

**FATORES QUE INFLUENCIAM NO DESENVOLVIMENTO DE STARTUPS
INCUBADAS: UM ESTUDO DE CASO NOS MUNICÍPIOS DE DOIS VIZINHOS E
PATO BRANCO**

Micael Raul Cavaler¹, Felipe Bertinato², Elizandra Machado³

Abstract. *The aim of this paper is to analyze the main factors that influenced on the development of incubated startups in the municipalities of Dois Vizinhos and Pato Branco. The survey was conducted in two regional incubators to explore the factors of development of the incubated companies. To do this analysis was necessary to identify in literature factors that contribute to the development of a company, such as Intellectual Capital, which includes Human Capital, Structural Capital and Relational Capital. It was concluded that these are most important factors for the success of a company. The results were satisfactory because the main factors contributing to the development of incubated startups were identified.*

Keywords: *Startup, Technological Incubator, Entrepreneurship.*

Resumo. *O objetivo deste trabalho consiste em analisar os principais fatores que influenciaram no desenvolvimento das startups incubadas nos municípios de Dois Vizinhos e Pato Branco, Paraná. A pesquisa foi aplicada com empresários de duas incubadoras regionais para explorar os fatores de desenvolvimento das empresas incubadas. Para realizar a análise foi preciso identificar na literatura fatores que contribuem para o desenvolvimento de uma empresa, tal qual como o Capital Intelectual, o qual engloba Capital Humano, Capital Estrutural e Capital Relacional. Conclui-se que esses são os fatores de maior importância para o sucesso de uma empresa. Os resultados obtidos foram satisfatórios em razão de que foram identificados os principais fatores que contribuem para o desenvolvimento de startups incubadas.*

Palavras-chave: *Startup; Incubadora Tecnológica; Empreendedorismo.*

¹ Cursando Graduação em Administração – Universidade Tecnológica Federal do Paraná (UTFPR) Pato Branco – PR – Brasil. Email: micael.raul@gmail.com

² Graduado em Administração – Universidade Tecnológica Federal do Paraná (UTFPR) Pato Branco – PR – Brasil. Email: felipebertinato@hotmail.com

³ Doutora em Engenharia de Produção – Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) Florianópolis – SC – Brasil. Email: elizandramachadof@gmail.com

1 INTRODUÇÃO

Para abrir um negócio atualmente é preciso fazer uma análise minuciosa, posto que, segundo dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE, 2013), 48% dos empreendimentos brasileiros encerraram suas atividades até os três anos de vida.

Apesar disso, o Brasil apresenta números importantes que demonstram a vontade do brasileiro em empreender. Em 2014, segundo dados da Global Entrepreneurship Monitor GEM (GEM, 2014), a taxa de empreendedores chegou a 34,5%, considerando pesquisas dos últimos 13 anos. À vista disso, nota-se que a cada 03 brasileiros adultos, mais de 01 já arriscou ou teve a intenção de iniciar seu próprio negócio.

Neste caminho de empreendedorismo surgem as startups. Empresas com ideia rentável, baixo investimento, alto grau de inovação, e que podem apresentar uma rentabilidade grande. A startup apresenta um modelo de negócio inovador que se encontra em estágio embrionário e seu crescimento é acelerado (MORAES; OLIVEIRA, 2013).

Quando surge a ideia de abrir uma empresa, muitas são as dúvidas sobre como agir e iniciar o processo. Arruda et al. (2014) destacam que as empresas têm um grande potencial para mudar a curva da economia se conseguirem sobreviver ao mercado nos dois primeiros anos. Esse é o maior desafio encontrado, dado que são empresas que enfrentam bastante dificuldades para se manterem no mercado devido seu perfil inovador.

Para auxiliar nesse desenvolvimento, surgem as incubadoras tecnológicas, que ajudam e contribuem para o desenvolvimento do empreendedorismo.

Segundo a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (ANPROTEC), as incubadoras de empresas e parques tecnológicos são entidades promotoras de empreendimentos inovadores. A incubadora de empresas tem por objetivo oferecer suporte à empreendedores para que esses possam desenvolver ideias inovadoras e transformá-las em empreendimentos de sucesso. Para isso, oferece infraestrutura e suporte gerencial, orientando os empreendedores das questões essenciais ao desenvolvimento de um novo negócio (ANPROTEC, 2017).

