

STARTUP

Aline Rosa da Silva

Carla Bittencourt Lacerda

Giovana Assis Soares

Limbert Canaza Apaza

Lohana da Silva Teles Santana

Maykon Williann Schio Siqueira

Resumo

O objetivo desse artigo é mostrar o crescimento eminente do mercado da Startup no Brasil, sendo esse avanço apoiado na expansão da tecnologia, consistindo em uma empresa nascente onde seu modelo de negócio é prontamente replicado, podendo ser dimensionado sem aumentos proporcionais de custos. Entre diversas características que se compõe a importância de uma Startup as principais se evidenciam por meio da sua capacidade de ganhar escala rapidamente, o ambiente de incerteza no qual se insere e a inovação pelo qual apresenta um produto ou novo serviço. Tendo surgido nos EUA por volta dos anos 1950, sua chegada no Brasil se deu durante o século XXI onde veio se inserir nesse novo meio no qual as startups estão ganhando mais espaços através da captação de investimentos externos conforme o crescimento da empresa e a comprovação da rentabilidade do seu modelo de negócio fortalecendo por sua vez os ecossistemas que atuam.

Palavras-chave: Crescimento Investimento. Negócios. Inovador. Tecnológico

Abstract

The objective of this article is to show the eminent growth of the Startup market in Brazil, and this advance is supported by the expansion of technology,

consisting of a nascent company where its business model is readily replicated, and can be scaled without proportional increases in costs. Among several characteristics that make up the importance of a Startup, the main ones are evident through its ability to quickly gain scale, the environment of uncertainty in which it operates and the innovation by which it presents a product or new service. Having emerged in the USA around the 1950s, its arrival in Brazil took place during the 21st century, where it entered this new environment in which startups are gaining more space through attracting external investments as the company grows and the proof of profitability of its business model, in turn strengthening the ecosystems in which it operates.

Keywords: Investment, Business, Growth, Innovative, technological

Introdução

Startups é o termo que é utilizado para nomear empresas que crescem rapidamente a partir de suas ideias inovadoras. Sendo impulsionada, na maioria das vezes, pela tecnologia. Podendo também ser um grupo de pessoas em busca de um negócio escalável, com isso tendo como objetivo aumentar seu faturamento sem desembolsar verba na mesma proporção. As Startups captam investimentos externos conforme a empresa vai crescendo e que consigam comprovar a rentabilidade do seu modelo de negócio.

As primeiras empresas consideradas do tipo Startup surgiram no Vale do Silício, localizado no Estado da Carolina do Norte, nos Estados Unidos. Isso aconteceu na década de 90, quando também surgiram diversos empreendedores em busca de financiamento para projetos sustentáveis e de alta lucratividade, mas o próprio Vale do Silício já foi uma Startup nos anos de 1950 em um momento que não existiam empresas de tecnologia e esse termo também não existia.

Neste trabalho apresentaremos a história das startups no Brasil, quando e onde surgiu, a evolução e desenvolvimento ao longo dos anos, em quais áreas houve maior crescimento e realizaremos uma projeção das startups no Brasil para o futuro.

O Brasil segue em 20º lugar no ranking de Startups, e isso significa um grande avanço no mercado nacional. Essas Startups são direcionadas para a educação, finanças, serviços, saúde e bem-estar.

No entanto, pode haver obstáculos, que é a mudança de cenário, pois para ter esse crescimento é necessário um bom planejamento financeiro com a hierarquia definida. Para entender melhor como funciona, neste trabalho terá como exemplo a empresa Buser, que trabalha com fretamento de ônibus para viagens intermunicipais ou interestaduais. Para as pessoas conseguirem adquirir passagens, elas irão precisar fazer reservas através de um aplicativo e no momento do embarque faz o pagamento, podendo chegar até 60% menor do valor dos ônibus de companhias de viagens.

O que é uma Startup?

