ÁREA TEMÁTICA: Empreendedorismo e *Startups*

INOVAÇÃO ABERTA COMO ESTRATÉGIA DE ESCALA: A SIMBIOSE CORPORATIVA NO ECOSSISTEMA DE STARTUPS DE SANTA CATARINA

Resumo

O estado de Santa Catarina consolidou-se como o 5º maior polo tecnológico do Brasil, com faturamento de R$42,5 bilhões anuais. Contudo, a transição das empresas nascentes de base tecnológica (*startups*) para o estágio de tração e escala (*scale-ups*) esbarra em altas taxas de mortalidade. Este artigo objetiva analisar os desafios gerenciais que levam ao insucesso dessas organizações no ecossistema catarinense e demonstrar como a Inovação Aberta atua como estratégia administrativa mitigadora. Trata-se de uma pesquisa qualitativa e descritiva, ancorada em revisão de literatura e análise documental do ecossistema local. Os resultados revelam que o fracasso decorre de falhas de gestão, como ausência de planejamento de longo prazo, validação de mercado ineficiente e escassez estrutural de recursos. Para superar esse "Vale da Morte", o estudo evidencia a eficácia da simbiose corporativa. Casos práticos, como a aquisição das *startups* Mvisia e BirminD pela gigante industrial WEG, além de projetos envolvendo Unimed e Grupo Boticário, comprovam que a conexão entre corporações tradicionais e *startups* supre gargalos de capital e mercado. Conclui-se que o domínio da Inovação Aberta e a inserção proativa na governança do ecossistema são vitais para garantir a sobrevivência e a escala sustentável dos novos negócios.

Palavras-chave: *Startups*; *Scale-ups*; Inovação Aberta; Simbiose Corporativa; Santa Catarina.

Abstract

The state of Santa Catarina has consolidated itself as the 5th largest technological hub in Brazil, generating R$ 42.5 billion annually. However, the transition of nascent technology-based companies (startups) to the traction and scale stage (scaleups) faces high mortality rates. This article aims to analyze the managerial challenges that lead to the failure of these organizations in the ecosystem and demonstrate how Open Innovation acts as a mitigating administrative strategy. This is qualitative and descriptive research, anchored in a literature review and documentary analysis of the local ecosystem. The results reveal that failure stems from management flaws, such as a lack of long-term planning, inefficient market validation, and structural scarcity of resources. To overcome this "Valley of Death", the study highlights the effectiveness of corporate symbiosis. Practical cases, such as the acquisition of the startups Mvisia and BirminD by the industrial giant WEG, as well as projects involving Unimed and Grupo Boticário, prove that the connection between traditional corporations and startups overcomes capital and market bottlenecks. It is concluded that the mastery of Open Innovation

and proactive insertion into ecosystem governance are vital to ensure the survival and sustainable scale of new businesses.

Keywords: Startups; Scaleups; Open Innovation; Corporate Symbiosis; Santa Catarina.

1. Introdução

O ecossistema de inovação do estado de Santa Catarina apresenta um dinamismo ímpar no cenário econômico nacional. Levantamentos recentes apontam que o estado alcançou o posto de 5º maior pólo de tecnologia do Brasil, registrando um faturamento histórico de R$42,5 bilhões no setor. A potência local foi confirmada pelo Prêmio Nacional de Inovação (2023), no qual Santa Catarina venceu em cinco categorias, desde pequenas empresas de Florianópolis até indústrias médias de Timbó.

Entretanto, esse cenário convive com um paradoxo de gestão: a alta taxa de mortalidade das empresas em fase inicial. O modelo de negócio das *startups* é marcado por uma estratégia de alto risco e alta recompensa. A escassez de liderança com sólida formação administrativa, o lançamento de produtos sem validação e a falta de capital para alavancar a expansão (fase de *scale-up*) resultam no fechamento precoce de grande parte dos negócios.

