

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

STARTUPS AND THE FUNDRAISING PROCESS IN INVESTMENT FUNDS AND ACCELERATORS

Luíza Bevilaqua Weber¹, Liziane Alves de Oliveira² e Bruna Faccin Camargo³

RESUMO

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; Aceleradoras.

ABSTRACT

This research aimed to analyze the process for raising funds for Startups, considering the legal, accounting and financial aspects with investment funds. Through a qualitative and descriptive study, the research was classified as documentary and survey, using a questionnaire with closed questions and a Likert scale, scored by content analysis, as it researched startups in various stages of development in order to understand fundraising with investment funds and accelerators, through the responses of the founders of startups based in the central region of the state of Rio Grande do Sul. As a result, it was obtained that the startups that participated in the research have a Software business as a Service (SaaS), and its target audience is Business to business (B2B), and the majority have already received investments from accelerators, investment funds and angel investors. It is concluded that the results corroborate the challenges encountered and the experiences of the founders in the bureaucratization of consolidating fundraising, such as participating in selection processes, meeting the

1 Egressa do Curso de Ciências Contábeis da Universidade Franciscana - UFN. E-mail: luiza.bweber@ufn.edu.br. ORCID: <https://orcid.org/0009-0008-3656-3282>

2 Prof^a. do Curso de Ciências Contábeis da Universidade Franciscana - UFN. Pós graduada em Auditoria e Controladoria - UFN. Mestre em Administração - UFSM. E-mail: liziane.oliveira@ufn.edu.br. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0051-3178>

3 Doutora em contabilidade e finanças pela Universidad de Zaragoza (UNIZAR) e Mestre em Desenvolvimento Regional pela Universidade Regional do Noroeste do Estado do Rio Grande do Sul (UNIJUI). E-mail: bruna.camargo@ufn.edu.br. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7292-470X>

minimum requirements for participation in the process, and which ways they attracted investments and that one way to prepare for this fundraising process is to obtain consultancy support.

Keywords: *Startups; Fundraising; Investment Funds; Accelerators.*

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 empresas de tecnologia, mas toda e qualquer empresa em fase de constituição.

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 se referem a empresas que apresentam medidas de fomento ao ambiente de negócios e ao aumento da oferta de capital para investimento em empreendedorismo inovador.

Conforme uma pesquisa da 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.

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* referem-se à intermediação financeira de recursos, em que os fundos de *venture capital* captam recursos com investidores, também chamados de *limited partner*, e os aplicam em empresas de capital privado, afirmam Metrick e Yasuda (2010).

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 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*”, 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.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 *STARTUPS*: MODELO DE NEGÓCIOS E PÚBLICO-ALVO

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). 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.

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).

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).

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.

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”. 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). Ou seja, 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.

Sendo assim, 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* no Brasil. Conforme ABVCAP (2022), o valor total investido por *Venture Capital* e *Private Equity* 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 unicórnios (Infomoney, 2019).

Em linhas gerais, os mecanismos de financiamento de capital de risco disponíveis para às *startups* brasileiras são investidores-anjo, fundos de *seed capital*, *crowdfunding*, *venture capital* e *private equity* (Santos, 2020).

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). Vale ressaltar, que além da contribuição financeira, o investidor anjo contribui em forma de *smart money*.

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. Ou seja, 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 fundo de *Seed Capital*, o segundo em nível de escala de investimentos e com um risco maior, em virtude dos valores altos de investimentos. Ademais, tem-se

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).

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

E 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 controle.

Deste modo, em se tratando das incubadoras e 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 período de inicialização mais vulnerável e aumentar sua legitimidade, valor, competitividade e maturidade (Ries, 2011).

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.

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).

Deste modo, os recursos vêm a ser captados por meio das 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. Sendo assim, 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, 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 quanto às *startups* e sua aplicabilidade nos processos de captação de recursos das *startups*.

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.

O estudo de Machado e Bischof (2017) analisou como se dá o processo de criação e desenvolvimento de *startups* em Curitiba e região metropolitana e 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.

Outro ponto destacado por Machado e Bischof (2017), com relação a tecnologia, não se pode dizer que toda *Startup* tem que ser de ramos da tecnologia, mas sim que em algum momento estará ligada a tecnologia, pelo simples fato que possa se criar algo inovador, e conclui, que as *Startups* têm tendências relacionadas a empresas nascentes, inovadoras, atreladas a 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.

Outro estudo, é a pesquisa de Duarte (2019) que 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.