Startup é um termo que vem dos EUA, traduzindo para nosso idioma, sem uma definição ao pé da letra, pode se dizer “iniciar algo”, ou “dar início” (expressão “start sth up”), e passou a ser sinônimo de empresas que crescem rapidamente a partir de ideias inovadoras, na maioria das vezes (mas não obrigatoriamente) impulsionadas pela tecnologia.

Uma startup é um grupo de pessoas ou empresas em busca de um modelo de negócios escalável, ou seja, que possa aumentar seu faturamento sem, necessariamente, desembolsar verba para despesas na mesma proporção, de forma que com suas novas ideias consiga atender as necessidades da população.

Para Eric Ries (2011, p. 26) "Uma startup é uma instituição humana projetada para criar novos produtos e serviços sob condições de extrema incerteza"

Para isso, precisam de investidores, que funcionam como uma injeção. Essa injeção de dinheiro proporciona o crescimento rápido para a empresa. No entanto, pode haver obstáculos, que é a mudança de cenário, pois para ter esse crescimento é necessário um bom planejamento financeiro com a hierarquia definida.

Composta pelas seguintes características:

Inovação: Por se tratar de uma empresa que não utiliza fórmulas tradicionais para montar seu negócio, que ao em vez disso recorrem a ideias inovadoras para criar seus produtos ou desenvolver soluções para resolverem problemas e desafios que estão abertos na sociedade.

Incerteza: Se dá pelo fato dessas empresas entrarem em um mercado pouco ou nunca explorados, tornando esses modelos de negócios com riscos maiores do que os negócios convencionais.

Escalabilidade: É o fator que permite a uma Startup aumentar a produção e a entrega sem precisar elevar os custos, oferecendo assim um retorno rápido do investimento inicial.

Rentabilidade: Esse trabalho pode ser repetido em escala para diferentes clientes.

Flexibilidade: Caso a ideia inicial não tenha um resultado positivo (rentável), ela pode sofrer uma mudança de estratégia ou até mesmo para responder de uma forma melhor as necessidades de seus clientes, sendo que essa mudança ocorre de maneira ágil.

Iniciar algo sempre terá dois lados: o pessimista e o otimista, principalmente em relação a empresa. Sem preparo não se pode alcançar nada.

Eric Ries reforça essa situação (2011, p. 10) "*O sucesso de uma startup não é consequência de bons genes ou de estar no lugar certo na hora certa. O sucesso de uma startup pode ser construído seguindo o processo correto, que pode ser aprendido, e, portanto, ensinado.*"

História Das Startups

O local que foi o ponto onde se localizava as empresas do tipo Startup é o Vale do Silício, uma região que está localizada no Estado da Califórnia – Estados Unidos, contando ainda com a presença da Universidade de Stanford que atua como um “motor” que impulsiona as pesquisas de inovação no local, porém esse local que acolhe empresas gigantescas como: Google, Apple, Microsoft e Facebook, sendo essas empresas grandes exemplos de Startups que tinha ideias inovadoras que podiam dar certo gerando lucros imensuráveis ou então poderiam dar errado e correrem o risco de falirem em questão de semanas, o próprio Vale do Silício foi uma Startup.

A origem do Vale do Silício seu deu por volta dos anos de 1950, claro que esse termo de Startup que conhecemos hoje não existia naquela época, muito menos empresas de tecnologia e investidores como vemos atualmente, tendo como bandeirantes William Shockley e Frederick Terman.

Foi nesse cenário sem investidores que Shockley resolveu fundar lá a sua empresa a Shockley Semiconductor Laboratories, o motivo que fez com que ele escolhesse o Vale do Silício foi porque ele passou a sua infância no vale, para construir seu negócio aproveitou sua fama que foi adquirida pelo seu prêmio Nobel e recrutou 8 pesquisadores que vieram de Nova York e Boston, sendo esses uns dos mais importantes centros de tecnologia da época. Outro nome que foi de extrema importância para o vale é o de Frederick Terman que durante os anos de 1940 e 1950 começou a incentivar professores e alunos graduados a iniciarem suas próprias empresas.