Diante desse contexto, a adoção de novos modelos de gestão, especialmente a Inovação Aberta (*Open Innovation*), surge como uma decisiva forma de sobrevivência. O objetivo deste trabalho é analisar os fatores que levam as *startups* catarinenses ao insucesso na fase de expansão e demonstrar, de forma estruturada, como a adoção de estratégias corporativas de Inovação Aberta e simbiose corporativa, exemplificada por casos práticos de grandes empresas tem sido a solução para atingir o estágio de escala e garantir a sobrevivência de novos negócios.

2. Fundamentação Teórica

2.1 O Ecossistema de Inovação em Santa Catarina

O desenvolvimento tecnológico em Santa Catarina é sustentado por um ecossistema estruturado há décadas, no qual a Associação Catarinense de Tecnologia (ACATE) atua como principal representante do setor. Entre suas iniciativas, destaca-se a gestão de incubadoras como o MIDITEC, reconhecida entre as melhores do mundo. Ao longo de sua trajetória, o programa já apoiou 280 empresas, das quais 150 se graduaram, com taxa de sobrevivência de aproximadamente 75% desde sua concepção, índice que sobe para 97% no período de 2018 a 2023. Esse desempenho consolidado permitiu que a metodologia, antes restrita à Grande Florianópolis, se expandisse por todo o estado, chegando hoje a dez incubadoras que seguem o mesmo modelo.

Essa base de fomento à inovação ajuda a explicar o desempenho econômico recente do setor. Segundo o Observatório ACATE 2025, a tecnologia catarinense faturou R$42,5 bilhões em 2024, um crescimento de 11% em relação ao ano anterior, o que consolida Santa Catarina como o 5º maior polo tecnológico do país. Esse avanço é impulsionado pela

transformação digital e pela adoção de tecnologias como inteligência artificial, computação em nuvem, automação e *Software as a Service (SaaS)*, com a força do ecossistema distribuída entre diferentes regiões do estado: a Grande Florianópolis concentra 42,5% do faturamento, seguida pelo Vale do Itajaí (23,7%) e pelo Norte catarinense (17,6%).

Para sustentar esse crescimento de forma coordenada, o estado também tem investido em governança do ecossistema. Um exemplo é o "Pacto pela Inovação", articulado pelo governo estadual por meio da Secretaria de Desenvolvimento Econômico Sustentável (SDS) e firmado por 29 instituições públicas e privadas, com o objetivo de fomentar colaborações, reduzir esforços isolados e fortalecer a capacidade de coordenação entre os agentes do setor.

Esse arranjo institucional ilustra, na prática, a dinâmica da tríplice hélice de inovação: a articulação entre governo, academia e indústria, apontada por estudos sobre polos tecnológicos, como o de Florianópolis, como fator crucial para o desenvolvimento regional baseado em tecnologia.

Nesse contexto de um ecossistema de inovação robusto e em constante evolução, como o de Santa Catarina, torna-se fundamental compreender as nuances dos atores que o compõem. Dentre eles, as empresas emergentes desempenham um papel crucial, mas nem todas seguem a mesma trajetória ou demandam as mesmas estratégias de gestão. Assim, aprofundar a distinção entre startups e *scale-ups* é essencial para entender os desafios e as oportunidades inerentes a cada estágio de desenvolvimento empresarial dentro desse ambiente dinâmico.

2.2 *Startups* vs. *Scaleups*: Diferenças na Gestão Empresarial

As *startups* são organizações desenhadas para buscar um modelo de negócio repetível e escalável, operando sob condições de extrema incerteza técnica, de mercado ou financeira. Diferente das empresas já estabelecidas, as startups não possuem economias de escala, operam com processos altamente flexíveis e lidam com forte escassez de recursos tangíveis.

A literatura sobre empreendedorismo, como a obra de Eric Ries, enfatiza a importância da validação contínua e da adaptação em ambientes de alta incerteza. No entanto, a transição da fase inicial para a escala é um desafio significativo, muitas vezes referido como o "Vale da Morte", onde a maioria das *startups* falha devido à incapacidade de gerar receita suficiente para sustentar o crescimento.

