

**CAPACIDADES EMPREENDEDORAS DA GESTORA DA MEDEOR MEDTECH,
STARTUP SEDIADA NA ARATEC - INCUBADORA E ACELERADORA DE
NEGÓCIOS INOVADORES DE ARARANGUÁ/SC**

Alício Rocha de Sousa Júnior¹

Paulo César Leite Esteves²

Ana Maria Benciveni Franzoni³

***Abstract:** In an increasingly competitive market, innovative companies with great growth potential, startups, are highlighted. Since such companies are composed of a reduced team, but with professionals with notorious knowledge, a study aimed at knowing the entrepreneurial capacities of managers is of great relevance. In this sense, this paper describes the profile of the manager, as well as the context in which the startup MedEOR Medtech is located, based at the Incubator and Accelerator of Innovative Businesses of Araranguá/SC. Along with such research, there is an approach to how the COVID-19 pandemic interferes in the business, a fact that corroborates the magnitude of the present study.*

Keywords: entrepreneurial capacity; skills methodology; startup

Resumo: Em um mercado cada vez mais competitivo, empresas inovadoras de grande potencial de crescimento, as startups, recebem destaque. Uma vez que tais empresas são compostas por uma equipe reduzida, mas com profissionais com notório conhecimento, um estudo destinado a conhecer as capacidades empreendedoras dos gestores se mostra de grande relevância. Neste sentido, o presente trabalho descreve o perfil do gestor, bem como o contexto em que se encontra a startup MedEOR Medtech, sediada na Incubadora e Aceleradora de Negócios Inovadores de Araranguá/SC. Juntamente com tal pesquisa, há uma abordagem de como a pandemia de COVID-19 interfere no negócio, fato que corrobora com a magnitude do presente estudo.

Palavras-chave: capacidade empreendedora; metodologia skills; startup.

1 INTRODUÇÃO

A competição existente no mercado empresarial vem se tornando cada vez mais acirrada, de tal forma que se impõe como uma diretriz a melhoria contínua das empresas. Assim,

¹ PPGTIC – UFSC/ARARANGUÁ – Brasil. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0611-3976>. e-mail: alicio5s@gmail.com

² PPGTIC – UFSC/ARARANGUÁ – Brasil. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5573-965X>. e-mail: paulo.esteves@ufsc.br

³ PPGEFC – UFSC/FLORIANÓPOLIS – Brasil. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8744-256X>. e-mail: afranzoni@gmail.com

a inovação, seja de produtos e/ou serviços, propicia tanto a manutenção, quanto expansão de mercados consumidores. O desenvolvimento de produtos e/ou serviços que atendam aos anseios dos consumidores e que ofereçam uma proposta de valor significativa é um desafio contínuo para as empresas.

Nesse contexto, a grande quantidade de informações que as empresas se defrontam cotidianamente requer, por parte dos gestores, menor tempo de ação e maior assertividade para acessar e interpretar dados, gerar informações, compartilhar conhecimento e tomar decisões. Desse modo, as pequenas empresas inovadoras se destacam, visto que são capazes de unir o conhecimento científico e tecnológico necessários para a oferta de uma proposta de valor inovadora. Essas também possuem a agilidade empresarial e de modelo de negócios que as permite alcançar espaços e crescer nessa nova economia (Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores [ANPROTEC], 2019).

Diante desse cenário, surgem empreendedores de startups, que são empresas que nascem com uma proposta inovadora fundamentada em um diferencial tecnológico. Geralmente, uma startup tem seu início a partir de uma ideia criativa, embrionária ou ainda em fase de constituição, ligada à pesquisa ou desenvolvimento, e que precisa de clientes (Aranha, 2016). De acordo com Rocha et al. (2020), startups são empresas orientadas pela tecnologia da informação, cuja inovação está em seu núcleo para transformar ideias em produtos e serviços, com grande potencial de crescimento no mercado.

A capacidade empreendedora dos dirigentes de startups pode ser considerada como sendo a da própria empresa, que parece ser a forma adequada de avaliação, quando se trata de empresas desse perfil. Assim, empreendedorismo acaba sendo um conceito fortemente ligado às pequenas empresas, mas não exclusivamente, e a capacidade empreendedora parece ser decisiva para o sucesso do seu negócio (Contador et al., 2014).

Dessa forma, o objetivo do presente trabalho é conhecer as capacidades empreendedoras da gestora da empresa MedEOR Medtech, startup sediada na ARATEC - Incubadora e Aceleradora de negócios inovadores de Araranguá/SC. Para isso, foram utilizadas entrevistas e a aplicação de um questionário baseado na Metodologia Skills, apresentada por Almeida (2003). Além de identificar tais capacidades, foi analisado o contexto que se encontra a empresa pesquisada bem como o impacto que a pandemia de COVID-19 teve em seu negócio.

