

---

**ETEC “PROFA. ANNA DE OLIVEIRA FERRAZ”**

**Técnico em Administração**

**Ana Carolina de Souza Colete**

**Andressa Teodoro de Souza**

**Erick Amador Marques**

**Nathalia Elisa Pereira**

**A VISÃO POR DENTRO DE UMA STARTUP**

**Araraquara**

**2019**

---

**ETEC “PROFA. ANNA DE OLIVEIRA FERRAZ”**  
**Técnico em Administração**

**Ana Carolina de Souza Colete**

**Andressa Teodoro de Sousa**

**Erick Amador Marques**

**Nathalia Elisa Pereira**

**A VISÃO POR DENTRO DE UMA STARTUP**

**Araraquara**  
**2019**



Ana Carolina de Souza Colete  
Andressa Teodoro de Sousa

Erick Amador Marques

Nathalia Elisa Pereira

A VISÃO POR DENTRO DE UMA STARTUP

A VISÃO POR DENTRO DE UMA STARTUP

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado  
a ETEC "Prof.<sup>a</sup> Anna de Oliveira Ferraz", do  
Centro Estadual de Educação Tecnológica  
Paula Souza, como requisito para a obtenção  
do título de Técnico em Administração sob a  
orientação do (a) Professor (a) Emerson  
Aparecido Augusto e Gabriela Messias da  
Silva.

Araraquara  
2019

## AGRADECIMENTO

Agradecemos a Deus que nos deu força, energia e inspiração para realizar esse trabalho.

Agradecemos também aos colegas de classe e professores, em especial, Professores, Orientadores Emerson e Glória.

Agradecemos também a conclusão de ensino Capim Feito, que nos proporcionou uma excelente qualidade de ensino. Também, agradecemos a todos os professores e coordenadores que atuaram nesse processo.

Dedicamos essa obra a todos aqueles que passaram por nossas vidas nesse momento de estudo e dedicação.

## AGRADECIMENTO

Agradecemos a Deus que nos deu força, energia e benefícios para concluir esse trabalho.

Saudamos nossos colegas de classe, e gratificamos nossos Professores Orientadores Emerson e Gabriela.

Agradecemos também a instituição de ensino Centro Paula Souza por nos proporcionar uma excelente qualidade de ensino. Deixamos também os agradecimentos a todos os professores e coordenadores que trilharam esse caminho conosco.



## CONCLUSÃO

O presente trabalho apresenta uma análise crítica da obra de Max Weber, destacando a importância da metodologia científica na sociologia. O autor enfatiza a necessidade de uma abordagem sistemática e objetiva no estudo das sociedades humanas, rejeitando o subjetivismo e o determinismo. A metodologia weberiana é caracterizada pela busca da causalidade e pela utilização de conceitos ideais para a análise da realidade social. A obra de Weber é considerada fundamental para o desenvolvimento da sociologia moderna, especialmente no que diz respeito à compreensão da racionalização e da burocratização da vida social. A metodologia weberiana é aplicada ao estudo da religião, da economia e da política, demonstrando a sua versatilidade e a sua importância para a compreensão da sociedade humana.

Palavras-chave: Sociologia, Metodologia, Investimento.

O homem não teria alcançado o possível se, repetidas vezes, não tivesse tentado o impossível.

MAX WEBER



## RESUMO

O presente trabalho apresenta um modelo de empreendedorismo e inovação através de uma startup, mostrando como é cada uma de suas etapas para desta maneira obter um crescimento significativo no mercado, diante das dificuldades estabelecer metas e objetivos pré-estabelecidos apresentando os resultados de desenvolvimento evitando que a organização venha a falir em tão pouco tempo. Também abordando a questão dos investidores que são fundamentais para que o plano estratégico da empresa possua um crescimento estável, auxiliando no investimento e ate mesmo no plano de negócios. A tecnologia hoje em dia é fundamental para que uma startup obtenha avanços e resultados, com capacidade de suprir as necessidades da sociedade em geral através de seu produto e desse modo se destacando diante das outras. Ressaltando o investidor anjo que são representados por empresários eu obtém capital e conhecimento para investir nesse mercado. O estudo de caso é a respeito de uma startup chamado WAD um aplicativo com inicio e desenvolvimento ainda recente voltado ao ramo de pagamentos.

**Palavras-chave:** Startup. Inovação. Investidores.

## ABSTRACT

The present work presents a model of entrepreneurship and innovation through a startup, showing how each of its steps is in order to achieve significant growth in the market, facing the difficulties to establish pre-established goals and objectives presenting the development results avoiding that the organization will fail in such a short time. Also addressing the issue of investors that are critical for the company's strategic plan to have stable growth, assisting in investment and even the business plan. Technology today is critical for a startup to achieve breakthroughs and results, with the ability to meet the needs of society at large through its product and thereby stand out from others. Highlighting the angel investors who are represented by entrepreneurs I get capital and knowledge to invest in this market. The case study is about a startup called WAD, an application with a recent start and development focused on the payment industry.

**Keywords:** Startup. Innovation. Investors.



## Lista de Figuras

|                                                                 |    |
|-----------------------------------------------------------------|----|
| <b>Figura 1</b> – O que é um plano de negócios?                 | 13 |
| <b>Figura 2</b> – A importância de um plano de negócios.        | 14 |
| <b>Figura 3</b> – Fases de uma startup.                         | 17 |
| <b>Figura 4</b> – Tela inicial do aplicativo.                   | 25 |
| <b>Figura 5</b> – Tela secundária e principal.                  | 26 |
| <b>Figura 6</b> – Tela de controle.                             | 27 |
| <b>Figura 7</b> – Recebimento.                                  | 27 |
| <b>Figura 8</b> – QRcode.                                       | 28 |
| <b>Figura 9</b> – Tela preparada para ser sobreposta ao QRcode. | 29 |

## SUMÁRIO

|                                                             |    |
|-------------------------------------------------------------|----|
| INTRODUÇÃO .....                                            | 10 |
| 1 STARTUPS .....                                            | 11 |
| 1.1 Conceito .....                                          | 11 |
| 1.2 Contextualização histórica .....                        | 12 |
| 1.3 Plano de negócios .....                                 | 13 |
| 2 CRIAÇÃO DE STARTUP .....                                  | 15 |
| 2.1 As fases de uma startups .....                          | 17 |
| 2.2 Erros de uma startup .....                              | 18 |
| 2.3 Startup sem triunfo .....                               | 19 |
| 2.4 Startups que obtiveram sucesso .....                    | 21 |
| 3 INVESTIDORES ANJOS .....                                  | 23 |
| 3.1 Conceito .....                                          | 23 |
| 3.2 Atuação dos investidores .....                          | 23 |
| 3.3 O enquadramento no Securities Exchange Commission ..... | 24 |
| 3.4 Simples Nacional .....                                  | 24 |
| 4 ESTUDO DE CASO .....                                      | 25 |
| 4.1 Estudos de melhoria .....                               | 29 |
| 4.2 Plano de melhorias .....                                | 30 |
| CONCLUSÃO .....                                             | 31 |
| REFERÊNCIAS .....                                           | 32 |
| APÊNDICES .....                                             | 34 |
| ANEXOS .....                                                | 35 |



