

STARTUPS: ASPECTOS POSITIVOS E NEGATIVOS DESSE NOVO SEGMENTO DE EMPREENDEDORISMO

Roberta Teodoro da Silva¹

Mayara Abadia Delfino dos Anjos²

RESUMO: Startup é uma forma de empreendedorismo, sendo considerada uma iniciativa de um negócio que não gasta quase nada para sua abertura e de grande lucratividade. Esse tipo de empreendedorismo vem crescendo muito, mas ainda está em desenvolvimento e busca sempre um modelo de negócio estável e lucrativo, porém é repleto de incertezas. O objetivo geral desse estudo é analisar liquidez e índices que demonstram a solidez de uma startup de sucesso. As startups necessitam de boa flexibilidade para acompanhar as tecnologias que surgem diariamente, para acompanhar os momentos bons e momentos críticos, pois tendem a atuar em um cenário de muitas incertezas no mercado. Uma startup não está totalmente relacionada com necessidade de ter dinheiro inicial e sim com a necessidade de ter ideias, de colocá-las realmente para funcionar de maneira acertada. Foi realizado um estudo de caso a partir de dados coletados nas demonstrações financeiras disponibilizadas no site da empresa NU Pagamentos S. A., responsável pela Nubank, por meio dos quais foram avaliados os índices de liquidez e rentabilidade da empresa. Os resultados obtidos pelo estudo de caso mostram que a empresa Nubank, apesar de ser sólida aparentemente e apresentar um notável sucesso nacional, não dispõe de uma realidade financeira favorável. Mesmo com os índices de liquidez positivos, os índices de rentabilidade avaliados apresentaram valores negativos, bem abaixo do que se espera de uma startup de sucesso como a Nubank.

PALAVRAS-CHAVE: Startup. Empreendedorismo. Rentabilidade.

ABSTRACT: Startup is a form of entrepreneurship, being considered an initiative of a business that spends almost nothing for its opening and high profitability. This type of entrepreneurship has been growing a lot, but it is still under development and always seeks a stable and profitable business model, but it is full of uncertainties. The overall objective of this study is to analyze liquidity and indices that demonstrate the solidity of a successful startup. Startups need good flexibility to keep up with the technologies that arise daily, to keep up with the good times and critical moments, as they tend to act in a scenario of many uncertainties in the market. A startup is not entirely about having to have startup money, but about having to have ideas, to really put them to work properly. A case study was conducted from data collected in the financial statements available on the website of NU Payments S. A., responsible for Nubank, through which the liquidity and profitability indices of the company were evaluated. The results obtained through the case study show that Nubank, despite being apparently solid and showing remarkable national success, does not have a favorable financial reality. Even with liquidity indices showing positive values, the evaluated profitability indices presented negative values, well below what is expected of a successful startup such as Nubank.

KEYWORDS: Startup. Entrepreneurship. Profitability.

¹Graduando(a) em Ciências Contábeis pela Fundação Carmelitana Mário Palmério – FUCAMP. E-mail: robertateodoro384@live.com.br

² Professor orientador. Mestre em Tecnologias, Comunicação e Educação pela UFU. E-mail: mayaradelfino@hotmail.com.

1 INTRODUÇÃO

1.1 Contextualização

Uma startup é o começo de um empreendedorismo, sendo palavras chaves escalável, repetível e extrema incerteza, para realmente ser considerada uma iniciativa de um negócio que não gasta quase nada para sua abertura e de grande lucratividade. Logo, é sinônimo de iniciativa, já que a empresa tem que fazer dar tudo certo, colocá-la em funcionamento e está ocupando o cenário mundial e internacional.

Esse empreendedorismo vem crescendo muito, porém ainda está em desenvolvimento e busca sempre um modelo de negócio estável e lucrativo (sendo que nem sempre é estável).

Tudo começou durante a chamada "Bolha de internet", que era da 'empresa.com' entre 1996 e 2001, significava um grupo de pessoas fazendo uma ideia bem diferente que trazia dinheiro.

As startups surgiram como um modo de inovação (que não significa apenas tecnologia), ou seja, não é somente uma empresa de internet e sim a compreensão da vida real com a criação de um produto que, atento as suas necessidades de maneira nova e aperfeiçoada, trazem muita inovação e dinheiro rápido, além disso é um meio de sair da crise nos dias de hoje.

Esse tipo de Startup é muito envolvido com questão de tecnologia, pois é mais barato criar um software do que algo relacionado a agronegócios ou biotecnologia, por exemplo, então não é necessariamente uma empresa só de internet.

A área de tecnologia é mais acessível a esse tipo de empreendedorismo devido aos custos mais baixos para criar uma empresa de software do que uma indústria. Tais empresas, geralmente com base tecnológica, apresentam uma constante procura por um modelo de negócio inovador, além de possuírem um espírito revolucionário. Esse modelo de negócio é a maneira como a startup transforma o trabalho em dinheiro (FERRÃO, 2013).