Por outro lado, o estágio de *scale-up* representa o amadurecimento do negócio. Ao alcançar a tração, a empresa necessita abandonar a gestão focada em "tentativa e erro" para implementar processos padronizados e estruturar equipes robustas, o que demanda altos volumes de capital e domínio administrativo.

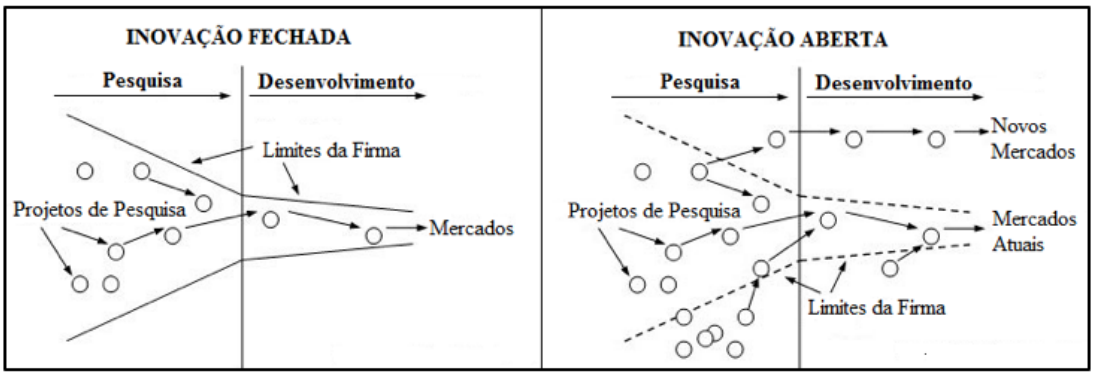
A Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Econômico (OECD) destaca que poucas pequenas e médias empresas (PMEs) conseguem escalar, mas as que o fazem são os principais motores de criação de empregos e inovação nas economias. A falha na transição entre essas duas fases resulta na morte prematura do negócio, evidenciando a necessidade de estratégias de gestão específicas para cada estágio.

2.3 Inovação Aberta e Simbiose Corporativa

Tradicionalmente, as inovações corporativas tinham origem de um modelo fechado, gerado internamente nas instalações centralizadas de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D). Contudo, a globalização e a complexidade tecnológica forçaram uma transição para o modelo de Inovação Aberta (*Open Innovation*), elaborado por Henry Chesbrough (2003).

A inovação aberta baseia-se na premissa de que a geração de ideias valiosas e o compartilhamento de conhecimento devem ocorrer tanto dentro quanto fora das organizações, conforme demonstrado na figura 1, envolvendo clientes, universidades e, de forma protagonista, as *startups*.

Figura 1: Modelos de Inovação



Fonte: Adaptado de Chesbrough (2003)

Chesbrough (2023) reitera que os maiores desafios para a inovação aberta estão dentro das próprias organizações, não externamente, ressaltando a necessidade de uma mudança cultural e estrutural.

Nesse cenário de inovação descentralizada, emerge o conceito de simbiose corporativa. Existe uma natureza complementar entre as grandes corporações e as *startups*. As corporações consolidadas possuem vasta experiência (know-how), acesso a mercados globais e abundância de recursos financeiros.

Contudo, frequentemente enfrentam processos burocráticos internos que as impedem de desenvolver inovações disruptivas de maneira ágil. Em contrapartida, as *startups* dominam tecnologias emergentes e agilidade operacional, mas sofrem com a falta estrutural de recursos (financeiros e humanos) e precisam comprovar credibilidade no mercado.

A simbiose corporativa, portanto, consolida-se como uma estratégia de benefício mútuo: as *startups* recebem o capital e a visibilidade de mercado essenciais para escalar (*scale-up*), enquanto as corporações ganham agilidade para solucionar desafios complexos e manter sua vantagem competitiva. Este modelo, também conhecido como *Venture Client*, tem se mostrado eficaz na conversão de pilotos em negócios, conforme demonstrado por estudos e práticas no Brasil.