Segundo Leão (2013), as empresas que passam pelo processo de incubação têm reduzido seu percentual de mortalidade de 70% para 20%, em comparação com as empresas que não passam por esse processo.

Portanto, identificar quais são os fatores que levam uma startup ao sucesso é de grande importância para quem deseja empreender. Tendo isso mensurado se torna uma grande

vantagem competitiva. Sabendo disso, este trabalho tem o objetivo de identificar os principais fatores de desenvolvimento das startups incubadas nos municípios de Dois Vizinhos e Pato Branco.

2 METODOLOGIA

Esta pesquisa utiliza o método qualitativo, no qual explora-se e entende-se o significado que um grupo ou um único indivíduo atribui a um problema social ou humano. O processo de pesquisa envolve as questões e os procedimentos que surgem, os dados tipicamente construídos a partir das características de cada tema, e as interpretações feitas pelo pesquisador sobre o significado dos dados (Creswell, 2010).

Quanto aos objetivos, esta pesquisa é exploratória. Segundo Gil (2010), a pesquisa de caráter exploratória tem como principal finalidade desenvolver, esclarecer e modificar conceitos e ideias, com o objetivo de formular problemas mais precisos ou hipóteses pesquisáveis para estudo ou formulação de estudos subsequentes. Esse tipo de pesquisa envolve levantamento bibliográfico e documental, entrevistas sem padrão definido e estudo de caso (Gil p. 27, 2010).

Este trabalho é um estudo de casos múltiplos, pois de acordo com Yin (2005), ao contrário do estudo de caso, em que possui duas possibilidades de abordagens, no estudo de casos múltiplos, estuda-se mais do que um único caso, tornando-o comparativo.

Seguindo as afirmações de Yin (2005), o objetivo deste estudo é explorar e identificar os principais fatores que influenciam ou influenciaram no desenvolvimento das *startups*. Para identificar esses fatores utilizaremos a pesquisa de campo e o estudo de casos múltiplos, visto que serão realizadas entrevistas semiestruturadas a diferentes empresas graduadas e incubadas, o que permitirá uma análise e uma melhor conclusão (Godoy, 1995).

3 EMPREENDEDORISMO

Há variados estudos sobre empreendedorismo na atualidade, e estes vêm se desenvolvendo há anos, tornando-se assim um termo bastante difundido. Sua definição está relacionada com mudança, inovação, criatividade e aprendizagem (Castro, 2009).

O empreendedorismo se destaca como um importante fator de desenvolvimento social e econômico, e está associado principalmente a geração de empregos e renda. Demonstra-se isso por meio de um estudo da GEM (2014) que aponta que de cada 100 brasileiros, 17 estão envolvidos em atividade empreendedora por pelo menos 42 meses. Considerando-se os indivíduos com idade de 18-64 anos, estimava-se a existência de cerca de 22,8 milhões de empreendedores iniciais no país em 2014.

Para que a ideia se desenvolva e ganhe proporções de empreendimento, não basta possuir o comportamento característico dos empreendedores, é necessário ter conhecimento sobre negócios, domínio das ferramentas gerenciais e aprendizado constante. Com isso, o empreendedor se mostra disponível para apreender o que for necessário para a criação, inovação e concretização de sua ideia. É nesse cenário de aprendizado que se destaca a relação do empreendedor e das incubadoras de empresas na criação de novos negócios (Pinho, 2004).

À vista disso, identifica-se uma relação entre o empreendedor, ou empreendedorismo, e as incubadoras de empresas, pois são conceitos diferentes que caminham lado a lado. Uma incubadora tem por finalidade a criação e desenvolvimento de empresas, para isso é necessário um comportamento empreendedor para identificar possíveis futuras empresas. Essa relação é extremamente importante para a abertura de empresas inovadoras e com isso proporcionar um diferencial no mercado competitivo da atualidade. Países com economias mais fortalecidas, como, por exemplo, a Alemanha e os Estados Unidos, apresentam níveis menores de atividade empreendedora, enquanto países com economias menos desenvolvidas, como no caso do Brasil e da China, o nível de empreendedorismo aumenta. O percentual maior em países com economias menos desenvolvidas está relacionado a falta de boas oportunidades de trabalho, as quais levam os indivíduos a considerarem o empreendedorismo como uma alternativa de carreira. Isso faz com que a atividade empreendedora seja consolidada como alternativa ao emprego formal, e com isso o nível de atividade econômica no Brasil aumenta (Gem, 2014).

