
**FACULDADE DE TECNOLOGIA DE AMERICANA “Ministro Ralph Biasi”
Curso Superior de Tecnologia em Gestão Empresarial**

Halisson Soares Barboza
Thiago Martins Garcia Costa

**ESTRATÉGIAS DE CRESCIMENTO E ESCALABILIDADE:
UM ESTUDO DE CASO NA EMPRESA SKYFIT**

**Americana, SP
2026**

FACULDADE DE TECNOLOGIA DE AMERICANA “MINISTRO RALPH BIASI”
Curso Superior de Tecnologia em Gestão Empresarial

Halisson Soares Barboza
Thiago Martins Garcia Costa

ESTRATÉGIAS DE CRESCIMENTO E ESCALABILIDADE:
UM ESTUDO DE CASO NA EMPRESA SKYFIT

Trabalho de Conclusão de Curso desenvolvido
em cumprimento à exigência curricular do Curso
Superior de Tecnologia em Gestão Empresarial
sob a orientação do Prof. Dr. Reydner Furtado
Garbero

Área de concentração: Gestão Estratégica

**FICHA CATALOGRÁFICA – Biblioteca Fatec Americana
Ministro Ralph Biasi- CEETEPS Dados Internacionais de
Catalogação-na-fonte**

BARBOZA, Halisson Soares

Estratégias de crescimento e escalabilidade: um estudo de caso na empresa Skyfit. / Halisson Soares Barboza, Thiago Martins Garcia Costa – Americana, 2026.

35f.

Monografia (Curso Superior de Tecnologia em Gestão Empresarial) - - Faculdade de Tecnologia de Americana Ministro Ralph Biasi – Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza

Orientador: Prof. Dr. Reydner Furtado Garbero

1. Administração de empresas - Brasil 2. Empreendedorismo 3. Franquia. I. BARBOZA, Halisson Soares, II. COSTA, Thiago Martins Garcia III. GARBERO, Reydner Furtado IV. Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza – Faculdade de Tecnologia de Americana Ministro Ralph Biasi

CDU: 658 (81)
658.3-05
339.18

Elaborada pelo autor por meio de sistema automático gerador de ficha catalográfica da Fatec de Americana Ministro Ralph Biasi.

Halisson Soares Barboza
Thiago Martins Garcia Costa

**Estratégias de Crescimento e Escalabilidade: um Estudo de Caso
na Empresa SKYFIT**

Trabalho de graduação apresentado como
exigência parcial para obtenção do título de
Tecnólogo em Gestão Empresarial pelo
Centro Paula Souza – Faculdade de
Tecnologia de Americana – Ministro Ralph
Biasi.

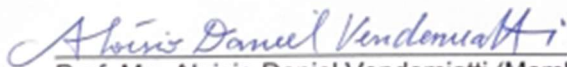
Área de concentração: **Planejamento
Estratégico**

Americana, 8 de junho de 2026

Banca Examinadora:



Prof. Dr. Reydner Furtado Garbero (Presidente)
Doutor
Fatec Americana Ministro Ralph Biasi



Prof. Me. Aloisio Daniel Vendemiatti (Membro)
Mestre
Fatec Americana Ministro Ralph Biasi



Prof. Esp. Sérgio Luchiari (Membro)
Especialista
Fatec Americana Ministro Ralph Biasi

Dedicamos este trabalho aos nossos pais, familiares e amigos, cujo apoio incondicional, amor e incentivo constante foram a base fundamental para que pudéssemos superar os desafios desta jornada acadêmica e alcançar mais esta importante conquista em nossas vidas.

Primeiramente, agradecemos a Deus pela força, saúde e resiliência concedidas ao longo de toda a nossa trajetória acadêmica.

Expressamos nossa profunda gratidão ao nosso orientador, Prof. Dr. Reydner Furtado Garbero, pela dedicação, paciência e pelos valiosos direcionamentos metodológicos e teóricos que tornaram a construção desta monografia possível. Agradecemos ao corpo docente do Curso Superior de Tecnologia em Gestão Empresarial da Fatec Americana “Ministro Ralph Biasi”, por todo o conhecimento compartilhado que moldou nossa formação profissional.

Gostaríamos também de registrar nosso agradecimento especial aos amigos pelas oportunidades e portas abertas durante este período, bem como à empresa Skyfit, por ter fornecido o espaço e as informações institucionais essenciais para a realização deste estudo de caso. Por fim, a todos os colegas e entes queridos que, direta ou indiretamente, nos apoiaram e fizeram parte desta etapa, o nosso muito obrigado.

RESUMO

Este trabalho de graduação tem como objetivo analisar a escalabilidade organizacional no contexto de uma rede de academias em expansão no Brasil, destacando as estratégias adotadas para sustentar o crescimento estruturado entre os anos de 2020 e 2025. O estudo tem como objetivo compreender como a integração entre expansão física, capacitação de profissionais, uso de tecnologia e gestão do conhecimento contribui para o desenvolvimento organizacional sustentável. Trata-se de uma pesquisa de natureza aplicada, com abordagem qualitativa e caráter descritivo, fundamentada em revisão bibliográfica e análise de estudo de caso, com base em dados institucionais e indicadores de crescimento da organização. A investigação evidencia um aumento expressivo no número de unidades, alunos e colaboradores, acompanhado pela ampliação da presença geográfica em diversos estados brasileiros. Paralelamente, observa-se a implementação de programas estratégicos de capacitação, como treinamentos operacionais, iniciativas de integração de franqueados e formação técnico-científica, que contribuem para a padronização dos serviços e fortalecimento da cultura organizacional. Também se destaca a construção de um ecossistema organizacional baseado em comunicação, tecnologia e conhecimento, o que favorece a eficiência operacional e a replicabilidade do modelo de negócio. Os resultados demonstram que a escalabilidade organizacional não se limita ao crescimento quantitativo, mas envolve a capacidade de manter a qualidade, a consistência dos processos e o alinhamento estratégico entre as unidades. Conclui-se que o sucesso da expansão está diretamente relacionado ao planejamento estratégico, à gestão do conhecimento e ao desenvolvimento contínuo de competências, elementos essenciais para garantir a sustentabilidade do crescimento e a competitividade no mercado.

Palavras-chave: Administração; Escalabilidade organizacional; Crescimento empresarial.

ABSTRACT

This undergraduate thesis aims to analyze organizational scalability in the context of a gym chain expanding in Brazil, highlighting the strategies adopted to sustain structured growth between 2020 and 2025. The study seeks to understand how the integration of physical expansion, professional training, technology use, and knowledge management contributes to sustainable organizational development. This is an applied research study with a qualitative approach and a descriptive nature, based on a literature review and case study analysis, using institutional data and organizational growth indicators. The investigation reveals a significant increase in the number of units, members, and employees, along with an expansion of the company's geographic presence across several Brazilian states. At the same time, the implementation of strategic training programs is observed, including operational training, franchisee integration initiatives, and technical-scientific education, all of which contribute to service standardization and the strengthening of organizational culture. The development of an organizational ecosystem grounded in communication, technology, and knowledge is also noteworthy, as it enhances operational efficiency and the replicability of the business model. The results demonstrate that organizational scalability is not limited to quantitative growth, but also involves the ability to maintain quality, process consistency, and strategic alignment across units. It is concluded that the success of the expansion is directly related to strategic planning, knowledge management, and continuous competency development, essential elements to ensure sustainable growth and competitiveness in the market.

