

CENTRO ESTDUAL DE EDUCAÇÃO TECNOLÓGICA PAULA SOUZA
ETEC ITAQUERA II

JOÃO VICTOR FERREIRA LIMA;
LETICIA EVELLYN DE MORAES SILVEIRA;
LOHANY VITORIA VICENTE DIAS;
MARIA HELOISA PEREIRA DA SILVA
MATEUS BENICIO DE LUNNA

ASSESSORIA PARA STARTUP
Em busca de um investidor anjo

SÃO PAULO-SP
2023

JOÃO VICTOR FERREIRA LIMA;
LETICIA EVELLYN DE MORAES SILVEIRA;
LOHANY VITORIA VICENTE DIAS;
MARIA HELOISA PEREIRA DA SILVA
MATEUS BENICIO DE LUNNA

ASSESSORIA PARA STARTUP
Em busca de um investidor anjo

Trabalho de conclusão de curso de administração feito pelos alunos da Etec Itaquera II. Apresentando uma forma benéfica e prática de investimento.

Orientador: Prof. Igor Fagner Duarte da Silva

SÃO PAULO-SP

2023

RESUMO

O tema da assessoria para startups em busca de investidores anjos visa destacar a jornada que as startups percorrem ao buscar investimento no cenário empreendedor, especialmente quando apresentam ideias inovadoras e estão comprometidas em transformar essas ideias em realidade. No entanto, essa busca por financiamento traz consigo desafios intrínsecos que podem ser obstáculos significativos para essas empresas emergentes. Portanto, a assessoria surge como uma solução vital tanto para as startups quanto para os investidores anjos, facilitando a superação desses desafios e promovendo o crescimento sustentável no ecossistema empreendedor. Nesse contexto, o objetivo deste trabalho é se posicionar como a principal referência para novos empreendedores e investidores quando buscarem orientação e apoio em relação aos seus investimentos. Além disso, almeja-se ser a empresa que estabelece a conexão entre o investidor e a startup, garantindo-lhes confiabilidade e eficiência. A metodologia adotada baseia-se em pesquisas bibliográficas que envolvem o assunto administrativo e também do modelo de Assessoria, que foca no processo de comunicação entre o investidor anjo e o empreendedor. Nesse trabalho de conclusão de curso é abordado com detalhes as quatro primeiras fases, sendo elas: introdução, referencial teórico, assessoria e considerações finais. Ao término, obteve-se conhecimento de futuros temas, com objetivos baseados em Fintech, Venture Capital e princípios de investimentos. Por fim, este projeto procura apontar os caminhos aos interessados em conhecer o meio tecnológico que vêm se destacando cada vez mais no mercado de trabalho.

Palavras-chaves: Startups. Investimento. Assessoria.

ABSTRACT

The theme of advising startups in search of angel investors aims to highlight the journey that startups undertake when seeking investment in the entrepreneurial landscape, especially when they present innovative ideas and are committed to turning these ideas into reality. However, this quest for funding comes with intrinsic challenges that can be significant hurdles for these emerging companies. Therefore, advisory services emerge as a vital solution for both startups and angel investors, facilitating the overcoming of these challenges and promoting sustainable growth in the entrepreneurial ecosystem. In this context, the objective of this thesis is to position itself as the primary reference for new entrepreneurs and investors seeking guidance and support for their investments. Furthermore, it aims to be the company that establishes the connection between the investor and the startup, ensuring reliability and efficiency. The methodology adopted is based on bibliographic research involving administrative topics and the advisory model, which focuses on the communication process between angel investors and entrepreneurs. This thesis delves into the first four phases in detail: introduction, theoretical framework, advisory services, and final considerations. By the end, knowledge of future topics was acquired, with objectives based on Fintech, Venture Capital, and investment principles. Finally, this project seeks to point the way for those interested in understanding the technological landscape that is increasingly prominent in the job market.

Keywords: Startups. Investment. Advisory.

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO	2
1.1	Objetivos.....	2
1.2	Objetivo geral.....	2
1.3	Objetivos específicos	2
1.4	Problemática	2
1.5	Hipóteses.....	3
1.5	Justificativa	3
1.6	Metodologia	4
2.	REFERENCIAL TEÓRICO	5
2.1	História e conceito da administração	5
2.1.1	Conceito de administração.....	6
2.1.2	Conceito de objetivos e metas	7
2.2	Como o conhecimento na administração pode ajudar em seus investimentos? ..	8
2.3	O que se faz em uma assessoria empresarial?	8
2.4	Consultoria e assessoria	9
2.5	Qual a diferença entre mentoria e consultoria?.....	10
2.6	Quais os 4 tipos de consultoria?.....	11
2.7	Quem pode ser consultor?.....	13
2.8	Quais os tipos de consultoria?.....	14
2.9	Quando uma empresa precisa de consultoria?	16
2.10	Como trabalhar em consultoria?	16
2.11	Quais são os tipos de serviço?.....	17
2.12	Como fazer uma consultoria?.....	17
2.13	Quais são as características de um serviço de consultoria?	18
2.14	O que inclui uma consultoria em gestão de pessoas?.....	18
2.15	Como prestar serviço de consultoria?	18
2.16	Quais os cargos de uma empresa de consultoria?	19
2.17	O que é uma startup? Quando ela deixa de ser?.....	20
2.18	Qual é a principal diferença entre startup e incubadora?	20
2.19	Quem são os investidores anjos?.....	22
2.20	Quem pode ser um investidor-anjo?.....	23
2.21	Quais as principais dificuldades que um investidor-anjo enfrenta?	24
2.22	Quais as vantagens de um investimento-anjo?.....	25

2.22.1	Desvantagens do investimento-anjo	26
2.23	O que é um investidor-anjo simples nacional?.....	26
2.24	O que uma startup pode fazer para atrair investidores-anjos?	28
2.25	Como elaborar uma proposta para um investidor?.....	29
2.26	Quanto vale uma ideia?	30
2.27	Como vender sua ideia para um investidor?	31
2.28	Quais são os perfis de um investidor?	32
2.29	Como investir?	33
2.29.1	Como investir em startups?.....	34
2.30	Qual é o melhor caminho para escolher um investidor anjo confiável?	35
2.31	Quais são as principais dificuldades de uma startup?	35
2.32	Como um investidor-anjo lucra?	37
2.33	Quais são os lucros de um investidor anjo em uma startup?.....	37
2.34	Quem pode receber um investimento anjo?	39
2.35	O que é um sócio investidor?	40
2.36	Qual a porcentagem de lucro de um sócio investidor?.....	40
2.37	Onde achar um sócio investidor?	41
2.37.1	Qual a diferença entre sócio investidor e investidor-anjo?	41
2.38	Quais são os principais investidores anjos do Brasil?	42
2.38.1	Quais são as principais áreas que os investidores-anjos mais atuam? ..	43
2.39	Quais são os possíveis erros que pode haver em uma relação entre startup e o investidor anjo?	43
3.	A ASSESSORIA	46
3.1	Missão, visão e valores	46
3.2	Como irá funcionar a assessoria?.....	47
3.3	Clientes da Source Dreams	50
3.4	Plano de negócios	52
3.5	Como esse tipo de assessoria funciona de verdade?	53
3.6	Estudo de caso.....	54
4.	CONSIDERAÇÕES FINAIS	56
	REFERÊNCIAS	57

1. INTRODUÇÃO

1.1 Objetivos

1.2 Objetivo geral

Ser o canal de comunicação e apoio entre startups e investidores anjos; através da agência criada serão fornecidos recursos para as novas empresas e os investidores, como investigação para averiguar se a empresa terá uma boa proposta de projeto, e se o investidor é confiável para fechar negócio, de ambas as partes, e com isso ligar um ao outro para saber se serão compatíveis para apresentar um bom resultado nos respectivos negócios.

1.3 Objetivos específicos

- Compreender o papel dos investidores anjos na seleção e financiamento de startups;
- Investigar se a parceria entre startup e investidor anjo será benéfico para ambos, analisando uma negociação onde ocorra o ganha-ganha.
- Analisar o impacto do investimento dos anjos no crescimento da startup.

1.4 Problemática

As startups são aquelas empresas que se encontram no primeiro estágio na abertura de um novo negócio, que no caso é tirar a ideia do papel, em que se sabe que não é algo fácil de ser realizado, pois para que a empresa seja colocada em andamento é necessário investir com penhor em algo ou alguém de confiança; logo, os investidores anjos entram em cena para a colaboração, para que haja uma harmonia dos dois lados, os investidores anjos devem investigar se de fato é seguro investir no negócio que lhe estão oferecendo, e vice-versa.

Atualmente para se ter um bom sucesso no mercado de trabalho, é de grande importância ter viabilidade, investimentos e principalmente objetividade sobre aonde e no que você quer alcançar. Uma das maiores dificuldades das startups é justamente a falta de oportunidade para colocar seu produto em prática e receber a viabilidade que merece de acordo com a qualidade e proposta de seu projeto, muitas das vezes os novos negócios que são criados acabam caindo na negligência por não receber oportunidades de apresentação para seu projeto; é por este motivo, que a partir desta causa, alavanca nas outras dificuldades, as startups sofrem com a falta de investimentos, e também o grande fator da burocracia de abrir uma nova empresa, pois além de necessitar de empréstimos é necessário estar dentro das normas legais perante ao estabelecido pelo governo, é por esta razão que o começo se torna difícil e exaustivo, assim

sendo preciso ter determinação e objetivos concretos par evitar a desistência ou até mesmo a falência.

1.5 Hipóteses

- Estratégias inovadoras de gestão, com a contribuição da metodologia técnica adquirida, contribuirá para o sucesso das startups em sua fase inicial.
- Elaboração de planos de negócios com foco na gestão de recursos financeiros aumentará a permanência da startup em um ambiente competitivo.
- Construir uma comunicação sólida com os colaboradores explicando sobre a inserção de capital de risco e sobre as práticas de investidores anjos, facilitará o crescimento e desenvolvimento de startups.

1.5 Justificativa

A presente proposta visa justificar a pertinência e relevância do projeto em questão, tendo em vista o atual cenário empresarial que apresenta desafios consideráveis para aqueles que desejam iniciar um novo empreendimento com segurança e eficácia. Este projeto merece uma análise aprofundada e meticulosa por se concentrar na temática do investimento anjo, que desempenha um papel crucial no contexto das startups e no fomento da inovação econômica.

Primeiramente, é inegável que a dificuldade de estabelecer um novo negócio de forma segura e eficaz se tornou uma realidade marcante em nosso cenário empresarial contemporâneo. Os desafios inerentes à obtenção de financiamento, à aquisição de conhecimento estratégico e à gestão inicial de uma startup podem ser fatores limitantes para empreendedores que desejam ingressar no mercado de trabalho. Portanto, analisar e mensurar o impacto do investimento anjo nesse contexto torna-se uma necessidade premente, uma vez que este mecanismo oferece não apenas capital, mas também expertise para impulsionar o crescimento de empresas emergentes.

Além disso, a compreensão aprofundada dessa relação entre investidores anjos e startups é fundamental para orientar novos empreendedores em sua jornada no mercado de trabalho. Muitas vezes, empreendedores iniciantes carecem de orientação e recursos para dar o primeiro passo com confiança. Esse projeto pode servir como uma fonte valiosa de informações e diretrizes, contribuindo para a formação de uma base sólida para aqueles que desejam embarcar na aventura do empreendedorismo.

“É importante destacar que investimento anjo proporciona ganhos não só para os investidores, mas para economia do país como um todo, pois como seu foco são empresas inovadoras de alto potencial os sucessos proporcionarão negócios com grande geração de empregos qualificados e tributos recolhidos.” (ANJOS DO BRASIL, 2017)

1.6 Metodologia

Neste trabalho, adotaremos uma abordagem de pesquisa qualitativa para explorar o tema em questão. Isso implica que os conteúdos apresentados serão analisados detalhadamente, mantendo transparência em relação aos objetivos da pesquisa. A exposição dos conceitos será abrangente, incluindo uma abordagem tanto exploratória quanto explicativa.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 História e conceito da administração

A história da administração é deveras vasta, tendo inúmeros analistas sobre o assunto, sendo compartilhada todo tipo de conceito e pontuação. Para iniciar com o conhecimento, nesta primeira parte do conceito, serão citados autores como Ana Carênina de Albuquerque Ximenes, autora do livro “Fundamentos da Administração”; Francisco Miraldo Chaves Trigueiro, autor do livro “Teoria da administração 1”; Idalberto Chiavenato, autor de muitos livros voltado a administração, conhecido popularmente por muitos empresários de ponta por todo país, por isso tendo uma forte influência no âmbito administrativo; e para finalizar, uma pesquisa tirada do blog da Omie.

Em uma época de complexidades, mudanças e incertezas como a que atravessamos hoje, a Administração tomou-se uma das mais importantes áreas da atividade humana. Vivemos em uma civilização na qual o esforço cooperativo do homem é a base fundamental da sociedade. E a tarefa básica da Administração é a de fazer as coisas por meio das pessoas de maneira eficiente e eficaz. Seja nas indústrias, comércio, organizações de serviços públicos, hospitais, universidades, instituições militares ou em qualquer outra forma de empreendimento humano, a eficiência e eficácia com que as pessoas trabalham em conjunto para conseguir objetivos comuns depende diretamente da capacidade daqueles que exercem função administrativa. O avanço tecnológico e o desenvolvimento do conhecimento humano, por si apenas, não produzem efeitos se a qualidade da administração efetuada sobre os grupos organizados de pessoas não permitir uma aplicação efetiva dos recursos humanos e materiais. (CHIAVENATO, 1976, p.5)

De acordo com Chiavenato em seu livro de 1976, na página 21, ele diz que a Administração constitui no resultado histórico e integrado da contribuição cumulativa de precursores, filósofos, físicos, economistas, estadistas e empresários que, apresentavam suas teorias com o decorrer dos tempos, assim foram, cada um desenvolvendo em seu campo de atividades, a suas precisas teorias. É por isso, que a moderna Administração utiliza conceitos e princípios empregados nas Ciências Matemáticas (inclusive a Estatística), Ciências Humanas (como a Psicologia, Sociologia, Biologia, Educação etc.), Ciências Físicas (como a Física, Química etc.), como também no Direito, Engenharia etc.

Ainda seguindo o pensamento de Chiavenato (1976) em seu livro “introdução à teoria geral da administração”, ele diz que a administração em seus primórdios, começou com a ideia de uma hierarquia piramidal, com o tempo esta ideia foi apenas tomando forma. Esta nova hierarquia humana não era novidade para aquela época, até porque os grandes filósofos já tratavam deste assunto: Platão, Aristóteles e Hamurabi. E a história da administração começou

nos tempos bíblicos, com Moisés, em que foi orientado pelo seu sogro a contratar pessoas para ajudá-lo em seu trabalho de comandar e julgar o povo, em que os homens(funcionários) escolhidos por Moisés iriam realizar os julgamentos menos complexos, enquanto apenas os mais graves, o próprio Moisés que realizava.

A história da Administração é recente. No decorrer da história da humanidade, a Administração se desenvolveu com uma lentidão impressionante. Somente a partir do século XX é que ela surgiu e apresentou um desenvolvimento de notável pujança e inovação. Nos dias de hoje a sociedade típica dos países desenvolvidos é uma sociedade pluralista de organizações, na qual a maior parte das obrigações sociais (como a produção de bens ou serviços em geral) é confiada a organizações (como indústrias, universidades e escolas, hospitais, comércio, comunicações, serviços públicos etc.) que são administradas por dirigentes para se tornar mais eficientes e eficazes. No final do século XIX, contudo, a sociedade era completamente diferente. As organizações eram poucas e pequenas: predominavam as pequenas oficinas, artesãos independentes, pequenas escolas, profissionais autônomos (como médicos, advogados, que trabalhavam por conta própria), o lavrador, o armazém da esquina etc. Apesar de o trabalho sempre ter existido na história da humanidade, a história das organizações e de sua administração é um capítulo que teve seu início há pouco tempo. (CHIAVENATO, 1976, p.24)

2.1.1 Conceito de administração

A palavra administração vem do latim *ad*, que significa direção, e *minister*, subordinação ou obediência; isto é, uma atividade realizada por alguém sob o comando de outro. Megginson et al. (1998) conceituam administração como sendo o trabalho realizado com recursos humanos, financeiros e materiais a fim de atingir objetivos organizacionais por meio do desempenho das funções de planejar, organizar, liderar e controlar. (TRIGUEIRO, 2009, p. 12)

De acordo com a autora Ximenes em seu livro Fundamentos da Administração, na página 8 ela diz citando Maximiano (2002), que a administração é o processo de tomar e colocar em prática decisões que envolvem objetivos e o uso de recursos. Administrar não significa executar tarefas ou operações, mas sim fazer com que elas sejam executadas por outras pessoas coletivamente. O administrador é o responsável pelo desempenho de uma ou mais pessoas numa organização. A administração visa alcançar objetivos organizacionais de modo eficiente e eficaz como critério de desempenho.

