

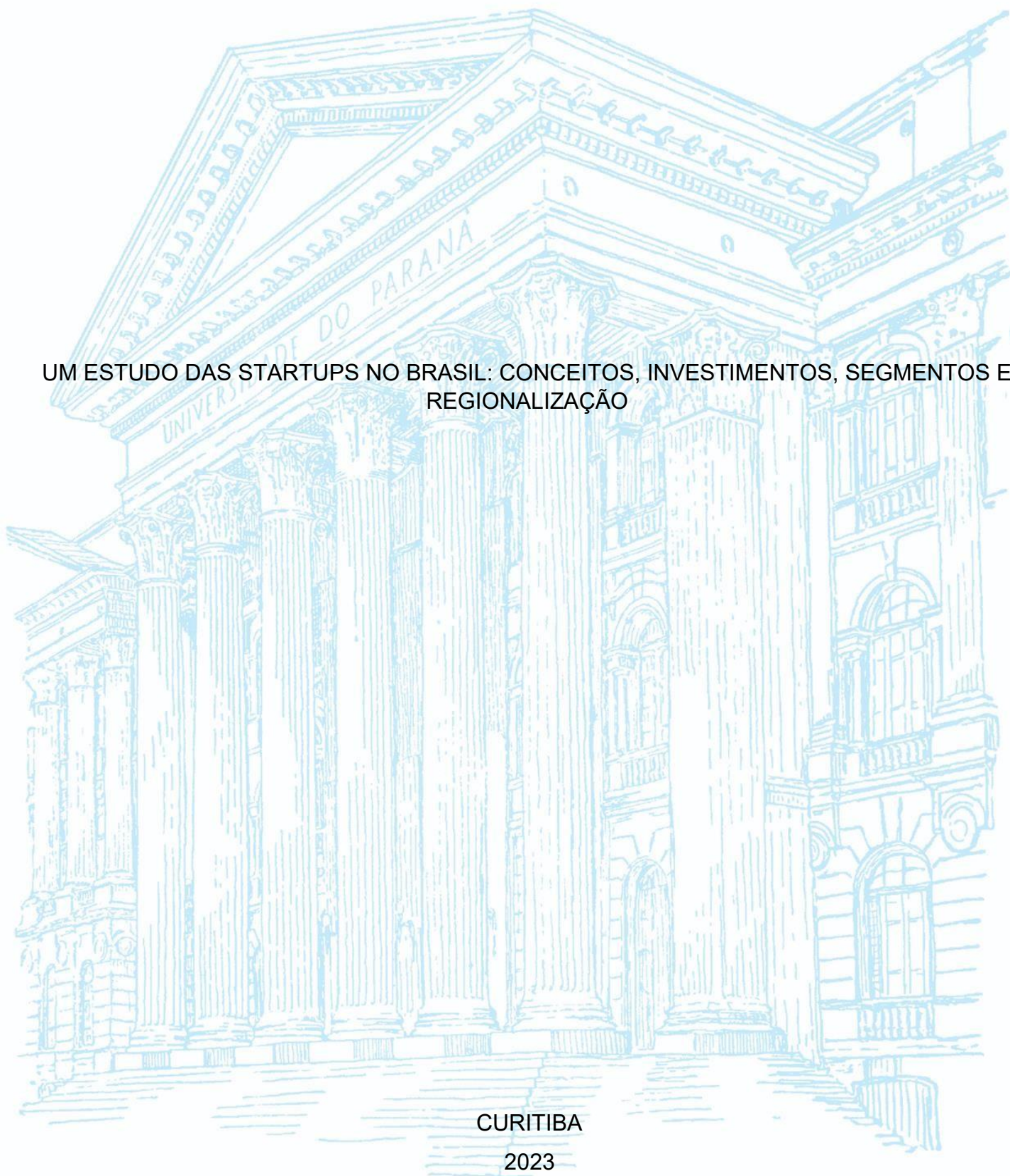
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

FILIFE OLIVEIRA XAVIER

UM ESTUDO DAS STARTUPS NO BRASIL: CONCEITOS, INVESTIMENTOS, SEGMENTOS E  
REGIONALIZAÇÃO

CURITIBA

2023



FILIFE OLIVEIRA XAVIER

**UM ESTUDO DAS STARTUPS NO BRASIL: CONCEITOS, INVESTIMENTOS,  
SEGMENTO E REGIONALIZAÇÃO**

Monografia apresentada ao Curso de ciências econômicas, Universidade Federal do Paraná, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em ciências econômicas.

Orientadora: Profa. Françoise Iatski de Lima

CURITIBA 2023

FILIPPE OLIVEIRA XAVIER

**UM ESTUDO DAS STARTUPS NO BRASIL: CONCEITOS, INVESTIMENTOS,  
SEGMENTOS E REGIONALIZAÇÃO**

Monografia apresentada ao Curso de ciências econômicas, Universidade Federal do Paraná, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em ciências econômicas

---

Profa. Françoise Iatski de Lima

Orientadora – Departamento de Ciências Econômicas, UFPR.

---

---

Curitiba, 17 de fevereiro de 2023.

## RESUMO

Este estudo tem como objetivo entender os diferentes segmentos das Startups, os tipos de investimentos utilizados e as regiões onde essas empresas estão alocadas, a fim de traçar um panorama mais completo sobre as Startups no Brasil. As primeiras Startups surgiram na década de 1990 nos Estados Unidos da América. O desenvolvimento que começou tardiamente no Brasil, década de 2000, porém vem demonstrando forte crescimento desde então, apesar da região brasileira não ter polos industriais muito bem definidos, como o Vale do Silício nos EUA. Porém é nítida a aglomeração das Startups no Sul e Sudeste do país. As linhas de investimentos são repartidas em várias etapas: Pré seed; Seed; Serie A; Serie B; Série C. Cada uma com sua especificidade e seus valores investidos. Em relação aos tipos de negócios, podem abranger vários setores, como: Educação, Finanças, Saúde, Desenvolvimento de Software, Varejo, Recursos Humanos, Marketing, Agronegócio, Logística, Indústria entre outros diversos setores da economia. No Brasil a concentração de números totais de Startups é na Educação, Finanças, Saúde e Desenvolvimento de Softwares, respectivamente. O total médio dos faturamentos das Startups é de aproximadamente 850 mil reais por ano. As Startups receberam um valor médio de investimento de 1,2 milhões de reais. A média de colaboradores é de 16 pessoas, tendo uma média de 8 mulheres por time, média de 5 pessoas pretas/pardas por equipe, média de 3 pessoas com 50 anos ou mais, média de 5 pessoas PCD na equipe e uma média de 6 pessoas trans no time. Apesar de 60% das Startups dizerem dar importância para a Diversidade, apenas 27% fizeram alguma ação ou processo seletivo para Diversidade.

Palavras-chave: Startup. Inovação. Tecnologia. Desenvolvimento. Regionalização. Investimento.

## **ABSTRACT**

The first Startups emerged in the 1990s in the United States of America. The development started late in Brazil, in the 2000s, but has shown strong growth since then. Even though the Brazilian region does not have very well-defined industrial hub, such as Silicon Valley in the USA. However, it is very easy to see that they are in the South and Southeast in Brazil. Investment lines are divided into several stage like: Pre seed; Seed; Series A; Series B; Series C. Each one with its on specificity and different values. Regarding the types of business, they can cover several sectors, such as: Education, Finance, Health, Software Development, Retail, Human Resources, Marketing, Agribusiness, Logistics, Industry, another whole different sectors of the market. In Brazil, the concentration of total numbers of Startups is in Education, Finance, Health, and Software Development, respectively. The average total turnover of Startups is approximately 850 thousand reais per year. They received an average investment value of 1.2 million reais. The average number of employees is 16 people, with an average of 8 women per team, an average of 5 black people per team, an average of 3 people aged 50 or over, an average of 5 PWD people on the team and an average of 6 trans people on the team. Although 60% of Startups say they value Diversity, only 27% have taken any action or selection process for Diversity.

Keywords: Startup. Inovation. Technolog. Desenvolvimento. Regionalization. Investment.