4 *STARTUPS*

A palavra *startup* tem sido muito utilizada por empreendedores, todavia poucos sabem seu real significado: “start” significa “iniciar”, e “up” significa “para cima”, ou seja, startup significa começar e está relacionada a empreendedorismo e inovação.

Existem vários conceitos sobre como qualificar uma empresa *startup*. Segundo o SEBRAE (2015), *startups* são empresas de pequeno porte, recém-criadas, ou ainda em fase embrionária, com atividades ligadas à pesquisa e desenvolvimento de ideias inovadoras, cujos custos de manutenção são baixos e ofereçam a possibilidade de rápida e consistente geração de lucros.

SEBRAE (2015) esclarece que uma *startup* não é necessariamente composta por empresas de tecnologia, mas sim por toda e qualquer empresa em fase de constituição. Entretanto, este perfil de empreendedorismo acontece mais na área da tecnologia, visto que os custos são mais baixos para criar uma empresa de software do que uma indústria.

5 FATORES QUE INFLUENCIAM NO DESENVOLVIMENTO DE *STARTUPS* INCUBADAS

O termo desenvolvimento, se tratando de empresas, parte da proposição de que os processos devem ser contínuos e permanentes para torná-la cada vez mais mutável em relação à parte tecnológica, econômica e social ao qual o mundo oferece. Seja na parte interna ou na parte externa da organização, todo o processo de transformação e preparação significa estar em busca de resultados satisfatórios (Cordeiro, 2013).

Saber quais fatores levam ao insucesso ou ao sucesso de um empreendimento nos conduz à compreensão e a visão mais detalhada dos empreendedores, pois há a necessidade de agir em prol de determinados objetivos ou se concentrar na obtenção de certos investimentos no contexto em que a empresa estará inserida (Machado & Espinha, 2010).

Segundo Murphy (1996), não deve ser observado apenas medidas financeiras para que a empresa tenha um bom desempenho, mas também as medidas não financeiras. A primeira seria a eficiência, ou seja, a capacidade de a empresa ter retorno de seus investimentos. A segunda é o crescimento ou evolução de suas vendas, e a terceira é lucro, em que mostra o retorno de seus gastos.

Para Machado (2014), um dos principais influenciadores de sucesso de *startups* incubadas é o Capital Intelectual, e este está dividido em três capitais: Capital Humano, Capital Estrutural e Capital Relacional. O Capital Humano são as experiências, conhecimento, motivação, atitudes e formações do empreendedor, sendo úteis no diário da empresa. O Capital Estrutural

são a infraestrutura, tecnologias, gestão, invenções, pesquisas e outros. Já o Capital Relacional são as relações com os fornecedores, clientes, governo, universidades e outros.

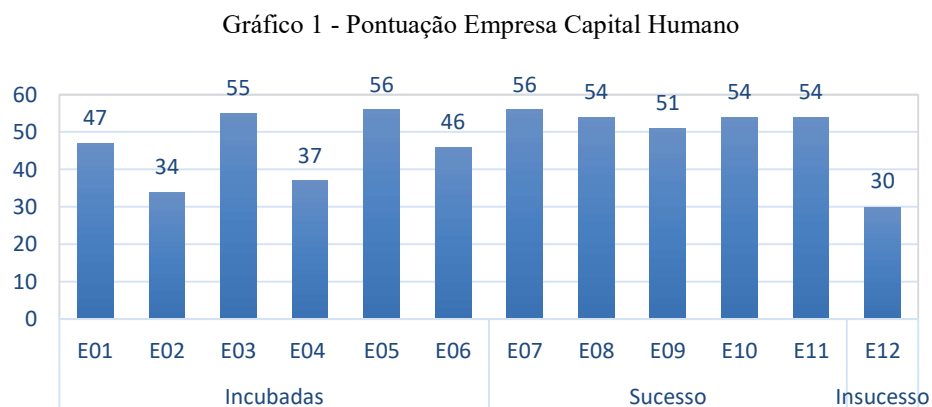
Para Moraes e Oliveira (2013), os empreendedores brasileiros do passado possuíam poucos auxílios para desenvolver de suas ideias, dificultando assim o processo. Atualmente o governo, as instituições de ensino, e também o apoio de terceiros, estão gerando mais investimentos e desenvolvimentos no setor, principalmente no tecnológico.