A metodologia que sustenta esse modelo está organizada em sete passos, incluindo desde o alinhamento estratégico até a avaliação do impacto e renovação do contrato, criando um processo estruturado e replicável. Empresas que adotaram esse método registraram em média uma taxa de

conversão três vezes maior de pilotos em negócios reais, gerando valor sustentável e ampliando o ciclo de vida da relação com *startups*.

A interdependência entre os eixos discutidos evidencia que o ecossistema catarinense atua como a infraestrutura de suporte necessária para a transição entre *startup* e *scale-up*. É nesse ambiente que se viabilizam os mecanismos de capital e conexões fundamentais para que as empresas atravessem o 'Vale da Morte'.

Nesse cenário, a inovação aberta e a simbiose corporativa deixam de ser conceitos abstratos para se tornarem o elo prático da evolução empresarial: enquanto as políticas públicas e incubadoras garantem a base estrutural, a relação direta com corporações estabelecidas oferece o caminho crítico para a validação de modelos de negócio e o ganho de escala.

Portanto, o ambiente institucional, o ciclo de vida das empresas e a lógica da inovação aberta formam um sistema integrado, onde o fortalecimento de uma dimensão impulsiona as demais. Essa visão sistêmica é o que permite analisar como a simbiose corporativa acelera a maturidade das *startups* catarinenses frente aos desafios de mercado.

3. Metodologia

O estudo adota uma abordagem qualitativa e descritiva. O método baseia-se na revisão de literatura e na análise de documentos e dados secundários sobre o ecossistema catarinense, incluindo relatórios do SEBRAE, da Associação Brasileira de *Startups* (*ABStartups*) e estudos contemporâneos sobre Inovação Aberta (2024).

Os dados analisados permitiram identificar os gargalos das *startups* na região de Florianópolis e mapear a resolução destes desafios por meio da análise de múltiplos casos de simbiose corporativa, ajudando a fundamentar empiricamente o objetivo do artigo.

4. Análise e Discussão dos Resultados

4.1 A Anatomia do Insucesso: Fatores que Impedem a Escala

O ecossistema de *startups* brasileiro cresce em visibilidade, mas ainda enfrenta um desafio estrutural preocupante: metade das *startups* não sobrevive nos primeiros anos de operação. O insucesso no ecossistema catarinense possui raízes gerenciais, comumente atrelado à discordância de objetivos entre os sócios fundadores, falha no planejamento a longo prazo e a total incapacidade de adaptação às mudanças mercadológicas. O erro mais letal observado é o desenvolvimento da tecnologia sem a validação do cliente, ignorando as reais necessidades do consumidor.

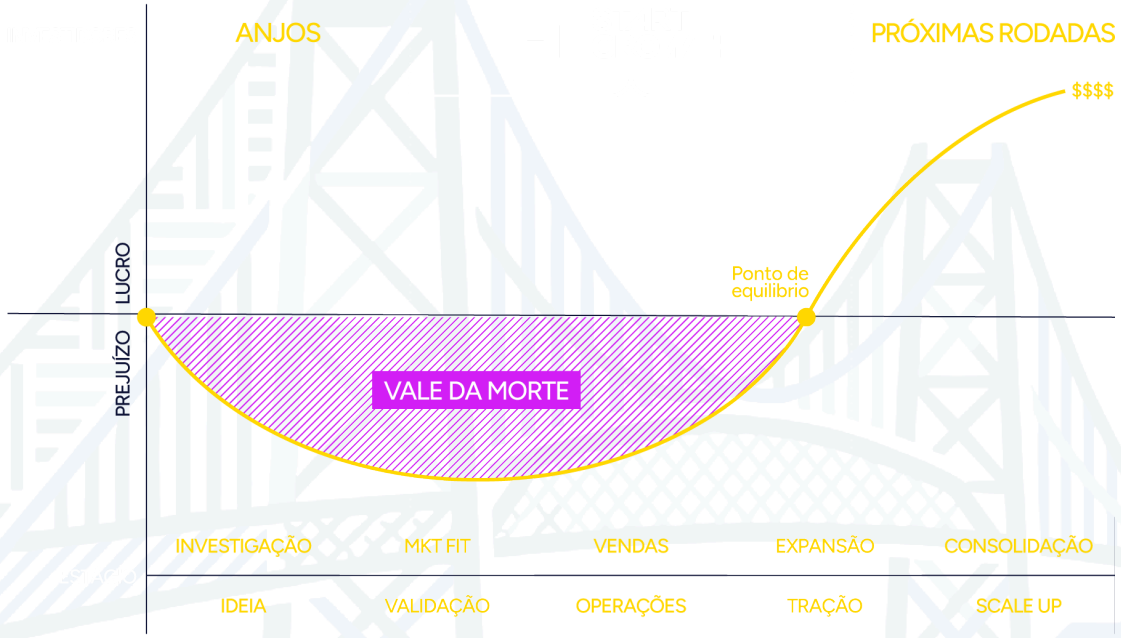
Além disso, é essencial que ela se concentre em alcançar o *product-market fit*, com foco no cliente, e acompanhe de perto métricas de desempenho, como a taxa de aquisição de clientes, para garantir que está no caminho certo e alcançar o equilíbrio financeiro.