## INTRODUÇÃO

A inovação surgiu para tornar o trabalho mais prático, as poucas mudanças em qualquer ambiente podem ser consideradas inovações. Inovação é considerada atualmente um fator estratégico das empresas, uma vez que os líderes olham para a inovação como a principal fonte de diferenciação e vantagem competitiva. As mudanças vão além dos muros das indústrias, dos ambientes de trabalhos e escolas, transformando também a forma de relação entre os indivíduos e a maneira de como cada pessoa organiza seu dia. Com o uso cotidiano da internet, mensagens e informações são distribuídas em uma velocidade maior do que antes e permite uma comunicação rápida e precisa entre pessoas que estão distante.

Startup é uma empresa iniciante com um modelo inovador, que opera em um cenário de incertezas e busca o maior lucro possível em um menor tempo plausível, atraindo assim capital de risco. Devido ao cenário de incertezas a maioria possui base tecnológica inovadora vinculada à internet. Startup é um negocio novo, mas que, além disso, oferece produto ou um serviço totalmente moderno, ousado e inovador.

Este trabalho tem como objetivo apresentar o surgimento e conceito de uma startup proporcionando novas perspectivas de inovação, apontando exemplos que falharam e que tiveram êxitos, mostrando suas fases e erros que irá ter no seu inicio existencial.

Para especialista em startup Gitahy (2011), startup é um modelo de empresa jovem em fase de construção do seu projeto, que está vinculado fortemente à pesquisa, investigação e desenvolvimento de ideias inovadoras, no qual se encontra um grupo de pessoas a procura de um modelo de negócio escalável e repetível, trabalhando em condições de extrema incerteza.



# 1 STARTUPS

## 1.1 Conceito

De acordo com a Petrobrás, 2019, antes de tudo, precisamos entender o que diferencia as *startups* das empresas tradicionais. Alto grau de inovação, uso intensivo de tecnologia, estrutura enxuta e escalabilidade — o poder de expandir o modelo de negócio sem aumento proporcional de custos operacionais — são características e objetivos comuns a todas as *startups*.

Startup significa atitude de começar algo geralmente associado com companhias e organizações que estão iniciando suas atividades, retratando uma equipe de pessoas formulando uma ideia com objetivo de gerar lucratividade.

As startups são constantemente sinônimo de iniciativa e inovação, assim criando uma empresa do zero, buscando inovação em qualquer área ou ramo de atividade. Segundo Vasconcelos; Malagolli, 2016, *apud*, Taborda (2006), uma startup é uma organização em fase inicial, e que já está em funcionamento, mesmo sem ter iniciado de fato uma comercialização. Pontos de vistas diferentes para uma nova forma de se empreender, mas uma mesma essência, a busca por um modelo rentável, enxuto e com potencial de crescimento. (...) A partir da internet, percebeu-se que era possível com quase nenhum dinheiro abrir um empreendimento, atingir um imenso público com pouco esforço, com uma grande possibilidade de crescimento, tendo assim um negócio com alta escalabilidade.

Uma startup sempre está procura de um modelo de empreendimento uniforme com condições para crescer, trabalhando em circunstancias de imensa insegurança sendo empresas de baixo custo de iniciação.

São empresas diferentes das tradicionais, pois utilizam modelos de negócios que normalmente são bem diferenciados, tanto na teoria como na pratica, assim elas acabam crescendo numa velocidade bem acima do mercado comum. "Isso se reflete nos números: em média, as *startups* crescem 200% ao ano, enquanto empresas tradicionais estão em uma trajetória de 10% a 20% de crescimento na mesma faixa de tempo." (PETROBRAS, 2019).



Tudo isso referente à sua inovação e comercialização de seus produtos os serviços.

## 1.2 Contextualização histórica

De acordo com o SEBRAE, 2014, tudo começou durante a época que chamamos de bolha da internet, entre 1996 e 2001. Apesar de usado nos EUA há várias décadas, só na bolha ponto.com o termo "startup" começou a ser usado por aqui. Significava um grupo de pessoas trabalhando com uma ideia diferente que, aparentemente, poderia fazer dinheiro. Além disso, "startup" sempre foi sinônimo de iniciar uma empresa e colocá-la em funcionamento.

Segundo Santos, 2013, em 1939, dois estudantes da Universidade de Stanford, na Califórnia, fundaram uma empresa de garagem e, com um investimento inicial de US\$ 538, e que anos depois se tornaram a empresa HP, conhecida mundialmente.

Muitas pessoas buscam seu próprio negócio pela busca do sonho ou devido a falta de oportunidades. E hoje o Brasil se destaca nessa área pelo número de empreendedores que surgem.

Segundo Santos, 2013, uma pesquisa publicada no Brasil pelo Sebrae, a taxa de empreendedorismo da população adulta brasileira atualmente é de 40%, contra 20% de dez anos atrás, o que sinaliza uma mudança da cultura de busca por emprego para busca do negócio próprio. Atualmente, 70% dos empreendimentos no Brasil são criados por oportunidade, e não mais por necessidade (quando o indivíduo perdia o trabalho fixo e, sem perspectiva de recolocação, abria sua empresa). Em 2002, esse índice era de 42%.

Com isso o crescimento das startups veio como consequência. Primeiro com o aumento do empreendedorismo e segundo pelo maior acesso e uso da internet e pela busca de melhorias nos serviços prestados e agilidade nos negócios.

## 1.3 Plano de negócios



Geralmente pensamos que as startups são criadas de uma forma despreparada e sem um norte para começar seu projeto. Apesar de não precisar de tantos detalhes como as empresas convencionais, elas sim precisam de um plano de negócios sólido.