6 RESULTADOS

6.1 CAPITAL HUMANO COMO FATOR DE DESENVOLVIMENTO DAS *STARTUPS* INCUBADAS

Capital humano são habilidades adquiridas por um conjunto de recursos, tais quais como educação, formação, experiência, conhecimento, e que utiliza em prol de seu trabalho. Quanto mais desenvolvido for o capital humano do empreendedor, maior será o grau de análise do gestor para tomadas de decisões, e maiores serão as chances de desenvolvimento e sucesso das empresas (Sandroni, 1994; Gimeno, 1997; Bosma, 2004).

A partir da análise dos dados das entrevistas com os empreendedores, confirma-se a importância do Capital Humano nas empresas de sucesso. Conforme analisa-se no gráfico 1, as empresas de sucesso ficaram com notas maiores em comparação com a empresa de insucesso e as incubadas. Também é possível identificar que algumas *startups* incubadas já se mostram mais desenvolvidas que outras, caso da empresa 03 e 05.



Fonte: Elaborado pelos autores (2017)

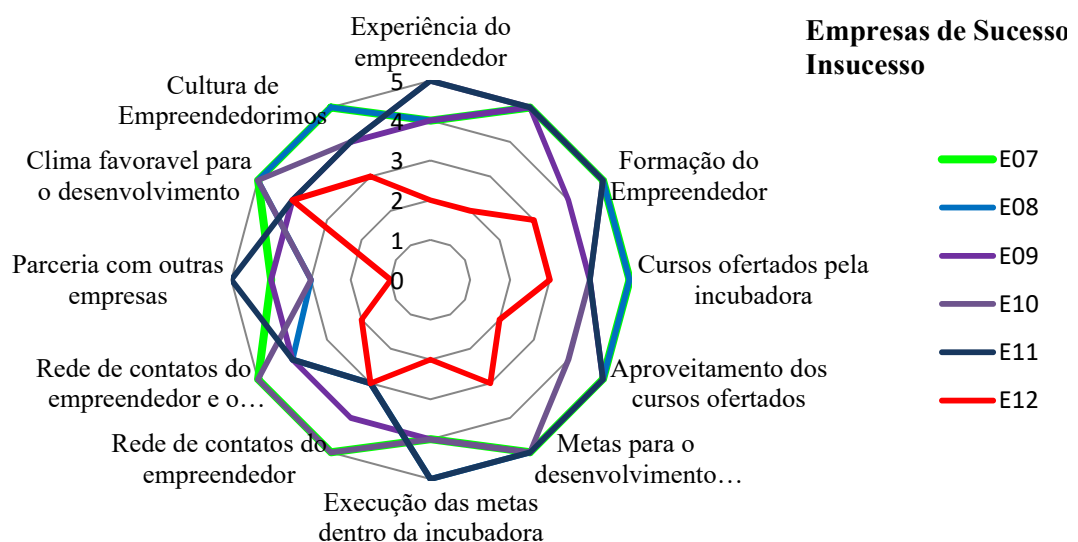
Ao analisar o gráfico acima é importante apontar as empresas que possuem maior capital humano, comprovando que para se obter sucesso o empreendedor precisa deste capital desenvolvido e estruturado. Quanto maior o desenvolvimento do capital humano, menor será a dificuldade para o empreendedor e a empresa em resolver problemas. Esta habilidade é fundamental para quem está iniciando.

Foi identificado que o gestor da empresa de insucesso não possuía formação na área que estava atuando, e segundo ele, poucas foram as vezes em que foram aproveitados os cursos de especialização e aprendizado ofertados pela incubadora.

Outro ponto que influenciou no desenvolvimento foi a criação de metas e a sua execução quando incubada. O gestor afirmou que muito do que foi estipulado como meta ao longo do tempo foi percebido que não era alcançável e precisavam rever. A empresa não conseguiu obter sucesso devido à falta de capital humano, o qual interferiu direto dentro da empresa.

No gráfico 02 vê-se de forma detalhada quais foram os fatores de sucesso destacados pelas empresas de sucesso e insucesso.

