

Projeto Empreendedor

Modelo do Negócio

Arios: seu ingresso para o empreendedorismo.

Marília
2023

MODELO DE NEGÓCIOS | Técnico em Administração
integrado ao Ensino Médio

Relatório Final

Arios: o ingresso para o empreendedorismo.

Bruno Rafael de Oliveira Souza
Gabriel Lucas de Oliveira Soares
Maria Luiza Pontólio Teodósio
Miguel Fernando da Ressurreição
Vinicius Pedro Menezes

Professora Orientadora: Ms. Thais Yuri Matsumoto

Marília
2023

SUMÁRIO EXECUTIVO	4
Tópico 1 MOTIVAÇÃO	6
1.1 Problema	6
1.2 Solução Potencial.....	6
1.3 Valor para o cliente	7
1.4 Fator de inovação e ou diferenciação.....	7
1.5 Time de projetos	8
Tópico 2 MODELO DO NEGÓCIO.....	9
2.1 Identidade da Empresa	9
2.2 CANVAS DO MODELO DO NEGÓCIO	10
2.3 DESIGN DA PROPOSTA DE VALOR	11
2.4 Formalização do Negócio.....	11
2.5 Pivotagem do Modelo do Negócio	13
Tópico 3 PRODUTO	14
3.1 Escopo do Produto.....	14
3.2 MVP.....	15
3.2.1 Apresentação.....	15
3.2.2 Processo de Validação.....	19
3.3 Pivotagem do Produto.....	23
Tópico 4 MERCADO	25
4.1 Análise Setorial	25
4.2 Pesquisa de Campo.....	26
4.2.1 Modelo de Questionário Pesquisa de Campo.....	26
4.2.2 Análise de Dados.....	28
4.3 Competidores	33
4.5 Marketing e Vendas	35
4.5.1 Composto de Marketing	35
4.5.2 Projeção de Vendas	35
4.6 Pivotagem do Mercado	36
Tópico 5 FINANÇAS.....	39
5.1 Premissas econômico-financeira	39
5.2 Investimentos e fontes de recursos.....	39
5.3 Custos e despesas.....	40
5.4 Estratégias de precificação	41
5.4 Relatórios econômico-financeiros	42
5.6 Análise de viabilidade	43

5.8 Pivotagem das finanças	43
REFERÊNCIAS	44



SUMÁRIO EXECUTIVO

Propósito: No decorrer dos avanços empresariais no Brasil, indivíduos com propostas empreendedoras cresceu profundamente, um levantamento feito pelo Global Entrepreneurship Monitor (monitoramento de empreendedorismo global), com suporte do SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micros e Pequenas Empresas) com IBPQ (Instituto Brasileiro de Qualidade e Produtividade), indica que os valores saltaram de 30% para 75% no Brasil. Essa alta demanda ocorre devido aos brasileiros almejam abrir negócios para gerenciar suas dívidas, entretanto a falta de informações entre esses empreendedores salienta irregularidades nas aberturas de empresas e no desenvolvimento dum projeto eficiente. além disso, pesquisas evidenciam que investidores enfrentam dificuldades para promover ideias promissoras. Após identificar essas problemáticas, nota-se também a falta de estímulo em estudantes para prosseguir com seu Trabalho de Conclusão de Curso, portanto, o seguinte projeto visa disponibilizar uma equipe competente aos seus associados para auxiliar na lapidação de suas ideias e na abertura de suas empresas, após a proposta se tornar viável, será ofertada ao mercado investidor por meio duma plataforma de venda.

Distintivamente das incubadoras inseridas na região brasileira, a Arios está vinculada diretamente com faculdades de ensino para disponibilizar uma banca de serviços com o foco de estimular estudantes a procederem com seus TCCs, acompanhando o desenvolvimento de seus projetos até seus trabalhos serem investidos por adquirentes.

Definição do Negócio: A corporação Arios é um projeto que visa prevenir o abandono de trabalhos benevolentes realizados por estudantes e ampliar a inserção de ideias inovadoras ao mercado brasileiro, sanando as dificuldades dos investidores em identificarem bons empreendimentos e auxiliando no crescimento de empreendedorismos. Para tal propósito, será assegurado aos associados uma plataforma para vender seus projetos a investidores e uma equipe de serviços competente para dar suporte na abertura da empresa e na lapidação do trabalho.

Time de Projeto:

Bruno Rafael de Oliveira de Souza – Noções avançadas em design gráfico e tecnologia da informação;

Gabriel Lucas de Oliveira Soares – Domínio em contabilidade, gestão financeira e língua inglesa;

Maria Luiza Pontolio Teodósio – Noções avançadas em gestão de pessoas, administração de marketing e programação de Website;

Miguel Fernando da Ressurreição - Domínio da língua portuguesa e prospector de parceiros;

Vinicius Pedro Menezes – Gestor de comunicação e prospector de parceiros.

Produtos e Serviços: A ferramenta fulcral do seguinte planejamento é a plataforma digital de vendas de ideias, que disponibilizará diversos projetos promissores desenvolvidos pelos nossos associados a investidores. O software estará segmentado nas seguintes áreas: apresentação da Arios, uma síntese informacional sobre a corporação, contendo lacunas para contatação, além da página que comercializa nosso produto principal, trata-se duma aba em formato de grade com vários projetos atrativos sendo expostos aos navegantes (as informações mais detalhadas dessas propostas como: autores, tipo de empresa, gratificação, estimativa de custos e etc. Estarão disponíveis após clicar no projeto almejado).

Localização: A plataforma estará disponível por toda região brasileira, porém apenas usuários que desejam investir num negócio (adquirentes) poderão comprar os produtos.

Mercado e Competidores: A proposta visa sanar a falta de estímulo em estudantes para prosseguirem com seus trabalhos de conclusões de cursos e atender uma demanda alta de adquirentes interessados em investimentos prósperos. Nesse nicho, identifica-se como concorrentes o INOVABRA (Inovação Bradesco) e a CONNECT, serviços que promovem financeiramente negócios ou na exposição deles ao mundo. Divergente da Arios, ambos não constituem uma banca de serviços que acompanham o desenvolvimento de um projeto até sua inserção no mercado.

Análise Financeira e Econômica: Para realizar a inserção da nossa proposta, será necessário um custo de 126.157,87 reais para investir nos colaboradores que formarão a banca de serviços e as ferramentas utilizadas pela Arios. Apesar do primeiro mês de venda obter um lucro de 84.488,81, nos meses decorrentes, especificamente, março, abril, maio, junho ocorrerá uma perda dos valores. Mas ao final do ano será obtido um lucro de 278.669,34 reais.

Tópico 1 | MOTIVAÇÃO

1.1 Problema

Em 2022, segundo o MDCI - Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços em parceria com o Serpro - Serviços Federal de Processamento de Dados, o Brasil registrou a abertura de mais de 3.800.000 novas empresas, com um aumento de 14,1% em comparação com 2020. Apesar disso, há uma alta taxa de irregularidades relacionadas a documentação das empresas no Brasil no qual foram realizadas 178.741 solicitações de opção ao Simples Nacional, com 117.088 (65,5%) destes requerimentos dependendo que o contribuinte regularize as pendências entre os federados para que houvesse a adesão (Verdélío, 2021).

A falta de informação foi a primeira dor identificada e considerada, pautada de uma experiência pessoal onde as pessoas envolvidas – classe média/baixa com acesso à internet – tiveram tamanha dificuldade para entender os passos necessários para a abertura de empresa, o que quase resultou na abertura de mais uma empresa irregular.

A solução proposta inicialmente baseava-se numa plataforma *on-line* que forneceria gratuitamente informações empresariais atualizadas, com navegação de forma intuitiva para pessoas leigas, com um serviço opcional de parcerias com profissionais da área para contratação de uma consultoria particular.

Pesquisas de campo e conversas com profissionais da área revelaram uma nova ótica para o problema, relacionado a falta de investimento em novas ideias. *Startups* são empresas com propostas e produtos inovadores, que acompanham alto potencial de lucro e fator escalabilidade de crescimento; apesar de, teoricamente, ser um investimento de baixo risco, no primeiro semestre de 2022 houve uma queda significativa nos investimentos em *startups* de 55,65% em relação ao mesmo período no ano anterior. (Distrito, 2022).

Decorre, então, a necessidade de uma divulgação maior de novas ideias – muitas novas empresas abertas e poucos investimentos nelas – o que dá origem a proposta da **Arios**: encontrar propostas inovadoras e/ou promissoras para o mercado e incentivar elas, fornecendo uma equipe e divulgando para investidores interessados através de uma plataforma *on-line*.

1.2 Solução Potencial

Com enfoque na problemática e tendo em mente o mercado pouco explorado no Brasil desse ramo, a **Arios** mediará a ponte entre projetos inovadores e investidores. A **Arios** propõe uma solução dividida em duas partes: uma se relacionando com o novo empresário e outra com o investidor.

A primeira parte se pauta na busca por possíveis empreendedores explorando o mercado formado por formandos de universidades relacionadas a abertura de empresa. Propondo parcerias com essas universidades, durante a apresentação dos TCC (Trabalhos de Conclusão de Curso) seriam formadas bancas para sugerir aos formandos que deem continuidade a seus trabalhos como empresas, oferecendo uma equipe para o desenvolvimento em troca de uma pequena porcentagem dela.

A segunda parte envolve a criação de uma plataforma *on-line* com o mesmo nome da empresa direcionada a investidores. Nela seriam alocadas essas ideias em parceria com os formandos, deixando o documento “TCC” disponível junto de um *pitch* para que investidores pudessem ter acesso a elas. A **Arios** intermediaria o contato entre o empresário e o investidor até que chegassem a um acordo e então forneceria a equipe para o empresário até que sua ideia tomasse forma.

A solução potencial pode ser resumida através de ferramentas como o *Golden Circle*, conforme a Figura 1.

Figura 1 – Golden Circle



Fonte: Elaborado pelos autores (2023).

1.3 Valor para o cliente

Dentro das duas soluções oferecidas pela **Arios**, na proposta da banca de serviços o benefício identificado trata-se do relacionamento íntimo e do atendimento profissional com o cliente, os funcionários contratados visam colaborar com a formação de boas ideias com os formandos e um auxílio guiado, pois a equipe disponibilizada vai se atentar as complicações e demandas da iniciativa apoiada de forma direta.

Enquanto na segunda solução oferecida, a plataforma *on-line* para vendas de ideias, o valor da **Ários** para seu segmento de formandos é a praticidade e o estímulo nas vendas de suas ideias no mercado de investidores. Pois com suas ideias apoiadas pela **Arios**, os formandos vão garantir alterações positivas em seus projetos, ter seus trabalhos cada vez mais próximos de conseguir investimentos e a facilidade em vender essas ideias com nossa plataforma *on-line*. Quanto ao nosso valor dado para o segmento de investidores, tem a variedade de ideias bem trabalhadas numa única plataforma e a facilidade de identificar um projeto que eles queiram investir.

1.4 Fator de inovação e ou diferenciação

Tendo discernimento sobre a solução oferecida pela **Arios**, é importante afirmar que, o principal fator que diferencia essa proposta das demais é o foco nos Trabalhos de Conclusão de

Curso das instituições de ensino, já que a **Arios** se responsabiliza em disponibilizar uma banca profissional em prol dos formandos de universidades. Com isto, o aspecto inovador pressupõe na atuação direta de uma equipe competente para auxiliar os alunos com os projetos de TCC, especificamente, aberturas de *startups*.

Segundo o levantamento de dados do Distrito (2022), o número de investidores está cada vez mais alto no Brasil. No ano de 2021, houve um enorme marco no mercado de venture capital no Brasil, foram mais de US\$ 10 bilhões em investimento e um crescimento de 172,65%, se comparado a 2020. Então, um aspecto inovador da nossa solução é a exposição de ideias para negociações.

Com a plataforma *on-line* da **Arios** disponibilizando ideias sucessoras para o mercado investidor, aumentamos nossas oportunidades para acordos promissores. É mais pertinente desenvolver uma plataforma de ideias para o mercado que está estimulado em investir nelas, do que oferecer uma rede de investidores para empreendedores que não tem base informacional e um bom auxílio para construir ideias promissoras.

