

CRIAÇÃO DE UMA STARTUP: PLATAFORMA EM UM WEBSITE COM A LINGUAGEM HTML5 PARA CONECTAR POSSÍVEIS INVESTIDORES COM PROJETOS NO BRASIL

Andreia Alexandre Felix¹
FATEC - MAUÁ

Barbara Ghinato Lima²

FATEC - MAUÁ

Fabício Bozzato Bueno³

FATEC – MAUÁ

Paulo Henrique Lixandrão Fernando⁴

Mestre em Engenharia Mecânica

Docente do curso de Tecnologia em Logística

FATEC - MAUÁ

RESUMO

Por muitos anos, a precariedade da estabilidade financeira trouxe receio a possíveis investidores, mas com a revolução tecnológica que é contínua, tornou-se mais fácil superar esse problema. Aliado a isso, sabe-se que o mercado de ações é responsável por tornar pequenos empreendimentos em grandes negócios, onde empresas de capital aberto negociam frações de seu patrimônio, e assim, quanto maior o interesse dos compradores, mais dinheiro elas podem arrecadar e mais seu valor de mercado aumenta. O objetivo do presente projeto foi a criação de uma plataforma online que ajude as pessoas que querem obter seu negócio próprio, com a conexão com possíveis investidores que gostam de inovação. Quanto a metodologia, tratou-se de uma pesquisa quantitativa que demonstrou a lucratividade do mercado de investimento tendo como exemplo grandes empresas que vendem ações, e que ajudará a mostrar os benefícios da criação da plataforma. A coleta de dados foi realizada com base em uma pesquisa exploratória sobre grandes empresas que financeiramente com investidores. Por isso, concluiu-se que facilitar a comunicação entre investidores e empreendedores é uma grande oportunidade para surgir novos grandes empreendimentos.

Palavras-Chave: Empreendimentos; Mercado; Ações; Investimentos.

1. INTRODUÇÃO

Desde a primeira bolsa de valores do mundo que surgiu em 1531, chamada de a bolsa de Antuérpia, na Bélgica, baseada na negociação de empréstimos, esta que foi considerada a primeira bolsa oficial, o mercado de ações sempre está em crescimento e instabilidade (CERETTA *et al.*, 2016).

¹ Endereço eletrônico: andreia.felix@fatec.sp.gov.br

² Endereço eletrônico: barbara.lima7@fatec.sp.gov.br

³ Endereço eletrônico: fabricao.bueno01@fatec.sp.gov.br

⁴ Endereço eletrônico: paulohlf@yahoo.com.br

Todavia, ainda é precária a comunicação entre indivíduos fora da bolsa de valores que podem ser investidores de projetos, e por isso foi proposto a criação de uma plataforma online que tenha a missão de facilitar a conexão entre esses empreendedores, e mostrar como as pessoas buscariam usar a *startup* com uma pesquisa para avaliar se seria aceito a ideia. O trabalho proposto teve, portanto, como foco mostrar uma pesquisa que mostrou os benefícios da de construção de uma *startup* para conectar investidores com projetos que precisam de investimento.

Além disso, foi feito uma pesquisa exploratória com artigos que descrevem grandes empresas que ficaram populares graças a ações, pois objetivo de obter ações é captar mais dinheiro para poder crescer financeiramente e, por consequência, ter mais renda, e por isso a presente pesquisa reúne vários exemplos coletados no intuito de responder ao problema de pesquisa: Como uma plataforma online ajudaria a empreendedores, conectando-os a possíveis investidores? Com base no que foi pesquisado, a facilidade de comunicação entre ambos fariam com que as pessoas com novas ideias de projetos tivessem a oportunidade de conversar com indivíduos interessados em desenvolver seu projeto.

Outro tema a ser debatido é trazer informações sobre o mercado de investimentos e como este é responsável por abranger várias empresas. Fazer uma pesquisa sobre como as pessoas conhecem o mercado de ações, se já fazem parte dele, e seria adequado abranger o mesmo para pequenos negócios. E também fazer uma análise com base no que foi estudado e como é implantado no Brasil.