Gráfico 2 - Capital Humano Empresas de Sucesso e Insucesso



Fonte: Elaborado pelos autores (2017)

Os gestores das empresas de sucesso apontaram dois fatores de muita importância para o sucesso, a experiência do empreendedor juntamente com a formação. Nota-se acima que para a empresa 12 esses dois fatores ficaram muito abaixo. Outros fatores de destaque para o desenvolvimento são a rede de contatos do empreendedor, parceria com outras empresas, criação de metas e sua execução dentro da incubadora, e o desenvolvimento de uma cultura empreendedora dentro da empresa.

Ao analisar as empresas incubadas, constata-se que alguns empreendedores têm seu capital humano maior em comparação a outras empresas, e isso reflete diretamente no desenvolvimento. Todos os empreendedores afirmaram possuir experiência com o segmento que estão atuando, e também destacaram a importância desse fator como forma de desenvolver o negócio. Para esses gestores, o fator cursos ofertados ainda está baixo e precisa ser melhorado pelas incubadoras, porém mesmo assim todos aproveitam ao máximo tudo aquilo que é ofertado pela incubadora.

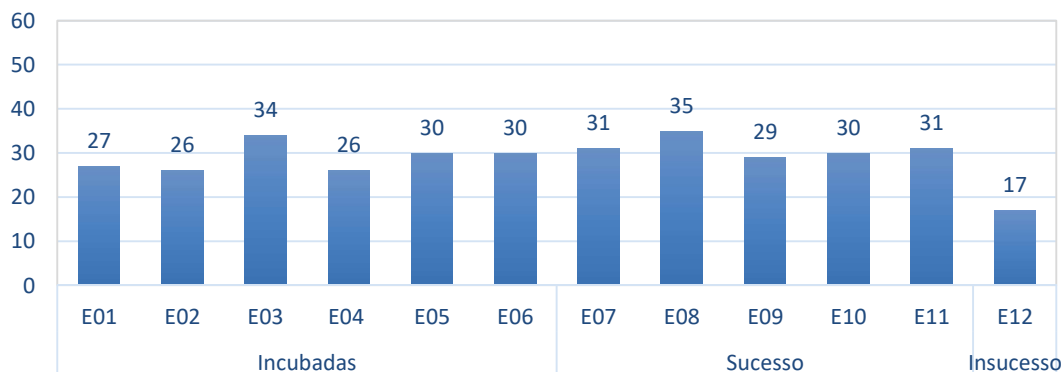
Analisa-se que há fatores que ainda precisam ser melhorados por algumas empresas, como é o caso da criação e execução das metas. Isso ocorre porque as empresas são novas dentro da incubadora e ainda estão em desenvolvimento.

6.2 CAPITAL ESTRUTURAL COMO FATOR DE DESENVOLVIMENTO DAS *STARTUPS* INCUBADAS

Capital Estrutural está relacionado a toda infraestrutura necessária para que uma empresa tenha seu funcionamento correto, dentro desta infraestrutura está inserido também a gestão administrativa, cultura organizacional, marcas e a parte tecnológica. Isso seria os ativos intangíveis da organização, que conforme melhor atendido suas ferramentas, melhor será o desempenho da empresa (Silveira et al. 2005).

Analisando o gráfico abaixo percebe-se o total obtido pelas diferentes empresas no quesito da utilização deste capital. Verifica-se que as empresas graduadas 07 e 10 obtiveram um melhor aproveitamento desta infraestrutura no geral, e que a empresa 03, incubada, aproveita o suporte da incubadora.

Gráfico 3 - Pontuação Empresa Capital Estrutural



Fonte: Elaborado pelos autores (2017)

O gráfico acima mostra que as empresas graduadas utilizaram de forma eficaz a estrutura ofertada pela incubadora, seja por meio das tecnologias, estrutura física, apoio da gestão e, principalmente, por meio de um plano de negócios bem estruturado e seguido, fazendo com que este capital estrutural seja um grande fator de desenvolvimento organizacional.

Ao analisar-se o capital estrutural, percebe-se em que a empresa de insucesso se diferenciou das empresas de sucesso, principalmente no quesito apoio de infraestrutura física, em que observa-se ser de grande importância para as empresas, dado que os empreendedores destacaram o enorme grau de eficácia para a contribuição do seu desenvolvimento. Logo, quando o suporte infraestrutural está presente, a empresa tem um maior foco em suas atividades e consegue as cumprir com maior facilidade. Já para a empresa de insucesso este apoio ou não foi suficiente, ou o gestor não soube utilizar de forma plena estes benefícios.