Keywords: Administration; Organizational scalability; Business growth.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Modelo metodológico de monografia de estudo de caso.....	13
Figura 2 - Indicadores de crescimento organizacional entre 2024 e 2025.....	19
Figura 3 - Evolução dos indicadores de escalabilidade organizacional entre 2024 e 2025, evidenciando o crescimento no número de alunos, colaboradores e unidades (academias inauguradas e vendidas).....	20
Figura 4 – Expansão geográfica das unidades em operação no Brasil, evidenciando o crescimento progressivo da rede entre 2021 e 2025, com aumento no número de cidades e estados atendidos, além da projeção estratégica de 1.000 unidades até 2030.....	22
Figura 5 – Evolução da base de alunos ativos, perfil por gênero, distribuição por faixa etária e padrões de frequência de treinamento, evidenciando o crescimento acelerado e o comportamento do público entre 2023 e 2025.....	23
Figura 6 – Estrutura do ecossistema organizacional, evidenciando a integração entre comunicação, tecnologia e conhecimento como pilares estratégicos para a escalabilidade e inovação da organização.....	24
Figura 7 – Programa Onboarding Show, destacando sua estrutura, periodicidade, público-alvo e alcance, como estratégia de integração e alinhamento dos franqueados.....	25
Figura 8 – Programa Skyfit eXPerience, evidenciando sua estrutura, frequência, público-alvo e alcance como estratégia de capacitação e alinhamento estratégico da rede.....	27
Figura 9 – Programa Road Training, destacando a capacitação de profissionais de educação física em diferentes estados, com foco na qualificação técnica e padronização operacional da rede.....	28
Figura 10 – Programa Dr. Skyfit, evidenciando sua proposta de capacitação técnico-científica para professores, com foco na qualificação profissional e suporte às unidades da rede.....	29
Figura 11 – Programa Desvendando a Recepção, evidenciando a capacitação contínua de recepcionistas e professores, com foco na padronização de processos e melhoria do atendimento nas unidades.....	30

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	10
2. METODOLOGIA.....	11
3. CRESCIMENTO ORGANIZACIONAL: CONCEITOS E FUNDAMENTOS.....	14
3.1. Escalabilidade Organizacional.....	15
3.2. Estratégias de Crescimento Empresarial.....	16
4. ESTUDO DE CASO.....	18
CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	31
REFERENCIAS.....	34

1. INTRODUÇÃO

No contexto contemporâneo marcado pela intensificação da globalização e pela transformação digital, as organizações têm sido desafiadas a desenvolver estratégias que garantam não apenas sua sobrevivência, mas também seu crescimento sustentável e escalável. Nesse cenário, a escalabilidade organizacional emerge como um conceito central, especialmente para empresas que buscam expandir suas operações sem comprometer a eficiência e a qualidade dos serviços oferecidos. De acordo com Bizinoto *et al.* (2025), a internacionalização e a adaptação a mercados globais constituem importantes estratégias para o crescimento empresarial, permitindo a ampliação da competitividade e da presença de mercado em um ambiente altamente dinâmico.

Paralelamente, Silva (2025) aponta que a escalabilidade não está restrita apenas à expansão geográfica, mas envolve o desenvolvimento de capacidades organizacionais, tecnológicas e gerenciais que sustentem o crescimento contínuo. Nesse sentido, Rangel (2026) destaca que fatores como comunicação estratégica, posicionamento de marca e estrutura organizacional influenciam diretamente a capacidade de empresas de diferentes portes se expandirem de forma eficiente. Complementarmente, Silva (2025) evidencia que empresas digitais, em especial, dependem fortemente de competências organizacionais voltadas à inovação, automação de processos e uso intensivo de tecnologia para alcançar níveis elevados de escalabilidade.

Diante desse panorama, torna-se relevante analisar como empresas do setor de fitness têm incorporado tais estratégias para crescer em um mercado cada vez mais competitivo e orientado por tendências como bem-estar, saúde e digitalização dos serviços. A empresa Skyfit, objeto deste estudo, insere-se nesse contexto ao adotar práticas voltadas à expansão e à consolidação de sua atuação no mercado, o que justifica a realização desta pesquisa. Assim, a justificativa do estudo fundamenta-se na necessidade de compreender como estratégias de crescimento e escalabilidade são implementadas na prática, contribuindo tanto para o avanço do conhecimento acadêmico quanto para a aplicação gerencial no setor.

Nesse sentido, problematiza-se: de que forma as estratégias de crescimento e escalabilidade são desenvolvidas e aplicadas na empresa Skyfit, e quais fatores organizacionais contribuem para sua expansão no mercado?

A partir dessa questão, estabelece-se como objetivo geral analisar as estratégias de crescimento e escalabilidade adotadas pela empresa Skyfit, identificando os principais elementos que favorecem sua expansão. Como objetivos específicos, busca-se: compreender o conceito de escalabilidade organizacional no contexto empresarial contemporâneo; identificar as estratégias utilizadas pela empresa para crescimento; e analisar os fatores internos e externos que influenciam seu processo de expansão.

