

BOLETIM DE TENDÊNCIAS

DESENVOLVIMENTO DE STARTUPS

BOLETIM DE TENDÊNCIAS

DESENVOLVIMENTO DE STARTUPS

DIRETORIA EXECUTIVA DO SEBRAE/AMAPÁ

Luiz Iraçú Guimarães Colares - Presidente do Conselho Deliberativo Estadual

Waldeir Garcia Ribeiro - Diretor Superintendente

Marciane Costa do Espírito Santo - Diretora Técnica

Marcell Houat Harb - Diretor de Administração e Finanças

UNIDADE DE SOLUÇÕES INOVADORAS E COMPETITIVAS DO SEBRAE/AMAPÁ

Bruno Ricardo da S. Castro - Gerente

Jenane Gomes Penha Moraes - Analista

RESPONSÁVEIS TÉCNICOS

Gualter de Oliveira Rocha

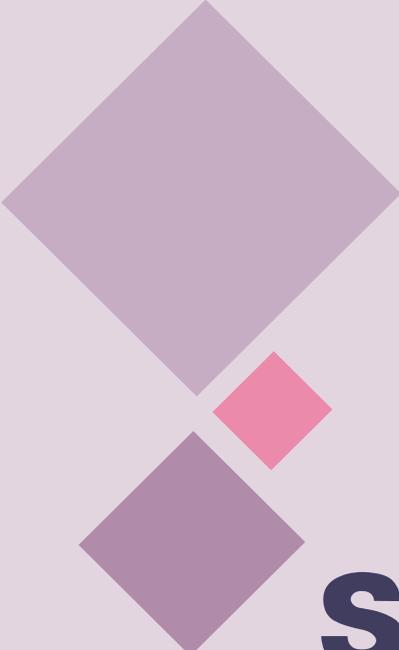
Cecilia Almeida y Sóter

EDITORAÇÃO E PROJETO GRÁFICO

Jonas Felipe Nascimento da Silva

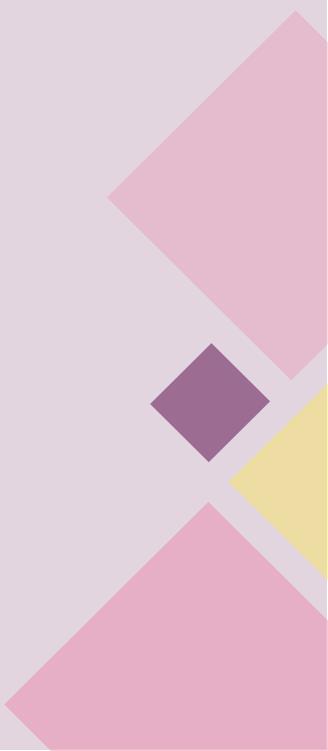
REVISORA TEXTUAL

Cecilia Almeida y Sóter



Sumário

<i>STARTUPS NO BRASIL EM NÚMEROS</i>	5
<i>SETORES FUTURÍSTICOS PARA STARTUPS</i>	6
<i>EM QUAIS STARTUPS JEFF BEZOS, O HOMEM MAIS RICO DO MUNDO, ESTÁ COLOCANDO SEU DINHEIRO?</i>	7
<i>COMECE SUA STARTUP</i>	8
<i>PROGRAMA ACELERA STARTUP</i>	11
<i>Cases de sucesso do programa</i>	11
<i>AS RECOMENDAÇÕES DOS ESPECIALISTAS</i>	12
<i>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</i>	13



BOLETIM DE TENDÊNCIAS

DESENVOLVIMENTO DE *Startups*



Para Flávio Pripas (à esq.), ex-diretor do Cubo Itaú e atualmente investidor em empresas de tecnologia escaláveis, uma *startup* é uma empresa que resolve um problema real, do mundo real, com uma solução que tem possibilidade de escala e usa a tecnologia para resolver um problema efetivo do mercado.