As empresas de sucesso, conforme citado anteriormente, utilizaram os benefícios e suportes de modo com que as levou a um maior desenvolvimento, já a empresa 12 elaborou apenas o plano de negócios, que a igualou em relação às outras, porém deixou de seguir de forma correta, assim não obteve os resultados que se esperariam com um modelo bem alinhado e interpretado.

Ao analisar as empresas que ainda estão incubadas, verifica-se que não há grande diferença dos resultados obtidos. Algumas se diferem na utilização de determinadas ferramentas com maior intensidade, porém todas têm utilizado e seguido estes suportes. Verificou-se que o apoio de gestão não vem sendo o melhor possível para a empresa 03,

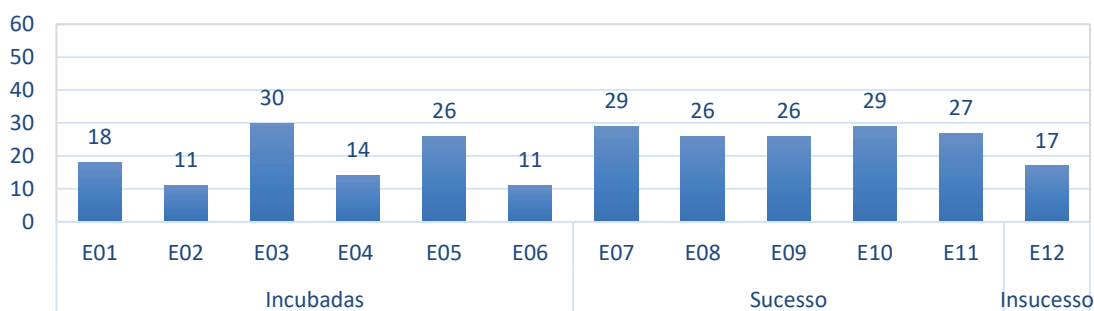
demonstrando que depende de diferentes variáveis para que este suporte seja suficiente para as diferentes empresas.

6.3 CAPITAL RELACIONAL COMO FATOR DE DESENVOLVIMENTO DAS *STARTUPS* INCUBADAS

Capital relacional é gerado a partir do momento que um membro interno da organização se relaciona com um agente externo. Também inclui-se no capital relacional a satisfação e fidelidade do cliente, credibilidade e reputação da empresa, entre outros fatores (Stewart, 1998; Marques, 2004).

A partir da análise dos dados das entrevistas com os empreendedores, mensura-se o quanto cada empresa pesquisada possui de Capital Relacional. Conforme pode ser analisado no gráfico 7, as empresas de sucesso ficaram com notas maiores, justamente por já terem alcançado a maturidade e estarem algum tempo no mercado, enquanto que as empresas incubadas estão desenvolvendo seu capital relacional.

Gráfico 4 - Pontuação Empresa Capital Relacional



Fonte: Elaborado pelos autores (2017)

Destaca-se novamente a empresa 03, com o capital relacional mais desenvolvido que outras empresas incubadas. Isso porque ela está em fase final de incubação. Atenta-se também a importância da incubadora na criação e desenvolvimento do capital relacional, uma vez que poderia não estar tão desenvolvido se a empresa estivesse atuando em um ambiente externo.

Observou-se isso na empresa 12, a qual relatou que dificilmente a incubadora auxiliou na localização clientes em potencial, e isso foi um fator que influenciou no insucesso da empresa. Segundo o gestor, outra adversidade foi que a empresa não conseguiu criar

relacionamento de longo prazo com seus clientes. Foi, inclusive, criado um plano de marketing para os produtos, porém, segundo afirmações do gestor, o produto era algo que não havia mercado na época. Outro ponto identificado foi a falta de investimento, motivo fundamental para o insucesso da empresa.

Já as empresas de sucesso obtiveram auxílio da incubadora em localizar clientes em potencial, o que, conseqüentemente, serviu para criar um relacionamento de longo prazo com seus clientes, dado essencial para o desenvolvimento da empresa. Outro ponto a ser destacado é a relação da empresa com algum tipo de investidor.