## LISTA DE TABELAS E GRÁFICOS

TABELA 1 – UNICÓRNIOS BRASILEIROS.....	23
GRÁFICO 1 – TEMPO DE FUNDAÇÃO DAS STARTUPS.....	26
GRÁFICO 2 – QUANTIDADE DE COLABORADORES.....	26
GRÁFICO 3 – FASES DE INVESTIMENTOS.....	27
TABELA 2 – PARTICIPAÇÃO DOS PRINCIPAIS SEGMENTOS EM 2022.....	28
TABELA 3 - INVESTIMENTO MÉDIO NAS STARTUPS POR SETOR EM 2022.....	29
TABELA 4 – PARTICIPAÇÃO DAS STARTUPS POR REGIÃO EM 2021 E 2022 X CONCENTRAÇÃO PIB POR REGIÃO .....	30
TABELA 5 – PARTICIPAÇÃO DAS STARTUPS E INVESTIMENTOS POR REGIÃO EM 2021 E 2022.....	30
TABELA 6 – PARTICIPAÇÃO DAS STARTUPS POR ESTADO EM 2022 E 2021 X CONCENTRAÇÃO PIB BRASILEIRO NO ANO DE 2020.....	31
TABELA 7 – PARTICIPAÇÃO DAS STARTUPS POR ESTADO E INVESTIMENTOS POR ESTADO EM 2021 E 2022.....	32

## SUMÁRIO

<b>1 - INTRODUÇÃO.....</b>	<b>08</b>
<b>2 - STARTUP: CONCEITO E CONTEXTO HISTÓRICO.....</b>	<b>09</b>
<b>3 - SEGMENTOS, MODELOS DE NEGÓCIOS E INVESTIMENTOS.....</b>	<b>14</b>
<b>4 - DADOS E LEVANTAMENTOS.....</b>	<b>24</b>
4.1 - Perfil dos Fundadores e Funcionários.....	24
4.2 - Perfil das Startups.....	26
4.3 - Tipos de Startups.....	28
4.4 - Regiões e Estados.....	30
<b>5. CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>33</b>

## 1. INTRODUÇÃO

O surgimento das startups tem sido um fenômeno marcante nos últimos anos, e tem se mostrado uma importante fonte de inovação e transformação em diversas áreas.

As primeiras Startups surgiram nos Estados Unidos da América, devido à grande concentração de tecnologia e inovação nos anos 90. No Brasil o surgimento das primeiras Startups já foi um pouco tardio, por volta dos anos 2000. Em ambas as regiões é nítido que esse surgimento foi associado ao crescimento e popularização da Internet. Nota-se que todo o ecossistema de Startups é composto por uma variedade de segmentos, cada um com suas particularidades e áreas de atuações específicas. Além disso, as Startups são apoiadas por diversos tipos de investimentos, como *venture capital*, anjos investidores, *crowdfunding* e aceleradoras, que ajudam a impulsionar o desenvolvimento dessas empresas. No entanto, apesar do crescimento e impacto das startups, ainda há uma falta de informações acadêmicas sobre o assunto, o que dificulta uma compreensão mais ampla e profunda do ecossistema das Startups.

Este estudo tem como objetivo entender os diferentes segmentos das Startups, os tipos de investimentos utilizados e as regiões onde essas empresas estão alocadas, a fim de traçar um panorama mais completo sobre as Startups no Brasil.

Um estudo quantitativo realizado pela Associação Brasileira de Startups no ano de 2022, entre os meses de agosto e outubro, com o objetivo de quantificar as informações e assim poder mapear o perfil das principais Startups brasileiras foi de extrema importância para o desenvolvimento quantitativo desse trabalho. A amostra utilizada foi de 1.753 respostas, com participação de 266 cidades brasileiras, conferindo um nível de confiança de 99% e margem de erro de 3%, utilizando uma base referencial de 14.000 Startups brasileiras.

Desta forma, esse artigo está organizado em

## 2. **STARTUP: CONCEITO E CONTEXTO HISTÓRICO**

Para Eric Ries (2011), autor do livro “A Startup Enxuta” e empreendedor no Vale do Silício, uma Startup busca desenvolver um modelo de negócio inovador e escalável, trabalhando em condições de extrema incerteza. Joseph Schumpeter (1961) já apontava que a destruição criativa está na essência do capitalismo, reforçando a ideia das inovações e tecnologias que trazem aumento de produtividade com menor trabalho, trazendo assim uma vantagem competitiva sobre os concorrentes.

As Startups se encaixam perfeitamente tanto na definição de Ries quanto ao conceito de destruição criativa de Schumpeter. São empresas que utilizam da alta tecnologia para inovar o mercado em meio a tantas incertezas, visto que para algo ser inovador, estar entrando em um mercado até então desconhecido ou pouco explorado ainda é muito arriscado.

Segundo Herbart Melo e Leonardo Leitão (2010) inovação define-se enquanto: “Introdução no mercado de produtos, processos, métodos ou sistemas não existentes anteriormente, ou com alguma característica nova e diferente daquela até então em vigor, com fortes repercussões socioeconômicas.”

Quando começamos a falar desse tipo de empresa, é importante ressaltar que é um modelo de negócios do começo do século XXI, originalmente surgido no Vale do Silício, região com maior concentração de empresas de alta tecnologia. Não é à toa que essas empresas surgiram em tal localidade, uma vez que uma das principais características desse modelo de negócio é inovar utilizando a tecnologia. “Por quase meio século, a região tem sido a vanguarda da inovação, primeiro em computação e eletrônica e depois em softwares, internet, mídia e comunicações” (ZACHARY, 2009, p. 15).

Para diferenciar uma Startup de uma pequena empresa convencional é necessário entender como o negócio será escalado. Podemos pegar, por exemplo, uma serralheria em uma grande cidade. Os proprietários compram os insumos, nesse caso madeiras, e fazem uma transformação dela para a confecção de novos produtos, como mesas e cadeiras. O negócio pode prosperar, ter inúmeros funcionários, abrir filiais no Brasil e no mundo, mas ela não pode ser considerada uma Startup. Um dos motivos é não ter uma escalabilidade sem depender de mais

funcionários. Caso os proprietários queiram produzir mais, terão que contratar mais pessoas. Além disso, não há uma inovação da forma de pensar, pois ainda atua em um modelo tradicional de negócio.

Escalabilidade é a palavra que define as Startups, o negócio delas é atingir o maior número de pessoas com o menor número de pessoas trabalhando. O negócio gira em torno de uma inovação/tecnologia/software que é independente de ter uma equipe operando. Isso significa que uma vez que o produto estiver pronto, ele não necessitará a mesma proporção de pessoas trabalhando para atender seus clientes.

O que move esse dinamismo é o processo de destruição criativa que tem como protagonista a figura do empreendedor e sua incansável busca pela inovação (OLIVEIRA, 2014).

Sendo assim, pode-se definir uma Startup como uma empresa em fase inicial que busca desenvolver um modelo de negócio escalável e repetível, normalmente com base em tecnologia e inovação, e com potencial de crescer rapidamente em termos de receita e número de clientes.

Ainda, segundo StartSe<sup>1</sup>:

"Startup é uma empresa jovem com um modelo de negócios repetível e escalável, em um cenário de incertezas e soluções a serem desenvolvidas. Embora não se limite apenas a negócios digitais, uma Startup necessita de inovação para não ser considerada uma empresa de modelo tradicional".

O site TechCrunch<sup>2</sup> - site de notícias e informações sobre tecnologia e Startups - define Startup como "uma empresa que está em fase inicial e que ainda não tem um modelo de negócio consolidado, mas que tem potencial de crescimento rápido". Ademais, segundo a Harvard Business Review, Startup é "uma organização temporária em busca de um modelo de negócio escalável e repetível que possa ser implementado em larga escala".

Assim, nota-se que crescimento rápido e escalabilidade são as palavras chaves, por isso as Startups precisam de um grande investimento. Esse é um outro fator que diferencia as pequenas empresas de Startups. Os investidores desse modelo de negócios possuem um perfil mais arriscado e com isso esperam uma rentabilidade maior do que de empresas convencionais.

---

Isto posto, considerando a relação com a tecnologia, identifica-se que o surgimento das startups está diretamente relacionado com a difusão da internet. Assim, no começo dos anos 90, a Internet começou a ser popularizada nos Estados Unidos, antes utilizada apenas para fins acadêmicos e profissionais. Com a difusão das redes e “boom” do mundo “Dot com” (ponto com), as grandes marcas da época, como Microsoft e IBM utilizaram dela para alcançar novos horizontes. Com essa expansão tecnológica pelo mundo, várias pequenas empresas começaram a surgir em pequenos escritórios e até em quintais das casas, tentando aproveitar as oportunidades junto com as grandes companhias nesse novo meio.