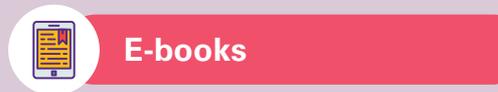
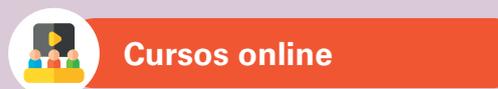
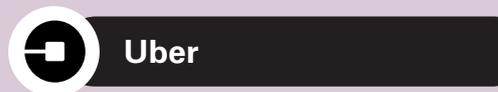
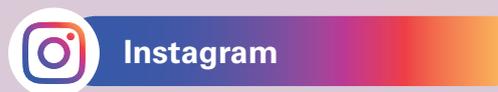
Em geral são negócios de base tecnológica que possuem espírito empreendedor e uma constante busca por um modelo de negócio inovador e altamente escaláveis. Um negócio escalável é aquele que consegue reproduzir em grandes quantidades, repetidamente, com ganhos de produtividade sem demandar recursos (dinheiro e/ou mão de obra) na mesma proporção.

Ou seja, é um negócio que pode multiplicar, triplicar ou quadruplicar o faturamento sem aumentar seus custos na mesma proporção. A Netflix é um exemplo clássico de negócio escalável. Ela consegue oferecer o mesmo serviço de streaming para todos os clientes, sejam eles 100 usuários ou 1.000.000 (um milhão de usuários).



Fonte: <http://www.freepik.com>

Exemplos de negócios escaláveis de base tecnológica:



Startups NO BRASIL EM NÚMEROS

Foi no ano de 2011 que começaram a surgir as primeiras *startups* com suas soluções disruptivas. Uma solução disruptiva é um tipo de inovação que transforma um mercado ou setor existente através da introdução de atributos altamente desejáveis pelos consumidores como a simplicidade, conveniência e acessibilidade por exemplo. Observe ao lado o conceito da *startup* brasileira Gympass.

De lá pra cá houve um crescimento exponencial do número de empresas nesse modelo. Segundo a Associação Brasileira de *Startups* (Abstartups), em 2015, o número de *startups* mapeadas no Brasil era de 4.451. Esse número continuou crescendo gradualmente nos anos consecutivos, mas teve o seu grande boom em 2018, quando atingiu a marca de 10.000 *startups*. Atualmente, já são 12.800 *startups* mapeadas na base de dados da associação e a média de crescimento é de 26,75% por ano.

Hoje o Brasil está entre os top 10 países em número de *startups* tendo 11 unicórnios. Esse desempenho tem atraído os olhares de fundos de investimentos e grandes corporações internacionais. Dados da Associação de Investimento de Capital Privado na América Latina (LAVCA, em inglês) mostram que o investimento de venture capital em *startups* latino-americanas totalizou US\$ 2,6 bilhões, divididos em 2019. Para efeito de comparação, em todo o ano de 2018, foram arrecadados, US\$ 2 bilhões. Ainda de acordo com esse levantamento, Colômbia, Brasil e México representam 91,9% dos dólares investidos na região durante o primeiro semestre e 84,9% dos negócios fechados entre investidores e fundadores.



O Gympass é um aplicativo que permite acessar academias em todo o país e no mundo através de uma assinatura mensal ou uma quantia de pagamento diária. O aplicativo conta com cerca de 18 mil academias cadastradas no Brasil. Além disso, ele também funciona em países como Estados Unidos e Chile.

As principais áreas das startups atualmente:



