

Universidade Federal de Alfenas - UNIFAL-MG
Instituto de Ciências Sociais Aplicadas - ICSA

GABRIEL RESENDE FERREIRA

**UMA ANÁLISE DO FINANCIAMENTO EM *STARTUPS* INDIANAS NO PERÍODO
DE 2015 A 2017**

Varginha-MG
2023

Universidade Federal de Alfenas - UNIFAL-MG
Instituto de Ciências Sociais Aplicadas - ICSA

GABRIEL RESENDE FERREIRA

**UMA ANÁLISE DO FINANCIAMENTO EM *STARTUPS* INDIANAS NO PERÍODO
DE 2015 A 2017**

Trabalho apresentado ao Instituto de Ciências Sociais Aplicadas da Universidade Federal de Alfenas como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Ciência e Economia.

Orientador: Prof. Ronaldo Marques Carvalho

Varginha-MG

2023

RESUMO

O financiamento em startups é um elemento crucial para o crescimento dessas empresas, sendo assim, é importante entender as dinâmicas e os padrões de investimento que permeiam esse mercado. Este artigo tem como objetivo analisar as características que podem contribuir para o financiamento de *startups*. Para alcançar este objetivo, foi utilizada uma metodologia de análise exploratória de um banco de dados sobre financiamentos em *startups* indianas no período de 2015 até 2017, disponibilizado no site Kaggle, para tal, foi utilizado como ferramenta o RStudio. Neste estudo, foram coletados dados relevantes sobre *startups* e seus respectivos financiamentos. Em seguida, serão aplicadas técnicas de análise de dados para identificar as características que estão associadas a um maior potencial de obtenção de financiamento. Os resultados obtidos neste estudo, como os tipos de investimentos, as características de alguns setores e subsetores e tamanho do aporte fornecerão informações valiosas para empreendedores, investidores e outras partes interessadas no financiamento de *startups*, auxiliando na tomada de decisões estratégicas e no aprimoramento dos processos de financiamento.

Palavras-chave: financiamento de *startups*; características; análise de dados; empreendedorismo; investimento; sucesso; recursos financeiros.

ABSTRACT

Funding for startups is a crucial element for their growth, so it is important to understand the dynamics and investment patterns that permeate this market. This article aims to analyze the characteristics that can contribute to startup financing. To achieve this goal, an exploratory analysis methodology was used on a database of Indian startup financing from 2015 to 2017, made available on the Kaggle website, using RStudio as a tool. In this study, relevant data on startups and their respective financings were collected. Then, data analysis techniques will be applied to identify the characteristics that are associated with a higher potential for obtaining funding. The results obtained in this study, such as the types of investments, the characteristics of some sectors and subsectors, and the size of the investment, will provide valuable information for entrepreneurs, investors, and other stakeholders in startup financing, helping in the strategic decision-making and in the improvement of the financing processes.

Keywords: startup financing, characteristics, data analysis, entrepreneurship, investment, success, financial resources.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	6
2. REFERENCIAL TEÓRICO	7
2.1. CONTEXTUALIZAÇÃO	7
2.2. A IMPORTÂNCIA DO CAPITAL DE RISCO	8
2.3. ESTÁGIOS DE FINANCIAMENTOS DE STARTUPS.....	8
2.4. O CENÁRIO DE DESTAQUE INDIANO NO CONTEXTO GLOBAL.....	9
2.5. O QUE O BRASIL PODE ABSORVER?	10
3. MÉTODOS	10
4- ANÁLISE	11
5- CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	16
REFERÊNCIAS	17

1. INTRODUÇÃO

O ecossistema empresarial tem presenciado um avanço significativo do número de empresas inovadoras nos últimos anos, impulsionado pelo surgimento e crescimento das *startups*. De acordo com Sereno (2022) estas empresas inovadoras e tecnologicamente orientadas têm ganhado destaque no cenário empresarial, impulsionadas pelo avanço tecnológico e pela necessidade de adaptação às novas ideias que surgem nesse contexto. No campo empresarial, as *startups* emergem como uma nova forma organizacional, trazendo consigo desafios e oportunidades únicas, propondo novas maneiras de interação entre os agentes, inovando o mercado e as suas relações.