O trabalho do administrador em qualquer organização - seja ele um supervisor de primeira linha ou o dirigente máximo da organização - é essencialmente o mesmo. Nesse sentido, não há uma distinção básica entre diretores, gerentes, chefes ou supervisores, como administradores. Qualquer que seja a posição ou o nível que ocupe, o administrador alcança resultados através da efetiva cooperação dos subordinados. A tarefa de administrar se aplica a qualquer tipo ou tamanho de organização, seja ela uma grande indústria, uma cadeia de supermercados, uma escola, clube, hospital ou uma empresa de consultoria. Toda organização seja ela industrial ou prestadora de serviços, precisa ser administrada para alcançar seus objetivos com

a maior eficiência e economia de ação e de recursos. Devido a suas limitações físicas, biológicas e psíquicas, as pessoas têm necessidade de cooperar com outras pessoas para, em conjunto, alcançar objetivos. Quer sejam esses objetivos industriais, comerciais, militares, religiosos, caritativos ou educacionais, coordenação do esforço humano torna-se um problema essencialmente administrativo. (CHIAVENATO, 1976, p. 6)

Como citado pelos autores Chiavenato, Ximenes e Trigueiro, a administração, portanto, consiste em uma completa e forte organização, não apenas no sentido literal da palavra, mas também, e principalmente no sentido empresarial. Para que um administrador seja um excelente profissional dentro de uma empresa, é necessário que ele crie objetivos, metas e propósitos de sua própria vida, assim se torna um reflexo em sua carreira profissional.

2.1.2 Conceito de objetivos e metas

Contudo, determinar objetivos e metas é um dos principais fundamentos de um administrador. Para que uma empresa tenha um bom negócio e uma carreira de sucesso dentro do empreendedorismo, é necessário que sejam determinados objetivos e que sejam traçadas metas, para que assim seja trilhado o caminho pela qual a empresa quer chegar, acima do principal propósito proposto, o que consiste nos próprios valores da empresa.

“O sucesso nasce do querer, da determinação e persistência em se chegar a um objetivo. Mesmo não atingindo o alvo, quem busca e vencer obstáculos, no mínimo fará coisas admiráveis.” (José de Alencar)

Assim como explanado no site “Blog da Omie”, publicado em 2022, uma data recente, as metas são a forma com que se busca chegar aos seus objetivos, ou seja, o plano de ação. É importante destacar que sejam ambiciosas e ao mesmo tempo alcançáveis, pois do contrário, se tornam apenas ilusões e frustração perante ao fracasso. Ou seja, é preciso que sejam compreensíveis e busquem engajar quem está envolvido, extraindo o que de melhor tiver a oferecer para a empresa. É bom lembrar que as metas devem ser revistas ao longo deste processo, sendo ajustadas quando for necessário.

O objetivo, dentro do contexto empresarial, representa o ponto focal e a direção que uma empresa visa seguir. Ele serve como a origem de todos os projetos e é crucial que esteja firmemente definido para promover uma tomada de decisão eficaz e transparente. Isso possibilita o desenvolvimento de estratégias que sejam precisas e estrategicamente alinhadas.

Vale destacar que os objetivos geralmente têm uma natureza mais inspiradora do que prática, são mais concisos em comparação com as metas e têm uma dimensão qualitativa.

2.2 Como o conhecimento na administração pode ajudar em seus investimentos?

Como visto no capítulo anterior, a administração engloba uma organização como um todo, dentro dela existem variadas formas de administrar, como: a administração financeira, logística, gestão de recursos humanos, comércio para o exterior e entre outros. Para entrar no meio empreendedor, é necessário ter o entendimento na parte de gestão financeira, dentro dela, é possível ter a compreensão, tanto na economia como um todo, quanto apenas em seu âmbito profissional, esta é apenas o início para ter o entendimento sobre os investimentos e assim colocar em prática.

O conceito de administração financeira é simples, mas de fundamental importância para os gestores entenderem como funcionam seus investimentos e, principalmente, como aplicá-los de forma eficiente. Tem como objetivo manter seu negócio competitivo com uma gestão eficiente dos recursos para maximizar a utilização e, consequentemente, os resultados.

O conceito, portanto, se torna prático enquanto ferramenta ou técnica, utilizada justamente para controlar, de forma eficaz, as finanças da empresa, seja na relação com a concessão de crédito para clientes, análise de investimentos, planejamento financeiro ou controle de estoque, impulsionando o negócio. Assim, uma boa gestão estuda caminhos viáveis para conseguir recursos, evitar gastos desnecessários e pensar sempre na melhor maneira de conduzir os recursos. Por essa razão, todos os aspectos de uma empresa estão diretamente ligados a uma administração financeira responsável e bem planejada. (AUGUSTO, 2022)

2.3 O que se faz em uma assessoria empresarial?

A assessoria empresarial é um tipo de serviço que tem por objetivo diagnosticar a situação da empresa para apresentar e desenvolver soluções nos mais diversos campos. Isso pode ajudá-lo a aprimorar desde a gestão de qualidade do seu negócio, até ações mais práticas, que envolvam a rotina operacional de cada processo. (Fernando, L., 2018)

O passo inicial e fundamental de uma assessoria empresarial é o diagnóstico minucioso de uma empresa. Este processo começa com uma análise exaustiva que procura identificar os pontos fortes e fracos da organização. Além disso, é realizado um exame abrangente do ambiente externo, que envolve a compreensão da clientela da empresa, a dinâmica do mercado em que atua e o escrutínio de seus concorrentes. Este diagnóstico é fundamental na formulação de um plano estratégico eficaz e adequado.

Após a conclusão do diagnóstico, a equipe de assessoria empresarial elaborará um plano de trabalho abrangente que incluirá um cronograma específico. Este plano visa direcionar o processo de transformação pelo qual a empresa passará. Ao longo da execução deste plano, a consultoria acompanhará de perto os principais processos e identificará quaisquer obstáculos ou obstáculos que possam surgir. Em resposta a estas questões, desenvolverão ações estratégicas que irão melhorar a gestão e o desempenho global da empresa.

A implementação das melhores práticas é crucial, e a experiência e compreensão dos consultores de consultoria empresarial desempenham um papel significativo neste empreendimento. Esses profissionais transmitem seu conhecimento e experiência das estratégias e práticas mais eficazes do setor, cultivadas ao longo de seus anos de serviço. Esta transferência de informação não só poupa tempo valioso, mas também aumenta a eficiência e a produtividade da empresa, conduzindo a vantagens competitivas substanciais.

A consultoria desempenha um papel crucial na formação dos colaboradores através da introdução das melhores práticas. Além disso, programas de treinamento customizados são criados quando necessário para ajudar os colaboradores a se adaptarem aos novos procedimentos ou se alinharem à cultura e aos objetivos da empresa. Este treinamento é fundamental para garantir que todos os membros da organização estejam na mesma página e investidos no processo de melhoria.

2.4 Consultoria e assessoria

Fundamentalmente, é importante entender qual a diferença entre os dois tipos de serviço, para enfim dar início no projeto. O Trabalho de uma consultoria tem por objetivo específico fornecer de alguma forma um serviço profissional diretamente para um funcionário e/ou uma empresa. Dito isso, é válido salientar que ao decorrer do projeto o consultor irá conseguir reunir informações, e dar base ao projeto, e para facilitar esse processo, o cliente deve proporcionar mais que o adquirento do serviço, e sim trabalhar juntamente como uma parceria (FIA, 2018).

Naturalmente por falta de pesquisa, pessoas acabam confundindo sobre qual é a função do serviço contratado, e acabam tendo experiências negativas pois não se atentam aos detalhes antes de fechar o contrato com a empresa, Para FIA (2018), o consultor “levanta as necessidades do cliente, identifica os problemas, propõe soluções, implanta e viabiliza o projeto de acordo com cada profissional ou empresa que atende e, por fim, faz a avaliação.”

No momento em que a pessoa deseja começar a investir, se depara com a situação de escolher entre a consultoria de investimentos e assessoria de investimentos, e é importante

compreender a diferença entre ambos. Para Rodrigo Wainberg, a definição de consultoria financeira é:

A pessoa ou empresa que oferece o serviço de consultoria financeira vai proporcionar ao seu cliente todo suporte necessário para auxiliar o mesmo, na tomada de decisão sobre investimentos e demais assuntos relacionados ao mercado financeiro e sua carteira. Em resumo, o cliente contará com uma assessoria de investimentos. Vale destacar que a consultoria financeira de investimento vai orientar o investidor, mas não realizar os investimentos por ele.

A assessoria é semelhante, mas tem uma finalidade diferente da consultoria. Voltada para o mercado local e global de investimento, mas com a ideia de auxiliar investidores anjos e startups. Para a equipe Toro Investimentos (2023)

O foco de um profissional na Assessoria de Investimentos é construir uma relação focada na transparência e na facilidade para que o cliente consiga obter a melhor alocação de portfólio e a melhor rentabilidade para alcançar seus sonhos por meio dos investimentos mais adequados.

Ou seja, é válido deduzir que o objetivo geral do projeto em questão é mais compatível com a definição de assessoria. Pois na questão da assessoria é notado uma maior presença dentro dos investimentos e das relações entre as duas entidades, o que condiz mais com o propósito do trabalho.

2.5 Qual a diferença entre mentoria e consultoria?

“A consultoria tem seu foco no bom rendimento do negócio. Os profissionais ou equipes que prestam este tipo de serviço estudam as práticas, atividades e projetos de uma empresa ou setor com o objetivo de diagnosticar problemas, resolvê-los e ainda encontrar novas oportunidades.” (Agência Pavonear, 2023)

O objetivo da consultoria empresarial é aumentar a eficiência das operações de uma empresa. Os consultores examinam práticas, projetos e atividades para identificar problemas, oferecer soluções e destacar perspectivas. As empresas têm a opção de procurar serviços de consultoria desde o início para facilitar um planejamento estratégico eficaz, ou em tempos de crise e quando enfrentam desafios específicos.

“A mentoria é ministrada por meio de um mentor, que não precisa exatamente atuar na mesma área na qual está atendendo. Mas ele tem vivência e experiência suficientes

em um determinado assunto ou case de sucesso, então repassa seu conhecimento a partir do que aprendeu em sua jornada.” (Agência Pavonear, 2023)

O processo de mentoria é normalmente liderado por um mentor que possui experiência significativa em uma área específica ou que obteve sucesso em um empreendimento específico, mesmo que não esteja relacionado à área de interesse do mentorado. Esse conhecimento pode ser transmitido por diversos meios, como palestras, sessões ao vivo, aulas ou e-books. As orientações fornecidas pelo mentor são adaptadas às necessidades e circunstâncias específicas de cada pupilo. Embora não seja possível garantir que a mentoria conduza ao sucesso, ela pode aumentar significativamente a probabilidade de alcançar resultados positivos com base na experiência anterior do mentor.

“A mentoria costuma ser realizada por meio de reuniões periódicas, para a indicação de orientações e direcionamentos, e o compartilhamento de experiências. A consultoria, em contrapartida, é executada por um consultor ou uma equipe que permanece por algum tempo dentro da empresa, para um acompanhamento mais profundo e constante do negócio.” (Agência Pavonear, 2023)

Consultoria e mentoria atendem a propósitos distintos e têm escopos de aplicação diferentes. A consultoria é uma abordagem breve e direcionada, em comparação com a mentoria, que é um processo demorado e educativo. O conhecimento e a experiência do mentor são customizados às necessidades do cliente em um relacionamento de longo prazo. A mentoria inclui reuniões regulares e partilha de experiências; em contrapartida, a consultoria exige a presença física de consultores por um período definido para garantir uma avaliação completa e contínua.

2.6 Quais os 4 tipos de consultoria?

Os 4 tipos de consultoria empresarial são gestão empresarial, finanças, Marketing e Recursos Humanos.

- Consultoria de Gestão Empresarial

“O papel do consultor de gestão empresarial é extremamente importante, pois é ele o profissional que ajuda as empresas a encontrarem formas de identificar oportunidades de melhorias e crescimento.” (Educamundo., 2020)

O serviço de consultoria em gestão empresarial é de grande valor para empresas que buscam oportunidades de crescimento e melhoria. Trabalhando em estreita colaboração com gestores, os consultores avaliam a estrutura das organizações, processos internos e estratégias

de negócios. Seus esforços estão focados em identificar desafios e problemas e oferecer soluções estratégicas para superá-los. Estas soluções exigem muitas vezes reestruturação departamental, otimização do fluxo de trabalho e implementação de novas estratégias de mercado.

- Consultoria de Finanças

“A parte mais sensível de um negócio é a de finanças. Por isso precisa de uma atenção especial, pois a sobrevivência de uma organização depende disso.” (Educamundo., 2020)

O campo das finanças depende muito do papel da consultoria financeira. Esses consultores são vitais para ajudar as empresas a superar os obstáculos que giram em torno da gestão de suas finanças, incluindo liquidez, fluxo de caixa e alocação de recursos para investimentos. Sua experiência lhes permite criar políticas financeiras e planos estratégicos firmes para garantir a estabilidade financeira da empresa. Esta tarefa pode abranger uma variedade de responsabilidades, tais como áreas de consideração em que as despesas podem ser reduzidas, distribuir eficazmente recursos para iniciativas-chave e supervisionar potenciais riscos financeiros.

- Consultoria de Marketing

O consultor fará um diagnóstico empresarial para que consiga compreender os fatores que interferem nas metas de vendas. A partir do que ele coletar de informações, será desenvolvido um plano de marketing, com ações voltadas à solução dos problemas identificados pelo consultor. (Educamundo., 2020)

O papel da consultoria de marketing é indispensável para empresas que pretendem aumentar a sua visibilidade no mercado e potenciar as suas estratégias de vendas. Os consultores de marketing realizam diagnósticos meticulosos para compreender os obstáculos que a empresa enfrenta em suas funções de vendas e marketing. A partir dessas avaliações, eles elaboram planos de marketing personalizados que integram estratégias de publicidade, branding, promoção e posicionamento de mercado. O objetivo dessas estratégias é aumentar a eficácia das campanhas de marketing e, posteriormente, aumentar as vendas.

- Consultoria de Recursos Humanos

“A consultoria empresarial direcionada a recursos humanos leva o consultor de RH a ser necessário para identificar e entender as demandas de funcionários e de competências nas corporações.” (Educamundo., 2020)

A gestão do capital humano é um aspecto crítico de qualquer organização, e a consultoria em recursos humanos constitui uma ferramenta vital neste sentido. Os consultores de RH são responsáveis por identificar as necessidades específicas dos colaboradores de uma empresa, bem como determinar as competências necessárias para o sucesso da organização. O seu papel é essencial na tomada de decisões informadas relativas ao recrutamento e despedimento de pessoal, bem como ao desenvolvimento de talentos. Além disso, os consultores de recursos humanos têm a capacidade de sugerir uma variedade de cursos, workshops e programas de desenvolvimento, a fim de aumentar a eficácia geral do desempenho da equipe e cultivar um espaço de trabalho que conduza à produtividade.

2.7 Quem pode ser consultor?

O consultor é o profissional que presta serviços de assessoria e orientação para empresas ou pessoas físicas. Sua principal função é identificar problemas e oportunidades de melhoria na empresa ou área de atuação do cliente, por meio de análise de dados e informações, e propor soluções eficientes e personalizadas para alcançar os objetivos desejados. (QUEROBOLSA)

Antes de dizer quem pode ou está qualificado para exercer o cargo, é válido esclarecer o que é ser um consultor de fato; ser um consultor envolve desempenhar o papel de um especialista ou profissional qualificado em uma área específica que fornece orientação, assim como o próprio nome já diz, ele, resumidamente, tem o papel de sanar qualquer dúvida que surja entre os empregados sobre a determinada área, aconselhamento e expertise a indivíduos, empresas, organizações ou governos para resolver problemas, tomar decisões informadas, melhorar processos, alcançar metas ou adquirir conhecimento.

Diante disso, se tornar um consultor envolve requerer um conjunto amplo de habilidades, conhecimento e experiência, portanto dá para se concluir, que isto não é uma tarefa fácil, pois para se tornar de fato um consultor, é necessário anos de muito estudo e dedicação.

Por isso, a melhor maneira de desenvolver todos esses conhecimentos e habilidades é estudando, e não há lugar melhor para isso que uma faculdade. E como são diversas

as formas que um consultor pode atuar, há também diversos tipos de curso que podem formar consultores em diferentes campos de atuação. (SALLIT, 2021)

Não existe apenas uma área ou apenas um tipo para um consultor atuar, diante do artigo publicado pelo autor Mathias Sallit, há vários tipos de consultores, sendo eles:

- Consultor Comercial: Trabalha com vendas de produtos e serviços;
- Consultor de Gestão Empresarial: Focado em otimizar os processos internos de uma empresa;
- Consultor de Marketing: Busca criar estratégias para alcançar o público e alavancar as vendas;
- Consultor de Vendas: Assim como o consultor comercial, atua focado em vendas;
- Consultor de Recursos Humanos: Trabalha com o desenvolvimento de talentos e coaching profissional;
- Consultor Financeiro: Auxilia pessoas e empresas a cuidar melhor do dinheiro;
- Consultor Jurídico: Dá apoio jurídico em diversas questões que envolvam as leis.

Cada um desses cargos é necessário ter no mínimo 4 anos de faculdade sob diferentes áreas, como exemplo, o consultor de gestão empresarial precisa ter faculdade em administração de empresas, em empreendedorismo e processos gerenciais, que em média resultam em 8 anos de estudo, para assim se tornar um profissional de fato.