Educação



Finanças



Internet



Saúde e Bem-estar



E-commerce



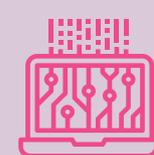
Agronegócio



Comunicação e Mídia



Varejo / Atacado

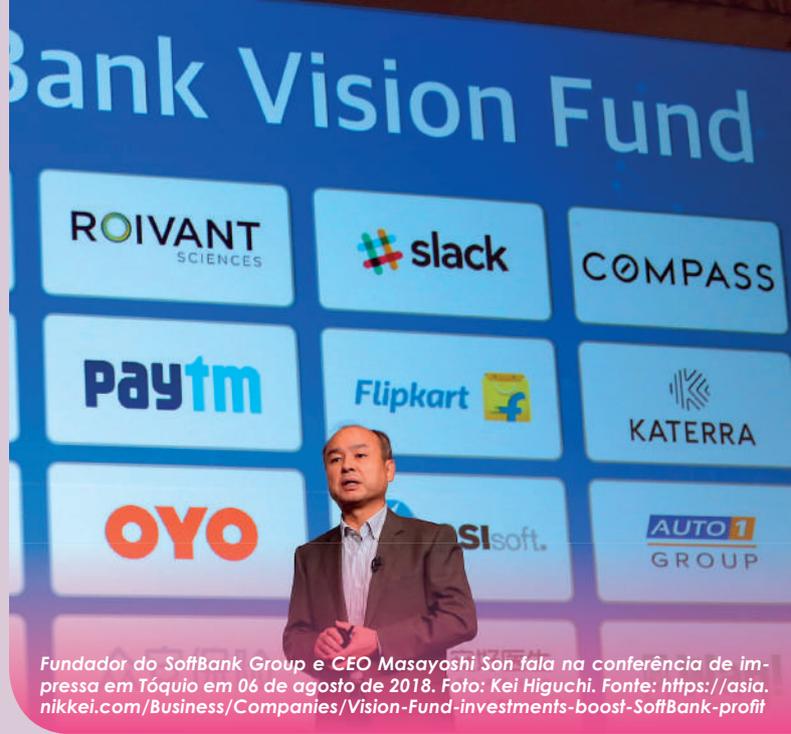


Tecnologia da Informação e Telecom

Fonte: <http://www.freepik.com>

SETORES FUTURÍSTICOS PARA Startups

Um dos principais fundos de investimento em startups no mundo, o Vision Fund, aposta em negócios posicionados em setores inovadores, os quais elegeram as seguintes áreas e startups para aportar seus investimentos. No quadro abaixo, você encontra também a tendência e o tamanho do mercado de cada setor apontado pela Revista Exame em sua edição 1188 de 2019.



Fundador do SoftBank Group e CEO Masayoshi Son fala na conferência de imprensa em Tóquio em 06 de agosto de 2018. Foto: Kei Higuchi. Fonte: <https://asia.nikkei.com/Business/Companies/Vision-Fund-investments-boost-SoftBank-profit>

Quadro de Setores, Tendências, Tamanho de Mercado e Startups investidas

SETORES DA ECONOMIA	TENDÊNCIA DE...	TAMANHO DO MERCADO EM DÓLARES	Startups INVESTIDAS
Logística e Transporte	que o negócio está cada vez mais deixando de ser propriedade dos ativos e virando um serviço sob demanda via tecnologia.	5,1 trilhões	Alibaba Local Services, Didi, Loggi, Uber, Rappi
Comércio e publicidade	que os anúncios e o varejo sejam 100% online, personalizados e preditivos em um mundo movido pela inteligência artificial	2,8 trilhões	Coupage, Fanatics, GetYourGuide, OYO, Tokopedia
Serviços de saúde	que os cuidados médicos e de bem-estar vão avançar com o uso da inteligência artificial e das soluções genéticas.	7,7 trilhões	Guardant Health, Ping Na Good Doctor, Relay Therapeutics, Roivant, Gynpass.
Business-To-Business	a relação entre empresas serem mais eficientes com a utilização de tecnologias e inteligência artificial.	10,6 trilhões	Cambridge Mobile Telematics, Cohesity, Globality, MapBox, Slack
Finanças	que a inteligência artificial vai melhorar a análise de perfis de risco e a concessão de serviços financeiros.	124 trilhões	Kabbage, Paytm, Policy Bazaar, Zhon Na Insurance
Indústrias do Futuro	que haja uma simbiose entre computadores e humanos que 'levará felicidade a todos'.	8,1 trilhões	Arm, Automation, Anywhere, Brain Corp, Improbable, Nvidia
Imóveis	casas, apartamentos e imóveis em geral serem afetados fortemente por processos de automação.	209 trilhões	Compass, Kattera, OpenDorr, View, WeWork

Fonte: Revista Exame, Edição 1188, pág. 79 (2019)

EM QUAIS Startups JEFF BEZOS, O HOMEM MAIS RICO DO MUNDO, ESTÁ COLOCANDO SEU DINHEIRO?

Vale a pena compartilharmos neste Boletim, alguns olhares sobre mercados promissores e com possibilidade de escala, principalmente, se esses negócios estão fazendo parte da visão futurística do fundador da Amazon.