Um caso relevante é o da Netflix, que revolucionou a forma como as pessoas consomem conteúdo audiovisual ao oferecer um serviço de *streaming*, ou seja, transmitindo dados na internet sob demanda, no caso do ramo mencionado, derrubando o modelo tradicional das locadoras de filmes (COLE, 2018). Este exemplo evidencia como as *startups* têm o poder de desafiar empresas consolidadas e criar novos paradigmas no mercado.

Estes casos demonstram claramente o impacto significativo das *startups* no mercado, capazes de desafiar empresas tradicionais e até mesmo levá-las à falência (SERENO, 2022). Com isso, é fundamental compreender as características que impulsionam o sucesso dessas *startups* e como elas obtêm recursos para seu crescimento e desenvolvimento. No entanto, a obtenção de dados sobre as características dessas empresas e dos investidores em *venture capital* (VC) (capital de risco) é escassa, o que ressalta a importância de investigar essa temática e preencher essa lacuna de conhecimento.

Diante desse cenário é crucial entender as dinâmicas do mercado de financiamento de *startups* e auxiliar na tomada de decisões estratégicas, nesse sentido, considerando o exposto até então questiona-se: o que pode ser aprendido pelo Brasil por meio da experiência de financiamento em *startups* de outros países? Para responder à pergunta de pesquisa, este estudo tem como objetivo analisar as características que podem contribuir para o financiamento de *startups*, no caso deste trabalho acadêmico, aplicadas ao contexto indiano. Para alcançar esse objetivo foram analisados dados disponíveis em uma base de informações de *startups* majoritariamente indianas e VCs, disponibilizada no Kaggle, uma plataforma

colaborativa que reúne conjuntos de dados e sugestões de análises. Através dessa análise foi possível identificar os fatores que influenciam financeiramente as startups e compreender como essas empresas atraem investimentos para impulsionar seu crescimento.

Este estudo está estruturado da seguinte forma: na seção 2 serão abordados temas e conceitos fundamentais para a pesquisa, com objetivo de esclarecer as perspectivas que aparecem durante o estudo, servindo de base para a elaboração das análises na seção de resultados e discussões. Em seguida, na seção 3, será apresentado o método por trás deste trabalho. Além disso, na seção 4, será apresentada uma análise dos padrões de financiamento de startups com base no conjunto de dados disponibilizado na plataforma mencionada acima, visando identificar tendências e outras perspectivas. Bem como na seção 5 serão discutidas as considerações finais desta análise.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. CONTEXTUALIZAÇÃO

Os autores Blank e Dorf (2012) buscaram uma definição mais específica sobre o tema, sendo assim, eles definiram as *startups* como organizações temporárias que buscam um modelo de negócios repetível e escalável, ou seja, as *startups* não são empresas estabelecidas com um produto ou serviço bem definido. Em vez disso, elas estão em busca de um modelo de negócios que funcione e que possa ser replicado em grande escala, por isso o capital de risco é fundamental para este tipo de organização.

Para entender o cenário das *startups* é importante destacar o crescimento do empreendedorismo tecnológico no mundo conforme evidenciado por Cardoso (2018). Ele ressalta que as *startups* de base tecnológica têm se destacado devido aos custos mais baixos de criação e inicialização, facilidade de capitalização e baixo custo de manutenção e distribuição. Estas empresas representam expectativas de geração de lucros acima do mercado tradicional, tornando-se cada vez mais atrativas com o avanço das tecnologias e do mercado.

