



**UNICEPLAC**  
CENTRO UNIVERSITÁRIO

**Centro Universitário do Planalto Central Aparecido dos Santos - UNICEPLAC**  
**Curso de Administração**  
**Trabalho de Conclusão de Curso**

**Empreendedorismo no Brasil: um olhar sobre as startups**

Brasília-DF  
2021

**GUILHERME VIANA MARTINS**

**Empreendedorismo no Brasil: um olhar sobre as startups**

Artigo apresentado como requisito para conclusão do curso de Bacharelado em Administração pelo Centro Universitário do Planalto Central Aparecido dos Santos – Uniceplac.

Orientador: Prof. Especialista Roberto Gerassi

Brasília-DF

2021

# **GUILHERME VIANA MARTINS**

## **Empreendedorismo no Brasil: um olhar sobre as startups**

Artigo apresentado como requisito para conclusão do curso de Bacharelado em 2022 pelo Centro Universitário do Planalto Central Aparecido dos Santos – Uniceplac.

Brasília-DF, 25 de abril de 2022.

### **Banca Examinadora**

---

Prof. Roberto Gerassi  
Orientador

---

Prof. Marcel Stanlei Monteiro  
Examinador

---

Prof. <sup>a</sup> Inistela Vigna  
Examinador

**Empreendedorismo no Brasil: um olhar sobre as startups**  
Guilherme Viana Martins <sup>1</sup>

**Resumo:**

O presente artigo visa apresentar, analisar o cenário de *startups* e se o Brasil está se adaptando à esta tendência. Para isso, torna-se necessário o objetivo de estudo de Micro e Pequenas Empresas que têm adotam a inovação e o crescimento escalável como modelo de negócio, ou seja, as *startups*. Para sustentar a tese deste artigo, a inovação, como temática, foi abordada sob a ótica de Schumpeter. Primeiramente, tem-se a introdução ao tema, em seguida a contextualização teórica, abordando a ideia de inovação e do atual cenário de startups no Brasil. Por seguinte, tem-se a abordagem da lucratividade destas empresas em pequeno, médio e longo prazo. Dado isso, é apresentado o modelo de *startup* e os incentivos realizados no Brasil, através da iniciativa privada, para desenvolver este tipo de empresa. A metodologia apresenta uma abordagem qualitativa e a pesquisa foi aplicada por meio de um estudo descritivo quanto aos fins e bibliográfico quanto aos meios; Os resultados demonstram a importância das *startups* para o empreendedorismo no Brasil, além de apontar a lucratividade de *startup* no longo prazo.

**Palavras-chave:** inovação; startup; empreendedorismo.

**Abstract:**

The present article aims to present, analyze the scenario of startups and whether Brazil is adapting to this trend. For this, it becomes necessary to study Micro and Small Companies that have adopted innovation and scalable growth as a business model, i.e., startups. To support the thesis of this article, innovation, as a theme, was approached from Schumpeter's perspective. First, there is an introduction to the theme, then the theoretical contextualization, approaching the idea of innovation and the current scenario of startups in Brazil. Next, there is an approach to the profitability of these companies in the short, medium, and long term. Given this, the startup model is presented and the incentives made in Brazil, through private initiative, to develop this type of company. The methodology presents a qualitative approach and the research was applied by means of a descriptive study as to the ends and bibliographical as to the means; The results demonstrate the importance of startups for entrepreneurship in Brazil, besides pointing out the company's profitability in the long term.

**Keywords:** innovation; startup; entrepreneurship.

---

<sup>1</sup>Graduando do Curso Administração, do Centro Universitário do Planalto Central Aparecido dos Santos – Uniceplac.  
E-mail: [guilhermemartins.bsb@gmail.com](mailto:guilhermemartins.bsb@gmail.com).

## 1 INTRODUÇÃO

O presente estudo visa abordar por meio da literatura existente, o crescimento de *startups*, no Brasil, através da iniciativa privada com investimentos que geram efeitos positivos no ambiente de trabalho que, por sua vez, são propícios à geração de conhecimentos e inovações, onde as *startups* estão crescendo em termos de participação e valor de mercado.

Por outro lado, as *startups* não lucram a curto e médio prazo devido à alta necessidade de usar recursos em caixa.

Neste momento, faz-se necessário apresentar a definição de uma *startup*. Segundo o SEBRAE (2011) a definição de *startup* é:

Uma empresa nova, até mesmo embrionária ou ainda em fase de constituição, que conta com projetos promissores, ligados à pesquisa, investigação e desenvolvimento de ideias inovadoras. Por ser jovem e estar implantando uma ideia no mercado, outra característica das *startups* é possuir risco envolvido no negócio. Mas, apesar disso, são empreendimentos com baixos custos iniciais e são altamente escaláveis.

Ao longo de do tempo, na história do ser humano, sempre houve inovação principalmente no desenvolvimento das relações com a natureza e na sociedade. Desde então, a inovação surge como uma tentativa de tornar o trabalho mais prático e eficiente. No ambiente de trabalho, até a forma de organizar o material de trabalho pode ser considerada inovação.