Dados do Sebrae indicam que uma parcela significativa das *startups* brasileiras não sobrevive, com a falta de faturamento sendo um fator crítico, especialmente na fase de validação, segundo dados do Observatório Sebrae

Startups, dentre 18.458 *startups* cadastradas na plataforma, 56,56% delas não possuem faturamento.

Estes dados ilustram o conceito teórico do "Vale da Morte", evidenciando o abismo real entre a fase de concepção e o alcance da lucratividade. Markham (2002) afirma que é justamente nessa fase entre a concepção e validação de uma empresa e o *scale-up* que o fluxo de caixa negativo sufoca os negócios (RENCHER, 2012), como pode ser visto na figura 2.

Figura 2: O Vale da Morte das *startups*



Fonte: Start Growth (2026)

Desantola (2022) aponta três causas intrigantes de fracassos padrões onde *startups* promissoras saem dos trilhos. A primeira, "boa ideia, maus companheiros de jornada", explora falhas atribuíveis a equipes, investidores ou parceiros desalinhados; o segundo, "falsos começos", explora falhas atribuíveis ao capital e ao esforço desperdiçados nas soluções erradas; o terceiro, "falsos positivos", explora os perigos de sucessos enganosos.

A escassez de liderança com sólida formação administrativa e a ausência de um planejamento estratégico robusto são apontados como desafios significativos para as *startups* em Florianópolis.

4.2 Inovação Aberta como Estratégia de Escala

Para romper a barreira da escassez de recursos e viabilizar a entrada no estágio de *scale-up*, a adoção do modelo de Inovação Aberta (*Open Innovation*) tem se mostrado a estratégia administrativa mais eficaz. A simbiose corporativa permite que as startups atravessem o "Vale da Morte", conectando-se diretamente às esteiras produtivas de grandes empresas. Essa colaboração estratégica é fundamental para superar os gargalos de capital e mercado que as startups enfrentam.

Para ilustrar de forma estruturada a eficácia dessa estratégia, destacam-se casos notáveis que transformaram o ambiente de negócios em Santa Catarina:

a. **O Caso WEG (Aquisições Estratégicas):** A WEG, corporação global com sede em Jaraguá do Sul (SC), acelerou sua estratégia de crescimento em negócios digitais e Indústria 4.0 a partir da inovação aberta. A empresa optou por adquirir *startups* para suprir suas demandas tecnológicas.

Em 2020, adquiriu parcialmente (e concluiu em 2022) a *startup* Mvisia, especializada em visão computacional aplicada à indústria com Inteligência Artificial (IA). Adicionalmente, adquiriu o controle da BirminD, também do mercado de IA industrial.