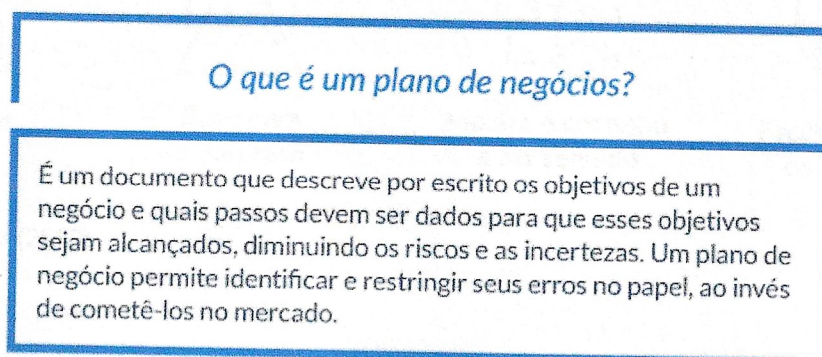
Saber fazer o modelo de negócios é essencial para a excelência do mesmo. De acordo com o SEBRAE, ele responde não só ao que a sua empresa pretende vender, mas como os produtos ou serviços são feitos, porque são diferentes e importantes, quem é o cliente, e de que maneira isso vai gerar dinheiro. Dinâmico por natureza, como as startups, o modelo de negócios deve estar em constante transformação, sempre em busca de validação.

Tudo deve ser avaliado e calculado em qualquer começo de um negócio. Ter um bom planejamento pode ser um fator essencial nesses casos. Outra questão é a pesquisa de mercado. O empreendedor deve procurar saber quais são as necessidades e insatisfações dos consumidores.

Para se obter o êxito nos negócios, é necessário saber o maior número possível de informações sobre seu público alvo, mais do que sua própria empresa. Mesmo com uma ideia inovadora, a startup a ser criada somente terá algum retorno positivo se suprir as necessidades do seu público.

Deve ser avaliado a viabilidade da ideia e sua concorrência na área. Dar uma nova abordagem é uma solução, então supere seus concorrentes pela qualidade, agilidade e suporte que a sua empresa dá aos seus clientes. Portanto deve ser feito um plano de negócios e um modelo de negócios coerente.

**Figura 1:** O que é um plano de negócios?



**Fonte:** Sebrae (2019)



Plano de negócios é um documento que se deve fazer para aperfeiçoar o seu negócio e fazer com que diminua os riscos, identificando os problemas e incertezas até mesmo antes de executar. Essa análise primária faz com que o empreendedor possa organizar as ideias e avaliar os possíveis riscos e saber administrar com mais certeza os recursos.

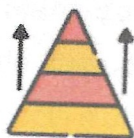
De acordo com o SEBRAE (2019) para fazer um plano de negócios eficiente é necessário seguir algumas etapas:

- 1 Iniciação: descrever aspectos da sua empresa e os diferenciais dela.
- 2 Análise de Mercado: É fundamental conhecer clientes, concorrentes e fornecedores. Definir seu público alvo e traçar metas eficazes.
- 3 Qualidade e custo – benefício: Saber o valor que seu produto carrega. Conhecer o que está vendendo para ajudar a convencer as pessoas de comprar e/ou consumir.
- 4 Operacional e financeiro: Após o amadurecimento da ideia é necessário elaborar planos operacionais e financeiro para saber a melhor maneira de executar esse negócio. Análise de investimentos, custos fixos e variáveis, entre outros.
- 5 Avaliação do plano de negócio: Avaliar cada detalhe e colocar o plano em prática.

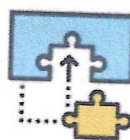
**Figura 2:** Importância do plano de negócios



Diminui  
riscos



Base para  
a empresa



Mostra o caminho  
a ser seguido



Facilita alcançar  
os objetivos

Fonte: Sebrae (2019)



## 2 CRIAÇÃO DE STARTUP

O termo startup tem se tornado algo muito mencionado no Brasil nos últimos tempos, revolucionando a maneira de empreender. As startups são democráticas e favorecem os profissionais que tem boas ideias e estão determinadas a trabalhar para torná-las lucrativas. Portanto não é sempre que o retorno é garantido, além do mais existem outras dificuldades que poderão aparecer ao decorrer do processo de criação.

Startup é uma empresa nascente, formado por um grupo de pessoas que trabalha com uma ideia inovadora que supostamente pode gerar lucro. Uma das vantagens neste meio é ter uma equipe preparada, um em cada área específica como marketing, tecnologia e design. Uma equipe forte em uma startup é um grande ponto positivo.

Para desenvolver uma startup de sucesso é essencial passar por algumas etapas:

- **Analisando sua ideia**

A primeira etapa para iniciar uma startup é verificar bem sua ideia, antes de tomar as medidas apropriadas para extrair o empreendimento do papel é interessante saber se a sua ideia é original. Verificando se o mercado é extenso, avaliando a possibilidade de progresso no negócio e pensando nos problemas e soluções, assim como outros fatores a serem analisados no projeto.

- **Tendências no mercado**

O mercado de startup está lotado de empreendedores que simplesmente resolveram abrir um negócio e obtiveram êxito. Entretanto estudar gestão empresarial é de uma ampla importância. Conhecer os princípios básicos da economia, administração e marketing.

Com o intuito de uma startup crescer, é de extrema importância entender o mercado. Desta forma analisando os concorrentes, explorando as estratégias de outros empreendedores e aprendendo direcionar uma startup rumo ao sucesso.



Desse modo entender e aprender com erros e acertos de quem já está no mercado há mais tempo. Portanto ajustar as estratégias conforme os objetivos de uma startup.

Conhecer capacidade de uma empresa é lançando modelos de um produto/serviço. Obtendo acesso a um feedback dos consumidores em tempo real.

- **Investimentos**

O capital normalmente é um fator decisivo na criação de uma startup. No caso que o dono da ideia não tem o valor para tirar a ideia do papel, é necessário procurar investidores para uma iniciativa de criação. Esses especialistas investem em ideias que podem crescer e virar um negócio que gera grandes lucros.

- **Perfil de cliente**

Definição de personas é importante para startup, pois é assim que conhecem o perfil de seus clientes/consumidores. É um método que possibilita que o empreendedor estabeleça seu público-alvo, entendendo sua necessidade e conduzindo as ações do negócio com o objetivo de suprir a demanda dos clientes.

Conhecendo seu público-alvo, sabendo a maior quantidade de informações possíveis, é extremamente útil. Além disso, com esse tipo de informações é provável que o produto fique cada vez melhor e com enormes chances de um modelo de negócio inovador. Com base nessas pesquisas que é criado o produto conforme a necessidade de seu público-alvo.

Saber as etapas por qual a startup passa, é adequado para ter uma ideia do rumo percorrido para atingir o sucesso. Portanto é muito importante ter princípios para o desenvolvimento de uma startup.