1.5 Time de projetos

Integrante	Habilidades Competências
Bruno Rafael de Olivera Souza	<ol style="list-style-type: none"> 1. Design gráfico e tecnologia de informação 2. Formatação de documentos 3. Dominação da língua inglesa
Gabriel Lucas de Oliveira Soares	<ol style="list-style-type: none"> 1. Contabilidade e gestão financeira 2. Dominação da língua inglesa 3. Design gráfico
Maria Luiza Pontolio Teodósio	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gestão de pessoas 2. Programação e gestão de website 3. Administração de marketing
Miguel Fernando da Ressurreição	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comunicação e prospecção de parceiros 2. Design gráfico 3. Dominação da língua portuguesa
Vinicius Pedro Menezes	<ol style="list-style-type: none"> 1. Gestão de pessoas 2. Comunicação e prospecção de parceiros 3. Gestão de inovação e empreendedorismo

Tópico 2 | MODELO DO NEGÓCIO

2.1 Identidade da Empresa

O logotipo da **Arios**, apresentada na Figura 2, foi pensada para ser simples e sofisticada, baseada na logo de marcas como Adidas, Gucci e Nike. Preto e azul foram as cores selecionadas para representar a marca, considerando o significado apresentado pelo estudo da psicologia das cores, onde o preto significa sofisticação, formalidade e elegância e o azul estando ligado a criatividade, sonhos, riqueza e estabilidade. Além disso, foi considerado também o fato do azul ser a “cor da administração”, pelos significados da própria cor, o que se relaciona intrinsecamente com o plano de ação da **Arios**. O símbolo logo acima do nome é uma clássica ampulheta que, além de ter um ar de sofisticação e conhecimento, tem o objetivo de ligar nossa empresa a economia de tempo somada a um dos *slogans* “não perca seu tempo”.

Figura 2 - Logotipo

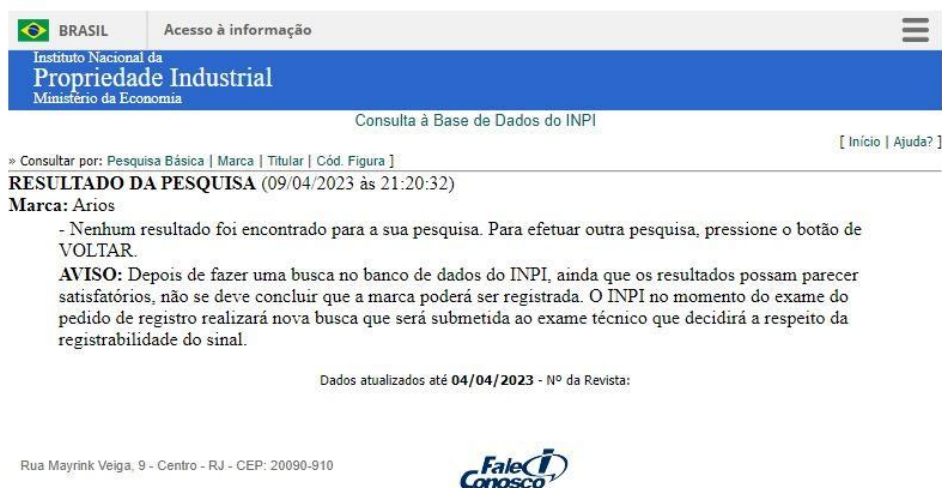


Fonte: Elaborado pelos autores – Photoshop (2023).

O nome da marca foi decidido depois de muito debate entre os autores e diversas sugestões, até um impasse ser atingido entre duas opções. Através de uma pesquisa de campo via formulário Google, obtendo 60 respostas, o nome “**Arios**” obteve 70% dos votos.

O nome em si veio da necessidade da criação de um nome que pouco se relacionasse com elementos externos, para que houvesse a chance de relacioná-lo apenas à nossa empresa. Pensando em sinônimos da palavra vitrine, pesquisas culminaram em “mostruário”, o que eventualmente levou ao nome “**Arios**”, sendo as quatro últimas letras da palavra base. Tendo o nome proposto, uma pesquisa no Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI) relevou que **Arios** não é um nome registrado à nenhuma empresa no território brasileiro, portanto, podendo ser utilizado.

Figura 3 – Marca Arios



Fonte: INPI (2023).

Quanto ao domínio, a pesquisa realizada no site “registro.br” revelou que o domínio comum “arios.com.br”, com a extensão “.com” já estava registrado, portanto foi optado pelo domínio “arios.emp.br” inicialmente.

Figura 4 – Domínio ários.emp.br



Fonte: Registro.br (2023)

2.2 CANVAS DO MODELO DO NEGÓCIO

A Figura 5 apresenta o Business Model Canvas do modelo de negócios, que se fundamenta no planejamento estratégico da empresa, permitindo modular o escopo do projeto e desenvolvê-lo, respondendo pontos importantes para a formulação de uma empresa, dividindo a ideia em nove quadrantes para isso. A Proposta de Valor é o centro do Canvas, se tratando da ideia principal, a qual os outros quadrantes complementam-na, sendo estes: Parceiros chave, Atividades chave, Recurso chave; Relação com o cliente, segmento de mercado, canais; Estrutura de custos, fontes de renda.

Figura 5 – Canvas do modelo de negócio da Arios

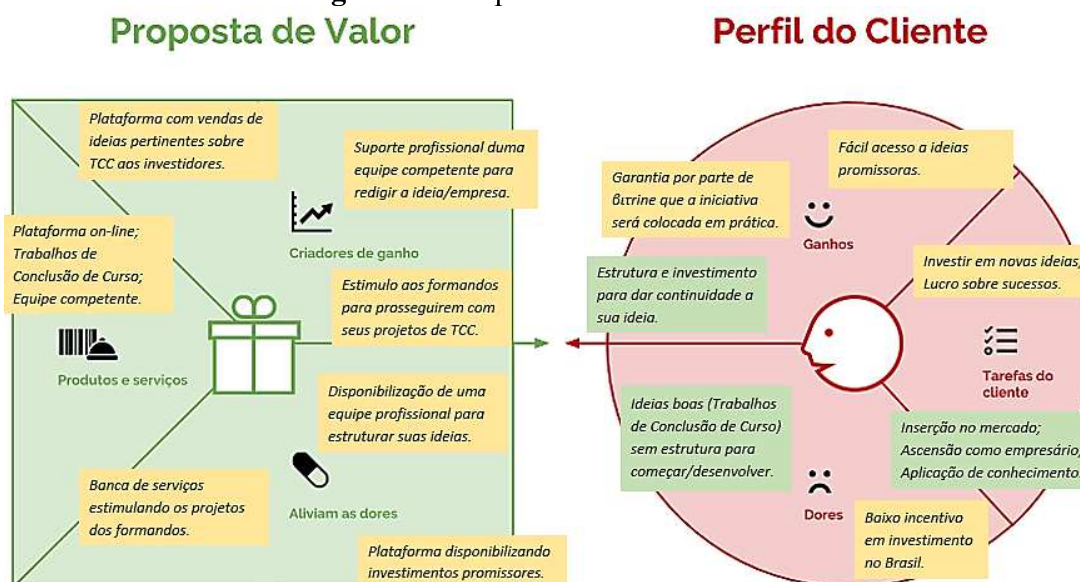


Fonte: Sebrae.com (2023)

2.3 DESIGN DA PROPOSTA DE VALOR

O design da proposta de valor é uma ferramenta que permite colocar em ilustração as dores do cliente e planejar a forma de que sua empresa pode resolvê-las ou amenizá-las. A partir do design da proposta de valor da **Arios**, apresentado na Figura 6, é possível deixar bem claro o objetivo da empresa, qual área do mercado ela afeta e como ameniza as dores de seus clientes.

Figura 6 – Proposta de Valor da Arios



Fonte: Elaborado pelos autores (2023).

2.4 Formalização do Negócio

Dados da Empresa

Razão Social:	Arios Ltda.
Nome Fantasia:	Arios
Ramo de Atividade:	Prestação de serviços
Site:	www.arios.emp.br
Endereço	
Prédio Próprio/Alugado	

Enquadramento Tributário:	Simples nacional
CNAE:	6619-3/99 (Outras Atividades Auxiliares Dos Serviços Financeiros Não Especificadas Anteriormente)

Forma Jurídica:	Sociedade por cotas limitadas
------------------------	-------------------------------

Capital Social

Sócio	Quotas	Valor
Bruno Rafael de Oliveira Souza	20%	R\$ 20.000,00
Gabriel Lucas de Oliveira Soares	20%	R\$ 20.000,00
Maria Luiza Pontolio Teodósio	20%	R\$ 20.000,00
Miguel Fernando da Ressurreição	20%	R\$ 20.000,00
Vinicius Pedro Menezes	20%	R\$ 20.000,00
Total	100%	R\$ 100.000,00

Registros Necessários

Âmbito Municipal	<ul style="list-style-type: none"> • Registro na junta comercial. • Inscrição municipal. • CNPJ. • Vistoria de cumprimento de normas de segurança.
Âmbito Estadual	<ul style="list-style-type: none"> • Inscrição municipal. • CNPJ • Vistoria de cumprimento de normas de segurança.
Âmbito Federal	<ul style="list-style-type: none"> • Inscrição municipal. • CNPJ • Vistoria de cumprimento de normas de segurança
Inova Simples	<ul style="list-style-type: none"> • Identificação • Razão Social com o termo Inova Simples. • Finalidade do Projeto Empresarial. • Declaração de atestado que as atividades da empresa não vão gerar poluição visual, sonora, urbana ou ambiental. • Existência de fonte de apoio, como uma incubadora ou aceleradora.

2.5 Pivotagem do Modelo do Negócio

Dentre todas as alterações aplicadas no modelo de negócios, é pertinente informar que, a primeira proposta oferecida pelo nosso projeto tratava-se de uma plataforma online que disponibilizaria informações empresariais gratuitas, junto de serviços profissionais e particulares aos usuários que desejariam pagar por um atendimento mais focado, nomeou-se o trabalho pelo grupo como “Societa”, “empresa” em latim, que se tratava de um nome provisório.

No mês de março de 2022, o nome procedeu para "Bitrine", uma junção do termo "Bitpíva", tradução grega da palavra vitrine, com o próprio termo "vitrine" em português do Brasil.

A pivotagem é praticada em busca da aprovação do modelo de negócio, a priori a aceitação do nome da empresa onde uma pesquisa de campo com potenciais cliente (formandos do Ensino Técnico Integrado ao Médio) foi realizada, colocando “Bitrine” contra a nova proposta “Arios”, mostrando uma aceitação maior em relação a segunda opção.

A posteriori foram contatados os públicos-alvo para a análise direta do modelo de negócio, apresentando diretamente a proposta e solicitando sua opinião. Os principais consultados foram o aluno Anderson Leite Almeida, do curso de Etim Administração da Etec Antônio Devisate, e o Professor Donato Dario Pina, administrador de empresas, que aprovaram o modelo, pontuando sua praticidade e utilidade. Conclui-se, então, que o modelo de negócio da Arios proposto é aplicável.

Tópico 3 | PRODUTO

3.1 Escopo do Produto

A priori, o produto se apresenta por meio de um site dedicado aos formandos de cursos profissionalizantes, com o intuito de não perder a proposta dos TCC realizados durante o período de estudo. A posteriori, por meio do site, disponibilizaríamos as ideias formuladas pelos formandos a interessados que buscam investir em ideias promissoras. A ferramenta baseia sua funcionalidade em abas, cada uma com utilidades específicas para o público. Por meio deste, procuramos solucionar que as ideias dos TCC não sejam perdidas e que possamos trazê-las para o mercado de investidores.

Serviços	Objetivo	Escopo do projeto
Sobre nós	Esta vertente do site visa informar as informações cruciais da empresa, Arios, foca auxiliar no crescimento do mercado empreendedor, dando oportunidade de interessados a ingressar nesse ramo.	Aba do site com divisórias em três etapas, sendo elas: “Sobre a Arios”, contextualizando para o público-alvo o principal objetivo com o nosso trabalho. “Missão, Visão e Valores”, definição de nossas estratégias de negócios. E por fim “Nossa história”, explicando de forma resumida de como a empresa Arios teve sua criação.
Vitrine	É uma área demonstrativa de projetos de TCC avaliados, que estão expostos a vários investidores e empresas que estejam interessados em investir nesses projetos.	Neste local demonstrativo estará as propostas ilustradas com seus devidos logotipos, a universidade em que foi elaborada, os autores responsáveis pelo trabalho, e uma orientação logo em seguida. Junto há uma breve explicação do determinado projeto, se o investidor ou empresa quiser acessar o projeto, é só clicar no botão ao lado “CONFIRA”.
Parceiros	Uma aba do site referente as parcerias diretas com a nossa empresa, Ários, com o intuito de avaliarmos os projetos/protótipos e alavancar as ideias para o mercado.	Aba com exposição de alguns parceiros que a empresa Arios possui, com uma boa visualidade para nosso público-alvo examinar empresas que os ajudam em seu projeto. Contendo também, um local onde aqueles que gostariam de se tornar parceiros de nossa empresa,

		possam se cadastrar e se tornar um membro.
Área para contato	Local do site na qual servirá de auxílio as demais pessoas que necessitarem de ajuda, ou tencionarem a nos contatar.	Nesta partição os indivíduos poderão usar como meio de contato: telefone fixo e celular, plataformas online, e-mail e redes sociais. Para sanar eventuais dúvidas.