A empresa de Shockley acabou vindo à falência, sendo que foi através desse fracasso que pesquisadores que ficaram no vale, começaram a estabelecer contato com um investidor e conseguiram fundar a Fairchild Semiconductor, especializada na produção de semicondutores que logo foram comercializados com empresas como a IBM e até para o programa militar dos Estados Unidos, gerando faturamentos na casa dos US\$ 20 milhões, a Fairchild Semiconductor continua existindo nos dias atuais sendo pioneira no ramo de semicondutores.

O termo Startup começou a se popularizar na década de 90, quando ocorreu a chamada “bolha da internet” ou “bolha.com”, onde vários empreendedores tinham ideias inovadoras e que em sua grande maioria estavam relacionadas com a tecnologia, ideias essas que se mostravam lucrativas, ainda levando em consideração os custos de manutenção baixos e que podem levar a esse cenário lucrativo.

História das Startups no Brasil

O início das Startups no Brasil se deu durante o século XXI, começando a ter um desenvolvimento após o avanço da tecnologia e da informação gerando um crescimento nesse modelo de Startup a partir de 2010. Tendo empresas com o foco voltado para o ramo da tecnologia e inovação, acompanhando as tendências do mercado internacional, onde em sua maioria tem como proprietários os jovens que fazendo o investimento em seus projetos, mesmo correndo riscos para concretizá-los.

Uma das primeiras Startups que se fundou no Brasil é a empresa F2B, que foi fundada no ano de 2000 e com atividade relacionada com a prestação de serviços financeiros no Brasil. Sendo a primeira empresa do setor financeiro a

realizar pagamentos online no Brasil, foi fundada por um grupo de investidores norte-americanos que atuavam no segmento de desenvolvimento de soluções de pagamento e serviços financeiros online.

Outra empresa que foi fundada nos anos 2000 é a Jaworski Consultoria empresarial, com a fundação dessa empresa o empresário Milton Ruí Jaworski ganhou destaque na imprensa nacional ao realizar o lançamento de um programa chamado “Capgiro” que é uma ferramenta de trabalho que realiza coleta de dados, para a elaboração de diagnósticos que orientam as empresas à distância. Essa ferramenta esteve presente em todos os escritórios da época, com a finalidade de ajudar essas empresas a alcançar melhor resultado financeiro.

Em 2008 surgiu a InovaTools que tem a finalidade trazer melhoras ao sistema brasileiro de inovação, tendo como seu método de atuação implantar ferramentas privadas de financiamento com base em casos de sucesso na França, agindo de forma que contribua na melhora do processo de inovação no Brasil, atuando para que haja uma aproximação de empresas inovadoras brasileiras e francesas com a finalidade de formar parcerias. No mesmo ano de 2008 surgiu a Startupi que é responsável pela realização de eventos, palestras e oficinas para impulsionar as startups. Atuando em parceria com a ABStartups (Associação Brasileira de Startups) foi fundada em 2011, atuando no desenvolvimento, promoção e divulgação das startups brasileiras.

Em 2012 a Finep, fez o lançamento do programa TECNOVA, o programa tem como finalidade realizar investimentos em micro e pequenas empresas. Para concretizar esses investimentos, a empresa conta com uma receita de 190 milhões de reais, o projeto além de receber cotas da Finep e tem o Sebrae como outro inversionista do projeto. Essas instruções têm como objetivo, analisar de perto como está sendo realizado o desenvolvimento dos projetos de tecnologia e invocação, pretende atingir 700 empresas, visando alcançar o crescimento do desenvolvimento de inovação no país.

Atrelado a esses incentivos de criação de Startups no Brasil. Houve o surgimento de ecossistemas no país, tendo como exemplo um deles chamado San Pedro Valley, localizado na região do sudeste em Minas Gerais.