Jeff Bezos investe em startup para prolongar a vida. Fonte: <https://sciencenews.com/pt/interessante/6324-jeff-bezos-investe-em-startup-para-prolongar-a-vida.html>

MERCADO	PROPÓSITO	DESCRIÇÃO DE PROPÓSITO	Startup INVESTIDA
Saúde Mental	Identificar precocemente a depressão	Seu aplicativo monitora o humor e o comportamento cognitivo do usuário, a fim de identificar sinais prematuros de depressão e outros problemas de saúde mental.	mindstrong
Segurança Pública	Aumentar a eficiência operacional de órgãos governamentais	Software voltado a aumentar a eficiência de algumas atividades de segurança pública, como os chamados de urgência e o monitoramento de ocorrências. Mais de 60 órgãos governamentais e departamentos de polícia dos Estados Unidos já usam sua tecnologia.	MARK43
Agricultura	Produção de alimento sem agrotóxico	Projetos para a agricultura sem pesticidas ou herbicidas são seu foco, assim como uma tecnologia pioneira de cultivo vertical indoor, que requer o equivalente a 1% do volume de água usado nos métodos tradicionais de agricultura.	plenty
Educação	Elevar competências individuais para o mercado	Professores e estudantes acessam seus cursos digitais, que tratam de temas como gestão financeira, gestão de saúde e gestão de bem-estar, além de metodologias de ensino na área STEM (sigla em inglês de ciência, tecnologia, engenharia e matemática). Um futuro de pessoas de aprendizagem autogerida e contínua.	EVERFI
Saúde	Detectar o câncer precocemente	Sua missão é detectar o câncer prematuramente, a tempo de a doença poder ser tratada. A empresa desenvolve exames de sangue capazes de identificar diferentes tipos de câncer em seus estágios iniciais, quando os tratamentos são mais eficientes e menos invasivos.	GRAIL
Finanças	Crédito rotativo para pequenos negócios	Sua linha de crédito rotativa para pequenos negócios já chega a US\$ 100 mil por empresa – isso, nos Estados Unidos, é claro. As empresas que tomam empréstimos com ela têm de pagar apenas pelo dinheiro que utilizam e arcam com uma taxa de juro semanal até que o valor seja pago – e tudo isso é feito de maneira simples e transparente.	Fundbox

Fonte: Revista HSM Management, Edição 133, pág. 11

COMECE SUA *STARTUP*



1 Construa uma ideia de negócio

Converse com o máximo de pessoas diferentes possível, troque impressões, participe de eventos. Avalie suas competências, habilidades, talentos e paixões. Fazer o que gosta é metade do caminho para fazer bem.



2 Valide suas hipóteses no mercado

Antes de dar o próximo passo na construção e implementação da ideia, valide-a com clientes reais. Para fazer isso não é preciso, necessariamente, desenvolver a solução por completa, mas sim, ir conversar com os clientes em potencial. Você tem muito a aprender nessa etapa de validação que poupará tempo e dinheiro nas próximas fases do projeto.



Fonte: <https://www.freepik.com/>



3 Forme um time complementar

Ninguém faz nada sozinho. Para sua *startup* decolar, várias competências serão necessárias e é pouco provável que você sozinho tenha todas elas. Busque formar um time de fundadores com habilidades complementares. De forma geral, uma boa *startup* deve ter, pelo menos, quatro competências bem definidas: **gestão, tecnologia, operações e vendas**. Para formar um bom time, utilize sua rede de contatos. Participe de eventos e busque formar uma equipe alinhada. Admiração pessoal mútua e entrosamento são fundamentais.



4 Tenha um acordo de sócios

Uma das principais causas de falhas em *startups* está no desentendimento entre sócios. Por isso, uma das etapas mais importantes – e muito pouco lembrada pelos empreendedores – é o acordo de sócios. Pense nele como um “contrato pré-nupcial”. Segundo a Renata Zanutto, gestora do ecossistema de *startup* do Cubo Itaú, brigas com sócios no meio do caminho é uma das principais causas de fracassos de negócios promissores.



6 Conheça suas métricas

Não se pode gerenciar aquilo que não se mede. Métrica é um conjunto de valores mensuráveis, utilizados pelas equipes de marketing para identificar e medir o desempenho geral das estratégias e campanhas. Compreenda quais as mais importantes para seu negócio, meça e utilize-as como bússola para ajustar e otimizar seu modelo. Cada tipo de negócio possui métricas mais relevantes para seu modelo. Em *e-commerce*, a taxa de conversão de visitantes em compradores, por canal de marketing utilizado, bem como seus respectivos custos de aquisição é bem utilizada e fornece uma ideia do desempenho do negócio.