2 O ECOSISTEMA DE EMPREENDEDORISMO INOVADOR

Conforme descrito pelo Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE, 2020), os ambientes de inovação envolvem duas dimensões: as áreas de inovação e os mecanismos de geração de empreendimentos inovadores. As áreas de inovação são espaços mais complexos que agregam instalações (físicas, de infraestrutura, tecnológicas, institucionais e culturais), que estão inseridas no contexto urbano e que permitem atrair empreendedores com novas ideias e capital, com foco na inovação e no desenvolvimento da sociedade do conhecimento. Os mecanismos de geração de empreendimentos inovadores possuem como objetivo estimular o surgimento de empresas inovadoras, bem como preparar as startups para sua consolidação e crescimento no mercado.

Dessa forma, lançam-se várias estratégias como: Parques Tecnológicos, Incubadoras de Empresas e Aceleradoras de Empresas, que são criados como um meio de dar apoio aos empreendedores, efetivar o desenvolvimento de soluções e suas inserções no mercado, viabilizando assim ideias inovadoras. A Incubadora de Empresa tem o objetivo de oferecer suporte a empreendedores para que eles possam desenvolver ideias inovadoras e transformá-las em empreendimentos de sucesso. Para isso, oferece infraestrutura e suporte gerencial, orientando os empreendedores quanto a gestão do negócio e sua competitividade (ANPROTEC, 2019).

Bassani (2018) descreve que, no intuito de fomentar o desenvolvimento regional, representantes locais estudam alternativas para dinamizar suas economias e, dessa forma gerar empregos e renda. Nesse cenário, as incubadoras de empresas se apresentam como ótimas alternativas, quando implantadas próximo a instituições de ensino e pesquisa. Elas incentivam a geração de novas empresas que incorporam os conhecimentos gerados nessas instituições e os convertem em inovações empresariais. Esse processo pode ser acelerado se o governo local cria leis que apoiem e incentivem o processo de inovação, requisitos esses que culminou na abertura ARATEC - Incubadora e Aceleradora de negócios inovadores de Araranguá/SC, entidade criada e mantida pela prefeitura municipal do município.

2.1 INCUBADORA DE EMPRESAS

As incubadoras de empresas se incubem pelo processo de incubação de um novo empreendimento, dessa forma contribui com a formação do ecossistema empresarial. As empresas que tiveram a oportunidade de participar de um programa de incubação, se mostram mais aptas a sobreviver no mercado de alta competição, uma vez que, ao qualificar empreendedores e empreendimentos, as empresas graduadas possuem diferenciais competitivos que lhes proporcionam maior capacidade de sobrevivência (Witthinrich, 2018).

Lopes e Beuren (2018) ainda completam que as incubadoras operam com a inovação e suporte ao desenvolvimento de modelos de negócios, reunindo operações menos rotinizadas, cuja influência das condições culturais das interações com uma contínua diversidade de indivíduos envolvidos.

Assim, uma incubadora de empresa se torna um local muito atrativo para esta fase inicial do empreendimento inovador. Nesse espaço, os empreendedores encontrarão uma série de facilidades físicas e serviços de apoio. Desse modo, conclui-se que o ambiente de uma incubadora, torna-se uma adequada opção para a fase inicial do negócio inovador e posterior desenvolvimento deste. (Couto et al., 2017)

2.2 O EMPREENDEDOR DE STARTUP

As empresas concebidas por empreendedores são a extrapolação da ideação subjetiva de seus criadores. O principal desafio do empreendedor parece ser a de imaginar e definir o que e como fazer o novo negócio. Dessa forma, do empreendedor nasce a necessidade de realização da busca de oportunidades, iniciativa, persistência, assunção de riscos calculados, exigência de qualidade e eficiência e comprometimento. A busca de oportunidades e iniciativa consiste em desenvolver a capacidade de se antecipar aos fatos e de criar oportunidades de negócios com novos produtos e serviços. (Mesquita et al., 2017)

Atualmente, conforme Rischioni et al. (2020), o empreendedor espelha a imagem mais autêntica da inovação, transformando e moldando suas ideias em empresas e startups. A startup em especial não é apenas uma nova pequena empresa no mercado, ela tem como principal característica uma proposta de inovação, escalável e flexível, que é desenvolvida na maior parte das vezes por uma base tecnológica, com o objetivo de ofertar um novo produto ou serviço que

chame a atenção do mercado, esse diferencial é essencial e terá cada vez mais desenvolvimento como passar do tempo.