Em 1995, um programador da Califórnia decidiu utilizar da Internet para criar um leilão online. O site era bem simples e direto, utilizando apenas um sistema para selecionar um produto e dar o lance. O negócio que começou como apenas um *hobby*, foi crescendo de tamanho e conquistando cada vez mais espaço no mercado, chegando a ter mais de 250 mil leilões no ano de 1996. O crescimento foi tanto que Pierre Omidyar, o fundador e programador, teve que contratar um presidente para a empresa, dado o tamanho do seu crescimento. Em janeiro de 1997, o site teve 200 mil leilões. O site que antes era conhecido como AuctionWeb teve uma mudança de nome e passou a se chamar eBay. Após isso, recordes eram quebrados a cada ano, em 2000 o site possuía mais de 12 milhões de contas criadas e mais de 4.5 milhões de itens sendo vendidos por dia. De acordo com Botsman e Rogers (2010):

“Foi a partir dos estímulos oferecidos pela internet que os indivíduos passaram a reinventar as formas de realizar trocas, satisfazendo assim suas necessidades e desejos, de forma sustentável e com menor custo” (Suma de Negocios, p. 9-16, 2019).

Outra Startup surgiu em 1997; dois estudantes de doutorado na Universidade de Stanford (Califórnia-EUA) decidiram criar uma empresa após se depararem com um buscador de informações na Internet que não entregava os resultados que queriam, com a ideia de organizar as informações do mundo para que sejam universalmente acessíveis e úteis para todos. No início foram apenas os dois, em uma garagem de uma amiga e teve seu primeiro funcionário contratado um amigo da universidade. O nome dessa empresa foi dado por um erro ortográfico, que representava o número um seguido de cem zeros, denominado de Google. Seu primeiro financiamento foi de apenas 100 mil dólares, apenas um ano

após a sua criação. Apesar do projeto ser algo inovador, muito bem construído e com uma grande perspectiva de crescimento, Larry Page e Sergey Brin, os fundadores, decidiram ofertar seu negócio para uma outra companhia, pois demandava muito trabalho e tempo. A ideia era vender por 1 milhão de dólares, mas ofereceram apenas 750 mil e decidiram não vender. Em 1999, após 2 anos de criação, o Google recebeu um investimento de 25 milhões de dólares para exponenciar ainda mais o negócio. A Oferta Pública Inicial (IPO), que é o momento que a empresa oferta suas ações para o público em geral, foi de aproximadamente 85 dólares por ação e vendeu 22.5 milhões de ações, totalizando 1,9 bilhão de dólares, segundo reportagem da CNBC em 2014.

No Brasil, houve um *delay* de entrada dessas empresas; como não havia um polo tecnológico muito forte e a Internet ainda não era tão popularizada, esses negócios começaram a surgir no começo dos anos 2000 quando houve um aumento do acesso à internet. Algumas das primeiras Startups foi a Buscapé, fundada em 1999, por alguns estudantes da Universidade de São Paulo que sentiram a falta de um sistema online para pesquisar preços de produtos. A Buscapé teve dificuldade no início do projeto para conseguir convencer as lojas físicas a disponibilizarem os valores dos seus produtos, porém com o começo do mundo “ponto com” tudo foi ficando mais fácil, segundo Anthony Mc Courtney.

Em 2000, a empresa conseguiu um investimento de 6 milhões de dólares para exponenciar ainda mais seus negócios. Já em 2009 a empresa foi comprada por aproximadamente 340 milhões de dólares, tendo um crescimento astronômico para a época e para a região. Em 1998, uma pequena incubadora de empresas juniores da Unicamp desenvolveu um projeto de venda de SMS e ringtones (toque de celular) chamada de Movable, segundo o próprio site da Movable.

Já no começo dos anos 2000, desenvolveram um jogo de celular; segundo Marcelo Sales, um dos fundadores da empresa: "Um jogo extremamente simples, porém com grande apelo para os donos de celulares mais simples: um quiz (perguntas e respostas) utilizando apenas a tecnologia SMS (torpedo)". Durante um período de 5 anos desde o seu início, eles conseguiram alcançar mais de 10 milhões de usuários, o que chamou a atenção de investidores para com

solidação de seu projeto como uma das maiores empresas de tecnologia da América Latina, segundo Fabricio Blosi, um dos fundadores da empresa. Em 2010 a empresa sentiu a necessidade de se adaptar ao mercado emergente de tecnologia, começou a investir em novas empresas dentro do próprio grupo além de investir em outras pequenas Startups que tinham o propósito de oferecer serviços para resolver alguns problemas do cotidiano das pessoas, segundo o próprio site da Movable.

Em 2012, uma empresa brasileira chamada de Disk Cook, que era um serviço central de recebimento de pedidos de comida por telefone, decidiu lançar um site e aplicativo de celular com nome de Food Service para unir o consumidor aos restaurantes conveniados, tendo assim uma forma de fazer pedidos pelo smartphone. A tecnologia utilizada não era apenas de conexão, mas também possuía um sistema de localização, mostrando para o cliente os restaurantes próximos do seu local.

No ano seguinte, em 2013, a empresa recebeu um investimento da Movable e, a partir de então, foram ocorrendo fusões e aquisições com outras pequenas Startups que tinham um projeto parecido. A ideia da Food Service, que se tornou o popular *ifood* é de ser a maior plataforma de delivery de alimentos.

Em 2018, conquistou o título de Unicórnio, após alcançar o Valuation de 1 bilhão de dólares. Em 2021, o iFood estava operando em mais de 1.200 cidades do Brasil, mais de 270 mil restaurantes catalogados no aplicativo. Os dados mais recentes da empresa, em 2022, ela já está avaliada em mais de 5,4 bilhões de dólares, segundo o próprio portal de notícias do iFood.

### 3. SEGMENTOS, MODELOS DE NEGÓCIOS E INVESTIMENTOS

Identifica-se que as Startups surgem a todo momento. Segundo uma pesquisa realizada pela Associação Brasileira de Startups, entre 2015 e 2019 surgiram mais de 8 mil empresas criadas no Brasil, passando de um total de 4.100 para 12.700 Startups, segundo estudo Mapeamento do Ecosistema Brasileiro de Startups da ABStartup em 2022.

No entanto, nem todas permanecem no mesmo segmento. Como é um mercado novo e inovador, há uma infinidade de espaço e áreas que elas podem atuar, como: Educação, Finanças, Saúde, Varejo, Marketing, Agricultura, Logística, Indústria e diversos outros setores.

As Startups que chegam com propostas e inovações na área da Educação são chamadas de EdTech - vem do inglês *Education Technology* ou em português, tecnologia e educação. O principal foco delas é criar softwares ou hardwares que auxiliem tanto as escolas, faculdades e cursos online quanto os próprios estudantes. Do lado da instituição educacional, a solução pode ser através de softwares que permitem medir o desempenho dos alunos, detectar os seus pontos fortes e fracos, criar atividades direcionadas a cada perfil. O aluno, por sua vez, se beneficia de todas essas ferramentas através de aplicativos, vídeos, interfaces didáticas. O Descomplica, Startup brasileira fundada em 2011, nasceu como uma plataforma online de educação em que auxiliava estudantes do Brasil inteiro a estudarem para o Enem e vestibulares, de forma online.

Em 2016, após anos no mercado, conseguiram expandir o negócio e agora atuam em outras fases de vida dos alunos, abrangendo: Escolas, Universidades, Concursos e Pós-graduação. A metodologia do Descomplica é unir a educação com a cultura pop, trazendo para os alunos uma linguagem mais descontraída e atual. Em 2021 ela já possuía mais de 5 milhões de alunos, segundo matéria da Infomoney (2021).

Outras Startups já apostam em uma revolução no setor de finanças, as chamadas Fintechs, *Finance Technology* ou finanças e tecnologia. O principal objetivo delas é desenvolver produtos e soluções financeiras através do mundo digital. Esse modelo é bem disruptivo quando analisamos as empresas financeiras tradicionais. Um produto bem comum entre todas desse setor é a realização de

operações financeiras digitais, o que não se resume apenas a bancos, mas também: Pagamentos; Crédito e Empréstimos; *Crowdfunding*; Controle Financeiro; Investimento e outras modalidades. A ideia principal é remover grande parte da burocracia que envolve transações financeiras, trazer mais informações e serem mais intuitivas e mais baratas, devido a toda sua operação ser digital. Isso tudo gera uma redução de gastos com estruturas físicas para atender os clientes. Vale ressaltar que independente da Fintech e seu ramo de atuação, elas seguem as regras estabelecidas pelo Banco Central. Alguns exemplos de Fintechs no Brasil são: GuiaBolso, que auxilia os usuários no planejamento financeiros; NuBank - maior banco digital do Brasil em 2021; PagSeguros - oferece serviços de pagamentos eletrônicos e serviços bancários; Toro Investimento, atuando como corretora de valores; Ebanx, auxiliando nos pagamentos de latino-americanos para empresas internacionais.