A inovação acontece quando:

Ela é movida pelo empreendedorismo, uma mistura potente de visão, paixão, energia, entusiasmo, *insight*, bom senso e bom e velho esforço, que permite que ideias se transformem em realidade. O poder por trás da modificação de produtos, processos e serviços vem dos indivíduos, estejam eles agindo sozinho ou inseridos dentro de organizações (BESSANT ; TIDD, 2019).

Nas palavras de Drucker (1985, p. 27), “A inovação é a ferramenta-chave dos gestores, o meio pelo qual exploram a mudança como uma oportunidade para um negócio ou serviço diferente”.

O processo de inovação está diretamente ligado ao empreendedorismo, principalmente no que diz respeito a *startups*, uma vez que o empreendedor tem uma ideia inovadora, soluciona uma problemática, e isto, torna-se uma oportunidade empreender e constitui um modelo de negócio. Neste contexto existem cinco fases neste processo: 1) Identificação de uma oportunidade: onde o empreendedor surge com uma ideia, onde a mesma é caracterizada como uma oportunidade, realiza

a análise de viabilidade do serviço ou do produto, além de elaborar uma pesquisa de mercado para identificar as reais demandas dos clientes;

2) Desenvolvimento do conceito: o empreendedor planeja a *startup* (organização projetada a curto e médio prazo, ou seja, temporária, para viabilizar um modelo de negócio escalável), desenvolvendo o *business plan* da empresa, planejando e documentado todas as estratégias que serão usadas na área financeira, de marketing, registro de patentes (quando necessário), entre outros;

3) Captação de recursos: onde pode ser materiais, humanos e financeiros;

4) Atualização: o empreendedor estipula metas para serem atingidas, a fim de alcançar objetivos, sempre utilizando os recursos que foram disponibilizados, na fase anterior, de maneira eficiente;

5) Resultado: o empreendedor analisa e toma a decisão de continuar ou não com o negócio. Esta quinta fase aproxima-se significativamente da metodologia PDCA (*Plan, Do, Check, Act.*).

Uma *startup* torna-se sustentável economicamente quando capta recursos financeiros com investidores que buscam retornos financeiros significativos, uma vez que o investimento tem um grau de risco elevado. Através de investidores anjos, fundos de investimentos, *crowdfunding*, *private equity* e *venture capital*, as *startups*, captam recursos financeiros realizando rodadas de investimentos com o objetivo de desenvolver e escalar o modelo de negócio. Esses agentes financeiros tem contribuindo para o crescimento do cenário de *startups* representando um fenômeno econômico importante.

Atualmente, o cenário de *startups* é relevante e movimentada significativamente o mercado através de participação de mercado, valor de mercado e captação de recursos para financiar sua expansão. Frequentemente, a temática é abordada em portais de notícias, mas ainda pouco sabe-se sobre essas organizações que possuem este modelo de negócio, uma vez que o tema é relativamente novo. Todavia, este modelo de negócio não aparentar ser lucrativo a curto prazo como pensa o senso comum. Mesmo com valor de mercado alto, por que as *startups* demoram a lucrar?

O presente artigo tem como objetivo geral entender a importância da inovação dentro do cenário empreendedor, onde as organizações buscam novas soluções e oportunidades no mercado, até mesmo para aperfeiçoar ferramentas, processos e tecnologias. Com isso, as organizações tendem a expandir o negócio e ter aumento do rendimento tanto financeiro como de produtividade. Quanto aos objetivos específicos, este artigo busca identificar a forma mais usada de captar recursos de terceiros por meio da modalidade de investimentos de *Venture Capital* e *Private Equity*

(Capital de Risco e Capital Privado) que são realizadas por fundos de investimentos para financiar a expansão de *startups*. Ainda, o artigo tem como objetivo específico apresentar o cenário de *startups* no Brasil, abordando principalmente a lucratividade da *fintech* brasileira chamada Nubank.

## 2 REFERENCIAL TEÓRICO

Essa seção apresenta a fundamentação teórica acerca da temática de *startup* como promotora de inovação no empreendedorismo, o investimento de risco (*private equity e venture capital*) nestas empresas e o cenário empreendedor no Brasil.

### 2.1 SCHUMPETER

A história de Joseph Schumpeter (2010) – empresário inovador e economista – considerou a inovação tecnológica como instrumento de motor para o desenvolvimento de uma economia capitalista. Schumpeter nasceu em Triesch, região da República Checa, em 1883. Em, 1906, na Faculdade de Direito da Universidade de Viena, Schumpeter realizou sua graduação e dedicou-se ao estudo da ciência econômica. No ano seguinte, casou-se com Gladys Ricarde Seaves e, no mesmo ano, viajou para o Cairo, onde advogou perante o Tribunal Misto Internacional do Egito, sendo também conselheiro de finanças de uma princesa egípcia. (SCHUMPETER, 1997, p. 5-6) Em 1911 tornou-se docente na Universidade de Graz, em ciências econômicas. Em 1942, publicou a obra Capitalismo, Socialismo e Democracia (*Capitalism, Socialism and Democracy*), que foi considerada por muitos como um trabalho pessimista por concluir pelo inevitável triunfo do socialismo e o consequente desaparecimento do capitalismo. A conclusão é decorrente do processo analítico desenvolvido por Schumpeter, mas não expressa, de maneira alguma, sua ideologia ou preferência pessoal. Influenciado por Léon Walras, Schumpeter adquiriu o interesse pela formulação matemática e econométrica das questões econômicas, além de optar pela concepção de modelos econômicos para explicar a realidade e para a compreensão do processo de desenvolvimento capitalista. (SCHUMPETER, 1997, p.8)