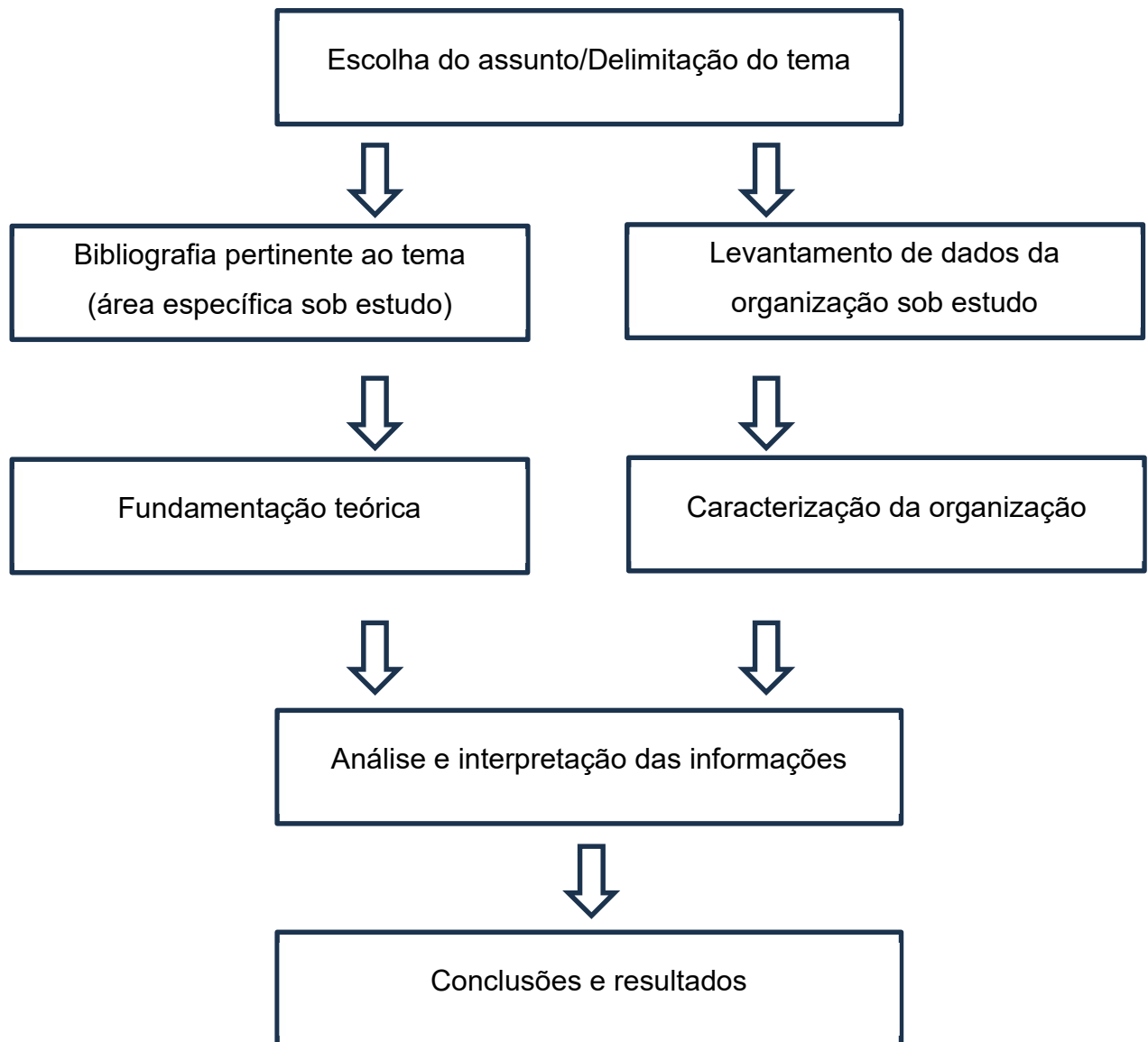
2. METODOLOGIA

A presente pesquisa foi desenvolvida com o objetivo de analisar as estratégias de crescimento e escalabilidade adotadas pela empresa Skyfit, buscando compreender os fatores organizacionais que contribuíram para sua expansão no mercado. Para alcançar esse propósito, optou-se por uma abordagem qualitativa, uma vez que esse tipo de investigação permite uma compreensão aprofundada dos fenômenos organizacionais em seu contexto real, conforme destacam autores da área de metodologia científica (Tachizawa; Mendes, 2015).

Tachizawa (1999) apresenta o modelo de monografia de Estudo de Caso, que considera a análise de um problema, ou oportunidade de melhoria em uma organização que para ser resolvido, ou que tenha proposta de correção, desenvolve-se uma pesquisa bibliográfica, conforme demonstrado na Figura 1.

Inicialmente, foi realizada uma pesquisa bibliográfica, considerada etapa fundamental de qualquer investigação científica, com base em artigos científicos, dissertações e publicações recentes relacionadas ao tema, permitindo a construção do referencial teórico e a fundamentação das análises. Essa etapa possibilitou a compreensão dos conceitos de crescimento organizacional, escalabilidade e estratégias empresariais no contexto contemporâneo.

Figura 1: Modelo metodológico de monografia de estudo de caso



Fonte: TACHIZAWA (1999, p. 49)

Quanto aos objetivos, a pesquisa foi classificada como descritiva e exploratória. Descritiva, pois buscou caracterizar as estratégias de crescimento e escalabilidade da empresa estudada; e exploratória, por permitir maior familiaridade com o tema e aprofundamento teórico acerca da escalabilidade organizacional. Em relação aos procedimentos técnicos, adotou-se o método de estudo de caso, por possibilitar a análise detalhada de uma organização específica, considerando suas

particularidades, práticas e contexto de atuação, conforme evidenciado na literatura metodológica.

No que se refere aos procedimentos de coleta de dados, foram utilizados dados secundários, provenientes de documentos institucionais, materiais organizacionais e apresentações corporativas da empresa, como o material “*Sky Summit 2025*”, que evidenciou indicadores de crescimento da rede, como aumento do número de unidades, colaboradores e alunos atendidos. Esses dados permitiram compreender, de forma concreta, o processo de expansão da empresa e suas estratégias operacionais.

A pesquisa teve como universo de estudo a empresa Skyfit, uma rede de academias em expansão no Brasil. A amostra foi delimitada de forma intencional, considerando informações institucionais da organização, especialmente relacionadas ao período de crescimento entre os anos de 2024 e 2025. O estudo concentrou-se em dados organizacionais, indicadores de desempenho e estratégias adotadas pela empresa, não envolvendo participantes diretos, como clientes ou colaboradores, o que caracteriza uma pesquisa documental.

Quanto ao tratamento e análise dos dados, utilizou-se a técnica de análise qualitativa interpretativa, na qual as informações coletadas foram organizadas, categorizadas e interpretadas à luz do referencial teórico construído. Esse processo permitiu identificar padrões, estratégias e práticas organizacionais relacionadas à escalabilidade, bem como compreender os fatores que contribuíram para o crescimento da empresa (Thiollent, 2025).

O desenvolvimento da pesquisa ocorreu de forma individual, sendo as etapas distribuídas ao longo do período de elaboração do trabalho, incluindo levantamento bibliográfico, coleta de dados, análise das informações e redação final. O tempo de execução foi compatível com o cronograma acadêmico, respeitando as etapas necessárias para a construção de um estudo científico consistente.

Dessa forma, a metodologia adotada mostrou-se adequada aos objetivos propostos, possibilitando uma análise aprofundada do fenômeno estudado e contribuindo para a compreensão das estratégias de crescimento e escalabilidade no contexto organizacional.

3. CRESCIMENTO ORGANIZACIONAL: CONCEITOS E FUNDAMENTOS

O crescimento organizacional constitui um dos principais objetivos das empresas contemporâneas, sendo compreendido como o processo de expansão das atividades, aumento da capacidade produtiva e ampliação da atuação no mercado. De acordo com Bernardes e Ferreira (2023), o crescimento organizacional está diretamente relacionado à interação entre o contexto em que a organização está inserida, suas competências internas e a atuação das lideranças, evidenciando que o desenvolvimento empresarial não ocorre de forma isolada, mas sim articulado a fatores internos e externos.

Sob uma perspectiva clássica da administração, o crescimento organizacional pode ser entendido como resultado de práticas gerenciais eficientes e da capacidade de adaptação às mudanças do ambiente competitivo. Nesse sentido, Progetti e Siqueira Junior (2025) destacam que a gestão organizacional envolve o planejamento, a organização e o controle de recursos, sendo esses elementos fundamentais para sustentar processos de expansão de forma estruturada. Assim, o crescimento não se limita ao aumento quantitativo da organização, mas envolve também a melhoria qualitativa de seus processos e estratégias.

Por outro lado, abordagens mais críticas ampliam a compreensão do crescimento organizacional ao considerá-lo um fenômeno multidimensional. Fontoura e Tenório (2020) argumentam que o desenvolvimento organizacional deve ser analisado para além de indicadores econômicos, incorporando aspectos sociais, culturais e políticos. Essa perspectiva permite compreender que o crescimento não é apenas uma meta gerencial, mas também um processo que impacta diferentes dimensões da organização e da sociedade.

Além disso, Seifert e Vizeu (2015) problematizam o crescimento organizacional ao apontarem que, em muitos casos, ele é tratado como uma ideologia gerencial, na qual o crescimento contínuo é visto como sinônimo de sucesso, sem considerar seus possíveis limites ou impactos negativos. Essa visão crítica contribui para uma análise mais reflexiva, destacando a necessidade de um crescimento sustentável e alinhado às capacidades reais da organização.

Weber (2004) ressalta que os valores, normas e práticas compartilhadas dentro da organização influenciam diretamente sua capacidade de crescimento, uma vez que moldam comportamentos, decisões e estratégias. Dessa forma, uma cultura

organizacional alinhada aos objetivos estratégicos pode favorecer a inovação, a adaptação e a expansão empresarial.

3.1. Escalabilidade Organizacional

A escalabilidade organizacional tem se consolidado como um dos principais conceitos no campo da administração contemporânea, especialmente em contextos marcados pela globalização e pela intensificação da competitividade. De forma geral, a escalabilidade refere-se à capacidade de uma organização expandir suas operações, aumentando sua produção ou alcance de mercado, sem que haja crescimento proporcional de seus custos ou perda de eficiência. Conforme Almeida (2014), a escalabilidade está associada à habilidade de sistemas sejam eles tecnológicos ou organizacionais de suportar aumentos de demanda mantendo seu desempenho, o que, no contexto empresarial, implica crescimento sustentável e estruturado.