As HealthTech, *Health e Technology*, são as Startups que atuam diretamente no setor da Saúde e Bem-Estar. O principal foco delas é a modernização de clínicas e hospitais; Gestão de sistemas públicos de saúde; Consultórios médicos inteligentes; Autocuidado; Autoatendimentos e outros. As soluções propostas relacionam-se com uma melhoria em portais de atendimento e conteúdos educativos para melhorar o bem-estar através de: Gestão de prontuários eletrônicos; Desenvolvimento de equipamentos para controlar os sensores de saúde, como relógios e outros dispositivos tecnológicos; Terapia online e Atendimento médico online. As HealthTechs trazem novas respostas para as sobrecargas das unidades de saúde, diminuindo as superlotações e agilizando o processo de atendimento. No Brasil, um grande beneficiário dessas Startups de saúde é o Serviço Único de Saúde (SUS). A ImpulsoGov nasceu transformando os dados gerados pela prestação dos serviços públicos em informações uteis para aprimorar as políticas públicas. Em 2022, a Startup apresentou um projeto de uma plataforma digital gratuita, capaz de consolidar todos os dados do programa Previne Brasil, do SUS, para apresentar aos gestores e profissionais da saúde. Mesmo sendo uma empresa sem fins lucrativos, ela conseguiu financiamento de diversas instituições e pretende garantir 600 milhões de reais para os cofres públicos através da melhoria dos indicadores, segundo estudo Mapeamento do Ecossistema Brasileiro de Startups da ABStartup em 2022.

Segundo João Abreu<sup>3</sup>, diretor-executivo da ImpulsoGov:

“A indústria da tecnologia se tornou a maior do mundo ao desenvolver métodos inteligentes e escaláveis para desenvolver soluções para as pessoas. Queremos usar essas mesmas ferramentas para resolver os desafios da saúde pública. O Impulso Previne é uma assistente virtual do SUS, que vai mostrar ao gestor o que priorizar na atenção básica”

O setor varejista também desenvolveu uma série de Startups, que são chamadas de RetailTech, *Retail Technology*, ou em português tecnologia do varejo. A intenção desse segmento é atender as demandas varejistas, auxiliando na experiência de compra, produtividade através de inovações e soluções mais rápidas para aumentar a satisfação do consumidor. Esse foco é tanto para os varejos tradicionais, físicos, quanto para os online. Apesar das primeiras empresas serem direcionadas ao *e-commerce* (comércio online), hoje elas já apresentam outras vertentes. A principal tendência das RetailTech está na Inteligência Artificial, fazendo com que a tomada de decisão do consumidor seja mais rápida e precisa, através da análise de dados e sugestões automáticas. Através desses dados obtidos é possível personalizar oferta para cada consumidor, unificar os canais de vendas e refinar todo o processo dos varejistas.

Segundo um estudo realizado pelo Distrito Dataminer, entre 2016 e 2021, houve uma mudança uma mudança de comportamento dos consumidores; mesmo os modelos tradicionais ocupando boa parte dos negócios, as RetailTechs vem crescendo ano após ano. Devido a pandemia, os consumidores foram forçados a comprar online. Essa mudança foi uma quebra de barreira para muitos clientes que ainda tinham medo de realizar compras por sites e aplicativos. A expectativa, segundo o estudo, é desse crescimento ser ainda maior após a pandemia. Alguns exemplos no Brasil são: Neogrid, que traz um serviço de consolidação de dados para mostrando os níveis de vendas, estoques e centros de distribuição, gerando uma maior fonte de dados para seus clientes; A Méliuz, também dentro das RetailTechs, nasceu em 2011 com uma proposta de oferecer *cashback* nas maiores lojas online e físicas de varejo, assim como as Startups que prosperaram, seu negócio evoluiu e hoje já é possível até ter esses benefícios em notas fiscais.

As HRTechs, são Startups no ramo de recursos humanos que buscam desburocratizar e automatizar os processos internos das empresas. Normalmente

---

as Startups desse segmento utilizam *Human Resources Information System (HRIS)*, que é um sistema de armazenamento com diversos dados dos colaboradores. Essa grande massa de dados e sua análise faz com que vários *insights* sejam gerados e resoluções para diversos problemas internos. A folha de pagamento é um dos principais processos do RH e é feita mensalmente; através dos HRIS é possível agilizar o processo e ser mais preciso para que sejam feitos os devidos pagamentos corretamente e em dia. Outro ponto importante dessa grande base de dados é a gestão de pessoa e recrutamento. A partir das informações dos colaboradores é possível traçar o perfil deles e conseqüentemente o da empresa também. Esse resultado é de extrema importância para novas contratações e manutenção da cultura e políticas internas. No Brasil, uma das pioneiras nesse ramo é a Convenia, que nasceu em 2012 com a proposta de auxiliar as empresas na gestão dos benefícios, como auxílio transporte, alimentação e outros. Em 2018, a Startup conseguiu várias rodadas de investimento com que possibilitasse o lançamento de mais um produto para auxiliar na folha de pagamento, segundo o próprio site da Convenia.

Considerado a “alma do negócio”, as Startups também entram no segmento de marketing, chamadas de Martechs. Não diferente dos outros segmentos, a automação é um dos principais focos dessas empresas, principalmente em disparo de emails, agendamento de posts em redes sociais e robôs para respondem por chat as dúvidas dos clientes. A ideia não é criar apenas um sistema automático, mas sim todo um fluxo de trabalho em que cada ação vai desencadeando outras ações. Outro ponto de atenção delas é o funil de vendas e a relação com o consumidor, segundo a FIA Business School.

No funil de vendas as Martechs fazem, através de um processo de atividades e dados, o acompanhamento de toda a jornada do usuário até ele se tornar um consumidor. Sendo assim, as equipes conseguem identificar gargalos no processo e agirem de uma forma mais rápida e prática para a resolução dos problemas. Gerenciar a base de clientes é algo essencial para qualquer empresa; por isso, essas Startups têm um grande foco em gestão de relacionamento com o cliente. Através das análises de dados é possível identificar as dores e necessidades de cada consumidor do serviço, gerando percepções acuradas para melhor atendimento e prospecção dos clientes, segundo a FIA Business School.

O Google Analytics é uma das ferramentas mais utilizadas e a melhor representação de uma Martech. A plataforma permite extrair informações dos usuários, de um site ou aplicativo, de uma forma muito simples e prática. Dentre os recursos disponíveis estão: A quantidade de usuários por período; Duração do tempo de uso no site ou aplicativo; A origem dos usuários, se ele veio por meio de um link direto ou anúncio; A localidade dos usuários e outros diversos dados. Todas essas informações permitem gerar indicadores e traçar estratégias para um maior alcance das marcas, segundo o próprio site da Google.

Até o agronegócio está sendo envolvido por esse *boom* de Startups, sendo que as empresas que resolvem atuar nesse ramo são denominadas de AgTechs. O grande foco dessas companhias é alinhar as novas tecnologias com o meio rural, trazer para o campo as inovações através de sistemas de gestão de produção, automatização de processos e soluções para os gargalos da colheita, transporte e venda. Dentro das fazendas mais modernas já é possível ver drones, biotecnologia, sensores, sistemas autônomos e até imagens de satélites para o maior controle. Todos esses artifícios permitem tanto os produtores quanto as cooperativas entenderem melhor os riscos e oportunidades dentro do campo, não só para o agronegócio quanto para a pecuária também. Através de toda tecnologia envolvida, é possível mapear e digitalizar toda a produção, desde o plantio até a colheita. No Brasil, uma dessas grandes companhias é a Aegro, que tem como principal produto um software de gestão agrícola. Esse software faz um planejamento da safra, abrangendo todos os custos e metas para que o produtor saiba a viabilidade econômica do cultivo antes mesmo de começar o plantio. O sistema também permite criar um cronograma com as atividades e o progresso durante a safra, possibilitando o acompanhamento dos maquinários no campo, segundo a Radar Agtech.

Apesar da grande maioria das Startups apresentarem inovações na análise de dados e formas de utilizar essas informações, as Logtechs são especializadas em desenvolver soluções e inovações para a área de transportes e logística. O grande foco delas é otimizar as entregas, sejam elas de varejo, pequenos comércios ou até mesmo de industriais. O diferencial dessas empresas é de conectar toda a rede logística e suas teias de relações através de um meio digital. O fluxo de dados e informações que as Logtechs utilizam é de extrema importância

para otimizar as rotas de transporte, calcular os valores de fretes, acompanhar os produtos desde a sua saída de um centro de distribuição até o seu destino.