Quem está realmente disposto a tirar a ideia do papel, a investir, a se dar bem em meio ao startup, existem vários recursos a recorrer, uma vez que há meios de investimento e empresas que oferecem ajuda, por exemplo, fazendo competição para se mostrar, oferecendo prêmios e uma captação de investimento os quais são variados, igualmente, existe um conjunto de livros,

blogs e treinamentos pessoais e a distância que podem ser muito úteis. Nessa parte de startup, o setor de internet é muito abrangente, e o que mais atrai investimentos.

Há muitos investidores com pensamentos diferentes sobre o tema, isto é, uns acham que Startup é apenas qualquer empresa, outros acham que é uma empresa com custos extremamente baixos que gera lucros rápidos, absurdos, ainda há outra definição desenvolvida por especialistas, que alegam ser um grupo de pessoas á procura de um modelo de negócio repetível e escalável.

Existem muitas pessoas realmente interessadas mundialmente por essa questão: “Empreendedorismo + Inovação”, pessoas que começaram na garagem de casa com apenas custos básicos, coisas básicas, ideias deslumbrantes, entretanto com inovação e muita dedicação, pois partiram de uma ideia inovadora e diferente tornando-se uma grande empresa, Por conseguinte, Startup se resume a isso, começar do zero. A Startup tem como principal missão trazer as pessoas e empresas da economia tradicional para a Nova Economia. Contudo, é necessário estar atento a várias circunstâncias, principalmente à tecnologia que sempre se inova, pois por mais que as startups busquem trazer inovação para melhorar a gestão de negócios, às vezes, nem sempre dão certo, são poucas as alternativas que de fato são úteis na prática e para a população.

Quem vive nesse meio acredita que existem quatro caminhos para essa transformação: empreender, investir em startups, inovar nas corporações e ficar conectado e capacitado para a Nova Economia (STARTSE, 2017).

1.2 Problema de pesquisa

Diante do exposto, o presente estudo levanta o seguinte problema de pesquisa: A solidez aparente de uma startup reflete realmente a situação financeira da empresa?

1.3 Objetivo geral da pesquisa

Sendo assim, o objetivo geral desse estudo é analisar liquidez e índices que demonstram a solidez de uma startup de sucesso.

1.4 Justificativa e contribuições esperadas

Logo, esse trabalho justifica-se por um estudo relevante, dado que evidencia a importância de colocar em prática a utilização de ideias inovadoras e o risco assumido por empreendedores e investidores na busca dos resultados almejados.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Startup: conceitos e definições

Startup significa um grupo de pessoas trabalhando em uma ideia inovadora, diferente que gera dinheiro muito rápido, que, aparentemente, poderia fazer dinheiro. Aliás, startup é sinônimo de iniciar uma empresa, colocá-la em funcionamento (GITAHY, 2018).

Ainda, de acordo com esse autor, precisa-se sempre de inovação, como ter sua própria identidade, seu próprio DNA. Algo realmente inovador, que ninguém tenha pensado semelhante. Palavras chaves como escalabilidade, algo que pode crescer muito rápido, sem alterar o modelo principal, ou seja, a receita da empresa aumenta muito sem alterar gastos e repetição, com um capital inicial muito baixo, a empresa pode chegar a alcançar milhões de consumidores, são ideias para se obter sucesso.

Segundo Gitahy (2018), as startups necessitam boa flexibilidade para acompanhar as tecnologias que surgem diariamente, para acompanhar os momentos bons e momentos críticos, pois tendem a atuar em um cenário de incertezas no mercado.

As startups costumam ser pequenas, por isso o trabalho em equipe é essencial para um modelo de negócio ir para frente, para fazer acontecer (SBCOACHING, 2018).

Muitos pensam que startup é apenas empresas de internet, mas não necessariamente, pois convém mais criar um software, do que uma empresa de agronegócio ou biotecnologia (GITAHY, 2018).

Startup, no entanto, significa empreender, andar pelos seus próprios pés, sem rumo, sem um caminho conhecido (BICUDO, 2016).

Dentro dessa ideia ainda, ele não descarta que esse modelo de negócio seja um caminho de pura incerteza, e soluções a serem desenvolvida e vem crescendo muito, tanto no Brasil quanto fora dele.

Segundo a percepção da equipe do Sebrae (2018), startup são empresas que têm a capacidade de desenvolver um projeto de ideia inovadora, são empreendedores com grande potencial de crescimento, de projetos que inspiram grandemente os consumidores em uma nova forma de ver o mundo. Portanto, necessitam de um meio de grandes movimentos de ideias motivadoras e buscam oportunidades em problemas.

2.2 Tipos de startups

Nesse meio, existem muitos tipos de características de startups, até porque os criadores de suas próprias ideias precisam se basear em algo. Pensando nisso, a SBCoaching (2018) desenvolveu várias explicações como:

- a) Lifestyle: criadas por pessoas que realmente desejam trabalhar com o que ama.
- b) PME: criar um negócio pequeno, que tem objetivos ambiciosos.
- c) Escalável: desde pequenos já têm o propósito de se tornarem gigantes.
- d) Startups a venda: projetadas para atrair compradores após atingir resultados.
- e) Sociais: construir um mundo melhor.
- f) Corporativos: empresas tradicionais que vêm se renovando com modelo startup.