2.8 Quais os tipos de consultoria?

Em diversos momentos do negócio, uma consultoria empresarial auxilia empreendedores e gestores a encontrar soluções para os mais diversos problemas. Trata-se da alternativa ideal para organizações que desejam crescer rapidamente e de maneira saudável. (GUDIM, 2021)

Como pôde ser apresentado no tópico anterior, um consultor, portanto, serve para orientar os funcionários para que sigam o caminho correto e cumpram com suas respectivas atividades dentro da empresa, sendo assim, é de fácil entendimento que uma consultoria irá servir para orientar outras empresas a crescer e desenvolver dentro do mercado de trabalho da melhor maneira possível. Muitas das vezes ter apenas o investimento em mãos, não irá servir para que a empresa cresça realmente, por esta razão que é necessário ter a orientação correta, principalmente as startups, na qual é o principal foco do trabalho abordado.

“Com o auxílio de uma empresa de consultoria empresarial, é possível ter a visão externa de um especialista sobre toda a operação. É neste ponto que a expertise chega para resolver dúvidas, corrigir erros e superar obstáculos” (GUDIM, 2021)

Neste cenário, é incumbência do consultor identificar estratégias que permitam efetivamente introduzir mudanças no ambiente e nos procedimentos. Isso é realizado com maestria e competência. O consultor assume a responsabilidade de descobrir soluções que capacitam as empresas a identificar oportunidades para expansão e desenvolvimento, bem como elaborar melhorias adequadas. Por esta causa, que existem estratégias que visam melhorar e oferecer o trabalho, por isso, são divididas as consultorias para atuar em diferentes áreas, cada uma delas para fornecer o serviço com um bom resultado e compreensão, sendo elas:

- consultoria especializada em áreas ou setores específicos: exige que o serviço tenha a elaboração de análises precisas;
- consultoria estratégica: ela visa identificar ameaças da empresa, identifica pontos fortes e baixos e assim criam estratégias benéficas;
- consultoria de gestão de riscos: ela identifica os possíveis riscos que a empresa pode ter e previne para evitar ou amenizar os problemas;
- consultoria financeira: esta modalidade lida com os investimentos, lucros, receitas e entre outros fatores da empresa, geralmente os especialistas tratam de apresentar a melhor maneira de reduzir custos;
- consultoria de marketing: ela basicamente foca no comportamento dos consumidores, ou seja, ela tem o objetivo de atrair mais clientes e responder as necessidades dos compradores;
- consultoria de inovação: e por fim, a consultoria de inovação tem a finalidade de proporcionar a empresa uma perspectiva diferente para o mercado, ou seja, inovação.

As ideias apresentadas acima, foram ditas e abordadas pela autora Yanick Gudim, em seu blog Flash. Para complemento da ideia, vale explicar que o melhor tipo de consultoria para startups, empresas recém-criadas no mercado de trabalho, é de fato duvidoso, pois não há uma melhor ou pior, para selecionar de maneira correta, a empresa precisa esclarecer sua principal necessidade no momento e qual objetivo ela quer alcançar, aonde quer chegar, portanto, não há uma consultoria específica para que as startups escolham, entretanto por ser uma empresa nova na área de trabalho a melhor escolha antes de recorrer a uma consultoria de fato contratar apenas

um consultor especializado na área, sendo assim mais benéfico e seguro. Ainda assim, esta dúvida será sanada mais especificadamente no tópico seguinte.

2.9 Quando uma empresa precisa de consultoria?

Para detectar problemas, resolvê-los e atingir melhores resultados, é preciso um olhar de fora, de alguém que não vive a situação diariamente. No mundo empresarial, quando se vêem encurraladas, as organizações geralmente apelam para a ajuda dos chamados consultores. (MATSUKURA, 2019)

Bem como abordado nos tópicos anteriores, ter tanto um consultor quanto uma consultoria é de longe uma ótima opção à se adotar para as empresas, isso porque um empreendimento pode apresentar falhas com o decorrer do tempo, e elas são inúmeras, e como já se tem de entendimento, o mercado empresarial está constantemente em ação, por isso a empresa não pode perder tempo ao tentar se reerguer e se colocar novamente ao topo. Para saber quando deve buscar as consultorias o gestor deve identificar estes sinais:

- Dificuldades financeiras;
- Processos indefinidos;
- Falta de estruturação;
- Baixa produtividade;
- Ausência de planejamento orçamentário;
- Expansão ou crescimento;
- Marketing e estratégia de vendas.

E entre outros tópicos.

Mais cedo ou mais tarde, a sua empresa enfrentará a necessidade de contratar um serviço de consultoria. Os consultores podem fornecer soluções para uma enorme variedade de problemas de negócios, utilizando habilidades, estratégias e técnicas que não existem na sua organização. (NETO, 2019)

2.10 Como trabalhar em consultoria?

Segundo o site Contabilizer.blog, existem alguns passos que a pessoa que deseja abrir uma empresa de consultoria deve fazer para de fato conseguir abrir a empresa. Conforme dito por eles, esses são alguns dos passos a serem seguidos.

1. Estabeleça a sua área de atuação tanto do negócio – delimite sua abrangência – quanto geográfica
2. Legalize sua consultoria com CNPJ e demais necessidades legais
3. Organize a sua rotina e seus processos
4. Contrate as pessoas adequadas
5. Avalie a melhor forma de tributação
6. Cuide do seu investimento.

2.11 Quais são os tipos de serviço?

Conforme o site T4 consultoria, muitos tipos de serviços de consultoria podem ser ofertados, a depender do ramo da empresa ou do solicitante do serviço. Entre os serviços destacados por eles, estes 6 são recomendados:

- 1- Planejamento estratégico
- 2- Elaboração de plano de negócios
- 3- Ciclo PDCA
- 4- Balanced Scored
- 5- Mapeamento de processos
- 6- Estruturação de controladoria estratégica

2.12 Como fazer uma consultoria?

“Consultoria é o serviço de apoio aos gestores ou - proprietários de empresas, para auxiliar nas tomadas de decisões estratégicas, com grande impacto sobre os resultados atuais e futuros da organização.” (SITA; MOCSÁNYI; p,20, 2020).

Depois desse comentário, é notável que a consultoria é um serviço estratégico que exige amplo conhecimento do ramo de atuação, é necessário a pessoa que estiver interessado em fazer uma consultoria ter seus objetivos bem claros, com informações verídicas e amplas para que sua base de conhecimento seja destaque no mercado.

2.13 Quais são as características de um serviço de consultoria?

Conforme o livro Consultoria Empresarial, ter equipes altamente integradas, motivadas e engajadas, está diretamente ligado ao índice de sucesso das organizações. Uma consultoria empresarial eficaz é inseparável de certas características: colaboração, imparcialidade, independência, profissionalismo e investigação. Sem falar na orientação e supervisão contínuas, através disso conseguimos analisar se a consultoria é bem-sucedida ou se não vai ter seu espaço no mercado.

2.14 O que inclui uma consultoria em gestão de pessoas?

A consultoria em gestão de pessoas é um serviço onde uma empresa especializada em gestão de pessoas analisa o ambiente organizacional e propõe soluções para possíveis problemas relacionados aos colaboradores da empresa (falta de engajamento ou alta rotatividade). Consulta nem sempre é sinônimo de aconselhamento ou acompanhamento. Além disso, o trabalho de consultoria requer uma estrutura interna de apoio. Os consultores apresentam soluções para a instituição e ficarão ao seu lado como mentores, mas é principalmente a equipe interna que faz as mudanças

2.15 Como prestar serviço de consultoria?

Além de saber como cobrar por seus serviços, é preciso aprender como vendê-los de uma forma que mostre a credibilidade da empresa e os benefícios que o cliente receberá ao contratá-la. Sem dúvidas o caminho é longo e trabalhoso. Mas, quando feito pela primeira vez, ele já fica como um guia para executar as ações de prospecção e aprimorar ainda mais as suas técnicas de como vender consultoria para os clientes ideais. (GOMES, Gustavo)

Prestar serviços de consultoria para startups requer um entendimento profundo das necessidades, desafios e objetivos específicos das startups. Aqui estão alguns passos que pode ser seguido para prestar serviços de consultoria para startups de forma eficaz:

- **Adquira Conhecimento:** Familiarize-se com o ecossistema de startups, incluindo as tendências do mercado, as indústrias em crescimento e os principais desafios enfrentados pelas startups. Mantenha-se atualizado sobre as tecnologias e práticas mais recentes.
- **Identifique Seu Nicho:** Escolha um nicho específico dentro do mundo das startups no qual você tenha experiência ou expertise. Isso pode ser relacionado a tecnologia, fintech, saúde, e-commerce, ou qualquer outra área de interesse.

- **Construa sua Credibilidade:** Crie um perfil profissional forte que demonstre suas habilidades e experiência. Isso pode incluir a criação de um site, perfis em redes sociais relevantes e o compartilhamento de conteúdo útil sobre tópicos relacionados a startups.
- **Entenda as Necessidades do Cliente:** Ao interagir com uma startup em potencial, ouça atentamente suas necessidades, desafios e metas. Cada startup é única, e a consultoria precisa ser adaptada às suas circunstâncias específicas.
- **Ofereça Soluções Customizadas:** Com base na compreensão das necessidades do cliente, desenvolva soluções sob medida que abordem os desafios específicos que eles enfrentam. Isso pode incluir estratégias de negócios, planos de marketing, desenvolvimento de produtos, entre outros.
- **Demonstre Valor:** Mostre como suas recomendações podem impactar positivamente o negócio da startup, seja na redução de custos, no aumento da eficiência, na aquisição de clientes ou no crescimento da receita.
- **Construa Relacionamentos:** A construção de relacionamentos é fundamental. Estabeleça uma comunicação aberta e confiável com seus clientes e esteja disponível para responder a perguntas e ajustar suas recomendações conforme necessário.
- **Acompanhe e Meça:** Implemente métricas e indicadores-chave de desempenho para avaliar o progresso e o sucesso das ações recomendadas. Faça ajustes conforme necessário para melhorar os resultados.
- **Mantenha-se Flexível:** O ambiente das startups é dinâmico e rápido. Esteja preparado para se adaptar às mudanças e ajustar suas estratégias à medida que a startup evolui.
- **Invista em Educação Contínua:** Continue aprendendo e se atualizando para permanecer relevante e eficaz como consultor de startups.

2.16 Quais os cargos de uma empresa de consultoria?

Conforme salientado pelo site Querobolsa, essas são algumas das profissões que consistem em uma empresa de consultoria. Sendo eles:

- 1- Analista de marketing
- 2- Profissional de recursos humanos
- 3- Analista financeiro
- 4- Advogado empresarial
- 5- Consultor de vendas
- 6- Profissional de logística

- 7- Analista administrativo
- 8- Gestor de tecnologia da informação
- 9- Design de interior
- 10- Engenheiro acústico

2.17 O que é uma startup? Quando ela deixa de ser?

“Startup, em inglês, é uma expressão que designa algo que começa e vai para cima. Start, começar. Up, para cima.” (MARCONDES, 2018)

Uma startup nada mais é, do que pequenas empresas, que se encontram em seu estágio inicial, na qual, buscam trazer inovações e soluções para o mercado de trabalho. O termo "startup" é frequentemente associado a empresas que têm um alto potencial de crescimento rápido e escalável. Essas empresas geralmente operam em setores tecnológicos, mas o conceito de startup também pode ser aplicado a outras áreas, como serviços financeiros, saúde, energia, educação e muito mais.

De acordo com Dave McClure, Co-fundador da 500Startups: “Uma startup é uma empresa confusa sobre 3 coisas: (1) O que é seu produto. (2) Quem são seus clientes. (3) Como fazer dinheiro.” Assim seguindo a lógica do especialista, uma startup deixa de ser startup quando essas ideias amadurecem e são sanadas, a partir daí a startup já chegou em seu ponto alto, logo, ela deixou de ser uma empresa de pequeno ou médio porte e passou a se tornar uma empresa lucrativa de grande porte.

Para melhor entendimento, um bom exemplo seria Mark Zuckerberg com sua criação inovadora, Facebook; o Facebook foi criado com o intuito de gerar melhor comunicação com as pessoas com uma praticidade que na época não existia, assim como qualquer empresa, o Facebook começou debaixo, entretanto, o que diferencia essa empresa das outras é que ela é uma startup, pois foi uma criação inovadora e proveitosa para as pessoas. Mas é claro, que hoje em dia o Facebook não mais considerado uma startup, pois bem e por quê? Pelo simples fator de que, as dúvidas comentadas pelo especialista anteriormente, foram sanadas com o percorrer do tempo, o que era uma pequena empresa, tornou-se uma das maiores e mais utilizáveis redes sociais do mundo. Pense que uma startup é como um cálculo matemático que acabou de ser apresentado em um novo conteúdo, conforme os erros são cometidos e corrigidos seu aprendizado para esse determinado cálculo aumenta, até chegar a perfeição e total entendimento sobre o assunto determinado.

2.18 Qual é a principal diferença entre startup e incubadora?

Uma startup é uma empresa jovem e inovadora, geralmente fundada por empreendedores que buscam trazer novas soluções, produtos ou serviços para o mercado. O foco de uma startup está na busca por um modelo de negócios escalável e repetível, com potencial de crescimento rápido. Algumas características das startups incluem:

- Inovação: Startups frequentemente introduzem inovações tecnológicas, conceituais ou de mercado.
- Crescimento Rápido: O objetivo de uma startup é crescer rapidamente em termos de receita, base de clientes e influência.
- Risco Elevado: Startups geralmente operam em ambientes de alto risco, uma vez que estão explorando novos mercados ou abordagens.
- Busca de Investimento: Muitas startups buscam financiamento externo, como investidores de risco (venture capital), para financiar seu crescimento.
- Foco em Escalabilidade: O objetivo é criar um modelo de negócios que possa ser dimensionado para atingir um grande número de clientes.

“Incubadoras apoiam pequenas empresas de acordo com alguma necessidade governamental ou regional. Podem ajudar, por exemplo, um negócio de telecomunicações em um estado que precisa de expansão nessa área.” (SEBRAE, 2014)

O principal propósito de uma incubadora é ajudar as startups a superar obstáculos iniciais e a crescer de maneira sustentável. Algumas características das incubadoras incluem:

- Suporte e Recursos: Incubadoras oferecem orientação, treinamento, consultoria, espaço físico e acesso a recursos que podem ajudar as startups a desenvolver suas ideias e modelos de negócios.
- Networking: As incubadoras proporcionam oportunidades para startups se conectarem com outros empreendedores, mentores, investidores e profissionais da indústria.
- Ambiente Colaborativo: Muitas incubadoras criam um ambiente onde várias startups trabalham juntas, o que promove a troca de ideias e conhecimentos.
- Validação de Ideias: Incubadoras ajudam as startups a testar e validar suas ideias de negócios no mercado, reduzindo o risco de fracasso.
- Acesso a Financiamento: Algumas incubadoras podem facilitar o acesso a fontes de financiamento, como investidores anjos ou venture capital.
- Duração Limitada: Geralmente, as startups permanecem em uma incubadora por um período limitado, após o qual são esperadas para se tornarem mais independentes.

Resumindo, uma startup é uma nova empresa com foco na inovação e crescimento rápido, enquanto uma incubadora é uma organização que oferece suporte e recursos para ajudar startups a crescer e se desenvolver com mais sucesso nos estágios iniciais.

2.19 Quem são os investidores anjos?

Investidores-anjos são pessoas com um considerável patrimônio pessoal que direcionam seus próprios recursos para apoiar startups e empreendedores em fases iniciais de desenvolvimento. Eles oferecem financiamento inicial, compartilham conhecimento, contribuem com sua experiência e fornecem orientação estratégica, tudo com o objetivo de acelerar o crescimento das startups. Para além do aporte financeiro, os investidores-anjos frequentemente têm um interesse genuíno em auxiliar as empresas a expandirem e alcançarem o sucesso.

“A analista de Capitalização e Serviços Financeiros do Sebrae, Maria Auxiliadora, é uma pessoa com ampla experiência de mercado, ela explica a fundo e detalhadamente sobre o assunto, dando um fácil entendimento” (SEBRAE)

O que é um investidor-anjo e por que ele recebe esse nome?

Um investidor-anjo é um indivíduo com experiência e conhecimento significativos no mercado, geralmente empresário, executivo ou profissional liberal, que entra em uma empresa para contribuir com valor. Eles compartilham seus conhecimentos, experiências, rede de contatos e, frequentemente, fornecem recursos financeiros para apoiar o crescimento da empresa. O termo "investidor-anjo" se deve ao fato de que eles desempenham um papel semelhante ao de um "anjo protetor" para as startups em seus estágios iniciais. Esses investidores normalmente têm um profundo entendimento do mercado de startups ou do setor em que a empresa atua. Muitos investidores-anjos estão envolvidos em várias empresas ao mesmo tempo, atuando como apoiadores e mentores.

Embora não assumam uma posição executiva na empresa, os investidores-anjos desempenham um papel ativo no apoio aos empreendedores. Eles oferecem conselhos valiosos, compartilham experiências, fornecem informações estratégicas e conectam os fundadores a outras pessoas e recursos que podem ser benéficos para o sucesso da empresa. Em troca desse investimento de tempo, networking e capital financeiro, eles normalmente adquirem uma participação minoritária na empresa.

O objetivo principal dos investidores-anjos é aumentar as chances de sucesso da startup, fornecendo orientação e suporte críticos durante seus estágios iniciais de desenvolvimento.

Costumeiramente, qual é o perfil dos investidores-anjo?