Por isso, tendo em vista exemplos de grandes empresas que cresceram com o mercado de ações, foi pesquisado como foi a comunicação com investidores, embora tenha existido o risco do mercado que depende de uma série de fatores macroeconômicos que podem provocar quedas no preço de uma ação. Ou seja, são ações que não dependem necessariamente da atividade da empresa. Pode-se citar como exemplo, o caso de problemas com o segmento de atuação da companhia, restrições às exportações como houve na pandemia de Covid-19, quedas na atividade econômica, instabilidade da expectativa da população no governo, entre outros.

Portanto, se torna necessário a criação de uma plataforma onde seria conectado indivíduos e seus investimentos. Em virtude dos fatos mencionados, propôs-se a criação de um website com a linguagem *HTML5* que é a mais recente evolução da linguagem

HTML. O termo representa dois conceitos diferentes: É uma nova versão da linguagem *HTML*, com novos elementos, atributos, comportamentos, e um conjunto maior de tecnologias que permite o desenvolvimento de aplicações e websites mais completos. E além disso, conteve-se uma pesquisa exploratória de grandes empresas do mercado de ações que mostraria os benefícios do projeto.

No que diz respeito a metodologia utilizada, este trabalho contou com o auxílio de procedimentos como a revisão bibliográfica, a elaboração de um questionário com perguntas abertas e fechadas e uma análise não probabilística e por conveniência na exposição dos resultados obtidos.

Por ser um fenômeno relativamente novo, já que possui poucas décadas de história, ainda há muitas circunstâncias a explorar acerca das *startups*. Diante disso, a elaboração de trabalhos acadêmicos que visam abordar essa temática pode ser uma importante ferramenta no processo de compreensão e evolução dessas empresas. Para mais, a projeção que o tema alcançou na mídia, nas redes sociais e na nossa realidade como um todo também contribui para a importância de haver conteúdos que abordem cientificamente essa pauta.

O ranking mundial de inovação elaborado pela Universidade de *Cornell*, pela escola de negócios *Insead* e pela Organização Mundial da Propriedade Intelectual – OMPI (2018) mostrou que o Brasil avançou após permanecer quatro anos estagnado: ele saltou do 69º para o 64º lugar. Os gastos com pesquisa e desenvolvimento e a qualidade das publicações científicas foram citados pelo estudo como destaques positivos, enquanto o investimento, a produtividade e a criação de novos negócios foram classificados como decepcionantes. Esse tipo de informação sugere que os números poderiam ser mais favoráveis se houvesse uma maior integração entre o ambiente acadêmico e as empresas, o que causaria um impacto positivo tanto em âmbito nacional como local.

2. IMPORTÂNCIA DO PROJETO PARA AUXILIAR NA CRIAÇÃO DE STARTUPS E PORQUE SÃO IMPORTANTES PARA AS EMPRESAS ATUAIS

Em todo o mundo, as atividades empreendedoras destacam-se como alavancas do desenvolvimento social e econômico, sendo associadas principalmente à geração de emprego e renda, conforme aponta o IBQP (2021). Os primeiros *startups* surgiram no Brasil no começo do século XXI, sendo que, a partir de 2010, essas empresas cresceram vertiginosamente. Ainda, o Brasil é o país que mais se destaca em termos de capacidade empreendedora, quando são analisados os principais fatores que favorecem a abertura e manutenção de novos negócios. Em relação aos principais obstáculos, o estudo aponta como entraves as políticas governamentais, educação e capacitação, sendo esses dois últimos os de maior atenção destacados por especialistas.

O que é uma *startup*? Conforme Gitahy (2011) o conceito startup começou a se popularizar na década de 1990 mais especificamente a partir do início da “bolha” da internet nos Estados Unidos. O termo começou a ser difundido no Brasil, entretanto, somente a partir do período compreendido entre 1999 a 2001. Há uma tendência para se afirmar que qualquer pequena empresa em seu período inicial pode ser considerada uma startup. Outra afirmativa comum indica que uma *startup* é uma empresa inovadora com custos de manutenção muito baixos, mas que consegue crescer rapidamente e gerar lucros cada vez maiores.

De acordo com o Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de São Paulo (SEBRAE-SP) - as *startups* podem estar classificadas de acordo com seu estágio de evolução nas fases de ideação, operação e tração.

As *startups* que se encontram na fase ideação já possuem uma ideia do negócio, mas ainda estão avaliando sua viabilidade. Precisam ainda estruturar seu modelo de negócio, validar e fazer o seu protótipo para coleta e validação do modelo, ou seja, estão na fase de busca de informações, pesquisando e validando ideias junto a clientes.