3.2 MVP

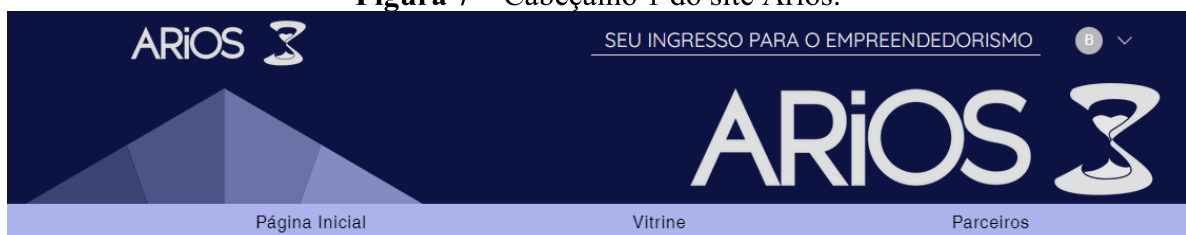
3.2.1 Apresentação

O site da iniciativa “Arios” foi desenvolvido em cima de tons escuros, buscando certa sofisticação sob simplicidade, sendo confortável aos olhos e, ao mesmo tempo, bonito e atrativo, sempre puxando para o tom azul, fazendo um paralelo com nosso logo. Foi desenvolvido tendo foco no uso em computadores e notebooks, sendo a adaptação para telefone celular um objetivo. Disponibilizados o acesso ao protótipo do site através do link:

<https://www.arios.emp.br/pagina-inicial>

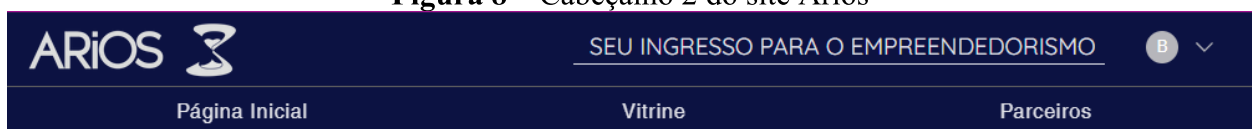
A Figura 7 e 8 referem-se ao cabeçalho do site. Nele a logo e o slogan são apresentados, estando presente em todas as abas, junto de um link para fazer login/registro no site; logo abaixo uma barra com o nome das outras abas, que dá acesso rápido e direto a elas. A faixa da Figura 8 fica visível em todas as abas enquanto a da Figura 7 fica apenas na página inicial.

Figura 7 – Cabeçalho 1 do site Arios.



Fonte: Elaborado pelos autores via plataforma Wix (2023).

Figura 8 – Cabeçalho 2 do site Arios



Fonte: Elaborado pelos autores via plataforma Wix (2023).

A Página inicial é a primeira visualizada pelo usuário ao abrir o site e tem o objetivo de informar ao visitante a motivação da empresa, contendo: um pequeno texto que descreve quem a Arios pretende alcançar e como alcançar esse público; a missão, visão e valores da Arios; nossa

história em que a origem da ideia é descrita; uma área para contato em caso de dúvida, vinculada ao *e-mail*; um rodapé com mais opções de contato, *links* de abas da plataforma e suporte. As figuras 9, 10, 11 e 12 e 13 mostram, respectivamente, essas áreas.

Figura 9 – Sobre a Arios (Página inicial, site)



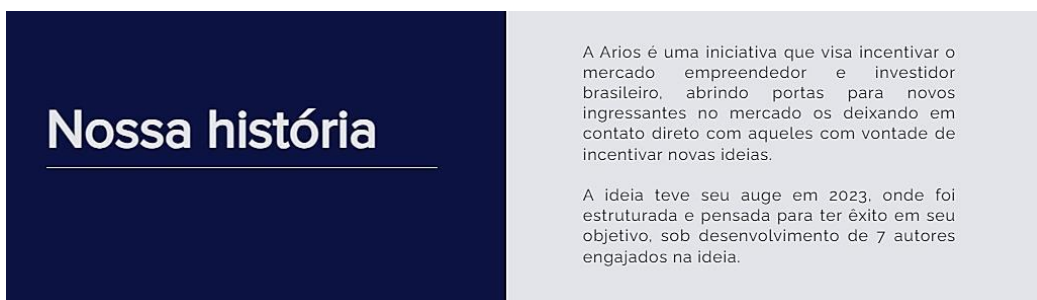
Fonte: Elaborado pelos autores via plataforma Wix (2023).

Figura 10 – Missão, Visão e Valores (Página inicial, site)



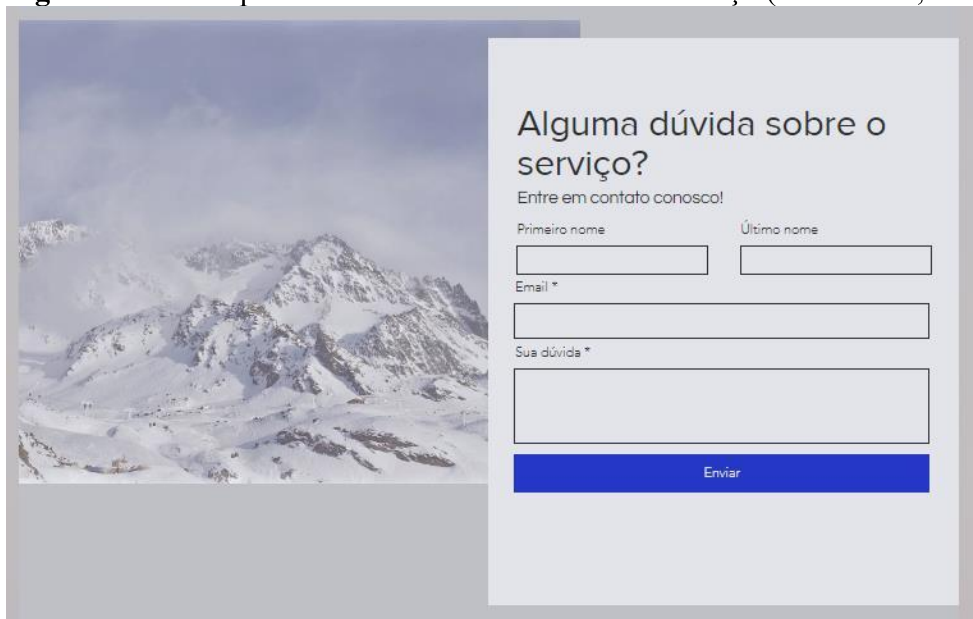
Fonte: Elaborado pelos autores via plataforma Wix (2023).

Figura 11 – Nossa história (Plataforma, site)



Fonte: Elaborado pelos autores via plataforma Wix (2023).

Figura 12 – Área para contato caso dúvida sobre o serviço (Plataforma, site)



Fonte: Elaborado pelos autores via plataforma Wix (2023).

Figura 13 – Rodapé (Plataforma, site)



Fonte: Elaborado pelos autores via plataforma Wix (2023).

A aba “Vitrine” se dedica a apresentar as ideias confiadas a Arios, mostrando as informações necessárias para chamar a atenção inicial do investidor da plataforma. A aba tem uma extensão vista ao clicar no botão “confira” ou na logo da empresa de qualquer ideia, dando acesso as informações mais específicas sobre a proposta, como o tipo de instituição que a iniciativa visa, a previsão de custo, onde vai atuar etc., além do acesso ao chat privado, onde toda a negociação inicial acontecerá antes da assinatura de um contrato. As figuras 14 e 15 são um exemplo de como essas abas seriam constituídas.

Figura 14 – Lista de ideias (Plataforma, site)



Fonte: Elaborado pelos autores via plataforma Wix (2023).

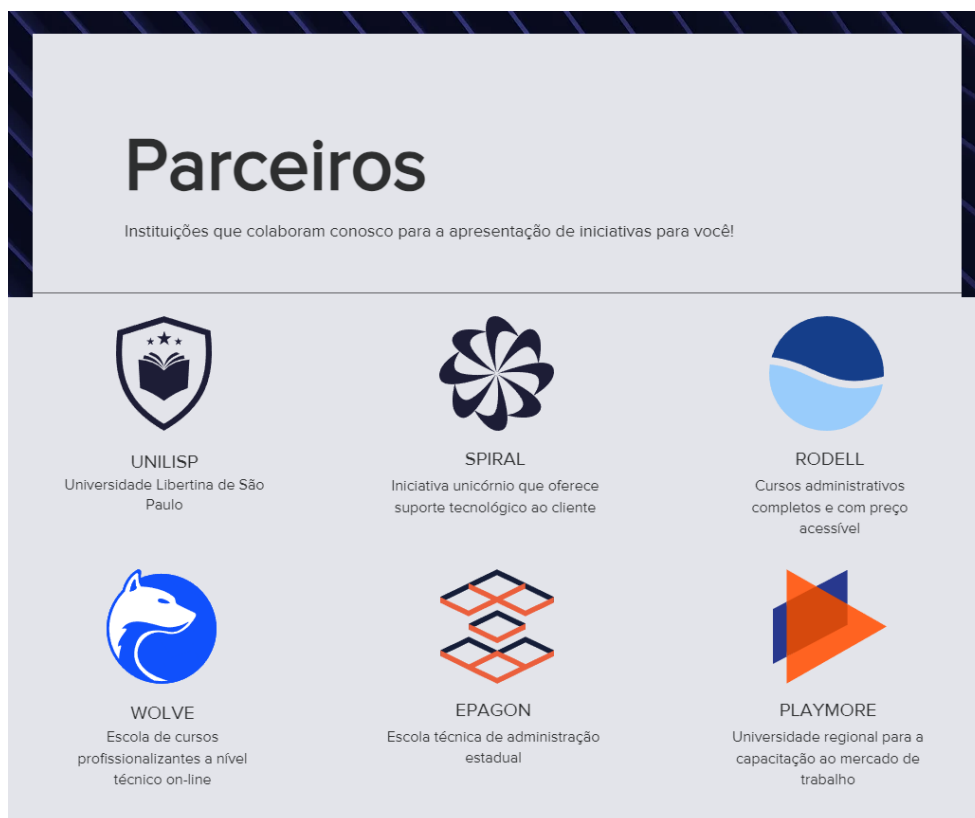
Figura 15 – Aba individual para cada proposta (Plataforma, site)



Fonte: Elaborado pelos autores via plataforma Wix (2023).

A aba de “Parceiros” é dedicada as instituições que permitem *stands* da Arios durante a apresentação dos TCC, estando dividida em duas partes. Primeiro a aba mostra os principais apoiadores da Arios, presentes na figura 16, sendo os expostos apenas exemplos; logo após, uma área para contato para empresas que tem interesse em fechar uma parceria, ilustrado na figura 17.

Figura 16 – Exemplos de parceiros da Arios (Plataforma, site)



Fonte: Elaborado pelos autores via plataforma Wix (2023).

Figura 17 – Aba para contato (Plataforma, site)

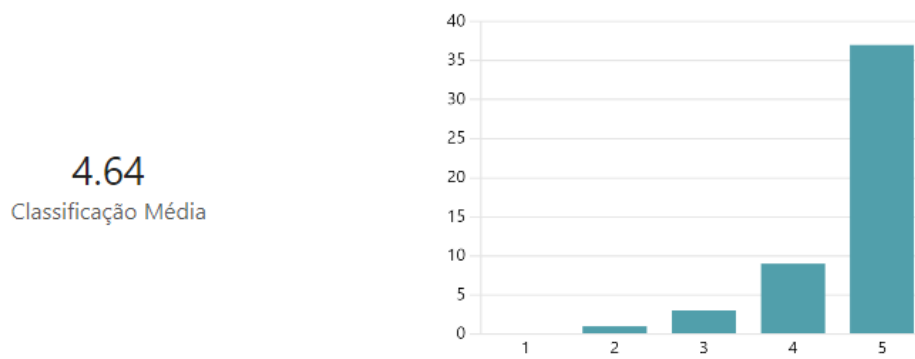
Fonte: Elaborado pelos autores via plataforma Wix (2023).

3.2.2 Processo de Validação

A ferramenta manuseada para ratificar o modelo do protótipo foi o formulário da Microsoft, por meio de uma pesquisa com o intuito de alcançar divergentes perspectivas a respeito do projeto. À vista disso, obtemos 50 respostas dentro de um período de 3 dias. Os resultados estão ordenados nos gráficos e quadros abaixo.

No gráfico 01, obtemos um retorno positivo de que 74% dos 50 usuários concordam que a logo elaborada adequa-se ao modelo do projeto.

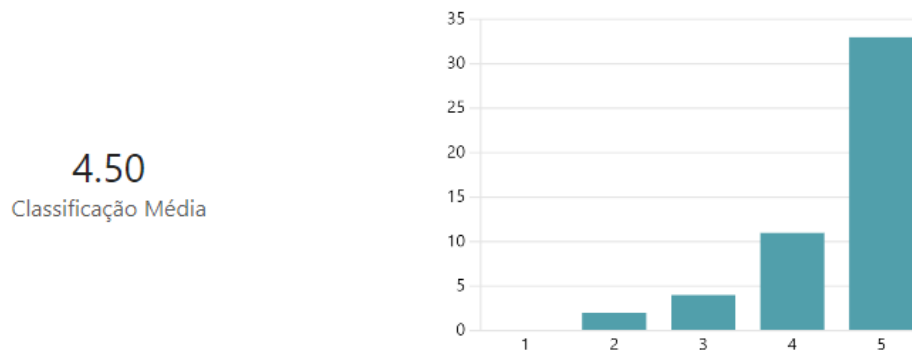
Gráfico 01 – Resultados da validação do projeto.