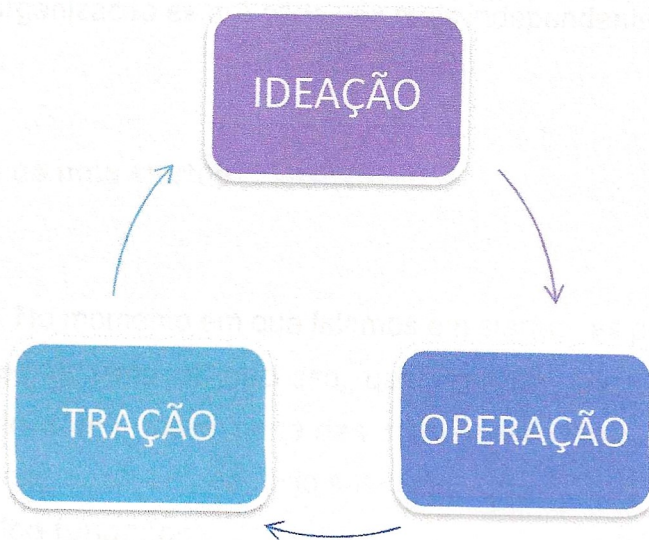
## **2.1 As fases de uma startups**

Quando somos solicitados a mudar de comportamento, seja por uma boa causa ou por uma necessidade de trabalho acabamos vivenciando etapas de desenvolvimento de um novo empreendedorismo. Um dos novos conceitos de inovação no mercado de trabalho são as startups, fazer com que seja um negócio sustentável não é uma tarefa fácil, para que esta ideia de certo, ela deve passar por fases fundamentais para seu crescimento.



Assim como um ser humano saudável, as fases da vida são significativas, o desenvolvimento de uma startup passa por algumas etapas para se estabilizar no mercado, caso contrário, verá o fracasso ou o desenvolvimento insustentável, as fases são representadas conforme a figura abaixo:

Figura 3: Fases de uma startup



Fonte: Teodoro (2019)

A primeira fase é a Ideação, é o momento para se tirar tudo do papel, é quando as ideias brutas se tornam cada vez mais lapidadas. E nessas horas que algumas perguntas começam a surgir; quem é meu cliente? Eu sei explicar profundamente meu produto? E como explicar para o meu público-alvo o que eu quero alcançar? Após este questionamento pode haver, um afinamento de ideias, onde irá ajudar com aperfeiçoamento de soluções e descobrindo novas funcionalidades ou ajustando aquelas que haviam sido planejadas.

A próxima fase é conhecida como Operação, após definido o planejamento estratégico inicial e sabendo qual a missão que pretende seguir, e nesta etapa que o produto ou serviço terá que testar suas chances no mercado e assim, será possível a criação de métricas onde poderão ser mensurados pelo KPI's (Key Performance Indicator) no que no português significa indicadores-chaves de desempenho. O KPI é uma forma de medir se uma ação ou um conjunto de iniciativa está efetivamente atendendo aos objetivos propostos pela organização.



A ultima fase é chamado de Tração, é o momento exato para se crescer e quanto mais rápido melhor, crescer em vendas, usuários e mercado. E o momento apropriado para se explorar bem os números das métricas trabalhadas na fase de operação e aperfeiçoamento inserindo novas KPI's que atende nova realidade do negócio. A possibilidade de retorno para economia oportunidades. É de bastante importância que nesta etapa os processos já estejam rodando em conformidade, assim a organização estará cada vez mais independente e sustentável.

## **2.2 Erros de uma startup**

No momento em que falamos em startup, as pessoas acreditam que sejam em empreendimento de sucesso, que gera um grande lucro. No entanto não é exatamente assim, maior parte das startups não conseguem resultados e por isso acabam encerrando seu negócio antes mesmo de lançar seu produto no mercado.

- **Único fundador**

Quando se tem um único fundador às chances de uma startup ter sucesso é extremamente baixa. Porém existem, mas é bem menor a possibilidade. As startups de sucesso normalmente têm pelo menos dois fundadores.

- **Profissionais ruins**

Profissional com grau de comprometimento e que seja extraordinário na área de atuação não é uma tarefa simples quanto parece para a empresa, que precisa encontrar esse tipo de profissionais. Tem possibilidade de contratar e não dar certo algumas vezes, até deparar com uma equipe qualificada, adequada e preparada.

- **Lançamento atrasado**

Realmente é um processo um pouco demorado para lançar um produto no mercado. Entretanto ficar adiando é algo que prejudica o produto, o pois não tem como saber se realmente vai dar certo ou não. E é exatamente com esse lançamento que a oportunidade de corrigir possíveis erros que surgiram, analisando os feedbacks dos clientes e assim podendo melhorar para conseguir um ótimo produto.

- **Lançamento adiantado**



Se demorar a ruim, porém lançar cedo demais também a possibilidade de um resultado negativo. Tudo deve estar no tempo certo para o lançamento no mercado.

### 2.3 Startup sem triunfo

Boas ideias surgem a toda hora, sempre tem alguém com um projeto de aplicativo ou uma ideia de empresa que promete ser revolucionário e mudar o mundo, aplicar esta ideia a um plano estratégico e rentável, solucionando problemas e atraindo clientes é algo mais desafiador, e é aí que surgem as startups, ideias inovadoras que contam com a ajuda de doações e investidores para serem lançados, alguns porém, acabam com destinos muitos piores do que o esperado, todas elas cometeram erros, que variam de excesso de otimismo e até mesmo casos de fraude.

No ano de 2014, a Theranos era uma startup que valia US\$ 9 bilhões, a sua fundadora Elizabeth Holmes fundou a empresa capaz de revolucionar os exames médicos, cerca de dez anos depois, ela anunciou um equipamento capaz de fazer mais de 200 tipos de exames com apenas algumas gotas de sangue, a proposta da startup era de simplificar o processo de coleta e o procedimentos de exames, Theranos teria desenvolvido uma máquina de diagnósticos própria chamada Edison. Ao longo dos anos Theranos recebeu cerca de US\$ 700 milhões em fundos de investimentos para financiar Edison foi avaliada pelos analistas em suntuosos US\$ 90 bilhões.