Profissionais experientes: Investidores-anjos são frequentemente indivíduos com uma carreira sólida e bem-sucedida em seus campos de atuação, o que lhes confere conhecimento prático em negócios e empreendedorismo.

- Vasto conhecimento de mercado: Eles possuem um profundo entendimento do mercado em que investem, seja por experiência direta ou por anos de envolvimento em setores específicos.
- Diversificação de portfólio: Muitos investidores-anjos buscam diversificar seus investimentos, distribuindo seu capital em várias startups ou empresas em estágio inicial. Isso ajuda a reduzir o risco associado a um único investimento.
- Experiência em negócios: Sua experiência anterior como empresários, executivos ou em cargos de liderança em empresas estabelecidas os capacita a oferecer orientação estratégica valiosa para as startups.
- Rede de relacionamentos: Investidores-anjos normalmente têm uma ampla rede de contatos no mundo dos negócios, o que lhes permite abrir portas e criar conexões estratégicas para as startups em que investem.
- Disponibilidade de capital: Eles estão dispostos a investir seu próprio capital financeiro nas empresas em que acreditam, além de fornecer orientação e apoio.
- Paixão pelo empreendedorismo: Muitos investidores-anjos têm uma paixão genuína pelo empreendedorismo e desejam contribuir para o sucesso de empreendedores e startups.

Em resumo, o perfil típico de um investidor-anjo é o de um profissional experiente, com amplo conhecimento de mercado, que deseja usar sua experiência e recursos para ajudar startups a crescerem e prosperarem. Sua rede de relacionamentos e disponibilidade de capital são ativos valiosos para as empresas em fase inicial.

2.20 Quem pode ser um investidor-anjo?

“Qualquer pessoa que tenha recursos financeiros disponíveis pode ser um investidor anjo, desde que esteja disposta a investir em empresas iniciantes e acredite em seu potencial.” (SILVA, Tamires, 2023)

Conforme mencionado, a participação como investidor anjo não exige critérios específicos de formação ou experiência, embora a maioria desses investidores seja composta

por indivíduos com histórico de empreendedorismo bem-sucedido, executivos de alto escalão, profissionais financeiramente experientes ou investidores com conhecimento prévio. Geralmente, são pessoas que possuem uma sólida compreensão dos aspectos de negócios e finanças, o que lhes permite contribuir não apenas com capital, mas também com sua expertise para o progresso das empresas iniciantes.

No contexto brasileiro, é importante observar que não existe uma legislação específica dedicada aos investidores-anjo. No entanto, a Lei Complementar 155/2016 estabelece um arcabouço jurídico que permite que pessoas físicas e jurídicas realizem investimentos em microempresas e empresas de pequeno porte. Uma das disposições desta lei é que os contratos de investimento não devem exceder um prazo de sete anos. Além disso, a legislação determina que os aportes de capital realizados pelo investidor não sejam considerados como parte do capital social da empresa receptora, garantindo que a mesma mantenha seu status como microempresa ou empresa de pequeno porte.

2.21 Quais as principais dificuldades que um investidor-anjo enfrenta?

Dessa forma, bons projetos e propostas de negócios são fundamentais para motivar o investidor e trazer oportunidades de investimento para a startup que está atrás de ajuda para seu crescimento. Porém, a baixa qualidade desses projetos tem sido uma das dificuldades relatadas pelos os investidores anjo, ficando entre uma das principais dificuldades na jornada. (UNIANGELS, 2022)

De acordo com uma pesquisa realizada pela empresa Uniangels, a qual recolhe investidores conectados diretamente com a UNICAMP, as principais dificuldades enfrentadas pelos investidores-anjos são encontrar startups que apresentem ideias que são realistas e de alta qualidade, que por si só já define o futuro do projeto. Além disso, 75% dos investidores buscam startups que apresentem projetos que envolva tecnologia, pois diante do cenário atual do mercado, a inovação dentro do setor tecnológico com certeza trará lucros e benefícios para ambas as partes.

Outra dificuldade apontada é o modelo de retorno do investimento. O investimento anjo é um investimento de alto risco, com retorno no médio a longo prazo. Além disso, esses investimentos têm como característica ocorrer “em conjunto” com outras pessoas. (UNIANGELS, 2022)

Certamente, para que haja um retorno qualitativo do que foi investido é preciso depositar a “confiança” em uma empresa que evidentemente lhe trará o que se foi depositado, entretanto é claro que por envolver uma quantia significativa, exige do investidor investigar com cautela

sobre a determina empresa, só fé e confiança não basta, mas sim criar estratégia para oferecer e ganhar o melhor.

Depois do desafio em investir seu dinheiro em uma boa empresa, vêm o grande fator e talvez o principal das dificuldades, a falta de incentivo para os investidores; incentivar um investidor a investir não significa motiva-lo a depositar seu dinheiro, seguindo o literal da palavra, mas sim que os investidores apresentam a “falta de estímulo fiscal”, que resumidamente, é a falta do governo ao impulsionar a atividade econômica de uma determinada região, e para que haja um crescimento econômico, o governo age de duas maneiras: Aumento de gastos públicos, elevar suas despesas e na diminuição de impostos, reduzir suas receitas. Entretanto, nesse caso, para os investidores não há vantagem alguma pois eles pagam impostos como qualquer outro cidadão comum, tendo em mente que já há uma determinada taxa que os investidores necessitam pagar para o governo por conta de seus investimentos, ou seja, além dos impostos comuns, exige que os empreendedores paguem uma porcentagem pelo seus trabalhos realizados.

2.22 Quais as vantagens de um investimento-anjo?

Segundo o site Itbusiness, publicado uma matéria em 2022 sobre investimento-anjo, eles apresentam como vantagens destes investimentos como anjo oferece uma série de vantagens significativas. Em primeiro lugar, proporciona a oportunidade de obter retornos substanciais por meio do crescimento das startups. Essas empresas, geralmente, têm um potencial de crescimento extraordinário, o que pode resultar em uma valorização exponencial do capital inicialmente investido. Para ilustrar, investidores-anjo que apostaram em empresas como Google, Uber e Netflix testemunharam um aumento substancial em seu investimento ao longo do tempo.

Além disso, esse tipo de investimento traz benefícios para os fundadores das startups. Ao receberem aporte financeiro, podem expandir suas operações, investir em inovação interna, contratar talentos e fortalecer a base da empresa. Adicionalmente, passam a ter acesso a um recurso inestimável: a orientação de empreendedores ou executivos experientes que atuam como investidores-anjo. Esses mentores podem oferecer insights valiosos para o crescimento e desenvolvimento do negócio.

Outro ponto vantajoso desse tipo de investimento é a rede de contatos que o investidor-anjo traz consigo. Isso pode abrir portas para parcerias comerciais, facilitar processos de

contratação e proporcionar uma série de outros benefícios que acompanham o aporte financeiro. Em resumo, o investimento-anjo não apenas oferece potencial de lucro substancial, mas também contribui para o crescimento e sucesso sustentável das startups, beneficiando tanto os investidores quanto os empreendedores.

2.22.1 Desvantagens do investimento-anjo

De fato: apesar de trazer benefícios para o investidor e para o dono da startup, o investimento-anjo pode trazer alguns malefícios. O primeiro deles é o fato de que esse tipo de investimento é de altíssimo risco, uma vez que startups ainda precisam ter suas ideias validadas pelo mercado para crescer e tornarem-se empresas que conseguem andar com as próprias pernas. (ITBUSINESSFORUM.COM, 2022)

O investimento anjo envolve alocar uma parte relativamente pequena do capital disponível, idealmente uma quantia que o investidor esteja confortável em perder. Isso ocorre porque investir em startups são inerentemente arriscados, e a possibilidade de perdas significativas é uma realidade.

No entanto, uma preocupação adicional é que o investidor anjo pode desejar ter uma influência excessiva nas operações da empresa, o que pode resultar em desvios da visão original dos fundadores da startup. Embora essa influência possa, em alguns casos, trazer benefícios significativos, é essencial que os empreendedores estabeleçam limites claros para a intervenção do investidor anjo.

É importante observar que, dado que os investidores anjos geralmente não ocupam cargos executivos nas empresas em que investem, essa questão não é tão comum. No entanto, é fundamental para os fundadores e investidores anjos discutirem claramente suas expectativas e alinharem suas visões para garantir uma colaboração harmoniosa e eficaz.

Além disso, é recomendável que os empreendedores busquem investidores anjos que tragam mais do que apenas financiamento para a mesa. Aqueles que também oferecem experiência, redes de contatos e orientação estratégica podem ser parceiros valiosos para o crescimento da startup, desde que a colaboração seja construída com base na confiança e no respeito mútuo.

2.23 O que é um investidor-anjo simples nacional?

Um investidor-anjo é alguém que fornece recursos financeiros a uma empresa com o objetivo de financiá-la a médio e longo prazo, sem exigir juros em troca. A expectativa desse investidor é obter um retorno sobre o capital investido por meio dos lucros da empresa.

A Lei Complementar 155/2016 introduziu a figura do investidor-anjo para as empresas que fazem parte do Simples Nacional. Essa medida foi criada para incentivar a inovação e os investimentos produtivos. Empresas classificadas como microempresas ou empresas de pequeno porte podem receber aporte de capital, que não será considerado parte do capital social da empresa. O contrato de participação deve incluir cláusulas relacionadas ao estímulo à inovação e aos investimentos produtivos, e sua duração não pode exceder sete anos.

O investimento de capital pode ser feito tanto por pessoas físicas quanto por pessoas jurídicas, conhecidas como investidores-anjos. Esses investidores têm algumas características específicas:

I. Eles não se tornam sócios da empresa e não têm direito a voto ou gerência na administração da mesma.

II. Não são responsáveis por dívidas da empresa, inclusive em casos de recuperação judicial, e o artigo 50 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 - Código Civil, não se aplica a eles.

III. Recebem remuneração pelo seu investimento, conforme acordado no contrato de participação, por no máximo cinco anos.

Para efeitos de enquadramento da empresa como microempresa ou empresa de pequeno porte, os valores de capital investidos não são considerados como receita da empresa. Ao final de cada período, o investidor-anjo tem direito a uma remuneração com base nos lucros distribuídos, conforme estipulado no contrato de participação, que não pode exceder 50% dos lucros da empresa classificada como microempresa ou empresa de pequeno porte.

O investidor-anjo só pode solicitar o resgate de seus investimentos após um período mínimo de dois anos a partir do aporte de capital, ou um prazo superior estipulado no contrato de participação. Os fundos são pagos de acordo com o Artigo 1.031 da Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002 - Código Civil, não podendo ultrapassar o valor originalmente investido, após a devida correção. Além disso, a emissão e a titularidade de aportes especiais não afetam a elegibilidade para o Simples Nacional.

Caso os sócios decidam pela venda da empresa, o investidor-anjo terá direito de preferência na aquisição, bem como direito de venda conjunta da titularidade do aporte de capital, nos mesmos termos e condições que forem ofertados aos sócios regulares. Os fundos de investimento poderão aportar capital como investidores-anjos

em microempresas e empresas de pequeno porte. (CONTABILIDADESUL.COM, 2019)

2.24 O que uma startup pode fazer para atrair investidores-anjos?

Em primeiro caso, a startup precisa analisar seu negócio, se de fato é necessário recorrer em busca de um investidor, e em como o empreendedor precisa lidar com este investimento, com cautela e sabedoria, ou seja, em palavras fáceis, o empreendedor precisa definir seus objetivos com certeza; onde quer chegar? O quanto possivelmente irá gastar? Quais serão os possíveis lucros que irão gerar? E entre outros questionamentos; essas perguntas precisam ser sanadas antes de oferecer sua proposta a um investidor-anjo.

Para que a sua busca seja bem-sucedida, é preciso que você saiba qual é o melhor momento para conseguir um investidor-anjo. Assim, você não desperdiça nenhuma oportunidade. Se você acabou de ter uma ideia brilhante e reuniu alguns amigos, talvez ainda não seja a hora certa. O melhor é amadurecer a ideia, criar seu plano de negócio e desenvolver um MVP (Produto Mínimo Viável). Depois, busque alguns clientes, eles serão essenciais para validarem a usabilidade do seu produto ou serviço. E quando for o momento de fazer sua ideia decolar no mercado, você precisará de recursos financeiros. Então, essa será a hora de buscar o investidor-anjo. (STARTUPS.COM)

Além destas questões, há de se perguntar: o que um investidor-anjo procura? Apesar de o investidor-anjo poder assumir um papel consultivo junto a uma startup em seus estágios iniciais, é importante destacar que, acima de tudo, ele é um investidor. Isso implica que, para além do entusiasmo e engajamento, ele também busca oportunidades de negócios com um potencial considerável, visando obter um retorno substancial sobre seu investimento.

Com isso, é de fácil entendimento que, um investidor procura lucrar assim como uma empresa que acabou de entrar no mercado de trabalho em busca do mesmo. Por este motivo, que os investidores-anjos procuram as startups certas para investir seu dinheiro, tendo a certeza de que não terá erros, a ideia é que uma nova empresa, assim como o nome já diz, ela precisa ser inovadora e alcançável.

De acordo com o site do SEBRAE, firmando o que já foi dito, veja abaixo alguns dos principais fatores que uma startup precisa ter antes de buscar um investidor.

Características importantes para startups conseguirem investidores anjos:

- Viabilidade financeira da solução proposta.
- Modelo de negócios que faça sentido.

- Possibilidades de crescimento em escala.
- Tamanho do mercado.
- Experiência e formação da equipe.
- Formação empreendedora do empresário.

Portanto, o que fazer para encontrar um investidor anjo?

- Tenha bem definido o seu objetivo.
- Conheça o mercado em que está inserido.
- Certifique-se do risco do investimento e o retorno que ele dará.
- Tenha um bom time.
- Domine seus indicadores de resultados.

Onde encontrar um investidor anjo?

- Grupos de investidores anjos:

Grupos com o objetivo de unir quem possui dinheiro e quem precisa de dinheiro para continuar as atividades do negócio.

- Incubadoras e aceleradoras:

Instituições que incentivam o empreendedorismo inovador, ou seja, que mantêm os investidores anjo sempre de olho.

- Eventos especializados:

Feiras, workshops e outros eventos onde investidores e empreendedores costumam marcar presença.

2.25 Como elaborar uma proposta para um investidor?

Segundo o livro Guia Do Investidor Anjo e Documentos Legais, os investidores sempre estão buscando algo seguro e criativo para investir, se um empreendedor quer conquistar fundos para a empresa ele precisa inovar e chamar atenção dos investidores, para isso você precisa de uma história convincente. Essa é a sua oportunidade de apresentar sua ideia, mostrar como ela é boa e porque você é a pessoa ideal para estar à frente desse negócio, mostrando a eles como você vai solucionar alguns problemas de estatísticas, logística e qualquer coisa que envolva a área atuante. Fazendo com que eles se convençam que seu produto e seu serviço vão ser benéficos para seus clientes consumirem, veja como está o mercado que você vai atuar, os

pontos fracos e fortes, o diferencial da sua startup, e elabore uma apresentação para os investidores com todos os pontos.

2.26 Quanto vale uma ideia?

“Do escorredor de arroz à urna eletrônica, tudo começou com uma boa ideia. Saiba quanto custa patentear a sua invenção e conheça histórias de pessoas que registraram suas invenções e ainda ganharam dinheiro com isso.” (Neves, M., 2022)

Ideias simples muitas vezes podem ser ignoradas, mas têm grande valor na sua capacidade de resolver problemas e melhorar a qualidade de vida. Por outro lado, existem ideias que não têm potencial para alcançar o sucesso e não trazem nenhum benefício. Depois de salvaguardar legalmente uma ideia, qual é o custo estimado? Além disso, que medidas adicionais são necessárias?

Garantir uma ideia com uma patente pode impor um encargo financeiro significativo, pois exige a contratação de um advogado de patentes e o envio de taxas ao escritório de patentes relevante do país. As despesas incorridas podem variar dependendo da complexidade da ideia e da jurisdição em que o pedido de patente está sendo apresentado.

Uma vez adquirida uma patente, é imperativo abordar o conceito com uma mentalidade estratégica. Isto poderia implicar a procura de potenciais parceiros comerciais, a obtenção de fundos para cultivar o produto ou a tecnologia associada ao conceito, ou mesmo a transferência da patente para uma empresa que tenha manifestado interesse. O caminho a seguir depende dos objetivos do inventor e das oportunidades de mercado.

Um aspecto crucial a considerar é que a aquisição de uma patente pode servir como meio de salvaguardar uma ideia e conceder ao inventor um período de exclusividade para capitalizá-la comercialmente. Isto pode revelar-se um componente vital no triunfo de um conceito inovador.

“Patente é um título de propriedade temporária sobre uma invenção ou modelo de utilidade. Com esse documento oficial, emitido pelo Estado, o titular é o único que pode explorar o objeto patenteado por determinado período.” (Neves, M., 2022)

A Patente de Invenção é uma categoria de patente que se refere a uma criação totalmente nova e inventiva, seja ela um produto ou um processo. A qualificação para receber tal patente exige que a inovação seja inédita e não tenha sido previamente divulgada ou utilizada. Esta categoria de patente é normalmente reservada para grandes avanços tecnológicos, incluindo

novos dispositivos eletrônicos, produtos farmacêuticos, máquinas, processos químicos e outras inovações semelhantes.