3 CARACTERIZAÇÃO DA EMPRESA MEDEOR MEDTECH

3.1 A EMPRESA

A ideia de criar a MedEOR Medtech nasceu na Grande Florianópolis, em meados de 2016, a partir do inconformismo de um dos sócios (fisioterapeuta) da empresa com o custo de equipamentos para fisioterapia, que poderiam ajudar muito seu trabalho, mas devido a isto, a aquisição se tornava inviável. A partir da ideia criativa foi se agregando novos empreendedores, sócios, ao negócio. O time trabalhou na prototipação e validação de um produto inovador, que possibilita a união de dois produtos fisioterapêuticos. Dessa forma alcança o objetivo de oferecer ao mercado brasileiro de fisioterapia e avaliação física um produto acessível que gera produtividade para a avaliação clínica e engaja os pacientes no tratamento, um dos desafios atuais da fisioterapia.

Em setembro de 2019 acontece a formalização da empresa e entrada na ARATEC, uma vez que o polo universitário de Araranguá/SC une as áreas de conhecimento que são fatores de sucesso para a empresa: Fisioterapia, Medicina, Engenharia de Computação, Tecnologia de Informação e Comunicação e Engenharia de Energia. A MedEOR Medtech está posicionada em um nicho bem específico de mercado, medições de grandezas do corpo humano, não sendo encontrado fabricantes com um foco de atuação tão claro no cenário nacional.

A empresa é composta por uma equipe multidisciplinar (Engenheiros de Desenvolvimento, de Produção e Gestão de Negócios, Fisioterapeutas e Médico) com domínio em: desenvolvimento de tecnologia de sistemas embarcados e comunicação sem fio (hardware), desenvolvimento de aplicativos, gestão de negócios, avaliação física e fisioterapia, com perfil de execução e ampla rede de relacionamento no mercado de fisioterapia no Brasil e exterior. A localização da empresa no município de Araranguá é estratégica, por estar próximo ao Centro de Ciências, Tecnologias e Saúde da UFSC para contribuição no desenvolvimento de produtos para o nicho de mercado e para formação de mão de obra qualificada.

3.2 SOBRE A EMPREENDEDORA - GERENTE ADMINISTRATIVO E FINANCEIRO

A Gerente Administrativo e Financeiro foi selecionada para a entrevista e aplicação do questionário baseado na Metodologia Skills. Tem formação em Engenharia Elétrica, habilitação em Produção (UFSC 1994), especialização em Gestão de Projetos (Universidade SENAI 2010), é uma Executiva multidisciplinar com atuação por mais de 23 anos em gestão de empresas, com responsabilidades estratégicas de alavancagem de resultados, definição e cumprimento orçamentários, gestão de pessoas, possuidora de forte cultura em foco no cliente. Toda a experiência profissional foi em indústria eletrônica, vivenciando as áreas da cadeia produtiva e de negócios: suprimentos, projeto e desenvolvimento, qualidade, atendimento ao cliente, pré-venda, pós-venda, área comercial. Fez parte do quadro de colaboradores da Intelbras, empresa líder na América Latina, por 17 anos, atuando na diretoria da Intelbras entre 2009-2015 como responsável pela área de Pré-vendas, Suporte ao Cliente e Pós-Vendas, tendo sobre sua responsabilidade equipe de mais de 210 colaboradores distribuídos em três unidades operacionais diferentes. Em 2018 decidiu atuar como empreendedora, fundou com uma equipe multidisciplinar de sócios a MedEOR Medtech.