2.3 Exemplos de empresas startups

A SBCoaching (2018) citou várias empresas de startup no mundo, que se deram muito bem, com pouco investimento inicial e geraram lucro rapidamente, como:

- a) Uber: essa empresa foi fundada em março de 2009, nos estados unidos, gera um lucro absurdo, consiste na ideia de levar pessoas de um bairro para outro, de uma cidade para outra com muita segurança e praticidade, por meio de apenas um aplicativo.

- b) Facebook: O projeto surgiu nos corredores da Universidade de Harvard, criado por Mark Zuckerberg esse aplicativo conseguiu unir várias pessoas (que hoje são mais de dois milhões de pessoas) com o objetivo de se relacionarem, de se informarem com notícias do mundo todo.
- c) Google: destacou-se, a princípio, como o maior buscador de informações online da internet. Hoje uma empresa mundial que possui mais de um milhão de servidores.
- d) Nubank: um novo conceito em serviços bancários, bem menos burocrático. Em março de 2018, conquistou uma grande população, destacando-se na área banco digital.
- e) Netflix: é um grande exemplo de startup bem sucedido, ela foi lançada em 1997, surgiu como delivery de DVD.

2.4 Desafios encarados na abertura de startups

Startup não tem muito a ver com necessidade de ter dinheiro inicial, mas necessita de ideias, de colocá-las realmente para funcionar de maneira acertada. Precisa transformar algo que não tem muito valor de mercado em dinheiro (MESQUITA, 2017).

Muitos acham que qualquer pessoa que começa um negócio, uma empresa, já é um startup, outros creem que este é apenas o começo de uma ideia de baixíssimo custo e que gera dinheiro muito rápido. Contudo, há uma definição atual de que as palavras-chaves são repetível e escalável, que trabalham em condições de extrema incerteza (MESQUITA, 2017).

Segundo Gitahy (2018), o modelo de negócios é como o startup gera valor. Ele cita um exemplo como o Google o qual cobra por cada click nos anúncios mostrados nos resultados de busca, esse modelo também é usado pelo Buscapé.com.

Outro exemplo seria o modelo de negócio de franquias: você paga royalties por uma marca, mas tem acesso a uma receita de sucesso com suporte do franqueador – e por isso aumenta suas chances de gerar lucro (GITAHY, 2018).

2.5 Criar uma startup de sucesso no Brasil

Consoante a SBCoaching, (2018), a grande possibilidade é que em meio a uma crise econômica cria-se um negócio de sucesso e se dá muito bem, vencendo a instabilidade econômica. “Sempre tente convocar os melhores, o sucesso depende muito de quem está em volta, precisa de uma boa estrutura.”

Existe muita falta de incentivo no Brasil, no entanto, mesmo assim, dobrou o número de startup em seis anos, posto que esse empreendimento tornou-se um grande atrativo porque se pode preparar para trabalhar duro, em um clima informal e descontraído. Além disso, precisa-se de uma ideia inovadora que não só fará a diferença, como também despertará a vontade imensa dos consumidores. Apesar disso, não se deve confiar apenas nas ideias, pois mesmo essenciais, não fazem milagres sozinhas, é imprescindível ter planejamento e execução. (GONÇALVES, 2019)

Muitas startups prestam serviços para outras empresas, ou seja, aquela que está com problemas, por exemplo, ao invés de gastarem muito dinheiro e perderem tempo procurando a solução dos seus problemas, contratam startups voltadas ao assunto necessário para a solução (SOU EMPREENDEDOR, 2019).

Desse modo, para realmente ter sucesso nessa área, precisa-se de obter vários requisitos, como; ter objetivos, estratégias claras, traçar metas e ser responsável (SOU EMPREENDEDOR, 2019).

3 METODOLOGIA

O estudo é constituído mediante uma pesquisa exploratória, com natureza básica. De acordo com Raupp e Beuren (2006), “um estudo em contabilidade para que seja considerado exploratório, é necessário concentrar-se em um tema que não foi bem esclarecido em pesquisas anteriores e que precisa ser explorado para atingir objetivos mais claros.”

Quanto aos procedimentos técnicos, o estudo sobre startups se deu por uma pesquisa bibliográfica na qual foram utilizados artigos publicados em revistas, jornais acadêmicos e congressos, e também monografias, teses e dissertações, além de sites e blogs. Esses artigos foram encontrados no Google Acadêmico e Scielo.

Segundo Marconi e Lakatos (2007), “a pesquisa bibliográfica tem como finalidade propiciar um contato direto do pesquisador com tudo o que foi escrito, dito ou filmado sobre determinado tema, inclusive conferências seguidas de debates que tenham sido transcritas de alguma forma.”

No que se refere à abordagem do problema, a pesquisa realizada é classificada como qualitativa. Ludke e André (1986) dizem que a pesquisa qualitativa tem o ambiente natural como sua fonte direta de dados e o pesquisador como seu principal instrumento, e os dados coletados são predominantemente descritivos.