Importante ressaltar que muitas Startups estão correlacionadas diretamente e indiretamente, pois um aumento nas compras online, conseqüentemente, possibilita uma maior demanda de entregas. A capacidade de rastreamento de seus produtos traz ao cliente final um conforto e segurança maior. No Brasil as principais Logtechs são focadas em entregas, tendo como principais nomes o iFood e Loggi. Apesar do iFood estar diretamente relacionado a alimentos, na realidade o serviço é apenas de conectar o cliente com os estabelecimentos. No aplicativo é possível realizar pedidos, fazer pagamentos e ainda acompanhar em tempo real o processo do pedido. A Loggi, por outro lado, traz soluções para grandes centros de distribuição; com mais de 400 transportadoras parceiras, eles conseguem entregar para seus clientes todo o monitoramento das compras ou entregas, em tempo real, garantindo uma maior qualidade e agilidade no envio das informações, segundo próprio site da Loggi.

A partir do momento que começa a falar de logística é difícil não associar a grandes indústrias. Apesar de existirem há muitos anos e terem uma forma consolidada de realizar os processos, ainda há espaço para as Startups entrarem nesse meio e revolucionarem essas formas consolidadas. As IndTechs querem deixar as indústrias mais inteligentes, através da descentralização das atividades realizadas por pessoas e transferindo para uma automatização em softwares. Inclusive as tomadas de decisões também podem ser automáticas, por meio de sistemas ciber-físicos, transformando as atividades mais robotizadas, deixando as interferências humanas como exceções. Um ponto de grande relevância das IndTechs é a capacidade de gerar uma cópia virtualizada da indústria, permitindo uma criação de plantas virtuais e com isso um melhor controle industrial. Essa reprodução digital do modelo traz a possibilidade de acompanhamento em tempo real de toda a linha de produção, sendo possível detectar falhas e gargalos antes mesmo de acontecerem.

Todos esses fatores fazem com que essas Startups entrem na indústria e gerem um aumento na produtividade, um ganho de eficiência e uma redução de custos. No Brasil, um grande nome nesse mercado é a Scoreplan, que é uma plataforma totalmente digital capaz de auxiliar os gestores na execução do que é

planejado dentro de uma organização. Eles contam com mais de 235 empresas no seu portfólio e mais de 5 mil usuários da plataforma, segundo site da Scoreplan.

Os exemplos citados anteriormente são os mais comuns e maiores dentre das Startups, mas não são os únicos. As possibilidades são infinitas de mercados, segmentos e métodos são infinitos.

Uma vez que as Startups são empresas novas e com enormes expectativas de crescimento, elas necessitam de um alto investimento para poderem começar a operacionalizar o projeto, verificar viabilidade, estimar a demanda e construir portfólio. Para isso, elas devem ter modelo de negócio escalável e rentável, com um crescimento de faturamento desproporcional às suas despesas; é um modelo exponencial que tem seu crescimento a passos largos. O fator mais importante para que isso seja possível é através do reinvestimento de todo o lucro, porque a ideia não é gerar rendimento, mas sim ganhar mercado.

Outra forma de otimizar os investimentos é utilizando o mínimo de mão-de-obra necessário para poderem operar, ter um plano de negócio para os próximos anos, identificando cada etapa e forma de atuar em cada passo que a Startup der.

Assim, criam-se as rodadas de investimento, definidas enquanto as captações de fundos e recursos para financiar o desenvolvimento - também conhecido como Fundraising. Essas etapas, normalmente, são definidas em: *Pré seed*; *Seed*; Serie A; Serie B; Série C etc.

Pré Seed ou também conhecida como Anjo, consiste em viabilizar os primeiros Produtos Mínimos Viáveis (Minimal Viable Product, MVP). É a primeira leva de serviço/produto que a Startup irá chegar ao mercado. Essa fase é de extrema importância, é o momento que ela conseguirá coletar dados reais para o negócio, identificando e analisando os principais clientes, a imagem que ela entrega, as funcionalidades e defeitos do serviço/produto, gerando visões e insights que não existiam antes. Todas essas informações e dados coletados são cruciais para o progresso do negócio. Pode-se considerar essa etapa como um teste, pois utiliza a menor quantidade possível de recursos, tanto financeiros quanto humanos também, tendo assim uma capacidade de consolidar todas as informações para eliminar desperdícios antes mesmo de começar uma grande operação. Nessa fase podem ocorrer transformações na estrutura, sendo até o caso de transformar completamente o produto final. Os investidores nesse primeiro momento são os

próprios fundadores, amigos ou familiares próximos. Os investimentos nessa etapa costumam variar entre 100 mil reais e 500 mil, segundo artigo da Distrito, consultoria em inovação publicado em 2022.

Após o *Pré Seed*, a ideia de negócio já está validada e a Startup consegue entender seu posicionamento no mercado e como deverá atuar nos próximos passos. Assim, dá-se início a segunda rodada de investimento chamada de *Seed*. Nesse momento, ela utiliza os investimentos para consolidar o produto. Essa consolidação se dá através de desenvolvimento de produto e Adequação ao mercado alvo, ou Product Market Fit (PMF). Para isso, ela também investirá na contratação de novas pessoas. Nesse momento a Startup consegue uma grande base de usuários, mas não necessariamente possui um plano de como escalar. Nessa etapa os investimentos vêm em sua grande maioria de incubadoras – variando, aproximadamente, entre 500 mil e 2 milhões reais, de acordo com o artigo da Distrito, consultoria em inovação publicado em 2022. Segundo a Associação Brasileira de Startup:

“As incubadoras representam um modelo mais tradicional de investimento (...) O processo de incubação inclui a modelagem básica do negócio, ajuda com técnicas de apresentação, acesso a recursos de ensino superior, entre outros”.

Todas as informações obtidas durante a fase *Seed* são consolidadas e as oportunidades bem esclarecidas para apresentar aos investidores; com isso se inicia as rodadas de investimentos chamadas de Séries. A primeira série é a A, que tem como objetivo intensificar a sua presença de mercado através de estratégias que irão gerar um lucro a longo prazo. Os investidores nessa etapa não só olham para a grande ideia, fator que era crucial nas etapas anteriores, mas também como a empresa está construindo sua estratégia a longo prazo - de forma que possam entender que essa é uma companhia geradora de lucros. Essa fase começa a entrar grandes fundos de *Venture Capital*, capital de risco e de *Private Equity*. Esses fundos podem atuar de forma mais ativa nas decisões de negócio, com participação na gestão. Os investimentos já podem chegar a aproximadamente 2 milhões até 20 milhões de reais.

Posterior a essas rodadas, as Startups já possuem um produto consolidado, uma base substancial de clientes e já provaram para os investidores a total capacidade de crescimento e maturidade da companhia para atuar em escalas

ainda maiores. A Série B de investimentos é utilizada para poder conseguir chegar nas expectativas e demandas necessárias para o negócio prosperar ainda mais. Devido a uma maior complexidade e maior estrutura, as Startups focam em governança corporativa. Segundo o IBGC (Instituto Brasileiro de Governança Corporativa):

“Governança corporativa é o sistema pelo qual as empresas e demais organizações são dirigidas, monitoradas e incentivadas, envolvendo os relacionamentos entre sócios, conselho de administração, diretoria, órgãos de fiscalização e controle e demais partes interessadas. (...) convertem princípios básicos em recomendações objetivas, alinhando interesses com a finalidade de preservar e otimizar o valor econômico de longo prazo da organização, facilitando seu acesso a recursos e contribuindo para a qualidade da gestão da organização, sua longevidade e o bem comum. IBGE”

Tais preocupações com a estrutura financeira se dá por conta das Startups estarem recebendo investimentos de mais de 30 milhões de reais.

Por fim, as Séries C e posteriores já são empresas extremamente consolidadas e de sucesso. Os investimentos são direcionados para desenvolvimento de novos produtos, entrar em novos mercados e países ou até absorver outras pequenas Startups para dentro do seu negócio. Podemos pegar o exemplo, de forma simplificada, o Ebanx que surgiu como uma plataforma de pagamentos para auxiliar empresas internacionais a entrarem no mercado brasileiro e após alguns anos de mercado conseguiram expandir seus negócios para toda a América Latina. Nessa rodada de investimento as Startups já não são mais arriscadas do que qualquer outra empresa convencional e novos investidores começam a surgir, como bancos de investimento.

Nesse momento, as especulações de realizar uma abertura de capital, IPO, começam a surgir pois é o passo final de todas as rodadas. Se elas conseguirem alcançar o Valuation de 1 bilhão de dólares antes do IPO elas são consideradas Unicórnios e entram para um grupo seletivo de Startups que conseguiram passar por todas as etapas com um crescimento exponencial.

Segundo a Forbes, em julho de 2022, o Brasil estava na décima posição do mundo com o maior número de unicórnios. De acordo com dados da consultoria CB Insights, eram 17 Startups avaliadas em mais de US\$ 1 bilhão.