Schumpeter e Keynes foram considerados economistas mais influentes da primeira metade do século XX. Cada vez mais, Schumpeter dedicou-se a estudar a inovação e sobre sistema econômico. A inovação tornou-se palavra-chave dos seus trabalhos, correlacionando a inovação

com o desenvolvimento econômico, o crédito, empreendedorismo, os ciclos econômicos, a destruição e outros. Uma das principais obras de Schumpeter (HADDAD, 2010, p. 21) foi *Capitalismo, socialismo e democracia* (*Capitalism, Socialism and Democracy*), de 1942.

No que diz respeito a inovação, faz-se necessário ressaltar a diferença entre inovação e invenção. A inovação é caracterizada pelo início da invenção no sistema econômico e o empreendedor não necessariamente precisa ser o criador da novidade. Assim, como atesta o autor na obra *Capitalism, Socialism and Democracy* (SCHUMPETER, 1961, p. 110) “O impulso fundamental que põe e mantém em funcionamento a máquina capitalista procede dos novos bens de consumo, dos novos métodos de produção ou transporte, dos novos mercados e das novas formas de organização industrial criadas pela empresa capitalista”. Já a invenção surge uma descoberta ou criação de novas possibilidades que por sua vez, na maioria das vezes, não é produzida no meio econômico, mas sim em universidades, institutos que tenha investigação P&D (Pesquisa e desenvolvimento) ou por inventores isolados.

Conforme Schumpeter (1961) descreve a inovação, citado acima, é notório que o sistema econômico capitalista é altamente dinâmico e volátil e necessita de inovações para existir. Tais inovações ocorrem de diferentes formas, como a introdução de um novo método de produção, por exemplo. Para o autor, a inovação é o motor do processo de desenvolvimento de uma economia com conceitos vinculados a própria inovação. Schumpeter contesta o crescente de investimento em inovações tecnológicas em paralelo com novos hábitos de consumo da população que cresce juntamente com estes investimentos. Tais investimentos em inovação provem de empreendedores que melhora o processo produtivo, utilizando a sua organização para atuar de forma contrária ao que está sendo feito, assim, sofrendo uma resistência por estar atuando contrária ao mercado. Na teoria do desenvolvimento econômico, do autor, ele descreve o empreendedor como um agente fundamental e central para que o fenômeno de desenvolvimento econômico aconteça.

O empreendedor tem a função de realocar recursos criando novas combinações, diferenciando, obviamente, as combinações já existentes. Caso faça isso de maneira corre, o empreendimento poderá ser bem-sucedido e ganhará uma taxa de retorno do investimento maior do que a atividade realizada anteriormente. Além disso, outra função do empreendedor é alterar o sistema econômico através da inovação criando novos produtos e serviços, alterando a forma de produzir e revolucionando a indústria. O empreendedor inovador identifica oportunidades de executar negócios com mais retornos em termos financeiros e atua em condições de extrema



incerta, pelo o sistema econômico capitalista ser altamente dinâmico, conforme citado acima. Como agente central e incluído no sistema capitalista, o empreendedor é motivado por lucros. Por outro lado, o empreendedor vai além, buscando além do lucro, a inovação, além de prestar um serviço que inclusivo em termos de preço, onde todos possam acessar, democratizando ainda, o acesso a serviços, como por exemplo o Twitter, a Uber e o Airbnb – que por sua vez, prestam um serviço com preços mais acessíveis e com mais qualidade.

## 2.2 INVESTIMENTOS DE RISCO EM *STARTUPS*

Quando um *startup* identifica uma oportunidade de empreendimento, a mesma necessita de recursos financeiros para escalar o modelo de negócio. Alguns empreendedores recorrem aos bancos quando a taxa de juros está baixa no país. Porém, essa modalidade faz com o que a *startup* torna-se alavancada financeiramente, uma vez que ela adquiriu uma dívida e isso pode torna-la não sustentável financeiramente.

Um das alternativas para captação de investimentos é o *Equity Crowdfunding* que, por sua vez, acontece em plataformas online com o objetivo de transformar o capital social (redes sociais) em capital financeiro para realização de ideias e projetos, sendo uma das modalidades que oferece capital de risco para *startups*. O *equity crowdfunding* é um tipo de financiamento, no qual os investidores obtêm renda quando as *startups* fazem IPO (*Initial Public Offering*) de suas ações ou são vendidas para outras empresas.