Embora o conceito tenha origem em estudos da área de tecnologia da informação, como apontam Fazenda *et al.* (2009), ao discutir a capacidade de sistemas operacionais lidarem com grandes volumes de processamento, sua aplicação foi ampliada para o campo organizacional. Nesse sentido, a escalabilidade passou a ser compreendida como uma característica estratégica das empresas, especialmente aquelas que operam com modelos replicáveis e baseados em inovação. Essa transposição conceitual evidencia que organizações eficientes são aquelas capazes de expandir suas operações de forma padronizada e com controle de custos.

No âmbito da administração, a escalabilidade está diretamente relacionada às capacidades organizacionais e às competências estratégicas das empresas. Bernardes e Ferreira (2023) destacam que o crescimento empresarial depende da articulação entre recursos internos, liderança e contexto organizacional, sendo a escalabilidade um reflexo dessa integração eficiente. Complementarmente, Silva (2025) ressalta que empresas digitais apresentam maior potencial de escalabilidade devido à automação de processos, ao uso intensivo de tecnologia e à capacidade de replicação de seus modelos de negócio.

Bizinoto *et al.* (2025) evidenciam que a internacionalização constitui uma importante estratégia para ampliar a atuação das empresas, permitindo ganhos de

escala e maior inserção em mercados globais. Da mesma forma, Rangel (2026) aponta que fatores como comunicação organizacional, posicionamento de marca e estrutura administrativa influenciam diretamente a capacidade de uma empresa crescer de forma escalável, destacando diferenças entre pequenas, médias e grandes organizações.

Fontoura e Tenório (2020) argumentam que a escalabilidade deve ser analisada de forma multidimensional, considerando não apenas aspectos econômicos, mas também sociais e organizacionais. Essa abordagem reforça a necessidade de um crescimento equilibrado, que leve em conta os impactos gerados pela expansão empresarial. Nesse mesmo sentido, Seifert e Vizeu (2015) alertam para o risco de se tratar o crescimento e a escalabilidade como objetivos absolutos, sem a devida reflexão sobre suas implicações estruturais e sociais.

Além disso, os fundamentos da administração reforçam que a escalabilidade depende de planejamento estratégico, organização eficiente dos recursos e controle das operações, conforme destacam Progetti e Siqueira (2025). Dessa forma, empresas que buscam crescer de maneira escalável precisam investir em processos padronizados, inovação tecnológica e desenvolvimento de competências organizacionais (Progetti; Siqueira, 2025).

Diante disso, a escalabilidade organizacional pode ser compreendida como um elemento essencial para o crescimento sustentável das empresas, exigindo não apenas estratégias bem definidas, mas também uma estrutura organizacional capaz de suportar a expansão. Assim, sua análise torna-se fundamental para compreender como organizações contemporâneas, como a Skyfit, conseguem crescer de forma acelerada e eficiente em mercados altamente competitivos (Seifert; Vizeu, 2015).

3.2. Estratégias de Crescimento Empresarial

As estratégias de crescimento empresarial constituem um conjunto de ações planejadas que visam ampliar a atuação das organizações no mercado, fortalecer sua competitividade e garantir sua sustentabilidade no longo prazo. De acordo com Wright, Kroll e Parnell (2000), a estratégia organizacional envolve a definição de objetivos de longo prazo e a adoção de meios adequados para alcançá-los, considerando tanto o ambiente interno quanto o externo. Nesse sentido, o crescimento empresarial não

ocorre de forma aleatória, mas resulta de decisões estratégicas fundamentadas em análise e planejamento.

Entre as principais estratégias de crescimento adotadas pelas organizações, destaca-se a internacionalização, que consiste na expansão das operações para mercados externos. Essa estratégia permite o aumento da base de clientes, diversificação de riscos e ampliação da competitividade global. Conforme Amaral (2022), a internacionalização exige das empresas capacidade de adaptação a diferentes contextos culturais, econômicos e regulatórios, sendo um processo que demanda planejamento estratégico e desenvolvimento de competências organizacionais específicas.

Segundo Alday (2002), esse tipo de estratégia permite a padronização de processos, redução de riscos operacionais e maior capilaridade no mercado, uma vez que o investimento é compartilhado com os franqueados. Esse modelo tem se mostrado especialmente eficiente em setores como o de serviços, incluindo o segmento fitness, no qual a replicabilidade e a padronização são fatores essenciais para o sucesso.

A diversificação de serviços também se configura como uma importante estratégia de crescimento, pois permite que as organizações ampliem seu portfólio e atendam a diferentes demandas do mercado. Ribeiro (2008) destaca que a diversificação pode ocorrer de forma relacionada, quando há sinergia entre os serviços oferecidos, ou não relacionada, quando a empresa atua em diferentes segmentos. Essa estratégia contribui para a redução de riscos e para o fortalecimento da posição competitiva da organização.

Além disso, a inovação tecnológica tem se consolidado como um dos principais motores do crescimento empresarial na contemporaneidade. A incorporação de novas tecnologias permite maior eficiência operacional, melhoria na qualidade dos serviços e criação de novos modelos de negócio. Nesse contexto, Porter (1980) ressalta que a vantagem competitiva está diretamente relacionada à capacidade da empresa de inovar e se diferenciar no mercado, seja por meio de custos, diferenciação ou foco estratégico.

Rangel (2026) destaca que empresas que investem em comunicação eficiente, alinhamento organizacional e posicionamento de marca conseguem expandir suas operações de forma mais estruturada e sustentável. Esses elementos são especialmente relevantes em contextos de escalabilidade, nos quais a padronização e a clareza dos processos são essenciais. Diante disso, observa-se que as estratégias de crescimento empresarial envolvem múltiplas dimensões, incluindo expansão geográfica, replicação de modelos de negócio, diversificação e inovação. A escolha e a combinação dessas estratégias dependem das características da organização, do setor em que atua e das oportunidades identificadas no ambiente competitivo (Rangel, 2016).