3.2.1 Apresentação e análise dos resultados do questionário proposto pela Metodologia Skills

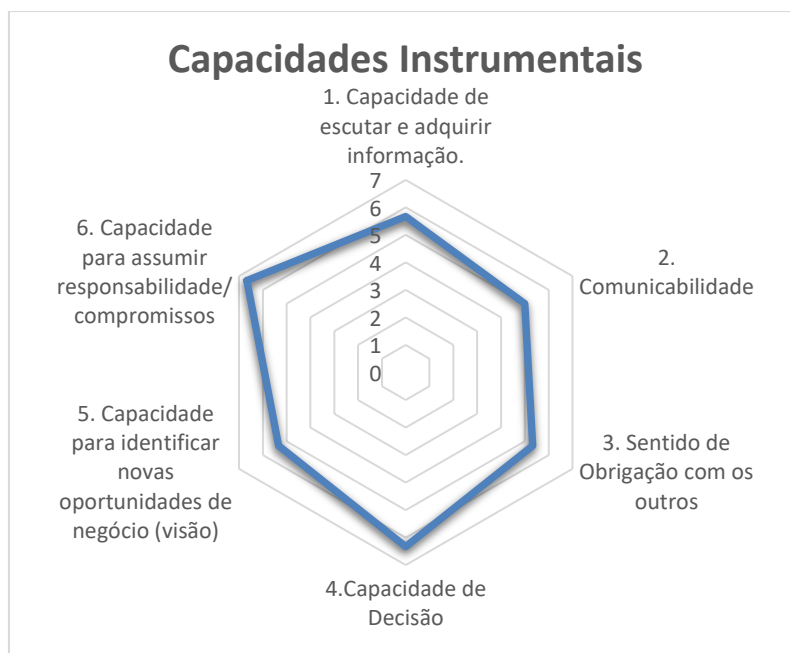
O questionário proposto pela Metodologia Skills, que é composto por quatro variáveis, subdivididas sete dimensões e 28 indicadores, foi aplicado à sócia, Gerente Administrativo e Financeiro da empresa MedEOR Medtech. A aplicação do questionário gerou uma matriz de correspondências, conforme a Figura 1, como referencial para a composição de gráficos, proposta na Metodologia Skills.

Figura 1 – Tabela de Correspondências

MATRIZ DE CORRESPONDÊNCIAS						
Capacidade Empreendedora				Resultados		
Variáveis	Dimensões	Indicadores	Indicadores	Dimensões	Variáveis	Final
Capacidades Instrumentais	Relacionamento	1. Capacidade de escutar e adquirir informação	5,67	5,33	5,72	5,15
	Interpessoal	2. Comunicabilidade	5			
		3. Sentido de Obrigação com os outros	5,33			
	Liderança	4. Capacidade de Decisão	6,33	6,11		
		5. Capacidade para identificar novas oportunidades de negócio (visão)	5,33			
		6. Capacidade para assumir responsabilidade/compromissos	6,67			
Capacidades Pessoais	Comportamental	7. Perseverança	5,33	5,10	5,10	
		8. Capacidade para arriscar	5,67			
		9. Espírito de iniciativa	3			
		10. Potencial criativo	3,5			
		11. Capacidade para inovar	6,67			
		12. Capacidade de partilha	5			
		13. Automotivação	6,33			
		14. Capacidade para trabalhar	5,33			
Capacidades Técnicas	Conhecimento	15. Formação de base relacionada com a atividade	7	5,17	4,46	
	Técnico	16. Domínio do processo de inovação	5			
		17. Conhecimento do setor	3,5			
	Experiência	18. Experiência empresarial	1	3,75		
		19. Experiência profissional	6,5			
Capacidades de Gestão	Recursos Humanos	20. Capacidade para perceber as motivações dos clientes	5	5,10	5,30	
		21. Capacidade para medir o grau de satisfação dos clientes	5			
		22. Capacidade para negociar financiamentos	5,67			
		23. Capacidade para montar um sistema de controle e gestão	6			
	Estratégia	24. Capacidade para motivar os colaboradores	7	5,50		
		25. Capacidade para avaliar os colaboradores	1			
		26. Capacidade para contratar empregado	6			
		27. Capacidade para conceber a estratégia da empresa	5,5			
	28. Capacidade para implementar a estratégia definida	5,5				

Fonte: Elaborado pelos autores

Figura 2 – Indicadores das Capacidades Instrumentais da entrevistada



Fonte: Elaborado pelos autores

Conforme representado pela Figura 2, a entrevistada demonstra indicadores elevados nas dimensões relacionadas ao relacionamento interpessoal e à liderança. Os aspectos mais marcantes foram a Capacidade de Decisão acompanhada da Capacidade para assumir responsabilidade/riscos.

Figura 3 - Indicadores das Capacidades Pessoais da entrevistada



Fonte: Elaborado pelos autores

A Figura 3, que está relacionada a dimensão comportamental, demonstra indicadores elevados em Automotivação e na Capacidade para inovar por parte da entrevistada, perfil condizente com empreendedores de startups.