A patente de modelo de utilidade normalmente é concedida para inovações ou melhorias feitas em objetos ou utensílios existentes. Esses avanços têm como objetivo aumentar a utilidade, eficiência ou conveniência geral do objeto. Por exemplo, uma nova fechadura de porta ou um utensílio de cozinha com um design melhorado poderiam ser considerados exemplos de objetos que poderiam receber uma patente de modelo de utilidade. Embora a inovação seja importante, ela não precisa ser tão revolucionária quanto uma patente de invenção.

2.27 Como vender sua ideia para um investidor?

“Warren Buffett enfatiza que o principal fator de investimento é identificar o valor intrínseco de um negócio e pagar um preço justo ou baixo. Ele não se importa com as tendências do mercado de ações no presente ou no futuro (HAGSTROM, 1994, p.94)”.

Com isto um empreendedor precisa analisar antes qual é o valor da sua ideia, e convencer as pessoas que podem investir em algo que vai prolongar no mercado, fazendo assim que o investidor esteja convicto que sua futura empresa não vai se apagar conforme o passar dos tempos, então aqui estão algumas dicas que precisa seguir para ter sua ideia comprada.

Estabeleça um modelo

A elaboração do pitch (discurso). Você deve apresentar o contexto do produto ou serviço e o material que será utilizado, bem como a equipe necessária para atingir o objetivo. Mostrar que está pronto, com estratégias concretas para alcançar a ascensão, destaque no mercado que for inserido, utilizando frases curtas e demonstre a funcionalidade do seu produto para ser um discurso mais dinâmico.

Solução para o problema

Utilize falhas e problemas que aconteceram com seu concorrente para ter um ponto de partida em buscar a solução, fazendo com que notem que sua ideia tem potencial.

Liste o diferencial do seu produto

Faça uma pesquisa de mercado, profunda e estruturada com base nas informações e no modelo de negócio dos seus concorrentes para analisar como seus serviços vão entrar no

mercado e se destacar e diferenciar dos outros quanto mais inédita for a ideia, maior será a sua chance de obter apoio, faça um plano de negócio.

Proposta de valor

Se sua startup precisa de recursos financeiros, mostre enquanto tempo os investidores irão obter o payback e sinalize onde o recurso vai ser aplicado

- Marketing;
- Treinamento da equipe;
- Elaboração do produto;
- Infraestrutura.

Lembre-se nenhum investidor vai investir na sua startup se você não mostrar para ele que o recurso fornecido foi bem aplicado e vai gerar retorno para ambas as partes

2.28 Quais são os perfis de um investidor?

“Antes de começar a investir, deve-se determinar qual é seu perfil. Será preciso realizar uma avaliação a fim de descobrir o quanto você suporta o risco de perda diante da possibilidade do ganho.” (URBE.ME, 2020)

Quando se trata de investir, um investidor conservador é alguém avesso a correr riscos com seu dinheiro. Eles tendem a optar por investimentos mais seguros e com menor probabilidade de diminuir de valor. Para eles, é crucial ter uma compreensão clara do montante exato que podem ganhar com os seus investimentos, semelhante a um subsídio previsível.

Para cada perfil de investidor, é possível associar um tipo de aplicação que seja mais indicada de acordo com o risco que envolve. Por exemplo, a renda fixa, que passa mais segurança para o investidor pelo fato de a possibilidade de perda financeira ser praticamente inexistente, é ideal para o perfil conservador, que tem mais aversão ao risco. (URBE.ME, 2020)

O investidor moderado é conhecido por ser um pouco menos prudente do que o seu homólogo conservador. Estão dispostos a assumir um pouco mais de risco para potencialmente aumentar os seus ganhos, mas o seu principal objetivo continua a ser garantir que a maioria dos

seus ativos permaneça segura. Simplificando, é comparável a ter uma quantia designada de fundos discricionários, onde optam por gastar parte em itens não essenciais, mantendo a maior parte para custódia.

Um investidor agressivo é alguém que está disposto a correr riscos para aumentar os seus ganhos monetários. Eles não estão preocupados com a volatilidade dos seus investimentos porque acreditam que com o tempo verão um retorno significativo. Esse tipo de investidor é semelhante a alguém que investe em ativos com potencial de flutuar violentamente, como em uma montanha-russa. No entanto, o seu objetivo final é acumular uma quantidade substancial de riqueza.

2.29 Como investir?

Para começar a investir em algo ou em alguém, no sentido universal, é necessário quebrar alguns tabus, como de que investir é apenas para ricos, ou que precisa de muito dinheiro para ter um bom ganho, entretanto, isso não é verdade; para começar a investir, é preciso vir debaixo, depositando valores pequenos, como R\$ 30 ou até menos, e assim com o passar do tempo e pegando mais prática, esse valor irá subir e aumentar, assim enriquecendo sua conta bancária.

A mensagem é clara: que tal começar a investir mesmo que seja um valor pequeno, com algum produto que permita aportes menores, no lugar de ficar esperando ter quantia maior para só então dar o primeiro passo? Dar a largada cedo é importante porque os rendimentos se acumulam, gerando ganhos ainda maiores no futuro. (INFOMONEY, 2022)

De acordo com o site Infomoney, nele explica quais são os conceitos básicos que se é necessário saber na linguagem do mercado, para ampliar e facilitar o conhecimento neste ramo. Existem alguns conceitos que é preciso conhecer para poder se movimentar com mais segurança nesse ambiente. Conheça os principais deles:

Liquidez

Representa o nível de facilidade (ou de dificuldade) de resgatar ou de transferir um investimento. Aplicações com baixa liquidez são negociadas por menos investidores ou em prazos mais espaçados. É possível que sejam menos atrativas por conta disso. Costuma ser o caso de debêntures ou outras opções mais sofisticadas de renda fixa. Já os investimentos de alta liquidez possuem um volume elevado de operações. As ações da Vale ou da Petrobras, por exemplo, são consideradas de alta liquidez. Esse é um ponto a favor delas.

Risco

Nos investimentos, risco não é muito diferente do conceito de risco em geral. Representa a chance de alguma coisa sair diferente do esperado ou em desacordo com os interesses dos envolvidos. Na prática, é a possibilidade de que algo tenha impacto sobre os resultados das aplicações financeiras.

Retorno

É quanto o investidor ganha com uma aplicação financeira. Quando é expresso na forma de um percentual, é chamado de rentabilidade. Assim, uma rentabilidade de 10% ao ano é o mesmo que um retorno equivalente a 10% do valor inicialmente aplicado, obtido ao longo de um ano.

Diversificação

Uma estratégia de investimento muito conhecida no mercado é dividir os recursos entre diferentes produtos. Essa é uma prática voltada a redução de riscos – mas como? Tipos diferentes de investimentos costumam oscilar de forma distinta. Quando um está em queda, outros podem registrar ganhos, por exemplo. Isso ocorre porque acontecimentos que beneficiam um setor da economia, por exemplo, podem ser ruins para outro.

2.29.1 Como investir em startups?

Em decorrência do que foi abordado em como investir de forma geral, agora vem a grande questão de saber como se deve investir em uma startup de forma segura e com poucos riscos.

“As startups formam um ecossistema que oferece diversas modalidades de investimento não tradicionais, a depender do estágio de desenvolvimento da empresa.” (SUPERA, 2021)

De acordo com o site SUPERA de ribeirão preto, antes de fato começar a investir em uma startup, os investidores analisam uma série de fatores, como qual será o possível futuro daquela empresa, se ela terá potencial, se irá se diferenciar das outras empresas do mercado, e em como estão agindo a este novo ramo empreendedor.

Conforme a leitura pelo site, existem, claro, diversas formas de investir em uma startup, cuja a que se aplica neste trabalho apresentado, a forma como é investida nas startups, é por meio de investidores anjos, em que, são feitos investimentos altos, na qual eles depositam toda

sua confiança em uma empresa, por isso, para que isso ocorra a startup precisa ser de alto nível e apresentar uma ideia inovadora e palpável.

Existem várias formas de se investir em startups hoje como investidor anjo; por meio de aceleradoras; via investimento seed (semente), plataformas de investimentos, séries A B C e claro, pelo tão conhecido Shark Tank Brasil. No entanto, para chegar no Shark Tank, existe um longo caminho. Eu comecei a investir por meio da Bossa Nova Investimentos, onde há mais pessoas investindo junto comigo pelos pools. É uma boa opção para quem está começando, tem caixa e quer diversificar seus investimentos e riscos.

Antes de se tornar sócio de um negócio, você precisa saber que tipo de risco ele está apresentando, os números (caixa, margem, lucro etc.), o nicho do mercado e o quanto você pode agregar no empreendimento. Além, é claro, de entender se o propósito do empreendedor é algo que você compactua. (PAIFFER, 2023)

2.30 Qual é o melhor caminho para escolher um investidor anjo confiável?

É importante deixar claro que o investidor anjo, é fundamentalmente um investidor comum, porém, voltado a empresas recém-inauguradas, as conhecidas startups. Um bom investidor é composto por diversas características que devem ser analisadas antes de ser escolhido para contribuir com uma empresa. Como por exemplo, essas são algumas características fundamentais para um investidor: confiabilidade, verba, conhecimento, ideias e sobretudo paciência. Paciência é a chave para um bom desenvolvimento do investimento, principalmente naqueles que são voltados ao longo prazo, que nesse caso seriam as startups. Então, cabe ao CEO da startup, juntamente do auxílio da assessoria analisar cuidadosamente o perfil de cada um dos investidores anjos que desejam participar do projeto. E vice-versa, também cabe ao investidor anjo com auxílio da assessoria analisar cuidadosamente o perfil da empresa, checar sua cultura, suas metas e objetivos para que não haja problemas que levem a quebra de contrato entre os investidores anjo e as startups.

2.31 Quais são as principais dificuldades de uma startup?

O investidor anjo pode mudar um país, uma economia. Entender a dinâmica deste segmento, o que esperar de um novo empresário e como um investidor pode ajudá-lo é fundamental. Sem dúvida esta é uma das fases mais importantes para a criação e realização de empresas inovadoras, e para o investidor, que tem a possibilidade de aportar seu conhecimento e experiência, pode ser uma oportunidade muito gratificante e rentável. (Patricia Freitas - Superintendente da FINEP apoud SPINA Cássio, Investidor Anjo.)

Hoje em dia para a empresa se destacar no mercado, ela precisa ter inovação e flexibilidade tendo em vista que o caminho que irá percorrer não vai ser fácil, ou seja, seus maiores desafios são:

Viabilidade: Transformar sua ideia em produto, então se uma startup tem uma ideia ela precisa ser viabilizada e precisa se destacar no mercado, analisando seu concorrente e descobrir oportunidades.

Juros elevados: Por conta de o Brasil ter uma carga de juros elevada, acaba dificultando o crescimento das empresas. Então provar que a startup tem capacidade de trazer bons resultados (monetário), a empresa terá que contrair empréstimos; se a startup não quiser pedir empréstimo, não tem investidor, pode pensar em incubadoras e acelerados ou buscar por plataforma de inovação que ajuda e facilita a busca por um novo sócio.

Burocracia e Abertura da empresa: O tempo para abrir uma empresa é longo e isso retém as oportunidades que sua startup pode conseguir, o recomendado é que a pessoa interessada em abrir uma startup converse com advogado, contador para conseguir CNPJ.

Criação da Cultura Organizacional: Estabelecer os valores, costumes e crenças da sua empresa para que não haja divergência nas possíveis contratações que podem estar ou não dentro do seu (MVV), missão, visão e valores, o ideal é a empresa buscar uma assessoria para gerenciar equipes.

Contratação De Funcionários: A empresa precisa de funcionários qualificados e que compartilham com a cultura organizacional, assim como precisam ter soft e hardware skills. Para a empresa é necessária uma equipe estratégica que possa garantir uma melhor eficiência na execução dos serviços.

Contabilidade e Gestão Financeira: Para startup poder começar precisa realizar várias atividades, sendo elas:

- escrituração contábil;
- pagamento de impostos;
- gestão do fluxo de caixa;
- admissão e desligamento de colaboradores.

Um gestor financeiro poderá analisar qual seria o melhor tipo de investimento que sua empresa esteja precisando, tendo um contato com os investidores internacional e nacionais.

2.32 Como um investidor-anjo lucra?

“O investidor anjo ganha dinheiro quando vende a participação dele para outros fundos de investimento, outras empresas ou mesmo quando vende de volta para os empreendedores das startups.” (Teixeira, P., & de Aceleração, D, 2019)

Os investidores que fornecem financiamento para empresas iniciantes são conhecidos como investidores anjos. Em troca de seus investimentos, eles recebem uma participação acionária na empresa ou o direito a uma participação acionária. O valor da participação do investidor aumenta se a startup tiver sucesso e o seu valor de mercado aumentar. Nestes casos, o investidor procura vender a sua participação, obtendo assim um retorno financeiro sobre o seu investimento inicial.

Deve-se enfatizar que este procedimento específico pode exigir uma duração variada, que pode durar várias semanas, meses ou até anos. A partir de 2019 no Brasil, estimou-se que a duração típica desse processo variava de 3 a 7 anos.

“É bom lembrar que o investidor anjo profissional não tem interesse em receber divisões do lucro. Justamente porque o interesse dele é que a startup cresça, portanto prefere que esse lucro seja reinvestido no crescimento da empresa.” (Teixeira, P., & de Aceleração, D, 2019)

É fundamental observar que os investidores anjos com orientação profissional geralmente não estão dispostos a receber um percentual dos lucros da startup. Isso porque seu objetivo principal está voltado para a expansão e desenvolvimento da empresa investida. Frequentemente, o sujeito prefere que os lucros gerados sejam reinvestidos na expansão e desenvolvimento contínuo da startup.

2.33 Quais são os lucros de um investidor anjo em uma startup?

O investidor anjo pode mudar um país, uma economia. Entender a dinâmica deste segmento, o que esperar de um novo empresário e como um investidor pode ajudá-lo é fundamental. Sem dúvida esta é uma das fases mais importantes para a criação e realização de empresas inovadoras, e para o investidor, que tem a possibilidade de aportar seu conhecimento e experiência, pode ser uma oportunidade muito gratificante e rentável. (FREITAS, Patrícia)

Os investidores anjos são profissionais que trabalham com outras fontes de renda, fora as empresas inovadoras o anjo trabalha com retorno em médio e longo prazo.

Para deixar mais explicativo existe um meio legal a Lei Complementar 155/2016, que regula essa prática reserva os dois primeiros anos para que o fundador estruture seu empreendimento e, só então, o investidor pode retirar o capital financeiro que ajudou a empresa.

O investidor anjo ganha dinheiro quando vende a participação dele para outros fundos de investimento, outras empresas ou mesmo quando vende de volta para os empreendedores das startups. Ao investir na startup, o investidor anjo recebe como contrapartida um percentual, ou o direito a um percentual do negócio. (TEIXEIRA, Pedro, 2019)

Um dos pilares do ecossistema de startups, o investimento anjo prepara o cenário onde capital, visão e potencial convergem para criar oportunidades para investidores e empreendedores. A estrutura básica desse relacionamento é criada pela injeção de recursos financeiros do investidor anjo na startup, culminando na participação acionária, que pode criar múltiplos caminhos de retorno e colaboração.

A decisão de um investidor anjo de injetar capital em uma startup vai além de um simples investimento financeiro; é uma aposta numa visão partilhada e em empreendedores que têm paixão e capacidade para transformar essa visão em realidade. Em troca do capital fornecido, o investidor anjo recebe uma participação acionária na empresa. Essa participação não apenas simboliza um compromisso financeiro, mas também dá ao investidor anjo um lugar à mesa das estratégias e decisões que vão moldar o futuro da startup.

À medida que uma startup começa a crescer, atingir metas e conquistar seu espaço no mercado, o valor da empresa tende a aumentar. Essa valorização resulta em valorização das ações detidas pelo investidor anjo. É aqui que entram as oportunidades de monetização. Um investidor anjo pode optar por vender sua participação para outros fundos de investimento que buscam entrar em cena ou aumentar sua exposição a um setor em rápido crescimento. Como alternativa, vender para outras empresas que buscam adquirir tecnologia ou talento inovador também é uma opção viável.

Além disso, eventos de liquidez, como fusões e aquisições, podem catalisar ganhos substanciais para os investidores-anjo. A aquisição de uma startup por uma empresa maior pode resultar na compra de ações por um investidor anjo como parte do negócio, gerando retornos significativos.

No entanto, a relação entre um investidor anjo e uma startup não é puramente transacional. A experiência e a sabedoria de um investidor anjo pode ser inestimáveis para um empreendedor. Esses investidores geralmente atuam como mentores, oferecendo orientação estratégica, compartilhando contatos valiosos e ajudando a superar desafios operacionais.

Em suma, um investidor anjo desempenha um papel vital no desenvolvimento do ecossistema de startups ao combinar investimento financeiro com insights estratégicos. Sua participação acionária reflete não apenas uma participação monetária, mas também se traduz em cooperação, apoio e confiança mútua. À medida que a startup prospera, o investidor anjo colhe benefícios financeiros e emocionais, demonstrando a sinergia que pode ser alcançada quando empreendedores e investidores compartilham objetivos e visões comuns.