Fonte: pesquisa via formulário elaborado pelos autores (2023).

No gráfico 02, obtivemos um retorno de que 66% dos 50 usuários concordam que a paleta de cores da plataforma adequa-se com o projeto.

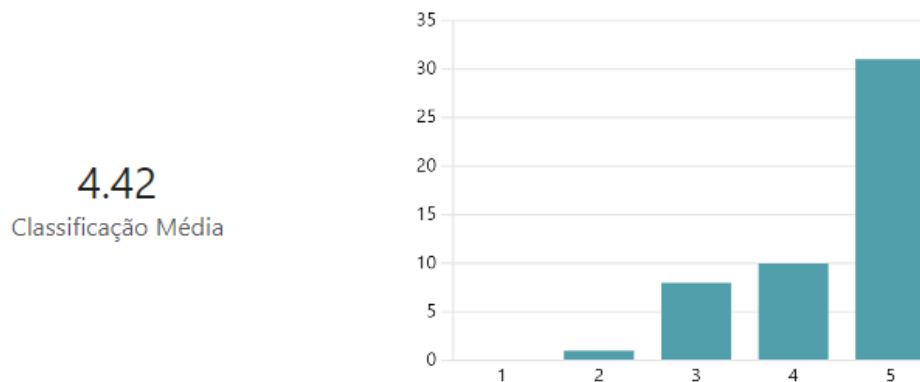
Gráfico 02 – Resultados da validação do projeto



Fonte: pesquisa via formulário elaborado pelos autores (2023).

No gráfico 03, obtemos um retorno de que 62% dos 50 usuários classificam a estética da vitrine de ideias com 5 estrelas.

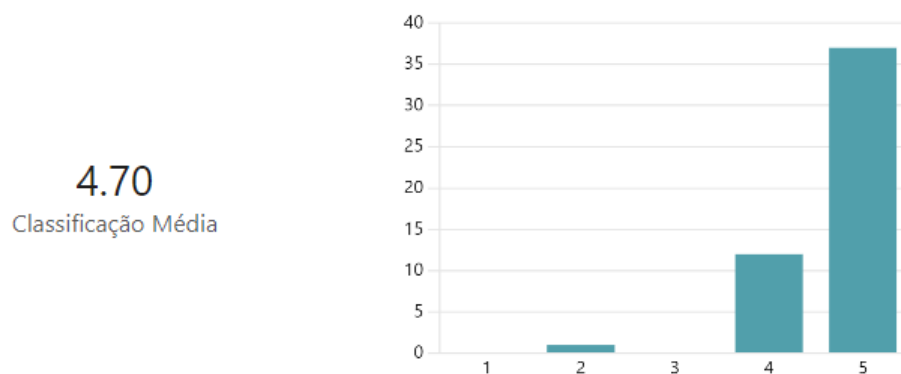
Gráfico 03 – Resultados da validação do projeto



Fonte: pesquisa via formulário elaborado pelos autores (2023).

No gráfico 04, obtemos um retorno de que 74% dos 50 usuários aprovam que a nossa área de contatos está adequada.

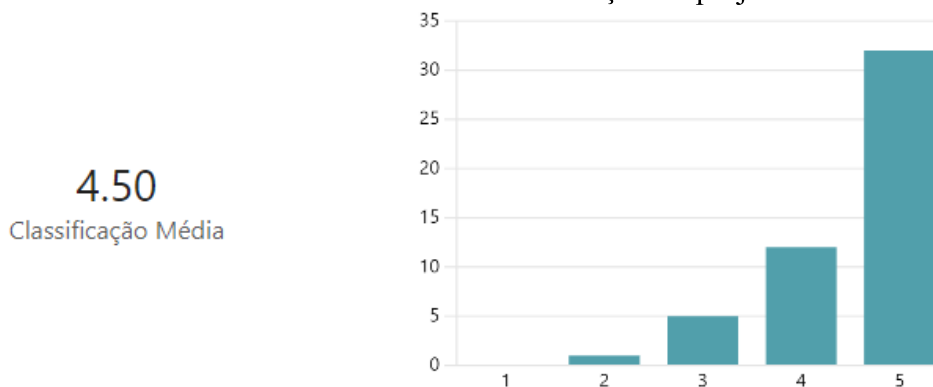
Gráfico 04 – Resultados da validação do projeto.



Fonte: pesquisa via formulário elaborado pelos autores (2023).

No gráfico 05, obtemos o resultado de que 64% dos 50 usuários validaram a formatação utilizada em 5 estrelas

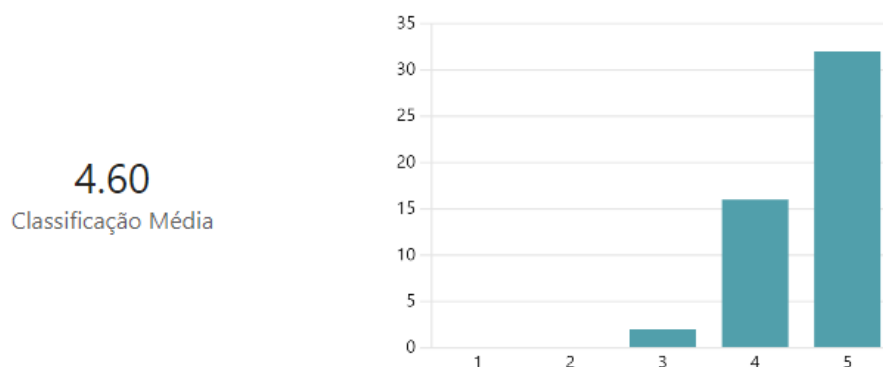
Gráfico 05 – Resultados da validação do projeto



Fonte: pesquisa via formulário elaborado pelos autores (2023).

No gráfico 06, obtemos o resultado de que 64% dos 50 usuários validaram a estrutura geral da plataforma com 5 estrelas.

Gráfico 06 – Resultados da validação da estrutura geral da plataforma.



Fonte: pesquisa via formulário elaborado pelos autores (2023).

Quadro 01 – sugestões de melhorias e comentários.

14 Respostas

48	tudo
39	Ótimo
38	No momento não
34	Quanto a cor, preto e branco, é batido e não muito atrativo. Quanto a formatação do site, modelos mais alongados são visualmente desconfortáveis.
31	Está tudo ótimo, o desempenho de vocês foi muito bom, parabéns crianças 🥳
27	ao meu ver está tudo OK

Fonte: pesquisa via formulário elaborado pelos autores (2023).

Quadro 02 – sugestões de melhorias e comentários.

17	Nenhuma, está ótimo.
14	ta lindo, parabéns
5	A plataforma está adequada com a proposta.
3	não.
2	não :)

Fonte: pesquisa via formulário elaborado pelos autores (2023).

Quadro 03 – sugestões de melhorias e comentários.

14 Respostas

23	Acho que precisa de mais cores e ser mais simples e prático a tela.
20	Creio que aproveitar melhor o espaço de tela disponível, entender que o sistema é responsivo e sofre alterações de acordo com a tela em que o usuário utiliza o site de vocês. Não penso que está ruim, pelo contrário, na verdade !! Gosto muito da proposta do trabalho, realmente gosto. Só penso que em questão de design e harmonia visual, alguns ajustes e mudanças precisam de ser realizados !! (como por exemplo, a escolha das fontes, acessibilidade e aparência dos botões funcionais, espaçamento e posicionamento dos elementos do site, etc) Boa sorte com o projeto de vocês, sucesso !!

Fonte: pesquisa via formulário elaborado pelos autores (2023).

3.3 Pivotagem do Produto

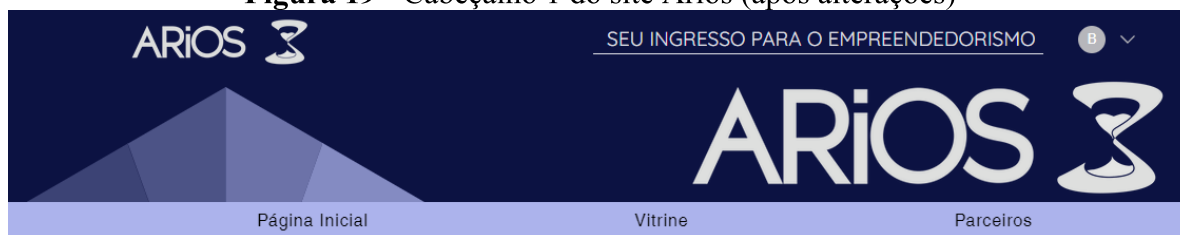
Após examinar os comentários e feedbacks apurados da pesquisa, as sugestões fornecidas pelos usuários evidenciam que a paleta de cores com preto e branco não contribuem à harmonia visual da plataforma, portanto, houve mudanças nos estudos das cores para tons de azul escuro, realçando a estética do protótipo e permanecendo com a identidade visual proposta anteriormente. Observe nas figuras abaixo.

Figura 18 - Cabeçalho 1 do site Arios (antes das alterações)



Fonte: Elaborado pelos autores via plataforma Wix (2023).

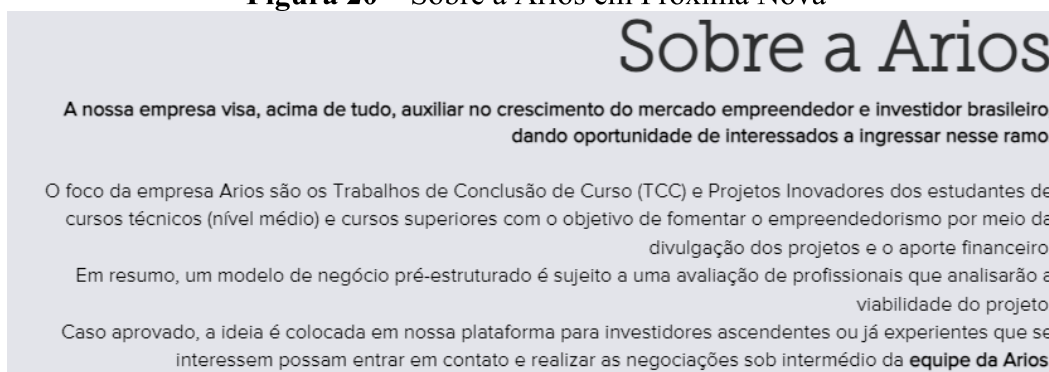
Figura 19 - Cabeçalho 1 do site Arios (após alterações)



Fonte: Elaborado pelos autores via plataforma Wix (2023).

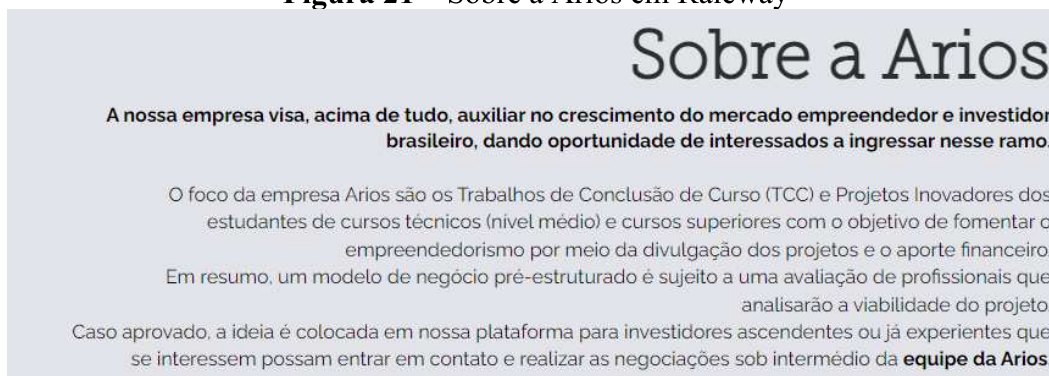
Além disso, a fonte dos textos da página inicial foi trocada de “Proxima Nova” para “Raleway”, também atendendo as solicitações das avaliações.

Figura 20 – Sobre a Arios em Proxima Nova



Fonte: Elaborado pelos autores via plataforma Wix (2023).

Figura 21 – Sobre a Arios em Raleway



Fonte: Elaborado pelos autores via plataforma Wix (2023).

Vale ressaltar que recebemos observações sobre adaptar a plataforma voltada a usuários de computadores para usuários de aparelhos celulares, detalhe esse que foi considerado e anotado para uma futura versão final da plataforma, quando a Arios tiver programadores como apoiadores.