5 Teste seu modelo de negócio até que funcione

Para encontrar o modelo, um bom caminho está na realização exaustiva de testes buscando validar suas hipóteses. Muitas vezes, para realizar esses testes, não é preciso possuir o produto ou solução totalmente desenvolvida. É possível realizar pesquisas preliminares, testes, pré-venda, ofertas não automatizadas (também chamadas de modelo *concierge*), dentre outras formas. Construa versões mínimas viáveis do seu produto (MPV, de *minimum viable product*) que possam ser usadas para realizar rapidamente os testes.



7 Seja ágil na execução e busque apoio

Se você encontrou um modelo que está funcionando, é hora de colocar o pé no acelerador. É importante você construir uma estratégia de “Go To Market” (Ida ao mercado) que estabeleça os melhores canais, regiões e o passo-a-passo das ações, buscando maximizar seu crescimento. Há muitas instituições que podem te apoiar. Aqui no Amapá nós temos no SEBRAE o Programa Acelera *Startup*, que tem como principal objetivo desenvolver e consolidar *startups* nos diferentes estágios de ideação, operação, tração e expansão.



8

Tenha um plano prático para captação de recursos

Ao buscar recursos, é importante entender quais são as suas necessidades de capital e objetivos. Estabeleça quanto e para que precisa. Lembre-se de considerar em suas projeções o cálculo correto de impostos, salários dos sócios e despesas fixas e variáveis. Em paralelo, é importante demonstrar suas receitas potenciais e os marcos de desenvolvimento que você espera atingir com o investimento. Investidor não traz só dinheiro, mas conhecimento, contatos e apoio à gestão. É o chamado capital inteligente.

Anderson Thees, sócio do fundo de venture capital Redpoint Eventures, diz que são três os pilares principais que eles analisam quando uma *startup* está em busca de dinheiro:

1. Qualidade da equipe;
2. Tamanho do mercado para justificar o investimento e
3. Qual o produto que está sendo criado ou problema que está sendo resolvido.



9

Construa uma cultura e valorize seu time

Um dos pontos mais importantes de *startups* em fase de crescimento é a manutenção de sua cultura. *Startups* são flexíveis, ágeis e conseguem atrair talentos por darem autonomia e possuírem uma cultura única, o que muitas vezes atrai profissionais não apenas por dinheiro, mas por um alinhamento de propósitos e a construção de um sonho coletivo. Disciplina em perseguir o foco inicialmente proposto é uma das principais características das *startups* que dão certo, segundo a Renata Zanutto do Cubo Itaú.



10

Pense grande

Se seu modelo cresceu e funcionou e sua empresa já é um sucesso, pode ser ainda mais. Por que ficar apenas limitado à sua região? Se já tem atuação nacional, por que ficar apenas no Brasil? O céu é o limite para empreendedores de alto potencial e com capacidade para realizar seus "sonhos grandes".

Quer transformar sua ideia em uma startup?

PROGRAMA ACELERA Startup



Projeto **STARTUP**MACAPÁ

O Programa Acelera *Startup* desenvolvido pelo Sebrae tem como objetivo desenvolver e consolidar *startups* nos diferentes estágios de ideação, operação, tração e expansão com conhecimento técnico adequado para a condução da empresa e com condição de gerir o negócio. Para participar do projeto, basta se inscrever e informar para qual programa você vai querer se cadastrar, após seu cadastro o time irá analisar sua inscrição e caso necessário, entrar em contato para tirar algumas dúvidas.

Cases de sucesso do programa



Tributei

Startup criada em 2017 no Amapá, hoje é um software que calcula e analisa de forma automatizada o imposto ICMS-ST de empresas. Antes a tarefa que demorava dias para o contador, hoje é realizada em minutos pelo software.

Benefícios do software: automatização de tarefas operacionais, aumento de produtividade do setor, compliance fiscal, agilidade na entrega de informações, entre outros.



Arrazo Moda

Startup criada no Amapá, é uma empresa no ramo da moda que trabalha no desenvolvimento de negócios para revendedoras através de uma conexão comercial de todos os canais (varejo, atacado e e-commerce) conectados através de loja física e de loja online.



Proesc.com

Startup criada em 2008 no Amapá, é um sistema online para a gestão de escolas e cursos particulares, que pode ser acessado por um portal web e aplicativo (Android e iOS). Possui planos acessíveis que oferecem soluções integradas para as áreas comercial, acadêmica, pedagógica, financeira, cobrança automática por e-mail e Whatsapp e portal dos pais e alunos. Além do módulo de EAD (ensino à distância) com aulas ao vivo e integração com Youtube. Já está presente em 2.112 instituições de Brasil, Portugal, Moçambique e Angola, beneficiando mais de 208 mil alunos e mais de 31 mil professores. Foi reconhecida em programas de destaque nacional de inovação como InovAtiva Brasil e MPE Brasil.

