



Luíza Bevilaqua Weber

TRABALHO FINAL DE GRADUAÇÃO
***STARTUPS* E O PROCESSO DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS EM FUNDOS DE**
INVESTIMENTOS E ACELERADORAS

Santa Maria, RS

2022

Luíza Bevilaqua Weber

***STARTUPS E O PROCESSO DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS EM FUNDOS DE
INVESTIMENTOS E ACELERADORAS***

Trabalho Final de Graduação (TFG) apresentado ao Curso de Ciências Contábeis, Área de Ciências Sociais do Universidade Franciscana - UFN, como requisito parcial para obtenção do Grau de BACHAREL EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

Orientador: Profa. Liziane Alves de Oliveira

Santa Maria, RS

2022

Luíza Bevilaqua Weber

***STARTUPS E O PROCESSO DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS EM FUNDOS DE
INVESTIMENTOS E ACELERADORAS***

Trabalho Final de Graduação (TFG) apresentado ao Curso de Ciências Contábeis, Área de Ciências Sociais da Universidade Franciscana – UFN, como requisito parcial para obtenção do Grau de BACHAREL EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS.

Profa. Liziane Alves de Oliveira – Orientadora

Banca I

Banca II

Aprovado em ____ de _____ de 2022.

AGRADECIMENTOS

Hoje, é com imensa alegria e orgulho que concluo minha graduação e meu Trabalho Final de Graduação, momento este muito sonhado por mim, onde pelos últimos quatro anos e meio, minhas noites foram de esforço e muita dedicação para fazer um trabalho bem-feito e íntegro, mas, em hipótese alguma esse título é só meu. Contei com o apoio e ajuda de muitas pessoas e cada um merece meu agradecimento especial.

Agradeço, primeiramente, a minha namorada, Gabriela, que sempre esteve ao meu lado, apoiando e incentivando a sempre me dedicar e fazer o meu melhor, acreditando em mim. Agradeço também a minha família, meus pais, irmãos, avós, tios e padrinhos, que me mostraram a importância dos valores e caráter. Assim como, agradecer aos amigos que a vida me deu e fizeram parte desse momento.

Sou grata pela confiança e motivação de minhas orientadoras, professoras Liziane e Daniele, em que depositaram confiança em mim e em minha proposta de projeto. Obrigada por me auxiliarem e sempre me manterem motivadas a fim de concluir meu trabalho com êxito.

Gostaria de agradecer também a todos os meus professores do curso de ciências contábeis, por todos os ensinamentos, não apenas acadêmicos como de inspirações para a vida profissional e social. Ainda, agradecer as secretárias do curso e demais funcionários que sempre trabalharam para deixar nossa universidade sempre pronta.

Por último, quero agradecer também a Universidade Franciscana, lugar esse que me fez crescer como pessoa, amadurecer ideias e nunca desistir de meus sonhos. Hoje não é um adeus, e sim um até logo. Obrigada!

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Tempo de experiência empreendedora da startup.....	27
Gráfico 2 - Área de atuação da startup.....	27
Gráfico 3 - Público-alvo da startup.....	28
Gráfico 4 - Fase de desenvolvimento da startup.....	29
Gráfico 5 - Plano de expansão da startup.....	30
Gráfico 6 - Recursos utilizados para o início da startup.....	31
Gráfico 7 - Acesso à informação para captação de recursos.....	31
Gráfico 8 - Sede inicial da Startup.....	32
Gráfico 9 - Participação em processos seletivos públicos.....	33
Gráfico 10 - Participação em processos seletivos privados.....	34
Gráfico 11 - Aprovação em rodadas de investimentos.....	35
Gráfico 12 - Etapas de processos seletivos de captação de recursos.....	36
Gráfico 13 - Maiores dificuldades nos processos seletivos.....	36
Gráfico 14 - <i>Startup</i> e contador.....	37
Gráfico 15 - <i>Startup</i> e o auxílio do contador no processo burocrático.....	38
Gráfico 16 – Investimento em <i>Startups</i>	39
Gráfico 17 – Obtenção de recursos.....	40
Gráfico 18 - Investimento em fase de concepção.....	40
Gráfico 19 – Investimento em fase de gestação.....	41
Gráfico 20 - Investir em startup em fase de validação.....	42
Gráfico 21 - Investimento em fase de crescimento.....	42
Gráfico 22 - Área de atuação dos investidores em startups.....	43
Gráfico 23 - Participou de processos seletivos.....	45
Gráfico 24 – Aprovação em processos seletivos.....	45
Gráfico 25 – Obtenção de recursos.....	46
Gráfico 26 - Modalidade de investimento.....	47
Gráfico 27 - Aporte investido.....	48
Gráfico 28 - Assessoria de advogado.....	49
Gráfico 29 - Relevância da assessoria jurídica.....	49
Gráfico 30 - Contrapartida proporcional ao investimento.....	50

RESUMO

A Lei Complementar (LC) nº 182, de 1º de junho de 2021, institui o marco legal das *startups* e do empreendedorismo inovador em que, apresenta medidas de fomento ao ambiente de negócios e ao aumento da oferta de capital para investimento em empreendedorismo inovador. Diante do exposto, esta pesquisa objetivou analisar o processo para captação de recursos das *Startups*, diante dos aspectos jurídicos, contábeis e financeiros junto aos fundos de investimentos. Através de um estudo qualitativo e descritivo, a pesquisa classificou-se como documental e levantamento *survey*, sendo aplicado um questionário com perguntas fechadas e escala *likert*, pontuados pela análise de conteúdo, uma vez que, pesquisou *startups* em várias fases de desenvolvimento a fim de entender a captação de recursos com fundos de investimentos e aceleradoras, através das respostas dos *founders* das *startups* que tem sede na região central do estado do Rio Grande do Sul. Como resultados, obteve-se que as *startups* que participaram da pesquisa possuem um modelo de negócio *Software as a Service* (SaaS), e tem como público-alvo sendo o *Business to business* (B2B), e que a maioria já recebeu investimentos de aceleradoras, fundos de investimentos e investidores anjos. Conclui-se que os resultados corroboram com os desafios encontrados e vivências dos *founders* na burocratização da consolidação da captação de recursos, tal como, participar dos processos seletivos, cumprir as exigências mínimas para a participação do processo, e quais as formas que captaram investimentos e que uma forma de se preparar para este processo de captação, é obter apoio de consultoria.

Palavras-chaves: *Startups*, Captação de Recurso, Fundos de Investimentos e Aceleradoras.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	7
2 REFERENCIAL TEÓRICO	11
2.1 Startups	11
2.2.1 <i>Startups</i> : Modelo de negócios e Público-alvo	13
2.2 Fundos de Investimentos e aceleradoras	16
2.3 Estudos anteriores	19
3 METODOLOGIA	22
3.1 Classificação da pesquisa	22
3.2 Procedimentos de coleta, tratamento e análise dos dados	23
4 RESULTADOS E DISCUSSÕES.....	26
4.1 Requisitos para captação de recursos	26
4.2 Peculiaridades dos processos seletivos	33
4.3 Soluções na captação de recursos diante dos aspectos burocráticos.....	39
4.4 Contrapartida das <i>startups</i> nos processos de captação de recursos.....	44
5 CONCLUSÕES.....	52
REFERÊNCIAS.....	55
APÊNDICE A: Questionário para coleta de dados - <i>Startups</i> e o processo de captação de recursos com fundos de investimentos e aceleradoras.	60

1 INTRODUÇÃO

Na década de 1990, surgiu a denominação *Startup* com o significado referindo-se a um grupo de pessoas que objetivavam uma nova ideia de negócio, de forma não tão tradicional do que se conhece no mercado, visto que, propunha-se a aplicabilidade de muita tecnologia nas operações da empresa, trazendo um crescimento mais rápido e com menos pessoas (VILENKY, 2021). Diante deste aspecto, Hermanson (2011) ressalta que *startups* não são necessariamente somente empresas de tecnologia, mas toda e qualquer empresa em fase de constituição.

Já para Blank e Dorf (2014), *Startup* é uma organização temporária em busca de um modelo de negócio replicável e escalável. Ainda, pode-se dizer que, segundo Longhi (2011), *startups* são pequenas empresas montadas em casa ou em faculdades e que recebem pequenos aportes de capital.

Vilenky (2021, p. 7) enfatiza que, a “essência das *startups* são características inovadoras, na forma como pensam soluções para os problemas reais e constantemente criam e melhoram suas soluções, mantendo-se insatisfeitos com o que fazem por definição”. Ressalta ainda, que uma empresa para se considerar *Startup* precisa ter algumas características básicas para se apropriar desse formato sendo (i) inovadora, (ii) escalável, (iii) dinâmica e (iv) automatizada (VILENKY, 2021).

A fim de amparo legal, a Lei Complementar (LC) nº 182, de 1º de junho de 2021, institui o marco legal das *startups* e do empreendedorismo inovador. Em que, salienta que apresenta medidas de fomento ao ambiente de negócios e ao aumento da oferta de capital para investimento em empreendedorismo inovador”. Ainda, a LC nº 182, de 1º de junho de 2021 define: são enquadradas como *startups* as organizações empresariais e ou societárias, nascentes ou em operação recentes, cuja atuação caracteriza-se pela inovação aplicada a modelo de negócios ou a produtos ou serviços ofertados”.

Com o objetivo de proporcionar capitais às *startups*, tem-se as aceleradoras e fundos de investimentos. As aceleradoras, segundo a Stars Aceleradoras (2022) a primeira aceleradora do interior do Rio Grande do sul e a maior do interior do Brasil sede em Santa Maria - RS, tem como proposta buscar e estruturar negócios altamente escaláveis, visando o maior desenvolvimento socioeconômico ao ecossistema. Já, os fundos de investimentos, tal como, os de *venture capital*¹ referem-se à intermediação financeira de recursos, em que os fundos de

¹ *Venture Capital* = “é uma modalidade de investimento na qual os recursos são aplicados em empresas com expectativas de crescimento rápido e rentabilidade alta” (Distrito, 2020).

venture capital captam recursos com investidores, também chamados de *limited partners*², e os aplicam em empresas de capital privado, afirmam Metrick e Yasuda (2010).

Com o intuito das *startups* se consolidarem no mercado, existe por trás o que se chama de Ecossistemas, que por sua vez são modelos em que se unificam vários interesses individuais em prol de um interesse comum. Para isso, de acordo com Vilenky (2021), tem-se pelo menos oito participantes diferentes para conciliar esses interesses: (i) o investidor, (ii) os fundadores da empresa, (iii) os colaboradores da empresa, (iv) os *coworkings*,³ (v) as aceleradoras, (vi) as universidades, (vii) a imprensa, e (viii) o governo.

Conforme a ABStartups - Associação Brasileira de *Startups* (2022), os fatores mais importantes para o sucesso de *startups* são as pessoas/equipes, mercado consumidor e investimentos. Entretanto, 73% das pessoas que responderam essa pesquisa apontaram como “Ruim” ou “Regular” as Políticas Públicas, na percepção de qualidade dos componentes do ecossistema. Ainda, 76% das *startups* usufruem de capital próprio dos sócios como principal fonte inicial de investimentos.

No âmbito jurídico, devem-se traçar instrumentos como um plano para as *startups* utilizá-lo como ferramenta estratégica. Dito isso, Burton (2018), afirma que a linguagem excessivamente rebuscada na formulação de contratos empresariais traz uma série de prejuízos. Por sua vez, além da delimitação da estratégia negocial, o empreendedor precisa antever todas as implicações legais relacionadas à sua atividade negocial, ressalta Falcão (2017).

Tendo em vista, o tema relacionado às *startups* e o processo de captação com fundos de investimentos e aceleradoras, a presente pesquisa teve como problemática responder ao questionamento de como preparar as *Startups* para captação de recursos, diante dos aspectos jurídicos, contábeis e financeiros junto aos fundos de investimentos e aceleradoras, através do propósito de analisar o processo para captação de recursos das *Startups*, diante dos aspectos jurídicos, contábeis e financeiros junto aos fundos de investimentos e aceleradoras.

Neste contexto, para atingir a proposta, precisou-se identificar quais os requisitos para obter recursos junto aos fundos de investimentos e aceleradoras; analisar as peculiaridades dos processos seletivos de acordo com os fundos de investimentos e aceleradoras nos âmbitos jurídicos, contábeis e financeiros; reconhecer soluções para as *startups* a fim de facilitar a obtenção na captação de recursos diante dos aspectos burocráticos, e relacionar a contrapartida

² *Limited partners* = “Parceria Limitada, uma forma de sociedade onde alguns sócios participam apenas financeiramente, e são responsáveis apenas do montante de dinheiro investido” (Economia e negócios, 2021).

³ *Coworkings* = “É um espaço onde várias empresas e freelancers compartilham o mesmo ambiente de trabalho e ideias, dividindo entre si as despesas gerais e os locais de área comum” (CONUBE, 2021).

das *startups* nos processos de captação de recursos quando investida pelas aceleradoras e fundos de investimentos.

Deste modo, a pesquisa teve como relevância analisar as diretrizes e qualidades, assim como, as diversidades e os aspectos enfrentados por “*startupeiros*”⁴, em sua fase inicial ou em *Startups* já constituídas, na fase de escalabilidade procuram verificar a obtenção de capital junto a fundos de investimentos e aceleradoras. Ainda, o estudo possibilitou demonstrar dados para a tomada de decisões de *startupeiros* ao processo burocrático, nos âmbitos jurídicos, contábeis e financeiros, e assim propenso a cooperar nos processos seletivos de captação de recursos.

O tema *startups* e o processo de captação com fundos de investimentos e aceleradoras foi escolhido pela alta nas aberturas de CNPJ’s de *startups* no Brasil, pois apenas em 2021, foi sancionada uma Lei com o seu marco inicial sobre *Startups* e sua regulamentação, assunto esse que no exterior, mais precisamente nos Estados Unidos, já se vem sendo mencionado há anos, há exemplo do Vale do Silício, situado na Califórnia, nos Estados Unidos, nos anos de 1950, que teve como objetivo fomentar inovações, e onde abriga hoje muitas *startups* e empresas globais de tecnologia, (Rocha, 2019).

Diante disso, o tema teve como contribuição, apresentar como funcionam as *startups*, o porquê de criar uma *startup*, tal como conseguir captar investimentos, e assim validar materialmente assuntos inovadores para contribuir com a humanidade e ao mesmo tempo, a obtenção de riquezas.

Como forma de contribuição para o curso de Ciências Contábeis e para a Universidade Franciscana, foi apresentar as novas empresas/*Startups* e empresários/*startupeiros* que estão surgindo no mercado, para os acadêmicos e professores, com o objetivo de construir desde a área acadêmica a familiarização com tema que está se tornando presente, para ao final trazer soluções sensíveis voltadas para a área de contabilidade com o âmbito de corroborar com os novos e futuros empreendedores.

Já, a fim de contribuir com a sociedade, o tema apresentado teve por sua vez, corroborar com os sonhos de muitos indivíduos, que acabam sendo barrados de realizar seus sonhos por falta de investimentos ou incentivos. Com o surgimento de *startups*, grandes ideias devem ser colocadas em prática com a ajuda da tecnologia, por meio, das aceleradoras, fundos de investimentos e todo o ecossistema envolvido nesse processo. Ainda, com a criação de *startups*,

⁴ *Startupeiros*: Pessoa maravilhada com a cultura do Vale do Silício que sonha em fazer fortuna revolucionando o mundo. (Dicionário Informal, 2019)

muitos empregos poderão ser gerados, e conseqüentemente uma melhora na economia brasileira.

O contador por sua vez, é a peça-chave para a soluções dos processos burocráticos, desde a abertura do CNPJ, como para a parte de auditoria dos aspectos jurídicos, contábeis e financeiros, no que se refere ao processo e prestação de contas para as acelerados e fundos de investimentos, a fim de comprovar a sua situação contábil e financeira, assim como conseguir tratar dos assuntos jurídicos e da sua contrapartida perante os investidores.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Neste capítulo, abordou-se o tema relacionado às *startups* e o processo de captação com fundos de investimentos e aceleradoras, em que a ideia foi identificar quais os requisitos para obter investimentos com fundos e aceleradoras, analisar o processo burocrático nos âmbitos jurídicos, contábeis e financeiros e por fim, reconhecer soluções para as *startups* a fim de facilitar a obtenção de investimentos.

2.1 *Startups*

O termo *Startup* já era utilizado nos Estados Unidos há algumas décadas, mas somente no período da chamada “Bolha da Internet” ou “bolha.com”, entre 1990 e 2000, chegou ao Brasil (HIGSON; BRIGINSHAW, 2000, p.14). Para a Associação Brasileira de *Startup* (2022), as *startups* são consideradas empresas nascentes de base tecnológica, onde estes negócios atuam em um ambiente de extrema incerteza, em busca de um modelo de negócios que possa tornar-se repetível e escalável.

Entretanto, Vilenky (2021, p. 7), destaca sua visão inicial, da definição *Startup*:

uma *Startup* de forma resumida é uma empresa que usa a tecnologia como um dos pilares de sua empresa para padronizar e escalar a entrega e usa a inovação como outro pilar pensando sempre soluções criativas e permitindo que as decisões tomadas rapidamente possam ser corrigidas com agilidade, caso não alcancem o resultado esperado.

Por sua vez, Ries (2012, p. 24) afirma que “*startup* é uma instituição humana projetada para criar novos produtos e serviços sob condições de extrema incerteza”. Seguindo pela mesma linha, Torres (2012) define que *startup* é uma organização desenhada para criar uma solução para um problema de um conjunto de pessoas.

Já, para Ferrão (2013, p. 26), complementa a definição:

considera que *startups* são as empresas de pequeno porte, recém-criadas ou ainda em fase de constituição, com atividades ligadas à pesquisa e desenvolvimento de ideias inovadoras, cujos custos de manutenção são baixos, oferecendo a possibilidade de rápida e consistente geração de lucros.

Para uma empresa se considerar *Startup* precisa ter algumas características básicas para se apropriar desse formato, Vilenky (2021, p. 7), salienta:

(i) Ser inovadora, onde inovação deve existir desde a criação do produto e/ou serviço até a entrega final para o consumidor, (ii) Ser escalável com o propósito de conseguir aumentar sua receita sem aumentar seus custos da mesma forma e no mesmo ritmo, (iii) Ser dinâmica, onde por sua vez a rapidez na tomada de decisões é ponto fundamental, (iv) Ser automatizada, para isso a empresa precisa ter a capacidade de entregar o mesmo produto ou serviço em larga escala.

Em contraponto Feigelson, Nybo, Fonseca (2018, p. 21) aponta sete características essenciais desse tipo de negócio empresarial:

(i) estar em etapa inicial de desenvolvimento e desprovido de processos e organização; (ii) ter perfil inovador; (iii) ter amplo controle de gastos e custos; (iv) serviço ou produto operacionalizado por meio de um produto minimamente viável; (v) possuir produto ou ideia escaláveis (facilmente de serem difundidos para outros mercados); (vi) necessitar de capital de terceiros para iniciar operação inicial; e (vii) utilizar algum tipo de tecnologia no seu modelo de negócio.

Wessner (2009, p. 24), afirma que foi no Vale do Silício (*Silicon Valley*), localizado no Estado da Califórnia (EUA) que “apareceram as primeiras empresas chamadas *Startups*, de onde saíram grandes representantes de novos modelos extremamente lucrativos de negócios como o Google, Yahoo, Apple, Facebook, Twitter, Instagram entre outros”.

Por fim, com o objetivo de adquirir informações e direcionamento dos processos iniciais na constituição das *startups* tem-se o ecossistema. Um ecossistema de negócios trata-se de empresas, universidades e governos que se unem para criar um ambiente colaborativo para o desenvolvimento das empresas, aponta Sant’Ana (2016).