Em 2013 a região foi premiada pelo governo do estado de Minas Gerais, com o programa SEED (Entrepreneurship Ecosystem Develoment), de modo que estimule mais o crescimento das pessoas em querer empreender na área

tecnológica. O SEED tem como objetivo direcionar as Startups sejam elas brasileiras ou estrangeiras, apresentando-as em eventos com o propósito de procurar investidores ou instituições financeiras a fim de alavancar seu negócio.

São Paulo, categorizado como epicentro de ser a primeira cidade da América do Sul e a única do Brasil. Comparando o principal ecossistema brasileiro ao Vale do Silício e Boston. Em 2012 um estudo feito por uma associação de pesquisadores “Startup Genome” e a “Telefônica Digital”. Em comparação realizada entre São Paulo e o Vale do Silício mostra, que os “empreendedores em São Paulo tem educação similar aos do vale (40% são Mestres & PhD, versus 42 & no Vale”, “os principais desafios para as startups em SP são similares: aquisição de clientes, desenvolvimento de produto, financiamento e equipe”, “São Paulo tem uma lacuna significativa de investimentos: tanto antes quanto depois de encontrarem uma adequação do produto ao mercado, as empresas levantam 86% menos capital que o vale” e “empreendedores em SP tem 37% menos apoio de mentores do que no Vale. Em média, startups locais tem 2.51 mentores (no Vale são 4)”. (REMUS, Diego, 2012). Após esse estudo demonstra-se que o ecossistema de São Paulo em comparação ao Vale do Silício tem condições apropriadas para o crescimento do mercado tecnológico e inovador.

O mercado da Startup no Brasil atualmente

Mesmo com a pandemia da COVID-19, onde houve várias restrições no comércio, o crescimento de startups continuou. Segundo a Associação Brasileira de Startups (Abstartups), de 2015 a 2019 o número de startups passou de 4.100 para 12.700.

Até o momento desses dados em dezembro de 2021, o ranking dos Estados brasileiros com mais Startup estava assim:

- São Paulo, com 4.027 empresas.
- Minas Gerais, com 1.240.
- Rio Grande do Sul, com 976
- Rio de Janeiro, com 880.

O público-alvo dessas empresas são classificados como B2B (negócios para negócios); B2B2C (negócios para negócios e consumidores); B2C (negócios para o consumidor).

Em relação ao mercado de atuação, 9% das startups brasileiras são voltadas para a educação, 7% direcionada para outros serviços, 6% para finanças e 5% para saúde e bem-estar. Em modelo de negócio, 41% das empresas são SaaS (Software como Serviço), seguido de 19% delas oferecidas como Marketplace (mercado online que reúne informações de vários produtos).

“Negócios em ambiente virtual são conduzidos em um ambiente com alcance nacional e até mesmo internacional, não limitados à geografia de um endereço específico. São, dessa forma, capazes de atingir escala com investimentos direcionados ao marketing digital, não requerendo investimentos como aluguéis e adequações de espaços físicos. Essa característica dos negócios virtuais permite que entrantes em quaisquer indústrias, munidos de uma estratégia digital adequada, consigam competitividade com players maiores em igualdade de condições, disputando tráfego para seus negócios através da geração inteligente de conteúdo e outras estratégias empregadas para atração de cliques. [...]” - Giuliano Carioca, diretor de Operação na eMutua Digital.

Também existem as Startups Unicórnios. É um termo utilizado para se definir a um tipo específico de corporações jovens, são avaliadas em mais de US\$ 1 bilhão. Os Estados Unidos

concentra o maior número no mundo de Startups Unicórnios, com 50%.

Segundo a Exame.com (dezembro de 2021) o Brasil segue em 20º lugar no ranking de Startups, e isso significa um grande avanço no mercado nacional.