Outra modalidade comumente usada por *startups* é o *Venture Capital e Private Equity* que são segmentos do mercado financeiro, mais especificamente do mercado de capitais, que consistem em aporte temporário de recursos financeiros, realizado por um fundo de investimento, com o objetivo de ter participação no capital de empresas com potencial de crescimento e expectativa de grande valorização em termos de valor de mercado (*Market capitalization*).

*Private Equity e Venture Capital* (Capital Privado e Capital de Risco) é uma atividade de intermediação financeira surgida nos Estados Unidos em 1946. As organizações que realizam esta atividade são responsáveis pela gestão de veículos de investimento que congregam recursos de um ou mais investidores para investimentos de longo-prazo. Em geral, tais recursos são direcionados para empresas não cotadas em bolsa de valores. Os aportes são feitos na forma de ações (ordinárias ou preferenciais), quotas de participação, debêntures conversíveis, opções, bônus de subscrição ou

*warrants*. (LIMA, 2005, p. 6) Tal valorização, permite ao fundo de investimento obter retorno financeiro com a venda da participação no capital (desinvestimento) a médio ou longo prazo.

Existe uma diferença entre *Private Equity* e *Venture Capital*. A diferença está no estágio de desenvolvimento da *startup* que recebe o aporte de capital desses fundos de investimentos. A classe de investimento do tipo *Venture Capital* é direcionada para *startup* que estão em estágio iniciais de desenvolvimento. Além disso, os gestores do fundo têm participação mais ativa nas empresas que compõe a carteira de investimento (portifólio) do fundo de investimento. Já a classe de investimento *Private Equity* é direcionada para as empresas que já estão amadurecidas em termos de desenvolvimento, onde os gestores dos fundos de investimentos não tem envolvimento na empresa investida.

Sob a ótica da *startup* investida, o aporte financeiro de *Venture Capital* e *Private Equity* é um financiamento de longo prazo, em que não são exigidas garantias e não há o pagamento de juros ou amortização do principal, como ocorre em empréstimos de bancos tradicionais.

Já sob a ótica do investidor individual ou do fundo, o investimento nessas modalidades tem baixa liquidez e um alto risco da empresa que recebeu aporte financeiro não ter valorização conforme previsto. Como o risco é alto, os gestores de fundos realizam um criterioso processo de análises da empresa, ante mesmo de realizarem o aporte financeiro na mesma, além de dar suporte gerencial profissional.

### **2.3 CENÁRIO EMPREENDEDOR NO BRASIL**

Estudos sobre o cenário de empreendedorismo no Brasil tem surgido mais frequentemente. Desde os anos 2000, o projeto sem fins lucrativos, *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) divulga relatórios anualmente sobre as características sociais e geográficas dos empreendedores brasileiros, formando assim, uma base de dados podendo servir como suporte para pesquisas na área. Tal projeto é executado pelo Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade (IBQP)

Menezes, Queiroz e Feijó (2015) fazem uma análise dos determinantes do empreendedorismo no Brasil, abordando a influência de variáveis como socioeconômicas e demográficas para a escolha ocupacional, podendo afetar positivamente ou negativamente a chance de um indivíduo tornar-se um empreendedor.

Com um sistema globalista cada vez mais dinâmico, as mudanças que ocorrem no mundo, seja ela ambientais, sociais e tecnológico, faz-se necessário a criação de novos modelos de gestão de organizações, ou adaptação de modelo de gestão, por causa de cenários de grandes incertezas.

O ano de 2012, é visto como marcante para o cenário de *startups* no Brasil. Há um crescimento acelerado de empresas com o modelo de *startups*. Com uma expectativa do crescimento deste cenário, em 2013, foi criado, pelo Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovações, o Programa Nacional de Aceleração de *Startups*, o Start-Up Brasil, que tem como objetivo “alavancar a aceleração de *startups* de base tecnológica, através de uma parceria entre o Governo e a iniciativa privada” (MCTI, 2013) Em 2020, o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – SEBRAE, criou o Programa Acelera *Startup* com o objetivo de desenvolver e consolidar *startups* nos diferentes estágios de ideação, operação, tração e expansão com conhecimento técnico adequado para a condução da empresa e com condição de gerir o negócio. (SEBRAE, 2020) Com o cenário promissor, em 2011, foi fundada a Associação Brasileira de *Startups*, ABStartups, com o objetivo de representativa de promoção das *startups* brasileiras.

### 3 METODOLOGIA

O presente estudo foi classificado como descritivo com uma abordagem qualitativa. Neste contexto foi utilizado o método de pesquisa descritiva, quanto aos fins, com a finalidade de evidenciar o atual cenário empreendedor de *startups*, no Brasil, os riscos de investimentos, juntamente com a importância destas empresas para a inovação na administração.