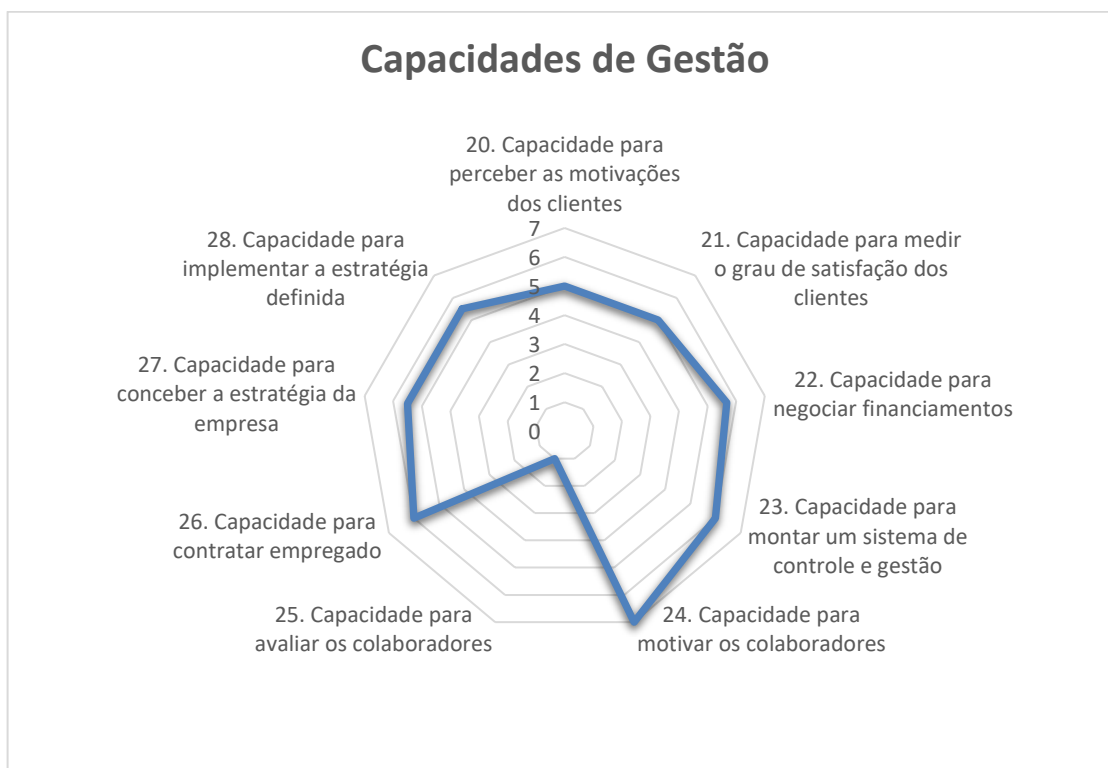
Figura 4 - Indicadores das Capacidades Técnicas da entrevistada



Fonte: Elaborado pelos autores

As dimensões relacionadas ao conhecimento técnico e experiência da entrevistada tiveram indicadores mais elevados na Experiência Profissional e na Formação de base relacionada com a atividade da empresa, conforme a Figura 4. O indicador de Experiência empresarial, que teve um baixo indicador é explicado devido ao tempo que a entrevistada atuou como colaboradora de uma grande empresa de tecnologia catarinense, salientando que durante boa parte desse período exerceu cargo de direção.