Foi realizado um estudo de caso a partir de dados coletados nas demonstrações financeiras disponibilizadas no site da empresa NU Pagamentos S. A., responsável pela Nubank, no período de janeiro de 2017 a junho de 2019. Coletou-se os valores referentes ao Ativo Total, Ativo Circulante, Ativo Realizável em longo prazo, Disponível, Passivo Circulante, Passivo Não Circulante, Patrimônio Líquido, Receita Total e Lucro Líquido. Com base nesses dados, cauculou-se os índices de liquidez geral e corrente, o retorno sobre o ativo, o retorno sobre o patrimônio líquido, e a margem líquida, com a finalidade de avaliar a solidez da empresa.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Para o presente trabalho, foi realizado um estudo de caso com base nas informações disponibilizadas nas Demonstrações Financeiras da NU Pagamentos S. A., responsável pela marca Nubank, a fim de analisar alguns índices de uma startup que aparentemente está em crescimento no cenário nacional. Assim, A partir desses dados, avaliou-se os índices de liquidez geral e corrente, o retorno sobre o ativo, o retorno sobre o patrimônio líquido, e a margem líquida da empresa nos anos de 2017, 2018 e primeiro semestre de 2019. Além disso, identificou-se as principais fontes de receitas e despesas da startup. Os resultados obtidos a partir da coleta de dados do estudo de caso seguem explicitados abaixo.

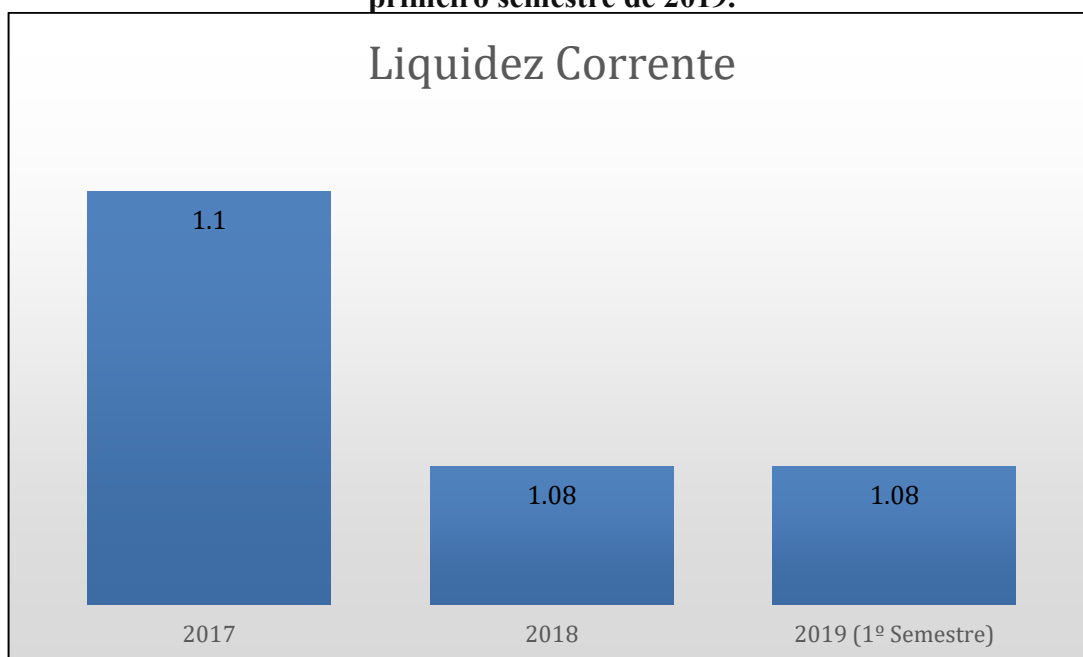
4.1 Índices de liquidez

4.1.1 Liquidez corrente

A liquidez corrente indica se os ativos de curto prazo da empresa são maiores ou menores que os passíveis de curto prazo. Se o valor obtido for superior a um, o ativo circulante é maior que o passivo circulante. Já, se o valor for inferior a um, as obrigações de curto prazo são maiores que o ativo circulante (SILVA, 2012).

Na figura 1, notou-se que a Nubank apresentou liquidez corrente com valores superiores a 1 em todos os períodos analisados. Observou-se que em 2017, a liquidez corrente foi de 1,10, e em 2018 e no primeiro semestre de 2019, apresentou uma pequena queda para 1,08. Isso significa que a empresa possui recursos para uma possível liquidação das obrigações de curto prazo.

Figura 1. Índices de Liquidez Corrente da Nubank nos períodos de 2017, 2018 e no primeiro semestre de 2019.