Tópico 4 | MERCADO

4.1 Análise Setorial

O Brasil se destaca como país em desenvolvimento sendo um dos maiores da América Latina tanto em território quanto em população. Seu caráter econômico revela um interesse em um desenvolvimento próprio em termos tecnológicos, que exige um crescimento econômico interno e majoritariamente individual. Partindo desse interesse, a Lei nº 11.196, de 21 de novembro de 2005, conhecida como Lei do Bem, foi constituída sob o pretexto de incentivar o investimento em Projetos de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PD&I) dentro do território brasileiro. A norma regula o regime de tributação no território, facilitando o investimento por meio da renúncia fiscal – quando o governo “abre mão” de tributos em prol do crescimento econômico do país – que em 2021 totalizou 5,86 bilhões reais de impostos renunciados.

O interesse do Estado no mercado investidor se justifica por sua importância no desenvolvimento econômico do país. Por exemplo, tendo forte influência no Produto Interno Bruto (PIB) brasileiro, onde, de acordo com o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas (IBGE), no segundo trimestre do ano de 2023, investimentos em geral contribuíram com 17,2% do todo do PIB.

A partir disso, surgiu o interesse por incentivar ainda mais esse mercado, tornando-o mais acessível e criando uma ponte entre possíveis empreendedores e investidores. Com base na pesquisa levantada pelo Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais (Inep), a quantidade de alunos ingressantes no ensino médio cresceu cerca de 10% entre 2018 e 2022, com um aumento registrado de 249.276 alunos matriculados. Esse crescimento é condizente quando é acompanhado pela quantidade de alunos ingressantes em escolas de Ensino Profissional, que entre 2018 e 2022 apresentou uma ampliação de 11,5%, de matrículas, totalizando 9.799.127 matrículas realizadas dentro desse período. É importante salientar que estudantes do Ensino Profissional, de qualquer caráter que tenha, finalizam o curso com um Trabalho de Conclusão (TC), o que culmina na proposta da Arios.

Interligar estudantes autores de ideias inovadoras com investidores interessados faz parte da essência da Arios, incentivando tanto o mercado investidor interno do país quanto o trabalho intelectual e o desenvolvimento de novas ideias colocando-as em prática, prática fundamental por parte não apenas de instituições – como a Fundação Getúlio Vargas (FGV), que enriqueceu seu modo de ensino a partir de novas técnicas inovadoras, auxiliando o profissional e até o cidadão em busca de uma formação acadêmica preferível – mas de toda a sociedade com interesse em um desenvolvimento científico e econômico.

Para tal existem empresas inteiramente focadas em incentivar esse mercado chamadas de incubadoras e aceleradoras. As incubadoras, a priori, são as instituições que consistem na prática de colocar a ideia inovadoras de futuros empresários em holofote para possíveis investidores, por vezes fornecendo direcionamento para a formação de uma estrutura empresarial sólida. A posteriori, aceleradoras colaboram ativamente na estruturação de um novo negócio, com destaque à startups, com o objetivo de consolidar a iniciativa no mercado e otimizar seus lucros.

A proposta da Arios mistura o papel dos dois tipos de empresas mencionados, portanto essas tornam-se não apenas concorrentes para nossa proposta, mas objetos de estudo para identificar o quão o mercado é explorável. De acordo com o Mapeamento dos Mecanismos de Geração de Empreendimentos Inovadores no Brasil, foram identificadas 363 incubadoras e 57 aceleradores no território brasileiro. Em 2017, as incubadoras respondentes destacaram que estavam incubadas 1.231 empresas e “graduaram” (completaram o processo de incubação) 2.135

empresas; já em relação a aceleradoras, cerca de 75% das participantes aceleraram por ciclo entre mais de 6 startups em seu período de atuação.

Em suma, conclui-se que o mercado apostado, além de possível, possui grande possibilidade de crescimento comparando de forma quantitativa o número de estudantes matriculados em cursos superiores e profissionalizantes e o número de empresas incubadas ou aceleradas por empresas com esse propósito. Tornando formandos público-alvo investe-se em um futuro em que o trabalho intelectual e o desenvolvimento autônomo são valorizados.

4.2 Pesquisa de Campo

Objetivos:	Verificar a aceitação da proposta de valor e potencial do segmento, sendo: <u>1 – Investidores:</u> Entender perfil de um dos públicos-alvo e determinar o interesse na ideia proposta. <u>2 – Usuários:</u> Entender perfil de um dos públicos-alvo e determinar o interesse na ideia proposta.
Descrição do Público-Alvo a ser pesquisado:	<u>1 – Investidores:</u> Incubadoras e pessoas que possuem conhecimento do mercado no Sudeste, especificamente em Marília, São Paulo. <u>2 – Usuários:</u> Pessoas entre 17 e 35 anos residentes em Marília que cursam ensino profissional e superior (IBGE)
Tamanho do Universo:	<u>1 – Investidores (Incubadoras):</u> 132 <u>2 – Usuários (Estudantes de Ensino Profissional e Superior):</u> 31.278
Tamanho da Amostra:	<u>1 – Investidores:</u> 20 <u>2 – Usuários:</u> 24
Mg Erro:	15%
Nível de Confiança:	85%

4.2.1 Modelo de Questionário Pesquisa de Campo

Questionário Investidores

1. Como você entende a faixa etária majoritária dos investidores e empresários da qual tem contato?

- De 18 a 25 anos;
- De 26 a 40 anos;
- De 41 a 60 anos;
- Acima de 61 anos.

2. Com base nas suas experiências, como você classifica o interesse desses investidores e empresários por incubadoras e aceleradoras?

3. Na sua opinião, Trabalhos de Conclusão de Curso (TCC) podem ser fonte de ideias inovadoras e/ou promissoras pro mercado?

4. Você acredita que investidores envolvidos com incubadoras e aceleradoras teriam interesse por Trabalhos de Conclusão de Curso?

5. Se houvesse uma plataforma que compilasse Trabalhos de Conclusão de Curso e que servisse como vitrine para investidores interessados, você acredita que ela auxiliaria no processo de crescimento de mercado e no surgimento de novos empresários?

6. A Arios pauta-se em uma plataforma on-line que compila Trabalhos de Conclusão de Curso, que passam por um processo seletivo com apoio de universidades, colocando-os em vitrine para investidores interessados, que podem entrar em contato com a Arios que intermediará o diálogo entre investidor e empresário. Você acredita que essa ideia é promissora? Gostaria de fazer alguma observação, positiva ou negativa, sobre a ideia?

Questionário Estudantes

1. Qual sua faixa etária?

- Até 15 anos;
- Entre 16 e 17 anos;
- Entre 18 e 19 anos;
- Entre 20 e 21 anos;
- Entre 22 e 25 anos;
- Mais de 26 anos.

2. Você possui um Trabalho de Conclusão de Curso em mente ou em produção?

- Sim, tenho um planejamento.
- Sim, tenho um projeto em desenvolvimento.
- Sim, tenho documento finalizado.
- Não.

3. Você tem algum interesse em dar continuidade em sua ideia após a finalização do curso?

- Sim
- Não
- Não tenho certeza ainda.

4. Você tem conhecimento sobre o mercado investidor?

- Sim, tenho conhecimento profundo sobre o mercado investidor.
- Sim, tenho conhecimento superficial sobre o mercado investidor.
- Não sei como funciona o mercado investidor e tenho interesse.
- Não sei e não tenho interesse.

5. Você tem conhecimento sobre incubadoras de ideias?

- Sim, tenho conhecimento profundo sobre incubadoras de ideias.
- Sim, tenho conhecimento superficial sobre incubadoras de ideias.
- Não sei o que é uma incubadora de ideias e tenho interesse.
- Não sei e não tenho interesse.

6. Caso houvesse uma plataforma que deixasse sua ideia em evidência para possíveis investidores, você consideraria usar?

- () Sim.
- () Não.
- () Tenho receio quanto a investimento/investidores.

4.2.2 Análise de Dados

Objetivos:	Verificar a aceitação da proposta de valor e potencial do segmento, sendo: <u>1 – Investidores:</u> Entender perfil de um dos públicos-alvo e determinar o interesse na ideia proposta. <u>2 – Usuários:</u> Entender perfil de um dos públicos-alvo e determinar o interesse na ideia proposta.
Descrição do Público-Alvo a ser pesquisado:	<u>1 – Investidores:</u> Pessoas que trabalham e/ou conhecem pessoas que trabalham no mercado de investimento em ideias. <u>2 – Usuários:</u> Pessoas entre 17 e 35 anos residentes em Marília.
Tamanho do Universo:	<u>1 – Investidores (Incubadoras no Sudeste):</u> 132 <u>2 – Usuários (Estudantes de Ensino Profissional e Superior):</u> 31.278
Tamanho da Amostra:	<u>1 – Investidores (pessoas que trabalham na área):</u> 2 <u>2 – Usuários:</u> 54
Mg Erro:	15%
Nível de Confiança:	85%

Questionário Investidores

A pesquisa feita para analisar o mercado foi enviada para inúmeros profissionais, porém, decorrente de variáveis além do controle da equipe, apenas 2 retornaram com respostas, sendo eles a Professora Doutora Luciana Cristina Leite e o Professor Donato Dario Pina, ambos com conhecimento profundo do mercado de investimento e empreendedorismo, com foco em Marília, São Paulo, cujo contatos com pessoas que atuam ativamente no mercado são amplos.

Gráfico 06 – Faixa etária dos investidores e empresários.

1. Como você entende a faixa etária majoritária dos investidores e empresários da qual tem contato?

[Mais Detalhes](#)

De 18 a 25 anos;	0
De 26 a 40 anos;	1
De 41 a 60 anos;	1
Acima de 61 anos.	0



Fonte: Elaborada pelos autores (2023).

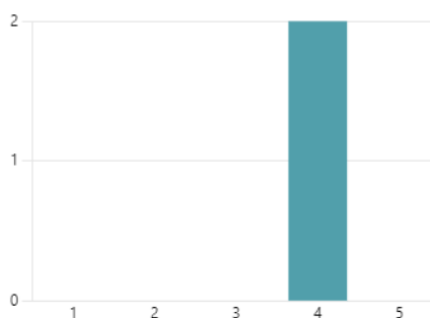
Pela análise destes profissionais, de acordo com o gráfico 06, a faixa etária dos envolvidos no mercado variam bastante, o que leva a conclusão de que é um mercado volúvel e aberto para qualquer idade, principalmente entre 26 e 60 anos.

Gráfico 07 – Interesse de investidores e empresários por incubadoras e aceleradoras

2. Com base nas suas experiências, como você classifica o interesse desses investidores e empresários por incubadoras e aceleradoras?

[Mais Detalhes](#)

4.00
Classificação Média



Fonte: Elaborada pelos autores (2023).

No gráfico 07 os entrevistados explanam que o interesse de investidores e empresários por incubadoras e aceleradoras, numa classificação de 1 a 5, seria um 4.

Gráfico 08 – TCCs como fontes de ideias inovadoras.

3. Na sua opinião, Trabalhos de Conclusão de Curso (TCC) podem ser fonte de ideias inovadoras e/ou promissoras pro mercado?

[Mais Detalhes](#)

Sim.	2
Não.	0
Outra	0



Fonte: Elaborada pelos autores (2023).

Gráfico 09 – Interesse por TCC por parte de incubadoras e aceleradoras.

4. Você acredita que investidores envolvidos com incubadoras e aceleradoras teriam interesse por Trabalhos de Conclusão de Curso?

[Mais Detalhes](#)

● Sim.	2
● Não.	0
● Outra	0



Fonte: Elaborado pelos autores (2023).

Gráfico 10 – A influência no mercado de uma plataforma como a Arios.

5. Se houvesse uma plataforma que compilasse Trabalhos de Conclusão de Curso e que servisse como vitrine para investidores interessados, você acredita que ela auxiliaria no processo de crescimento de mercado e no surgimento de novos empresários?

[Mais Detalhes](#)

● Sim.	2
● Não.	0
● Outra	0



Fonte: Elaborado pelos autores (2023).

Os gráficos 08, 09 e 10 possuem devolutivas positivas, sendo perguntas direcionadas, respectivamente, para TCC como fonte de ideias inovadoras, o interesse de incubadoras e aceleradoras por TCCs e a influência positiva de uma plataforma com o mesmo perfil da Arios no mercado investidor e no surgimento de novos empresários.

Quadro 04 – Respostas da pergunta 6 da entrevista.

1	anonymous	Sim, acredito! Se o trabalho de TCC for bem direcionado e pautado em dores reais, pode ser sim uma boa fonte de ideia e promissor. Sendo assim, um ambiente de vitrine pode impulsionar ideias e atrair investidores.
2	anonymous	Sim, creio que sim. O grande desafio seja em como fazer essa ponte entre investidor e empresas, fazendo com que os dois lados se interessem pela solução e a usem de fato.

Fonte: Elaborado pelos autores (2023).

O quadro 04 responde a sexta pergunta da entrevista, que apresenta o perfil da Arios e questiona a promessa da ideia. O retorno dos entrevistados foi positivo, além de apresentarem pontos para serem focados no desenvolvimento, que foram considerados no restante da construção da proposta.