Para essas *startups*, a aquisição corporativa representou o acesso imediato à estrutura de uma multinacional, eliminando a barreira da escassez de recursos e permitindo a escala global, em contrapartida, a WEG, como corporação consolidada, adquiriu tecnologias e talentos inovadores, superando a burocracia interna e a dificuldade em desenvolver inovações disruptivas de maneira ágil, reforçando sua vantagem competitiva e agilidade digital. Este exemplo ilustra como a inovação aberta, conforme descrito por Chesbrough (2003), manifesta-se através de fusões e aquisições.

b. **Unimed Grande Florianópolis e Nina Tecnologia:** A cooperativa médica Unimed Grande Florianópolis firmou parceria simbiótica por meio de um Hub de Agendamentos, uma plataforma digital desenvolvida em parceria com a *healthtech* catarinense Nina Tecnologia a partir de uma conexão entre as empresas gerada no programa de inovação aberta da ACATE, o *LinkLab*.

Criado para resolver gargalos no agendamento de consultas, o *Hub* evoluiu para se tornar uma ferramenta central na operação da Unimed Grande Florianópolis. Por trás da plataforma está a tecnologia multicanal da Nina, que permite integrar mais de 30 sistemas diferentes de clínicas e consultórios, automatizar confirmações e remarcações via *WhatsApp*, aplicar regras específicas por especialidade e oferecer uma jornada de agendamento fluida, tanto para o médico quanto para o paciente.

Desde 2020, foram mais de 101 mil agendamentos realizados pelo *Hub*, com média superior a 4 mil atendimentos por mês em 2025 e um crescimento de 168% desde 2023. A digitalização da agenda também gerou uma redução de 67% nas buscas manuais por rede credenciada e elevou o índice de satisfação dos usuários para 92%, o que trouxe à Unimed Grande Florianópolis o reconhecimento na edição 2025 do Prêmio Inova+Saúde, destacando o impacto estratégico do *Hub* de Agendamentos.

Este caso demonstra a aplicação da simbiose corporativa para resolver problemas específicos de grandes empresas, a Nina Tecnologia, como *startup*, obteve a validação de mercado e a credibilidade que muitas *startups* carecem ao resolver um problema real da Unimed Grande Florianópolis. A Unimed, por sua vez, ganhou agilidade para solucionar desafios complexos e manter sua vantagem competitiva, através de uma solução inovadora que gerou resultados tangíveis e reconhecimento.

c. **Logística (Grupo O Boticário e Equilibrium):** O Grupo O Boticário adquiriu a *startup* catarinense Equilibrium, uma plataforma que gerencia processo logístico de mercadorias conectando embarcadores e

transportadores, para aprimorar sua gestão de entregas. Com a aquisição, o grupo pretende fortalecer sua estratégia de omni-canalidade com a criação de uma plataforma integrada para gestão logística das entregas em todos os seus canais de venda.

A expectativa é contribuir para um aumento no nível de serviço aos consumidores, principalmente na comunicação com clientes e acompanhamento em tempo real dos pedidos. A *startup* foi criada em 2019 pelos sócios Marcos Arante e Fábio Nunes, dentro do *LinkLab*, o laboratório de inovação aberta que tem sede na Acate (Associação Catarinense de Tecnologia), em Florianópolis.

A plataforma, no começo, gerenciava o processo logístico de mercadorias conectando embarcadores e transportadores. Em 2020, a empresa alcançou novos patamares com seus investidores, e se especializou em inovação para o mercado de varejo, atingindo um crescimento de 500% em 2021.

Nesse caso, a *startup* superou a escassez estrutural de recursos e a necessidade de comprovar credibilidade no mercado, obtendo acesso à capacidade financeira e aos mercados estabelecidos de uma grande corporação. Para o Grupo O Boticário, a aquisição representa a agilidade para solucionar desafios e aprimorar sua gestão logística.

Estes três casos confirmam que a Inovação Aberta funciona como a ponte comercial e estratégica para que as *startups* catarinenses deixem a fase embrionária e se consolidem de fato como *scale-ups*, usufruindo da capacidade financeira e dos mercados já estabelecidos por corporações tradicionais do estado. A aquisição de startups por grandes empresas para integrar soluções tecnológicas é uma tendência crescente, impulsionada pela necessidade de agilidade e inovação no mercado.