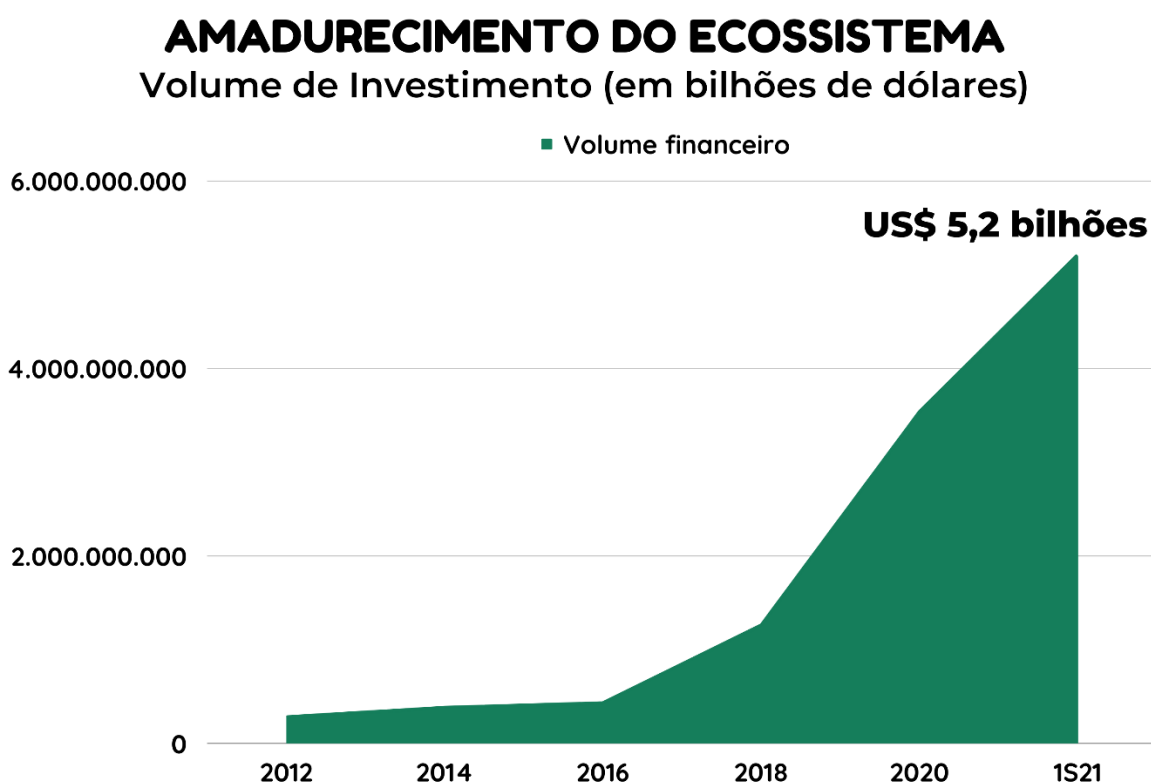
Quanto aos meios, a pesquisa foi fundamentada através de um profundo estudo bibliográfico em fontes primárias e secundárias que envolvem livros, portal de notícia e artigos com pressupostos teóricos compostos por significativas publicações de autores de administração e inovação. Ainda, foram analisados dados de demonstrações financeiras disponibilizados nos portais de relações com investidores das empresas Nubank, Uber e Twitter. A pesquisa descritiva expõe características de determinada população ou de determinado fenômeno. Pode também estabelecer correlações entre variáveis e definir sua natureza. (MORESI, 2003, p. 9)

## 4 RESULTADOS

Todos os autores mencionados na presente na pesquisa ressaltam a relevância de *startups* no cenário empreendedor do Brasil. Um estudo levando em conta o estágio do empreendimento, potenciais empreendedores e o número de proprietários dos empreendimentos brasileiros, apontou que, segundo o GEM (2019), no Brasil, a taxa de empreendedorismo no ano de 2019 foi de 38,7%, ocupando o 2º maior país com população empreendedora em números absolutos entre os 50 países participantes da pesquisa.

Conforme mencionado neste estudo anteriormente, o crescimento de *startups* no Brasil teve uma grande relevância em 2012. Conforme na figura abaixo que mostra o volume de investimento em *startups* do Brasil no primeiro semestre do ano de 2021 (INFOMONEY, 2021):