**TABELA 1 – Unicórnios Brasileiros – Valuation 2018 a 2022**

<b>Unicórnios Brasileiros</b>			
<b>Nome</b>	<b>Segmento</b>	<b>Valuation em Bilhões (US\$)</b>	<b>Ano do Valuation</b>
QuintoAndar	Proptech	5,10	2019
C6 Bank	Fintech	5,05	2020
Creditas	Fintech	4,80	2020
Nuvemshop	Retailtech	3,10	2021
Wildlife Studios	Gametech	3,00	2019
Loft	Proptech	2,90	2020
Unico	Govtech	2,60	2021
CloudWalk	Fintech	2,15	2021
Loggi	Logtech	2,00	2019
Olist	Retailtech	1,50	2021
Dock	Fintech	1,50	2022
Neon	Fintech	1,38	2022
Movile	Controladora	1,00	2018
iFood	Logtech	1,00	2018
Ebanx	Fintech	1,00	2019
MadeiraMadeira	Móveis	1,00	2021
Frete.com	Logtech	1,00	2021

Fonte: CB Insights (2022)

## 4. DADOS E LEVANTAMENTOS

Compreendido o conceito de Startup, o percurso histórico para sua consolidação, assim como suas possíveis segmentações nas diversas áreas do mercado e os investimentos necessários, traz-se, a partir de então, o atual cenário das startups no Brasil.

A Associação Brasileira de Startups realizou dois estudos de mapeamento de Startups pelo Brasil, entre os anos de 2021 e 2022. O objetivo dos estudos foi uma pesquisa descritiva para estabelecer relações entre as variáveis, envolvendo técnicas de coleta de dados padronizados, sendo assim fazer um levantamento de dados. “As Startups viraram o jogo, estão muito presentes no nosso dia a dia, nos smartphones, nas ferramentas que a gente usa para se comunicar, na forma como a gente compra e contrata. O nosso universo contextual está tendo participação efetiva das Startups”, avalia o presidente da AbStartups, Amure Pinho.

Para o cálculo amostral, em 2021, foram identificadas 2.486 Startups ativas em um total de 314 cidades. A base de referencial foi de 13.700 Startups brasileiras. Em 2022, foram utilizadas 1.753 respostas, com a participação de 266 cidades brasileiras. A base referencial foi de 14.000 Startups.

Outra base de dados utilizada para realizar as comparações foi o levantamento realizado pelo IBGE em 2020 para entendermos o Produto Interno Bruto (PIB) de cada região.

### 4.1. Perfil dos Fundadores e Funcionários

De acordo com a pesquisa, o perfil dos fundadores de Startups não é muito diversificado e com uma média de 3 sócios. Pode-se notar que eles seguem um padrão que não correspondem com o padrão brasileiro. Segundo os dados da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNAD) de 2021, o número de mulheres no Brasil é de 51,1%, enquanto apenas 19,7% são fundadoras de Startups. Segundo a mesma análise da PNAD, 47% da população se declarou parda e 9,1% preta. No entanto, apenas 22,6% das Startups foram fundadas por pretos e pardos, segundo a pesquisa realizada pela ABStartup em 2022.

No estudo da ABStartup, a média de idade dos fundadores é de 40 anos com 41,6%. Já entre 25 e 34 anos temos 27,9% e entre os anos 45 e 54 é de 20,8%, de acordo com o mapeamento do ecossistema brasileiro de Startups realizado pela ABStartups em 2022.

Em relação a escolaridade, apenas 0,5% dos fundadores concluíram apenas o Ensino Fundamental. A maioria dos fundadores, 39,2%, possui algum tipo de especialização (Pós graduação ou MBA). Com mestrado são 14,8% e doutorado 9,1%, segundo o mapeamento do ecossistema brasileiro de Startups realizado pela ABStartups em 2022.

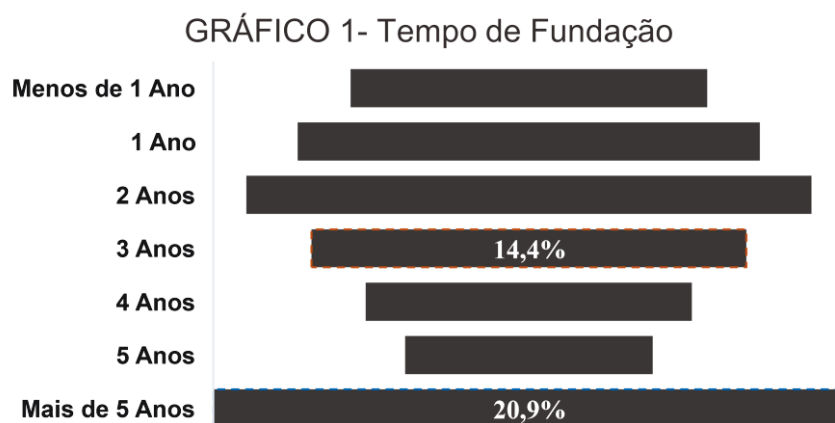
No ano de 2021 59% das entrevistadas abriram processo seletivo, sendo que a média de contratação foi de 11 pessoas. Apenas 9,3% das Startups contratam mais de 21 pessoas. O maior motivo desses números de contratações é por não encontrarem pessoas qualificadas para atenderem as demandas, sendo 41,8%. A incompatibilidade na pretensão salarial foi responsável por 20,1% dos casos que não deram certo a contratação. A compatibilidade cultural do candidato com a empresa também foi responsável por 15,5% das não contratações, mesmo o candidato tendo todas as habilidades necessárias para exercer a função, segundo o mapeamento do ecossistema brasileiro de Startups realizado pela ABStartups em 2022.

Ainda seguindo o estudo da ABStartup, a média de funcionários que pediram o desligamento ou foram desligados, foi de 5 pessoas no ano de 2021.

A pesquisa também mostrou que 60% das Startups descrevem como “Muito Importante” apoiar a diversidade, porém 58,2% não fazem ação ou processo seletivo para Diversidade. A participação de mulheres nas Startups é de 41,9%, com a média de 8 no time. Pessoas pretas ou pardas são de 22,2%, com a média de 5 em cada equipe. Pessoas com 50 anos ou mais é de 6,6%, com a média de 3 no time. Pessoas com deficiência (PCD) é representado por 2,8% do total de colaboradores, tendo uma média de 5 no time. Já as pessoas Trans a representatividade é a menor, com 2,5% e com uma média de 6 pessoas por time, segundo o mapeamento do ecossistema brasileiro de Startups realizado pela ABStartups em 2022.

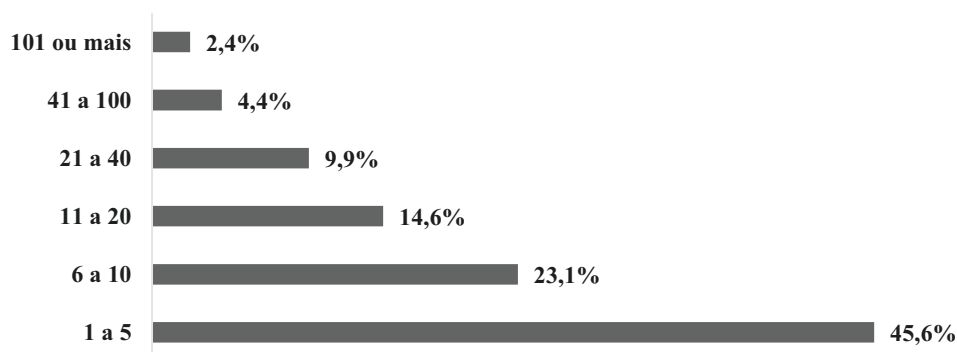
## 4.2. Perfil das Startups

Conforme a pesquisa da ABStartups, 68% das Startups possuem até 10 colaboradores, porém esse número é quase que 50% menor do que a média de 16 colaboradores. Em relação ao tempo de fundação, a maior parte das Startups existem há mais de 5 anos, com 20,9%. Já a média do tempo de fundação é de 3 anos, com 14,4% (GRÁFICO 1).