Conforme as agências reguladoras pediam mais dados sobre a Edison e qualidade de exames realizados, a companhia negava a fornecer detalhes sobre os seus métodos. Mas após um depoimento de um ex-funcionário revelando que a Edison realizava apenas uns 15 tipos de teste, não mais de 200 e que precisavam de três frascos de sangue para realizar os exames e não apenas algumas gotas Theranos foram acusadas de não revelar que fazia a maior parte de seus procedimentos com equipamentos convencionais fabricados por outras empresas. Elizabeth Holmes tinha mesmo intenções de criar algo revolucionário, mas se deixou levar pela vaidade resultante dos holofotes ou pelas perspectivas de acúmulo rápido de fortunas, Holmes ganhou muito dinheiro e está diretamente envolvido nas fraudes de sua empresa,



como consequência o valor de mercado da Theranos desabou, ações judiciais e denúncias contra a empresa e sua fundadora surgiu aos montes.

Outra referência de startup que não obtiveram seu triunfo é a Pebble, a companhia nasceu como uma campanha de Kickstartes em 2012, seu fundador Eric Migicovsky buscava US\$ 100 mil para financiar sua companhia de smartwatches, a proposta da startup trouxe para o mercado de wearables um produto simples, porém diferenciado, um smartwatch com funções diretas ao ponto sem "frescura", compatível com grandes marcas nesse ramo.

A meta da Pebble foi atingida em poucas horas, e eventualmente superou a marca para mais de US\$ 10 milhões parecia o começo de uma empresa promissora. O sucesso da empreitada e as subseqüentes campanhas da Kickstarter, sem dúvida fizeram com que Migicovsky acreditasse em sua empresa e nas probabilidades de crescimentos, á ponto de rejeitar uma oferta de US\$ 740 milhões da Citizen uma companhia japonesa de 86 anos, após essa tomada de decisão as coisas não começaram a dar certo para Pebblesobrou arrogância e o produto não foi bem aceito ao mercado. Atualmente Migicovskyesta vendendo os softwares e a propriedade intelectual da Pebble ao concorrente Fitbit por menos de US\$ 40 milhões.

A startup Bluesmart foi fundada em 2013, e o seu objetivo era modernizar as malas de viagens. As bagagens desenvolvidas pela empresa tinham sensor de peso e rastreamento por GPS, com US\$ 25,6 milhões arrecadados em investimentos a Bluesmart vendeu aproximadamente 65 mil malas em todo mundo.

A Bluesmart tinha acabado de criar uma segunda edição dos seus produtos, quando grandes companhias áreas americanas adotaram uma política impedindo o uso de baterias não removíveis nas malas, por conta de riscos de incêndios. Por conta dessa atitude das companhias áreas para Bluesmart não foi possível escapar de consumidores insatisfeitos e furiosos parte dos seus ativos como propriedade intelectual, designs e a marcar foram comprados pela fabricante de bagagens Travelpo.

## 2.4 Startups que obtiveram sucesso



Atualmente inovação é a palavra que melhor define o mundo dos negócios, uma startup de sucesso invariavelmente são frutos de iniciativa que combina bom senso, coragem de errar, determinação e resiliência. Algumas startups cometeram erros, mas trataram-se de adaptar, atingindo o destaque no mundo mostrando que com boas ideias e ousadia para inovar é possível conquistar uma boa posição no mercado.

Uma das maiores rede sociais do mundo começou como uma pequena startup, o Facebook foi fundado no ano de 2004 por Mark Zuckerberg e mais três amigos, Dustin Moskovitz, Chris Hughes e Eduardo Saverin estudantes em Harvard nesta época era uma página apenas para os universitários, sendo apenas ferramentas básicas como nome e mural onde os amigos poderiam enviar mensagem um para o outro.

Em 2003 Zuckerberg já tinha criado um site que era chamado de Facemash, era uma conquista, pois a rede social fazia com que os usuários elegessem a pessoa mais bonita através de votação, pôr muitos indivíduos não gostou e o site foi cortado do ar, pois usava banco de dados da Universidade sem autorização. Foi depois desse ocorrido que a ideia real do Facebook começou a aparecer.

No ano de 2005 foi quando o Facebook começou a disponibilizar outras ferramentas em todo o mundo porem apenas estudantes, mas já no outro ano qualquer indivíduo poderia obter uma conta na rede social foi onde teve um grande impacto alcançando uma quantidade de usuários de aproximadamente 12 milhões em curto período. Em 2006 foi lançada a versão móbile, entrando a opção Feed de notícias de amigos, o ano que todos conseguiam acesso à rede social. Com o passar dos anos o Facebook foi liberando mais e mais ferramentas como, por exemplo, compartilhar fotos, postar vídeos e entre outras.

Já em 2009 foi lançada a ferramenta mais conhecida do Facebook o botão de curtir. No Brasil a rede social passou a ser a mais usada no país no ano de 2009.

Outro exemplo de startup que obteve êxito foi a Uber fundado no ano de 2009 por Travis Kalanick e Garrett Camp em São Francisco-Califórnia. Como a maioria das startup ela surge de uma necessidade a Uber não é diferente, os dois amigos que estavam em um evento voltado a tecnologia, no final desse evento não depararam com nenhum taxi, foi então que surgiu pensamentos de criar um serviço onde fosse



possível chamar um veículo particular somente com a tecnologia com um aplicativo no celular.

Inicialmente a Uber era um aplicativo que disponibiliza somente veículos de luxo, nesta época o valor de uma corrida era de aproximadamente três vezes mais custosos do que um táxi comum. Com o passar do tempo a Uber cresceu e começou a obter várias aplicações de grandes investidores, a partir de 2012 o aplicativo permitiu que proprietário conseguisse ser motorista da Uber, sendo assim hoje o aplicativo tem corridas com valores três vezes menos que um táxi comum. O aplicativo chegou ao Brasil no ano de 2014 e hoje esta atuando em mais de 200 países, hoje em dia a Uber é avaliada em mais de U\$\$ 50 bilhões.

O Spotify foi fundado no ano de 2006 por Daniel Ek e Martin Lorentzan, a pirataria na época dominava a web e o que era legalizado era muito caro. Martin havia adquirido uma das organizações de Ek, entre conversas dos dois apareceu a ideia de criar Spotify, eles consideravam os impasses com a pirataria e tiveram a chance de criar algo favorável para ambos os lados. Estudou o lado do usuário, em um aplicativo de fácil manuseamento, com amplas opções de músicas e com um valor acessível e para o lado das gravadoras, uma forma de lucrar e estar no mundo da tecnologia. Foi uma grande vantagem, pois muitas gravadoras já estavam na beira da falência, foi apenas por esse motivo que muitas delas acabaram aceitando essa nova experiência.