2.34 Quem pode receber um investimento anjo?

“Não é raro encontrar empreendedores com grande potencial, mas sem recursos econômicos para desenvolver a sua startup. Tal circunstância faz com que eles precisem de investidores desde o início do seu empreendimento.” (Filho, R. G., 2017)

Desde 2017 está em vigor a Lei Complementar 155/2016, que regulamenta o investimento anjo para pequenas e microempresas. O objetivo final desta lei é estimular investimentos produtivos em startups e promover a inovação. Esta legislação é vital para proteger as startups de interferências externas, criando assim um ambiente seguro e estável para os investidores.

Um aspecto significativo a considerar é que a obtenção de investimentos anjos não afeta a elegibilidade de uma startup ao Simples Nacional, regime tributário simplificado. No entanto, é fundamental que os empresários e investidores estabeleçam as condições do contrato de participação de acordo com as disposições legais para garantir que todos estejam de acordo e cumpram a lei.

A Lei Complementar 155/2016 é positiva e pode contribuir para o desenvolvimento de um ambiente de negócios mais seguro para empreendedores e investidores. No entanto, é preciso ressaltar que, sendo uma lei nova, ainda não há decisões judiciais sobre as regras nela previstas e pode haver, em alguns casos, dúvidas sobre como a lei será interpretada. (Filho, R. G., 2017)

É importante notar que o Ministério das Finanças ainda não regulamentou a tributação dos retornos dos investimentos anjos. Porém, com a legislação tributária vigente e as

especificidades da lei de incentivo a startups, é possível encarar a remuneração do investimento anjo como dividendos. Isto geralmente significa que tal compensação está isenta de imposto de renda. No entanto, é crucial manter-se informado sobre quaisquer alterações futuras na regulamentação fiscal relativa a este tipo de investimento.

2.35 O que é um sócio investidor?

O sócio investidor é alguém que não apenas injeta capital em uma empresa, mas também assume um papel ativo na gestão e nas decisões do negócio. Esse tipo de sócio é conhecido por ser "mão na massa", contribuindo não apenas com recursos financeiros, mas também com sua experiência e expertise para impulsionar o crescimento e a lucratividade da empresa. Em essência, ele age como um catalisador para o empreendimento.

O sócio investidor é geralmente um empreendedor que possui os meios financeiros para investir em empresas nas quais acredita. No entanto, sua expectativa é frequentemente de obter um retorno mais rápido sobre o investimento. Para alcançar esse objetivo, ele se envolve ativamente na gestão da empresa, trabalhando para ajudar a empresa a atingir os resultados desejados. Além do aporte financeiro, esse tipo de empresário pode oferecer uma série de vantagens estratégicas para a empresa, tais como:

- Introdução de novas ideias e estratégias para a expansão do negócio.
- Melhoria na gestão e na implementação de estratégias eficazes.
- Expansão da rede de contatos e relacionamentos profissionais, o que pode beneficiar a empresa em termos de parcerias, clientes e oportunidades de crescimento.

Em resumo, o sócio investidor não apenas investe dinheiro, mas também desempenha um papel ativo no desenvolvimento e no sucesso da empresa, trazendo consigo sua experiência, conhecimento e uma rede valiosa de contatos.

Sócio investidor é um empreendedor que tem dinheiro para fazer aporte de capital em empresas e está disposto a contribuir com a gestão. Pelo modo como funcionam esses investidores, no ramo das startups eles até ganham o nome de “Smart money”, dinheiro inteligente na tradução para o português, já que injetam um capital aliado à expertise. E, naturalmente, o sócio investidor colherá os dividendos do negócio de acordo com sua porcentagem de participação societária. Esse percentual depende do seu volume de quotas, o que é correspondente ao seu investimento. (DERNEGOCIOS.COM)

2.36 Qual a porcentagem de lucro de um sócio investidor?

Muitas startups percebem, em algum momento, que precisam de dinheiro para acelerar seu crescimento. Como os recursos nem sempre estão disponíveis via empréstimo bancário (pelo risco ser muito alto), elas contam com fundos de venture

capital e investidores-anjo para realizar aportes. Nesse caso, o investimento é feito em forma de equity. Ou seja, o investidor fica com uma fatia da empresa, com a expectativa de que nos anos seguintes o desenvolvimento do negócio traga retorno financeiro. (ENDEAVOR, 2021)

O private equity é uma forma de realizar investimentos privados, que são voltados diretamente para as empresas que não tem nenhuma ligação com a bolsa de valores. Esta forma geralmente é voltada para empresas de pequeno e médio porte.

De maneira geral, o investidor recebe uma parcela dos lucros gerados pela empresa, correspondente ao valor que investiu. Além disso, o sócio investidor costuma ter o direito de participar das decisões críticas relacionadas ao negócio. O grau de envolvimento do sócio investidor pode variar consideravelmente com base no acordo negociado entre as partes. Certos investidores são altamente ativos e contribuem com conhecimento e experiência específicos para impulsionar o crescimento e a expansão da empresa.

É importante definir claramente a porcentagem de participação do sócio investidor no contrato para evitar possíveis conflitos no futuro. Além disso, é importante ter em mente que a porcentagem de participação pode mudar ao longo do tempo, conforme novos investimentos são realizados ou a empresa se desenvolve. (DINDIMPORDINDIM, 2023)

2.37 Onde achar um sócio investidor?

Assim como é desafiador encontrar um investidor-anjo para alavancar nos negócios, o mesmo acontece para encontrar um sócio investidor, entretanto com um pouco mais de exigências e desafios. De acordo com o site dindimpordindim, em que aborda exclusivamente sobre sócios investidores, eles apontam que para encontrar sócios é possível participar de networkings, além de existir plataformas online como AngelList e o SeedInvest, que ligam diretamente os investidores com as startups. Diante do pressuposto, é fácil ver que há uma semelhança marcante entre investidor-anjo e sócio investidor, tanto em seus métodos de investimento quanto na forma de encontra-los, entretanto existem pequenos detalhes que diferenciam totalmente um do outro e no resultado que cada um causa em uma empresa.

2.37.1 Qual a diferença entre sócio investidor e investidor-anjo?

O investidor anjo não participa diretamente da gestão da empresa, contribuindo apenas financeiramente para com o negócio. Poderá ele participar como um mentor, ao qual aconselha o sócio e geralmente possui uma ampla rede de contatos, visando o crescimento futuro daquele negócio. Normalmente participa por um período determinado, de um a três anos, conforme se dará as rodadas de investimentos, ao qual ao final poderá vender a sua participação. Por não participar da gestão da empresa, ele não integra o contrato social ou estatuto, sendo feito um documento a parte ao qual

estabelece como será essa contribuição financeira, por quanto tempo, qual será o tempo das rodadas de investimentos e resultados esperados. E por não participar do quadro social, este não é atingido por questões legais ou até financeiras, caso a empresa possa ter. (DI FRANCISCO)

O advogado Di Francisco, também acrescenta que se é necessário cuidado na parceria com um investidor-anjo, para que o empreendedor não confunda investimento com empréstimo. “O empreendedor deverá tomar vários cuidados na escolha do investidor anjo, para que o investimento não se transforme na prática em empréstimo com juros abusivos.”

Já o sócio investidor tem a opção de participar diretamente da gestão da empresa, e não apenas contribuir financeiramente. Por ser um sócio, este fará parte do quadro social da empresa, assumindo todos os riscos do negócio. Como ambos, empreendedor e sócio investidor, figurarão como sócios, deverá ser feita uma pesquisa criteriosa a respeito de ambos antes de criarem uma sociedade juntos, inclusive a respeito da origem do dinheiro que irá investir. Deverá ter uma estrutura de capital registrada, além das partes fiscais e contábeis em dia. Afirmo o advogado.

2.38 Quais são os principais investidores anjos do Brasil?

“No ano passado foram apontados em startups cerca de R\$ 984 milhões pelos investidores anjos brasileiros. Por outro lado, o número de investidores anjo apresentou um crescimento de 2% e hoje são 7.963 investidores anjo no Brasil.” (AMPROTEC)

Segundo o site Veja, o maior investidor anjo do Brasil atualmente é

Maior anjo-investidor no mercado de startups brasileiro, o empresário João Kepler, CEO da Bossanova Investimentos, afirmou ao Radar Econômico que o colapso do Silicon Valley Bank (SVB) nos Estados Unidos não causará grandes problemas devido à rápida resposta do governo americano.

De acordo com o site Amprotec o perfil dos investidores anjos do Brasil é composto por, maioritariamente, homens, empresários e empreendedores, com 44 a 48 anos.

Principais Investidores Anjos:

- Anderson Diehl - Sócio e investidor anjo da SuiteShare.
- Bedy Yang- investidora, investiu na Descomplica, VivaReal, ContaAzul, Ingresse, IDwall, entre outras.

- Brian Requarth - Fundador da Viva Real, startup referência no setor imobiliário, entre outros sucessos imobiliários como: recém-unicórnio QuintoAndar, LoveMondays, Decoratti.
- Camila Farani - Maior investidora anjo brasileira, trabalha como colunista na Gazeta do Povo, Estado de São Paulo e Forbes. Para ela, o empreendedorismo é uma ferramenta de mudança, atua em mais de 30 startups.
- Célio Fabiano- Cofundador da Êxito Solution, Desk Manager e 3IN Capital e investidor anjo.
- Júlia Vasconcellos - Enjoei, Viva Real, Descomplica, Gupy, Méliuz e Revelo, todos esses nomes de grandes empresas teve como investidor anjo o Júlio.

2.38.1 Quais são as principais áreas que os investidores-anjos mais atuam?

Segundo Angel investidor, as áreas de investimento mais interessantes pelos investidores anjos são:

- fintechs (29%);
- agritechs (27%);
- varejo e logística (27%);
- marktechs (26%);
- heathtechs (25%);
- edutechs (20%);
- HRtechs (19%);
- Foodtechs (14%);
- Construtechs (14%);
- TI, SAAS e IOT (12%);
- Legaltechs(11%);
- Mobilidade (9%);
- Entretenimento (5%);
- Turismo, Telecom, Energia, Pet e Biotechs (2%).

2.39 Quais são os possíveis erros que pode haver em uma relação entre startup e o investidor anjo?

É muito comum haver erros entre investidor e startup, e muitas das vezes esses erros começam antes mesmo de fechar negócio. Veja agora algumas falas de especialistas sobre o

assunto, em que o site startups.com fez o levantamento de forma ampla de investidores e empresários, publicado por Gabriela Del Carmen, em 16 de abril de 2022.

O principal erro que é comum de ocorrer, é a aproximação da empresa ou do investidor errado, é necessário criar um vínculo antes de realmente fechar negócio.

Segundo Rodrigo, a GA prefere se aproximar das startups com 1 ou até 2 anos de antecedência, e manter contanto constantemente para se atualizar. “O erro é quando o empreendedor não tem esse relacionamento e se aproxima de uma hora para a outra para tentar receber um investimento. Muitas vezes, o investidor não segue em frente, porque não conhece o histórico da pessoa”, explica. “Às vezes a empresa cresceu 60% no ano. Mas a gente não sabia qual era a sua meta de crescimento inicial. Então, não adianta muito”, pontua.

“Muitas vezes, o pitch traz mil maravilhas sobre a startup. A empresa pode até ter muitas coisas legais, mas é sempre interessante quando o empreendedor, além de falar os pontos positivos, é transparente quanto aos riscos do negócio e da execução” (RODRIGO, 2022)

Diante do pressuposto, o especialista preza pela transparência de uma empresa quando se trata de buscar investimentos, ou seja, o empreendedor irá apresentar os pontos positivos e negativos de seu novo negócio, com isso gera uma confiança maior para quem estará disposto a investir, pois é desta forma que ele irá entender com quem ele está depositando seu dinheiro e lealdade. Caso contrário, o investidor estará colocando seu dinheiro em risco sem saber os possíveis danos que o negócio pode lhe causar futuramente, é a partir deste deslize que gera um atrito.

O executivo da General Atlantic a escolha do parceiro errado pode ser um erro comum cometido por algumas startups. Algumas delas priorizam o aumento do valor de mercado em vez de selecionar o parceiro mais adequado para acompanhá-las em sua jornada de longo prazo. Cada fundo de investimento possui sua própria expertise, e é responsabilidade dos empreendedores encontrar aquele que melhor atenda às suas necessidades e desafios específicos. Dependendo do modelo de negócios, as startups precisam levantar financiamento em várias rodadas, tornando essencial encontrar um parceiro de longo prazo que possa oferecer apoio contínuo durante esse processo. “Isso é um erro clássico: tem empreendedores que querem maximizar o valor de mercado e não necessariamente trazem o melhor investidor para acompanhá-los na jornada de longo prazo”, comenta Rodrigo.

“Como mulheres empreendem mais por necessidade do que por oportunidade, muitas vezes elas chegam sem pitch ou com um pitch incompleto, faltando as informações essenciais para análise” (MARCELLA, 2022)

Outro erro que algumas empreendedoras cometem é apresentar um pitch incompleto ou desprovido das informações essenciais para uma análise adequada. Isso é mais comum entre mulheres empreendedoras, que muitas vezes enfrentam barreiras sistêmicas, como a falta de acesso a redes de contatos e informações sobre os investidores atuantes em diferentes estágios de maturidade das startups. Isso faz com que as empreendedoras percam tempo se envolvendo em conversas com fundos que talvez não sejam adequados ao estágio de desenvolvimento de suas empresas, o que pode resultar na perda de oportunidades de investimento.

“O fato de chegar com um pitch incompleto ou sem pitch pode, muitas vezes, prejudicar a imagem da empreendedora e inviabilizar futuros contatos com investidores”. (MARCELLA, 2022)

3. A ASSESSORIA

3.1 Missão, visão e valores

Missão: Oferecer serviços de assessoria excepcionais, fornecendo soluções inovadoras e personalizadas que estimulem o sucesso de nossos clientes. E facilite o canal de comunicação entre ambas as partes, tanto o investidor como a startup em si.

Visão: Buscamos ser reconhecidos como a principal assessoria, destacando-nos pela excelência em serviços técnicos e pela capacidade de antecipar e superar as necessidades dos clientes. Visamos um futuro onde as pessoas pensam de primeiro instante o nome da nossa assessoria para alcançar seus sonhos.

Valores:

- **Integridade:** Temos o compromisso de agir de forma profissional e transparente em todas as interações e manter elevados padrões éticos.
- **Inovação:** Buscamos constantemente soluções criativas e inovadoras para atender às novas necessidades das startups e dos investidores.
- **Parcerias:** Valorizamos relacionamentos fortes e de longo prazo e trabalhamos em estreita colaboração com nossos clientes para alcançar os objetivos planejados.
- **Excelência:** Buscamos a excelência em tudo o que fazemos, desde a qualidade do serviço até a experiência, buscando sempre superar as estatísticas, através de métodos que se aplique a cada cliente.
- **Empatia:** Entendemos as necessidades e desafios de ambas as partes, demonstramos empatia em nossas interações e adaptamos nossos serviços para atender às suas realidades específicas.

Logo

A logo de uma assessoria desempenha um papel fundamental na representação visual da identidade da empresa. Ela vai além de ser apenas uma imagem; é um símbolo que comunica valores, missão e visão de forma instantânea. O design da nossa logo foi cuidadosamente elaborado para transmitir os princípios fundamentais que orientam nossa assessoria. Os elementos incorporados refletem nossa visão de inovação, representando linhas modernas que simbolizam nossa abordagem criativa e dinâmica para os desafios empresariais.

As cores escolhidas têm significados profundos. O verde esmeralda transmite equilíbrio, prosperidade e sucesso refletindo nossa integridade e compromisso com padrões éticos elevados. Já o preto representa nossa elegância e sofisticação, assim mostra a abordagem inovadora, mostrando que estamos sempre à frente, buscando soluções únicas e adaptáveis. A logo traz as iniciais do nome Source Dreams que traduzindo para o português é fonte de sonhos ou nascente de sonhos, assim remetendo a todos os princípios pautados.

3.2 Como irá funcionar a assessoria?

Como apresentado ao longo deste trabalho, pudemos compreender claramente que as startups enfrentam desafios notáveis ao dar os primeiros passos no mercado empreendedor. Esses desafios são numerosos, mas destacam-se principalmente a busca por reconhecimento adequado e o acesso a investimentos substanciais, que são cruciais para concretizar suas ideias e colocá-las em prática. Da mesma forma que as startups enfrentam desafios, os investidores também passam por complexidades ao buscar empresas que realmente proporcionarão o retorno ideal para seu crescimento pessoal e a recuperação do capital investido.

Diante do cenário descrito, surge a proposta de criação da assessoria denominada Source Dreams, cujo nome traduzido para o português, "nascente dos sonhos". Esta assessoria tem como objetivo principal oferecer serviços que aprimorem e fortaleçam a conexão entre investidores-anjos e startups de forma segura e eficiente. A ligação entre startups e investidores-anjos é uma novidade no mercado empreendedor, o que resulta na ausência de estruturas físicas que realmente fortaleçam essa relação. Como consequência, ambos os lados enfrentam diversas dificuldades para estabelecer contato direto, conforme discutido.

Essas complexidades levaram à busca por soluções, e uma das abordagens mais conhecidas é o modelo de investimento denominado "Venture Capital", que será adotado como parte do projeto em questão. No entanto, é importante destacar que ainda há poucos meios eficazes para resolver esses desafios específicos que surgem na interação entre investidores e startups. Portanto, a criação da assessoria Source Dreams busca preencher essa lacuna e proporcionar um meio seguro e eficaz para facilitar o relacionamento entre esses dois setores-chave do ecossistema empreendedor.