No presente momento, o Brasil registra 13.700 mil Startups cadastradas. Foi feito um Mapeamento do Ecossistema Brasileiro, lançado em 2021, e esse Mapeamento recebeu e analisou as respostas de 2.486 startups ativas, onde é possível observar os seguintes dados:

- 51,1% das startups estão localizadas na região sudeste;
- 32,5% no Estado de São Paulo;
- 73,8% foram fundadas por homens;
- 58,2% dos fundadores têm idade entre 26 e 40 anos;
- 69% pessoas brancas;
- 38,2% possuem especialização (pós-graduação, MBA);
- 15,9% possuem mestrado;
- 11,5% estão no segmento da Educação (EDTCH);
- 60,7% não tem processo seletivo voltado para a diversidade.

Publicação feita pelo site do LinkedIn em 02/2022

Uma empresa brasileira que teve um grande sucesso bilionário em 2018 e é conhecida por todos hoje em dia, foi o aplicativo de transporte 99.

Ainda em relação a pandemia da COVID-19, segundo a Abstartups, 50% das startups no Brasil sentiram o maior impacto na venda e aquisição de clientes. Mas esse modelo de negócio funcionou como solução para muitos empresários no país durante esse período.

Entrou em vigor no país o Marco Legal (é o nome dado à Lei Complementar nº 182, sancionada em junho de 2021) das Startups e do empreendedorismo inovador. Lei que busca criar um ambiente regulatório favorável para as empresas inovadoras.

O futuro da Startup

O futuro da Startup é algo positivo, é preciso atuar de maneira estratégica, pois tem sido a sobrevivência de uma aceleradora e incubadora de negócios criativos, isso indica que os valores e as tecnologias da Startup só vêm a aumentar futuramente. No ano de 2020, com os recursos de captação, as Startups brasileiras somaram mais de R\$ 46 Bilhões em captações no último ano, mais do que o triplo de 2020, mostram dados da Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital (ABVCAP).

Conduto, com processos mais criteriosos, investir em startups tem se tornado cada vez mais complexo. A normalização das políticas monetárias dos bancos centrais das principais economias para combater a inflação, além de conflitos geopolíticos e sanções, tem feito com que investidores se tornem muito mais analíticos, especialmente no Brasil. Portanto, no ano de 2021, segundo Inside Venture Capital, as startups atingiram o patamar de US\$ 8,85 Bilhões até novembro, que representa o triplo do ano registrado de 2020.

Atualmente é sabido que 90% das startups falham, sendo que apenas 10% delas conquistam o sucesso. O que leva a Startup a mortalidade refere-se na quantidade de investimento. Ou seja, quanto menos inovadoras e preparadas forem essas novas empresas, menor será o número de aplicações e, conseqüentemente, maior os casos de falha. Em vista disso, uma forma de trabalhar para que não haja a mortalidade é gerar conexão com novos negócios e clientes e ter boa gestão

financeira, são alguns dos pontos que precisam ser fortalecidos para que as empresas recebam mais investidores. Criar soluções que o mercado esteja necessitando.

O Brasil é um riquíssimo país que, mesmo com todas as adversidades, nunca abandona seu imenso potencial de empreendedor, de modo geral, será necessário montar um modelo de negócio estruturado e com potencial para atrair a captação de recursos, bem como parcerias e alianças estratégicas, não podem ser esquecidos.

Segundo a Exame.com (dezembro de 2021) o Brasil segue em 20º lugar no ranking de Startups, a projeção para 2022 é de novo crescimento e, segundo o Distrito, a estimativa é de que as startups captem entre R\$ 52,9 bilhões e R\$ 63,7 bilhões ao longo do ano, e isso significa um grande avanço no mercado nacional.

As empresas que buscam as primeiras rodadas de captação encontrarão mais dificuldade, precisaram passar pela fase de desenvolvido nesta. Os investimentos anjos e as rodadas Seed (recursos para um estágio mais avançado da startup) tendem a ficar cada vez mais competitivas.