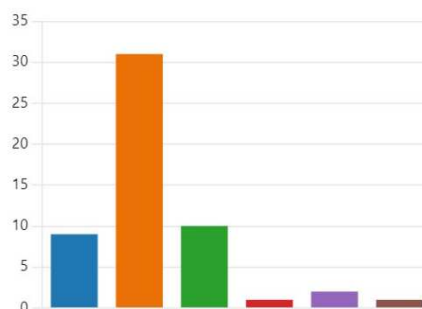
Questionário Usuários

Gráfico 11 – Faixa etária dos interrogados.

1. Qual sua faixa etária?

[Mais Detalhes](#)

Até 15 anos;	9
Entre 16 e 17 anos;	31
Entre 18 e 19 anos;	10
Entre 20 e 21 anos;	1
Entre 22 e 25 anos;	2
Mais de 26 anos.	1



Fonte: elaborado pelos autores (2023).

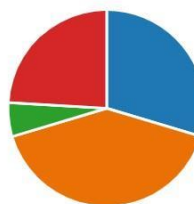
No gráfico 11, observa-se que a faixa etária dos respondentes, em maioria, é de 16 e 17 anos.

Gráfico 12 – Dados sobre TCC dos entrevistados.

2. Você possui um Trabalho de Conclusão de Curso em mente ou em produção?

[Mais Detalhes](#)

Sim, tenho um planejamento.	16
Sim, tenho um projeto em dese...	22
Sim, tenho documento finalizado.	3
Não.	13



Fonte: elaborado pelos autores (2023).

Por meio da análise do gráfico 12, nota-se que a maioria dos estudantes formulam Trabalhos de Conclusões de Cursos, na leitura do gráfico identificamos que 22 deles estão em desenvolvimento, 16 em planejamento e 3 finalizados. Por meio dessa amostra, vale ressaltar, que os estudantes concluintes de seus respectivos cursos tendem a produzir TCC.

Gráfico 13 – Interesse dos entrevistados em dar continuidade ao TCC.

3. Você tem algum interesse em dar continuidade em sua ideia após a finalização do curso?

[Mais Detalhes](#)

Sim	11
Não	15
Não tenho certeza ainda.	28



Fonte: elaborado pelos autores (2023).

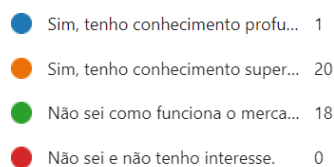
De acordo com as estatísticas apresentadas no gráfico 13, percebe-se que a maioria dos entrevistados estão incertos sobre prosseguir com o projeto de TCC, além disso, os restantes dos

respondentes, em maior parte, revelam que não sentem interesse em dar continuidade na ideia. Esse dado realça a informação destacada nos tópicos anteriores sobre ideias inovadoras serem descartadas pela falta estímulos aos estudantes e a escassez de apoio financeiro.

Gráfico 14 – Dados sobre o conhecimento dos respondentes no mercado investidor.

4. Você tem conhecimento sobre o mercado investidor?

[Mais Detalhes](#)



Fonte: elaborado pelos autores (2023).

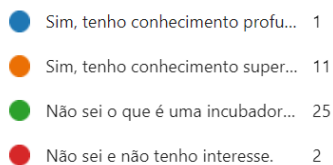
Destaca-se que há uma adjacência entre entrevistados que tem um conhecimento superficial sobre o mercado investidor com pessoas que não sabem sobre esse ramo. Portanto, é pertinente pontuar que investimentos é uma peça crucial para salientar seu negócio e promover sua ideia, outra estatística que realça a falta de informações empresariais no Brasil e a falta da valorização dos investidores.

Gráfico 15 – Dados sobre o conhecimento dos respondentes quanto incubadoras de ideias.

5. Você tem conhecimento sobre incubadoras de ideias?

[Mais Detalhes](#)

[Informações](#)



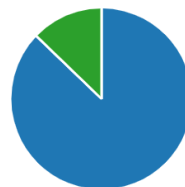
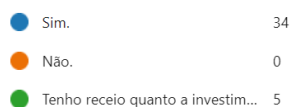
Fonte: elaborado pelos autores (2023).

É importante explicar que a falta de informações sobre o mercado investidor e a incubadora de ideias em formandos são solucionadas pela Arios, pois a equipe profissional disponibilizada visa transmitir as informações sobre esse assunto conforme o projeto prossegue. A maioria dos entrevistados responderam que não conhecem sobre incubadora de ideias.

Gráfico 16 - Opiniões dos entrevistados sobre a plataforma de ideias.

6. Caso houvesse uma plataforma que deixasse sua ideia em evidência para possíveis investidores, você consideraria usar?

[Mais Detalhes](#)



Fonte: elaborado pelos autores (2023).

Por meio da análise do último gráfico do formulário, obtemos um retorno positivo de que a maior parte dos entrevistados apoiariam o projeto duma plataforma que divulgasse as ideias elaboradas a investidores.

4.3 Competidores

Análise de Mercado – Mar Vermelho			
Descrição	Concorrente Indireto	Concorrente direto	Análogo
Serviços que oferecem	INOVABRA – Investimentos em abertura de negócios	CONNECT - Divulgação de projetos de TCC em sites especializados	Disposição de projetos e equipes
Preços que praticam	Preços de mercado	Preços locais	Gratuito
Públicos com os quais trabalham	Startups	Empreendedores	Estudantes que tenham interesse em abrir um negócio
Diferenciais	Networking	Desenvolvimento de ideias de negócios gratuitos	Assistência profissional

Análise de Mercado – Mar Azul	
Descrição	Meu projeto/negócio de impacto
O que pode ser eliminado na solução	A falta de estrutura para desenvolver um projeto de TCC, oferecendo todas as informações e serviços necessários de forma profissionalizante
O que pode ser reduzido na solução	Diminuir a falta de boas ideias no mercado investidor
O que pode ser elevado na solução	Abertura de negócios em conformidade com a legislação

Que atributos nunca oferecidos pelo setor devem ser criados?	Plataforma com disposição de projetos de TCC avaliados com disponibilidade de uma equipe profissionalizante
Preços praticados	Preços de mercado

Analisando o concorrente direto evidenciado na tabela (CONNECT), a corporação tem influência direta na divulgação de projetos empreendedores no município de Marília, que podem ser inclusos Trabalhos de Conclusão de Curso, um modelo que atinge diretamente a plataforma de venda de ideias da “Arios”. Pela sua atuação estar focada na divulgação, conquanto, a empresa não disponibiliza uma banca de serviços que podem lapidar as ideias apresentadas no evento.

Após averiguar o concorrente indireto destacado na tabela (INOVABRA), nota-se que sua empresa desenvolvedora (BRADESCO) propõe investimentos na abertura de negócios para o mercado de inovação, proposta que atinge indiretamente os preços praticados pela Arios, visto que, as ideias formuladas pelos empreendedores serão vendidas ao mercado investidor. Em oposição, as interferências de investimentos do Bradesco atingem apenas o preço de mercado no processo de venda aos investidores, mas ainda teríamos um porcentual financeiro vinculado com os formandos envolvidos com a Arios, ferramenta que o concorrente não tem.

Por conseguinte, é notável que os adversários têm produtos eficientes e semelhantes ao proposto pelo modelo de negócios introduzidos, todavia, o nosso protótipo apresenta um processo divergente daqueles estampados nos competidores, isto ocorre, porque a Arios auxilia no desenvolvimento de uma ideia desde sua formação inicial em TCC até a comercialização dos projetos.

4.4 Ambiente Interno e Externo

	Forças	Fraquezas
Internas	Compromisso e responsabilidade; Incentivo ao investimento; Abertura de empresas em conformidade com a legislação.	Falta de recursos financeiros; Projeto complexo; Complexidade em parcerias.
	Oportunidades	Ameaças
Externas	Disponibilizar conhecimentos em abertura de empresas; Saber levar adiante um projeto de TCC; Oportunidades de crescimento no mercado de trabalho; Benefício de uma boa renda.	Receio por parte do público; Comprometimento dos clientes; Concorrência; Incerteza no comprometimento por parte dos empresários.

Para destacar forças internas foram considerados os objetivos principais da Arios e o contexto do mercado trabalhado para defini-la. Qualidades como compromisso e responsabilidade são visados pela empresa pois para trabalhar com o tipo de público-alvo são essenciais para manter os processos funcionando de forma otimizada e a confiança dos clientes no serviço. Incentivo ao investimento e abertura de empresas em conformidade com a legislação são ganhos que a Arios pode fornecer ao mercado trabalhado.

Como fraquezas se destaca a complexidade para a realização do projeto, pois se trata de um mercado pouco explorado em comparação a outro mais comuns, parcialmente caro e que depende quase inteiramente de terceiros para que se obtenha resultado.

As oportunidades entregues pela Arios se pautam, principalmente, no crescimento do mercado empreendedor devido a disponibilização de projetos à investidores, ampliando negócios promissores no Brasil, além disso, outra oportunidade destacada é o auxílio profissional para levar adiante um projeto de TCC.

As ameaças identificadas são voltadas aos receios que os nossos públicos teriam para se vincularem com a Arios, isto ocorre, tanto pela margem de erro em todo o processo de elaborar um projeto até a venda dele, quanto ao risco de os investidores não investirem em algum dos projetos. De outra forma, a concorrência é outro pilar ameaçador neste mercado, as incubadoras e aceleradoras destacam-se fortemente nessa área.

4.5 Marketing e Vendas

4.5.1 Composto de Marketing

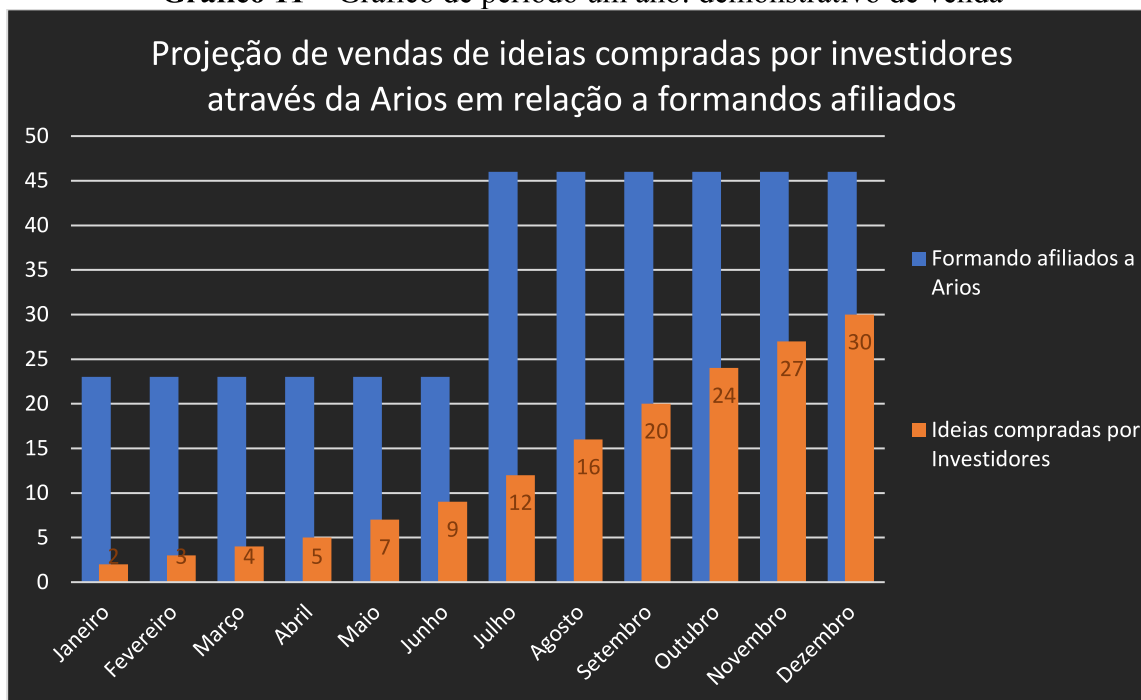
Produto	Site focado ao público empreendedor para computadores e dispositivos <i>mobile</i> . Há uma aba destinada à apresentar as ideias selecionadas pela equipe de forma a chamar a atenção de investidores, que compila as informações mais importantes sobre a proposta. A comunicação entre o investidor e o empresário é mediada pela Arios até a formulação e assinatura de um contrato, que envolverá o nome dos três envolvidos (Arios, investidor e empresário).
Preço	Constituído por uma parcela em porcentagem da empresa recém-aberta, a fim de reinstaurar o investimento partido da Arios (fornecimento de equipe).
Praça	As propostas são selecionadas por meio de bancas montadas na amostra de TCCs, com aprovação e apoio da instituição educacional responsável, entre os interessados pelo serviço. As propostas são apresentadas pelo meio social, podendo ser encontrada por meio de pesquisas realizadas pelo consumidor em plataformas digitais, como <i>Google</i> .
Promoção	Divulgação através de anúncios que circularão por meios digitais, como foco em plataformas como <i>Youtube, Twitter e Instagram</i> . Ademais, as parcerias com as instituições educacionais promoveram o serviço para o público-alvo (estudantes futuros investidores).