Vilenky (2021, p. 11), apresenta a formação do ecossistema, no Quadro 1.

Quadro 1 - Formação do Ecossistema.

Categorias	Conceitos
O Investidor	Colocar o dinheiro num negócio que acredita e seu interesse primário é receber de volta o investimento num tempo previsto.
Os fundadores da Empresa	São os idealizadores do projeto, onde sonham como querem fazer e o que querem entregar para o seu consumidor final.
Os Colaboradores da Empresa	Acreditam num propósito e aceitam o desafio querendo entregar seu melhor, ser reconhecidos por isto e de forma rápida.
Os <i>Coworkings</i>	Oferece seus espaços de infraestrutura de trabalho prontos para as startups iniciarem seus negócios e esperam com isto ganhar visibilidade como fomentadores do Ecossistema, atraindo cada vez mais Startups.
As Aceleradoras	Contribuem com mentoria e capital intelectual para as Startups com objetivo de participar no lucro à medida que conseguem conquistar mercado.
As Universidades	Participa com projetos integrados com as Startups, oferecendo alunos para estágio com o objetivo de demonstrar sua atualização, reforçar sua marca e se manter atraente para novos alunos.
A imprensa	Ofereceu espaço para divulgação da Startup e espera que ela traga inovação e soluções para o consumidor final, aumentando a credibilidade e audiência do veículo de comunicação.
O Governo	Incentiva por meio da legislação o crescimento das Startups com objetivo de fomentar empregos e valorizar os políticos no mandato visando a sua manutenção.

Fonte: Vilenky (2021, p. 11).

Esse apoio mútuo se justifica pelo fato de que em um ecossistema de inovação, a rede busca gerar valor para todos os envolvidos, fazendo com que o crescimento da rede se torne, também, o crescimento dos seus membros (MOORE, 1997).

Assim, *startups* e o ecossistema, juntos em um ambiente colaborativo, irão compartilhar experiências e vivências, com o objetivo de ajudar nos desenvolvimentos das *startups* e consolidar seu modelo de negócio e público-alvo.

2.2.1 *Startups*: Modelo de negócios e Público-alvo

Falando-se em modelo de negócio, o Brasil conta com um total de 21.826 *startups* no 1º trimestre de 2022, das quais 1.126 se encontram no estado do Rio Grande do Sul, ficando em 3º lugar no *ranking* nacional. Os três maiores setores de atuação são Educação (10,69%), Finanças (7,26%) e Saúde e Bem-estar (6,09%), quanto ao Modelo de Negócio, 40,85% trabalham com *Software as a Service* (SaaS), ou seja, disponibilizam plataformas digitais pelas quais ocorrem as interações entre empresa e cliente, e o público-alvo de 47,35% delas é *business*

to-business (B2B), onde o consumidor final é outra empresa e não uma pessoa física (ABSTARTUPS, 2022).⁵

Para Ferreira (2017), a escolha do modelo de negócio mais adequado é fundamental para o sucesso de uma *startup*. Segundo Mazzuco (2020), as *startups* se especializam e criam seus modelos de negócios de acordo com as formas que as empresas e consumidores interagem. Para isso, Ferreira (2017) apresenta os 7 (sete) modelos de negócios, conforme o Quadro 2.

Quadro 2 - Modelos de negócios.

Modelos	Conceitos
(SaaS) <i>Software as a Service</i>	O <i>Software</i> como Serviço, oferece serviços na nuvem, a fim de facilitar e automatizar.
Assinatura	Garante a entrega constante de um serviço, como: clube de assinantes e <i>streaming</i> .
<i>Marketplace</i>	<i>Shopping</i> virtual, conecta a oferta e a demanda através de uma plataforma digital.
<i>Ecommerce</i>	Compra e venda de produtos e/ou serviços pela internet.
<i>Games</i>	Monetização por meio da venda de recursos adicionais para os <i>games</i> , como personagens.
<i>Software House</i>	Empresa especializada no desenvolvimento de <i>softwares</i> para terceiros.
<i>Adware</i>	Serviço oferecido gratuitamente ao consumidor, em troca, aceita visualizar publicidade ao longo da experiência.

Fonte: FERREIRA (2017).

O Sebrae (2016, s/p) concluiu que, “o modelo de negócio é a forma como a empresa cria, entrega e captura valor”. Diante disso, Mazzuco (2020) apresenta os 7 (sete) modelos de negócios relacionados ao público-alvo como, (B2B) *business to-business*, (B2C) *Business to Consumer*, (B2E) *Business to Employee*, (B2G) *Business to Government*, (B2B2C) *Business to Business to Consumer*, (C2C) *Consumer to Consumer* e (D2C) *Direct to Consumer*, de acordo com Quadro 3.

⁵Informações retiradas da StartupBase, dados da Abstartups. Disponível em: <https://startupbase.com.br/home/stats>

Quadro 3 - Modelos de negócios relacionados ao público-alvo.

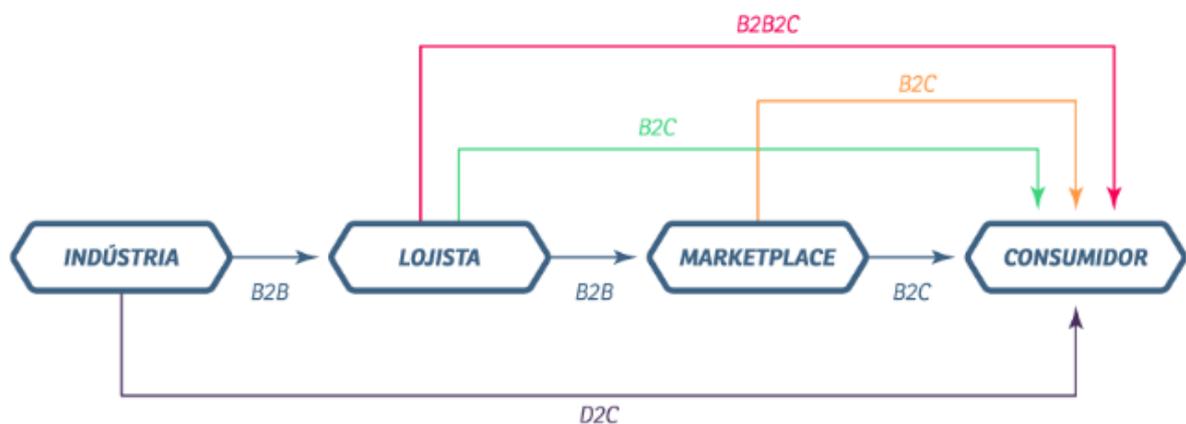
Modelos	Conceitos
B2B	É um modelo de negócio focado na venda de produtos e serviços para outras empresas.
B2C (<i>Business to Consumer</i>)	É um modelo de negócio focado na venda de produtos e serviços para o consumidor.
B2E (<i>Business to Employee</i>)	É um modelo de negócio que caracteriza a relação empresa e seus colaboradores.
B2G (<i>Business to Government</i>)	Termo que descreve as relações entre empresa e governo.
B2B2C (<i>Business to Business to Consumer</i>)	Empresa para empresa para o consumidor, retrata o advento das vendas online.
C2C (<i>Consumer to Consumer</i>)	Relação comercial entre dois ou mais consumidores, sites de desapego.
D2C (<i>Direct to Consumer</i>)	Fabricante que vende seu produto diretamente ao consumidor final.

Fonte: MAZZUCO (2020).

Segundo Zott e Amit (2011), o conceito de modelo de negócio tornou-se predominante nos anos 90, e foi ganhando força desde então, sendo objeto de estudo em diversas áreas além da área de *e-business*. Para Magretta (2002, p. 4), “o modelo de negócio é uma narrativa que explica quem é o consumidor da empresa, o que ele valoriza e como a empresa fará dinheiro oferecendo a eles esse valor”.

Por fim, Giandomenico (2022), destaca que os modelos de negócios impactam em todo o mercado, conforme Figura 1.

Figura 1 - Modelos de negócios relacionados ao público-alvo.



Fonte: GIANDOMENICO (2022).

Desta forma, por meio da Figura 1, em que se apresenta um quadro teórico e genérico para descrever seu modelo, a empresa pode facilmente entender, compartilhar e observar ao longo do tempo seu modelo, ou até mesmo medir e simular diferentes modelos (OSTERWALDER; PIGNEUR, 2010). Ainda, entendendo o modelo de negócio como uma ferramenta para análise e criação de valor, o conceito vem sendo discutido na área de empreendedorismo (EHRET, 2013).

Por fim, o modelo de negócio irá definir como a *startup* irá desenvolver suas atividades de prestação de serviço e/ou de como irá comercializar seus produtos, com o intuito também de restringir a quem será seu público-alvo ou consumidor final. Tendo o modelo de negócio e seu público-alvo bem definidos, além de seu produto ou serviço já validado, a *startup* está pronta para ir em busca de investimentos junto a fundos de investimentos e acelerados.

2.2 Fundos de Investimentos e aceleradoras

Os investimentos em *startups* são praticados pelos fundos de *Venture Capital*⁶ no Brasil. Conforme ABVCAP (2022), o valor total investido por *Venture Capital* e *Private Equity*⁷ em empresas brasileiras passou de 23,6 bilhões de reais em 2020 para 53,8 bilhões em 2021. Além disso, o surgimento de redes de investidores anjos demonstram que o ecossistema empreendedor brasileiro cresceu, inclusive, é o país com o terceiro maior número de novos unicórnios⁸ (INFOMONEY, 2019).

Em linhas gerais, os mecanismos de financiamento de capital de risco disponíveis às *startups* brasileiras: investidores-anjo, *crowdfunding*⁹, fundo de *seed capital*¹⁰, *venture capital* e *private equity* (SANTOS, 2020).

Os *Venture Capital* não atuam somente na hora de investir, mas sim de maneira ativa monitorando as empresas investidas e as ajudando em seus desenvolvimentos maximização de retorno, conforme Metrick e Yasuda (2010). O *venture capital* é uma forma de investimento

⁶ *Venture Capital* = “é uma modalidade de investimento na qual os recursos são aplicados em empresas com expectativas de crescimento rápido e rentabilidade alta.” (Peak Invest, 2021).

⁷ *Private Equity* = “Investidores fornecem fundos para uma empresa e recebem uma parte da mesma na forma de participação societária ou de títulos conversíveis de dívida.” (Eqseed, 2022).

⁸ Unicórnios = “é uma startup que possui avaliação de preço de mercado no valor de mais de 1 bilhão de dólares americanos” (Wikipédia, 2022).

⁹ *Crowdfunding* = “Financiamento coletivo, doações pela internet, vaquinha online.” (*Crowdfunding* no Brasil, 2022).

¹⁰ *Seed capital* = “Capital Semente, é o investimento de recursos destinados a empresas e startups em crescimento inicial” (Remessa Online, 2022).

usada em empresas que já se encontram em fase operacional, e estão na fase inicial de comercialização de seu produto ou serviço.

Por sua vez, *private equity*, é uma forma de investimento em empresa relativamente madura, em estágio um pouco mais avançado. É utilizado para expandir ou reestruturar as operações, entrar em novos mercados, financiar aquisições, e usado para reestruturação de companhias em estágios avançados de desenvolvimento envolvendo ou não aquisição de controle¹¹.

Já, os investidores anjos normalmente são pessoas físicas, empresários, que possuem uma visão ampla dos negócios, e tem como objetivo destinar recursos a negócios inovadores, e investem em *startups* que estão crescendo, salienta a Fundação para Pesquisa e Desenvolvimento da Administração, Contabilidade e Economia - FUNDACE (2018)¹². Vale ressaltar, que além da contribuição financeira, o investidor anjo contribui em forma de *smart money*¹³.

Ainda, a FUNDACE (2018) destaca que os investimentos anjos podem se manifestar como ações preferenciais, ou no formato de dívida, em que não poderá ser convertido em ações, e sim como se tivesse sido emprestado. Por fim, o investidor anjo, não possui poder de decisões na gestão da empresa, tendo apenas o seu conhecimento através de materiais.

Acima do investidor anjo, tem-se o *Seed Capital*¹⁴, o segundo em nível de escala de investimentos, e um risco maior, em virtude dos valores altos de investimentos.

Por fim, vale ressaltar as *Equity crowdfunding* que se trata de plataformas de investimentos para *startups*, logo ao investir em uma *startup*, recebe uma participação real na empresa, assegurando seu direito a uma parte de qualquer sucesso futuro, destaca FUNDACE (2018).

Se tratando das aceleradoras, existem vários tipos de programas de apoio aos empreendedores e que são necessários para o sucesso de negócios que começam a se formar, um desses programas são as incubadoras e aceleradoras, que são fundamentais para *startups* que estão em fase de crescimento. Tradicionalmente, as aceleradoras têm sido o meio mais usado como um instrumento para ajudar as *startups* a superarem esses desafios durante o

¹¹ Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial - ABDI. Estudo “Introdução ao Private Equity e Venture Capital para Empreendedores”. Disponível em <<http://www.abdi.com.br/reunioescndi/curso.pdf>>. p. 97. (2022).

¹² Informações retiradas do blog Fundace, base de dados da Fundace. Disponível em: <https://blog.fundace.org.br/>

¹³ *Smart money* = “Dinheiro inteligente, além do aporte financeiro do investidor, ele atua como um guia na tomada de decisão, diante de suas experiências vividas no empreendedorismo”. (SEBRAE, 2022).

¹⁴ *Seed Capital* = Capital Semente. (Remessa Online, 2022).

período de inicialização mais vulnerável e aumentar sua legitimidade, valor, competitividade e maturidade (RIES, 2011).

Ainda, as aceleradoras, constituídas na maioria das vezes por pessoas físicas, e inseridas dentro de incubadoras tecnológicas de universidades particulares, apoiam as *startups* a superar as limitações de recurso e a responsabilidade da novidade, contudo são altamente seletivas ao escolher as *startups* que serão aceleradas (YIN, 2018). Prova disso, caso o empreendedor não possua recursos financeiros próprios para sustentar a *startup* até que ela passe a dar retornos financeiros, e não tenha recebido investimento inicial, precisará buscar uma forma de capitalizar o negócio, por meio de incubadoras e aceleradoras, investidores ou de instituições financeiras (REIS, 2018).

Conclui-se os fundos de investimentos e aceleradoras através de rodadas de investimentos, ou como é chamado, séries de investimentos. Segundo o Programa de Apoio à Iniciação Científica - PAIC da FAE Centro Universitário (2019-2020), a rodada de investimento é o processo de uma empresa captar fundos que promovam seu crescimento contínuo. Elas também são conhecidas como séries e seus nomes são divididos da seguinte forma:

Quadro 5 - Séries de Investimentos.

Séries	Conceitos
Série <i>Seed</i> ou Semente:	Fase em que abrange os estágios iniciais das startups que podem chegar até 2 milhões de dólares, e os investimentos podem vir tanto de investidores anjo quanto de fundos de venture capital.
Série A:	Nesta fase os empreendimentos já contam com um produto ou serviço em um mercado mais consolidado e modelo de negócios já foi definido e tem um reconhecimento de marca pelo público. O capital para aporte varia entre 2 milhões e 20 milhões de dólares.
Série B:	Série onde a startup já está consolidada e precisa escalar o negócio, ou seja, aprimorar processos, contratações, ampliar os setores, buscar novos mercados e fazer a aquisição de outras empresas que agregarão valor ao negócio. Os valores de aporte podem ultrapassar as dezenas de milhões de dólares.
Série C:	Últimas das séries onde é considerada para startups que precisam escalar como as grandes organizações, sendo necessário acelerar vários aspectos organizacionais. Os investimentos chegam a centenas de milhões de dólares para empresas de porte médio com alto potencial de crescimento.

Fonte: PAIC - Programa de Apoio à Iniciação Científica da FAE Centro Universitário (2019-2020).

As *startups* ao receberem essa rodada de investimento, buscam então alcançar alguns resultados específicos que a levariam a avançar para a próxima rodada de investimentos. Por fim, as rodadas de investimento servem para financiar as atividades das *startups*, que variam

em função do estágio, que é caracterizado por um objetivo principal que a *startup* busca atingir naquele momento (GERETO, 2019).

Por fim, com o modelo de negócio e público-alvo bem definidos, produto ou serviço já validados no mercado, a *startup* irá a campo captar investimentos junto a aceleradoras e fundos de investimentos, e de acordo com a necessidade e nível de mercado da *startup* irá buscar um aporte inicial de recursos financeiros, para futuramente partir para novas rodadas de investimentos conforme a escalabilidade do negócio e assim ir consolidando e ganhando espaço no mercado.

2.3 Estudos anteriores

Para melhor embasar o assunto, diversas pesquisas vêm sendo realizadas e publicadas em revistas ou apresentadas em eventos, no qual é possível evidenciá-las e mencioná-la quanto à aplicabilidade nos processos de captação de recursos das *startups*.

O estudo de Machado (2017) traz o tema Advento das Startups como Modalidade de Negócio: Um Estudo Na Região Metropolitana De Curitiba-PR, que objetivou analisar como se dá o processo de criação e desenvolvimento de *startups* em Curitiba e região metropolitana, mas como objetivo geral o foco foi delimitar o tema a fim de levantar os principais critérios considerados na definição de uma Startup.

Através da análise dos dados Machado (2017) destaca, a partir dos pretextos analisados, foi possível identificar que nem toda empresa é *Startup*, mas toda *Startup* é uma empresa. Diante disso ressalta, uma vez que o próprio nome sugere algo novo, *Start* significa início, *Up* significa para cima, inovador, iniciado do zero, de rápida ebulição, não pode seguir o padrão de uma empresa convencional. Fato esse, citado no referencial teórico desse presente trabalho.

Outro ponto destacado por Machado (2017), com relação a tecnologia, não pode-se dizer que toda *Startup* tem que ser de ramos da tecnologia, mas sim que em algum momento estará ligada a tecnologia, pelo simples fato de que para se criar algo inovador.

Por fim, Machado (2017), conclui, pode-se verificar que as *Startups* têm tendências relacionadas a empresas nascentes, inovadoras, atreladas ao um grande potencial e de rápido crescimento. Ainda, evidencia *startup* é modelo de negócio facilmente replicável, de baixo investimento, alta lucratividade e podendo ser escalável mesmo diante de um cenário de extrema incerteza.

O estudo de Junior (2020) ressalta o tema Análise Dos Critérios De Decisão De Investimento De Um Fundo De Venture Capital No Brasil, que objetivou realizar um estudo dos fatores de tomada de decisão de investimentos de *venture capital*, e o processo de avaliação de *startup*. Ainda, através de uma entrevista com um representante de *venture capital*, tirou suas conclusões e contribuiu com a literatura, investidores, *startups* e empreendedores que buscam captação de recursos.

Junior (2020), indagou ao representante de *venture capital*, quais são as características de mercado consideradas para a tomada de decisão de investimento? E a resposta foi: Nós, por exemplo não temos atuação de investimento no varejo, porém indústrias de software, *healthtechs*, *edtechs* e *business-to-business* ficamos mais confortáveis de atuar.

Diante disso, e para referenciar o que já foi citado no referencial teórico do presente trabalho, nota-se que o modelo de negócio e o público-alvo andam junto a fim de chamar a atenção de investidores para buscar investimentos no mercado para a *startup*.

Ainda, Junior (2020) levanta dados sobre as projeções financeiras que uma *startup* precisa ter a fim de apresentar aos investidores e assim poderem mensurar e entender como estão os demonstrativos contábeis e financeiros da *startup* em determinado tempo. Através da pergunta, qual a relevância das projeções financeiras apresentadas pela *startup* na tomada de decisão de investimento?