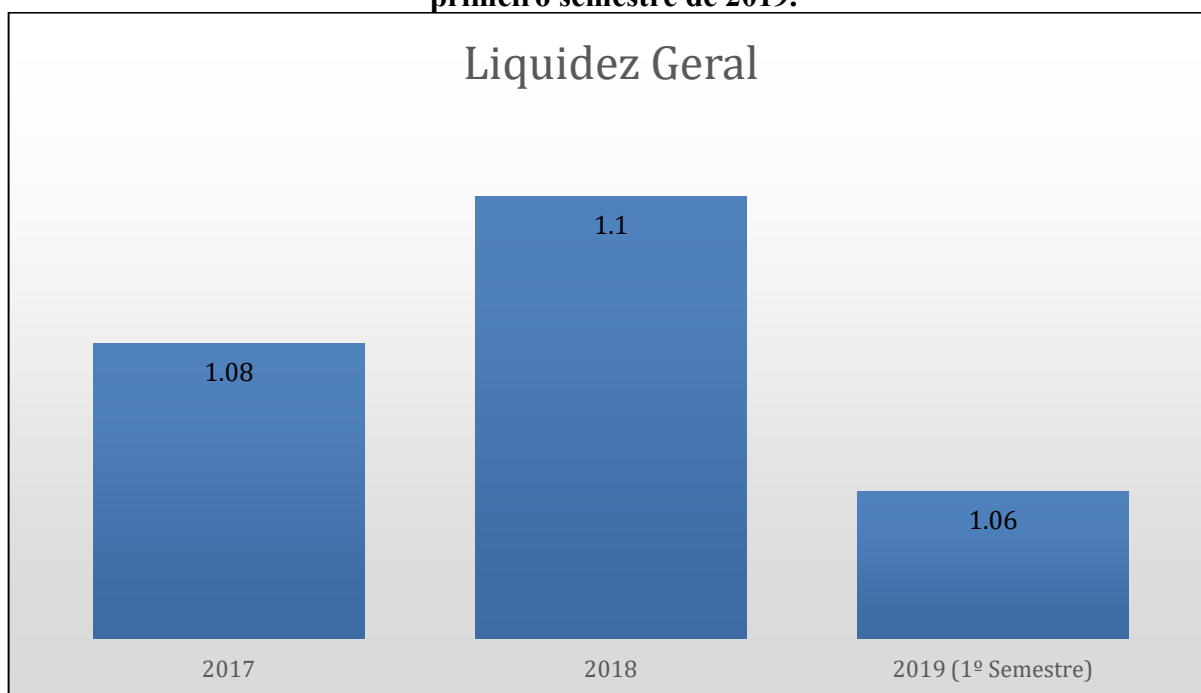
Fonte: Nubank.

4.1.2 Liquidez geral

A liquidez geral objetiva apresentar a saúde da empresa em longo prazo, comparando as possibilidades para a realização de ativos da empresa (BRUNI, 2010). De acordo com Silva (2012), “tal índice não considera apenas os itens de curto prazo, mas também os de longo prazo, a fim de transformá-los em recursos futuramente.”

Na figura 2 pode-se observar que, em 2017, a Nubank apresentou uma liquidez geral de 1,08, em 2018, houve um pequeno aumento para 1,10, sendo que voltou a cair no primeiro semestre de 2019, apresentando índice de 1,06. Esses valores representam que os ativos de curto prazo somados aos direitos de longo prazo são superiores às obrigações da empresa.

Figura 2. Índices de Liquidez Geral da Nubank nos períodos de 2017, 2018 e no primeiro semestre de 2019.



Fonte: Nubank.