Já as *startups* que estão no estágio da operação, já estão faturando. Portanto o seu modelo já foi testado e está sendo aceito pelo mercado. Ela ainda precisa de investimento para incrementar novas estratégias e ampliar suas habilidades e competências.

As *startups* que se encontram no processo de tração, também já se encontram em operação, mas estão prontas para o processo de expansão, ou seja, já possuem receita, clientes ativos e usuários registrados e um alto potencial de alavancagem. Estão

pensando em formas de crescer mais rápido e, para isso, pensam na possibilidade de fazer maiores investimentos, internacionalizar ou buscar novos parceiros.

Diante da realidade apresentada, uma ferramenta que muitos empreendedores utilizam para aumentar as chances de êxito nos negócios é o *Minimum Viable Product* (MVP). O MVP é uma versão simplificada de um produto final, que tem como escopo coletar feedback dos primeiros usuários – adotantes iniciais -, pois dessa forma haverá uma aprendizagem validada cujo propósito é oferecer sustentabilidade à empresa mediante o ciclo construir – medir – aprender (RIES, 2012), conforme a Figura 1 indica.

Figura 1 – Passo a passo MVP



Fonte: Ries (2012)

Também, considerado essencial para a criação de um negócio, é a criação de uma pesquisa quantitativa mercadológica. As pesquisas mercadológicas são, para Mason (2002) uma importante ferramenta de gestão. Elas ajudam o gestor a conhecer melhor o mercado em que atua e permite que ele obtenha informações mais sólidas e que servirão de base para tomadas de decisão.

O primeiro passo é a definição do público-alvo, que segundo Drucker (1987), são pessoas que têm interesse no que você fornece e que, principalmente, residem na região em que a empresa está localizada, mas isso não é regra, pois existem aquelas empresas de abrangência nacional ou até mesmo internacional. E o mesmo autor acrescenta, o público-alvo é aquele que vai comprar seus serviços/produtos e gerar lucros para sua empresa, por isso é tão importante.

Após a definição do público-alvo, faz-se a definição do objetivo da pesquisa que também segundo Mason (2002), a intenção dessa etapa é evitar que a pesquisa perca o rumo. Portanto, procure dividir os objetivos em duas categorias: o principal e os secundários. Os objetivos principais são os que vão direcionar um estudo mais amplo, já os objetivos secundários são os que vão direcionar uma pesquisa com um foco mais direcionado ao lugar que a pesquisa quer chegar.

A seguir devem se ter os dados qualitativos e quantitativos, que segundo QualiBest (2020) a pesquisa quantitativa visa coletar dados numéricos a fim de entender, entre outros, as preferências e comportamentos de determinados indivíduos ou grupos, enquanto a pesquisa qualitativa tenta compreender certos “fenômenos” comportamentais através da coleta de dados narrativos e estudando as preferências individuais de cada um. Ambas as pesquisas se fazendo necessárias para se obter um bom resultado final.

Essas pesquisas nos definem a amostra que é, para Mason (2002), um recorte populacional que respeita critérios e proporções da população para representá-la corretamente. É importante sabermos o conceito de amostra de pesquisa pois, antes de mais nada, é praticamente impossível entrevistar toda a população. O autor mostra que para uma boa pesquisa deve se estipular uma quantidade X de pessoas, essa quantidade vai ajudar a tirar uma média dos resultados necessário para uma pesquisa bem sucedida.

Seguindo a pesquisa mercadológica, inicia-se a aplicação dos resultados obtidos nas pesquisas explicadas anteriormente. Após a aplicação faz-se a tabulação de dados, que segundo Qualibest (2020) consiste na organização de todos os dados (respostas) obtidos. Sendo a etapa que organizará todas as pesquisas e resultados nela obtidos. E por fim se entra a elaboração do relatório final e a tomada de decisão que são as etapas que irão dizer o resultado final e qual melhor caminho a se seguir.

Por fim, o público-alvo do site em questão seriam os investidores e pessoas com ideias a serem investidas. Os obstáculos vistos são a falta de confiança ainda existente para com a busca através da tecnologia muitos ainda veem isso como algo extremamente arriscado.