A resposta, então foi, “para nós (investidores) é muito importante ter uma projeção financeira detalhada de um prazo de 1 ano a até 18 meses de operação principalmente na parte de custos, que é onde o empreendedor deveria ter um maior controle sobre. E ainda concluiu, uma grande dificuldade que temos dentro das avaliações é que muitas das empresas/*startups* não têm maturidade para fazer um orçamento. Logo, concluímos que se existe deficiência na *startup* referente aos seus demonstrativos contábeis e financeiros, esse ponto poderá ser de caráter eliminatório para a *startups* conseguir a captação de recursos com investidores.

O estudo de Duarte (2019) traz o tema Modelo de Análise de Percepção de Valor Em Aceleração de Startups, onde objetivou avaliar a percepção de valor das *startups* aceleradas por uma empresa aceleradora, através de um estudo de caso.

O autor nos traz Ries (2011), afirma que tradicionalmente, as aceleradoras têm sido o meio mais usado como um instrumento para ajudar as *startups* a superarem esses desafios durante o período de inicialização mais vulnerável e aumentar sua legitimidade. Ainda, para Yin (2018), as aceleradoras apoiam as *startups* a superar as limitações de recurso e a

responsabilidade da novidade, contudo são altamente seletivas ao escolher as *startups* que serão aceleradas.

Por fim Duarte (2019), acredita em um contexto geral, conforme autor Schwart (2009), que as aceleradoras conseguem prover mais tempo de vida às *startups*. Uma aceleradora é um tipo especial de incubadora, cujos objetivos gerais são melhorar as chances de sobrevivência das startups e acelerar seu crescimento.

Duarte (2019), em seu estudo de caso, dividiu em três etapas sua pesquisa, a primeira sendo estudar a literatura para identificar, conhecer e acompanhar o desenvolvimento da pesquisa sobre as áreas de conhecimento em estudo, em segundo momento, por meio dos conceitos discutidos e estudados na etapa de referencial teórico, deve-se elaborar o desenvolvimento teórico-conceitual, e por fim, na terceira etapa, m a implementação por meio do caso, passando pela fase de planejamento e análise de resultados do teste piloto.

Conclusão do autor Duarte (2019), referente a grande entrega de valor para o ecossistema por meio da aceleração de startups foi, o fato que a empresa em questão seleciona as *startups*, faz com que elas ganhem valor por meio de acompanhamento por sprints e mentoria e posteriormente as posicionam no mercado, preparando-as para captar investimento.

Ainda, para que as *startups* possam ganhar maior magnitude e eficácia, Duarte (2019) enfatiza, “é necessário que o modelo seja complementado com uma análise de investimento, mercado de capitais e venture capital.”

3 METODOLOGIA

Para Fonseca (2002), *methodos* significa organização, e logo, estudo sistemático, pesquisa, investigação; ou seja, metodologia é o estudo da organização, dos caminhos a serem percorridos, para se realizar uma pesquisa ou um estudo, ou se fazer ciência.

Sendo assim, neste capítulo demonstraram-se os procedimentos metodológicos do tipo de pesquisa utilizado, além de serem abordados também os critérios para a construção dos objetivos, método de coleta de dados, a forma de tratamento desses dados, e por fim, as limitações do método escolhido, obtendo-se 16 respostas (aproximadamente 30% da população).

3.1 Classificação da pesquisa

O presente estudo teve como abordagem ao problema de cunho qualitativo, que para Triviños (1987, p. 133) o pesquisador que utiliza o enfoque qualitativo, poderá contar com uma liberdade teórico-metodológica para desenvolver seus trabalhos. Segundo Beuren (2003), na contabilidade é bastante comum o uso da abordagem qualitativa como tipologia de pesquisa, pois apesar de ela lidar intensamente com números, é uma ciência social, o que justifica a relevância do uso da abordagem qualitativa. Sendo assim, aplicaram-se a abordagem qualitativa pois iram apresentar as formalidades para captação de recursos, nos aspectos jurídicos, contábeis e financeiros como forma de se manter ativas e crescendo.

Quanto aos objetivos, a pesquisa classificou-se como descritiva. Conforme afirma Silva e Menezes (2000, p. 21), a pesquisa descritiva “visa descrever as características de determinada população ou fenômeno ou o estabelecimento de relações entre variáveis e envolve o uso de técnicas padronizadas de coleta de dados, tal como, questionário e observação sistemática”. Esta pesquisa assim se classificou, pois, procurou-se descrever as formas que os *founders*¹⁵ captam investimentos, o funcionamento dos processos seletivos para participar dessas rodadas de investimento, e entender os desafios encontrados pelos *founders* ao finalizar e acertar o processo burocrático de captação.

Como procedimentos técnicos, a pesquisa classificou-se como documental e levantamento de *survey*. “Na pesquisa documental, o trabalho do pesquisador (a) requer uma análise mais cuidadosa, visto que os documentos não passaram antes por nenhum tratamento

¹⁵ *founders* = “Fundador e idealizador do projeto, criadores da empresa, sócios” (IMPACTA, 2022).

científico” (OLIVEIRA, 2007, p. 70). Já o *survey*, segundo Babbie (1999) a amostragem tem elevada importância na coleta de dados, tendo em vista que, de forma geral, os *surveys* são utilizados para, através de uma parcela da população, estudar esta como um todo.

Deste modo, pesquisa documental ocorreu através de acessos aos *websites* das aceleradoras e fundos de investimento e leituras de artigos científicos que trataram sobre o assunto. Ainda, foram investigados por uma amostragem, os dados e conceitos que os *founders* acreditam ter vivenciado nesse processo. E em relação ao levantamento que caracterizou como *survey*, foi aplicado um questionário aos *founders* das *startups* com indagações referente ao público alvo da *startup*, a fase que se encontra, se é fácil o acesso às informações referente a captação de recursos, as peculiaridades sobre os processos seletivos de *startups* que já participaram, assim como quais itens encontraram mais dificuldades para cumprir as etapas do processo, com objetivo de contribuir com os futuros "*startupeiros*".

3.2 Procedimentos de coleta, tratamento e análise dos dados

Como instrumentos para a coleta de dados foi utilizado um questionário, aplicado junto aos *founders* de *startups* sob análise. O intuito foi questionar sobre os procedimentos contábeis, jurídicos e financeiros a serem tomados pelas *startups* no momento de captação de recursos junto a aceleradoras e fundos de investimentos. Segundo Gil (1999, p. 128), questionário pode ser definido “como a técnica de investigação composta por um número mais ou menos elevado de questões apresentadas por escrito às pessoas, tendo por objetivo o conhecimento de opiniões, crenças, sentimentos, interesses, expectativas, situações vivenciadas etc”. Os questionamentos deram frutos a novas hipóteses surgidas a partir das respostas dos informantes.

O questionário foi composto por perguntas abertas e fechadas, além da utilização da escala intervalar (Likert) de concordância de 5 pontos, em que o questionário pode buscar respostas a diversos aspectos da realidade das *startups* e vivências de seus *founders*. Dito isso, Gil (1999, p. 132), destaca que o “questionário apresentará um conteúdo sobre fatos, atitudes, comportamentos, sentimentos, padrões de ação, comportamento presente ou passado, entre outros”.

O tratamento dos dados, posterior a coleta das informações foi através da transcrição das informações e tabulações no *software* Excel, em que a análise dos dados, foi por meio da análise de conteúdo, que é definida como, “um conjunto de técnicas de análise das comunicações visando obter, por procedimentos sistemáticos e objetivos de descrição do conteúdo das mensagens, que permitam a inferência de conhecimentos”, (BARDIN, 1977, p.

42). E análise interpretativa dos dados, visando obter a compreensão da problemática abordada, bem como alcançar os objetivos propostos. A análise de algumas unidades de determinado universo, no entender de Gil (1987).

Campos (2004, p. 613), aponta que a análise de conteúdo não se limita a “produzir suposições subliminares acerca de determinada mensagem, mas em embasá-las com pressupostos teóricos de diversas concepções de mundo e com as situações concretas de seus produtores ou receptores”. Já para Colauto e Beuren (2012), a análise de conteúdo tem por objetivo principal estudar as comunicações com ênfase maior no conteúdo da mensagem, estando ligada intimamente aos objetivos da pesquisa, por esse motivo o pesquisador precisa ter uma noção consistente sobre o assunto abordado na pesquisa para suportar a análise de conteúdo.

Já, a análise interpretativa dos dados, na pesquisa social refere-se à relação entre os dados empíricos e a teoria, (GIL, 1999). Considerando que o trabalho fez uma abordagem qualitativa, as análises e interpretações dos dados foram realizadas de forma descritiva.

Contudo, com a finalidade a melhor visualização destes aspectos para um entendimento do processo de execução da pesquisa, apresentou-se no Quadro 6.

Quadro 6 - Objetivos específicos e análise dos dados

Objetivos específicos	Enquadramento metodológico	Instrumento de coleta de dados	Análise de dados
Identificar quais os requisitos para obter recursos junto aos fundos de investimentos e aceleradoras.	<i>Survey</i>	Questionário	Análise de conteúdo e interpretativa
Analisar as peculiaridades dos processos seletivos de acordo com os fundos de investimentos e aceleradoras nos âmbitos jurídicos, contábeis e financeiros.	Documental/ <i>Survey</i>	Documental/ Questionário	Análise de conteúdo e interpretativa
Reconhecer soluções para as <i>startups</i> a fim de facilitar a obtenção na captação de recursos diante dos aspectos burocráticos.	<i>Survey</i>	Questionário	Análise de conteúdo e interpretativa
Relacionar a contrapartida das <i>startups</i> nos processos de captação de recursos quando investida pelas aceleradoras e fundos de investimentos.	<i>Survey</i>	Questionário	Análise de conteúdo e interpretativa

Fonte: Autora (2022).

A partir do Quadro 6, em que apresentou-se os objetivos propostos, aplicou-se o questionário com as *startups* na região central do Estado do Rio Grande do Sul, a fim de obter informações acerca do processo para captação de recursos das *Startups*, diante dos aspectos

jurídicos, contábeis e financeiros junto aos fundos de investimentos e aceleradoras. Essa análise foi desenvolvida de forma qualitativa, observando as respostas dos *founders* no questionário aplicado. Para isso, a pesquisa documental fortaleceu a proposta das aceleradoras e fundos de investimento para captação de recursos nos âmbitos contábeis, jurídicos e financeiros.

O questionário foi enviado e aprovado pelo Comitê de Ética da instituição e sua aplicação ocorreu eletronicamente pela plataforma do Google no período de setembro e outubro de 2022. Por fim, após a obtenção das respostas, aplicou-se a análise e transcrição dos resultados.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

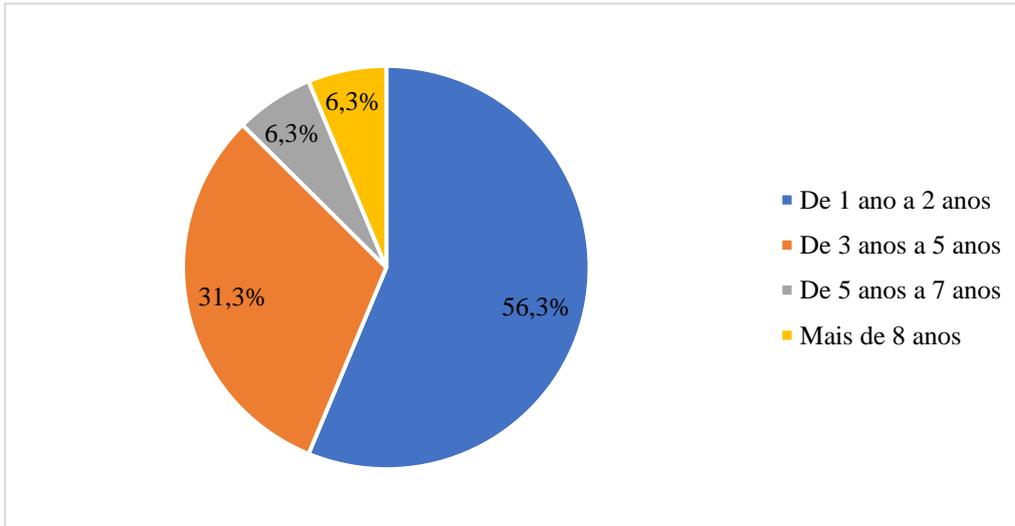
Neste capítulo, serão apresentados os resultados acerca das respostas obtidas pelos *founders* de *Startups* em vários estágios de desenvolvimento, como, nas fases de concepção, gestação, validação ou crescimento da sua *startup*. Outro ponto é, se nunca passaram por rodadas de investimentos, se estão em processo de captação, ou ainda, se estão em busca rodadas de investimentos com fundos de investimento e aceleradoras. Será observado também, se existe uma correlação entre público-alvo, área de atuação, estágio de desenvolvimento, No momento de fundos de investimentos e aceleradoras escolherem em quais *startups* irão investir e acreditam no crescimento e expansão da mesma.

Por fim, obter resultado na quantidade monetária investida, em relação ao tempo que a *startup* terá para retornar esse montante e expansão, dentro dos aspectos contábeis, financeiros e jurídicos. Este cenário será observado durante todas as fases de desenvolvimento da *startup*, área de atuação e público-alvo, permitindo que se observe a atuação da correlação com fundos de investimentos e aceleradoras em rodadas de investimentos.

4.1 Requisitos para captação de recursos

Em vistas a identificar quais os requisitos para obtenção de recursos junto aos fundos de investimentos e aceleradoras, participaram da pesquisa 16 empresas *startups*, que responderam que já receberam investimentos durante suas atividades ou que participaram de captação de recursos, mas não foram selecionadas para receber investimentos, ou ainda não foram ao mercado captar recursos de terceiros por meio de aceleradoras e fundos de investimentos. Como os números são escassos para se encontrar padrões, não foi feita uma restrição quanto as datas em que essas empresas receberam investimentos ou foram em busca.

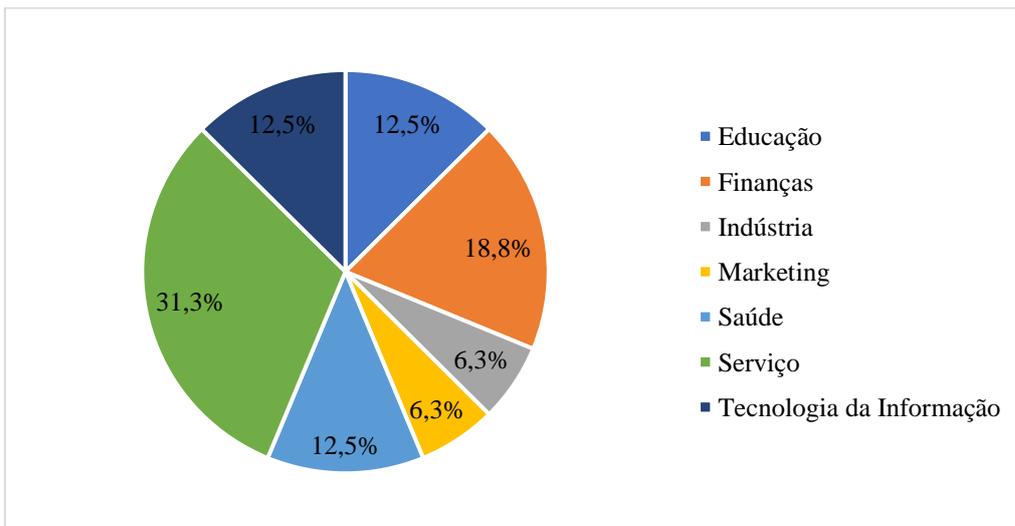
Deste modo, primeiramente questionou-se sobre qual o tempo de experiência empreendedora da *startup*, a fim de conhecer os respondentes, o qual obteve-se como resposta os percentuais constantes no Gráfico 1.

Gráfico 1 - Tempo de experiência empreendedora da *startup*.

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Demonstra-se no Gráfico 1 que 56,3% das *startups*, ou seja, a maioria estão entre o primeiro e segundo ano de existência. Já entre o terceiro e o quinto ano, tem-se 31,3% das *startups* pesquisadas e apenas 6,3% das *startups* estão entre o quinto a sétimo ano, e com mais de 8 anos.

Diante disso, foi questionado a área de atuação da *startup*, assim como o estágio de desenvolvimento que se encontra, conforme o Gráfico 2.

Gráfico 2 - Área de atuação da *startup*.

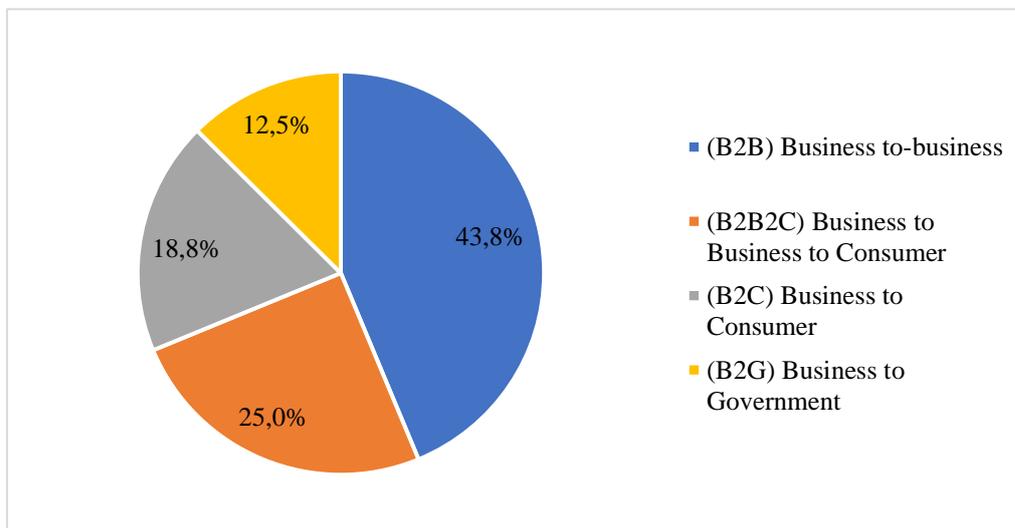
Fonte: Dados da pesquisa (2022).

De acordo com o Gráfico 2, observou relevância nas respostas, em que as *startups* focadas na área de atuação de serviços e finanças correspondem a 31,3% e 18,8%

respectivamente. Ainda, mas em menor quantidade obteve-se que as *startups* nas áreas de educação, tecnologia da informação, saúde com 12,5% cada, e marketing e indústria com 6,3% cada.

Prova disso, a Associação Brasileira de *Startups* no primeiro semestre de 2022, apresenta que 41% das *startups* têm como modelo *Software as a Service* (SaaS), que significa que o *Software* como serviço, oferece serviços na nuvem, a fim de facilitar e automatizar, ou seja, corroboram com as áreas de atuação de serviços e tecnologia da informação (ABStartups, 2022). A fim de verificar o público-alvo, o Gráfico 3 demonstra informações a cerca deste negócio.

Gráfico 3 - Público-alvo da *startup*.