Fonte: Mapeamento do Ecossistema Brasileiro de Startups 2022 e 2021

Gráfico 2 - Quantidade de Colaboradores

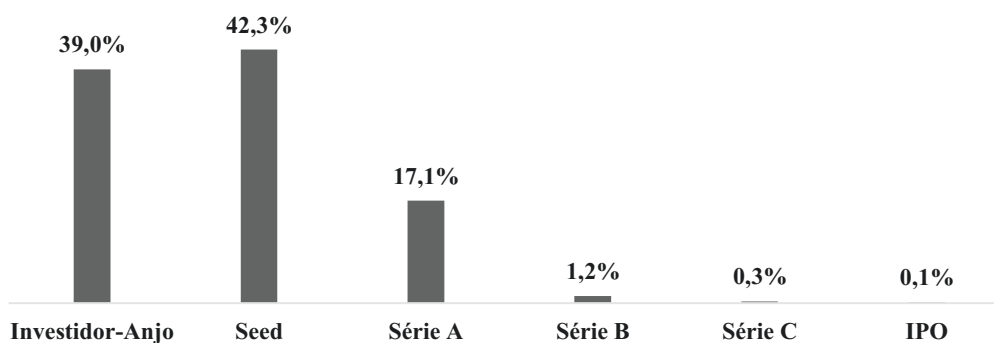


Fonte: Mapeamento do Ecossistema Brasileiro de Startups 2022 e 2021

Segundo o mapeamento do ecossistema brasileiro de Startups realizado pela ABStartups em 2022, o faturamento médio delas chegou em torno de 850 mil reais no ano de 2022, 15,5% delas faturam até R\$ 10.000, 17,7% faturam entre R\$ 50.000 e R\$ 250.000, quase 10% faturam entre R\$ 1.000.000 e R\$2.500.000 e 7% faturam mais de R\$ 5.000.000.

Pode-se notar (GRÁFICO 3) uma correlação com a fase de investimentos que elas estão, em que 39% está na fase de Investimento-Anjo, 42,3% está na fase Seed, 17,1% está na série e apenas 1,6% está na série B ou mais avançado.

**GRÁFICO 3 : FASES DE INVESTIMENTOS  
2022**



Fonte: Mapeamento do Ecossistema Brasileiro de Startups 2022 e 2021

Das Startups entrevistadas na pesquisa dos ecossistemas, realizada pela ABStartups, 52% têm como público-alvo principal as empresas Business to Business (B2B). O segundo maior alvo são empresas e consumidor final, com 30%. Apenas o consumidor final é de 13,1%. Apenas 3,3% das Startups estão direcionadas para o Governo e apenas 1,3% estão focadas em outras Startups.

Os modelos de negócios são mais variados, tendo como principal o Software as a Service (SaaS), em que o foco é a criação de software, com a parcela de 39,7% nesse modelo. Outros modelos como venda direta e marketplace, possuem 16,4% e 10,8% como modelo respectivamente, segundo o mapeamento do ecossistema brasileiro de Startups realizado pela ABStartup em 2022.

### 4.3. Tipos de Startups

No Brasil, pode-se identificar (TABELA 2) que os principais campos de atuação das Startups são no ramo de Educação, com 14,5% de participação. Seguido por Finanças, com 9,1% e Saúde com 8,9%. Alguns dados chamam a atenção, como os de Agronegócio, 4,1%, e Indústria com 2,9%.

**TABELA 2 - Participação dos principais segmentos em 2022.**

Brasil		
Nome Técnico	Segmento	2022
Edtech	Educação	14,5%
Fintech	Finanças	9,1%
Health e Life Science	Saúde e Bem-estar	8,9%
Tech	Desenvolvimento de Software	6,7%
Retailtech	Varejo	5,1%
HRTech	Recursos Humanos	4,8%
Marktech	Marketing	4,2%
Agtech	Agronegócio	4,1%
Logtech	Logística	3,4%
Indtech	Indústria	2,9%

Fonte: Mapeamento do Ecossistema Brasileiro de Startups 2022 e 2021

**TABELA 3 - Investimento médio nas Startups por setor em 2022**

<b>Brasil</b>		
<b>Nome Técnico</b>	<b>Segmento</b>	<b>Investimento Médio (R\$ milhões) 2022</b>
Tech	Desenvolvimento de Software	2,05
Retailtech	Varejo	1,86
Fintech	Finanças	1,86
Logtech	Logística	1,56
Marktech	Marketing	1,34
Edtech	Educação	1,32
Agtech	Agronegócio	1,14
HRTech	Recursos Humanos	1,08
Health e Life Science	Saúde e Bem-estar	1,06
Indtech	Indústria	0,80

Fonte: Mapeamento do Ecossistema Brasileiro de Startups 2022 e 2021

Ao olhar para os investimentos médios por setor (TABELA 3), tem-se as empresas de Desenvolvimento de Software (Tech) com os maiores aportes médios de 2,05 milhões, seguido pelas Startups de Varejos (Retailtech) com 1,86 milhões. Pode-se notar que apesar do setor de Educação ocupar a maior parcela de Startups no Brasil, o investimento médio é o sexto menor com apenas 1,32 milhões.

#### 4.4. Regiões e Estados

Segundo os estudos da ABStartups, a maior concentração das Startups está localizada na região Sul e Sudeste, tendo a participação de 23,6% e 53,2% respectivamente, em 2022. Pode-se notar que a concentração do PIB também está, em sua maioria, nessas regiões

**TABELA 4 - Participação das Startups por região em 2022 e 2021. Concentração PIB brasileiro no ano 2020.**

Brasil			
Região	Participação 2022	Participação 2021	PIB 2020
Sudeste	53,2%	51,1%	51,9%
Sul	23,6%	26,5%	17,2%
Nordeste	13,1%	13,4%	14,2%
Centro-Oeste	5,1%	5,4%	10,4%
Norte	5,0%	3,6%	6,3%

Fonte: Mapeamento do Ecossistema Brasileiro de Startups 2022 e 2021. IBGE (2020)

Em outra análise (TABELA 5), há uma similaridade da proporção de Startups com a média de investimentos recebidos, com exceção do Norte que possui a menor participação do número total de Startups, mas apresenta 0,84 milhões de aporte, sendo maior que o dobro da região Centro-Oeste com participação de 5,1% e investimento médio de 0,41 milhões.

**TABELA 5 - Participação das Startups e Investimentos por região em 2022 e 2021.**

Brasil			
Região	Participação 2022	Participação 2021	Investimento Médio (R\$ milhões) 2022
Sudeste	53,2%	51,1%	1,48
Sul	23,6%	26,5%	1,24
Nordeste	13,1%	13,4%	0,93
Centro-Oeste	5,1%	5,4%	0,41
Norte	5,0%	3,6%	0,84

Fonte: Mapeamento do Ecossistema Brasileiro de Startups 2022 e 2021. IBGE (2020)

Em uma análise dos principais estados em números totais de Startups (TABELA 6), tem-se São Paulo (SP) com a maior participação de 36,3% em 2022 e 32,5% em 2021. Os primeiros estados a aparecerem, com exceção dos que estão na região Sul e Sudeste, é a Bahia (BA) com 3,4% em 2022 e o Ceará (CE) com 2,9%. O estado do Paraná mostrou um crescimento entre 2021 e 2022, com a participação de 6,6% e 7,4% respectivamente.

**TABELA 6 - Participação das Startups por estado em 2022 e 2021.  
Concentração PIB brasileiro no ano 2020.**

Brasil				
Estados	Região	Participação 2022 (%)	Participação 2021 (%)	PIB 2020
São Paulo (SP)	Sudeste	36,3%	32,5%	31,2%
Santa Catarina (SC)	Sul	9,4%	12,6%	4,6%
Minas Gerais (MG)	Sudeste	8,8%	9,5%	9,0%
Paraná (PR)	Sul	7,4%	6,6%	6,4%
Rio Grande do Sul (RS)	Sul	6,5%	7,2%	6,2%
Rio de Janeiro (RJ)	Sudeste	6,0%	7,0%	9,9%
Bahia (BA)	Nordeste	3,4%	3,4%	4,0%
Ceará (CE)	Nordeste	2,9%	2,2%	2,2%
Espírito Santo (ES)	Sudeste	2,1%	2,1%	1,8%
Goiás (GO)	Centro-Oeste	1,9%	1,9%	2,9%

Fonte: Mapeamento do Ecossistema Brasileiro de Startups 2022 e 2021. IBGE (2020)

**TABELA 7 - Participação das Startups e Investimentos por estado em 2022 e 2021**

Brasil				
Estados	Região	Participação 2022 (%)	Participação 2021 (%)	PIB 2020 (%)
São Paulo (SP)	Sudeste	36,3%	32,5%	1,64
Santa Catarina (SC)	Sul	9,4%	12,6%	1,38
Minas Gerais (MG)	Sudeste	8,8%	9,5%	1,29
Paraná (PR)	Sul	7,4%	6,6%	1,17
Rio Grande do Sul (RS)	Sul	6,5%	7,2%	1,11
Rio de Janeiro (RJ)	Sudeste	6,0%	7,0%	0,95
Bahia (BA)	Nordeste	3,4%	3,4%	1,01
Ceará (CE)	Nordeste	2,9%	2,2%	1,39
Espírito Santo (ES)	Sudeste	2,1%	2,1%	1,02
Goiás (GO)	Centro-Oeste	1,9%	1,9%	0,55

Fonte: Mapeamento do Ecossistema Brasileiro de Startups 2022 e 2021. IBGE (2020)

Por fim, pela ótica do PIB não é possível notar a mesma relação que apresentada por região (TABELA 4). Na separação por estados, São Paulo (SP) é o estado com maior participação no PIB do Brasil com 31,2%. Rio de Janeiro (RJ) possui 9,9% da participação do PIB brasileiro, sendo o segundo maior em 2020, mas apresenta apenas 6% da participação de todas as Startups; porém, nota-se uma relação ao investimento médio da região que foi de apenas 0,95 milhões, sendo o segundo menor aporte, perdendo apenas para Goiás (GO) com 0,55 milhões.