Figura 5 - Indicadores das Capacidades de Gestão da entrevistada



Fonte: Elaborado pelos autores

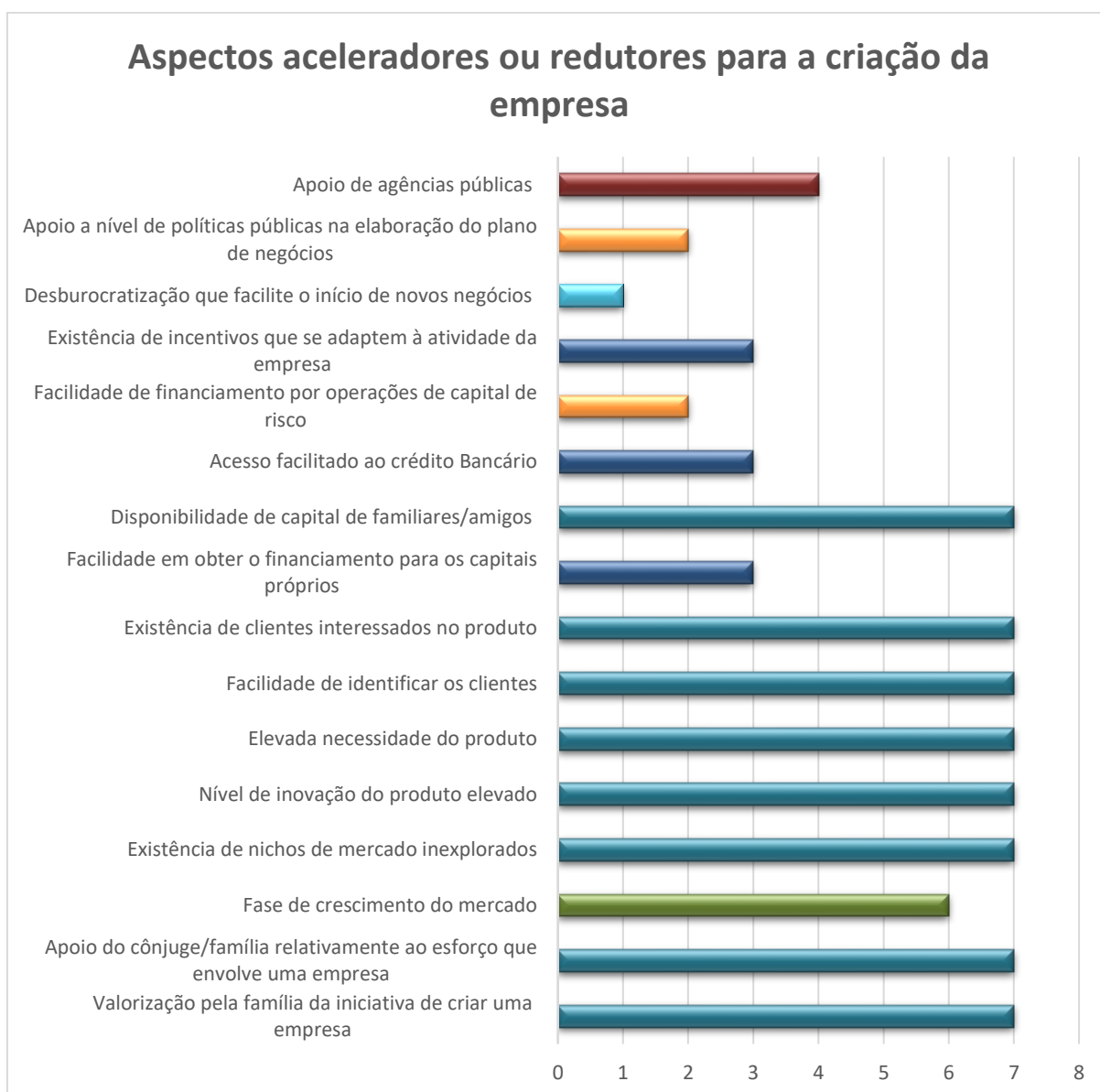
Já a Figura 5, aborda as dimensões relacionadas aos Recursos Humanos e à Estratégia, contidas nas Capacidades de Gestão. Os indicadores demonstram certo equilíbrio, sendo mais enfatizada a Capacidade para motivar os colaboradores. O indicador relacionado a Capacidade para avaliar os colaboradores, que o menor indicador é explicado devido a estrutura da empresa ser horizontal e ainda não haver indicadores de desempenho na empresa.

3.2.2 Aceleradores ou redutores da capacidade empreendedora

A Metodologia Skills, conforme proposta por Almeida (2003), apresenta indicadores que auxiliam na medição dos aceleradores ou redutores da capacidade empreendedora. Esses são divididos em três aspectos: sociocultural, econômica e político. O aspecto sociocultural engloba o apoio da família e do cônjuge à formação da empresa. O aspecto econômico está

associado com a conjuntura relativa ao mercado e à disponibilidade de capital. Já o aspecto político está relacionado às circunstâncias governamentais de incentivo à criação da empresa. A Figura 6 demonstra os indicadores aos três aspectos aceleradores ou redutores relacionados à empresa.