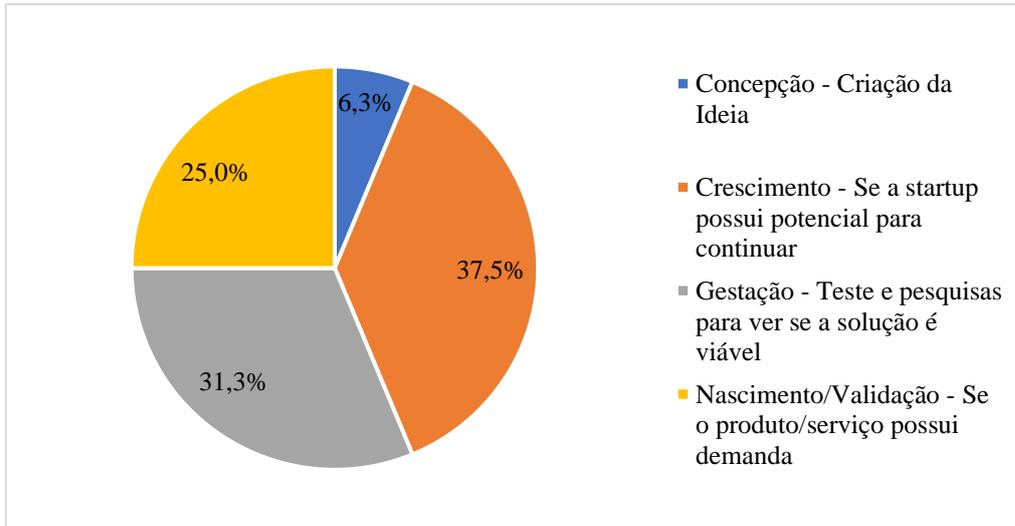


Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Referente ao público-alvo, as *startups* participantes da pesquisa atendem ao público B2B (*business to business*) com 43,8%, seguido por B2B2C (*business to business to consumer*) que correspondem a 25%, B2C (*business to consumer*) com 18,8% e B2G (*business to government*) com 12,5%, respectivamente. Realizando uma comparação com a Associação Brasileira de *Startups* no primeiro semestre de 2022, trazem como dados que 47% das *startups* brasileiras adotam o modelo B2B, enquanto 29% adotam o B2B2C e 19% B2C (ABStartups, 2022).

Questionou-se também sobre a fase de desenvolvimento, em que as *startups* que responderam ao questionário, se encontram, segundo o Gráfico 4.

Gráfico 4 - Fase de desenvolvimento da startup.

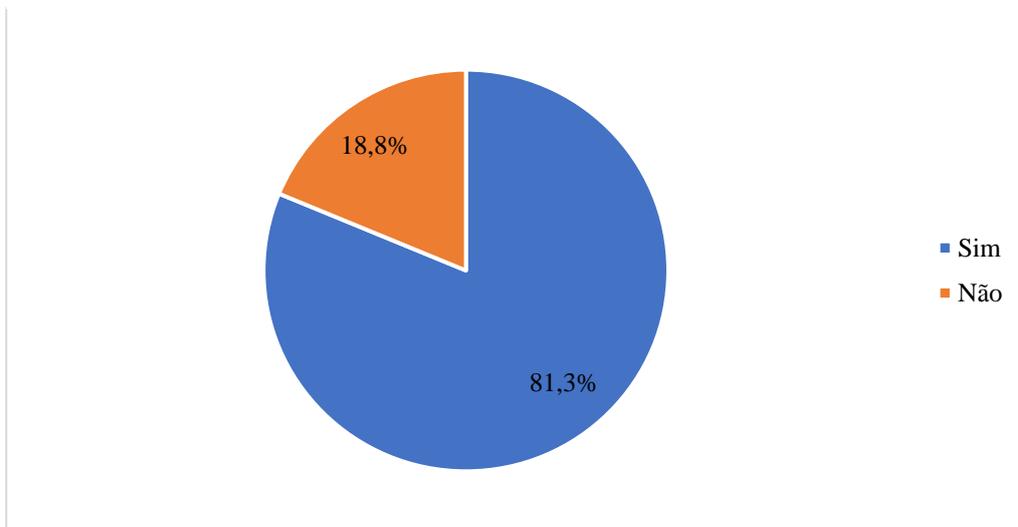


Fonte: Dados da pesquisa (2022).

De acordo com o Gráfico 4, evidenciou-se ênfase em *startups* no estágio de crescimento/potencial de continuar no mercado, com 37,5% e gestação/teste e pesquisas para ver se a solução é viável, com 31,3%. Todavia, o estágio de nascimento/validação se o produto ou serviço possui demanda corresponde a 25%, enquanto 6,3% referem-se há uma *startup* no estágio de concepção/criação da ideia.

Machado (2017) corrobora evidenciando que as *startups* têm tendências relacionadas a empresas nascentes, inovadoras, atreladas ao um grande potencial e de rápido crescimento. Ainda, evidencia que *startup* é modelo de negócio facilmente replicável, de baixo investimento, alta lucratividade e podendo ser escalável mesmo diante de um cenário de extrema incerteza.

Após conhecer as características das *startups* participantes da pesquisa, procurou-se identificar os requisitos para obter recursos junto aos fundos de investimentos e aceleradoras. Desta forma, questionou se as *startups* possuem planos de expansão junto a fundos de investimentos e aceleradoras, e os resultados podem ser visualizados no Gráfico 5.

Gráfico 5 - Plano de expansão da *startup*.

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

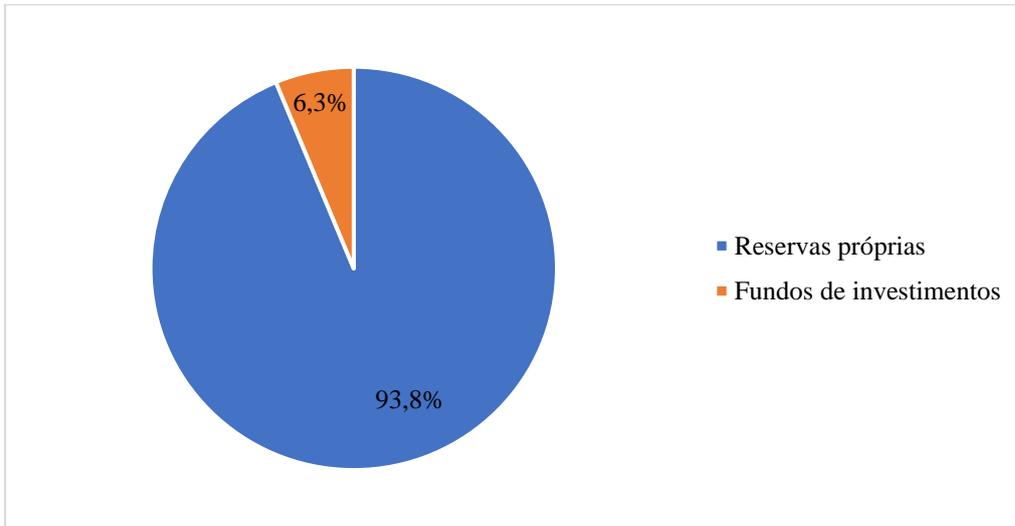
De acordo com o gráfico 5, observou-se que 81,3% das *startups* têm planos de expansão junto aos fundos de investimentos e aceleradoras, enquanto 18,8% não pretendem expandir sua *startup* com recursos de investidores com vínculos a fundos de investimentos e aceleradoras.

Em contra ponto, a Associação Brasileira de *Startups* evidenciou que 49,88% das *startups* brasileiras no ano de 2022 preferem captar recursos diretamente com investidores anjos e não com fundos de investimentos e aceleradoras, pois acreditam que investidores anjos privilegiam além do dinheiro, trazendo junto o *smart money*¹⁶ na bagagem com um contato mais direto, além de mentorias de como gerar os recursos recebidos e mais oportunidades (ABStartups, 2022).

Para contribuir com a pesquisa, foi questionado as *startups* como iniciaram as suas atividades no âmbito financeiro, a fim de identificar de onde veio o primeiro recurso de investimento da *startup*, denominado como capital social os resultados podem ser conforme o Gráfico 6.

¹⁶ *Smart money* = “Dinheiro inteligente, além do aporte financeiro do investidor, ele atua como um guia na tomada de decisão, diante de suas experiências vividas no empreendedorismo”. (SEBRAE, 2022).

Gráfico 6 - Recursos utilizados para o início da *startup*.

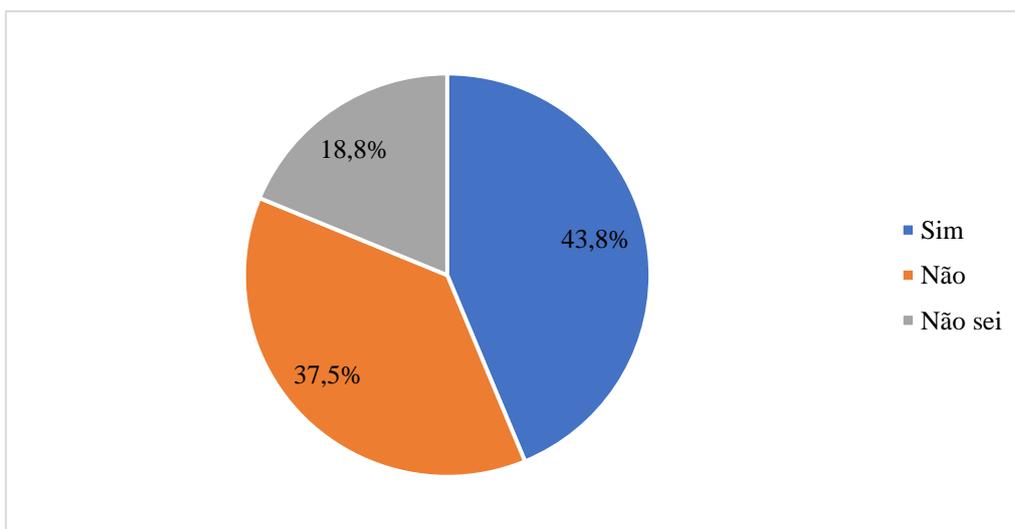


Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Notou-se no Gráfico 6, que 93,8% das *startups* iniciaram suas atividades com reservas próprias, e apenas 6,3% conseguiram iniciar já com investimentos de fundos de investimentos ou aceleradoras.

Ainda, para completar questionou-se o acesso aos recursos aos *founders* das *startups*, se existe fácil acesso sobre informações para a captação de recursos para *startups*, o qual pode-se observar as respostas no Gráfico 7.

Gráfico 7 - Acesso à informação para captação de recursos.



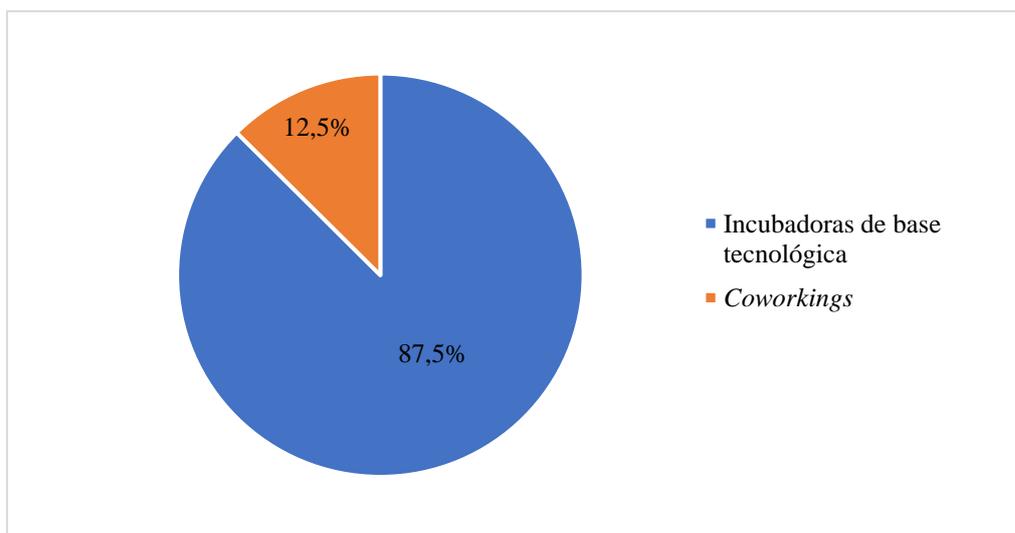
Fonte: Dados da pesquisa (2022).

De acordo com o Gráfico 7, pode-se constatar que 43,8% das *startups* afirmaram que têm fácil acesso a informações de como captar recursos em fundos de investimentos e

aceleradoras, em contraponto 37,5% afirmaram que não possui este acesso, assim como, 18,8% não sabem se tem fácil acesso. Dentre estas informações, Lima (2014) apresenta que no Brasil as *startups* contam com três fontes distintas de recursos para financiamento, sejam recursos próprios, recursos externos públicos e recursos externos privados.

Ainda, questionou-se sobre a sede de constituição da *startup*, a fim de identificar se o início de uma *startup* ocorreu dentro de incubadoras de base tecnológicas. Os resultados podem ser visualizados no Gráfico 8.

Gráfico 8 - Sede inicial da Startup.



Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Notou-se que 87,5% das *startups* que responderam ao questionário, foram constituídas dentro de incubadoras de base tecnológicas, e as demais, que correspondem a 12,5% em espaços de *coworkings*, ou seja, ambientes especialmente pensados para o trabalho autônomo e de compartilhamento de informações com pessoas de diversas áreas.

Prova disso, Chandra e Fealey (2009), apresentam o conceito de incubadora como “instituição capaz de promover um “porto seguro” ao agregar valor à negócios nascentes via serviços tangíveis e intangíveis. Para, Cohen e Hochberg (2014), afirmam que “incubadoras cumprem com o papel de proteger, com espaços e acessos a subsídios, ao passo que aceleradoras buscam catalisar interações com mentores e metodologias centradas em aprendizagem rápida”.

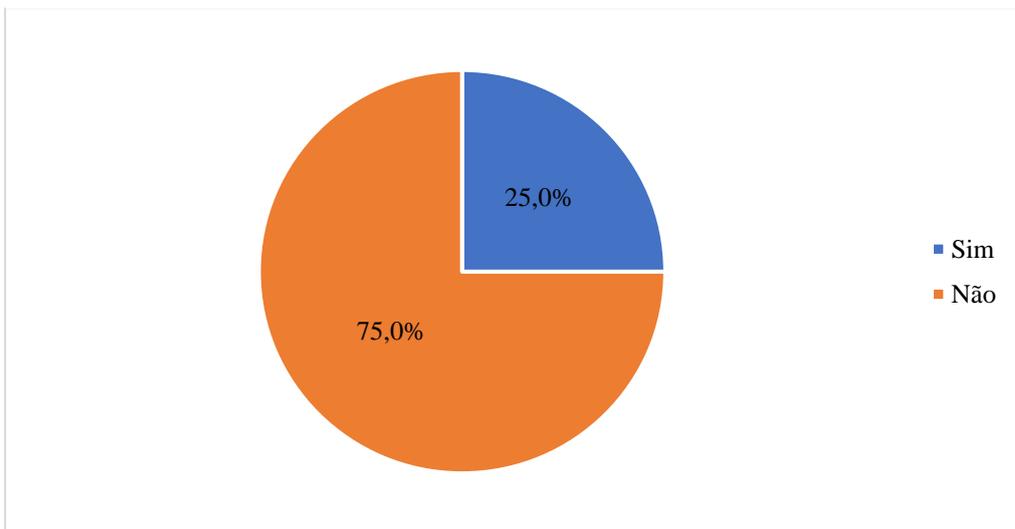
Por fim, ao identificar os requisitos para obter recursos junto aos fundos de investimentos, nota-se que a maioria das *startups* que responderam ao questionário, tem a área de atuação no modelo de negócio *Software as a Service* (SaaS), com seu público-alvo sendo o (*business to business*) B2B, em estágio de crescimento, com seu produto ou serviço já validado

no mercado. Ainda, grande parte das *startups* iniciaram com recursos próprios, em incubadoras de base tecnológicas, e as mesmas tem planos expansão com a captação de recursos com fundos de investimentos e aceleradoras.

4.2 Peculiaridades dos processos seletivos

Afim de verificar as peculiaridades dos processos seletivos, primeiramente questionou-se sobre a participação em processos seletivos para a captação de recursos com fundações, financiadoras, agencias e associações que utilizam de recursos públicos para *startups*, como por exemplo o programa CNPq (Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico) e obteve-se como respostas demonstrados no Gráfico 9.

Gráfico 9 - Participação em processos seletivos públicos.

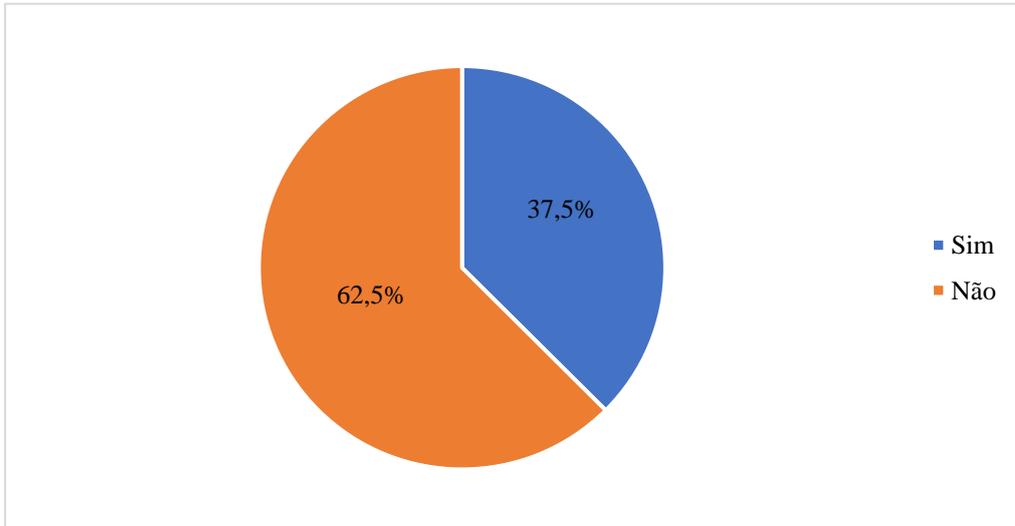


Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Nota-se no Gráfico 9, que apenas 25% dos respondentes afirmaram que participaram de processos seletivos públicos para a captação de recursos com fundações, financiadoras, agencias e associações, enquanto 75% nunca realizaram estes processos. Ou seja, apenas 04 empresas que compõem a amostra têm este conhecimento acerca dos processos seletivos.

Contudo, procurando verificar a participação em processos seletivos com recursos privados, como por exemplo, fundos de investimentos e aceleradoras, para a captação de recursos, constatou-se o que pode ser visualizados no Gráfico 10.

Gráfico 10 - Participação em processos seletivos privados.



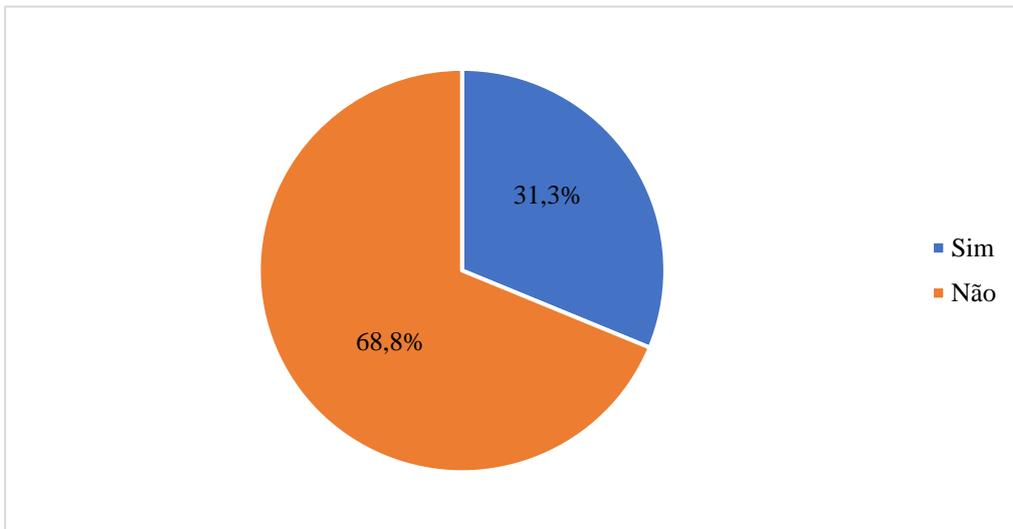
Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Ao analisar o Gráfico 10 e comparar com o Gráfico 9, sobre a participação em processos seletivos com recursos públicos, a participação em processos seletivos com recursos privados apresenta um aumento para 37,5%, enquanto 62,5% nunca participaram.