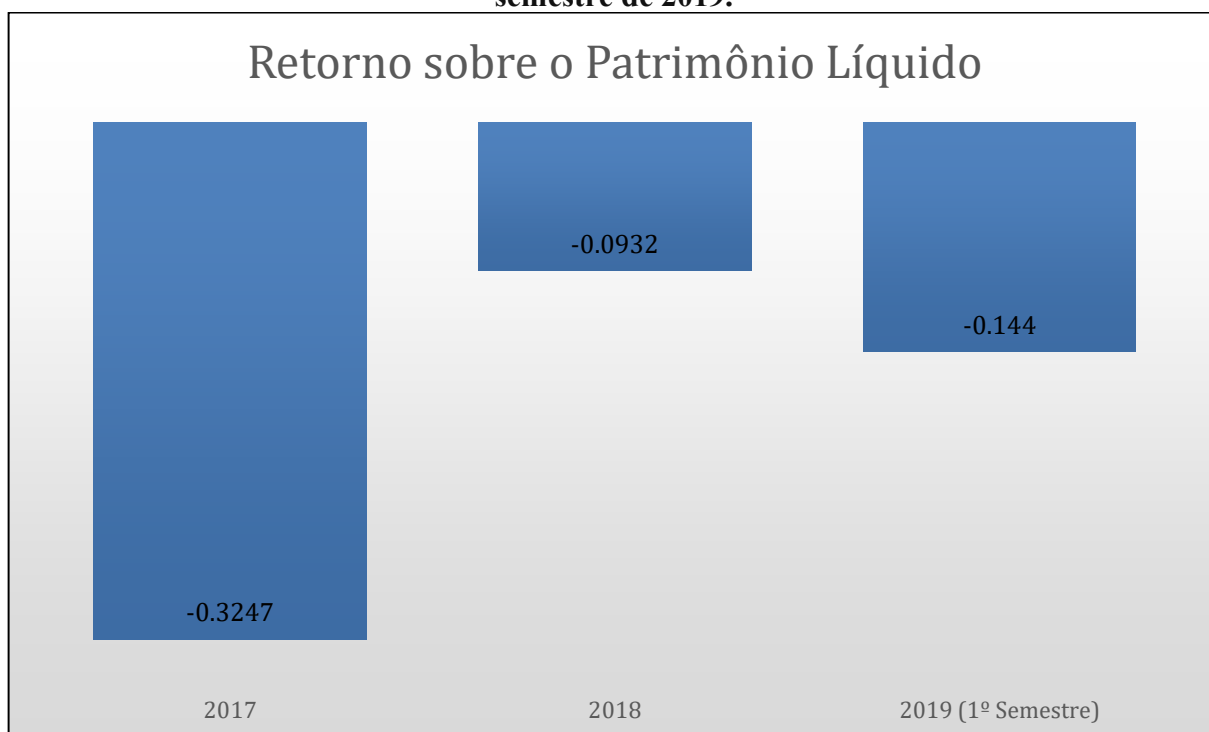
4.2 Retorno sobre o ativo – ROA

A análise do retorno sobre o ativo objetiva medir a capacidade econômica da empresa, visando avaliar os resultados atingidos por uma organização em relação a determinados

parâmetros que revelam adequadamente suas dimensões, isto é, o ROA mensura a eficiência de uma empresa em gerar lucros a partir de seus ativos (ASSAF NETO, 2008).

No período analisado, a Nubank não apresentou um retorno positivo sobre o ativo total da empresa. Em 2017, o ROA negativo foi de aproximadamente 2,48%. Em 2018 e no primeiro semestre de 2019, apesar de ter apresentado uma melhora no retorno, ainda não obteve um resultado positivo, apresentando menos de 1% nos dois períodos (Figura 3).

Figura 3. Retorno sobre o Ativo da Nubank nos períodos de 2017, 2018 e no primeiro semestre de 2019.



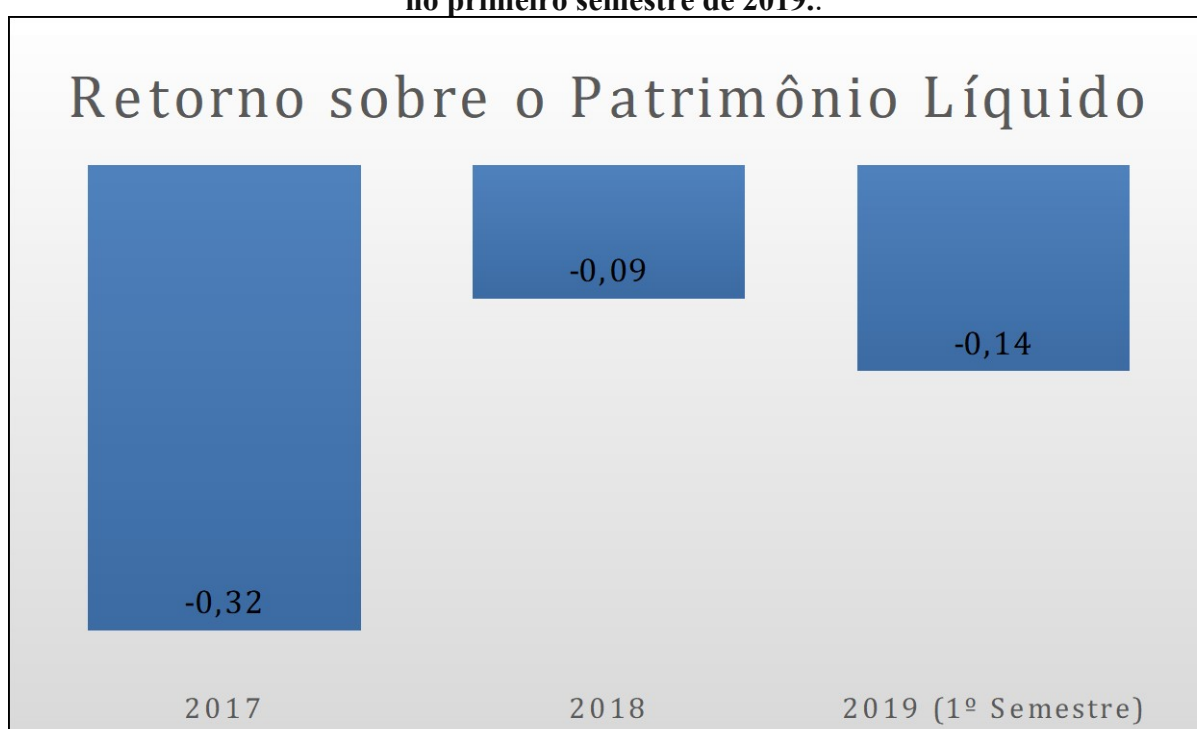
Fonte: Nubank.

4.3 Retorno sobre o Patrimônio Líquido – ROE

O Retorno sobre o Patrimônio Líquido, de acordo com Gabriel, Assaf Neto e Corrar, (2005), “é uma das principais formas de medir a rentabilidade das empresas, pois influencia na decisão do acionista de investir seu capital na empresa, em vez de aplicá-lo em uma alternativa de mesmo risco.”