4.5.2 Projeção de Vendas

O gráfico abaixo projeta uma possibilidade de crescimento de ideias compradas por investidores através da Arios em relação as ideias abrigadas pela plataforma. A constante da categoria “formandos afiliados” é semestral, equivalente ao período de término de curso e consequente entrega de Trabalhos de Conclusão e suas apresentações; usa-se o valor levantado

pela pesquisa de campo de estudantes interessados em ingressar na plataforma Arios para conseguir patrocínio e colocar suas propostas em prática (24). Em equivalência, a constante “ideias compradas por investidores” é um crescente que baseia-se no estudo de mercado realizado pela equipe, aplicando uma taxa de crescimento imaginária de em média 40% até o fim do período, com possibilidade de diminuição dessa taxa.

Gráfico 11 – Gráfico de período um ano: demonstrativo de venda



Montar uma projeção de ganhos dentro do modelo de negócio da Arios é uma tarefa desafiadora quando cada ideia incubada atua em um mercado diferente, portanto possui públicos e ganhos diversos. Montar uma projeção de ganhos dessa forma necessitaria um estudo de mercado de várias áreas possivelmente atingidas pelas propostas dos incubados.

4.6 Pivotagem do Mercado

Por meio das perquirições realizadas para desenvolver a análise setorial, captou-se alguns pontos cruciais para o modelo de negócios da Arios, que investimentos econômicos em projetos de pesquisa e inovação favorecem positivamente no PIB e há um aumento considerável na quantidade de estudantes matriculados no ensino médio e profissional. Dessa forma, investir dentro desse mercado que aumenta positivamente ao decorrer dos anos amplia nossas possibilidades de lucro.

A pesquisa de campo, em relação aos usuários, compila perguntas sobre o perfil deste e qual suas previsões em relação a seu TCC, culminando na garantia do interesse do estudante pela proposta da Arios. Sob margem de erro de 15% e nível de confiança de 85%, com um universo estipulado de 31.278 estudantes de ensino superior, no município de Marília-SP, o mínimo de respostas requeridas eram de 24. Foram garantidas 54 respostas por meio da divulgação de um formulário na plataforma Microsoft Forms, ficando entendido que 39 dos 54 entrevistados possuem interesse em dar continuidade ao TCC ou ainda estão ponderando a possibilidade e dessa parcela 89,74% possuem interesse pela plataforma da Arios.

Em relação aos investidores, as perguntas foram relacionadas ao interesse dos atuantes no mercado investidor em novos empreendimentos, incubadoras e aceleradoras e à proposta da Arios. Os entrevistados foram pessoas que conhecem o mercado e estão em contato com pessoas que atuam ativamente nele e o retorno em relação ao objetivo da pesquisa foi positivo, explanando que o interesse em novos negócios por parte de investidores existe e que uma plataforma que compile Trabalhos de Conclusão de Curso que planejam a abertura de uma empresa é benéfica para o crescimento do mercado.

Houve a necessidade de adaptar o Mar vermelho e Mar azul para a nova proposta da Arios, visto que a proposta alterou e, portanto, seus concorrentes e objetivos também. A análise de mercado mostrada na figura 22 é a feita previamente, sob a proposta de uma plataforma que apresentava gratuitamente informações sobre o processo de abertura de empresa e oferecia um serviço pago de mentoria guiada para interessados, proposta essa que não se encaixa no perfil atual da Arios.

Figura 22 – antiga análise de mercado (Mar vermelho e Mar azul)

ANÁLISE DE MERCADO - Mar Vermelho			
Descrição	Concorrente Indireto	Concorrente direto	Análogo
<i>Serviços que oferecem</i>	Disponibilidade de equipes para avaliações de projetos e ideias de TCC	SEBRAE - Disposição de informações para a abertura de empresa	Disposição de Informações
<i>Preços que praticam</i>	S	Gratuito	Gratuito
<i>Públicos com os quais trabalham</i>	Pessoas com acesso a internet	Empreendedores	Pessoas com interesse em abrir/gerir empresas
<i>Diferenciais</i>	Reconhecimento e pesquisa teleguiada	Acessibilidade e atendimento ao cliente/presencial	
ANÁLISE DE MERCADO - Mar Azul			
Descrição	Meu projeto/negócio de impacto		
<i>O que pode ser eliminado na solução?</i>	A dificuldade de abrir empresas, oferecendo todas as informações necessárias para tal de forma simples e intuitiva.		
<i>O que pode ser reduzido na solução?</i>	Diminuir a informalidade de empresas recém-abertas		
<i>O que pode ser elevado na solução?</i>	Abertura de empresas, em conformidade com a legislação		
<i>Que atributos nunca oferecidos pelo setor devem ser criados?</i>	Site de informações para abertura de empresas com serviço personalizado, com pacote premium opcional.		
<i>Preço praticado</i>	Preço de mercado		

Fonte: elaborado pelos autores (Excel).

O novo modelo pondera, no Mar Vermelho, como concorrentes direto e indireto a CONNECT e a INOVABRA, respectivamente. A CONNECT possui um programa que abrange o mesmo mercado visado pela Arios, além de possuir uma estrutura mais fundamentada decorrente dos anos de atuação, o que a torna a concorrente principal e um modelo a ser estudado para garantir a ascensão da Arios. Para o Mar Azul foram analisados os ganhos que a proposta pode trazer ao mercado, concluindo-se que a Arios tem capacidade de eliminar a falta de estrutura para o desenvolvimento de um TCC, diminuir a falta de boas ideias no mercado investidor e elevar a abertura de negócios em conformidade com a legislação.

Quando se analisa a proposta pelo modelo FOFA (Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças), identificam-se fraquezas e ameaças ordinárias ao mercado de trabalho, principalmente quando se considera o nicho de mercado visado, portanto são submersíveis. Em relação às forças e oportunidades entende-se um possível crescimento exponencial, tanto interno (com ganhos à empresa) quanto externo (com ganhos ao mercado).

Os 4 “Ps” (produto, preço, praça e promoção) sintetiza o caráter da proposta, colocando as informações de forma clara e objetiva, buscando um entendimento geral facilitado. Dessa forma, fica-se entendido que o produto é um site focado ao público empreendedor para computadores e dispositivos *mobile* com o preço constituído por uma parcela em porcentagem da empresa recém-

aberta, trabalhando selecionando propostas por meio de bancas montadas na amostra de TCCs e apresentando-as na plataforma para investidores e divulgado por meio de anúncios nos meios digitais.

Em relação a projeção de vendas, foi analisado o crescimento de empresas de propostas similares, como incubadoras e aceleradoras. Por ser um processo que envolve muitas variáveis, o cálculo preciso da projeção de vendas exige uma pesquisa concisa com todas as áreas que dependem para o crescimento. Dessa forma, a projeção segue uma crescente, sob a expectativa de ampla demanda, em que contratos possam ser fechados todos os meses. Iniciando com um máximo de TCCs ponderados de 23 e 2 contratos fechados; ao meio do ano (final de cursos de meio de ano) dobra-se o máximo de TCCs ponderados e estima-se 12 contratos fechados; ao fim do ano, com a máxima de 46 TCCs, estariam fechados até 30 contratos com empreendedores. Fica explícita uma supervalorização dos valores para demonstrar um crescimento mais efetivo, porém não tão distante de uma possível realidade, visto o alto interesse do público-alvo dar continuidade aos projetos, de acordo com a Pesquisa de Campo, e o crescimento constante de empresas auxiliadas por incubadoras e aceleradoras, de acordo com a Análise Setorial.

Tópico 5 | FINANÇAS

5.1 Premissas econômico-financeira

À guisa do pensamento crítico desenvolvido pelo filósofo e economista Aristóteles, conceitua-se economia um comportamento político que procede com o avanço de uma sociedade por meio de manutenção de riquezas e orientando os indivíduos a terem discernimento sobre economia, outrossim, a descrição deliberada pelo pensador resiste na atualidade, especificamente, o desenvolvimento de ideias inovadoras por discentes que beneficiem a economia da sociedade ou projetos que retifiquem problemáticas sociais e estruturais da região. Mas até os tempos atuais a teoria de Aristóteles sofreu alterações significativas, anteriormente o pensador credibilizava que a natureza definia a posição social de cada indivíduo, as pessoas provindas de poderes decisórios e classes sociais superiores têm poder sobre indivíduos desfavorecidos, ou seja, não tinha conhecimento sobre direitos iguais de pessoas, essa opinião polêmica do filósofo defendia a situação problema de escravizados terem que submeter a seus agressores, classificando a escravidão como essencial à economia. Atualmente, com os avanços de pesquisas, entende-se pelo estudo de sua própria teoria, que oprimir as morais, valores, expressões e outros direitos humanos é contra a natureza.

Além disso, é pertinente favorecer condições básicas e confortáveis a quaisquer tipos de colaboradores para transmitir um ambiente de trabalho que possa ampliar os resultados dos serviços realizados. Portanto, é ofertado pela Arios uma atmosfera positiva a seus associados para aumentar a qualidade de projetos, oferecendo uma equipe profissional para auxiliar no desenvolvimento de suas ideias. É importante descrever que nossa proposta está inserida na sociedade para impulsionar empresas ao mercado e construindo uma sociedade profissional.

5.2 Investimentos e fontes de recursos

Por intermédio das perquirições sobre o investimento da Arios, os recursos aplicados para o funcionamento da empresa custam 21.261,87 reais no total. Dessa forma, é válido informar que os investimentos são divididos em 7 fragmentos: mobiliário, conjunto de móveis; utensílios, ferramentas de suporte; eletrônicos, aparelhos cruciais para o trabalho; higiene, itens de limpeza; uniforme, roupas profissionais; comunicação visual, recursos de transmissão de informações visuais; e despesas de funcionamento.

Figura 23 - Análise dos investimentos da Arios.

	investimento inicial	preço	unidade	total
Mobiliário	Frigobar Britânia	R\$ 980,00	1	R\$ 980,00
	Quadro de avisos	R\$ 49,90	1	R\$ 49,90
				R\$ -
	subtotal	R\$ 1 029,90		R\$ 1 029,90
Utensílios	Pasta elástica	R\$ 6,90	10	R\$ 69,00
	Caixa organizadora	R\$ 9,90	5	R\$ 49,50
	Garrafa térmica	R\$ 19,90	5	R\$ 99,50
	Pacote folha sulfite (A4)	R\$ 24,90	2	R\$ 49,80
	Grampeador	R\$ 20,00	1	R\$ 20,00
	Clips galvanizado	R\$ 24,60	1	R\$ 24,60
	Tachinhas	R\$ 8,19	1	R\$ 8,19
	Cartuchos de tinta	R\$ 84,90	2	R\$ 169,80
				R\$ -
subtotal	R\$ 199,29		R\$ 320,59	
Eletrônicos	Notebook Inspiron 15 3000 Intel 3511 core i7	R\$ 3 098,00	5	R\$ 15 490,00
	Mouse Multilaser sem fio	R\$ 28,22	5	R\$ 141,10
	Impressora EPSON Multifuncional L5290	R\$ 1 554,99	1	R\$ 1 554,99
				R\$ -
subtotal	R\$ 4 681,21		R\$ 17 186,09	

Fonte: elaborado pelos autores 2023.

Figura 24 - Análise dos investimentos da Arios.

Higiene	Pano multiuso Flash Limp (mês)	R\$ 21,70	2	R\$ 43,40
	Detergente triex 500ml (mês)	R\$ 2,90	3	R\$ 8,70
	Papel higiênico Personal 12 uni. (mês)	R\$ 19,99	1	R\$ 19,99
	Sabonete líquido Isopoly 5 L (mês)	R\$ 38,09	1	R\$ 38,09
	Cesto de lixo	R\$ 26,52	1	R\$ 26,52
	Saco de lixo Esfre Bom 10L (mês)	R\$ 23,59	1	R\$ 23,59
				R\$ -
	subtotal	R\$ 132,79		R\$ 160,29
Uniformes (kit por pessoa)	Camiseta (personalizada)	R\$ 42,80	5	R\$ 214,00
				R\$ -
				R\$ -
subtotal	R\$ 42,80		R\$ 214,00	
Comunicação visual	Banner físico	R\$ 65,00	2	R\$ 358,00
	Endereço comercial/site (ano)	R\$ 65,00	1	R\$ 65,00
	Marketing digital			R\$ -
	Redes sociais			R\$ -
				R\$ -
subtotal	R\$ 309,00		R\$ 423,00	

Fonte: elaborado pelos autores 2023.

Figura 25 - Análise dos investimentos da Arios.