Figura 1



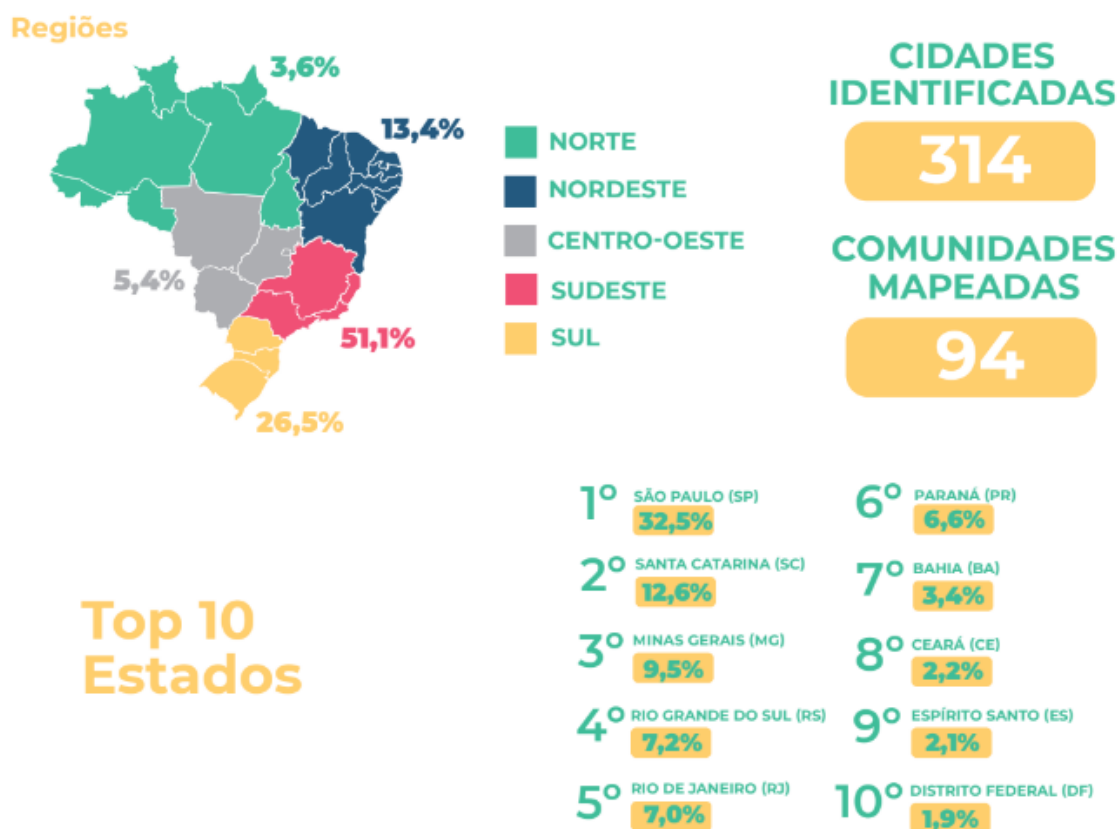
Fonte: Distrito, 2021. Adaptado pelo autor.

O primeiro semestre de 2021 teve 5,2 bilhões de dólares investidos em *startups* brasileiras, mas este número segue enviesado por grandes aportes feitos neste período. Os aportes ultrapassaram 100 bilhões de dólares, sendo responsável por 74% do total investido e tiveram onze mega rodadas de investimentos.

Em junho de 2021 houve recorde de investimento em *startups* brasileiras. Foram 2 bilhões de dólares captados, em mais de 63 rodadas. O valor foi puxado por mega rodadas de investimentos em startups, como sendo investido 220 milhões de dólares na Gympass, 430 milhões de dólares na Ebanx e 500 milhões de dólares no Nubank (INFOMONEY, 2021).

A figura abaixo, aborda o ecossistema brasileiro de *startups* no que diz respeito a distribuição geográfica de cada região do país:

**Figura 2**



**Fonte: ABStartups e Deloitte, 2021**

Temos então São Paulo liderando o ranking com 32,5% de *startups* localizadas na cidade de São Paulo. Em segundo, Santa Catarina representa um total de 12,6% e em terceiro Minas

Gerais, apresentando 9,5% da representatividade de *startups* no Brasil. Nota-se que majoritariamente as empresas com o modelo *startup* estão localizadas na região Sudeste do país. Vale ressaltar o baixo número de *startups* nas regiões Norte e Centro-oeste do país devido a falta de políticas públicas e incentivo fiscais.

Sob a ótica global, *startups* como WeWork, Uber e Twitter, apesar de terem anos de existência e quantidade significativa de usuários, ainda não deram lucro. Na ótica brasileira que, por sua vez é o foco deste estudo, o Nubank, *fintech* fundada em 2013, apresentou lucro somente no quarto trimestre de 2021. Neste período, a *fintech* brasileira (CENTRAL DE RESULTADOS - NUBANK, 2021) fechou o ano de 2021 com 53,9 milhões de clientes e com a receita anual de 1,7 bilhões de dólares americanos. Ainda, neste último trimestre de 2021, o Nubank foi avaliado, em valor de mercado (NEOFEED, 2021) em 41,5 bilhões de dólares americanos. Desde sua fundação, a *fintech* teve prejuízo durante 8 anos. O unicórnio<sup>2</sup> brasileiro no intervalo entre janeiro e junho de 2019, registrou o maior prejuízo da sua história. Foram R\$ 139 milhões de reais (SUNO, 2019) A *fintech* tem uma geração de caixa desde 2017, sem utilizá-lo. O Nubank, assim como outras *startups* tem uma estratégia de não gerar lucro em um determinado período de tempo, geralmente em curto e médio prazo.