4. ESTUDO DE CASO

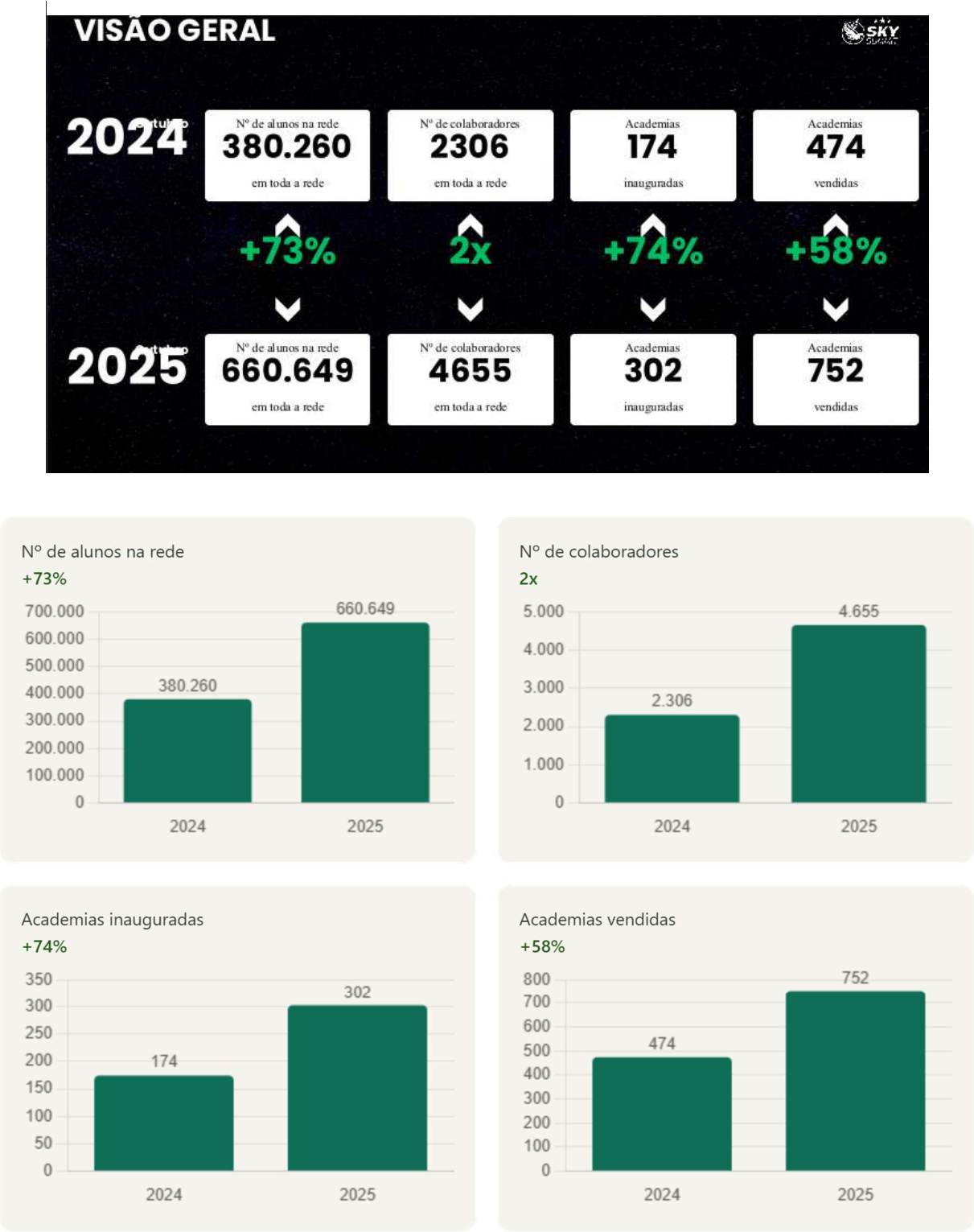
A Skyfit foi fundada em 2020 por Bruno Bernardo e Everton, que já se conheciam e decidiram empreender juntos no ramo de academias. Os dois alugaram um prédio para iniciar o negócio, porém, com a chegada da pandemia, permaneceram pagando aluguel por cerca de um ano sem conseguir abrir as portas. Quando finalmente foi possível iniciar as operações, tudo aconteceu de forma muito rápida, e a primeira unidade, localizada em São Carlos, já apresentou resultados positivos (break-even) já no primeiro mês de funcionamento. Esse sucesso inicial motivou os fundadores a expandir rapidamente: a segunda unidade foi aberta em Rio Claro, a terceira em Americana e a quarta em Votuporanga. Diante do crescimento consistente do negócio, os fundadores decidiram então estruturar o modelo de franquia, dando origem ao formato que a Skyfit possui atualmente.

A seguir serão apresentados dados sobre a estratégia de ganho de escala e as análises e possíveis conclusões, entretanto reforça-se tais comentários referem-se ao caso analisado sem pretensões de generalizar, sugere-se que outros autores repitam a análise para outros estudos de caso.

A análise da Figura 2 evidencia um cenário significativo de crescimento organizacional, caracterizado pela expansão acelerada de indicadores estratégicos entre os anos de 2024 e 2025. Observa-se um aumento expressivo no número de alunos atendidos pela rede, passando de 380.260 para 660.649, representando um crescimento de 73%. De forma semelhante, o número de colaboradores praticamente duplicou, saindo de 2.306 para 4.655, o que demonstra a ampliação da capacidade

operacional da organização. Além disso, houve crescimento no número de academias inauguradas (de 174 para 302) e vendidas (de 474 para 752), reforçando a expansão física e comercial da empresa.

Figura 2 - Indicadores de crescimento organizacional entre 2024 e 2025.



Fonte: Dados fornecidos pela Skyfit, 2026.

De acordo com Wrigth, Kroll e Parnell (2000), o crescimento empresarial está diretamente relacionado à adoção de estratégias bem definidas, como expansão de mercado, diversificação e fortalecimento da estrutura organizacional. No caso analisado, a expansão do número de unidades e o aumento da base de clientes sugerem a aplicação de estratégias de crescimento intensivo e expansão geográfica, que são fundamentais para a consolidação de vantagem competitiva.

Além disso, o aumento proporcional do número de colaboradores indica a necessidade de fortalecimento da gestão de pessoas, bem como da estrutura organizacional, para sustentar o crescimento. Conforme Bernardes e Ferreira (2023), o crescimento organizacional exige o desenvolvimento de competências internas, liderança eficaz e adaptação ao contexto, fatores essenciais para garantir a sustentabilidade do processo de expansão.

A Figura 3 evidencia de forma clara o processo de crescimento progressivo e estruturado da organização ao longo do período de 2020 a 2025, caracterizando um movimento típico de escalabilidade empresarial. Inicialmente, observa-se uma fase de validação do modelo de negócio, em 2020, com a unidade piloto em São Carlos, momento em que a empresa atingiu o ponto de equilíbrio e iniciou a replicação do seu formato operacional. Esse estágio é fundamental, pois garante que o modelo seja sustentável antes da expansão.

Figura 3 - Evolução dos indicadores de escalabilidade organizacional entre 2020 e 2025, evidenciando o crescimento no número de alunos, colaboradores e unidades (academias inauguradas e vendas).



Fonte: Dados fornecidos pela Skyfit, 2026.

A partir de 2021 e 2022, nota-se uma expansão gradual, com abertura de novas unidades no interior e posteriormente em outros estados, indicando a consolidação do modelo e a ampliação geográfica. Esse crescimento controlado demonstra planejamento estratégico e redução de riscos, conforme discutido por Wrigth, Kroll e Parnell (2000), ao destacarem que a expansão eficiente depende de bases sólidas e decisões estratégicas bem estruturadas.

Já entre 2023 e 2025, a organização entra em fases mais aceleradas de crescimento, denominadas “booms”, nas quais há um aumento significativo no número de unidades e na presença nacional. O primeiro boom marca a entrada em múltiplos estados e regiões; o segundo evidencia a duplicação das unidades e expansão territorial; e o terceiro consolida a presença em todo o Brasil, com um crescimento expressivo nas unidades em operação, em obras e em captação. Esse comportamento reforça o conceito de escalabilidade apresentado por Almeida (2014), no qual a organização amplia rapidamente sua atuação mantendo a lógica de replicação do modelo.

Além disso, a divisão entre unidades em operação, em obras e em captação demonstra um pipeline de crescimento contínuo, indicando maturidade organizacional e capacidade de planejamento de longo prazo. Segundo Bernardes e Ferreira (2023), esse tipo de expansão exige o desenvolvimento de competências organizacionais, liderança estratégica e integração entre áreas, fatores essenciais para sustentar o crescimento.

A Figura 4 demonstra de forma clara a evolução territorial da organização no Brasil, evidenciando um crescimento consistente e estrategicamente planejado ao longo dos anos. Inicialmente, em 2021, a presença da rede era limitada a apenas uma região, com atuação em 6 cidades de um único estado, o que caracteriza uma fase inicial de consolidação do modelo de negócio. Nos anos seguintes, observa-se uma expansão gradual e estruturada, passando para 19 cidades em 2022, distribuídas em 4 estados, o que indica o início do processo de interiorização e diversificação geográfica.