No ano de 2010 o Spotify obteve 10 milhões de músicas no seu banco de dados, por essa razão o aplicativo estava quase chegando perto de sua maior concorrência na época, o iTunes. Nessa mesma época o Spotify expandiu para a França, Noruega, Espanha entre outros países da Europa, quando chegou no Estados Unidos foi onde começou a ser reconhecido no mundo todo. Em 2014 foi quando chegou ao Brasil, e hoje o Spotify conhecido por obter a quantidade de musica e a tecnologia de antecipar o que o usuário mais aprecia escutar, ainda um aplicativo recente, mas que já mudou a história da música com a tecnologia.



### **3 INVESTIDORES ANJOS**

#### **3.1 Conceito**

O conceito de Investidor Anjo surge para denominar a aplicação realizada por pessoas físicas com capital próprio em empresas iniciantes que apresentam grande potencial de crescimento.

Os investidores anjos são muitas vezes ex-empresendedores (até mesmo de startups que já deram certo) que realizam a atividade de maneira não filantrópica, ou seja, querem o retorno de seus investimentos; investe em media um ticket que varia de R\$ 10 mil (dez mil) até R\$ 1 milhão (um milhão), são conhecidos também Smart-Money (investidores-mentores; quando os investimentos vêm com uma consultoria de negócios).

O investidor tem preferência no quesito ações, essas ações podem ser convertidas em papéis na empresa. Se a opção solicitada for à devolução da capital investido, devera ocorrer um acordo de partes, para delimitar o tempo de ressarcimento do dinheiro investido.

Para que haja uma maior praticidade, os anjos investem um grupo, ou seja, constituem associações e rede de investidores, a exemplo, temos o Anjo do Brasil em São Paulo e a Gávea Angels no Rio de Janeiro.

#### **3.2 Atuação dos investidores**

Geralmente são empresários ou executivos que fizeram uma carreira corporativa. Agora, está surgindo muitos profissionais liberais. Eles tem algum capital para fazer um investimento de risco e todo um conhecimento agregado de networking e de relacionamento destaca Maria Rita Spina, sócia fundadora dos Anjos do Brasil.



Os investidores além de alocar um investimento financeiro, auxiliam no capital podendo transmitir seus conhecimentos, experiências e redes de relacionamento para orientar os criadores/desenvolvedores da startup.

Os anjos costumam investir em grupo, podendo ser realizado de 2 a 5 investidores; para que haja diluição de risco e compartilhamento de dedicação. O investimento pode variar entre R\$ 200 mil (duzentos mil) a R\$ 500 mil (quinhentos mil), podendo chegar também R\$1 milhão (um milhão).

### **3.3 O enquadramento no Securities Exchange Commission**

A Securities and Exchange Commission que no português significa Comissão de Segurança e Câmbio, ou a sigla SEC, é a principal regulamentadora do mercado acionário (ações de uma empresa) norte-americana. Responsável por supervisionar as atividades financeiras da bolsa de valores. No Brasil, possui sede em Belo Horizonte- MG e São Paulo capital.

Os investidores anjos precisam atender as definições da SEC como investidor credenciado. Os donos de startup vendem título/ações da empresa para os investidores, para fazer a devolutiva do capital investido (mediante acordo de partes).

### **3.4 Simples Nacional**

Desde que foi criado o regime simplificado, começando no Simples Federal em 1996, passando pelo Simples Nacional em 2016, esta se torna uma das maiores oportunidades de crescimento e (palavra que não entendo) para as pesquisas empresas. O investimento acaba se mostrando útil tanto como fonte de financiamento como de expansão, sem implicar o não enquadramento em razão do faturamento.



## 4 ESTUDO DE CASO

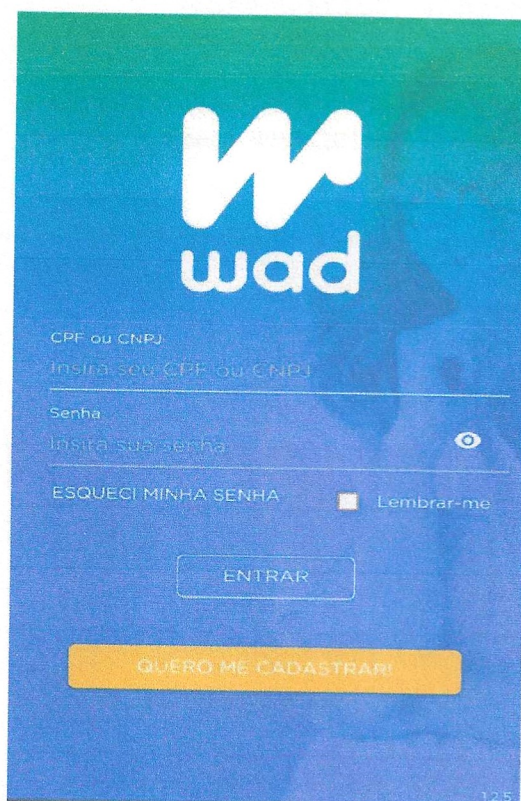
A criação da WAD surge com o propósito de facilitar as transações financeiras. Ele surge com o intuito de acompanhar as novas tendências.

Criada a pouco mais de 1 (um) ano, a WAD propõe aos usuários e lojistas uma aparência inovadora, prática e eficaz para o pagamento de comprar e transferências.

O aplicativo consiste em uma maneira prática e rápida e segura de realizar pagamentos e até mesmo transferências. Diferente de um aplicativo bancário onde se há um volume muito grande de opções o que deixa o aplicativo até mesmo confuso, a WAD, apresenta uma aparência clean e de fácil entendimento.

Segue abaixo a tela inicial do aplicativo, onde novos usuários fazem um rápido cadastro e a usam toda vez que acessar o aplicativo.

**Figura 4:** Tela inicial do aplicativo



**Fonte:** Wad (2019)

Novos usuários fazem um rápido cadastro e o usam toda vez que acessar o aplicativo.