E para a criação da plataforma facilitadora da comunicação entre investidores e empreendedores, o presente projeto propõe a criação de um website com a linguagem de programação html5. *HTML5 (Hypertext Markup Language, versão 5)*, é uma linguagem

de programação e marcação para a *World Wide Web* conhecido como (www) sendo uma tecnologia chave da Internet, originalmente criado para ser aplicado pelo programa Opera Software. É a quinta atualização da linguagem *HTML* e mostra importantes mudanças, apresentando novas funcionalidades como semântica e acessibilidade. (SILVA, 2018)

3. METODOLOGIA DE PESQUISA

A Metodologia é o tópico do projeto de pesquisa que responde às seguintes questões: Como? Com quê? Onde? Quanto? No projeto de pesquisa, a seção da metodologia é redigida com linguagem, essencialmente, no futuro, pois inclui a explicação de todos os procedimentos que se supõem necessários para a execução da pesquisa, entre os quais, destacam-se: o método, ou seja, a explicação da opção pela metodologia e do delineamento do estudo, amostra, procedimentos para a coleta de dados, bem como, o plano para a análise de dados.

Na pesquisa foi utilizado a abordagem exploratória, que é a pesquisa científica na qual os resultados podem ser quantificados, diferindo da pesquisa qualitativa. A pesquisa quantitativa recorre a linguagem matemática para descrever as causas de um fenômeno, relações entre variáveis, entre outras aplicações.

Foi utilizado como instrumento de coleta de dados um questionário na plataforma *Forms*. Na elaboração das perguntas, procurou-se saber o interesse das pessoas no mercado de investimentos. O instrumento foi aplicado para 47 pessoas diferentes que tem diferentes opiniões sobre o assunto. Com o objetivo de descobrir o que as pessoas sabem até hoje sobre ações e a opinião delas sobre a criação de um startup. Após a coleta de dados, as informações foram digitalizadas, depois transcritas todas as respostas e feita a identificação de cada participante. E, ainda utilizou-se a plataforma Excel, para fazer gráficos e fazer uma analogia sobre a opinião dos entrevistados.

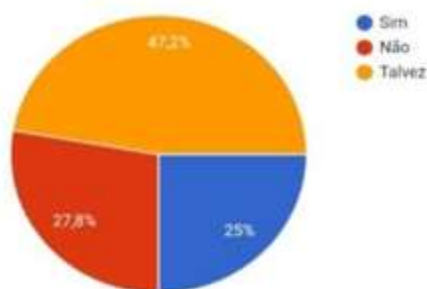
Além do questionário aplicado, foi realizado um website usando a linguagem de programação *Html5*, que teve como propósito mostrar como seria a plataforma usado pelos usuários para entrarem em contato com os investidores.

4. RESULTADOS OBTIDOS NA PESQUISA

O questionário enviado aos entrevistados foi dividido em duas partes: a primeira com o intuito de coletar informações sobre o que tinham de conhecendo sobre investimentos, e a segunda com a finalidade de conhecer um pouco mais sobre suas opiniões a respeito do mercado. E a fim de completar a tese foi inserido também outras pesquisas, de outros artigos com empreendedores no Brasil, e feito uma análise, entre o perfil dos empreendedores e das pessoas que investem no país.

No início do formulário *Google Forms* é questionado se os entrevistados tinham projetos próprios e se para conseguir construí-lo, é uma opção dividir as ações do projeto com outras pessoas, fazendo com que conseguisse o capital inicial necessário conforme demonstrado no Gráfico 1. E diante disso, 47,2% acreditam que poderia aceitar um acordo com outras pessoas que gostariam de investir nos projetos. A pergunta foi: Se imaginando como gestor de um projeto, você aceitaria como investidor alguém conhecido?

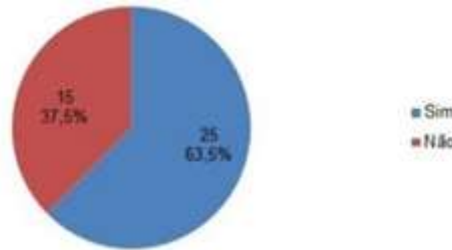
Gráfico 1 – Divisão de ações no projeto com outras pessoas



Fonte: Autores (2021)

Na pesquisa de campo com empreendedores retirado da Anprotec (2012), é questionado aos entrevistados a quantidade de negócios que já tiveram, se essa é a primeira empresa em que lideraram ou não. Conforme demonstrado no Gráfico 2, 37,5% dos empreendedores tiveram apenas a experiência atual como coordenadores de projetos, ou seja, eles nunca tiveram outro negócio além do(s) presente(s). Enquanto isso, a maioria – quase 64% – já teve (ou ainda tem) outras empresas. A pergunta foi: Já teve outros negócios?