5. Conclusão e Contribuições

O ecossistema catarinense de inovação, responsável por movimentar R$42,5 bilhões anuais e consolidar o estado como o 5º maior polo tecnológico do Brasil, esconde uma fragilidade estrutural severa: a alta mortalidade de empresas nascentes no "Vale da Morte". Como evidenciado neste estudo, o fato de 56,56% dessas organizações não conseguirem gerar faturamento na fase de validação demonstra que o insucesso raramente é tecnológico, mas sim de gestão e de acesso ao mercado. A superação desse gargalo exige mais do que resiliência do empreendedor; exige a integração a redes e cadeias de valor preexistentes.

Neste cenário, a Inovação Aberta (*Open Innovation*) consolida-se como o mecanismo de travessia mais eficaz para o estágio de *scale-up*. Os indicadores do ecossistema chancelam essa premissa de forma clara: enquanto o amparo de ambientes institucionais estruturados (como a incubadora MIDITEC) garante taxas de sobrevivência históricas entre 75% e 97%, a conexão comercial direta com grandes corporações pelo modelo Venture Client chega a triplicar a conversão de projetos pilotos em negócios reais.

A simbiose corporativa, portanto, deixa de ser apenas uma teoria de gestão para atuar como uma métrica de sobrevivência tracionada por capital e infraestrutura. Casos práticos de aquisição e integração, como o modelo da gigante industrial WEG, provam que a interconexão entre *startups* e empresas tradicionais soluciona o paradoxo de recursos limitados.

O resultado é um ganho mútuo e assimétrico: a corporação tradicional injeta agilidade digital em sua operação, enquanto a *startup* conquista a validação e a escala que dificilmente alcançaria de forma isolada.

A principal contribuição deste artigo reside em deslocar o foco do "fracasso inevitável" para a "escala colaborativa". A análise dos fatores de insucesso, combinada com os casos práticos, demonstra que a validação de mercado ineficiente, a escassez estrutural de recursos e a ausência de planejamento de longo prazo são superados de forma mais eficaz através da simbiose corporativa.

Para fundadores de *startups* e gestores corporativos, a implicação prática é clara: tentar escalar de maneira solitária é assumir um risco estatisticamente letal, sendo vital a busca ativa por parcerias simbióticas.

Como direcionamento para o ecossistema catarinense e para pesquisas futuras, torna-se necessário monitorar de forma contínua o pós-simbiose, avaliando se a integração corporativa preserva a cultura inovadora das *startups* ou se, a longo prazo, burocratiza as soluções que originalmente as tornaram atrativas.

Referências

ACATE - ASSOCIAÇÃO CATARINENSE DE TECNOLOGIA. **Entre as melhores do mundo, MIDITEC completa 25 anos de fomento à inovação em SC com 280 empresas apoiadas**. Florianópolis, 14 ago. 2023. Disponível em: https://www.acate.com.br/noticias/miditec-25-anos/. Acesso em: 24 jun. 2026.

ACATE. **De startups a grandes empresas**: Conexões que atravessam décadas em SC. Blog da ACATE, [S. l.], 2024. Disponível em: https://www.acate.com.br/blog-da-acate/de-startups-a-grandes-empresas-conexoes-que-atravessam-decadas-em-sc/. Acesso em: 25 jun. 2026.

ACATE. **Equilibrium no LinkLab**. Blog da ACATE, [S. l.], [s. d.]. Disponível em: https://www.acate.com.br/blog-da-acate/equilibrium-no-linklab/. Acesso em: 25 jun. 2026.

ACATE. **Grupo Boticário adquire startup catarinense Equilibrium para reforçar operação logística**. Notícias, Florianópolis, [s. d.]. Disponível em: https://www.acate.com.br/noticias/grupo-boticario-adquire-startup-catarinense-equilibrium-para-reforcar-operacao-logistica/. Acesso em: 25 jun. 2026.

ACATE. **Observatório ACATE 2025**: Quanto fatura o setor de tecnologia de SC. Blog da ACATE, [S. l.], 2025. Disponível em: https://www.acate.com.br/blog-da-acate/faturamento-tecnologia-sc-2025/. Acesso em: 25 jun. 2026.