Figura 4 – Expansão geográfica das unidades em operação no Brasil, evidenciando o crescimento progressivo da rede entre 2021 e 2025, com aumento no número de cidades e estados atendidos, além da projeção estratégica de 1.000 unidades até 2030.



Fonte: Dados fornecidos pela Skyfit, 2026

A partir de 2023, o crescimento torna-se mais expressivo, com a presença da empresa em 60 cidades e 13 estados, refletindo uma ampliação significativa da atuação nacional. Em 2024, esse movimento se intensifica, atingindo 122 cidades em 22 estados, o que evidencia uma estratégia de expansão acelerada e consolidação de mercado. Já em setembro de 2025, a rede alcança 170 cidades distribuídas em 24 estados, aproximando-se de uma cobertura nacional quase completa.

Esse padrão de crescimento reforça o conceito de escalabilidade organizacional, no qual a empresa consegue expandir sua atuação geográfica mantendo a padronização de seus serviços e a eficiência operacional. Segundo Almeida (2014), a escalabilidade está diretamente relacionada à capacidade de replicar modelos de negócio de forma eficiente em diferentes contextos, o que fica evidente na distribuição das unidades pelo território brasileiro.

Além disso, a meta de atingir 1.000 unidades em operação até 2030 demonstra uma visão estratégica de longo prazo, alinhada às práticas de planejamento estratégico destacadas por Wrigth, Kroll e Parnell (2000), que enfatizam a importância de metas claras e expansão estruturada para garantir vantagem competitiva.

A Figura 5 apresenta uma análise abrangente do crescimento da base de alunos e do comportamento dos usuários, evidenciando um cenário de forte expansão e consolidação da organização. Observa-se um aumento expressivo no número de alunos matriculados, ultrapassando 660 mil, com um crescimento de 11,8 vezes no período entre março de 2023 e setembro de 2025. Esse avanço demonstra a capacidade da empresa de escalar rapidamente sua base de clientes, refletindo estratégias eficientes de atração, retenção e expansão de mercado.

Figura 5 – Evolução da base de alunos ativos, perfil por gênero, distribuição por faixa etária e padrões de frequência de treinamento, evidenciando o crescimento acelerado e o comportamento do público entre 2023 e 2025.



Fonte: Dados fornecidos pela Skyfit, 2026

No que se refere ao perfil dos alunos, nota-se uma distribuição relativamente equilibrada entre os gêneros, com leve predominância feminina nos períodos mais recentes. Esse dado indica a ampliação do público-alvo e a capacidade da organização de atender diferentes perfis de consumidores, o que é fundamental para sustentar o crescimento. Segundo Almeida (2014), a diversificação e ampliação do público são elementos essenciais para a escalabilidade, pois contribuem para a estabilidade e continuidade da expansão.

A análise por faixa etária revela que a maior concentração de alunos está entre 18 e 39 anos, faixa que representa o público economicamente ativo e com maior propensão ao consumo de serviços voltados à saúde e bem-estar. Entretanto, observa-se também a presença de outras faixas etárias, o que demonstra a

capacidade da empresa de atingir diferentes segmentos da população, ampliando seu alcance e potencial de mercado.

De acordo com Bernardes e Ferreira (2023), o crescimento organizacional sustentável depende da capacidade de compreender e gerenciar tanto os aspectos quantitativos quanto qualitativos do negócio. Nesse sentido, a análise apresentada na Figura 5 demonstra não apenas o aumento da base de clientes, mas também a maturidade da organização em compreender o comportamento do seu público.

A Figura 6 apresenta a estrutura do ecossistema organizacional, destacando três pilares fundamentais para o crescimento sustentável da empresa: comunicação, tecnologia e conhecimento. Essa integração demonstra uma abordagem estratégica que vai além da expansão física, incorporando elementos intangíveis essenciais para a escalabilidade e consolidação da organização no mercado.

Figura 6 – Estrutura do ecossistema organizacional, evidenciando a integração entre comunicação, tecnologia e conhecimento como pilares estratégicos para a escalabilidade e inovação da organização.



Fonte: Dados fornecidos pela Skyfit, 2026.

No eixo da comunicação, observa-se a presença de iniciativas voltadas ao fortalecimento da marca, engajamento do público e padronização da identidade organizacional. A comunicação eficiente contribui para a construção de valor e posicionamento estratégico, sendo um fator determinante para a expansão de mercado e fidelização de clientes. Conforme Rangel (2026), a comunicação organizacional desempenha papel central na escalabilidade, pois garante alinhamento entre as unidades e fortalece a imagem institucional.

No campo da tecnologia, destacam-se soluções digitais que possibilitam a integração de processos, otimização da gestão e melhoria da experiência do cliente. A adoção de plataformas tecnológicas favorece a automação, a coleta de dados e a tomada de decisões estratégicas, aspectos fundamentais para organizações que buscam crescimento acelerado. Segundo Silva (2025), o uso de tecnologias digitais é um dos principais facilitadores da escalabilidade, pois permite ampliar operações com maior eficiência e menor custo proporcional.

Já no eixo do conhecimento, evidenciam-se metodologias e ações voltadas à capacitação, padronização de processos e disseminação de boas práticas. Esse pilar é essencial para garantir que o crescimento ocorra de forma estruturada, mantendo a qualidade dos serviços e a consistência operacional. De acordo com Bernardes e Ferreira (2023), o desenvolvimento de competências organizacionais e a gestão do conhecimento são fundamentais para sustentar o crescimento e adaptar a organização às mudanças do ambiente.

A Figura 7 apresenta o programa *Onboarding Show*, uma iniciativa estratégica voltada à integração e capacitação dos franqueados, evidenciando sua importância no fortalecimento da rede e na padronização dos processos organizacionais. O programa, iniciado em março de 2025, possui periodicidade mensal e já contabiliza oito edições realizadas, com a participação de 142 franqueados, o que demonstra um alcance relevante dentro da organização.

Figura 7 – Programa Onboarding Show, destacando sua estrutura, periodicidade, público-alvo e alcance, como estratégia de integração e alinhamento dos franqueados.



Fonte: Dados fornecidos pela Skyfit, 2026.

Essa iniciativa tem como principal objetivo alinhar os franqueados às diretrizes estratégicas da empresa, promovendo a disseminação de conhecimentos, práticas operacionais e cultura organizacional. Nesse contexto, o *onboarding* se apresenta como uma ferramenta essencial para garantir que o crescimento da rede ocorra de forma estruturada e consistente, evitando desalinhamentos e falhas operacionais.

De acordo com Bernardes e Ferreira (2023), o crescimento organizacional sustentável está diretamente relacionado ao desenvolvimento de competências internas e à capacidade de integração entre os diferentes atores da organização. Nesse sentido, programas como o *Onboarding Show* contribuem significativamente para a formação de uma base sólida de conhecimento, fortalecendo a atuação dos franqueados e garantindo maior eficiência na execução dos processos.

Além disso, ao focar em um tema estratégico e direcionado especificamente aos franqueados, o programa reforça a importância da gestão do conhecimento como um dos pilares da escalabilidade. Conforme Silva (2025), a padronização e a disseminação do conhecimento são fatores fundamentais para a replicação eficiente de modelos de negócio, especialmente em organizações que operam por meio de franquias.

A Figura 8 apresenta o programa *Skyfit eXPerience*, uma iniciativa voltada à capacitação contínua e ao alinhamento estratégico dos franqueados, reforçando seu papel no fortalecimento da rede e na sustentação do crescimento organizacional. Iniciado em março de 2025, o programa possui frequência de duas edições mensais, o que demonstra uma estratégia intensiva de acompanhamento e desenvolvimento

dos participantes. Até o momento, o programa já envolve 14 academias e 155 franqueados, indicando um alcance significativo e crescente dentro da organização.