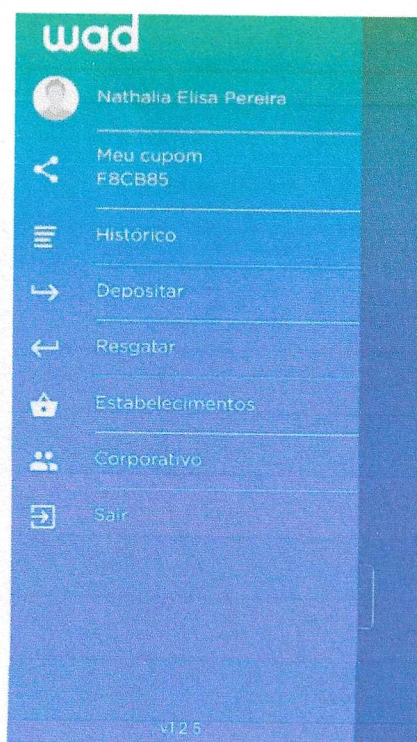
**Figura 5:** Tela secundaria e principal



Fonte: Wad (2019)

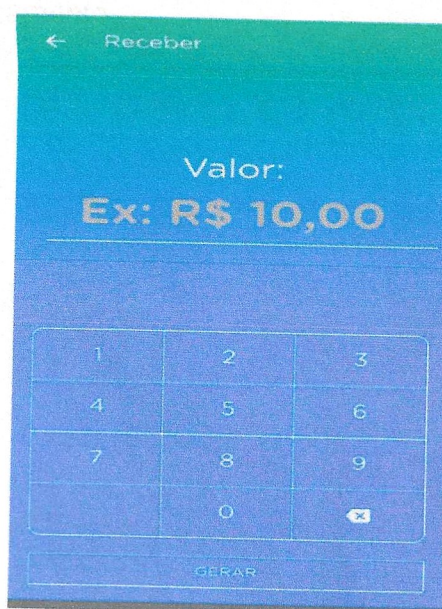
Ações de recebimento e pagamento serão efetuadas por ela.



**Figura 6:** Tela de controle

Fonte: Wad (2019)

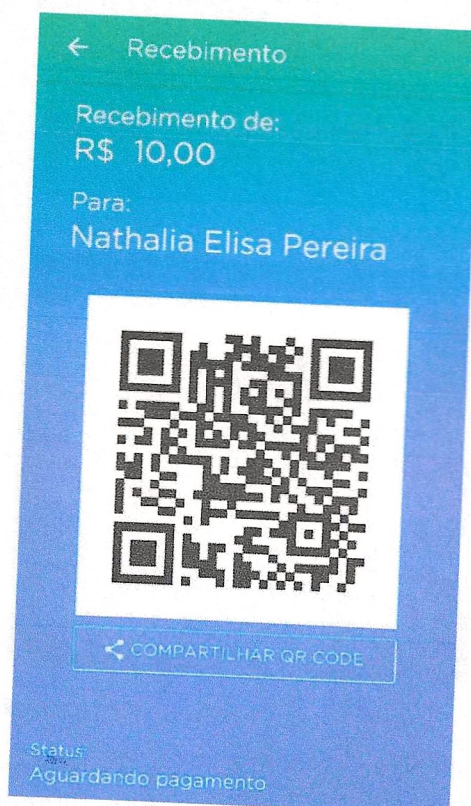
Onde é possível fazer depósitos, gerenciar a conta e ver quais estabelecimentos aceitam o WAD como pagamento.

**Figura 7:** Recebimento

Fonte: Wad (2019)

Quando o lojista vai receber, essa é sua primeira tela, onde o valor será digitado e posteriormente cobrado.

**Figura 8:** QRcode

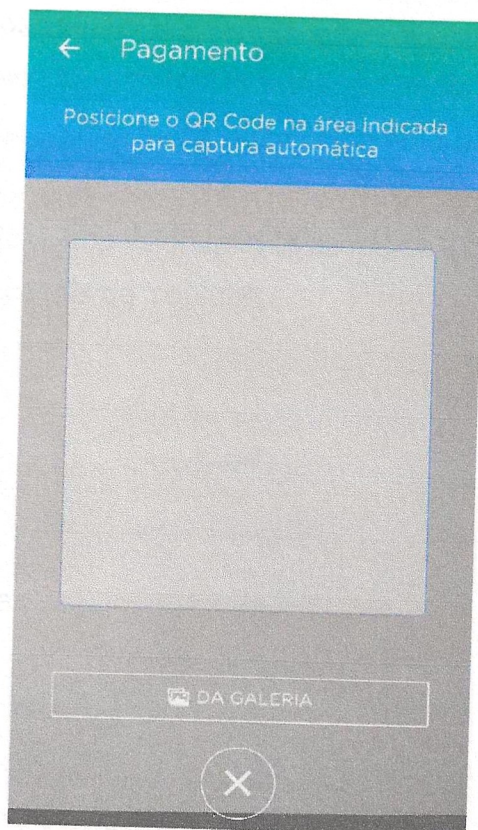


**Fonte:** Wad (2019)

QRcod gerado para o pagamento.



**Figura 9:** Tela preparada para ser sobreposta ao QRcode



Fonte: Wad (2019)

Assim que for lido, o pagamento será efetuado.

#### 4.1 Estudos de melhoria

A startup WAD está em um processo constante de desenvolvimento, estando sempre em grande atualização de mercado. Entretanto observamos dois pontos que precisam de melhoria:

- **Marketing Institucional**

A startup apresenta em déficit nesse quesito; e tem como retorno uma baixa procura de usuários e de parceiros lojistas. A falta do marketing institucional afeta o conhecimento das pessoas, o que gera para a startup pouca rotatividade e pouca aceitação do público.

- Investimento

Nesse quesito apontamos como;

Falta de um servidor maior, para abranger cada vez mais o aplicativo- a longo prazo;  
Desenvolver funcionalidades que destaquem cada vez mais, a exemplo, recargas de celular;

Investir com blogueiros (as), impulsionamento de marca em redes sociais, investir em propagandas em canais de Youtube.

#### 4.2 Plano de melhorias

Sugerimos a WAD as seguintes recomendações:

- Marketing Institucional

- Parcerias com digital influencer, visto que nos dias atuais cada vez mais pessoas acompanhar esse tipo de trabalho.
- Propagandas em redes sócias/impulsionamento
- Propagandas rápidas no youtube
- Utilização de outdoor/busdoor

- Investimento

- Procurar um investidor anjo, não apenas para ter o capital, mas para que possa ter aprendido também
- Buscar outras funcionalidades para que o aplicativo, procurar alguma função que o concorrente não tenha.



## CONCLUSÃO

Com o aumento do uso da internet e da tecnologia a tendência da criação e aumento de startups fica cada vez mais comum.

As startups são empresas tecnológicas que ganham força no mercado e que está conseguindo ganhar mais investidores devido ao sucesso que algumas tem conseguido obter, despertando atenção de investidores.

Startups de sucesso hoje habitam no ramo de pagamento que trazem os benefícios de: eliminar a necessidade de cartões, gerarem suas próprias senhas, extratos sem que tenha que pagar taxas por isso. Elas trazem facilidade os usuários, tanto lojistas quanto consumidores. E com essa facilidade deixa o comércio mais movimentado, aquecendo a economia.

Novas coisas estão sendo estudadas para melhorar ainda mais os processos e serviços oferecidos.