Nas empresas que possuem mais tempo de incubação o capital relacional é maior do que as empresas que estão iniciando. Dessa forma, destaca-se o grau de influência que as incubadoras têm sobre o desenvolvimento de determinados fatores. À vista disso, nota-se que a partir do momento que a empresa aproveita o que a incubadora tem a oferecer, ela aumenta suas chances de graduar e conseguir o tão almejado sucesso.

Destarte conclui-se a importância que a incubadora tem no processo de desenvolvimento das empresas, dado que o capital relacional não forma-se sozinho, é preciso das interações entre as empresas e as incubadoras.

7 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao verificar-se fatores como o capital humano, capital estrutural e capital relacional, algumas empresas se diferenciaram de outras por meio de um desenvolvimento melhor, determinando seu sucesso ou insucesso. O capital humano foi o que houve os indicadores mais altos em comparação com as três dimensões do capital intelectual, o que mostra a sua importância no contexto das *startups* incubadas. Quanto a experiência do empreendedor, notou-se que as empresas obtiveram um maior desenvolvimento do negócio porque o gestor possuía um maior conhecimento e experiência, dado que é na fase inicial que as empresas dependem da visão de seus gestores. Outro fator notório foi que se o empreendedor não está motivado à empresa tende a ser prejudicada. Por fim o capital humano teve um maior grau de relevância para as empresas incubadas e graduadas, visto que segundo elas é um fator muito importante de desenvolvimento.

No quesito capital estrutural, as empresas incubadas e as graduadas de sucesso foram as maiores beneficiadas. Segundo relatos de empreendedores, se os parques tecnológicos e as incubadoras não existissem, as empresas não teriam nascido; suportes como estrutura física

foram importantíssimos, pois diversos dos entrevistados não teriam a possibilidade de iniciar suas atividades por falta de espaço e recursos necessários para a inicialização da empresa. A respeito do insucesso da empresa estudada, pode-se verificar que o produto ainda não era aceito no mercado, sendo um produto muito precoce.

Verificou-se que um dos maiores fatores de desenvolvimento deste capital foi a elaboração e direção de um plano de negócio, ou seja, as empresas que o estão elaborando ou elaboraram e que estão seguindo esta diretriz estão direcionadas a um melhor aproveitamento de suas ações.

O capital relacional teve influência para as empresas em relação a contatar possíveis clientes, fornecedores, investidores e, principalmente, em relação ao relacionamento da incubadora e empresas incubadas. Um fato ocorrido demonstrou que a parceria entre a incubadora e diferentes pessoas tem influenciado no desenvolvimento das empresas; isso ocorreu quando um empreendedor necessitava ajuda funcional de um software para desenvolvimento de seu produto, a incubadora buscou um contato da universidade local que o auxiliou com um profissional capacitado. Dentre as empresas mais beneficiadas deste capital estão as graduadas, principalmente no contato com parceiros de longo prazo, que contribuiu para um maior retorno financeiro.

Nota-se neste estudo que o capital intelectual influencia em muito no desenvolvimento das empresas, principalmente na variante do capital humano. Os três fatores, capital humano, estrutural e relacional, se tornaram o foco principal da pesquisa fazendo com que o objetivo geral fosse alcançado. Verificou-se que eles estão presentes com uma maior e melhor utilização nas empresas graduadas e com menor intensidade nas que não deram certo. Nas empresas incubadas vê-se que as empresas ainda buscam o desenvolvimento dos fatores encontrados como forma de alcançar o sucesso.

REFERÊNCIAS

- ANPROTEC Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos inovadores. Incubadoras e Parques. Disponível em: <<http://anprotec.org.br/site/pt/incubadoras-e-parques/>>. Acesso em: 29 Maio 2017.
- ARRUI, C.; Nogueira, N.; Cozzi, A.; Costa, V. (2014). Causas da Mortalidade de *Startups* Brasileiras. O que fazer para Aumentar as Chances de Sobrevivência no Mercado? [s.l.] Fundação Dom Cabral.