Benefícios do sistema: acesso de informações 24h por aplicativo ou computador, privacidade, rastreabilidade de acessos, tarefas realizadas de maneira ágil e em tempo real, todos os dados são criptografados, entre outros.

AS RECOMENDAÇÕES DOS ESPECIALISTAS

Renata Zanuto do Cubo Itaú; **Davi Miyake**, diretor de Operações Brasil da 99; **Anderson Thees**, sócio-diretor da Redpoint Ventures; **Eduardo Musa**, fundador da Yellow; **Cristina Junqueira**, cofundadora do Nubank e **Eduardo Lyra**, criador do Instituto Gerando Falcões orientam empreendedores que já estão inseridos no ecossistema das *startups* ou aqueles que desejam investir nesse universo escalável.

Invista em uma formação holística

Invista na sua formação de forma holística. Busque a especialização, mas compreenda o que a antropologia do consumo tem a dizer sobre o comportamento do consumidor. Saiba tudo sobre tecnologias disruptivas, porém não esqueça do quanto a psicologia social pode lhe ajudar a criar estratégias de marketing. A complexidade do cenário mercadológico vai exigir mais de você e do seu time. Entender sobre a natureza do elemento humano e da natureza da liderança transformacional irá permitir você transitar de maneira mais fluida nesses ambientes.

Seja inclusivo

Resolver um problema real da vida real pode ser também um problema social. Não se limite a pensar só sobre os mercados de consumo tradicionais. Pense na construção de 'pontes' para integrar as periferias ao cenário de inovação. Avalie esse novo cenário pós-pandemia e veja se há possibilidade de contribuir com a melhoria da saúde pública com a introdução de tecnologias que ajudem na gestão do sistema de saúde como um todo ou em alguma particularidade. São muitos os gargalos que podem ser atacados, como o gerenciamento de leitos em unidades de terapia intensiva, por exemplo.

Segundo um estudo da Expert Market, o Brasil está em 5º lugar numa lista de 15 países no que se refere à determinação do empresário em empreender. CHEGOU A SUA VEZ!

Vá ao encontro do cliente

As *startups* de maior sucesso geralmente são aquelas que trazem soluções inovadoras e práticas para demandas do cotidiano das pessoas e empresas. Coloque o cliente no centro da estratégia. Não se distancie do problema que você está querendo resolver. Não perca o foco. A disciplina em percorrer o propósito alimenta o processo de inovação. Investigue constantemente os hábitos de consumo dos consumidores. Busque entender rapidamente o que eles precisam e crie novas soluções para essas demandas que podem ser necessidades ou desejos.

Faça mergulhos culturais, pratique a SERENDIPIDADE

Louis Pasteur dizia que *"no campo da observação, o acaso só favorece a mente preparada"*.

- A inovação é fruto de um acúmulo de experiências e olhares diversos. Busque sempre estar perto de pessoas, *coworkings* e centro de empreendedorismos. Esses lugares tornam os ambientes mais propícios a pensamentos heterogêneos motivados por culturas distintas, formações diferentes e opiniões diversas. A união de saberes não semelhantes com a disposição de estabelecer conexões com pessoas e ouvir o que elas têm a dizer pode gerar a **'felicidade do acaso'**: um *insight* que resolva um problema da vida real, que seja escalável e tenha mercado.

Não questione a burocracia, mude o que você pode mudar.

A burocracia existe e não há como escapar. Calma e resiliência são as atitudes de ouro para lidar com essa questão que você não pode mudar, pelo menos por enquanto. O processo é burocrático, mas não impossível e nem de longe insuperável

“ Nunca pare de sonhar
Hoje é a semente do amanhã
Para não ter medo que este tempo vai passar
Não se desespere, nem pare de sonhar
Nunca se entregue, nasça sempre com as manhãs
Deixe a luz do sol brilhar no céu do seu olhar
Fé na vida, fé no homem, fé no que virá **”**