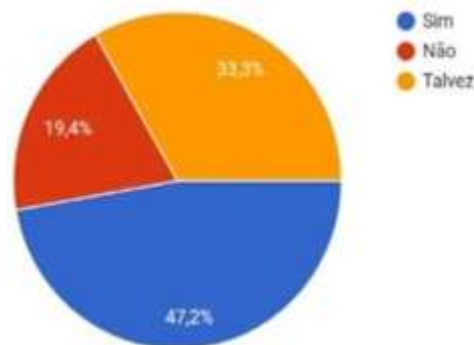
Gráfico 2 – Consulta se os empreendedores são iniciantes



Fonte: Anprotec (2012)

No Gráfico 3, é perguntada a opinião da criação de uma plataforma online, que seria o responsável por ajudar a firmar o acordo entre as pessoas que tem o projeto e aquelas que querem investir nos empreendimentos, e com base nas respostas concluiu-se que se fosse facilitado à comunicação e tivesse garantia do contrato, as pessoas usariam uma plataforma para conseguir chegar a outras pessoas que gostassem dos projetos para investir. A pergunta foi: Se não, se existisse uma plataforma responsável por oferecer todas as funções referentes aos contratos assegurando um acordo benéfico para ambos você aceitaria?

Gráfico 3 – Consulta se o empreendedor utilizaria uma plataforma responsável



Fonte: Autores (2021)

Foi perguntado também aos empreendedores de onde saiu o capital necessário para investir e concluiu-se que o projeto seria vantajoso, 30% dos empreendedores necessitaram de outro capital para abrir a empresa como demonstra o Gráfico 4. A pergunta foi: De onde veio o capital inicial para transformar a ideia em negócio?

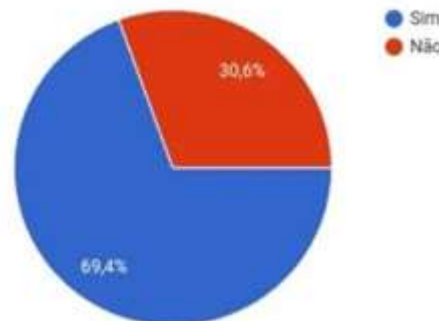
Gráfico 4 – Investigação sobre disponibilização do capital inicial



Fonte: Anprotec (2012)

Outra pergunta, conforme Gráfico 5, foi se os entrevistados já tinham algum projeto próprio que gostariam de divulgar na plataforma, e 69,4% já tem algum projeto em mente que gostariam de divulgar na plataforma para buscar investidores como mostra o gráfico a seguir, o que significa que muitos ainda não põem em prática, pois não tem o capital necessário. A pergunta foi: Você teria interesse em divulgar um projeto de sua autoria?

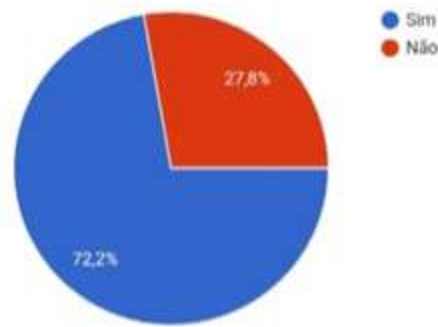
Gráfico 5 – Divulgação de projeto de autoria na plataforma



Fonte: Autores (2021)

E, por fim, no Gráfico 6, foi abordado o interesse das pessoas em serem investidoras, comprando pequenas ou uma grande parte da ação de projetos, e com base no gráfico, é possível afirmar que muitas pessoas além de ter algum projeto em mente, também gostariam de serem investidores em outros negócios. A pergunta foi: Você teria interesse de tornar possível investidor, sabendo que pode se tornar o principal ou comprar pequenas ações do projeto, investindo um capital menor?