De certa forma, a adesão aos processos seletivos, tanto na esfera pública como na privada não possuem tanta aderência, e talvez uma das influências sobre estes processos seja a burocratização dos processos.

Corroborando com estes dados, procurou-se questionar sobre as peculiaridades dos processos seletivos, tal como, se a *startup* foi aprovada para a participação em rodadas de investimentos junto a aceleradoras e fundos de investimentos, e obteve-se as respostas demonstrados no Gráfico 11.

Gráfico 11 - Aprovação em rodadas de investimentos.

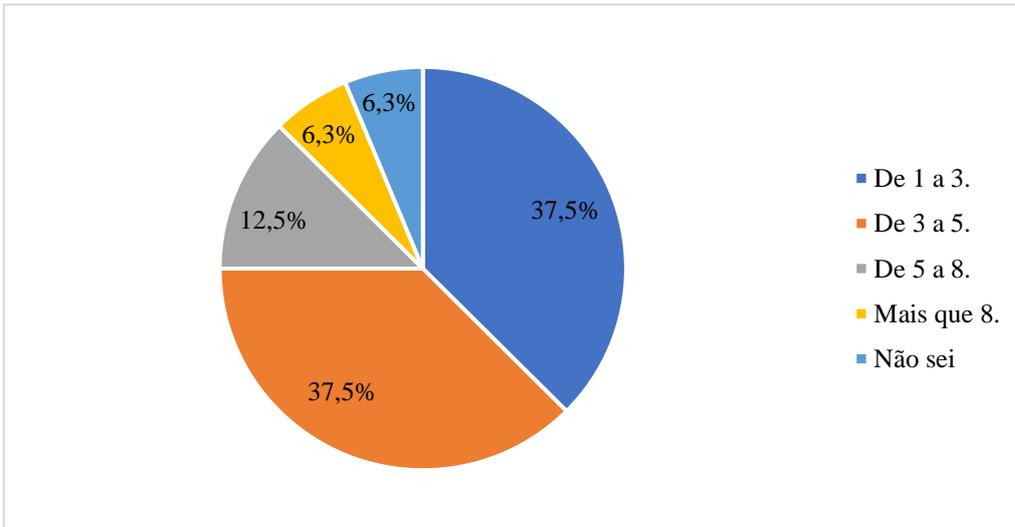


Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Detectou-se que 31,3% das *startups* que participaram do questionário, foram aprovadas nos processos seletivos que participaram e assim tiveram a oportunidade de participar de rodadas de investimentos para a captação de recursos com fundos de investimentos e aceleradoras. Neste sentido, a Meditais – Acelera *Startups* (2022), empresa de consultoria na área de captação de recursos financeiros para *startups*, afirma que para as *startups* participarem de processos seletivos a fim de captação de recursos, o primeiro passo é mapear editais dos ecossistemas de inovação e empreendedorismo local e global.

Nessa linha, foi questionado aos participantes quantas etapas, geralmente, tem um processo seletivo de captação de recursos. Os resultados podem ser visualizados no Gráfico 12.

Gráfico 12 - Etapas de processos seletivos de captação de recursos

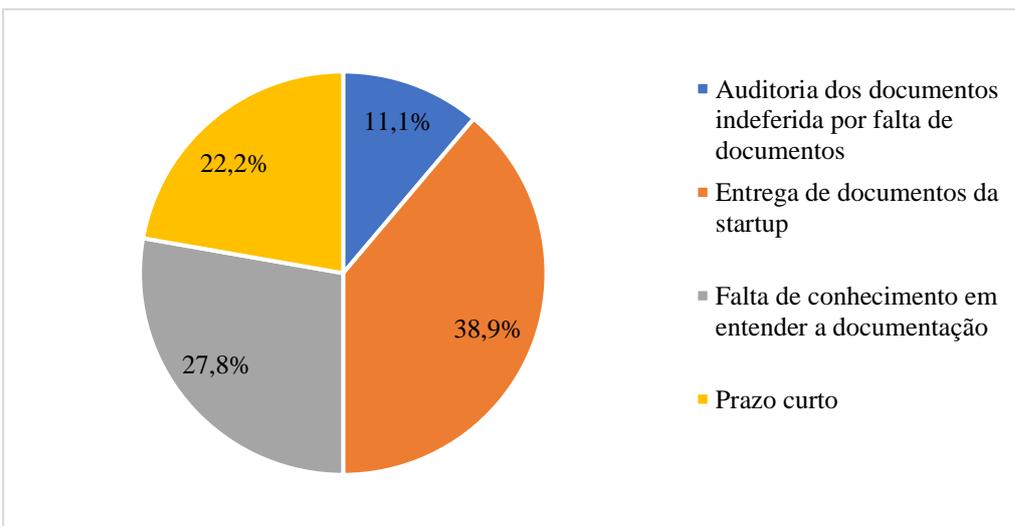


Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Observou-se que 37,5% dos respondentes, responderam que de 1 (um) a 3 (três) etapas, 37,5% responderam de 3 (três) a 5 (cinco), 12,5% de 5 (cinco) a 8 (oito) etapas, 6,3% mais que 8 (oito) etapas e 6,8% não sabiam quantas etapas tem um processo seletivo.

Desse modo, foi questionado quais as maiores dificuldades encontradas nos processos seletivos em relação a parte documental, das *startups* que participaram. Os resultados no Gráfico 13.

Gráfico 13 - Maiores dificuldades nos processos seletivos.



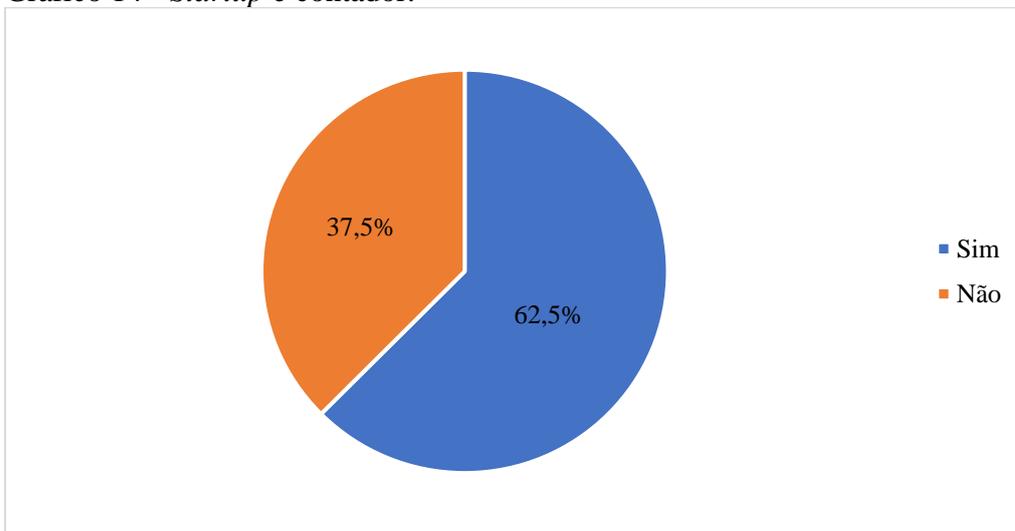
Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Identificou-se no Gráfico 13 que 38,9% responderam que a maior dificuldade foi na entrega de documentos referente a *startup*. Assim como, 27,8% dos respondentes acusam a falta

de conhecimento em entender a documentação exigida pela investidora, enquanto 22,2% demonstraram que o prazo é curto para a entrega da documentação. Contudo, 11,1% relataram que a maior dificuldade foi a auditoria dos documentos, que apesar de entregue no tempo hábil, foi indeferida por falta de documentação.

Ainda, a fim de verificar as peculiaridades, foi questionado se a *startups* tem contador para auxiliar tanto nos processos seletivos quanto no andamento mensal da *startup* com suas devidas obrigações como empresa que tem um CNPJ, e o Gráfico 14 demonstrou.

Gráfico 14 - *Startup* e contador.



Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Notou-se que apenas 62,5% das *startups* possuem contadores para auxiliar tanto mensalmente com as devidas obrigações mensais de uma empresa, quanto para contribuir no processo burocrático nos processos seletivos para a captação de recursos com fundos de investimentos e aceleradoras. Já o restante, 37,5% das *startups* afirmaram que não tem contador.

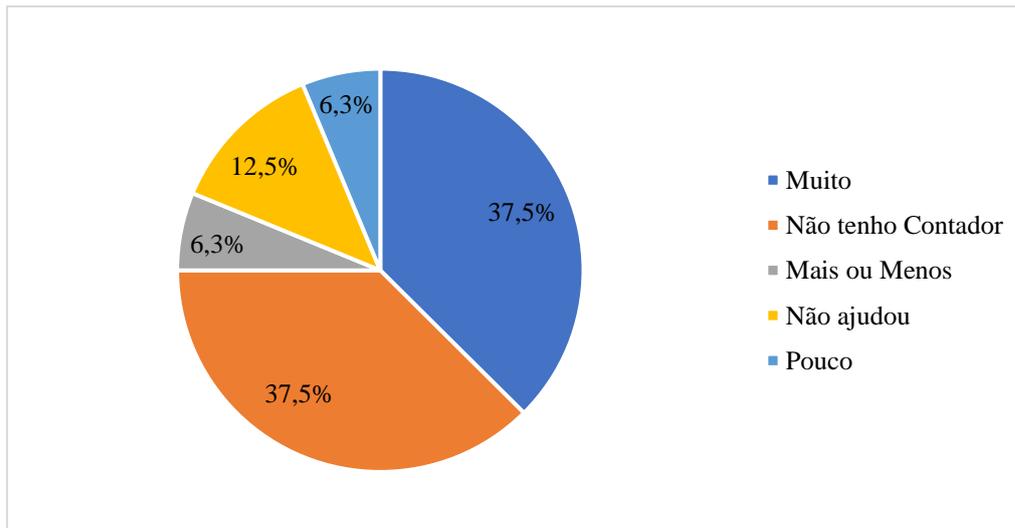
Para Marion (2009), “a contabilidade destaca-se no ambiente corporativo por ser um instrumento que auxilia a administração a tomar decisões.” Também, Lewis (2012), fala sobre o papel fundamental que a contabilidade exerce, “auxiliando no escalonamento de empresas, fornecendo informações de acordo com o perfil e nível de complexidade assistindo tanto as necessidades internas como externas”.

Ainda o Blog Comece com o pé direito, apresentou um artigo sobre os serviços contábeis para *startups*, e razões para contratar um contador. Destacou que um dos primeiros pontos e não menos importante, a facilidade na abertura da empresa, a redução de impostos

através de planejamento tributário, assim como sinalizar incentivos fiscais que a *startup* pode aproveitar. Além do mais é evidenciado que o contador irá contribuir com uma visão completa de negócio, a abertura para o caminho dos investimentos e auxílio na elaboração do *valuation*¹⁷.

Além do mais, foi questionado as *startups* se o contador auxilia na busca pelos documentos, e demonstra-se os percentuais através do Gráfico 15.

Gráfico 15 - *Startup* e o auxílio do contador no processo burocrático.



Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Atentou-se que apenas 37,5% responderam que o contador auxiliou muito, pois 6,3% respondeu pouco, 6,3% mais ou menos, comparado aos 12,5% que o contador não ajudou e 37,5% a *startup* não possui contador.

Junior (2020), corrobora citando que, para nós (investidores) é muito importante ter uma projeção financeira detalhada de um prazo de 1 ano a até 18 meses de operação principalmente na parte de custos, que é onde o empreendedor deveria ter um maior controle sobre. E ainda concluiu, que uma grande dificuldade que temos dentro das avaliações é que muitas das empresas/*startups* não têm maturidade para fazer um orçamento. Logo, pode-se concluir que existe uma deficiência na *startup* referente aos seus demonstrativos contábeis e financeiros, esse ponto poderá ser de caráter eliminatório para a *startups* conseguir a captação de recursos com investidores.

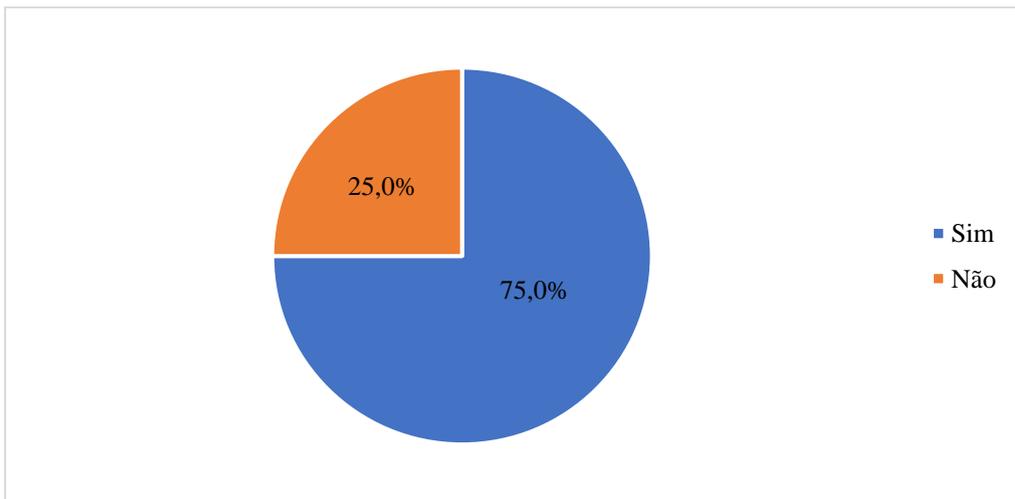
¹⁷ *Valuation* = “Cálculo do valor do negócio com base no potencial de retorno e crescimento” (COMECE COM O PÉ DIREITO, 2022).

Por fim, as dificuldades encontradas pelos *founders* das *startups* nos processos seletivos, para o cumprimento das etapas referente a entrega de documentos e o processo burocrático, e a correlação do papel da contabilidade e o contador, está atrelada, pois se 100% das *startups* tivessem contador, essa dificuldade e indeferimento dos documentos, poderiam ser evitadas.

4.3 Soluções na captação de recursos diante dos aspectos burocráticos.

A fim de reconhecer soluções para as *startups* que facilitam na captação de recursos diante dos aspectos burocráticos, questionou-se as *startups* já receberam algum recurso, em processos seletivos e a participação de rodadas de investimento. Os resultados compõem o Gráfico 16.

Gráfico 16 – Investimento em *Startups*.

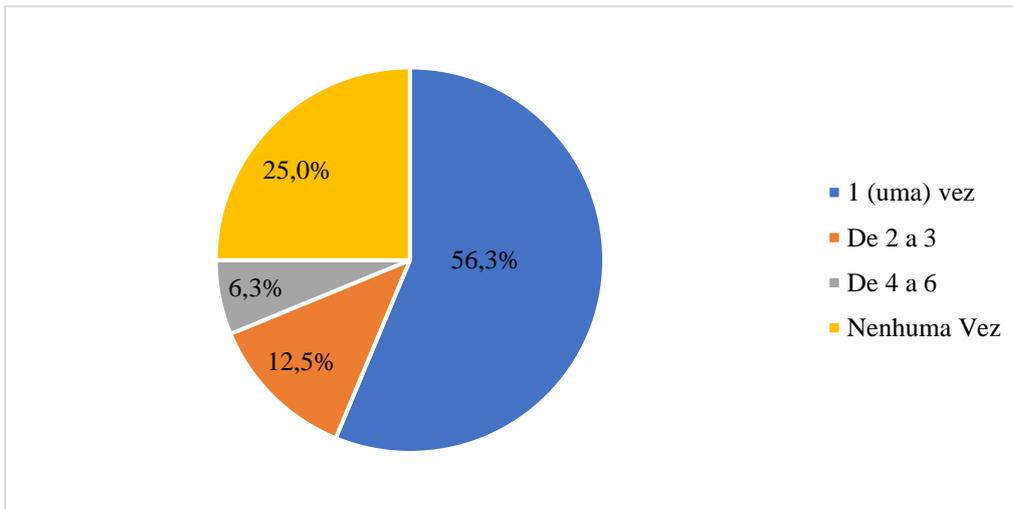


Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Notou-se no Gráfico 16 que 75% das *startups* questionadas, já receberam investimentos pelo menos uma vez. Segundo Malar (2022), através da plataforma de Inovação Distrito, no primeiro semestre de 2022 as *startups* brasileiras receberam US\$ 2,92 bilhões em investimentos, dentre elas pequenas, médias e grandes *startups*, distribuídas em diversas áreas de atuação e fase de desenvolvimento.

Além do mais, foi questionado as *startups* que receberam investimentos, quantas vezes já foram selecionadas a receber recursos, segundo o Gráfico 17.

Gráfico 17 – Obtenção de recursos.

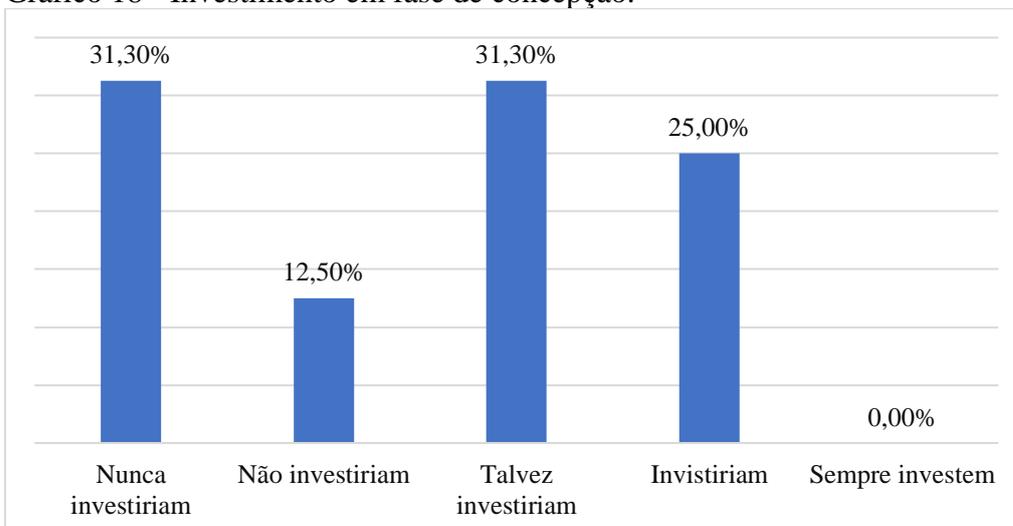


Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Diante do Gráfico 17, nota-se que das 75% das *startups* que afirmaram serem receptoras de investimento, nota-se que 56,3% receberam apenas 1 (uma) vez algum recurso, enquanto 12,5% afirmam que receberam de 2 (duas) a 3 (três) vezes, e 6,3% receberam de 4 (quatro) a 6 (seis) vezes, recursos nos processos seletivos que participaram.

Considerando as *startups* já investidas, foi questionado qual a probabilidade de aceleradoras e fundos de investimentos investirem em *startups* de acordo com cada estágio, na escala *likert*, sendo 1 (um) nunca investiriam, 2 (dois) não investiriam, 3 (três) talvez investiriam, 4 (quatro) investiriam e 5 (cinco) sempre investem, conforme o Gráfico 18.

Gráfico 18 - Investimento em fase de concepção.