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

O presente estudo teve como abordagem ao problema de cunho qualitativo, que para Triviños (1987) o pesquisador que utiliza o enfoque qualitativo, poderá contar com uma liberdade teórico-metodológica para desenvolver seus trabalhos. Sendo assim, aplicaram-se a abordagem qualitativa pois possibilitaram 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* 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*. 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 a *startups*, como ocorre o acesso às informações referente a captação de recursos, as peculiaridades sobre os processos seletivos de *startups* que já participaram, bem como, quais itens encontraram mais dificuldades para cumprir as etapas do processo, com objetivo de contribuir com os futuros “*startupeiros*”.

Como instrumentos para a coleta de dados foi utilizado um questionário, aplicado junto aos *founders* de *startups* selecionadas por amostragem. 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.

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 e análise interpretativa dos dados, visando obter a compreensão da problemática abordada, bem como alcançar os objetivos propostos.

A partir do exposto, 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.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

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 algum investimentos durante suas atividades ou que participaram de captação de recursos. Contudo, estas empresas 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*. Constatou-se que 56,3% (09 empresas) 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, 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).

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. 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 e Bischof (2017) corroboram com os achados da pesquisa, evidenciando que as *startups* têm tendências relacionadas a empresas nascentes, inovadoras, atreladas a 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 demonstraram 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 contraponto, 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* 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. Notou-se 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*. 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. 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

A fim de verificar as peculiaridades dos processos seletivos, primeiramente questionou-se sobre a participação em processos seletivos para a captação de recursos com fundações, financiadoras, agências e associações que utilizam de recursos públicos para *startups*, como por exemplo, o programa CNPq (Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico).

Nota-se que apenas 25% dos respondentes afirmaram que participaram de processos seletivos públicos para a captação de recursos com fundações, financiadoras, agências 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. Ao analisar

estes resultados, em comparação 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.

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. 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. Identificou-se 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. Notou-se que apenas 62,5% das *startups* possuem profissionais da contabilidade para auxiliar 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 lhe auxiliá-las.

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”. Além do mais, foi questionado as *startups* se o contador auxilia na busca pelos documentos atentou-se que apenas 37,5% responderam que o contador auxiliou muito, pois 6,3% responderam pouco, 6,3% mais ou menos, comparado aos 12,5% que o contador não ajudou e 37,5% a *startup* não possui contador.

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 todas as *startups* tivessem um contador ou empresa contábil que lhe desse amparo, 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. Notou-se que 75% das *startups* questionadas, já receberam investimentos pelo menos uma vez. Além do mais, foi questionado as *startups* que receberam investimentos, quantas vezes já foram selecionadas a receber recursos. 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 as respostas obtidas 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 contrapartida 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. 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. Percebeu-se que nos resultados 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. Detectou-se que 37,5% apontaram que há chances de sempre recebem investimentos, assim como 25% tem chances de receber e 37,5% talvez tenham recebido. 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*. Analisando 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. 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 mútua 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” ou melhor conceituada no mercado 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, analisou-se 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. Verificou-se 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. Notou-se 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.

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. Identificou-se 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 trâmites de fechamentos de contratos. Constatou-se 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. Notou-se 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. Constatou-se 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. 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 carteira 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 terem 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

ABREU, P. R. M.; CAMPOS, N. M. **O panorama das aceleradoras de startups no Brasil**. Create Space Independent Publishing Platform. USA. 2016.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE *StartupS* - **AB startups**. Disponível em: <https://abstartups.com.br/>. Acesso em: 10 Abr. 2022.

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.

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.

COHEN, S. HOCHBERG, Y. V. **Accelerating startups: The seed accelerator phenomenon**. Availablet SSRN 2418000. 2014.

DICKINSON, V. Cash flow patterns as a proxy for firm life cycle. **Accounting Review**, [s. 1.], v. 86, n. 6, p. 1969-1994, 2011.

DUARTE, V. **Modelo de análise de percepção de valor em aceleração de startups**. Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) - Universidade de Brasília, Faculdade de Tecnologia, Departamento de Engenharia de Produção. 2019.

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

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

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

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

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

JÚDICE, L. P.; NYBO, E. F. **Direito das startups**. 22 ed. Curitiba: Juruá, 2016

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

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

MACHADO, T.; BISCHOF, C. S. Advento das *startups* como modalidade de negócio: um estudo na região metropolitana de Curitiba-PR. **Caderno PAIC**, 18(1), 231-253, 2017.

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

MARION, J. C. **Contabilidade básica**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2009 a.

MARION, J. C. **Contabilidade empresarial**. 14. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

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

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

PASCHEN, J. Choose wisely: Crowdfunding through the stages of the *startup* life cycle. **Business Horizons**, [s. 1.], v. 60, n. 2, p. 179-188, 2017.

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.

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

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.

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

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

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

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

WESSNER, C. 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.

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

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.

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