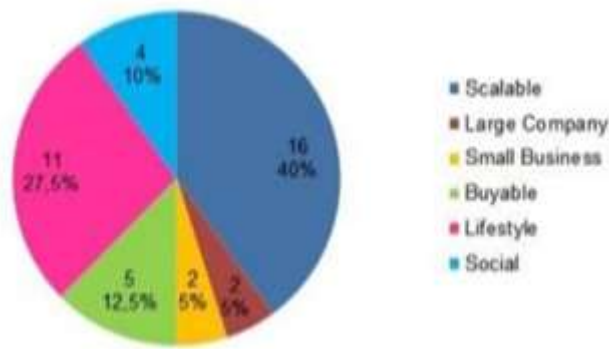
Gráfico 6 – Interesse de tornar possível investidor



Fonte: Autores (2021)

E na pesquisa final, conforme Gráfico 7, realizada em um estudo por Anprotec (2012), foi questionado o perfil das startups já existentes, sendo que 16% são as *scalable*, que são aquelas empresas que encontraram um modelo replicável de negócio, que tem grande potencial de crescimento e que precisa apenas de investimento para que a expansão ocorra. 5% são *large company*, que são as empresas que, apesar de serem grandes, robustas e até com bastante tempo de mercado, procuram de alguma forma inovar em seu modelo de negócio, adaptando-se aos novos contextos de um mercado em constante transformação. 5% são *small-business*, que se caracterizam por pequenos negócios gerenciados pelos próprios empreendedores. 12,5% são *buyable* fundadas a partir do projeto de execução de uma grande ideia, que precisam apenas do empurrão de alguns investidores para conseguirem instrumentalizar seu modelo de negócio e crescer. 27,5% são *lifestyle*, que são pessoas que decidem fazer um website, vídeos, escrever livros ou criar cursos sobre o assunto que gostam, gerando renda sem deixar de fazer o que gostam. E por fim, 10% são Social, que visa levar conhecimento e ferramentas para jovens que queiram aprender a empreender resolvendo problemas em suas comunidades. A pergunta foi: Você classificaria a sua empresa majoritariamente em qual desses 6 tipos?

Gráfico 7 - Tipos de startups

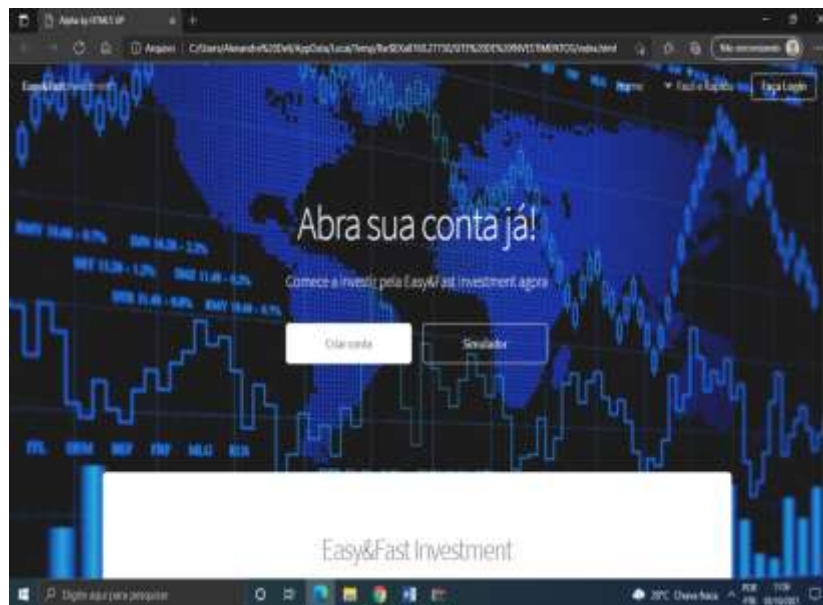


Fonte: Anprotec (2012)

4.2 Criação do website de investimentos

Na Figura 2, é demonstrado o website criado como exemplo de uma plataforma online usada para o funcionamento do startup usando a linguagem *Html5* aberto no navegador *Microsoft edge*. A página principal do website abre com o layout mostrado, mostrando o nome da plataforma, e com a frase “Abra sua conta já”

Figura 2 - Página principal do website



Fonte: Autores (2021)

Em seguida, na Figura 3, mostra uma imagem modificada com a frase slogan do projeto, que busca incentivar as pessoas a usarem o website, que pode ser visto no primeiro texto da imagem após o link, onde é dito “*Easy&Fast Investment; Você já*