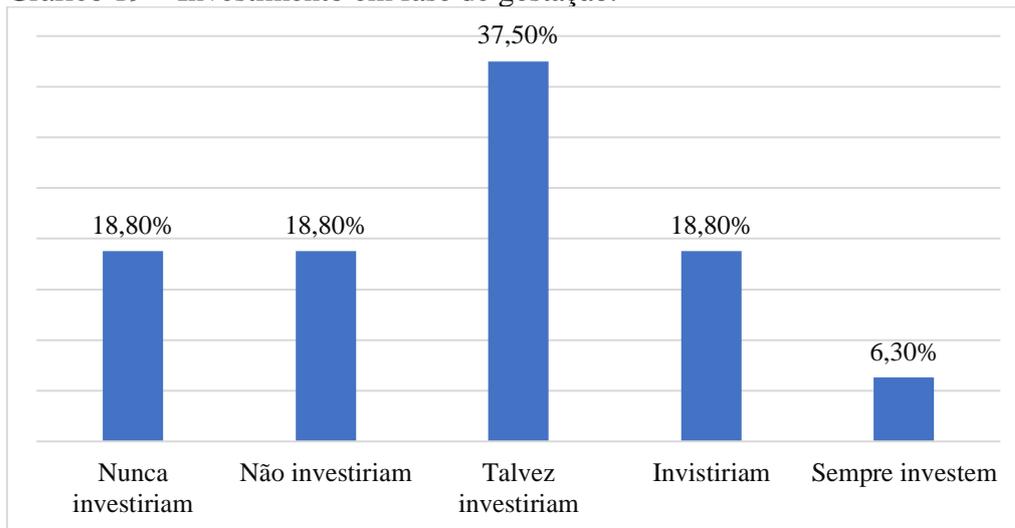
Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Conforme as respostas obtidas no Gráfico 18, 31,3% afirmam que os investidores (aceleradoras e fundos de investimentos) nunca investiriam em *startups* que estão em estágio de concepção, onde a *startup* está criando a ideia do seu produto ou serviço, em contra partida 31,3% responderam que talvez investiriam, ao lado de 25% que responderam que investiriam.

Prova disso, Dickinson (2011) embasa os resultados que o risco de investir na fase inicial do ciclo de vida de uma empresa, pode não ter um retorno como esperado devido à falta de consolidação do produto e da empresa em si no mercado. Em contra partida, Paschen (2017), afirma que os estágios iniciais do ciclo de vida de uma empresa, proporcionam maiores riscos e também maiores ganhos.

Procurando identificar se ocorre os investimentos na fase de gestação da *startup*, com o foco nos testes e pesquisas a fim de comprovar se seu produto ou serviço é viável, foi realizado o mesmo questionamento, na fase de gestação, segundo o Gráfico 19.

Gráfico 19 – Investimento em fase de gestação.

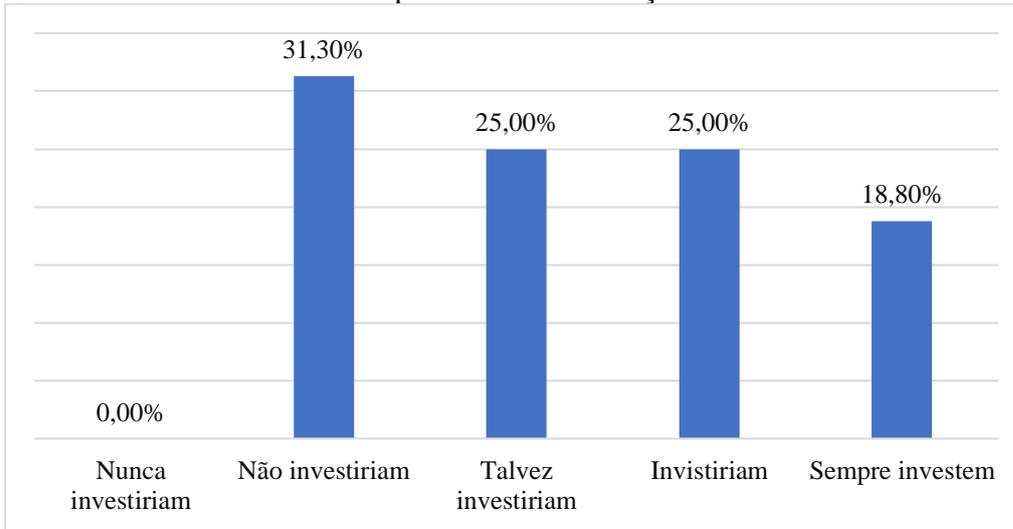


Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Notou-se que a maioria, 37,5% responderam que talvez as *startups* chamariam a atenção de investidores para realizar investimentos, em sequência, 18,8% investiriam e 6,3% sempre investiriam. Ademais 18,8% respectivamente para cada afirmaram que nunca investiriam ou não investiriam em *startups* em fase de gestação.

Na mesma lógica, foi questionado se na fase de validação, com o objetivo de verificar se possui demanda para o produto ou serviço de serem investida, de acordo com o Gráfico 20.

Gráfico 20 - Investir em startup em fase de validação.

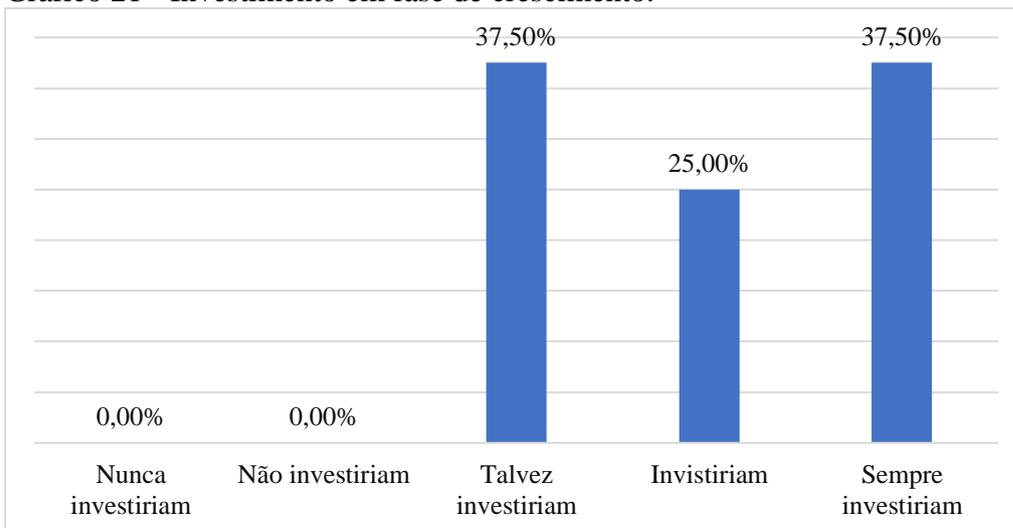


Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Percebeu-se que nos resultados do Gráfico 20, começam a ter transformações conforme a maturidade das *startups*, apesar dos respondentes efetivaram 31,3% que não investiriam nessa fase, 25% respondem que talvez, assim como, 25% para investiriam e 18,8% afirmaram que sempre investiriam nessa fase das *startups*.

Ademais, foi questionado também sobre a probabilidade de investimentos em *startups* na fase de crescimento onde aponta que a *startup* possui potencial para continuar, diante o Gráfico 21.

Gráfico 21 - Investimento em fase de crescimento.

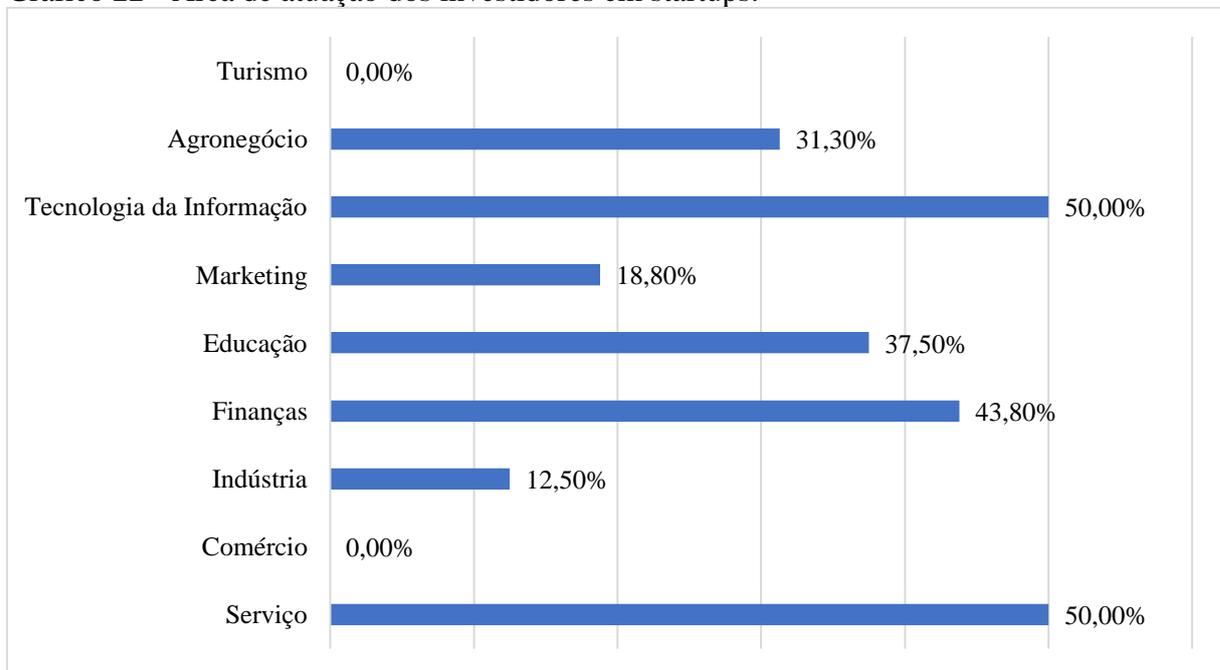


Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Detectou-se no Gráfico 21 que 37,5% apontaram que há chances de sempre recebem investimentos, assim como 25% tem chances de receber e 37,5% talvez receberam. Segundo Sarfati (2018) o uso dos recursos está diretamente relacionado ao grau de maturidade da *startup* onde, “nos estágios iniciais, a *startup* capta recursos para desenvolver um protótipo ou modelo de negócios, enquanto nos estágios mais avançados, os recursos são empregados para crescimento, marketing e suporte à base de clientes conquistada.”

Além do mais foi questionado aos *founders* das *startups*, qual a área que os fundos de investimentos e aceleradoras mais procuram para investir em *startups*, de acordo com o Gráfico 22.

Gráfico 22 - Área de atuação dos investidores em startups.



Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Analisando o Gráfico 22, obteve-se relevância em 4 áreas, sendo elas: Serviço e Tecnologia da Informação com 50% respectivamente, seguido de Finanças com 43,8% e Educação, perfazendo 37,5. Na sequência, apresentou-se com 31,3% para a área de Agronegócio, 18,8% para Marketing e 12,5% referente ao ramo Industrial. Diante disso, o investidor almeja sempre a obtenção de retorno quando investe, e nesse momento, restou-se nessas áreas que estão em expansão no mercado.

Segundo estudo realizado pelo Sebrae de São Paulo – SP (2022), chamado Lado A e Lado B – *Startups*, apontou que os investidores avaliam o empreendedor e buscam uma pessoa que realiza, e que faz as coisas acontecerem”. Ainda, Mason e Stark (2004) relatam no estudo

feito com investidores para verificar quais os critérios para investir em *startups*, estes destacam que verificam as habilidades, experiência, histórico e características diversas do empreendedor e da sua equipe de gestão. A fim de complementar a ideia, o estudo lado A e lado B – *Startups*, aponta que os critérios utilizados para avaliar *startups* são comprometimento do empreendedor, uma ideia inovadora, com diferencial claro frente aos concorrentes, equipe formada por pessoas com habilidades complementares e capacidade de execução da ideia.”

Ademais, o estudo lado A e lado B – *Startups* complementa que a busca mutua e constante entre *startups*, aceleradoras e fundos de investimentos que se conectam com o objetivo de captação de recursos e investimentos em *startups*, é idealizada através de “network em eventos, palestras e cursos, onde são os principais pontos de contato e a participação desses eventos possibilita visibilidade e novas conexões (SEBRAE, 2022).

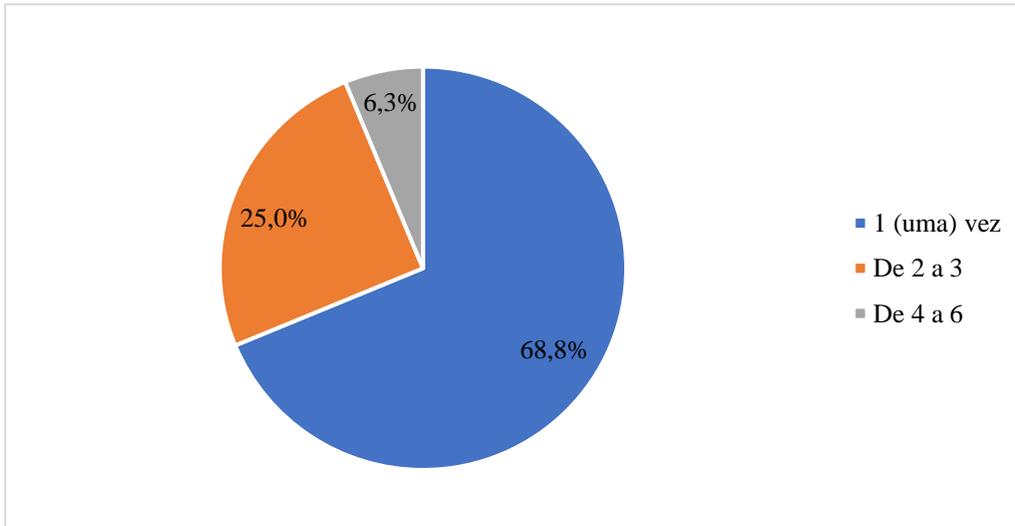
Por fim, nota que 75% das *startups* que responderam receberam investimentos pelo menos uma vez, assim como, constatou-se que quanto mais “madura” a *startup* se encontra, mais chances ela tem de receber investimentos e chamar a atenção de investidores, pois se trata de um produto ou serviço já validado no mercado e a ideia seria apenas escalar.

4.4 Contrapartida das *startups* nos processos de captação de recursos

De modo a obter mais informações das *startups* referente a contrapartida no processo de captação de recurso quando investida pelas aceleradoras e fundos de investimentos, por meio da realização de um elo justo entre o total investido nas *startups* em relação ao tempo de retorno do investimento, ou, qual o percentual que a investidora gostaria em comparação ao total investido.

Diante disso, foi questionado a quantidade de vezes que as *startups* participaram de processos seletivos para receber rodadas de investimentos de aceleradoras e fundos de investimentos, e constatou-se o Gráfico 23.

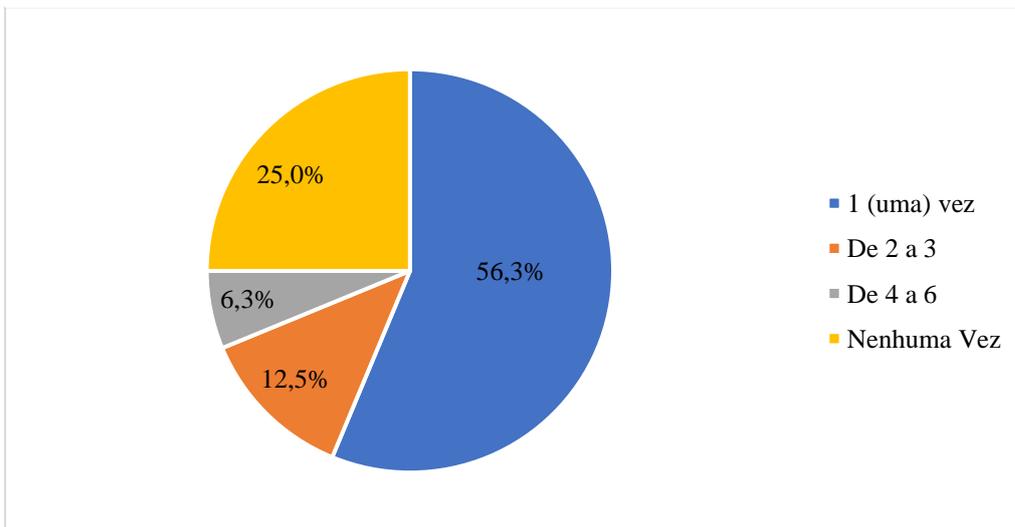
Gráfico 23 - Participou de processos seletivos.



Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Analisou-se no Gráfico 23, que 68,8% das *startups* já participaram pelo menos 1 (um) vez, 25% participaram mais de 2 (duas) a 3 (três) vezes e 6,3% já participaram entre 4 (quatro) e 6 (seis) vezes. Assim como, foi questionado a quantidade de vezes que já foi aprovado para participar de rodadas de investimentos, segundo o Gráfico 24.

Gráfico 24 – Aprovação em processos seletivos.



Fonte: Dados da pesquisa (2022).

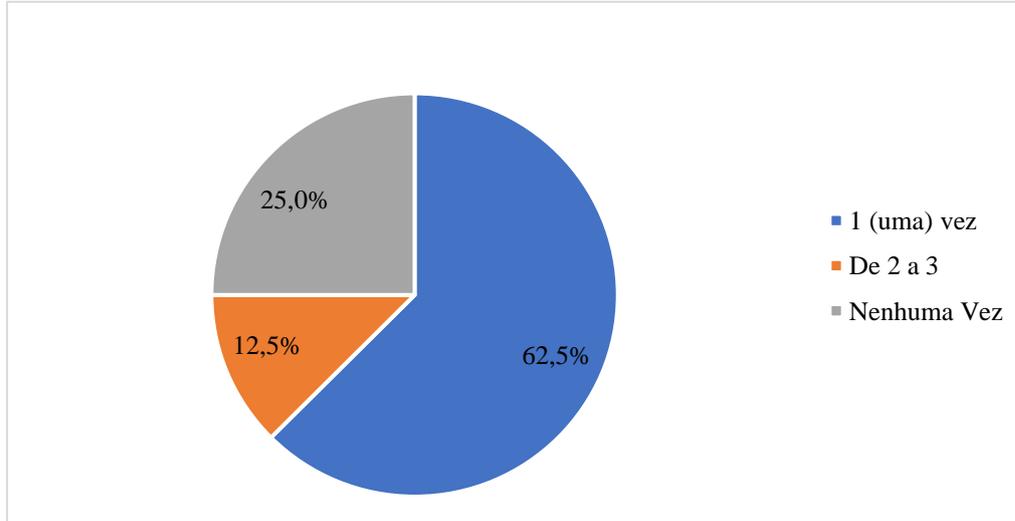
Verificou-se no Gráfico 24 que pelo menos 1 (uma) vez 56,3% já foram aprovados para participar do processo seletivo, 12,5% aprovados de 2 (duas) a 3 (três) vezes e 6,3% aprovados de 4 (quatro) e 6 (seis) vezes. Em contraponto 25% participaram de processos seletivos, mas não conseguiram ser aprovados para participar das etapas.

Segundo de Yin e Luo (2018), onde realizou um estudo sobre as aceleradoras e os critérios de aprovação para participar de processos seletivos para captação de recursos, apontou que geralmente os programas divulgados através de editais, tem duração em médias de 100 dias, e o processo inicial consiste em duas etapas, sendo elas: “triagem de perfil e entrevista, desse modo na primeira etapa a grande parte de *startups* são recusadas em participar.”

Ainda, Abreu e Campos (2016), aponta que os fatores principais para uma startup não ser selecionada é: “equipe inadequada para o desenvolvimento do negócio, demanda ineficaz, falta de estabilidade, mercado pequeno, não resolve um problema relevante e não ter nenhuma receita.”

Ademais, foi questionado as *startups* quantas vezes efetivamente receberam investimentos, após todo o processo seletivo, constando a aprovação para participação, etapas como triagens de perfis, entrevistas, processo burocrático referente a entrega da documentação, e demais etapas exigidas conforme cada aceleradora e fundo de investimento, conforme o Gráfico 25.