Figura 6 - Aspectos aceleradores ou redutores para a criação da empresa



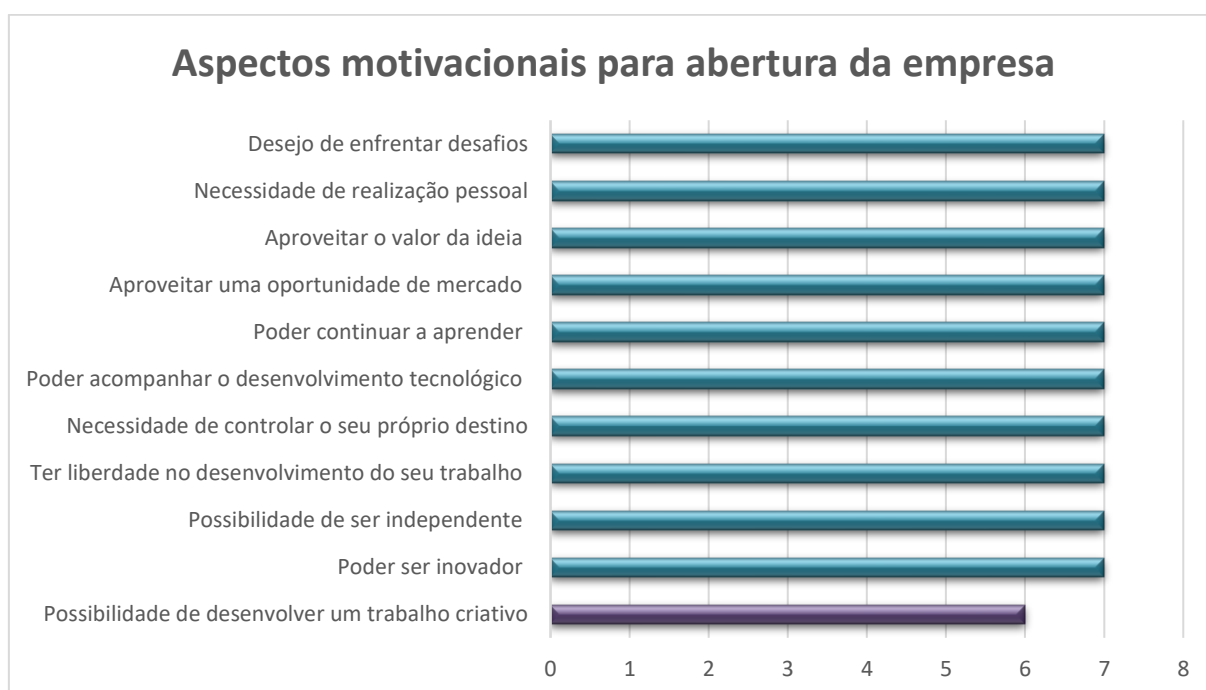
Fonte: Elaborado pelos autores

Foi observado que os aspectos políticos e econômicos se mostram com tendência redutora, mas o aspecto sociocultural se mostra como um forte aspecto acelerador. Apesar dos indicadores relacionados a obtenção de capital não receberem grande pontuação, salienta-se que a startup encontra-se sediada em uma Incubadora de Empresas, fato que se mostra como um incentivo para empresas com esse perfil. Mas visto se tratar de uma empresa inovadora, observa-se que há a tendência de atrair investidores conforme a expansão dos seus negócios.

3.2.3 Aspectos motivadores para abertura da empresa

Os aspectos motivadores estão relacionados aos quesitos de maior relevância para a decisão, por parte do empreendedor, na hora de criar ou participar da startup. A Figura 7 abaixo apresenta os 11 aspectos motivacionais para a abertura da empresa bem como o respectivo indicador.

Figura 7 – Aspectos motivacionais para abertura da empresa



Fonte: Elaborado pelos autores

Conforme demonstrado na figura acima, todos os fatores motivacionais tiveram grande pontuação em seus indicadores. Tal gráfico reforça a ideia de que a gestora está com forte engajamento com a empresa inovadora que gerencia.

4 IMPACTO DA COVID-19 NO NEGÓCIO DA MEDEOR MEDTECH

Assim como em várias organizações no Brasil e no mundo, a empresa sofreu atraso na projeção de seu crescimento em função da COVID-19. Muitos clientes, profissionais da saúde que atendem em clínicas, tiveram que parar os atendimentos e reduziram a receita. Houve um aumento da demanda de pacientes em recuperação de COVID-19, devido ao tempo de internação em UTI ou pela afetação do sistema muscular, mas em contrapartida houve uma redução das atividades físicas e preparo de atletas.

Os investimentos em equipamentos e serviços foram trocados pela capacitação da equipe. Houve ainda o impacto sentido pela falta de componentes eletrônicos, que forçou a empresa alterar o projeto, para adaptar componentes disponíveis no mercado. Durante esse período a empresa está investindo esforços para aprimorar seu produto, deixando-o mais robusto e funcional. Está sendo observado a usabilidade nos clientes e realimentar o produto.

A MedEOR Medtech vende produtos para centros de referência em reabilitação, mas ainda em processo de experimentação. Devido a forma de transmissão da COVID-19, os hospitais usam apenas equipamentos que são extremamente necessários, por conta do processo de desinfecção. As clínicas que também precisam desinfetar todo o material usam equipamentos apenas quando extremamente necessário.

Após o tempo de isolamento social, as perspectivas da empresa são excelentes, visto que maiores influenciadores do mercado brasileiro e até mundial conhecem e aprovaram o produto. A empresa já tem quatro produtos, até o momento, com equipes olímpicas: Vôlei Masculino, Skate, Vôlei de praia masculino, Ginástica Olímpica Masculina.

Muitos profissionais brasileiros que atuam fora do Brasil (o fisioterapeuta brasileiro é bem-visto internacionalmente) já utilizam o produto da MedEOR Medtech, sendo que atletas de times de futebol da China, Japão, Cazaquistão e Portugal já são avaliados com o SP TECH.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho, possibilitou elencar e obter conhecimento das capacidades empreendedoras da Gestora Administrado Financeiro da MedEOR Metch, a partir da aplicação da Metodologia Skills. Tal metodologia demonstra ser uma importante ferramenta para a avaliação individual.