2.2. A IMPORTÂNCIA DO CAPITAL DE RISCO

Gompers *et al.* (2020) destacam que a indústria de capital de risco tem sido uma fonte significativa de financiamento para empresas inovadoras como Amazon, Apple, Facebook, Google e Netflix nos últimos 30 anos. Essas empresas tiveram um grande impacto nos setores onde atuam, inovando em muitos aspectos do mercado, tanto nos Estados Unidos quanto na economia global.

No contexto do financiamento das *startups*, Ferreira (2022) destaca a importância do financiamento participativo em plataformas regulamentadas, como o *equity crowdfunding* (investimento coletivo), com o investidor divulgando seu projeto em uma plataforma online para encontrar investidores interessados, os processos têm se mostrado uma alternativa acessível e democrática para investir em ideias inovadoras e financiar projetos empreendedores, estas plataformas são uma conexão entre as empresas e os investidores em coletivo.

2.3. ESTÁGIOS DE FINANCIAMENTOS DE *STARTUPS*

Quanto aos diferentes estágios de financiamento de uma *startup*, Hisrich *et al.* (2009) elencaram uma classificação dos estágios de evolução de uma *startup* que auxilia na compreensão das necessidades de capital ao longo do ciclo de vida da empresa. No estágio inicial o financiamento de capital é utilizado para testar conceitos, enquanto o financiamento para lançamento é direcionado ao desenvolvimento de produtos, marketing e início das operações. Conforme a empresa se torna rentável, há a necessidade de mais capital para expansão e sustentação do crescimento.

Segundo Leach e Melicher (2014), o processo de financiamento tem um ciclo de vida que abrange as fases de desenvolvimento, crescimento e maturidade da empresa. Em cada fase as *startups* podem buscar diferentes fontes de capital, conforme a sua demanda. Na fase de desenvolvimento, há predominância do financiamento “*seed funding*” (‘capital semente’), capital este usado para financiar as empresas em suas fases iniciais de amadurecimento; e nestas fases de crescimento e maturidade, há as séries de financiamento, como Série A, Série B, Série C, Série D e assim sucessivamente.

Além disso, Sereno (2022), ainda em sua dissertação, aponta que existem 4 estágios de investimento em empresas. O primeiro é o estágio de desenvolvimento

inicial, onde o investimento é feito com base em um bom protótipo e baixo risco técnico. O segundo estágio é o de expansão, onde a empresa já lançou seu produto para um número considerável de consumidores e recebeu *feedback* do mercado, ou seja, o produto foi bem recebido e absorvido pelo mercado consumidor. O terceiro estágio é quando a empresa se torna rentável, mas tem pouco caixa. No quarto estágio, a empresa está em rápido desenvolvimento, podendo precisar de investimentos externos para sustentar o crescimento.

2.4. O CENÁRIO DE DESTAQUE INDIANO NO CONTEXTO GLOBAL

Além dos aspectos acima, é importante considerar o contexto internacional das *startups*, especialmente no caso da Índia, que foi o mercado mais listado no banco de dados aqui estudado. Isto fica evidente no seguinte contexto destacado pelo jornal indiano Times of India (2015), onde afirma que as *startups* indianas receberam um total de 8,4 bilhões de dólares em investimentos em 2015, com quase 1000 acordos fechados. O relatório também destacou que as *startups* indianas estavam recebendo mais investimentos do que as empresas estabelecidas.

Além disso, de acordo com um outro artigo publicado no portal YourStory (2015), em 2015, o setor de startups da Índia registrou um aumento significativo em suas receitas, arrecadando US\$ 9 bilhões, o que representou um crescimento de 50% em relação ao ano anterior.

Ainda de acordo com um outro artigo publicado no portal YourStory (2015), as startups indianas arrecadaram 3,5 bilhões de dólares no primeiro semestre de 2015, o que supera o total de investimentos em 2014. O setor de e-commerce foi o maior receptor de investimentos, seguido pelo setor de tecnologia financeira. As startups indianas estão se tornando cada vez mais atraentes para investidores globais, à medida que o país se torna um destino de investimento mais atraente.