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente trabalho buscou demonstrar o conceito de Startups, o contexto histórico em que elas surgiram, tanto no Brasil quanto nos EUA. Além disso, qualificar os segmentos em que elas operam, através de análise de dados.

Não tinha como pretensão entender os motivos de ascensão ou declínio das Startups, e sim consolidar o máximo de informações possíveis sobre esse novo mercado. Grande parte desse trabalho foi redigido e trabalhado em cima do levantamento de dados realizado pela Associação Brasileira de Startups, fontes de jornais e matérias online. Além disso, foi possível entender quais regiões do Brasil está tendo um foco maior no desenvolvimento e fomentação desses novos negócios. Mesmo com a identificação dos possíveis polos de inovação e desenvolvimento de Startups, não foi possível identificar necessariamente o real motivo delas prosperarem em tais regiões. Abrindo uma oportunidade para futuros trabalhos na área discorreram mais a fundo sobre essas questões.

O que foi observado durante a construção e resolução desse estudo, é o fator em comum em todas elas, que é a utilização de dados para construção de algo inovador. Não importa o segmento, grande parte das Startups ascendem com a utilização de enormes bases dados para gerar insights. Esses insights são refletidos em diversos setores, mas com um único objetivo: Facilitar a vida das pessoas.

Por fim, é possível concluir que o modelo de Startups é um grande reflexo da modernidade, trazendo inovações e tecnologias para um mundo em constante desenvolvimento.

## REFERÊNCIAS

ABSTARTUPS. **Mapeamento do Ecosistema Brasileiro de Startups.**

Disponível em: <http://abstartups.bitflag.systems/Home/Dashboard>. Acesso em: 02 fev. 2023

ALVES, Fábila Santos. **Um estudo das Startups no Brasil.** 2014. Tese Graduação em – Curso de Ciências Econômicas – Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2014. Disponível em: <https://repositorio.ufba.br/handle/ri/15395> Acesso em: 10 jan. 2023

BARROS, Giulia Rossato de. **O que é Agtech, onde atuam e quais as principais Agtechs.** Disponível em: <https://blog.tentoscap.com.br/agtech-agrotech/> Acesso em 17 fev. 2023

CAMARGO, Gabriel. **Martech: o que é e quais as principais vantagens de investir nesses softwares?** Disponível em: <https://rockcontent.com/br/blog/o-que-e-martech/> Acesso em 17 fev. 2023

CONVENIA. **Conheça a história da Convia** Disponível em: <https://www.convenia.com.br/institucional?hubspot=30aae8e7c03181cf200bb54288d46a52> Acesso em 13 fev. 2023

COURTNEY, Anthony Mc. **Startup Exit: Buscapé comprada pela Naspers.** Disponível em: <https://blog.eqseed.com/saidas-de-sucesso-buscape/> Acesso em 13 fev. 2023

DISTRITO, Dataminer: **Como são feitos os estudos e relatórios de mercados.** Disponível em: <https://distrito.me/blog/dataminer-dados-estudo/> Acesso em 15 fev. 2023

DISTRITO. **Rodada de investimento: entenda como é o seu funcionamento** Disponível em: <https://distrito.me/blog/rodada-investimento-seed-series-a/#:~:text=Uma%20rodada%20de%20investimentos%20visa,startups%20precisa m%20ultrapassar%20diversas%20barreiras.> Acesso em 11 fev. 2023

FARAH JÚNIOR, Moisés Francisco. **A Terceira Revolução Industrial e o Novo Paradigma Produtivo: Algumas Considerações sobre o Desenvolvimento Industrial Brasileiro nos Anos 90.** Curitiba, maio/ago. 2000

FINNOVATION. **Novo Mapa de Fintechs do Brasil.** Disponível em: <https://finnovation.com.br/mapa-de-fintechs-brasil/> Acesso em 14 jan. 2023

FIA Business School. **Martechs: o que são, benefícios e ferramentas mais usados.** Disponível em: <https://fia.com.br/blog/martechs-o-que-sao-beneficios-e-ferramentas-mais-usadas/> Acesso em 13 fev. 2023

FONSECA, Mariana. **Os próximos passos da startup de educação online descomplicam após comprar universidade no Paraná.** Disponível em: <https://www.infomoney.com.br/negocios/o-proximo-passo-da-startup-de-educacao-online-descomplica-comprar-uma-universidade/>

FURTADO, Marcelo. **O que é HR Tech? Entenda a importância.** Disponível em: <https://blog.convenia.com.br/hr-tech/> Acesso em 17 fev. 2023

**GOOGLE.** Disponível em: <https://analytics.google.com/analytics/web/#/> D  
Acesso em 11 fev. 2023

IFOOD. **A força do delivery: pequenos e médios crescem no iFood .**  
Disponível em: <https://news.ifood.com.br/a-forca-do-delivery-pequenos-e-medios-crescem-no-ifood/> Acesso em 13 fev. 2023

LEITÃO, Leonardo Costa e Melo, Herbart dos Santos. **Dicionário Tecnologia e Inovação.** Sebrae,CE 2010

LIMA, Monique. **Unicórnios brasileiros: saiba quais são e o que fazem.**  
Disponível em: <https://forbes.com.br/forbes-money/2022/07/unicornios-brasileiros-saiba-quais-sao-e-o-que-fazem/> Acesso em 16 fev. 2023

LOGGI. **Conheça a Loggi.** Disponível em: <https://www.loggi.com/conheca-a-loggi/> Acesso em 11 fev. 2023

MAIS RETORNO. Retailtech. Disponível em:  
<https://maisretorno.com/porta/termos/r/retailtech> Acesso em 15 fev. 2023

MOLINARI, Isabela. **A era das Indtechs: A indústria 4.0 e a ascensão das fábricas inteligentes.** Disponível em: <https://blog.bluefieldsdev.com/indtechs/>  
Acesso em 16 fev. 2023

MOBILE. **NOSSA HISTÓRIA: DE STARTUP A INVESTIDORA.** Disponível em:  
<https://www.mobile.com.br/sobre> Acesso em 13 fev. 2023

PACETE, Luiz Gustavo. **Healthtech brasileira usa tecnologia para potencializar o alcance do SUS.** Disponível em:  
<https://forbes.com.br/forbes-tech/2022/05/healthtech-usa-tecnologia-para-potencializar-a-qualidade-do-sus/> Acesso em 15 fev. 2023

PINTO, Rebeca Palma. **Bureau de Programas de Informações Internacionais, v. 14. Nr. 11, 2009.** Disponível em: <https://silo.tips/download/editor-ejournal-usa-iip-pubj-us-department-of-state-2200-c-street-nw-washington--2#>. Acesso em: 25 jan. 2023

PISANI, Robert. **Pisani: Google's IPO was a disaster...at the time.**

Disponível em: <https://www.cnbc.com/2014/08/18/pisani-googles-ipo-was-a-disaster-at-the-time.html> Acesso em 13 fev. 2023

**RADAR AGTECH.** Disponível em: <https://radaragtech.com.br/> Acesso em 11 fev. 2023

ROMANO, Giuli. **O que é Logtech e a revolução na logística.** Disponível em: <https://www.intelipost.com.br/blog/o-que-e-logtech/> Acesso em 16 fev. 2023

SCOREPLAN. Disponível em: <https://scoreplan.com.br/quem-somos> Acesso em 11 fev. 2023

SCHUMPETER, J. A. A: **Adestruição criativa e a economia em movimento.** *Revista de História Economia & Economia Regional Aplicada*, 10(16), 99-122.

TORRES, Natália e Souza, Cleidson. **Uma Revisão da Literatura sobre Ecossistemas de Startups de Tecnologia.** Disponível em: <https://sol.sbc.org.br/index.php/sbsi/article/view/5986/5884>