Sobretudo, acreditamos que será positivo o futuro das Startup, pois empresários ou futuros empresários irão se aprofundar mais no assunto, procurarão entender e estudar mais sobre o que é uma Startup e com isso, terão mais certezas e propriedades para abrir uma e até mesmo ensinar, como funciona, para quem se interessar sobre o que é uma Startup. Portanto, alianças estratégicas, não podem ser esquecidos.

Estudo de caso - Buser

A Buser é uma empresa de ônibus, que fornece viagens, com um valor mais acessivo para os passageiros, oferece locais mais práticos para os clientes, assim eles não precisam ir até a rodoviária para poder embarcar. Sua venda de passagens é através do site ou app da própria Buser.

A Buser é uma empresa em que você pode alugar um ônibus e ser parceiro ou até mesmo entrar na empresa com o seu próprio ônibus.

A empresa nasceu em novembro de 2016 através da ideia e necessidade do Marcelo Abritta, que precisava organizar uma viagem para 30 familiares saindo de Minas Gerais até Arraial da Ajuda, Bahia.

Marcelo ficou surpreso ao analisar que fretar um ônibus de 48 lugares para levar apenas 30 pessoas, tendo os custos de deixar o ônibus parado por 4 dias, analisando também as diárias e a acomodação do motorista, ficaria mais barato que comprar 30 passagens de ida e volta na única empresa que operava a rota.

Em 2017 Marcelo Abritta conversou com Marcelo Vasconcellos sobre a ideia de reunir pessoas que gostassem de viajar e pudessem fretar ônibus para poderem viajar. A Buser nasceu em junho de 2017, inicialmente sendo apenas uma página do Facebook, para serem divulgadas as ideias e benefícios da empresa para os viajantes. A princípio, a ideia de fretamento era para ter início depois de 6 meses e as divulgações deram tão certo que em 30 dias, sem investimento de marketing, apenas divulgação de boca em boca, tudo deu certo, a Buser acelerou o seu lançamento.

Em setembro de 2017, com a iniciativa da empresa, acabou chamando a atenção de fundos de investimento em startups, e no mesmo mês a Buser fechou a primeira rodada de capital semente. Após adquirir alguns recursos de investimentos, a empresa contratou o maior especialista em direito regulatório do Brasil, para poder esclarecer aos viajantes sobre a legalidade do modelo de negócio da Buser.

A primeira viagem da empresa teve assentos esgotados 12 horas após a abertura das reservas, recebendo aporte de capital semente de valor não revelado a partir de 3 fundos de investimento.

Em junho de 2021 a Buser, acabou concluindo uma nova rodada de investimentos no valor de R\$ 700 milhões, sendo operado e liderada pelo fundo de growth equity com a participação dos fundos Softbank, Monashees, Valor Capital Group, Globo Ventures e Canary, todos investidores da Buser nas séries anteriores, além do Iporanga Ventures.

Após uma nova captação, a empresa anunciou um plano de investimento de R\$ 1 bilhão no país para os próximos dois anos e a expectativa é crescer dez vezes até o final de 2022.

Para se ter uma ideia, no ano de 2021, a Buser triplicou de tamanho, tanto em faturamento quanto em número de passageiros. Na virada do ano, o número total de clientes cadastrados no site já estava mais de 6 milhões. Esse mesmo ano foi fechado com um número aproximado de 900 mil viajantes, e essa crescente é constante. Mês a mês, a Buser vem batendo seu próprio número de passageiros embarcados.

A Buser está presente em todo o país, atendendo cerca de 650 cidades e mais de 5.500 trechos. A Sede da empresa fica na cidade paulista de São José dos Campos e são cerca de 500 funcionários. Já o número estimado de parceiros, entre fretadores e viagens, é de 350. Tudo isso mostra que a Buser é uma empresa confiável, podemos notar através da classificação no Reclame Aqui que é de 7,8/10, conferindo a experiência dos clientes através dos seus comentários.