No caso da Nubank, pode-se ver na figura 4 que o retorno sobre o Patrimônio Líquido apresenta resultados ainda piores que o ROA. No ano de 2017, o retorno negativo foi superior a 30%, sendo que em 2018 esse retorno foi melhorado, porém ainda negativo, fechando, pois, o período com um retorno negativo de 9,32%. No primeiro semestre de 2019, a rentabilidade em relação ao Patrimônio Líquido regrediu em comparação com o ano anterior, obtendo um retorno negativo de 14,40%.

Figura 4. Retorno sobre o Patrimônio Líquido da Nubank nos períodos de 2017, 2018 e no primeiro semestre de 2019..



Fonte: Nubank.

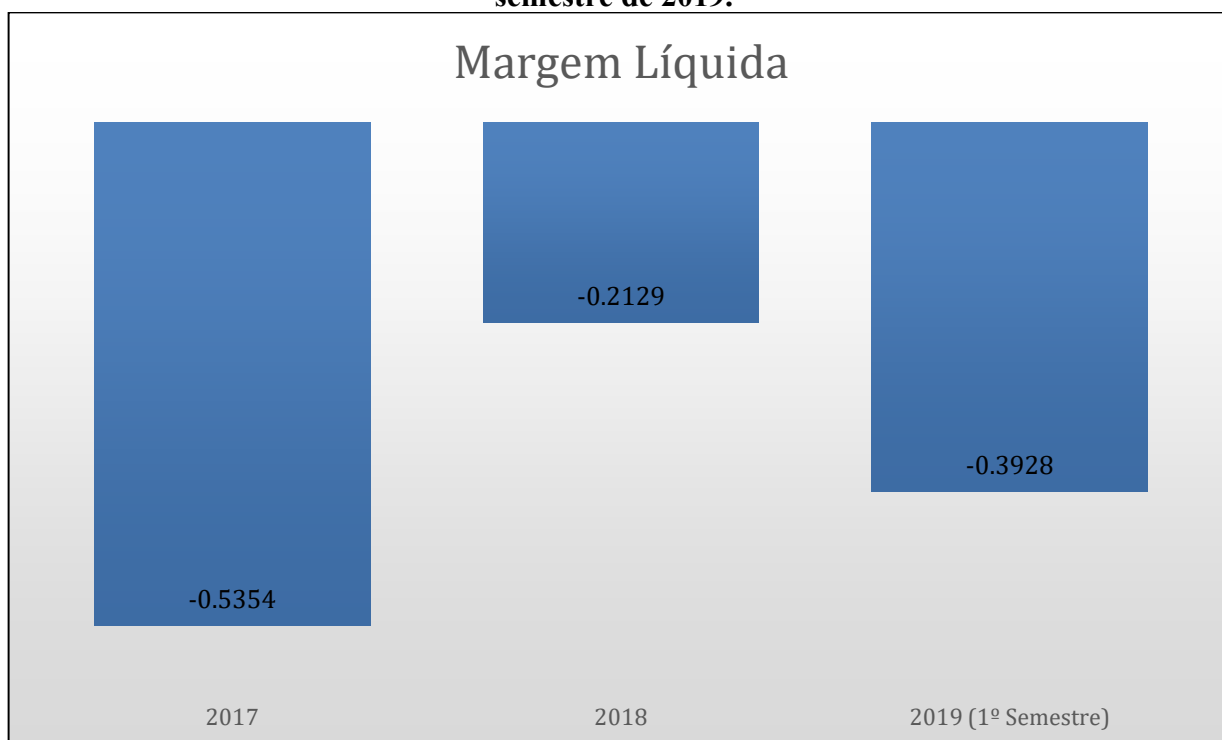
Segundo, Gabriel, Assaf Neto e Corrar (2005), “o ROE de bancos fornece o ganho percentual obtido pelos proprietários decorrentes das margens de lucro, eficiência operacional, capacidade de alavancagem do patrimônio e planejamento eficiente dos negócios.” Assim, os resultados apresentados pela Nubank não proporcionam uma situação confortável relacionada à rentabilidade em relação ao Patrimônio Líquido.

4.4 Margem líquida

Conforme Camargo (2018), “a margem líquida representa a verdadeira lucratividade da empresa para cada real que entra como receita. A margem líquida é muito importante para avaliar se a empresa tem lucro e qual o valor desse lucro.”

Por conseguinte, a margem líquida da Nubank indica que os gestores da empresa necessitam se preocupar com os negócios da empresa, dado que, na figura 5, notou-se que o ano que apresentou maior margem líquida foi 2018, com margem negativa de 21,29%. Do mesmo modo, em 2017 a Nubank teve um prejuízo considerável, fechando valor superior a 50% negativo. Após a relativa melhora em 2018, a margem líquida voltou a cair no primeiro semestre de 2019, apresentando margem negativa de quase 40%.

Figura 5 – Margem Líquida da Nubank nos períodos de 2017, 2018 e no primeiro semestre de 2019.