- BOSMA, N.; Vanpraag, M.; Thurik, R.; Wit, G. (2004). The value of Human and Social Capital Investments for the Business Performance of startups. *Small Business Economics*.
- CASTRO, V. F. M.; Paula, R. M. De. A. (2009). A Importância da Incubadora de Base Tecnológica para Abertura de Novos Empreendimentos. XIII Encontro Latino Americano de iniciação Científica e IX Encontro Latino Americano de Pós-Graduação – Universidade do vale do Paraíba, p. 1-6.
- CRESWELL, J. W. (2010). Projeto de Pesquisa: Métodos Qualitativos, Quantitativos e Misto. 3 ed. Porto Alegre: Artmed, 296 p. 2010.
- CORDEIRO, L. L. (2013). Desenvolvimento organizacional e o sucesso da empresa. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/noticias/negocios/desenvolvimento-organizacional-e-o-sucesso-da-empresa/78980/>>. Acesso em: 30 Jul. 2015.
- PINHO, R. A. (2004). O Empreendedorismo No Processo de Criação de Empresas de Base Tecnológica em Incubadora: O Caso do Centro de Incubação e Desenvolvimento Empresarial em Manaus. *Administração Pública em Debate*. Insular, p. 151 -178.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR. (2014). Empreendedorismo no Brasil: relatório executivo. Disponível em: < <http://www.gemconsortium.org/country-profile/46> >. Acesso em: 12 mar. 2016.
- GIL, A. C. (2010). Como elaborar projetos de pesquisa. 5. ed. São Paulo: Atlas.
- GIMENO, J.; Folta, T. B.; Cooper, A. C.; Woo, C. Y. (1997). Survival Of The Fittest? Entrepreneurial Human Capital and The Persistence Of Underperforming Firms. *Administrative Science Quarterly*, Cornell University.
- GODOY, A. S. (1995). Estudo de caso qualitativo. In: *Pesquisa Qualitativa em Estudos Organizacionais*. 1. ed. São Paulo: Saraiva.
- INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATISTICA. (2013). Estatísticas de empreendedorismo 2011. Rio de Janeiro: IBGE. (Estudos e Pesquisa: Informação econômica, 22). Disponível em: <ftp://ftp.ibge.gov.br/Estatisticas_de_Empreendedorismo/2011/empreendedorismo2011.pdf> Acesso em: 16 mai. 2015.
- LEÃO, M. C. T. (2013). Análise dos Empreendimentos e Perfil dos Empreendedores do Centro Comercial de Itajá-Rn. *Ufersa, Angicos / Rn*.
- MACHADO, E. (2014). Modelo de Análise da Influência do Capital Intelectual no Sucesso de *Startups* Incubadas. 2014. 339 f. Tese (doutorado em Engenharia de Produção), Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC. Florianópolis-SC.
- MACHADO, H. V.; Espinha, P. G. (2010). Reflexões sobre as dimensões do fracasso e mortalidade de pequenas empresas. *Revista Capital Científico-Eletrônica*.
- MARQUES, M. C. C. (2004). O capital intelectual no sector público. X Congresso Contabilidade. Lisboa, Portugal. Centro de Congressos do Estoril.
- MORAES, R. R.; OLIVEIRA, J. B. De A. H. F. P. A. R. B. (2013). Empreendedorismo Start Up e Investidores Angel: Uma Análise Mercadológica no Setor Tecnológico Paraense. XXIV ENANGRAD. Anais. Florianópolis: ANGRAD.
- MURPHY, G. B.; Trailer, J. W.; Hill, R. C. (1996). Measuring Performance in Entrepreneurship Research. *Journal of Business Research*.

SANDRONI, P. (1994). Novo dicionário de economia. São Paulo: Best Seller. 4. edição.

SEBRAE. O que é uma startup? Disponível em:
<<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/O-que-%C3%A9-uma-startup%3F>> Acesso em: 25. Jul. 2015.

SEBRAE Nacional. Como as Incubadoras de empresas podem ajudar no seu negócio. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/As-incubadoras-de-empresas-podem-ajudar-no-seu-neg%C3%B3cio>> Acesso em: 25 jul 2015.

SILVEIRA, I. M. B.; Balceiro R. B.; Mendes I. A. C. (2005). Capital de relacionamento e objetivos estratégicos: análise de um periódico de enfermagem. Rev. Latinoam Enfermagem.

STEWART, T. A. (1998). Capital Intelectual – A Nova Vantagem Competitiva das Empresas. Rio de Janeiro. Campus Ltda.

YIN, R. K. (2005). Estudo de Caso: Planejamento e métodos. 3. ed. Porto Alegre: Bookman. 212 p.