



no mercado”. Ela busca um modelo de negócio e tenta replicá-lo sem aumentar muito seu custo, fazendo com que o projeto se torne “uma empresa que cresce muito rápido em um curto espaço de tempo”.

FASES.

Ana Flávia Carrilo, coordenadora de dados da Abstartups (Associação Brasileira de Startups), explica que são quatro as fases de uma startup.

A ‘ideação’ é quando começa a construção e validação do negócio. Entram nela a ideia propriamente dita, a definição do modelo de negócio, o MVP (Minimum Viable Pilot) – teste de valor comercial da ideia – e a validação dos primeiros clientes.

A ‘operação’ é a fase em que a startup, de fato, está operando seu negócio, tem base de

clientes e faturamento.

O terceiro momento é a ‘tração’, quando a startup está em busca de crescimento, de investimentos e tentando fazer crescer seu negócio.

Por fim, entra a ‘escala’, quando a startup já alcançou a maturidade do seu negócio e está crescendo, momento de pensar em temas como IPO (abertura de capital), M&A (fusões e aquisições) e estabilidade.

Normalmente, disse Ana Letícia, quem não tem conhecimento do ambiente empreendedor relaciona o conceito de startup com desenvolver uma empresa famosa e bilionária. “Porém, os empreendedores sabem que criar uma startup está longe de ser glamuroso e demanda muita persistência, flexibilidade e resiliência”.

Ou seja, é ralação mesmo. ■

4

FASES

para desenvolvimento de startups, da ideia ao sucesso comercial: ideação, operação, tração e escala

13,9

MIL

startups tem o ecossistema brasileiro; em 2020, 2,5% delas tiveram faturamento acima de R\$ 5 milhões

ESTRUTURA
PROPORCIONAL
A SUA VONTADE DE
CRESCER

parquetecnologico.com.br