“tinha zero burocracia e zero *economês* ao investir seu dinheiro na *Easy&Fast Investment*”

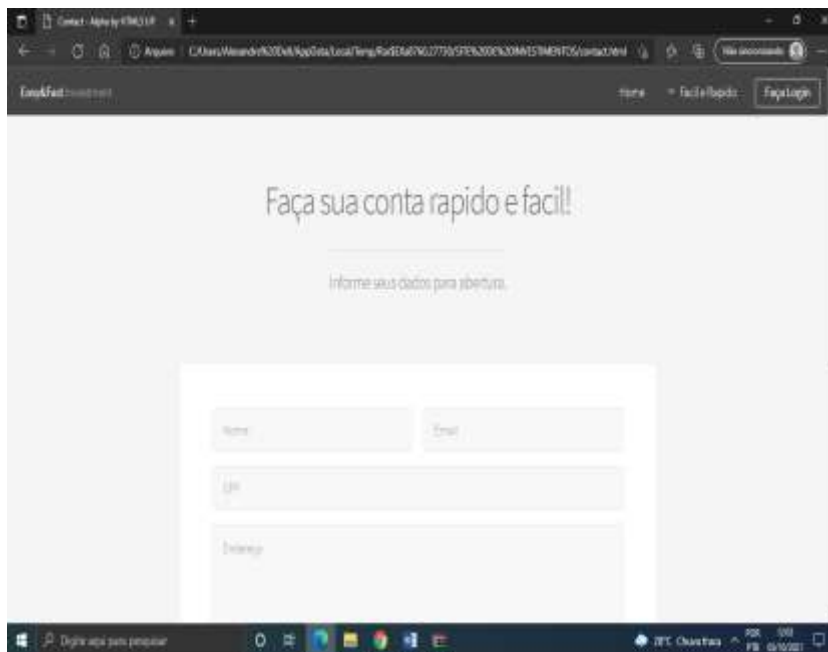
Figura 3 – Aba com logotipo



Fonte: Autores (2021)

No website, é possível fazer login e criar uma conta grátis e assim já ter acesso a dicas de investimentos, e fazer a leitura de artigos relacionados sobre a funcionalidade do mercado de ações, conforme Figura 4.

Figura 4 - Página para abrir uma conta



Fonte: Autores (2021)

CONCLUSÃO

O desenvolvimento do presente estudo possibilitou uma análise de como um as pessoas conhecem sobre o mercado de investimentos e a opinião das mesmas em relação a serem investidores ou publicar seus próprios projetos. Além disso, a pesquisa permitiu obter dados sobre como as pessoas se relacionariam em uma plataforma que facilitasse a comunicação com outras pessoas que buscam projetos. A partir dessa pesquisa conclui-se que a grande parte das pessoas entrevistadas tem um receio de ter um negócio próprio mas por conta da questão financeira, logo quando perguntadas sobre se gostariam de ter algum investidor, aceitaram a ideia de ter sua ideia indo pra frente e sendo divulgada para o grande público.

Dada à importância do assunto, foi realizado o desenvolvimento de como a plataforma a ser desenvolvida poderia ajudar a crescer o mercado de investimentos e fazer com que mais pessoas saibam do que é feito e seus benefícios. Podendo assim criar novas formas de pessoas conseguirem construir seus projetos.

E a plataforma vem de encontro a necessidades das pessoas entrevistadas que seria um investidor anjo para iniciar a ideia e o sonho de quem não tem muita chance de errar e gastar seu dinheiro em algo que dará errado por conta de sua limitação financeira. Em um website muito simples de navegar e ser utilizado o usuário poderá se beneficiar e assim colocar em prática e explicar sua ideia para um investidor a qual acreditara no projeto e assim criando diversas novas empresas, sendo a plataforma um meio para a realização de diversos sonhos.

Nesse sentido, a utilização de recursos digitais permite as pessoas a se conectarem mais fácil com outras que possuem interesse em novos projetos, e permite que a mesma compre a porcentagem que quiser do projeto, podendo apenas ter uma participação do lucro ou sendo sócio majoritário.