Gráfico 25 – Obtenção de recursos.

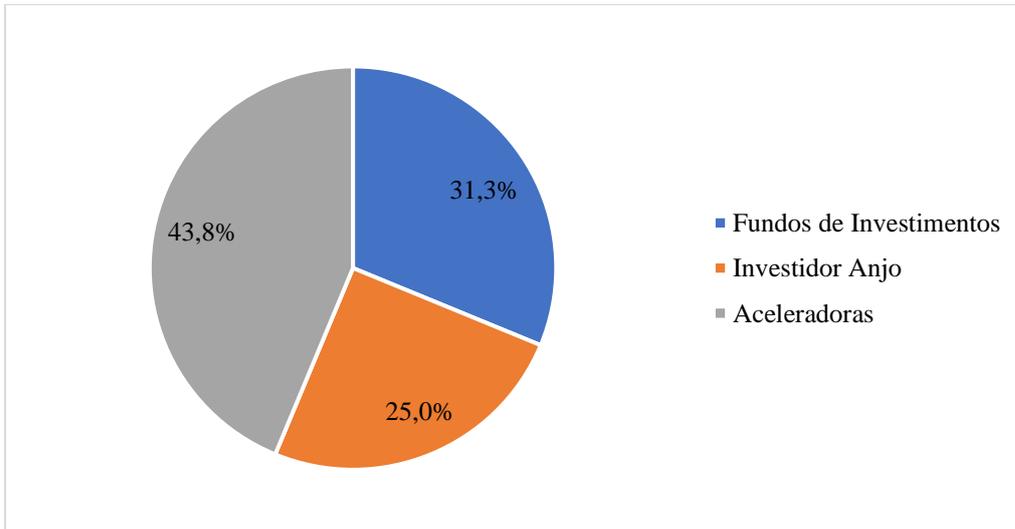


Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Notou-se no Gráfico 25 que 62,5% das *startups* participantes do questionário afirmaram que receberam ao menos 1 (uma) vez recursos de aceleradoras ou de fundos de investimentos, 12,5% responderam que receberam de 2 (duas) a 3 (três) vezes e 25% responderam que nenhuma vez receberam recursos.

Ademais, foi questionado por qual modalidade receberam os investimentos, se por aceleradoras, fundos de investimentos ou investidor anjo, de acordo com o Gráfico 26.

Gráfico 26 - Modalidade de investimento.



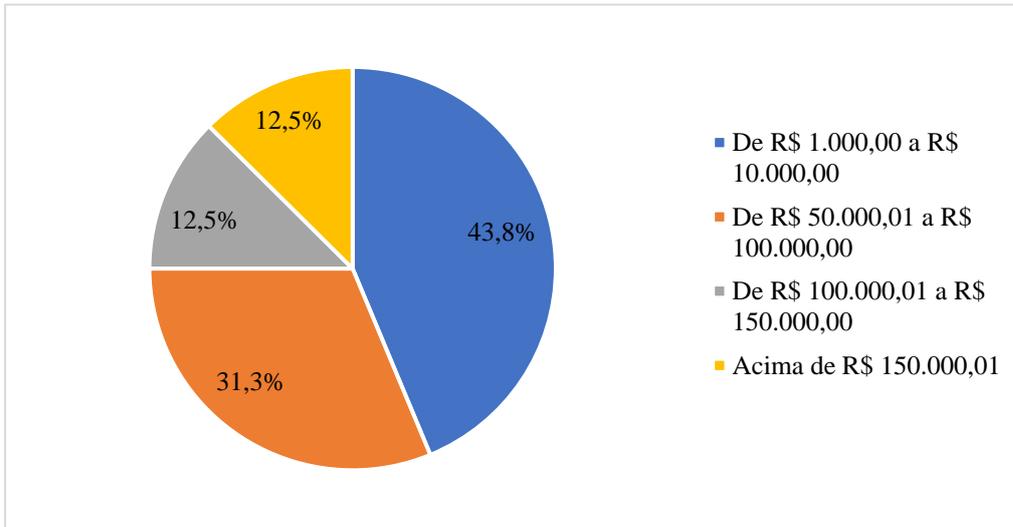
Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Percebeu-se que nas modalidades de investimento, 43,8% foi aporte recebido de aceleradoras, 31,3% recursos recebidos via fundos de investimentos e 25% afirmaram que recebeu de investidores anjo. Resultado esse, já esperado, pois o Brasil possui, segundo a Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores (Anprotec), até maio de 2022, 57 aceleradoras, sendo que 45, maioria delas, estão localizadas nas regiões sul e sudeste. Desta forma, destaca-se a modalidade de investimentos em aceleradoras. (ANPROTEC, 2022).

De acordo com Duarte (2019), acredita em um contexto geral, conforme autor Schwart (2009), que as aceleradoras conseguem prover mais tempo de vida às startups. Uma aceleradora é um tipo especial de incubadora, cujos objetivos gerais são melhorar as chances de sobrevivência das startups e acelerar seu crescimento.

Outro ponto inserido no questionário foi o valor dos aportes investidos nas *startups* selecionadas para receber investimentos, segundo o Gráfico 27.

Gráfico 27 - Aporte investido.

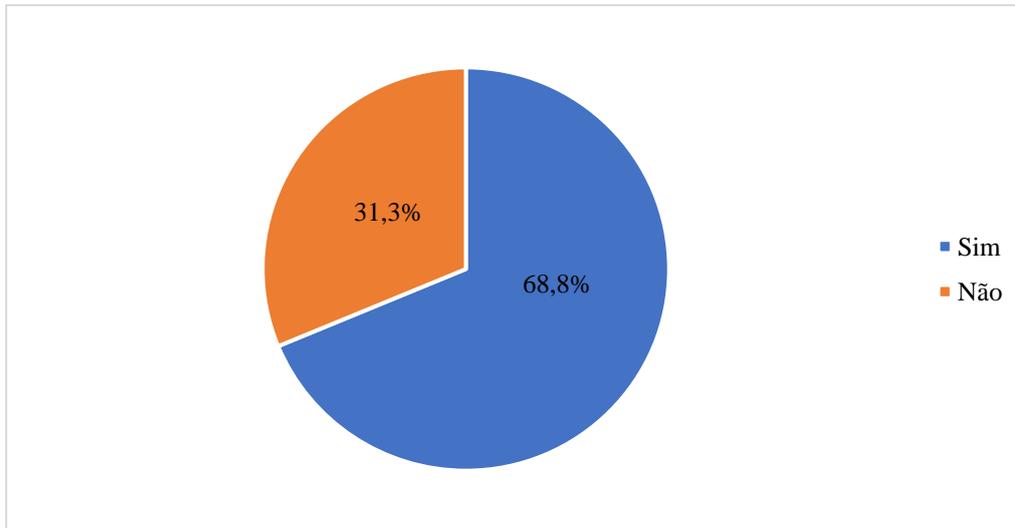


Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Identificou-se no Gráfico 27, que em sua maioria, 43,8% responderam que recebeu aporte entre R\$ 1.000,00 a R\$ 10.000,00. Ainda, 31,3% afirmaram que receberam aporte de R\$ 50.000,00 a R\$ 100.000,00, assim como, 12,5% receberam valores para investimentos nas *startups* entre R\$ 100.000,00 a R\$ 150.000,00 e por fim 12,5%, afirmaram que já recebeu um aporte acima de R\$ 150.000,00.

Logo, a fim de obter respostas sobre a tomada de decisão para receber estes valores de aportes financeiros para a *startup*, entre o fator da contrapartida e da investidora, e dos resultados que ela almeja que a *startup* traga com o investimento, sendo elas, mais retorno financeiro e estabilidade. Assim, foi questionado se tem ajuda de um profissional da área do direito para auxiliar nos tramites de fechamentos de contratos, constatou-se no Gráfico 28.

Gráfico 28 - Assessoria de advogado.

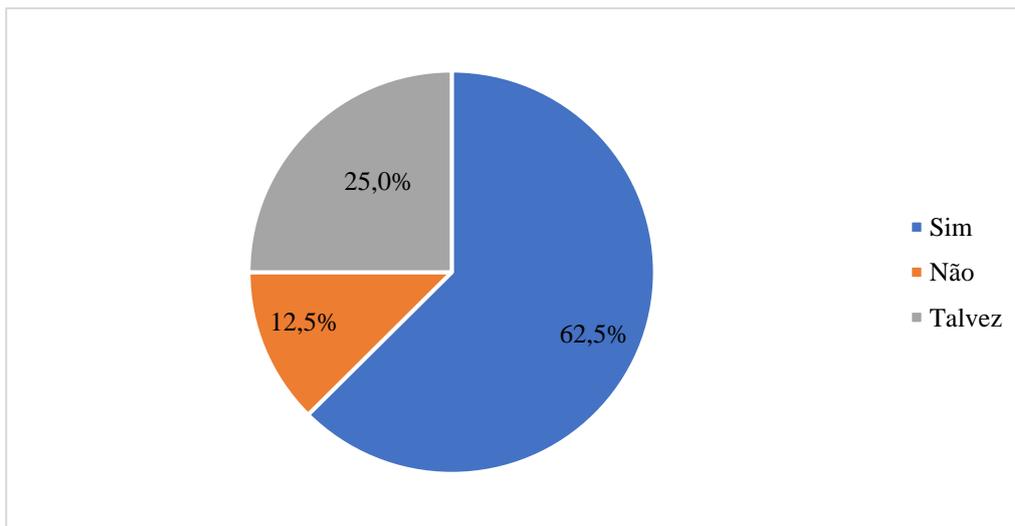


Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Constatou-se no Gráfico 28, que 68,8% das *startups* que receberam investimentos de aceleradoras ou fundos de investimentos, buscaram assessoria de um advogado, enquanto, 31,3% não recorreram a ajuda de algum profissional da área jurídica.

Além do mais, foi questionado se a procura por advogado em busca de orientações para a tomada de decisão e fechamento de contrato com aceleradoras e fundos de investimentos foi de extrema importância ou não, diante do Gráfico 29.

Gráfico 29 - Relevância da assessoria jurídica.



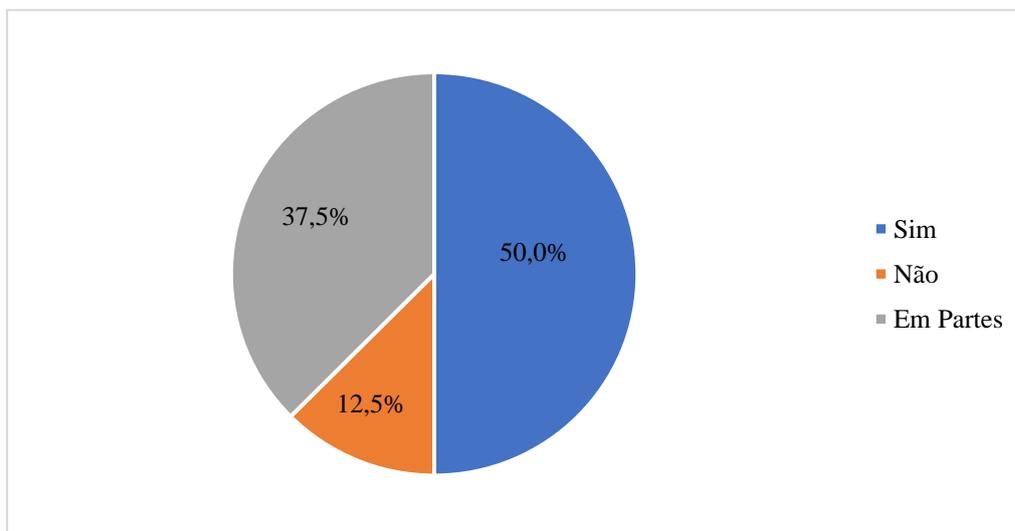
Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Notou-se no Gráfico 29 que 62,5% dos respondentes afirmaram que o auxílio de advogado, a consultoria é de extrema relevância, porém, 25% responderam talvez e 12,5% responderam que não ajudou.

Para Júdice (2016) o apoio de um advogado deve atuar pautado pela livre iniciativa das partes contratarem, limitado pela legalidade e outros princípios contratuais, para ajustar os instrumentos jurídicos conforme novos interesses. Em contraponto, segundo a Associação Brasileira de *Startups*, traz o advogado atrelado mais com o registro da marca no Instituto Nacional de Propriedade Industrial (INPI), ao auxílio nas cláusulas dos contratos (ABStartups, 2022).

Além do mais, foi questionado as *startups* sobre a contrapartida referente a proporção do investimento e os resultados a serem entregues, segundo o Gráfico 30.

Gráfico 30 - Contrapartida proporcional ao investimento.



Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Constatou-se no Gráfico 30, que 50% obtiveram uma contrapartida em relação a proporção do investimento, enquanto 37,05% em partes e 12,5% das *startups* afirmaram que o acordo não foi justo. Diante disso, Flôr (2016) relata em seu estudo que no Brasil os programas de aceleração ainda não podem ser medidos seja pelo pouco tempo de existência dos mesmos, ou seja, pela falta de informações geradas pelas organizações responsáveis.

Ainda, Hochberg (2015) afirma que muitas aceleradoras não disponibilizam seus dados em uma comunicação pública e há dificuldade em capturar corretamente os efeitos realizados pela aceleradora que tem impacto no equilíbrio geral do ecossistema empresarial da região.

Desta forma, nota-se que a grande maioria das *startups* que responderam ao questionário, já participaram ao menos uma vez de processos seletivos, sendo aprovadas também pelo menos uma vez pelos fundos de investimentos e aceleradoras. Ainda, a modalidade que mais investiu nas *startups* do estudo, foi por aceleradoras, seguida de fundos de investimentos e o investidor anjo, com aportes a partir de R\$ 1.000,00 a superiores de R\$ 150.000,00 por rodada de investimento. Outro aspecto a ser evidenciado refere-se ao apoio de um advogado, assim como, o auxílio de um contador tem expressiva contribuição se tratando das cláusulas dos contratos de investimentos e a contrapartida das *startups*.

5 CONCLUSÕES

A presente pesquisa teve como enfoque as *startups* em várias fases de desenvolvimento a fim de entender a captação de recursos com fundos de investimentos e aceleradoras, através das respostas dos *founders* das *startups* que tem sede na região central do Estado do Rio Grande do Sul. Deste modo, a pesquisa utilizou o método *survey*, aplicando um instrumento de pesquisa a 53 *startups*, obtendo-se 16 respostas (aproximadamente 30% da população).

Ademais, o presente trabalho visou analisar o processo para captação de recursos das *Startups*, diante dos aspectos jurídicos, contábeis e financeiros junto aos fundos de investimentos e aceleradoras por meio de seus objetivos, sendo eles identificar quais os requisitos para obter recursos junto aos fundos de investimentos e aceleradoras; analisar as peculiaridades dos processos seletivos de acordo com os fundos de investimentos e aceleradoras nos âmbitos jurídicos, contábeis e financeiros; reconhecer soluções para as *startups* a fim de facilitar a obtenção na captação de recursos diante dos aspectos burocráticos, e relacionar a contrapartida das *startups* nos processos de captação de recursos quando investida pelas aceleradoras e fundos de investimentos.

Diante do primeiro objetivo, sendo a identificação de quais os requisitos para obter recursos junto aos fundos de investimentos e aceleradoras, notou-se que a maioria das *startups* possuem área de atuação no modelo de negócio *Software as a Service* (SaaS), com seu público-alvo sendo o (*business to business*) B2B, em estágio de crescimento, com seu produto ou serviço já validado no mercado. Ainda, grande parte das *startups* iniciaram com recursos próprios, em incubadoras de base tecnológicas, e as mesmas tem planos expansão com a captação de recursos com fundos de investimentos e aceleradoras.

Na sequência evidenciou-se o segundo objetivo que buscou analisar as peculiaridades dos processos seletivos de acordo com os fundos de investimentos e aceleradoras nos âmbitos jurídicos, analisou-se que as dificuldades encontradas pelos *founders* das *startups* nos processos seletivos, para o cumprimento das etapas referente a entrega de documentos e o processo burocrático, e a correlação do papel da contabilidade e o contador, está atrelada, pois se 100% das *startups* tivessem contador, essa dificuldade e indeferimento dos documentos, poderiam ser evitadas.

No terceiro objetivo, que propôs reconhecer as soluções para as *startups* a fim de facilitar a obtenção na captação de recursos diante dos aspectos burocráticos, evidenciou que 75% das *startups* que responderam, receberam investimentos pelo menos uma vez, assim como notou-se que quanto mais segura a *startup* se encontra, mais chances ela tem de receber

investimentos e chamar a atenção de investidores, pois se trata de um produto ou serviço já validado no mercado e a ideia seria apenas escalar.

E no quarto objetivo, que visou relacionar a contrapartida das *startups* nos processos de captação de recursos quando investida pelas aceleradoras e fundos de investimentos, pode-se apontar que a grande maioria das *startups* que responderam ao questionário já participaram ao menos uma vez de processos seletivos, sendo aprovadas também pelo menos uma vez pelos fundos de investimentos e aceleradoras. Ainda, a modalidade que mais investiu nas *startups* do estudo, foi por aceleradoras, seguida de fundos de investimentos e o investidor anjo, com aportes a partir de R\$ 1.000,00 a superiores de R\$ 150.000,00 por rodada de investimento. Por fim, ainda se apontou que o advogado, assim com o contador, possui expressiva contribuição se tratando das cláusulas dos contratos de investimentos e a contrapartida das *startups*.

Desta forma, respondendo a problemática da pesquisa, de como preparar as *Startups* para captação de recursos, diante dos aspectos jurídicos, contábeis e financeiros junto aos fundos de investimentos e aceleradoras, conclui-se que a captação de recurso em fase de desenvolvimento está atrelada a área de atuação e público alvo, sendo assim, o *founder* da *startup*, e sua equipe precisam ter seu propósito e produto/serviço alinhado para apresentar aos investidores, pois dependendo da proposta inovadora da *startup*, poderá chamar atenção de investidores ainda na fase da concepção da ideia.

Por outro lado, existem mais chances de receber investimentos já em fase madura da *startup*, pois como já está no mercado a mais tempo, é possível apresentar seus relatórios de resultados e cartela de clientes, obtendo uma maior atenção com números e experiências empreendedoras. Ademais, pode-se concluir ainda, que a figura do contador é relevante desde o processo de concepção de ideias, da fase constituição, e andamento, assessorando as *startups* nos processos burocráticos, tributários e dos processos seletivos.

Além do mais, notou-se que as *startups* terão ganhos ao se aproximarem dos componentes do ecossistema, como incubadoras de base tecnológicas, programas financiados com recursos públicos, como por exemplo o SEBRAE, associações a exemplo da Associação Brasileira de *Startups*, aceleradoras, Universidades e demais integrantes, onde e a presença de eventos e palestras terão a oportunidade de realizar um *network* até mesmo com investidores anjos, aceleradoras e fundos de investimentos que estarão presentes.

Contudo, os resultados contribuíram em entender os desafios encontrados e vivências dos *founders* na burocratização da consolidação da captação de recursos, ainda como, participar de processos seletivos, cumprir as exigências mínimas para a participação do processo, e quais

as formas que devem captar investimentos (aceleradoras, investidores anjos, fundos de investimentos).

Desta forma, o trabalho contou com a limitação de baixo número de respostas através do questionário aplicado em virtude que os *founders* das *startups*, por sua vez, acabam sendo a peça para o andamento da mesma, com poucos colaboradores e em fase inicial.