Ainda neste contexto, de acordo com a Reuters (2017), a Índia ultrapassou a China como o país que mais recebeu investimentos em *startups* na Ásia em 2016. A Amazon anunciou um fundo de risco de 250 milhões de dólares para investir em *startups* e empreendedores da Índia.

Vale ressaltar também que de acordo com o site da Teletime (2015), a Qualcomm, empresa fabricante de processadores e chips de celulares, na época havia anunciado durante reunião com o primeiro-ministro da Índia, Narendra Modi,

que iria investir até US\$150 milhões em *startups* indianas, como parte de seu compromisso com aquele país. O investimento foi apoiado por seu braço de capital de risco, Qualcomm Ventures.

Por fim, de acordo com o site TI Inside (2015), dentre as empresas que foram beneficiadas com o aporte da época estão a YourStory, plataforma de tecnologia de mídia para empresários; Portea Medical, provedora de cuidados de saúde em casa; e MapMyIndia, fornecedora de mapas digitais, informações de navegação, e produtos e serviços de rastreamento. Sendo assim, ficou evidente as relações de financiamentos entre as *startups* e a sua relação com os VCs.

2.5. O QUE O BRASIL PODE ABSORVER?

As *startups* têm se destacado como agentes de inovação e disrupção nos mercados ao redor do mundo, no contexto brasileiro, de acordo com o site (CONTABNET, 2018), um dos maiores, se não o maior dos desafios mencionados é a alta taxa de juros na tomada de crédito.

No entanto, ainda em consenso com Sereno (2022), é importante ressaltar que o ecossistema empreendedor brasileiro ainda enfrenta desafios, principalmente no tocante a facilidade na captação de recursos e necessita de financiamento para impulsionar o crescimento dessas empresas. Os fundos de capital de risco (VCs) desempenham um papel fundamental nesse processo, fornecendo recursos financeiros para *startups* em estágio inicial e contribuindo para o seu desenvolvimento. Sendo assim, é de suma importância reafirmar a importância de se analisar estes tipos de dados, quando disponíveis, pois eles são fundamentais para descobrir as consequências de determinados atos, o porquê delas, como elas acontecem e o seu impacto, deste modo, as *startups* brasileiras podem aprender bastante com a análise de dados de outras *startups*.

3. MÉTODOS

Para alcançar o objetivo deste estudo, que é analisar as características que podem contribuir para o financiamento de *startups*, foi explorada uma base de dados de financiamentos do Kaggle, que continha informações de *startups* internacionais, com predominância de indianas, e realizadas análises exploratórias estatísticas em

RStudio. Portanto o presente estudo é caracterizado como uma pesquisa quantitativa exploratória. A base de dados compreende financiamentos realizados no período de 2015 a 2017. O banco de dados possui 10 variáveis que são detalhadas na Tabela 1.

Tabela 1 - Variáveis disponíveis

Variável	Descrição
<i>SNo</i>	Identificador (observações) que vai de 1:2372
<i>Date</i>	Data que recebeu o financiamento
<i>StartupName</i>	Nome da <i>startup</i> que recebeu o financiamento
<i>IndustryVertical</i>	Setor de atuação "macro" da <i>startup</i>
<i>SubVertical</i>	Setor mais específico da <i>startup</i>
<i>CityLocation</i>	Cidade sede da <i>startup</i>
<i>InvestorsName</i>	Grupo de investidores que investiu
<i>InvestmentType</i>	Tipo do investimento feito
<i>AmountInUSD</i>	Valor investido em dólar (USD) (valor não discriminado entre investidores)
<i>Remarks</i>	Observação relevante sobre o investimento realizado

Fonte: dados da pesquisa.

É válido ressaltar que, como mencionado anteriormente, uma base de dados deste tipo é dificilmente encontrada, pois possuem dados sigilosos em sua maioria, reforçando novamente o fato de as *startups* serem internacionais, em sua grande maioria indianas, com algumas aparições de norte americanas.