Desta forma, a Source Dreams é a empresa que se compromete a avaliar continuamente a forma mais segura de viabilizar e receber investimentos apropriados, adaptando-se às diversas necessidades e circunstâncias de ambas as partes. Essa abordagem visa fortalecer o

relacionamento entre investidores-anjos e startups, promovendo uma colaboração sólida e bem-sucedida.

Um investidor anjo pode ser uma figura chave para a escalada de uma startup ou um empreendimento digital. Esta figura, além de fornecer capital, também oferece conhecimentos valiosos para que uma empresa possa crescer dentro de um mercado. Investimentos anjo são mais comuns nos estágios iniciais do negócio. Por isso, é interessante procurar um investimento desse formato entre os estágios de ideação e tração. Ou seja: da concepção da ideia até a aquisição sistemática de clientes – o que provavelmente irá demandar novos investimentos. Por isso, é comum que as startups captem investimentos anjo no primeiro ou no segundo ano de operação. Após este período, espera-se que uma startup em crescimento já tenha volume suficiente para aportar um investimento seed ou, quem sabe, até mesmo investimentos de maior volume. (COPYRIGHT)

A Source Dreams tem como base adotar todos os melhores meios de investimentos presente no mercado de startups, com o intuito de favorecer e valorizar a empresa nova dentro do empreendedorismo, sendo eles, portanto, os mais conhecidos, o Venture Capital, assim como citado anteriormente, o investimento Seed, como citado pelo autor e é claro que o Investidor-anjo, sendo o principal e mais destacado para as startups. Nossa empresa, oferece um leque de opções, de todos os meios de investimento para tornar a escolha da startup minuciosa e certamente precisa, ademais fornecendo os principais ensinamentos que se deve ter ao falar sobre os determinados investimentos.

A empresa irá colocar em negócio as startups que encaixem com o que a empresa busca oferecer de melhor, ou seja, a startup precisa apresentar uma boa qualidade de ideia inovadora e que seja realmente palpável, antes mesmo de conhecer os investidores; por esta razão a Source Dreams se responsabiliza para oferecer as melhores ideias para os investidores, e dar a merecida visibilidade para a startup. Ademais, será feita uma busca cuidadosa sobre os melhores e mais confiáveis investidores do mercado, que se encaixe perfeitamente com o que a nova empresa está a propor e o que está a buscar, com isso, ambas as partes irão ser valorizadas.

Vale ressaltar que os ganhos potenciais da assessoria, resultantes da parceria entre o investidor e a startup, estão estritamente alinhados com as disposições da Lei Complementar proposta, conhecida como PLP 102/22. Conforme estabelecido neste projeto de lei, a remuneração do denominado "investidor anjo" em contratos com micro e pequenas empresas fica limitada a um máximo de 50% das receitas auferidas por essas empresas. O artigo 61-A, § 4º, e seus incisos dessa nova legislação também preveem a possibilidade de o investidor anjo

participar das deliberações em caráter estritamente consultivo, de acordo com o que foi estipulado no contrato. Além disso, a remuneração do investidor anjo pelos seus aportes está sujeita a um prazo máximo de 7 anos. Em resumo, o intuito principal do projeto de lei é estabelecer regras específicas que regem a remuneração e a participação do investidor anjo em micro e pequenas empresas, com o objetivo de harmonizar os interesses tanto do investidor quanto do empreendedor, buscando um equilíbrio justo nessa parceria estratégica.

Considerando essa dinâmica, a assessoria desempenha um papel crítico ao facilitar a parceria entre o investidor e a startup, adotando, portanto, o meio de contrato mais conhecido e mais utilizado, denominado Contrato de Mútuo Conversível. Após o contrato feito entre o Mutuante e o Mutuário, os ganhos da assessoria derivam dos lucros gerados por essa parceria. Nesse cenário, a assessoria receberá uma porcentagem dos montantes acordados tanto entre o investidor quanto a startup.

Para ilustrar melhor, imagine essa situação hipotética, suponhamos o seguinte cenário: conforme estipulado no contrato entre o investidor e a startup, após 2 anos, o investidor receberá a "devolução" de seu investimento, acrescido de uma taxa de retorno de 5%. Com isso, digamos que a startup dentro desses dois anos teve um lucro de R\$ 500.000,00, e o investimento realizado pelo investidor foi de R\$ 50.000,00. Desta forma, será determinado no acordo entre investidor e startup o valor que o investidor receberá seu retorno. Nesse contexto, tanto a startup quanto o investidor anjo concordam em pagar pelos serviços da assessoria de forma que seja justa para ambos e que esteja em cima do contrato acordado pelo investidor e empresas.

Assim, a assessoria será remunerada com base na porcentagem acordada sobre o valor negociado tanto pela startup quanto pelo investidor. Essa estrutura de remuneração é uma forma justa de reconhecer o papel essencial da assessoria na construção e no sucesso da parceria, garantindo que ela seja recompensada de maneira adequada pelo seu trabalho. Em resumo, a assessoria desempenha um papel estratégico na facilitação de parcerias entre investidores e startups, e sua remuneração é derivada das transações bem-sucedidas realizadas por meio de seu apoio e expertise

.A principal questão da assessoria, é que assim como uma startup, a empresa deverá vir debaixo, logo, os investimentos para a criação da empresa poderá ser do próprio bolso dos assessores, contudo, como explanado no trabalho, sabemos que investimentos que saem diretamente do bolso dos assessores não são certas e de extremamente de alto risco, logo esta

não é a forma mais segura e benéfica de ser realizada, é por este motivo, que já existem plataformas, que oferecem meios de ganhar investimentos de uma forma segura, como é o caso do Crowdfunding (Crowdfunding significa “financiamento coletivo”, ou uma versão mais moderna e 100% online da famosa “vaquinha”. Nessa modalidade, o empreendedor lança seu projeto de startup em uma plataforma de crowdfunding e consegue captar recursos de apoiadores interessados na ideia – geralmente, pessoas físicas) assim como podem ser feitas parcerias com outros assessores e buscar pelos investimentos que foram apresentados com o decorrer do texto, isso fará com que a empresa cresça gradualmente, mas de forma segura e proveitosa.

3.3 Clientes da Source Dreams

A Source Dreams tem dois públicos-alvo principais: criadores de startups que buscam investidores-anjos. Esses dois setores são os principais clientes atraídos pelo que nossa empresa oferece. Portanto, a persona ideal que se alinha com os valores de nossa empresa é:

Nome: Ana Investidora

Idade: 35 anos

Profissão: Ana é uma profissional experiente na área de tecnologia, com um histórico de trabalho em empresas de grande porte. Ela é uma empreendedora ávida e está interessada em investir em startups inovadoras.

Perfil:

1. **Motivação:** Ana está motivada a diversificar seu portfólio de investimentos, buscando oportunidades de crescimento e retornos financeiros significativos. Ela vê o potencial das startups como uma maneira de alcançar seus objetivos financeiros.
2. **Conhecimento:** Ana tem um conhecimento sólido do mercado de tecnologia e startups. Ela está ciente dos riscos associados a investimentos em empresas em estágio inicial, mas também reconhece as oportunidades de alto crescimento que podem surgir.
3. **Objetivos:** Os objetivos de Ana incluem investir em startups promissoras, obter orientação sobre estratégias de investimento, bem como maximizar o retorno sobre seus investimentos. Ela também deseja ficar atualizada sobre as tendências do mercado de tecnologia.

4. Preocupações: Ana está preocupada com a falta de tempo para analisar detalhadamente as oportunidades de investimento, o risco associado a startups e a possibilidade de tomar decisões financeiras equivocadas.

Nome: Eduardo Empreendedor

Idade: 32 anos

Background: Eduardo tem formação em administração de empresas e trabalhou por alguns anos em uma grande corporação, ganhando experiência em gestão e estratégia de negócios. No entanto, ele sempre teve o desejo de empreender e transformar suas próprias ideias em realidade. Recentemente, ele deixou seu emprego corporativo para fundar sua própria startup.

Descrição:

1. Ambição Empreendedora: Eduardo é apaixonado por empreendedorismo e tem grandes ambições para sua startup. Ele está disposto a trabalhar duro e enfrentar desafios para alcançar o sucesso.
2. Fome de Conhecimento: Eduardo está constantemente em busca de informações e recursos que o ajudem a aprimorar sua startup. Ele lê blogs, assiste a webinars e procura orientação para expandir seu conhecimento sobre o mundo das startups.
3. Restrições de Recursos: Como fundador de uma startup, Eduardo tem orçamento limitado e recursos escassos. Ele está sempre à procura de soluções eficazes e acessíveis para os desafios que sua empresa enfrenta.
4. Necessidade de Orientação: Eduardo reconhece que o mundo das startups pode ser complicado e, muitas vezes, desafiador. Ele precisa de orientação e suporte especializado para tomar decisões informadas e evitar erros comuns.
5. Networking: Eduardo valoriza conexões com outros empreendedores, investidores e profissionais da indústria. Ele procura oportunidades para networking e colaboração para impulsionar seu negócio.
6. Preocupação com Inovação: Eduardo está interessado em adotar tecnologias e práticas inovadoras para melhorar sua startup e manter-se competitivo no mercado.

7. Foco no Crescimento: Ele tem um foco claro no crescimento da sua startup e deseja escalar o negócio com sucesso.

3.4 Plano de negócios

Canvas Source Drams				
Parcerias principais Empresas no núcleo de investimentos e startups	Atividades principais • Gestão de startups e investimentos; • Atendimento ao cliente.	Proposta de valor • Excelente atendimento; • Variedade de propostas; • Comodidade; • Praticidade.	Relacionamento com o cliente • Atendimento personalizado; • Planos estrategicos.	Segmentos de cliente • Investidores; • Empreendedores; • Empresas tecnológicas
	Recursos principais • Local físico da empresa; • Equipe de funcionarios qualificados.		Canais • Redes sociais; • Divulgação local.	
Estrutura de custos • Compra de um local físico; • Pagamento de funcionários; • Despesas rateio.			Fontes de receita • Parcerias com empresas; • Oferta de planos de negocios pronto.	

O quê	Quem	Quando	Onde	Custo
Busca de investimentos	Analistas de investimentos e sobre o mercado empreendedor	04 de março de 2024	Sites que oferecem investimentos, como Crowdfunding e em feiras de negócios	Valores variados
Abertura da empresa	Assessores: todos os integrantes do projeto	20 de junho de 2024	Online e presencial	R\$ 35.000,00
Contratação de funcionários	Recursos Humanos (RH)	10 de julho de 2024	Anúncios de emprego	R\$ 10.000,00
Planejamento de marketing	Analista de marketing	13 de junho de 2024	Na organização da abertura da empresa	R\$ 6.000,00 Com valores variados
Networking/Parcerias	Consultores e assessores	25 de julho de 2024	Em feiras de negócios	Valores variados

3.5 Como esse tipo de assessoria funciona de verdade?

A assessoria para startups desempenha um papel fundamental na facilitação da ligação entre investidores e empreendimentos em estágio inicial. Na prática, as assessorias oferecem uma variedade de serviços para ajudar as startups a crescerem e prosperarem. Esse apoio geralmente começa com uma avaliação inicial abrangente da startup, que inclui a análise de sua equipe, modelo de negócios, desafios e oportunidades. Com base nessa avaliação, os assessores trabalham em conjunto com a equipe da startup para desenvolver uma estratégia sólida, abordando aspectos como estratégias de marketing, desenvolvimento de produtos, aquisição de clientes e captação de investimentos.

Além disso, uma das vantagens mais significativas da assessoria para startups é o acesso a uma rede de contatos estabelecida. Os assessores podem ajudar as startups a se conectarem com investidores, mentores, clientes em potencial e outros parceiros estratégicos, tornando a busca por financiamento mais acessível e eficaz. Eles também desempenham o papel de mentores, compartilhando conhecimentos e experiências relevantes, muitas vezes oferecendo sessões regulares de aconselhamento, treinamentos e workshops.

Para startups que buscam captação de investimentos, as assessorias podem ser particularmente valiosas, auxiliando na preparação para apresentações a investidores e identificando oportunidades de financiamento. Além disso, os assessores continuam acompanhando o progresso da startup, identificando problemas, fazendo ajustes de curso e fornecendo orientação contínua à medida que a empresa evolui.

Além desses serviços essenciais, a assessoria para startups pode oferecer especialização técnica em áreas como desenvolvimento de software, marketing digital, design de produtos, finanças e até mesmo auxílio em questões legais e regulatórias, como registro de propriedade intelectual, contratos e conformidade.

Em resumo, a assessoria para startups é um serviço flexível e adaptável que visa impulsionar o crescimento e a sustentabilidade de empreendimentos em estágio inicial, facilitando a conexão entre investidores e startups e fornecendo suporte crítico em todas as fases do desenvolvimento empresarial. Existem várias assessorias e organizações que atuam na ligação de investidores e startups, facilitando o financiamento e o desenvolvimento de novos empreendimentos. Alguns exemplos notáveis incluem:

1. Anjos do Brasil: Uma organização que conecta investidores anjo a startups em estágio inicial no Brasil. Eles oferecem programas de capacitação e eventos de networking para aproximar empreendedores e investidores.
2. Associação Brasileira de Startups (ABStartups): Embora não seja uma assessoria de investimento, a ABStartups é uma organização que reúne e representa startups no Brasil. Ela organiza eventos e programas que podem facilitar a conexão entre startups e investidores.
3. Venture Capital Firms: Muitos fundos de venture capital também desempenham um papel ativo na conexão entre investidores e startups. Exemplos incluem a Redpoint eventures, a Kaszek Ventures e a Monashees, que investem em startups brasileiras e frequentemente ajudam a conectá-las com outros investidores.
4. Plataformas de Crowdfunding de Investimento: Plataformas como a Eqseed e a StartMeUp permitem que investidores individuais invistam em startups em estágio inicial. Eles fornecem uma plataforma online para conectar empreendedores a investidores.
5. Aceleradoras e Incubadoras: Programas de aceleração e incubação, como o SEED Minas Gerais e o InovAtiva Brasil, frequentemente ajudam startups a desenvolver seus negócios e conectá-los a potenciais investidores.
6. Eventos e Conferências: Muitos eventos e conferências voltados para o ecossistema de startups, como o CASE (Conferência Anual de Startups e Empreendedorismo) e o Startup Summit, proporcionam oportunidades para empreendedores se encontrarem com investidores.
7. Consultores Financeiros e Jurídicos: Profissionais de consultoria financeira e jurídica especializados em startups muitas vezes têm redes que podem ser valiosas para conectar startups a investidores.

3.6 Estudo de caso

Baseado em um programa de televisão que é muito influente tanto no Brasil como mundo a fora, podemos tirar algumas ideias práticas de como funciona toda essa ideia, e o nome desse programa é Shark Tank Brasil. A princípio, o Shark Tank Brasil é um programa de televisão transmitido pelo canal Sony, onde empreendedores fazem apresentações dinâmicas de suas empresas com a expectativa de conquistar um dos tubarões para investir em suas

empresas. Com essa ideia em mente, é mais fácil visualizar a semelhança de serviços oferecidos pelo Shark Tank e Source Dreams. Os empreendedores representam as startups, os tubarões seriam os investidores anjos, e o que a Source Dreams busca está além disso, é algo que não aparece em rede aberta, e sim por de trás de todo o show, que é o grupo de pessoas que fazem o encontro desses empreendedores e os tubarões.

Segundo o site Startuphero, existem certos passos para fazer as inscrições no programa. Sendo eles:

O processo costuma ser longo, levando mais de 2 meses para passar por todas as etapas. A primeira delas é, obviamente, a inscrição. As inscrições acontecem por meio de um formulário online feito no próprio site do programa da Sony Channel.

Também é preciso incluir um vídeo apresentando um resumo da ideia do negócio. Os próximos passos serão envio de documentos específicos e entrevistas com a equipe da Floresta Produções, produtora que é responsável pelo reality em parceria com o Canal Sony. A equipe conta com parcerias como SEBRAE, Instituto Empreender Endeavor e FIESP para identificar negócios que estão ganhando notoriedade. Auxiliam também na verificação da documentação e aspectos técnicos enviados pelos empreendedores, determinando a veracidade dos resultados.

Somente a última etapa é o que vemos no programa: os empreendedores indo ao palco e conversando por cerca de 60 minutos com os “Sharks” para conseguir seu investimento.

4. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Para concluir este trabalho de conclusão de curso, é fundamental realçar o conhecimento adquirido de maneira detalhada e aprofundada sobre o mercado empreendedor e de investimentos, uma jornada que envolveu todos os alunos. A pesquisa foi conduzida com atenção, apesar de revelar algumas limitações, como a falta de exploração de certos tópicos e a ineficácia da colaboração em equipe, levando a atrasos em relação ao prazo estipulado pelo orientador e à ausência de informações em algumas áreas. Houve omissões que poderiam ter enriquecido o trabalho ao longo do processo. No entanto, é importante salientar que cumprimos uma parte significativa dos objetivos iniciais e seguimos a metodologia proposta, resultando em uma margem de erro reduzida. Este estudo contribuiu significativamente para nossa compreensão do tema e representa um marco importante em nossa jornada acadêmica. Acredito sinceramente no potencial deste trabalho, pois vai além do seu foco inicial, abrangendo diversos aspectos da administração com excelência e apresentando informações de forma clara para facilitar a compreensão. É crucial que aqueles que desejam empreender possuam conhecimento sólido sobre esses conteúdos, pois entrar no mercado sem base teórica é arriscado. Além disso, o estudo agrega outros conhecimentos, como tipos de investimento, diferenças entre startups e incubadoras, e a distinção entre assessoria e consultoria. Embora o foco principal seja a assessoria de investidores anjos para startups, é importante destacar que os subtemas podem ser igualmente relevantes e enriquecedores. A perspectiva de criar uma assessoria e testemunhar o crescimento contínuo desse projeto foi gratificante para todo o grupo. Colocar em prática o que aprendemos desde o início e desenvolver nossas habilidades ao longo do TCC é de extrema relevância para o nosso futuro como profissionais.

