construção do conhecimento.** 6. ed. Rio de Janeiro: DP&A, 2004.

STARTSE. “**A inovação em empresas só funciona com propósito e participação do líder**”, diz Marcelo Didian. Disponível em: <<https://www.startse.com/noticia/nova-economia/tecnologia-inovacao/46467/grupo-zap-vivareal-construtech-conference>> Acesso: 28 de março de 2019.

STONE. **Pagamentos no Brasil:** tudo sobre pagamentos. Disponível em: <<https://www.pagamentosnobrasil.com.br/blog/m%C3%A1quinas-de-cart%C3%A3o-stone-taxas-e-vantagens>> Acesso: 28 de março de 2019.

TORRES, Nágila NJ; GUERRA, Eduardo L.; LIMA, Adailton M. **Uma Pesquisa-ação da Metodologia Lean Startup em um Empreendimento de Software.** Faculdade de Sistemas de Informação– Universidade Federal do Pará (UFPA), Castanhal – PA, 2014.

SITES

<<http://www.brasilitplus.com/brasilit/upload/download/1416332923startups.pdf>> Acesso: 07 de março de 2019.

<<https://revistapegn.globo.com/Colunistas/FelipeMatos/noticia/2013/06/incubadora-ou-aceleradora.html>> Acesso: 07 de março de 2019.

<<https://abstartups.com.br/2019/03/12/por-que-definir-o-que-e-uma-startup-e-importante/>> Acesso: 08 de março de 2019.

<<https://revistapegn.globo.com/Opiniao-Empreendedora/noticia/2018/12/2018-o-ano-para-startups-brasileiras.html>> Acesso: 07 de março de 2019.

<http://www.convibra.com.br/upload/paper/2016/123/2016_123_13368.pdf> Acesso: 07 de março de 2019.

<<https://www.startse.com/noticia/nova-economia/tecnologia-inovacao/46467/grupo-zap-vivareal-construtech-conference>> Acesso: 28 de março de 2019.

<https://quatrodigital.com/o_que_e_vtex/> Acesso: 30 de março de 2019.

<<https://www.sbcoaching.com.br/blog/negocios/startup/>> Acesso: 30 de março de 2019.

<<https://baguncasememorias.wordpress.com/2015/08/31/guia-bolso-programa-para-financas-pessoais/>> Acesso: 30 de março de 2019

<<https://www.kcms.com.br/blog/ifood-para-restaurantes-confira-as-vantagens-e-desvantagens-do-app/>> Acesso: 30 de março de 2019.

<<https://blog.stone.com.br/história-da-stone/>> Acesso: 30 de março de 2019