CHESBROUGH, H. Twenty Years of Open Innovation. **MIT Sloan Management Review**, [S. l.], 2023. Disponível em: https://sloanreview.mit.edu/article/twenty-years-of-open-innovation/. Acesso em: 23 jun. 2026.

CHESBROUGH, H. W. **Open innovation**: The new imperative for creating and profiting from technology. [S. l.]: Harvard Business School Press, 2003.

DESANTOLA, A.; EISENMANN, T. Why Startups Fail: A New Roadmap for Entrepreneurial Success. **Administrative Science Quarterly**, [S. l.], v. 67, n. 2, p. NP18-NP20, 2022. DOI: https://doi.org/10.1177/00018392211070089.

INNOSCIENCE. **Simbiose Corporativa**. [S. l.], 2025. Disponível em: https://innoscience.com.br/simbiose-corporativa/. Acesso em: 25 jun. 2026.

LEITE, E. D. *et al*. Desafios das startups em Florianópolis (SC): fatores que levam o empreendedor ao insucesso. **Desenvolvimento Regional em Debate**, [S. l.], v. 14, p. 867-885, 2024. Disponível em: https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/10103061.pdf. Acesso em: 25 jun. 2026.

LUNA, M. B.; VAZ, C. R.; MALDONADO, M. U. A Parceria com Startups no Fomento à Inovação Tecnológica das Corporações Catarinenses. **Anais do XIII Congresso Brasileiro de Engenharia de Produção**, [S. l.], 2023. Disponível em: https://aprepro.org.br/conbrepro/anais/2023/arquivos/10312023_081048_6540e43c3c16d.pdf. Acesso em: 20 jun. 2026.

MARKHAM, S. K. Moving technologies from lab to market. **Research-Technology Management**, [S. l.], v. 45, n. 6, p. 31-42, 2002. Disponível em: https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/08956308.2002.11671531. Acesso em: 25 jun. 2026.

ND MAIS. **Startup catarinense de tecnologia passa a integrar Grupo Boticário; veja quem é**. Economia, [S. l.], [s. d.]. Disponível em: https://ndmais.com.br/economia/startup-catarinense-de-tecnologia-passa-a-integrar-grupo-boticario-veja-quem-e/. Acesso em: 25 jun. 2026.

OECD. **Helping SMEs scale up**. [S. l.], [s. d.]. Disponível em: https://www.oecd.org/en/about/programmes/helping-smes-scale-up.html. Acesso em: 22 jun. 2026.

RENCHER, M. **Crossing the valley of death**: A multi-sited, multi-level ethnographic study of growth startups and entrepreneurial communities in post-industrial Detroit. 2012. 238 f. Tese (Doutorado em Antropologia) – Wayne State University, Detroit, 2012. Disponível em: https://digitalcommons.wayne.edu/oa_dissertations/616/. Acesso em: 22 jun. 2026.

RIES, E. **A startup enxuta**. [S. l.]: Leya, 2012.

STARTGROWTH. **StartGrowth**. [S. l.], [s. d.]. Disponível em: https://www.startgrowth.com.br/. Acesso em: 25 jun. 2026.

SEBRAE. **Metade das startups brasileiras não sobrevive**: falta de faturamento compromete ecossistema de inovação. [S. l.], 2025. Disponível em: https://agenciasebrae.com.br/inovacao-e-tecnologia/metade-das-startups-brasileiras-nao-sobrevive-falta-de-faturamento-compromete-ecossistema-de-inovacao/. Acesso em: 25 jun. 2026.

STARTUPS.COM.BR. **Grupo Boticário compra logtech Equilibrium**. Negócios, [S. l.], [s. d.]. Disponível em: https://startups.com.br/negocios/grupo-boticario-compra-logtech-equilibrium/. Acesso em: 25 jun. 2026.

UFSC. **A dinâmica da tríplice hélice de inovação no desenvolvimento do polo tecnológico**: estudo de caso de Florianópolis. [S. l.], [s. d.]. Disponível em: https://repositorio.ufsc.br/handle/123456789/270951. Acesso em: 25 jun. 2026.