Despesas de funcionamento	Aluguel (CW15 - Coworking)	R\$ 1 499,00	1	R\$ 1 499,00
	Endereço fiscal	R\$ 179,00	1	R\$ 179,00
	Formalização da marca	R\$ 250,00	1	R\$ 250,00
				R\$ -
subtotal	R\$ 1 928,00		R\$ 1 928,00	
total investido	R\$ 8 322,99		R\$ 21 261,87	

Fonte: elaborado pelos autores 2023.

5.3 Custos e despesas

Figura 26 - Análise das despesas da Arios.

despesas gerais	custo (média)	tipo
salários e encargos	R\$ -	fixo
salários e encargos (por contrato)		variável
manutenção plataforma on-line (média)	R\$ 500,00	variável
manutenção (média)	R\$ 1 000,00	variável
material de limpeza	R\$ 160,29	variável
marketing	R\$ 5 000,00	variável
total de despesas	R\$ 6 660,29	

Fonte: elaborado pelos autores 2023.

Figura 27 - Análise das despesas da Arios.

calculo total	
lucro bruto	R\$ 464 005,41
despesas	-R\$104 896,00
lucro liquido	R\$ 359 109,41

Fonte: elaborado pelos autores 2023.

O estudo das figuras anexadas salienta os valores das despesas mensais da Arios, classifica-se como despesas gerais: salários e encargos dos funcionários (inclui colaboradores por contrato), manutenção da plataforma digital, materiais de limpeza e marketing, além dos percentuais destacados no campeonato individual. A somatória dos preços ressalta um valor de 104.896,00 reais, obtendo-se um lucro acima dessas despesas de 359.109,41 reais.

5.4 Estratégias de precificação

Para determinar os valores para calcular a estimativa de cada ideia, foi realizada uma análise de Mark-up.

Figura 27 – Mark-up.

campeonato individual (referente ao mês) (média)		
preço de venda	100%	R\$ 3 222,26
ICMS	18%	R\$ 900,00
PIS	1,65%	R\$ 82,50
CONFINS	3,00%	R\$ 380,00
despesas fixas	1%	R\$ 50,00
margem de lucro	25%	R\$ 1 250,00
mark up divisor	46,75%	R\$ 2 337,50
mark up multiplicador	2,139037	
		R\$ 8 222,26

Fonte: elaborado pelos autores 2023.

5.4 Relatórios econômico-financeiros

As tabelas enfatizadas abaixo revelam o DRE do nosso projeto, junto da demonstração mês a mês.

Figura 28 – DRE.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO	Referente a um mês
Descrição	
Venda de mercadorias	R\$ 19 852,38
RECEITA BRUTA	R\$ 19 852,38
(-) Impostos sobre Vendas	R\$ 3 573,43
RECEITA LIQUIDA DAS VENDAS	R\$ 16 278,95
(-) Custo da Mercadoria Vendida	R\$ 1 660,29
LUCRO BRUTO	R\$ 17 939,24
(-) Despesas Operacionais	-R\$ 7 862,50
(+) Comerciais (com Vendas)	R\$ 5 000,00
(+) Administrativas	R\$ 1 500,00
(+) Tributárias	R\$ 1 362,50
LUCRO OPERACIONAL	R\$ 10 076,74
Receitas/(Despesas) Financeiras	R\$ -
Resultado Operacional	R\$ 10 076,74
Receita/(Despesa) Não Operacional (parte dos acionistas)	
Resultado Antes da CSLL	R\$ 10 076,74
(-)Provisão para CSLL	-R\$ 906,91
Resultado antes do IRPJ	R\$ 9 169,83
(-)Provisão para IRPJ	-R\$ 1 375,47
LUCRO/(PREJ.) LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$ 7 794,36

Fonte: elaborado pelos autores 2023.

Figura 29 – DRE.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADO	Referente ao período de um ano	
Descrição		
Venda de mercadorias	R\$	464 005,41
RECEITA BRUTA	R\$	464 005,41
(-) Impostos sobre Vendas	R\$	83 520,97
RECEITA LIQUIDA DAS VENDAS	R\$	380 484,43
(-) Custo da Mercadoria Vendida	R\$	19 923,48
LUCRO BRUTO	R\$	400 407,91
(-) Despesas Operacionais	-R\$	94 350,00
(+) Comerciais (com Vendas)	R\$	60 000,00
(+) Administrativas	R\$	18 000,00
(+) Tributárias	R\$	16 350,00
LUCRO OPERACIONAL	R\$	306 057,91
Receitas/(Despesas) Financeiras	R\$	-
Resultado Operacional	R\$	306 057,91
Receita/(Despesa) Não Operacional	R\$	-
Resultado Antes da CSLL	R\$	306 057,91
(-)Provisão para CSLL	-R\$	10 882,88
Resultado antes do IRPJ	R\$	295 175,04
(-)Provisão para IRPJ	-R\$	16 505,70
LUCRO/(PREJ.) LÍQUIDO DO EXERCÍCIO	R\$	278 669,34

Fonte: elaborado pelos autores 2023.

5.6 Análise de viabilidade

Após as pesquisas financeiras realizadas por meio das planilhas de orçamento econômico, considera-se viável a empresa “Arios”.

5.8 Pivotagem das finanças

Em suma, após as análises realizadas durante o desenvolvimento dos dados financeiros da Arios, especificamente, na planilha que demonstram os possíveis valores das empresas na viabilidade econômica, foi retirado como exemplificação o balanço de orçamento da “Sicred”, Sistema de Crédito Cooperativo, para que o cálculo esteja mais próximo da nossa proposta, dessa forma, optamos por prosseguir apenas com os valores de TCC.

REFERÊNCIAS

ALVES, Amanda. ABGI. **A evolução dos investimentos em inovação no Brasil**. 23 de mai de 2023. Disponível em: <<https://abgi-brasil.com/a-evolucao-dos-investimentos-em-inovacao-no-brasil/>>. Acesso em 19/09/2023.

AMBIMA. AMBIMA em Ação. **Cresce número de investidores brasileiros em 2022 e perspectiva para 2023 é de novo aumento**; 06 de Abr. de 2023. Disponível em: <[Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores \(Anprotec\). **Mapeamento dos Mecanismos de Geração de Empreendimentos Inovadores no Brasil**. 2019. Textos: Claudia Pavani, Et al. Disponível em: <\[https://anprotec.org.br/site/wpcontent/uploads/2019/09/Mapeamento_Empreendimentos_Inovadores.pdf\]\(https://anprotec.org.br/site/wpcontent/uploads/2019/09/Mapeamento_Empreendimentos_Inovadores.pdf\)>. Acesso em 19/09/2023.](https://www.anbima.com.br/pt_br/noticias/cresce-numero-de-investidores-brasileiros-em-2022-e-perspectiva-para-2023-e-de-novo-aumento.htm#:~:text=O%20percentual%20passou%20de%2031,alta%20de%205%20pontos%20percentuais.>>. Acesso em 24/11/2023.</p></div><div data-bbox=)

BLOG MACKE CONSULTORIA. **O que é a Lei do Bem**. 2023. Disponível em: <https://www.mackeconsultoria.com.br/lei-do-bem/?gclid=EA1aIQobChMInZWx0oWlgQMvWwytBh2duA6UEAAYAiAAEgKMtPD_BwE>. Acesso em 12/09/2023

BRASIL. Lei N° 11.196, de 21 de nov. de 2005. **Institui o Regime Especial de Tributação para a Plataforma de Exportação de Serviços de Tecnologia da Informação - REPES, o Regime Especial de Aquisição de Bens de Capital para Empresas Exportadoras - RECAP e o Programa de Inclusão Digital [...]**. Brasília, DF. Disponível em: <https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/lei/111196.htm>. Acesso em 12/09/2023

CLEMENTE, Matheus. Rockcontent. **Entenda o que é Psicologia das Cores e descubra o significado de cada cor**. 22 de jul. de 2020. Disponível em: <[Diretoria de Estatísticas Educacionais. **Censo escolar 2022: Divulgação dos resultados**. Brasília, 31 de jan. de 2023. Disponível em: <\[https://download.inep.gov.br/censo_escolar/resultados/2022/apresentacao_coletiva.pdf\]\(https://download.inep.gov.br/censo_escolar/resultados/2022/apresentacao_coletiva.pdf\)>. Acesso em 12/09/2023](https://rockcontent.com/br/blog/psicologia-das-cores/#:~:text=Significado%20da%20cor%20Preta,um%20tom%20masculino%20e%20impessoal.>>. Acesso em 10/04/2023.</p></div><div data-bbox=)

DISTRITO. **Retrospectiva do ecossistema de inovação 2022**. 11 de jan. de 2023. Disponível em: <<https://distrito.me/blog/retrospectiva-do-ecossistema-de-inovacao-2022-distrito/>>. Acesso em 19/03/2023.

Estatísticas Econômicas. AGÊNCIA IBGE NOTÍCIAS. **PIB cresce 0,9% no 2º trimestre de 2023**; 06 de set. de 2023. Disponível em: <[RELATÓRIO DE TCC - MODELO DE NEGÓCIO](https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-sala-de-imprensa/2013-agencia-de-noticias/releases/37773-pib-cresce-0-9-no-2-trimestre-de-2023#:~:text=Taxa%20de%20Investimento%20foi%20de%2017%2C%25%20no%20%2C%20BA%20trimestre,16%2C9%25%20em%202023.>>. Acesso em 19/09/2023.</p></div><div data-bbox=)

Estatísticas Experimentais. IBGE. **O Investimento em Bens no Estado de São Paulo, com Base nas Notas Fiscais Eletrônicas;** 2020. Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/estatisticas/investigacoes-experimentais/estatisticas-experimentais/29500-o-investimento-em-bens-no-estado-de-sao-paulo-com-base-nas-notas-fiscais-eletronicas.html>> Acesso em 19/08/2023.

FUNKE, Martha. Valor econômico. **Projetos de inovação voltam a ter recursos públicos para financiamento.** 02 de ago. de 2023. Disponível em: <<https://valor.globo.com/inovacao/noticia/2023/08/02/projetos-de-inovacao-voltam-a-ter-recursos-publicos-para-financiamento.ghtml>>. Acesso em 19/09/2023.

GONÇALVES, Vinicius. Novo negócio. **O que é uma Startup.** Disponível em: <<https://novonegocio.com.br/startups/o-que-e-uma-startup/>>. Acesso em 18/03/2023.

Hub.Ro. Coworking e Incubadora. **Incubadora de empresas: entenda como funciona e quais benefícios oferece a pequenos negócios;** 18 de nov. De 2021. Disponível em: <<https://hub-ro.com.br/blog/incubadora-de-empresas-como-funciona-e-beneficios#:~:text=A%20incubadora%20de%20empresas%20disponibiliza,%2C%20finan%C3%A7as%2C%20jur%C3%ADdico%20e%20marketing.>>. Acesso em 19/09/2023.

MICROSOFT FORMS. <[Microsoft Forms \(office.com\)](https://office.com)>

MINISTÉRIO DA ECONOMIA. Gov.br. **Brasil registrou abertura de 3.838.063 novas empresas em 2022.** 23 de jan. de 2023. Disponível em: <<https://www.gov.br/economia/pt-br/assuntos/noticias/2023/janeiro/brasil-registrou-abertura-de-3-838-063-novas-empresas-em-2022>>. Acesso em 17/03/2023.

POÉSIE. **Qual o símbolo da administração, seu significado e anel do curso.** Disponível em: <<https://blog.poesie.com.br/aneis-de-formatura/qual-o-simbolo-da-administracao-seu-significado-e-anel-do-curso/#:~:text=A%20cor%20escolhida%20para%20representar,an%C3%A1lise%20e%20cria%C3%A7%C3%A3o%20como%20administradores.>>. Acesso em 10/04/2023.

Política Nacional de Inovação. IBICT. **Um Novo Perfil de Governança.** 2023. Disponível em: <<https://inovacao.mcti.gov.br/>>. Acesso em 19/09/2023.

REGISTRO.BR; Disponível em: <<https://www.registro.br/busca-dominio/?fqdn=arios.emp.br>>. Acesso em 10/04/2023.

SANINTERNET. Domínio. **O que é um domínio .emp.br?.** 2023. Disponível em: <<https://www.saninternet.com/dominio/emp-br>>. Acesso em 10/04/2023.

UNIVEM. Relatório de Projeto *startup*. São Paulo: Univem, 2022. (Material didático do Programa de Pós-Graduação Latu Senso).

VERDÉLIO, Andreia; SAMPAIO, Kleber. Agência Brasil. **Governo prorroga prazo para pagamento de tributos do Simples Nacional.** 29 de jan. de 2021. Disponível em: <<https://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2021-01/governo-prorroga-prazo-para-pagamento-de-tributos-do-simples-nacional>>. Acesso em 16/03/2023.

VISAONOTICIAS. **FGV em Marília: referência em educação.** 20 de mar. de 2015. Disponível em: <<https://www.visaonoticias.com/noticia/13723/fgv-em-marilia-referencia-em-educacao>>. Acesso em 22/08/2023

WIX. <<https://manage.wix.com/dashboard/b61f2279-e691-4dce-a52b-4cfe7bb9739b/home>>