Também possuem menos burocracia que empresas tradicionais. Num futuro próximo acredita-se que essas empresas mais tecnológicas tomem conta do mercado, porque sem tecnologia não existe evolução. As empresas precisam se atualizar e correr atrás de desenvolvimento para ter rapidez, agilidade e facilidade nas suas transações. Ganhando o gosto do cliente, devido a rotina cada vez mais corrida das pessoas, elas procuram coisas que possam facilitar sua vida e que possa economizar mais tempo.

Nesse estudo foi possível verificar a importância da tecnologia e o sucesso de startups devido sua simplicidade, tecnologia e agilidade. Aos poucos esse estilo de vida com a inclusão de tecnologia traz uma nova cultura de consumo e de agregação de valores nas pequenas atividades do dia a dia. Isso traz mais consequências positivas para o mundo. De uma forma pratica de resolver questões que antes eram mais complexas e trabalhosas.

Algo que parecia distante, ganha cada vez mais espaço na sociedade. E mostrar isso para os indivíduos torna-se importante para que as pessoas possam conhecer e perder o medo de reinventar e testar coisas novas. Um novo ciclo empresarial se inicia.



## REFERÊNCIAS

- ALPARI. **SEC (securities and exchange commission)**. Disponível em: <https://alpari.com/pt/beginner/glossary/sec/>. Acesso em: 07.out.2019.
- ANJOS DO BRASIL. **O que é um investidor anjo**. Disponível em: <https://www.anjosdobrasil.net/o-que-e-um-investidor-anjo.html>. Acesso em: 08.set.2019
- AUTOESPORTE. **Uber: conheça a história e polêmica da empresa de transporte**. 2017. Disponível em: <https://revistaautoesporte.globo.com/Noticias/noticia/2017/04/uber-conheca-historia-e-polemicas-da-empresa-de-transporte.html>. Acesso em: 23.out.2019.
- CAMARA, Isabella. **Investidor anjo: o que é e como se tornar um?** 2018. Disponível em: <https://www.startse.com/noticia/investimentos/46047/investidor-anjo>. Acesso em: 08.set.2019.
- FORTE, Camila. **As fases de uma startup**. 2019. Disponível em: [https://administradores.com.br/artigos/as-fases-de-uma-startup?fbclid=IwAR2ZkFsL\\_pIIaRiRhCO\\_rTKbl9CdBLOk-rw3Kfqf7K0EPlkBC0HbRsgMR0o](https://administradores.com.br/artigos/as-fases-de-uma-startup?fbclid=IwAR2ZkFsL_pIIaRiRhCO_rTKbl9CdBLOk-rw3Kfqf7K0EPlkBC0HbRsgMR0o). Acesso em: 14.set.2019.
- KALIL, Luciano. **As fases de uma startup**. Disponível em: [https://comunidadesebrae.com.br/startuppr/fases-de-uma-startup?fbclid=IwAR2dInwvRc\\_qkSIBhpt3lptqOSx63HF-aMyZXr77NJdS8Z4976\\_-JrHI3BI](https://comunidadesebrae.com.br/startuppr/fases-de-uma-startup?fbclid=IwAR2dInwvRc_qkSIBhpt3lptqOSx63HF-aMyZXr77NJdS8Z4976_-JrHI3BI). Acesso em: 15.out.2019.
- KLEINA, Nilton. **A história do Facebook, a maior rede social do mundo**. 2018. Disponível em: <https://www.tecmundo.com.br/mercado/132485-historia-facebook-maior-rede-social-do-mundo-video.htm>. Disponível em: 19.out.2019.
- KLEINA, Nilton. **A história de Spotify e a revolução do streaming na música**. 2018. Disponível em: <https://www.tecmundo.com.br/mercado/131633-historia-spotify-revolucao-do-streaming-musica-video.htm>. Acesso em: 19.out.2019.
- MELLO, Fábio Bandeira de. **O que é um investidor-anjo**. Disponível em: <https://administradores.com.br/noticias/o-que-e-um-investidor-anjo>. Acesso em: 29.set.2019.



PETROBRAS. **O ecossistema das startups e como esse novo modelo está revolucionando o mercado.** Disponível em: <https://medium.com/petrobras/o-ecossistema-das-startups-e-como-esse-novo-modelo-est%C3%A1-revolucionando-o-mercado-d209fc8a610a>. Acesso em: 17.ago.19

SANTOS, Priscilla. 2013. **Startup Brasil.** Disponível em: <http://revistagalileu.globo.com/Revista/Common/0,,EMI331599-17773,00-STARTUP+BRASIL.html>. Acesso em: 05.out.2019.

SANTOS, Wellington. **Com a nova proposta de investimento, pequenas empresas tem oportunidades de crescimento.** 2018. Disponível em: <https://www.contabeis.com.br/noticias/36472/o-investidor-anjo-nas-empresas-optantes-pelo-simples-nacional/>. Acesso em 14.out.2019.

SEBRAE. **O que é uma startup.** Disponível: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/o-que-e-uma-startup,6979b2a178c83410VgnVCM100003b74010aRCRD>> Acesso em: 17.ago.2019.

SEBRAE. **Startup: o que é e como fazer um modelo de negócios.** Disponível em: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/startup-entenda-o-que-e-modelo-de-negocios,5b3bb2a178c83410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Acesso em: 26.out.2019.

SILVA, Felipe. **Investidor anjo-como funciona?** 2019. Disponível em <https://administradores.com.br/artigos/investidor-anjo-como-funciona>. Acesso em : 14.out.2019.

VASCONCELOS, Giliard Gonçalves; MALAGOLLI, Guilherme Augusto. **INOVAÇÃO STARTUP: TRANSFORMANDO IDEIAS EM NEGÓCIOS DE SUCESSO.** Revista Científica Multidisciplinar Núcleo do Conhecimento. Ano 01. Vol. 09. Nov.2016. Disponível em: <https://www.nucleodoconhecimento.com.br/administracao/startup-negocios-sucesso>. Acesso em: 24 out. 2019.

ZUINI, Priscila. **4 fases que sua startup precisa superar para dar certo.** 2014. Disponível em: [https://exame.abril.com.br/pme/4-fases-que-sua-startup-precisa-superar-para-dar-certo/?fbclid=IwAR3QfJf8qZH50nXgMK06IWsr\\_8SK70B0SdfTeMqdrNLexZDeXDqWOKPjbWg](https://exame.abril.com.br/pme/4-fases-que-sua-startup-precisa-superar-para-dar-certo/?fbclid=IwAR3QfJf8qZH50nXgMK06IWsr_8SK70B0SdfTeMqdrNLexZDeXDqWOKPjbWg). Acesso em: 15.ago.2019.