Fonte: Nubank.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

As startups são empresas jovens de caráter inovador, ligado à tecnologia. A ideia nasce de um empreendedor que deve ter visão, analisar conceitos, desenvolvimentos de produto, marketing e vendas, escalabilidade, parcerias, distribuição, tomada de decisões entre outros fatores que influenciam no sucesso da empresa. Toda startup possui uma razão de criação e, para o alcance de seus objetivos, é necessário o desenvolvimento de uma estratégia. Ademais, o mercado para quem essa empresa se destina precisa construir a percepção de valor das inovações que essa organização trará ao mercado. Destarte, a criação de uma startup é um risco assumido pelos empreendedores, visto que sempre há incertezas sobre a solidez real da empresa.

Os resultados obtidos por intermédio do estudo de caso mostram que a empresa Nubank, apesar de ser sólida aparentemente e apresentar um notável sucesso nacional, não dispõe de uma realidade financeira favorável. Mesmo com os índices de liquidez apresentando valores positivos, os índices de rentabilidade avaliados apresentaram valores negativos, bem abaixo do que se espera de uma startup de sucesso como a Nubank.

O objetivo proposto foi alcançado com a análise dos índices de liquidez geral e imediata, além do retorno sobre o ativo, retorno sobre o patrimônio líquido e sobre a margem líquida da empresa. Dessa maneira, depreende-se que nem sempre o aparente sucesso da startup significa que ela apresenta alta rentabilidade. Nesse caso, a Nubank reflete bem essa realidade.

Em relação a pesquisas futuras, seria interessante estudar quais os modelos de estruturas organizacionais das startups e como esses modelos podem contribuir para que essas empresas possam obter resultados positivos e abordar os processos de tomada de decisão ocorrentes no início da startup, considerando, assim, os riscos que o empreendedor assume ao colocar em prática suas ideias de inovação.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, A. **Curso de Administração Financeira**. São Paulo: Atlas, 2008.

BICUDO, L. **O que é uma startup?**. 2016. Disponível em: <<https://www.startse.com/noticia/startups/18963/afinal-o-que-e-uma-startup/>>. Acesso em: 26 mai. 2019.

BRUNI, A. L. **Análise contábil e financeira**. São Paulo: Atlas, 2010. 125 p.

CAMARGO, R. F. D. **Margem de Lucro, margem líquida, margem bruta e margem de contribuição: Tudo que você precisa saber**. 2018. Disponível em: <<https://www.treasy.com.br/blog/margem-de-lucro/>>. Acesso em: 17 abr. 2019.

FERRÃO, S. Empreendedorismo e empresas startup: uma nova visão estratégica como motor de empregabilidade jovem. **Boletim de Sociologia Militar**, n. 4, 2013.

GABRIEL, F.; ASSAF NETO, A.; CORRAR, L. J. O impacto do fim da correção monetária no retorno sobre o patrimônio líquido dos bancos no Brasil. **Revista de Administração-RAUSP**, v. 40, n. 1, p. 44-54, 2005.

GITAHY, Y. (2018). **Afinal, o que é uma startup?**. Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/pme/o-que-e-uma-startup/>>. Acesso em: 12 abr. 2019.

LUDKE, M.; ANDRÉ, M. E. D. A. **Pesquisa em educação: abordagens qualitativas**. São Paulo (SP): EPU, 1986.

MARCONI, M. D. A.; LAKATOS, E. M. (2002). **Técnicas de pesquisa** (Vol. 2, pp. 35-36). São Paulo: Atlas, 2002.

MESQUITA, R. F. D. **O Perfil Empreendedor em startups no Modelo Born Global de Internacionalização: uma abordagem qualitativa**. 2017.

MOREIRA, D. **O que é uma startup?**. 2016. Disponível em: <<https://exame.abril.com.br/pme/o-que-e-uma-startup/>>. Acesso em: 14 mai. 2019.

PEQUENAS EMPRESAS GRANDES NEGÓCIOS. Disponível em: <<https://revistapegn.globo.com/Startups/index.html>>. Acesso em: 28 mai. 2019.

RAUPP, F. M.; BEUREN, I. M. **Metodologia da Pesquisa Aplicável às Ciências**. Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática. São Paulo: Atlas, 2006.

SEBRAE. **Como montar uma startup**. 2018. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/df/artigos/como-montar-uma->

startup,406798274d026610VgnVCM1000004c00210aRCRD?origem=estadual&codUf=7>.
Acesso em: 17 jun. 2019.

SILVA, B. G. D. **Contabilidade geral**. Curitiba: IESDE Brasil SA, 2012.

SBCOACHING. **Startup**: Definição, Tipos, Exemplos e Dicas para o Sucesso. 2018.
Disponível em: <<https://www.sbcoaching.com.br/blog/startup/>>. Acesso em: 08 mar. 2019.

STARTSE. **Brazil Startup Ecosystem Report**. 2017. Disponível em:
<https://www.assespropr.org.br/index.php?pre_dir_acc_61co625547=5b19dd4c972ec&custo_m_181191=>>. Acesso em: 02 jun. 2019.