REFERÊNCIAS

XIMENES, Ana Carênina. **FUNDAMENTOS DA ADMINISTRAÇÃO**. Ceará, 2013.

TRIGUEIRO, Francisco Mirialdo. **TEORIAS DA ADMINISTRAÇÃO 1**. Florianópolis: Departamento de Ciências da Administração /UFSC, 2009

CHIAVENATO, Idalberto. **INTRODUÇÃO À TEORIA GERAL DA ADMINISTRAÇÃO**. São Paulo: Editora Campus Ltda, 2000

CHIAVENATO, Idalberto. **TEORIA GERAL DA ADMINISTRAÇÃO**. São Paulo: instituto mantenedor de ensino superior metropolitano S/C Ltda; 1998

OMIE. **Diferenças entre metas e objetivos e como estabelecê-los**. São Paulo. Disponível em: <https://blog.omie.com.br/diferencas-entre-metas-e-objetivos-e-como-estabelece-los/>. Acesso em: 03 jun 2023

AUGUSTO, Flávio. **Conceitos de administração financeira para empreendedores iniciantes**. Rio de Janeiro. Disponível em: <https://meusuccesso.com/artigos/conceitos-basicos-de-administracao-financeira-153/>. Acesso em: 04 de jun 2023

MAGALHÃES, Williane. **Desafio Das Startups 2022**. Remessa Online, 2022. Disponível em: <https://www.remessaonline.com.br/blog/desafios-startups/>. Acesso em: 01 jun. 2023.

Autor. **Investidor anjo: o que eles procuram em uma startup**. FIA, 2020. Disponível em: <https://fia.com.br/blog/investidor-anjo/>. Acesso em: 31 maio 2023.

VALFRE, Luis Felipe Pinto. **Investidor anjo no Brasil, atuação e quem acompanhar**. Angel Investor Club, 2022. Disponível em: <https://angelinvestorclub.com.br/investidor-anjo-no-brasil/#:~:text=Fundo%20de%20investimento%20formado%20por,%2C%20Vegpet%3B%20entre%20outras%20startups>. Acesso em: 03 jun. 2023.

COPYRIGHT. **Qual a diferença entre investidor-anjo, venture capital e crowdfunding**. Disponível em: <https://www.comececomopedireito.com.br/blog/qual-a-diferenca-entre-investidoranjo-venture-capital-e-crowdfunding/>. 03 jun 2023.

Consultoria: **o que é, diferentes tipos e como contratar**, FIA Business School, 06 de set. de 2018. Disponível em: <https://fia.com.br/blog/consultoria/#:~:text=A%20consultoria%20nada%20mais%20%C3%A9,ent%C3%A3o%2C%20recomendar%20a%C3%A7%C3%B5es%20de%20melhoria>. Acesso em 05/06/2026

WAINBERG, Rodrigo. **Consultoria de investimentos: como funciona? Vale a pena?** 17 de jan. de 2018. Disponível em: <https://tecnoblog.net/responde/referencia-site-abnt-artigos/>. acesso em 05/06/2023

O que um Assessor de Investimentos pode fazer pelo seu sucesso? 16 de mar. de 2023.

Disponível em: <https://blog.toroinvestimentos.com.br/investimentos/assessor-de-investimentos>. Acesso em 05/06/2023

INFOMONEY. **Como começar a investir: um guia para dar os primeiros passos no mercado.** 2022. Disponível em: <https://www.infomoney.com.br/guias/como-comecar-a-investir/>. Acesso em 10 jun 2023.

PAIFFER, Carol. **O que você precisa saber ao investir em startups.** E- Investidor, 2023. Disponível em: <https://einvestidor.estadao.com.br/colunas/carol-paiffer/como-investir-startups/>. Acesso em 10 jun. 23

SUPERA. **Como investir em startups? Conheça os investimentos mais comuns.** Parque de inovação e tecnologia de Ribeirão Preto 2021. Disponível em: <https://superaparque.com.br/blog/como-investir-em-startups-conheca-os-investimentos-mais-comuns/>. acesso em 10 de junho de 2023

SEBRAE. **Investidor-anjo: entenda e veja como atrai-los ao seu negócio.** Disponível em: <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/ma/noticias/investidor-anjo-entenda-e-veja-como-atrai-los-ao-seu-negocio,9d36776485c4c710VgnVCM100000d701210aRCRD>. Acesso em 03 de agosto de 2023

STARTUPS. **Como é? E como atrair investidores anjos?** Disponível em: <https://startups.com.br/investimento-anjo/>. Acesso em 03 de agosto de 2023

CARMEN, Gabriela. **7 erros comuns que startups cometem ao buscar investimento.** Publicado em 16 de abril de 2022. Disponível em: <https://startups.com.br/noticias/7-erros-comuns-que-startups-cometem-ao-buscar-investimento/>. Acesso em: 03 de agosto de 2023

CASAD, Nestor. **Valuation: como calcular o valor da sua empresa.** Publicado 04 de agosto de 2022. Disponível em: <https://endeavor.org.br/dinheiro/valuation-como-calcular-o-valor-da-sua-empresa/>. acesso em: 04 de agosto de 2023

DINDIMPORDINDIM. **Sócio investidor: o que é, como funciona e como encontrar um sócio para o seu negócio.** Publicado em 20 de abril de 2023. Disponível em: <https://dindimpordindim.com.br/meu-negocio/como-encontrar-um-socio-investidor/>. acesso em: 04 de agosto de 2023

ENDEAVOR. **Private Equity: uma oportunidade para você crescer sua empresa.** Publicado em 17 de maio de 2021. Disponível em: <https://endeavor.org.br/dinheiro/private-equity/>. Acesso em: 04 de agosto de 2023

DERNEGOCIOS. **Saiba o que é um sócio investidor de uma empresa e entenda como ele pode ser útil para o seu negócio.** Disponível em: <https://dernegocios.com.br/saiba-o-que-e-um-socio-investidor-de-uma-empresa/>. Acesso em 03 de agosto de 2023

HAGENBUCH, Florian. **Vale a pena ceder o controle do meu negócio em troca de investimento?** Publicado em 24 de maio de 2021. Disponível em: <https://endeavor.org.br/dinheiro/quanto-levantar-investimento/>. Acesso em 03 de agosto de 2023

admin. **Tipos de Investidores Conheça Os Diferentes Perfis Para Investir.** URBE.ME, 21 Feb. 2020, urbe.me/lab/tipos-de-investidores-conheca-os-diferentes-perfis-para-investir/. acesso em 06 de agosto de 2023. 2023.

Patel, Neil. **Ideias Inovadoras: Aprenda Como Encontrar Ideias Para Empreender.** 24 Jan. 2018, neilpatel.com/br/blog/ideias-inovadoras/. Accessed 6 Aug. 2023.

ACE, Equipe. **Investidor Anjo: O Que é E Como Se Tornar Um? | Startups.** ACE, 15 June 2016, aceventures.com.br/o-que-e-e-como-se-tornar-investidor-anjo/. Acesso em 06 de agosto de 2023.

Filho, Renato Giovanini. **Lei de Investimento-Anjo: O Que Muda? - Endeavor.** Endeavor Brasil, 31 Mar. 2017, endeavor.org.br/dinheiro/nova-lei-de-investimento-anjo-o-que-ela-pode-fazer-pela-sua-empresa/. Acesso em 06 de agosto 2023.

Aceleração, Pedro Teixeira | Diretor de. **10 COISAS QUE NINGUÉM TE EXPLICOU SOBRE INVESTIDOR ANJO** | Bizcool. Troposlab, 10 Apr. 2019, troposlab.com/10-coisas-que-ninguem-te-explicou-sobre-investidor-anjo/. Acesso em 6 de agosto de 2023.

MARCONDES, Pyr. **O que é uma startup? E quando ela deixa de ser?** Publicado em 23 de janeiro de 2018. Disponível em: https://www.meioemensagem.com.br/proxima/arquivo/blog-do-pyr/o-que-e-uma-startup-e-quando-ela-deixa-de-ser?gclid=Cj0KCQjwrMKmBhCJARIsAHuEAPTiB-3eN8gKNWmPteFKiSw1cRDhQo4XeEkr3wFyq8kHWtYUNlMWYvIaAov5EALw_wcB. Acesso em 07 de agosto de 2023.

SILVA, Tamires. **O que é um investidor-anjo? E quem pode ser um? Saiba tudo!** Publicado em 28 de junho de 2023. Disponível em: <https://financeone.com.br/investidor-anjo/> acesso em 21 de agosto de 2023.

SILVA, Leonardo. **Quanto vale uma ideia?** Publicado em 08 de maio de 2020. Disponível em: <https://www.wiztartup.com/blog/23-quanto-vale-uma-ideia> acesso em 21 de agosto de 2023.

ITBUSSINESFÓRUM.COM. **Investidores-anjo: o que são, suas vantagens e desvantagens.** Publicado em 28 de janeiro de 2022. Disponível em: <https://www.itbusinessforum.com.br/investidores-anjo-o-que-sao-suas-vantagens-e-desvantagens/> acesso em 22 de agosto de 2023.

CONTABILIDADESUL.COM. **o que é um investidor-anjo no simples nacional?** Publicado em 19 de novembro de 2019. Disponível em: <https://www.contabilidadesul.com.br/o-que-e-o-investidor-anjo-no-simples-nacional/> acesso em 22 de agosto de 2023

CORA, Equipe. **Onde encontrar: um sócio investidor.** Cora, 2022. Disponível em: <https://www.cora.com.br/blog/como-encontrar-socio-investidor/>. Acesso em: 08 agosto de 2023.

SANTANDER, Equipe. **Vender ideias vai ficar mais simples com nossas 5 dicas.** Santander.com, 2021. Disponível em: <https://santandernegocioseempresas.com.br/conhecimento/empreendedorismo/vender-ideias/>. Acesso em: 02 agosto de 2023.

SINGH, Aarushi. **Como criar uma apresentação para investidores (modelos + dicas).** Visme, 2017. Disponível em: <https://visme.co/blog/pt-br/apresentacao-para-investidores/>. Acesso em: 15 agosto de 2023.

IRAJÁ, Victor. **Maior investidor-anjo do Brasil aponta rumo das startups com quebra do SVB.13/04/2023.** Disponível em: <https://veja.abril.com.br/coluna/radar-economico/maior-investidor-anjo-do-brasil-aponta-rumo-de-startups-apos-quebra-do-svb> acesso em: 30/08/2023

Angel Investidor Club, 2022. Disponível: <https://angelinvestorclub.com.br/investidor-anjo-no-brasil/> acesso em: 29/08/2023. Investidores anjo.

Anprotec, 2023. Disponível em: <https://anprotec.org.br/site/2023/06/anjos-do-brasil-divulga-resultado-de-pesquisa-sobre-crescimento-de-investimento-anjo/#:~:text=No%20ano%20passado%20foram%20apontados,pela%20Anjos%20do%20Bra>

sil%20(www. Acesso em: 29/08/2023. Anjos do Brasil divulga resultado de pesquisa sobre crescimento de investimento anjo.

SALLIT, Mathias. **Consultor: Conheça essa profissão e veja como se tornar um.** Publicado em 30 de setembro. Disponível em: <https://www.guiadacarreira.com.br/blog/consultor>. acesso em: 23 de setembro de 2023.

GUDIM, Yanick. **O que é e como funciona uma consultoria empresarial? 5 tipos para contratar.** Publicado em 8 de outubro de 2021. Disponível em: <https://blog.flashapp.com.br/consultoria-empresarial-tipos>. Acesso em 23 de setembro de 2023.

NETO, Jorge Secaf Neto. **Quando contratar uma consultoria empresarial? Confira 7 dicas e saiba qual o momento certo para esse tipo de serviço.** Publicado em 02 de abril de 2019. Disponível em: <https://setting.com.br/blog/consultoria/quando-contratar-consultoria-empresarial/>. acesso em: 23 de setembro de 2023.

MATSUKURA, Luis. **Quando a empresa precisa de consultoria.** Publicado em 17 de abril de 2019. Disponível em: <https://administradores.com.br/artigos/quando-a-empresa-precisa-de-consultoria>. Acesso em 23 de setembro de 2023

Tipos de investidores: conheça os diferentes perfis para investir! (2020, fevereiro 21). URBE.ME. disponível em: <https://urbe.me/lab/tipos-de-investidores-conheca-os-diferentes-perfis-para-investir/>

Teixeira, P., & de Aceleração, D. (2019, April 10). **10 COISAS QUE NINGUÉM TE EXPLICOU SOBRE INVESTIDOR ANJO.** Disponível em: Troposlab. <https://troposlab.com/10-coisas-que-ninguem-te-explicou-sobre-investidor-anjo/>

Filho, R. G. (2017, March 31). **Lei de investimento-anjo: o que muda?** - Endeavor. Endeavor Brasil | Empreendedorismo para Empreendedores. Disponível em: <https://endeavor.org.br/dinheiro/nova-lei-de-investimento-anjo-o-que-ela-pode-fazer-pela-sua-empresa/>

Neves, M. (2022, July 17). **Quanto vale uma boa ideia?** Fala, Nubank. Disponível em: <https://blog.nubank.com.br/quanto-vale-uma-boa-ideia/>

Fernando, L. (2018, May 23). Assessoria empresarial: **entenda a importância dela para a sua empresa.** Isotec Consultoria. Disponível em: <https://isotecconsultoria.com.br/assessoria-empresarial-entenda-a-importancia-dela-para-a-sua-empresa/>

Diferença entre consultoria x mentoria – Agência Pavonear. (2023, Setembro 24) Disponível em: <https://agenciapavonear.com.br/diferenca-entre-consultoria-x-mentoria/>.

O que é consultoria empresarial, tipos e áreas de atuação. Educamundo. (2020, dezembro 16). Retrieved September 25, 2023. Disponível em: <https://www.educamundo.com.br/blog/consultoria-empresarial-areas-atuacao>

HAGSTROM , Robert . O jeito Warren Buffett de Investir: **Os segredos do maior investidor do mundo. 2.** Ed. Estados Unidos: Benvirá, 2012. 94 p. ISBN 8557173067.

VITOR, João. **10 profissões na área da consultoria que talvez você não conheça.**

Querobolsa, 2022. Disponível em: <https://querobolsa.com.br/revista/10-profissoes-na-area-de-consultoria-que-talvez-voce-nao-conheca>. Acesso em 26/09/2023.

LUZ, Baptista . **Guia dos Investidores Anjos e Documentos Legais.** 1. Ed. Brasil: Anjos Brasil, 2012. 17 p. ISBN 8564013487.

TORRES, Vitor. **Como abrir uma empresa de consultoria? Guia passo a passo com dicas.**

Contabilizei.blog, 2023. Disponível em: <https://www.contabilizei.com.br/contabilidade-online/como-abrir-uma-empresa-de-consultoria/>. Data de acesso: 26/09/23.

6 serviços de consultoria empresarial que seu negócio pode estar precisando hoje, T4 consultoria. Disponível em: <https://www.t4consultoria.com.br/servicos-de-consultoria-empresarial-que-seu-negocio-pode-estar-precisando-hoje> acesso em: 26/09/2023.

SITA, Maurício ; MOCSÁNYI, Dino . Consultoria: Empresarial. 1. ed. Brasil: Literare Books, 2020. 14 p. v. 1.

VEIGA, Geraldo . **Características da Consultoria Empresarial.** Duplo Foco, 2012.

Disponível em:

<https://duplofoco.com.br/caracteristicas/#:~:text=Uma%20Consultoria%20Empresarial%20eficiente%20n%C3%A3o,uma%20constante%20orienta%C3%A7%C3%A3o%20e%20acompanhamento..> Acesso em 26 set.2023.

SITA, Maurício ; MOCSÁNYI, Dino . Consultoria: Empresarial. 1. ed. Brasil: Literare Books, 2020. 20 p. v. 1.

Como participar do Shark Tank? Startuphero. Disponível em:

[https://www.startuphero.com.br/como-participar-do-shark-](https://www.startuphero.com.br/como-participar-do-shark-tank/#:~:text=O%20processo%20costuma%20ser%20longo,resumo%20da%20ideia%20do%20neg%C3%B3cio)

[tank/#:~:text=O%20processo%20costuma%20ser%20longo,resumo%20da%20ideia%20do%20neg%C3%B3cio](https://www.startuphero.com.br/como-participar-do-shark-tank/#:~:text=O%20processo%20costuma%20ser%20longo,resumo%20da%20ideia%20do%20neg%C3%B3cio). Acesso em: 18/10/2023