Figura 8 – Programa Skyfit eXPerience, evidenciando sua estrutura, frequência, público-alvo e alcance como estratégia de capacitação e alinhamento estratégico da rede.



Fonte: Dados fornecidos pela Skyfit, 2026.

Diferentemente de iniciativas pontuais, o *Skyfit eXPerience* se caracteriza por sua regularidade e foco estratégico, promovendo a troca de experiências, o compartilhamento de boas práticas e o alinhamento com os objetivos da empresa. Esse tipo de ação contribui diretamente para a padronização dos processos e para a melhoria contínua da operação, aspectos fundamentais em modelos de negócio escaláveis, especialmente no sistema de franquias.

Segundo Silva (2025), a escalabilidade organizacional depende não apenas da expansão física, mas também da capacidade de replicar conhecimento e manter a consistência operacional em diferentes unidades. Nesse contexto, programas de capacitação recorrente são essenciais para garantir que todos os franqueados estejam alinhados às diretrizes e padrões da organização.

Além disso, conforme Bernardes e Ferreira (2023), o desenvolvimento de competências organizacionais e a atuação de lideranças capacitadas são fatores determinantes para o sucesso do crescimento empresarial. O *Skyfit eXPerience* contribui diretamente para esse processo, ao fortalecer a qualificação dos franqueados e promover uma cultura organizacional integrada.

A expansão de uma rede de franquias exige mais do que crescimento numérico; ela demanda consistência na entrega do serviço. Nesse contexto, o *Road Training* surge como uma estratégia itinerante de capacitação, voltada especialmente para professores de Educação Física, iniciada em janeiro de 2025. Com atuação em estados como São Paulo, Bahia, Goiás, Minas Gerais e Tocantins, o programa já alcançou 93 academias e capacitou mais de 500 profissionais, evidenciando sua abrangência e relevância operacional.

Diferente de treinamentos centralizados, essa iniciativa leva o conhecimento diretamente às unidades, facilitando a adesão dos profissionais e promovendo uma aprendizagem mais contextualizada à realidade local. Esse modelo descentralizado contribui para a padronização dos serviços oferecidos, garantindo que a experiência do cliente seja consistente independentemente da localização da unidade (figura 9).

Figura 9 – Programa Road Training, destacando a capacitação de profissionais de educação física em diferentes estados, com foco na qualificação técnica e padronização operacional da rede.



Fonte: Dados fornecidos pela Skyfit, 2026.

Segundo Bernardes e Ferreira (2023), o desenvolvimento organizacional está diretamente ligado à capacitação contínua dos colaboradores e à disseminação de competências estratégicas. Além disso, a formação de profissionais qualificados contribui para a construção de uma cultura organizacional sólida, alinhada aos objetivos estratégicos da empresa. Esse alinhamento é essencial para garantir que a

expansão ocorra com eficiência e qualidade, evitando rupturas no padrão de atendimento.

A implementação do programa Dr. Skyfit representa uma estratégia relevante para o fortalecimento técnico e científico dos profissionais da rede, contribuindo diretamente para a padronização e qualidade dos serviços oferecidos. Conforme ilustrado na Figura 10, o programa apresenta uma estrutura contínua de capacitação, com periodicidade mensal e foco no desenvolvimento de competências especializadas dos professores. Essa iniciativa reforça a importância da gestão do conhecimento como elemento essencial para sustentar o crescimento organizacional e garantir a excelência operacional em um contexto de escalabilidade.

Figura 10 – Programa Dr. Skyfit, evidenciando sua proposta de capacitação técnico-científica para professores, com foco na qualificação profissional e suporte às unidades da rede.

A poster for the Dr. Skyfit program. The background is dark with a large, dark sphere (resembling a planet or moon) and red wavy lines. The text is white and blue. In the top left, it says 'Dr. Skyfit'. In the top right, there is a logo with a blue square containing a red 'Dr.' and a blue 'SKYFIT' with a red and blue geometric shape. Below the title, there is a table with four rows: 'Início: Nov/2025', 'Programação: 2x por mês', 'Público Alvo: Professores', and 'Tema: Técnico e científico'. At the bottom left, it says 'A partir de jan/2026 disponível para todas unidades'. At the bottom center, there is a logo for 'SKY SUMMIT ***** 2025'.

Fonte: Dados fornecidos pela Skyfit, 2026.

Diferentemente de treinamentos operacionais, o Dr. Skyfit apresenta um caráter mais aprofundado, contribuindo para a formação contínua dos profissionais e para o desenvolvimento de competências técnicas e científicas. Segundo Silva (2025), a gestão do conhecimento é um dos pilares fundamentais da escalabilidade organizacional, pois permite a replicação eficiente de práticas de excelência em diferentes unidades.

Além disso, ao investir na qualificação dos professores, a organização fortalece sua credibilidade no mercado e amplia sua capacidade de inovação, aspectos essenciais para a manutenção da competitividade. Conforme Bernardes e Ferreira (2023), organizações que priorizam o desenvolvimento de competências tendem a apresentar maior capacidade de adaptação e crescimento sustentável.

A qualificação dos processos de atendimento representa um fator decisivo para a experiência do cliente e para a consolidação da imagem organizacional. Nesse sentido, o programa Desvendando a Recepção surge como uma iniciativa estratégica voltada à capacitação contínua de profissionais que atuam diretamente no contato com o público. Conforme apresentado na Figura 11, o programa foi iniciado em janeiro de 2025, com encontros semanais, acumulando 60 horas de treinamento, abrangendo 202 academias e totalizando 1.860 participações.

Figura 11 – Programa Desvendando a Recepção, evidenciando a capacitação contínua de recepcionistas e professores, com foco na padronização de processos e melhoria do atendimento nas unidades.



Fonte: Dados fornecidos pela Skyfit, 2026.

Entre as principais estratégias de crescimento adotadas pelas organizações, destaca-se a internacionalização, que consiste na expansão das operações para mercados externos. Essa estratégia permite o aumento da base de clientes, diversificação de riscos e ampliação da competitividade global. Conforme Amaral (2022), a internacionalização exige das empresas capacidade de adaptação a

diferentes contextos culturais, econômicos e regulatórios, sendo um processo que demanda planejamento estratégico e desenvolvimento de competências organizacionais específicas.

Segundo Alday (2002), esse tipo de estratégia permite a padronização de processos, redução de riscos operacionais e maior capilaridade no mercado, uma vez que o investimento é compartilhado com os franqueados. Esse modelo tem se mostrado especialmente eficiente em setores como o de serviços, incluindo o segmento fitness, no qual a replicabilidade e a padronização são fatores essenciais para o sucesso.

A diversificação de serviços também se configura como uma importante estratégia de crescimento, pois permite que as organizações ampliem seu portfólio e atendam a diferentes demandas do mercado. Ribeiro (2008) destaca que a diversificação pode ocorrer de forma relacionada, quando há sinergia entre os serviços oferecidos, ou não relacionada, quando a empresa atua em diferentes segmentos. Essa estratégia contribui para a redução de riscos e para o fortalecimento da posição competitiva da organização.

Contudo, a estratégia adotada pela empresa Skyfit baseia-se na expansão por meio de franquias, seguindo o modelo *low cost*. Esse formato permite a oferta de serviços com preços mais acessíveis ao público, ao mesmo tempo em que mantém uma estrutura operacional enxuta. Além disso, a empresa se destaca por exigir um investimento inicial abaixo da média praticada no mercado, o que facilita a entrada de novos franqueados e acelera o crescimento da rede de forma escalável e padronizada.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho possibilitou uma análise aprofundada acerca das estratégias de crescimento e escalabilidade adotadas pela empresa Skyfit, evidenciando que o desenvolvimento organizacional, no contexto contemporâneo, referente ao caso analisado, está diretamente relacionado à capacidade das empresas de estruturar seus processos de expansão de maneira eficiente, planejada e sustentável. Ao longo da pesquisa, tornou-se evidente que o crescimento empresarial não se resume ao aumento quantitativo de unidades, clientes ou faturamento, mas envolve, sobretudo, a construção de uma base organizacional

sólida, capaz de sustentar a expansão sem comprometer a qualidade dos serviços e a eficiência operacional.