Apesar dos resultados terem mostrado uma grande necessidade do site para a criação de novas empresas. Um aplicativo para celular seria muito interessante como uma forma de maior mobilidade e conversação em menor tempo. Também seria interessante um ponto fixo para encontro dos idealizadores com seus respectivos

investidores. Outro ponto a ser considerado é a faixa etária dos idealizadores, pois poderia ser criada uma plataforma somente de jovens com ideias de negócios. São todos esses pontos que poderiam ser abordados em projetos futuros.

Nesse sentido, a utilização de recursos digitais permite as pessoas a se conectarem mais fácil com outras que possuem interesse em novos projetos, e permite que a mesma compre a porcentagem que quiser do projeto, podendo apenas ter uma participação do lucro ou sendo sócio majoritário.

REFERÊNCIAS

ANPROTEC. Estudo, Análise e Proposições sobre as Incubadoras de Empresas no Brasil – relatório técnico / Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores. Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação. – Brasília: ANPROTEC, 2012. Acesso em 08 setembro 2021.

CERETTA Gilberto Francisco, REIS Dálcio Roberto dos, ROCHA Adilson Carlos da. Inovação e modelos de negócio: um estudo bibliométrico da produção científica na base Web of Science. Acesso em: 05 Abril 2021. Disponível em: https://scholar.google.com.br/scholar?start=10&q=o+que+%C3%A9+modelo+de+neg%C3%B3cio+&hl=pt-BR&as_sdt=0,5#d=gs_qabs&u=%23p%3DwsGPjjSuybAJ. 2016. Acesso em 08 setembro 2021.

DRUCKER, Peter F. **Inovação e Espírito Empreendedor – Práticas e princípios**. São Paulo: Editora Pioneira, 1987. Acesso em 08 setembro 2021.

GITAHY, Y. **O que é uma start up? Empreendedor Online – Empreendedorismo na Internet e negócios online**. 2011. Disponível em: <http://www.empreendedoronline.net.br/o-que-e-uma.startup/>. Acesso em 08 setembro 2021.

IBQP. Global Entrepreneurship Monitor. Disponível em: <https://ibqp.org.br/gem/>. 2021. Acesso em 08 setembro 2021.

MASON, C. M.; HARRISON, R. T. Barriers to invest in the informal venture capital sector. *Entrepreneurship & Regional Development*, Reino Unido, v. 14, 2002. p. 271287. Acesso em 08 setembro 2021.

OMPI. Academia da OMPI. Disponível em: <https://www.wipo.int/academy/pt/>. Acesso em: 06 Setembro. 2021.

QUALIBEST. **Entenda o que é pesquisa qualitativa e quantitativa.** disponível em: <https://www.institutoqualibest.com/blog/dicas/entenda-o-que-e-pesquisa-qualitativa-e-quantitativa/> Acesso em: 30 mar. 2021.

RIES, E. A startup enxuta: como os empreendedores atuais utilizam a inovação contínua para criar empresas extremamente bem-sucedidas São Paulo: Lua de Papel, 2012. Acesso em 08 setembro 2021.

SEBRAE. Taxa de Sobrevivência das Empresas no Brasil. Coleção Estudos e Pesquisas. Outubro, 2011. Acesso em 08 setembro 2021.

SILVA Maurício Samy. Fundamentos de HTML5 e CSS3. 2018. Acesso em: 05 Abril 2021.

CREATION OF A STARTUP: PLATFORM ON A WEBSITE WITH HTML5 LANGUAGE TO CONNECT POSSIBLE INVESTORS WITH PROJECTS IN BRAZIL

ABSTRACT

For many years, precarious financial stability has brought possible investors with fear, but with the continuous technological revolution, it become easier to overcome this problem. Allied to this, it is known that the stock market is responsible for turning small enterprises into big businesses, where listed capital companies trade fractions of their equity, and therefore, the greater the interest of the buyers, the more money they can find your market value grows. The purpose of this project is to create an online platform that helps people who want to obtain their own business, with connection with possible investors who like innovation. As to the methodology, it is a quantitative research that will demonstrate the profitability of the investment market, based on large companies that sell shares, and will help show the benefits of creating the platform. Data collection will be carried out based on exploratory survey on large companies that grown financially with investors. Therefore, it is concluded that facilitating communication between investors and entrepreneurs would be a great opportunity to appear new great developments.

KEYWORDS: *Enterprises; Marketplace; Actions; Investments.*