De acordo com a análise dos gráficos apresentados, a entrevistada demonstrou elevada capacidade empreendedora, apresentando de forma equilibrada, características instrumentais, pessoais, técnicas e de gestão, condizentes com a posição que ocupa na empresa. Tais características se mostram como determinantes para o sucesso de uma empresa inovadora que está em fase de crescimento e consolidação no mercado. Vale salientar que a empresa MedEOR Medtech é composta por uma equipe multidisciplinar, composta por profissionais com notório conhecimento em suas respectivas áreas de atuação.

Foi observado que a gestora possui um elevado conhecimento técnico na área gerencial, que aliado aos talentos individuais da organização corrobora com a possibilidade de sucesso da startup. A MedEOR Medtech demonstrou, a partir do relato da gestora, com grande potencial de crescimento, uma vez que trabalha com um produto e serviço com grande inovação tecnológica, em um mercado muito exigente.

A pandemia de COVID-19 se apresenta na atual conjuntura da empresa como uma ameaça, visto que ela teve seus pedidos diminuídos. Por um outro lado, a pandemia pode ser considerada como uma oportunidade de negócio a médio e longo prazo, uma vez que o profissional fisioterapeuta necessitará de novas ferramentas de trabalho para atender os pacientes em tratamento de recuperação.

A possibilidade da empresa estar sediada na ARATEC - Incubadora e Aceleradora de negócios inovadores de Araranguá/SC – já propicia a diminuição dos custos operacionais no negócio além de poder atrair a atenção de investidores. A proximidade de centros universitários como a UFSC, IFSC, UNISUL, entre outros, também reforça a viabilidade de transferência de conhecimento com a startup o que fortalece a empresa além de alavancar a economia local.

Dessa forma, o presente estudo vem reforçar a importância de analisar a capacidade empreendedores de gestores de startups, visto que esse tipo de empresa vem demonstrado como um novo propulsor da economia mundial.

REFERÊNCIAS

- Ameida, P.J. M. B. (2003). *Da capacidade empreendedora aos activos intangíveis no processo de criação de empresas do conhecimento*. 179 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia e Gestão da Tecnologia). Universidade Técnica de Lisboa, Instituto Superior Técnico. Lisboa.
- Aranha, J.A.S. (2016). *Mecanismos de geração de empreendimentos inovadores: mudança na organização e na dinâmica dos ambientes e o surgimento de novos atores*. Brasília: ANPROTEC.
- Contador, J.L., Contador, J.C., Leite, C.E. (2014). *Influência da capacidade empreendedora e da capacidade técnica sobre a competitividade*. *Exacta*, v.12, p.83-104.
- Couto, C. H. M., Cardoso, A. A. B., Lima, A. H. (2017). *Os gastos de uma nova ideia – Os benefícios de iniciar uma empresa em uma incubadora de base tecnológica*. *E&G Economia e Gestão*, Belo Horizonte, v. 17, n. 47.
- Lopes, I. F., Beuren, I. M. (2018). *Reflexos da cultura local nos sistemas de controle de incubadoras de empresas*. *Revista de Contabilidade e Organizações*, v.12:e142273. 2
- Mesquita, R. F., Marques, É. V., Correia Neto, J. F. (2020). *O perfil empreendedor em startups no modelo born global de internacionalização: uma abordagem qualitativa*. *REMIPE-Revista de Micro e Pequenas Empresas e Empreendedorismo da Fatec Osasco* V. 6 N°2.
- Pavani, C., et al. (2019). ANPROTEC. *Mapeamento dos mecanismos de geração de Empreendimentos Inovadores no Brasil*. Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores. Brasília.
- Rischioni, G., et al. (2020) *Startup: tendência de negócio no Brasil*. . *REVISTA FATEC – ZONA SUL – REFAZ* - edição 25
- Rocha, R.O.; Olave, M.E.L.; Ordonez, E.D.M. (2020). *Estratégias de Inovação: Uma Análise em Startups de Tecnologia da Informação*. v.9, n.3, p. 237-271. *Rev. de Empreendedorismo e Gest. Pequenas Empres*. São Paulo.
- SEBRAE (2020). *Ecosistemas de empreendedorismo inovadores e inspiradores*. Brasília.
- Witthinrich, B. P. (2018). *Capacidade de Absorção: um estudo em incubadoras de empresas do setor de soft*. Dissertação. UFSC/Araranguá