Considerações finais

Através desse artigo foi possível identificar o crescimento desse mercado no Brasil, sendo notório que há ainda um grande potencial desse mercado no território nacional, onde será impulsionado pelo avanço da tecnologia no Brasil. Possibilitando que as necessidades da sociedade sejam atendidas, de maneira que muitas empresas podem investir nessa tecnologia para trazer benefícios para a área da saúde, financeira, educação e no bem-estar da população.

Demonstrando que mesmo sendo um modelo de negócio arriscado, pois não há uma garantia de que projeto montado dará certo. Pode-se obter um resultado muito expressivo com uma empresa podendo se tornar referência no segmento onde ela está empregando suas atividades, de maneira que o crescimento dessa empresa que demoraria em torno de uns 15 anos no modelo de gestão antigo, poderá ser alcançado em 3 anos no modelo de gestão de uma Startup.

Para que o desenvolvimento desse mercado no Brasil se torne ainda maior, é necessário que haja investidores que acreditem e apostem nessas ideias, pois foi visto que muitas ideias que tinham um potencial muito grande de revolucionar um ramo, não foram para frente pela falta de investidores. Então o investimento por parte de empresários e o incentivo por parte do Governo, são partes fundamentais para que esse mercado se desenvolva ainda mais no território nacional, proporcionando a geração de empregos e a movimentação na economia do país.

Referências

<https://meusuccesso.com/artigos/startups-e-empresas-tradicionais-conheca-as-principais-diferencas-9667/>

Acessado em 24/06/2022

https://books.google.com.br/books?hl=pt-BR&lr=&id=vLiUj1h5fhkC&oi=fnd&pg=PT5&dq=info:3MsV5pAgGvIJ:scholar.google.com/&ots=vHU_5ssUHD&sig=IIFSBk7vaOf6Fs4FwXB7-RcHKks#v=onepage&q&f=false
Acessado em 24/06/2022

<https://endeavor.org.br/inovacao/vale-do-silicio/>
Acessado em 15/08/2022

<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-e-uma-startup,6979b2a178c83410VgnVCM1000003b74010aRCRD>
Acessado em 15/08/2022

<https://www.significados.com.br/startup/>
Acessado em 15/08/2022

<https://www.f2b.com.br/quemsomos>
Acessado em 06/09/2022

[https://www.segs.com.br/demais/228430-primeira-startup-do-brasil-empresa-de-curitiba-lanca-consultoria-a-distancia-para-ajudar-empresenedores-durante-a-crise-do-novo-coronavirus/amp](https://www.segs.com.br/demais/228430-primeira-startup-do-brasil-empresa-de-curitiba-lanca-consultoria-a-distancia-para-ajudar-empresendedores-durante-a-crise-do-novo-coronavirus/amp)
Acessado em 06/09/2022

<https://drive.google.com/file/d/1WwL394qWAdmnddDZ5zRhaDZjMRxNC7y/view?usp=drivesdk>
Acessado em 06/09/2022

<https://exame.com/bussola/mercado-de-startups-ignora-a-pandemia-e-cresce-no-brasil-em-2021/>
Acessado em 11/09/2022

https://pt.linkedin.com/pulse/quantas-startups-existem-brasil-helen-rose-santos?trk=articles_directory

Acessado em 11/09/2022

<https://forbes.com.br/forbes-collab/2022/01/a-forca-das-startups-no-brasil/>

Acessado em 11/09/2022

http://www.planalto.gov.br/CCIVIL_03/LEIS/LCP/Lcp182.htm

Acessado em 11/09/2022

<https://diariodocomercio.com.br/opiniaio/qual-o-futuro-das-startups-no-brasil/>

Acessado em 20/09/2022

<https://www.buser.com.br/sobre>

Acessado em 04/10/2022

<https://www.techtudo.com.br/noticias/2019/04/como-funciona-a-buser-veja-perguntas-e-respostas-sobre-o-app-de-onibus.ghtml>

Acessado em 04/10/2022