Gonzaguinha,
cantor e compositor



Referências Bibliográficas

ABStartups. **Crescimento das startups: veja o que mudou nos últimos cinco anos!** Publicado em: 11/02/2020. Acesso disponível em: <https://abstartups.com.br/crescimento-das-startups/>

ARRAZOMODA. **Grupo Arrazo Moda.** Acesso disponível em: <https://www.araazomoda.com.br/>

ECONÔMICO, Valor. **CNI: 83% das empresas precisarão de mais inovação no pós-pandemia.** Publicado em 01/07/2020. Acesso disponível em: <https://valor.globo.com/brasil/noticia/2020/07/01/cni-83percent-das-empresas-precisarao-de-mais-inovacao-no-pos-pandemia.ghtml>

EXAME, Revista. **'A aposta da Vision Fund'**. Revista Exame. Edição 1188, pag. 79.

INNOVATION, MJV. **O que é inovação disruptiva?** Publicado em: 21/06/2018. Acesso disponível em: <https://www.mjvinnovation.com/pt-br/blog/o-que-e-inovacao-disruptiva/>

MANAGEMENT, HSM. Revista. Artigo. **Direto ao Ponto: As startups que ele investe.** Edição 133, pág. 11. 2020.

MARKET, Expert. **The World's Most Entrepreneurial Countries.** Acesso disponível: <https://www.expertmarket.com/focus/research/most-determined-entrepreneurs>

NEGÓCIOS, Revista Época. **O que interessa para a Redpoint eventures em uma startup.** Publicado em: 15/04/2018. Acesso disponível em: <https://epocanegocios.globo.com/Empreendedorismo/noticia/2018/04/o-que-interessa-para-redpoint-eventures-em-uma-startup.html>

POVO, Gazeta do. **De casa nova, cubo Itaú quer acelerar conexões na parte de cima da cadeia de startups.** Publicado em 12/08/2018. Acesso disponível em: <https://www.gazetadopovo.com.br/economia/de-casa-nova-cubo-ita-quer-acelerar-conexoes-na-parte-de-cima-da-cadeia-de-startups-0ckum2hw1d5vut9dq7bk7jbnd/>

PROESC. **Proesc.com - Sistema de gestão escolar online.** Acesso disponível em: <https://www.proesc.com/>

SABER, Casa do. **Palestra: Por que as startups não vingam.** São Paulo, 2019.

SEBRAE. **10 dicas para tirar sua ideia do papel e começar uma startup de sucesso.** Acesso disponível em: <https://d335luupugsy2.cloudfront.net/cms/files/42381/155447347510dicasparatirarsuaideiadopapelemontarumastartupdesucesso.pdf>

SEBRAE. **Inovação: o que é uma empresa startup?** Acesso disponível em: <https://www.sebrae.com.br/Sebrae/Portal%20Sebrae/Anexos/O+que+%C3%A9+uma+empresa+startup.pdf>

SEBRAE. **Programa Acelera Startup.** Acesso disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ap/sebraeaz/programa-acelera-startup,f73c82d156e23710VgnVCM1000004c00210aRCRD>

TECHTUDO. **5 dicas de experts da inovação para a sua startup.** Publicado em 05/12/2018. Acesso disponível em: <https://www.techtudo.com.br/noticias/2018/12/5-dicas-de-experts-da-inovacao-para-a-sua-startup.ghtml>

TRIBUTEI. **Tributei - Sistema de Tributos.** Acesso disponível em: <https://www.tributei.net/>

CODEGLIA, A. **Escalabilidade: o que é um negócio escalável e como ter um?**. Matéria publicada no Blog da Hotmart em 25/04/2018. Acesso disponível em: <https://blog.hotmart.com/pt-br/escalabilidade/>

VELASCO, A. **O que é Gympass? Saiba como funciona o aplicativo.** Matéria publicada em 24 de Agosto de 2019 às 19h15 no Canal Tech. Acesso disponível em: <https://canaltech.com.br/apps/o-que-e-gympass-saiba-como-funciona-o-aplicativo/#:~:text=O%20que%20%C3%A9%20o%20Gympass,como%20Estados%20Unidos%20e%20Chile>



[FACEBOOK.COM/SEBRAEAP](https://www.facebook.com/SEBRAEAP)



[@SEBRAEAP](https://www.instagram.com/SEBRAEAP)



[@SEBRAEAP](https://www.twitter.com/SEBRAEAP)

0800 570 0800 | WWW.APSEBRAE.COM.BR
2020