A investigação demonstrou que a escalabilidade organizacional se apresenta como um elemento estratégico fundamental para empresas que buscam crescimento acelerado, especialmente em mercados altamente competitivos e dinâmicos, como o setor fitness. Nesse sentido, verificou-se que a capacidade de replicação do modelo de negócio, associada à padronização de processos e à utilização de tecnologias, desempenha papel central na consolidação da expansão empresarial. A empresa analisada evidenciou que o crescimento sustentável depende da integração entre diferentes dimensões organizacionais, incluindo gestão, inovação, treinamento e comunicação.

Outro ponto relevante identificado refere-se à importância do planejamento estratégico e da clareza nos objetivos organizacionais, que orientam as decisões e garantem alinhamento entre as diferentes unidades e setores da empresa. A expansão por meio de modelos replicáveis, como o sistema de franquias, demonstrou-se eficaz ao permitir maior capilaridade no mercado, ao mesmo tempo em que mantém a identidade e os padrões operacionais da organização. Além disso, a diversificação de serviços e a constante busca por inovação contribuíram para ampliar a competitividade e fortalecer o posicionamento da empresa no mercado.

Destaca-se, ainda, que o desenvolvimento de um ecossistema organizacional estruturado foi determinante para o sucesso da escalabilidade, envolvendo ações voltadas à capacitação de equipes, ao suporte contínuo às unidades e à disseminação de conhecimento. Esses elementos favoreceram a uniformidade na prestação dos serviços e possibilitaram que a empresa mantivesse sua qualidade mesmo diante de um crescimento expressivo. A comunicação organizacional também se mostrou um fator essencial, atuando como instrumento de integração e alinhamento estratégico entre as diferentes partes da organização.

Adicionalmente, observou-se que o crescimento organizacional, quando não planejado adequadamente, pode gerar desafios relacionados à gestão, controle e manutenção da qualidade. No entanto, no caso estudado, verificou-se que a adoção de estratégias bem definidas e a estruturação de processos padronizados contribuíram para minimizar esses riscos, permitindo que a expansão ocorresse de forma consistente e sustentável. Isso reforça a importância de uma gestão estratégica eficiente e da capacidade de adaptação às mudanças do ambiente externo.

Dessa forma, conclui-se que o sucesso das estratégias de crescimento e escalabilidade está diretamente associado à capacidade da organização de alinhar inovação, planejamento, estrutura e cultura organizacional. A empresa analisada demonstrou que é possível alcançar crescimento acelerado sem perder eficiência, desde que haja um modelo de negócio bem definido, processos estruturados e uma gestão orientada para resultados.

Este estudo contribui para o aprofundamento das discussões sobre crescimento organizacional e escalabilidade, oferecendo uma compreensão mais ampla sobre como essas estratégias podem ser aplicadas na prática. Como sugestão para pesquisas futuras, recomenda-se a análise comparativa com outras empresas do setor, bem como a investigação dos impactos da escalabilidade em diferentes contextos organizacionais, ampliando, assim, o conhecimento sobre o tema e suas múltiplas aplicações no campo da administração.

REFERENCIAS

ALDAY, Hernan E. Contreras. Estratégias empresariais. **Coleção Gestão Empresarial**, v. 2, p. 15-25, 2002.

ALMEIDA, Jane. Escalabilidade. **Revista Trama Interdisciplinar**, v. 5, n. 3, 2014.

AMARAL, Inês Filipa Bernardo. **Gestão estratégica de crescimento empresarial-Estudo de caso**. 2022. Dissertação de Mestrado. Instituto Politecnico de Viseu (Portugal).

BERNARDES, Maria Elisa B.; FERREIRA, Vanja A. Crescimento organizacional: Um estudo da relação prática entre contexto, competências organizacionais e lideranças. **RAM. Revista de Administração Mackenzie**, v. 24, p. eRAMG230253, 2023. <https://doi.org/10.1590/1678-6971/eRAMG230253.pt>

BIZINOTO, Gabriella Paniagua et al. A internacionalização de empresas como estratégia de escalabilidade e crescimento no contexto globalizado. **Revista Tópicos**, v. 3, n. 26, p. 1-12, 2025. Disponível em: DOI: [10.5281/zenodo.17373223](https://doi.org/10.5281/zenodo.17373223). Acesso em: 01 abr. 2026.

FAZENDA, Álvaro L. et al. Escalabilidade de aplicação operacional em ambiente massivamente paralelo. In: **Simpósio em Sistemas Computacionais de Alto Desempenho (SSCAD)**. SBC, 2009. p. 27-34.

FONTOURA, Fernando Batista Bandeira; TENÓRIO, Fernando Guilherme. Desenvolvimento Organizacional Multidimensional: uma perspectiva crítica para os estudos organizacionais. **Redes. Revista do Desenvolvimento Regional**, v. 25, n. 2, p. 590-609, 2020. DOI: <https://doi.org/10.17058/redes.v25i2.14549>.

PROGETTI, Claudia Bianchi; DE SIQUEIRA JUNIOR, Julio Pedro. **Fundamentos da administração: um entendimento da gestão nas organizações**. Editora Senac São Paulo, 2025.

RANGEL, Thaise Gripp. Assessoria de Imprensa e Escalabilidade Organizacional: Uma Análise Comparativa entre Pequenas, Médias e Grandes Empresas. **Revista JRG de Estudos Acadêmicos**, v. 9, n. 20, p. e092974-e092974, 2026. DOI: 10.55892/jrg.v9i20.2974. Disponível em: <http://www.revistajrg.com/index.php/jrg/article/view/2974>. Acesso em: 9 mar. 2026.

RIBEIRO, Renato Vieira. Estratégia empresarial e de recursos humanos. **Curitiba: IESDE Brasil SA**, 2008.

SEIFERT, Rene Eugenio; VIZEU, Fabio. Crescimento organizacional: uma ideologia gerencial? **Revista de Administração Contemporânea**, v. 19, n. 1, p. 127-141, 2015. <https://doi.org/10.1590/1982-7849rac2015812>.

SILVA, Rosemeire de Souza Vieira. Capacidades organizacionais para escalabilidade em empresas digitais. 2025. Disponível em: <http://tede2.espm.br/handle/tede/823>. Acesso em: 9 mar. 2026.

TACHIZAWA, Takeshi; MENDES, Gildásio. **Como fazer monografia na prática**. Editora FGV, 2015.

TRINDADE, Luan Guimarães. Modelos sustentáveis de startups no Brasil: estruturação, escalabilidade e impacto a longo prazo. **Caderno Pedagógico**, v. 22, n. 9, p. e18324-e18324, 2025. DOI: <https://doi.org/10.54033/cadpedv22n9-286>
THIOLLENT, Michel. **Metodologia da pesquisa-ação**. Cortez editora, 2025.

VICTORAZZO, Ville et al. Análise da escalabilidade em novos negócios. **Organização do Evento**, p. 47, 2014.

WEBER, Wilson. A cultura no crescimento organizacional. **Sumários Revista da ESPM**, v. 11, n. 2, p. 40-58, 2004.

WRIGTH, Peter L.; KROLL, Mark J.; PARNELL, John. Administração estratégica: conceitos. 2000.