Conforme citado anteriormente neste estudo, as *startups* precisam escalar seu modelo de negócio. Essa necessidade vem da estratégia de adquirir novos clientes, ou seja, sempre aumentar sua base de clientes e isso tem um custo. Tal estratégia de deixar o lucro em segundo plano e aumentar a base de clientes faz com que a *startup* conquiste cada vez mais *market share*. Com isso, as *startups* passam a curto e médio prazo reportando prejuízo em seus resultados financeiros. Para que a *startup* continue com suas operações, faz-se necessário captar recursos financeiros de investidores individuais e de fundos de investimentos de *Venture Capital* e *Private Equity* para manter as operações até chegar o momento do *Break Even Point*. Este momento, chamado de Ponto de Equilíbrio Financeiro refere-se ao momento que os custos e despesas operacionais de uma *startup* se iguala às suas receitas, igualando o lucro a 0. Tal fato, acontece em médio a longo prazo. Dentre as principais estratégias de investidores de *Venture Capital* e *Private Equity* está a *Growth Stocks* que consiste em ações de empresas que apresentam uma alta taxa anual de crescimento na maior parte de suas linhas de resultado. Ou seja, aquelas que tiveram alto crescimento em receitas

---

<sup>2</sup> O termo 'unicórnio' é designado para *startups* que têm valor de mercado superior a 1 bilhão de dólares. Fonte: SUNO, 2019

de vendas e no lucro. Os investidores tendem a aceitar pagar mais caro pelo lucro do presente da empresa, tendo a expectativa que esse resultado aumente consistentemente ao longo do tempo (SUNO, 2021).

Portanto, através da pesquisa realizada é relevante evidenciar o cenário onde *startup* tem valor de mercado em bilhões, além de uma quantidade significativa de clientes, porém não tem lucro.

## 5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

No início deste estudo foram abordados conceitos fundamentais para o entendimento do contexto do atual cenário produtivo-tecnológico como inovações tecnológicas, empreendedor inovador, a importância da existência de demanda do consumidor para o sucesso de uma inovação. Por inovação, compreende-se a realização de novas combinações, um emprego novo a um serviço ou um produto, uma nova forma de organizar processos e métodos e dentre outros. Dado isso, inovar é realizar feitos de maneira diferente, podendo consistir ou não em uma invenção. No que diz respeito a inovação, refere-se a feitos que não existiam anteriormente, ou seja, que foram criados. A inovação é implementada pelo empreendedor inovador e para que a mesma tenha sucesso, faz-se necessário que exista demanda, conforme citado anteriormente.

Diante destes conceitos, o entendimento do modelo de empresas *startup*, uma vez que a clareza dos conceitos de inovação representa a fase de testes que uma organização inovadora passa para saber se o serviço ou produto ofertados será bem-sucedido. O empreendedor que funda uma *startup* identifica um problema, cria uma maneira inovadora de resolvê-lo. Em outras palavras, o empreendedor atende uma demanda reprimida que nenhum agente do mercado oferta. No Brasil, este cenário surgiu tardiamente, mas amadureceu de forma exponencial através de formas de captação de recursos financeiros para de fato implementar um modelo de negócio de uma *startup*. Por meio de *Venture Capital* e *Private Equity*, modalidade de investimento considerada de alto risco, que investidores financiam *startup* buscando um retorno superior ao investido, uma vez que na relação de risco-retorno, investimentos de alto risco devem, no mínimo, ter um grau de retorno maior que investimentos tradicionais ofertados pelo mercado financeiro. No Brasil, o cenário de empreendedorismo cresceu, a partir do ano de 2012, sobretudo as empresas com modelo de negócio

consideradas *startups*. Tal crescimento, depende de determinantes que influênciam um indivíduo a empreender, como por exemplo a condição socioeconômica e demográfica no qual este empreendedor está inserido. Por outro lado, existem iniciativas do Estado através do SEBRAE e do Ministério de Ciência, Tecnologia e Inovações, que criam programas de incentivo ao crescimento do cenário empreendedor no Brasil, sobretudo estimulando *startups*, que por sua vez, estão majoritariamente localizadas na cidade de São Paulo. O Sudeste do país lidera a área com maior quantidade de *startups*, todavia devido à falta de políticas públicas e incentivos fiscais, as regiões Norte e Centro-oeste do país carecem por essas empresas.

Diante do exposto, a situação-problema foi respondida identificando a falta de lucratividade do Nubank no curto e médio prazo devido ao alto custo de aquisição de clientes e a estratégia, usadas também por outras startups, de lucrar somente no longo prazo.

O objetivo geral do presente artigo foi atingido, por meio de contribuições de renomados autores presentes nesta pesquisa, que por sua vez, compartilharam a importância da inovação dentro do cenário empreendedor. Além disso, no que tange aos objetivos específicos, o mesmo foi atingido parcialmente, uma vez que existem um volume alto de informações de *startups* dos mais diversos segmentos no Brasil, podendo assim, eventualmente acrescentar informações neste estudo.

Todavia, através de pesquisa sobre as obras abordadas, entende-se que a inovação é fundamental para o cenário empreendedor e que, *startups* fazem um papel indispensável na fomentação deste cenário. Os recursos por serem escassos, os instrumentos de investimento de *Private Equity* e *Venture Capital* são importantes para financiar tais empresas, buscando retorno do investimento ao longo prazo, uma vez que essas organizações comumente dão lucro ao longo prazo. Caso houver necessidade de aprofundamento, o autor sugere que outros pesquisadores deem continuidade a esta temática por ela não se encerrar aqui, uma vez que o assunto abrange inúmeras empresas de um país continental.