Obteve-se como justificativas desta limitação que muitos *founders* estão aproveitando o equilíbrio da pandemia para se aperfeiçoar em eventos sobre inovação e empreendedorismo que nos últimos 2 anos ficou inviável em virtude da pandemia. Outro fator, os *founders* responderam ao e-mail enviado com o questionário que não iriam responder em virtude de não tem interesse em captação de recursos e que nunca receberam investimentos.

Por fim, o presente trabalho tem como futura percepção analisar as aceleradoras, fundos de investimentos e investidores anjos, a fim de obter respostas do seu ponto de vista em relação a mesma problemática apresentada, e identificar se existe relação entre a visão dos *founders* das *startups* contra a visão de investidores.

REFERÊNCIAS

Associação Brasileira de Startups - **ABStartups**. Disponível em: <<https://abstartups.com.br/>>. Acesso em: 10 Abr. 2022.

BLANK, S.; DORF, B. **Startup: manual do empreendedor**. O guia passo a passo para construir uma grande empresa. Rio de Janeiro: Alta Books, 2014.

BRASIL. LEI COMPLEMENTAR Nº 182, DE 1º DE JUNHO DE 2021. **Institui o marco legal das startups e do empreendedorismo inovador; e altera a Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e a Lei Complementar nº 123, de 14 de dezembro de 2006**. Disponível em: <<https://www.in.gov.br/en/web/dou/-/lei-complementar-n-182-de-1-de-junho-de-2021-323558527>>. Acesso em: 10 Abr. 2022.

BURTON, S. **A vantagem de contratos com linguagem clara**. Harvard Business Review Brasil - Digital - Março 2018 - Ed. nº 9603.

EHRET, M. et al. *Business models: Impact on business markets and opportunities for marketing research*. **Industrial Marketing Management** 42. 2013.

FALCÃO, J. P. de A. **Uma visão 360º do direito brasileiro aplicável às startups**. In: JÚDICE, L. P (coord). Direito das startups. Vol II. Curitiba: Juruá, 2017.

FEIGELSON, B; NYBO, E. F.; FONSECA, V. C. **Direito das startups**. São Paulo: Saraiva Educação, 2018.

FERRÃO, S. **Empreendedorismo e Empresas Startup: uma nova visão estratégica como motor de empregabilidade jovem**. boletim de sociologia militar: centro de psicologia aplicada do exército, Lisboa, v. 4, p.9-26, 2013.

FONSECA, J. J. S. **Metodologia da pesquisa científica**. Fortaleza: UEC, 2002. Apostila.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 1987.

_____. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

_____. **Como elaborar projetos de pesquisa**. São Paulo: Atlas, 2002.

HELDER, R. **Como fazer análise documental**. Porto, Universidade de Algarve, 2006.

HERMANSON, B. **O que é uma startup?**. São Paulo: Mundo Sebrae, 2011. Disponível em: <<http://www.mundosebrae.com.br>>. Acesso em: 15 Mai. 2022.

HIGSON, C.; BRIGINSHAW, J. *Valuing internet business*. **Business Strategy Review**, v. 11, n. 1, p. 10-20, 2000.

LONGHI, F. A história da revolução das startups. **Imasters**, 2011. Disponível em: <<http://imasters.com.br/artigo/20027/mercado/ahistoria-da-revolucao-dasstartups>>. Acesso em: 15 mai. 2022.

MAGRETTA, J. **Why Business Models Matter?** Harvard Business Review, 2002.

METRICK, A., YASUDA, Y. *Venture Capital & the Finance of Innovation* (2nd ed.). Estados Unidos: **John Wiley & Sons Inc.** 2010.

MOORE, J. E. *The death of competition: leadership and strategy in the age of business ecosystems.* New York: Harper Paperbacks 1997.

NERY, R. M. de A.; JUNIOR, N. N. **Instituições de Direito Civil**, vol. III. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2016.

OSTERWALDER, A.; PIGNEUR, Y. **Business Model Generation.** Hoboken: John Wiley & Sons, Inc, 2010.

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.

SANT'ANA, J. **Ecosistema de negócios é a nova maneira de enxergar o mundo corporativo.** Gazeta do Povo. Curitiba, 2016. Acesso em: 15 Mai. 2022.

SILVA, E. L.; MENEZES, E. M. **Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação.** UFSC Florianópolis. 2000.

STARS ACELERADORA, Santa Maria - RS, 2022. Disponível em: <<https://starsaceleradora.com.br/>>. Acesso em: 15 Mai. 2022.

TORRES, J. **O que é uma Startup?** Guia da Startup, mar. 2012. Disponível em: <http://www.guadastartup.com.br/o-que-e-uma-startup>. Acesso em: 15 Mai. 2022.

TRIVIÑOS, A. N. S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais:** a pesquisa qualitativa em educação. São Paulo: Atlas, 1987.

_____. **Três enfoques na pesquisa em ciências sociais:** o positivismo, a fenomenologia e o marxismo. Introdução à pesquisa em ciências sociais. São Paulo: Atlas, 1987.

VILENKY, R. **Startup:** Transforme problemas em oportunidades de negócios. São Paulo: Saraiva Educação, 2021.

WebSite Acestorups, Gabriel Ferreira, 2017. Disponível em: <<https://acestartups.com.br/tipos-modelo-negocio/>>. Acesso em: 15 Mai. 2022.

WebSite olist, Diego Giandomenico, 2022. Disponível em: <<https://olist.com/blog/pt/como-empreender/planejamento-estrategico/o-que-e-b2c-b2b-b2e-b2g-b2b2c-c2c-d2c/>>. Acesso em: 15 Mai. 2022.

WebSite Redação Distrito. Disponível em: <<https://distrito.me/blog/venture-capital-o-que-e-e-como-funciona/>>. Acesso em: 10 Abr. 2022

WebSite Redação Distrito. Disponível em: <<https://economiaenegocios.com/formando-uma-parceria-limitada-o-que-voce-deve-saber/>>. Acesso em: 15 Mai. 2022.

WebSite Redação Distrito. Disponível em:
<<https://www.dicionarioinformal.com.br/startupeiro/>>. Acesso em: 15 Mai. 2022.

WebSite Redação Distrito. Disponível em:<<https://conube.com.br/blog/o-que-e-coworking/>>. Acesso em: 10 Abr. 2022

WebSite Sale Hackers, Marina Mazzuco, 2020. Disponível em:
<<https://saleshackers.com.br/blog/conheca-os-7-modelos-de-negocios/>>. Acesso em: 15 Mai. 2022.

WebSite SEBRAE, 2016. Disponível em: <<https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>>. Acesso em: 10 Abr. 2022

WebSite Startup Base. 2022. Disponível em: <<https://startupbase.com.br/home/stats>>. Acesso em: 15 Mai. 2022.

WebSite Startup Base. 2022. Disponível em:
<<https://www.cnnbrasil.com.br/business/investimento-em-startups-no-1o-semester-cai-44-em-relacao-a-2021-diz-estudo/>>. Acesso em: 19 Nov. 2022.

WebSite Startup Base. 2022. Disponível em:
<<https://www.comececomopedireito.com.br/blog/contabilidade-para-startups-tudo-o-que-voce-precisa-saber-para-comecar-com-o-pe-direito>>. Acesso em: 19 Nov. 2022.

WESSNER, Charles W. Inovação das pequenas empresas: papel para o governo. **Journal USA - Raízes da Inovação**. Departamento de Estado dos EUA - Bureau de Informações Internacionais. v.14 n. 11. 2009.

ZOTT, C.; AMIT, R. *The Business Model: Recent Developments and Future Research*. *Strategic Management Journal*. 2011.

MACHADO, T. *Advento das startups como modalidade de negócio: um estudo na região metropolitana de Curitiba-PR*. 2017.

JUNIOR, M. *Análise dos critérios de decisão de investimento de um fundo de venture capital no brasil*. 2020.

DUARTE, V. *Modelo de análise de percepção de valor em aceleração de startups*. 2019.

SCHWARTZ, M. “Beyond incubation: An analysis of firm survival and exit dynamics in the post-graduation period,” *J. Technol. Transfer*, 2009.

YIN, B., & LUO, J. **How Do Accelerators Select Startups? Shifting Decision Criteria Across Stages**, 2018.

RIES, E. **The Lean Startup**. New York, NY, USA: Crown, 2011.

LIMA, F. Q. Crowdfunding: renovando o financiamento à inovação. 2014. 57f. Monografia – Universidade Federal de Brasília – UNB, Brasília, 2014.

COHEN, S. HOCHBERG, Y. V. Accelerating Startups: The seed accelerator phenomenon. Available at SSRN 2418000. 2014.

CHANDRA, A.; FEALEY, T. Business incubation in the United States, China and Brazil: A comparison of role of government, incubator funding and financial services. *International Journal of Entrepreneurship*, V. 13, Edição especial, p. 67-86, 2009.

DICKINSON, Victoria. Cash flow patterns as a proxy for firm life cycle. *Accounting Review*, [s. l.], v. 86, n. 6, p. 1969–1994, 2011.

PASCHEN, Jeannette. Choose wisely: Crowdfunding through the stages of the startup life cycle. *Business Horizons*, [s. l.], v. 60, n. 2, p. 179–188, 2017.

SARFATI, Gilberto. Quem (e como) investe em startups brasileiras. *GVExecutivo*, v. 17, número 3, 2018, p. 13-16.

MARION, JOSÉ CARLOS. Contabilidade básica. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2009 a. Contabilidade empresarial. 14. ed. São Paulo: Atlas, 2009 b.

LEWIS, LAWRENCE D. *The Power of Accounting: What the Numbers Mean and How to Use Them*. 1. ed. Routledge, 2012

YIN, B.; LUO, J. How Do Accelerators Select Startups? Shifting Decision Criteria Across Stages. **IEEE Transactions on Engineering Management**, n. 99, p. 1-16, 2018.

ABREU, P. R. M.; CAMPOS, N. M. O panorama das aceleradoras de startups no brasil. CreateSpace Independent Publishing Plataform. USA. 2016.

JÚDICE, Lucas Pimenta; NYBO, Erik Fontenele. *Direito das Startups*. 22 ed. Curitiba: Juruá, 2016. p. 75.

GUERREIRO, REINALDO. Modelo conceitual de sistema de informação de gestão econômica: uma contribuição a teoria na comunicação da Contabilidade. São Paulo. 1989. Tese (Doutorado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo

HOCHBERG, Y. V. *Accelerating Entrepreneurs and Ecosystems: The Seed Accelerator Model*. Rice University, MIT & NBER. 2015.

FLÔR, C.S. et al. *As aceleradoras Brasileiras: Levantamento para identificação do foco e atuação em prol do empreendedor*, 2016

APÊNDICES

APÊNDICE A: Questionário para coleta de dados - *Startups* e o processo de captação de recursos com fundos de investimentos e aceleradoras.

Prezado(a), me chamo Luíza Bevilaqua Weber, sou acadêmica do curso de Ciências Contábeis da Universidade Franciscana-UFN e estou realizando este questionário que faz parte do Trabalho Final de Graduação do curso de Ciências Contábeis da Universidade Franciscana, sob a orientação da Professora Liziane Alves de Oliveira. O presente questionário tem como objetivo analisar o processo para captação de recursos das *Startups*, junto aos fundos de investimentos e aceleradoras, divididas em quatro etapas: Identificar quais os requisitos para obter recursos junto aos fundos de investimentos e aceleradoras, assim como, analisar as peculiaridades dos processos seletivos de acordo com os fundos de investimentos e aceleradoras nos âmbitos jurídicos, contábeis e financeiros, reconhecer soluções para as *startups* a fim de facilitar a obtenção na captação de recursos diante dos aspectos burocráticos e relacionar a contrapartida das *startups* nos processos de captação de recursos quando investida pelas aceleradoras e fundos de investimentos.

Ao aceitar participar, estará contribuindo e colaborando com a execução desta pesquisa e, caso depois de consentir em sua participação, o Sr (a) desistir de continuar participando, tem o direito e a liberdade de retirar o seu consentimento em qualquer fase da pesquisa, seja antes ou depois da coleta de dados, independente do motivo e sem prejuízo a sua pessoa. O (a) Sr (a) não terá nenhuma despesa e não receberá nenhuma remuneração ao responder o presente questionário. Os resultados da pesquisa serão analisados e publicados, porém sua identidade não será divulgada, sendo guardada em sigilo.

Para um melhor aproveitamento deste instrumento de coleta de dados e melhoramento dos resultados tornando-o ainda mais significativo para a pesquisa, este direciona-se aos *founders* de *Startups* do Município de Santa Maria do Estado do Rio Grande do Sul.

Peço por gentileza, que o presente questionário seja respondido no prazo de 7 dias.

O preenchimento das questões leva em média 05 minutos.

Qualquer dúvida quanto a esta pesquisa, pode-se entrar em contato pelo e-mail: luiza.bweber@ufn.edu.br ou liziane.oliveira@ufn.edu.br. Desde já, agradecemos a sua participação e colaboração!

PERFIL DO EMPREENDEDOR

1. Qual seu gênero: *
 - Feminino
 - Masculino

- Prefiro não dizer
- 2. Qual sua faixa etária: *
 - De 18 a 25
 - De 26 a 35
 - De 36 a 45
 - Mais de 46
- 3. Nível de escolaridade: *
 - Ensino Fundamental e Médio
 - Ensino Superior Incompleto
 - Ensino Superior Completo
 - Especialização/MBA
 - Mestrado
 - Doutorado
 - Pós-doutorado
- 4. Qual sua área de formação? * _____
- 5. Faixa de renda: *
 - Até 3 salários-mínimos
 - De 3 a 6 salários-mínimos
 - De 6 a 9 salários-mínimos
 - Mais de 9 salários-mínimos

PERFIL DO EMPREENDIMENTO.

- 6. Qual a região do Estado do Rio Grande do Sul que sua Startup está situada? *
 - Central
 - Metropolitana
 - Sul
 - Norte
 - Outro:
- 7. Qual é o tempo de experiência empreendedora da sua Startup? *
 - De 1 ano a 2 anos
 - De 3 anos a 5 anos
 - De 5 anos a 7 anos
 - Mais de 8 anos
- 8. Qual é a área de atuação da sua startup? *
 - Serviço
 - Comércio
 - Indústria
 - Finanças
 - Educação
 - Marketing
 - Tecnologia da Informação
 - Agronegócio

- Turismo
 - Outro:
9. Em qual estágio de desenvolvimento a sua Startup se encontra? *
- Concepção - Criação da Ideia
 - Gestação - Teste e pesquisas para ver se a solução é viável
 - Nascimento/Validação - Se o produto/serviço possui demanda
 - Crescimento - Se a startup possui potencial para continuar
 - Morte - Encerramento das atividades
10. Qual é o público-alvo da sua *startup*? *
- (B2B) *business to-business*
 - (B2C) *Business to Consumer*
 - (B2E) *Business to Employee*
 - (B2G) *Business to Government*
 - (B2B2C) *Business to Business to Consumer*
 - (C2C) *Consumer to Consumer*
 - (D2C) *Direct to Consumer*
 - Outro:
11. Quando você constituiu sua Startup, teve início dentro de alguma dessas organizações do ecossistema: *
- Incubadoras de base tecnológica
 - Coworkings*
 - Parque Tecnológico
 - Universidades
 - Outro:
12. A startup tem planos de expansão junto a aceleradoras e fundos de investimentos? *
- Sim
 - Não
13. No início da Startup, os recursos utilizados foram:*
- Reservas próprias
 - Familiares
 - Instituições Bancárias
 - Aceleradoras
 - Fundos de investimentos
 - Investidor anjo
 - Outro:
14. Se considera que seu produto/serviço é de qualidade, isso atrai recursos de empreendedores? *
- Sim
 - Não
 - Não sei

15. Você tem fácil acesso às informações sobre como captar recursos em fundos de investimentos e aceleradoras? *

- Sim
 Não
 Não sei

16. A escala *likert* é excelente para medir a frequência. Na escala, em que 1 é “Nunca” e 5 é “Sempre”.

Para chamar atenção de investidores a fim de captação de recursos, qual a probabilidade de ter eficácia de acordo com cada fase?	1 - Nunca	2 - Às vezes	3 - Talvez	4 - Muitas	5 - Sempre
16.1 Concepção - Criação da Ideia					
16.2 Gestação - Teste e pesquisas para ver se a solução é viável					
16.3 Nascimento/Validação - Se o produto/serviço possui demanda					
16.4 Crescimento - Se a startup possui potencial para continuar					

17. Conforme a escala *likert*, onde 1 é nunca e 5 é sempre.

Se tratando de nível de dificuldade em cumprir as etapas do processo seletivo.	1 - Nunca	2 - Às vezes	3 - Talvez	4 - Muitas	5 - Sempre
29.1 Entrega de documentos da <i>startup</i>					
29.2 Entrada de documentos dos sócios					
29.3 Prazo curto					
29.4 Auditoria dos documentos indeferida por falta de documentos					
29.5 Falta de conhecimento em entender a documentação					

18. Sua *Startup* possui um contador? *

- Sim
 Não

19. Se sim, seu contador auxiliou a *Startup* na busca pelos documentos? *

- Muito
 Pouco
 Mais ou menos
 Não ajudou
 Não tenho contador

20. Quantas vezes já participou de processos seletivos? *

- 1 (uma) vez
- De 2 a 3
- De 4 a 6
- De 7 a 10
- Mais de 10

21. Quantas vezes foi aprovado para participar de investimentos? *

- 1 (uma) vez
- De 2 a 3
- De 4 a 6
- De 7 a 10
- Mais de 10
- Nenhuma Vez

22. Quantas vezes recebeu recursos? *

- 1 (uma) vez
- De 2 a 3
- De 4 a 6
- De 7 a 10
- Mais de 10
- Nenhuma Vez

23. Se recebeu, foi por qual modalidade? *

- Aceleradoras
- Fundos de investimentos
- Investidor anjo
- Recursos públicos
- Outro:

24. Se recebeu, qual foi a forma de investimento? *

- Venture Capital*
- Private Equity*
- Investidor anjo
- Crowdfunding*
- Seed capital*
- Outro:

25. Qual foi o maior aporte captado por terceiros?

- De R\$ 1.000,00 a R\$ 10.000,00
- De R\$ 10.000,01 a R\$ 50.000,00
- De R\$ 50.000,01 a R\$ 100.000,00
- De R\$ 100.000,01 a R\$ 150.000,00
- Acima de R\$ 150.000,01
- Acima de R\$ 500.000,00
- Acima de R\$ 1.000.000,00
- Outro:

26. Qual foi o menor aporte captado por terceiros?

- De R\$ 1.000,00 a R\$ 10.000,00
- De R\$ 10.000,01 a R\$ 50.000,00
- De R\$ 50.000,01 a R\$ 100.000,00
- De R\$ 100.000,01 a R\$ 150.000,00
- Mais de R\$ 150.000,01
- Outro:

27. Conforme a escala *likert*, onde 1 é muito ruim e 5 é muito boa.

Como foi a experiência no processo burocrático?	1 – Muito Ruim	2 - Ruim	3 - Mediano	4 - Bom	5 – Muito Boa
39.1 Referente aos aspectos contábeis:					
39.2 Referente aos aspectos financeiros:					
39.3 Referente aos aspectos jurídicos:					
39.4 Referente ao total investido e o tempo de realizar a meta proposta pela investidora?					
39.5 Referente ao total investido e a porcentagem da <i>startup</i> para o investidor?					
39.6 Qual a importância do <i>Smart Money</i> ?					

28. Procurou ajuda de um advogado para tomada de decisões, na contrapartida do investimento? *

- Sim
- Não

29. Se sim, foi de extrema importância? *

- Sim
- Não
- Talvez

30. A contrapartida da *startup* na proporção do investimento foi de acordo? *

- Sim
- Não
- Em partes

31. Comente, se quiser, o seu *case* de sucesso através da captação de recursos, e a virada de chave de sua *Startup*.