## REFERÊNCIAS

ABSTARTUPS. **Um pouco da nossa história**. Disponível em: <<https://abstartups.com.br/sobre>>. Acesso em 21 de abril de 2022.



BESSANT, J; TIDD, J. **Inovação e Empreendedorismo**. 3ª Edição. Porto Alegre: Bookman, 2019.

CARRILO, Ana et al. **Mapeamento do Ecossistema Brasileiro de Startups**. ABStartups e Deloitte, 2021. Disponível em: <<https://abstartups.com.br/mapeamento-de-comunidades>>. Acesso em 22 de abril de 2022.

DRSKA, Moacir. **Nubank chega ao topo dos bancos da América Latina e vale US\$ 41,5 bilhões**. Neofeed, 2021. Disponível em: <<https://neofeed.com.br/blog/home/nubank-chega-ao-topo-dos-bancos-da-america-latina-e-vale-us-415-bilhoes/>>. Acesso em: 19 de abril de 2022.

DRUCKER, P. **Innovation and Entrepreneurship**. New York: Harper & Row, 1985.

FONSECA, Mariana. **Investimento em startups bate recorde brasileiro e mundial no 1º semestre de 2021**. Infomoney, 2021. Disponível em: <<https://www.infomoney.com.br/do-zero-ao-topo/investimento-em-startups-bate-recorde-brasileiro-e-mundial-no-1o-semester-de-2021>>. Acesso em: 21 de abril de 2022.

HADDAD, Evelyn. **Inovação Tecnológica em Schumpeter e na ótica neo-Schumpeteriana**. p.42,43,45,49. Trabalho de Conclusão de Curso – Graduação – Faculdade de Ciências Econômicas, UFRGS, Porto Alegre, 2010. Disponível em: <<https://lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/25385/000750582.pdf>>. Acesso em: 22 de abril de 2022.

IBQP, Instituto Brasileiro da Qualidade e Produtividade. **GEM, Global Entrepreneurship Monitor – Empreendedorismo no Brasil**, Relatório Executivo, 2011.

LAZARINI, Jader. **Por que algumas startups crescem e não lucram**. Suno, 2019. Disponível em: <<https://www.suno.com.br/noticias/por-que-algumas-startups-crescem-e-nao-lucram>>. Acesso em: 15 de abril de 2022.

MCTI. **Programa Start-Up Brasil**. Disponível em:

<[https://antigo.mctic.gov.br/mctic/opencms/inovacao/paginas/empreendedorismo\\_inovador/start\\_up\\_brasil.html](https://antigo.mctic.gov.br/mctic/opencms/inovacao/paginas/empreendedorismo_inovador/start_up_brasil.html)>. Acesso em: 21 de abril de 2022.

MENEZES, G.; SANTOS QUEIROZ, V. DOS; FEIJO, F. T. **Determinantes do empreendedorismo no Brasil: uma análise da escolha ocupacional e dos rendimentos**. In: Anais do XIII Encontro Nacional da Associação Brasileira de Estudos Regionais e Urbanos (ENABER), 2015, ABER, Curitiba-PR, 2015

MORESI, Eduardo. **Metodologia da Pesquisa**. Brasília, 2003. Pró-Reitoria de Pós-Graduação. Disponível em: <<http://www.inf.ufes.br/~pdcosta/ensino/2010-2-metodologia-de-pesquisa/MetodologiaPesquisa-Moresi2003.pdf>>. Acesso em: 21 de abril de 2022.

REIS, Tiago. **Startups unicórnios: conheça as empresas avaliadas em mais de 1 bilhão de dólares**. Suno, 2019. Disponível em: <<https://www.suno.com.br/artigos/unicornios>>. Acesso em: 19 de abril de 2022.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES. **Apresentação de Resultados 4T21**. Disponível em <https://www.investidores.nu/financas/central-de-resultados>>. Acesso em: 19 de abril de 2022.

RIBEIRO, L.L. **O modelo brasileiro de private equity e venture capital**. São Paulo, 2005. P. 137. Dissertação - (Mestrado em Economia). FEA/USP. Disponível em: <<https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12139/tde-02042006-163402/publico/OModeloBrasileirodePEVC.pdf>>. Acesso em: 21 de abril de 2022.

SCHUMPETER, J. A. **Capitalism, socialism and democracy**. New York: Harper and Brothers, 1961.

SEBRAE. **Inovação: o que é uma startup**. Disponível em:

<<https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/O+que+%C3%A9+uma+empresa+startup.pdf>>. Acesso em: 21 de abril de 2022.

SEBRAE. **Programa Acelera Startup**. Disponível em: <  
<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/sebraeaz/programa-acelera-startup,f73c82d156e23710VgnVCM1000004c00210aRCRD>>. Acesso em: 21 de abril de 2022.

### **Agradecimentos**

À minha família, em especial meus pais, Reginaldo e Maria das Dores que, nunca mediram esforços para amparar as minhas necessidades, além de proporcionar amor e carinho.