Por meio dos dados contidos na base, é possível obter informações pertinentes sobre os investimentos realizados em *startups* durante o período de estudo. Isso permite uma análise detalhada do fluxo de investimentos, identificação de tendências e padrões, e compreensão das dinâmicas do mercado de investimentos em *startups*. Isto permitirá responder à questão levantada anteriormente no referencial teórico, e assim, dar um apoio nas tomadas de decisões das *startups* no contexto brasileiro.

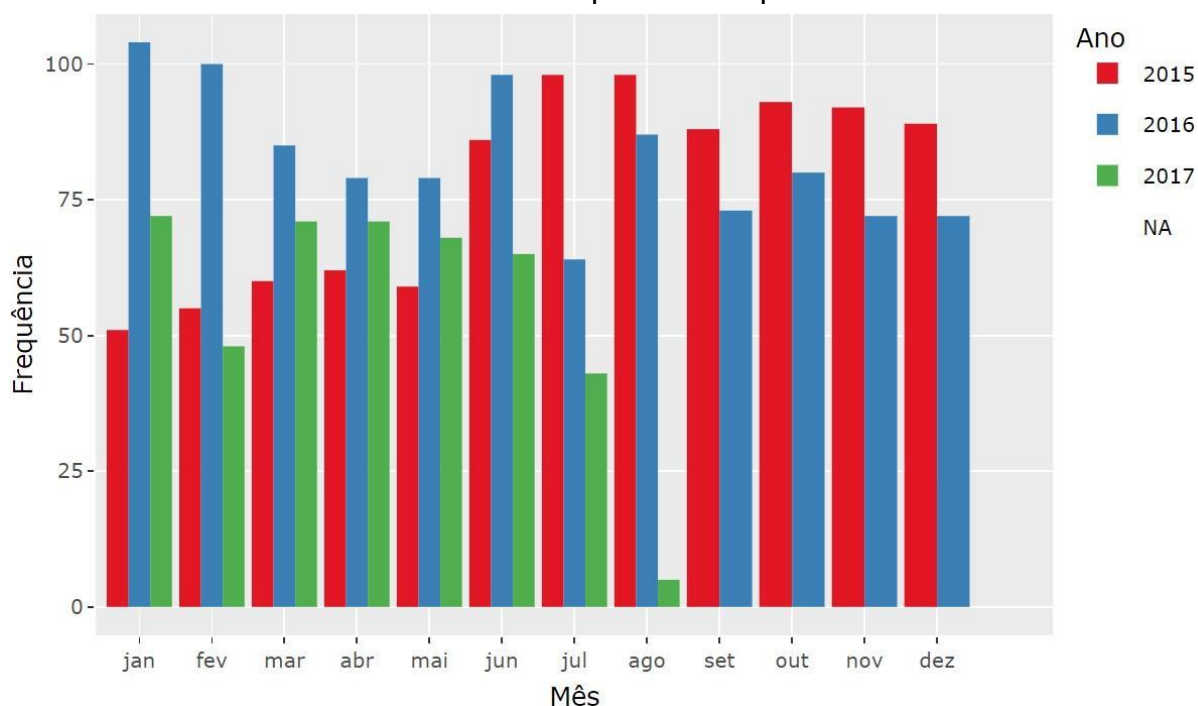
4- ANÁLISE

Nesta seção, são apresentados os resultados obtidos por meio das análises descritas na seção anterior para os dados de financiamentos de *startups*. Os

resultados são descritos de acordo com a proposta do artigo, que é o de analisar as características que podem contribuir para o financiamento de *startups*, para assim ser possível diagnosticar padrões que levam as *startups* a receberem ou não investimentos. Como mencionado anteriormente, todas as análises foram realizadas utilizando o software R.

A partir dos dados coletados e do uso da ferramenta RStudio, foi possível realizar uma visualização por meio da plotagem do Gráfico 1, no qual nos proporcionou uma melhor compreensão das tendências e padrões presentes na base de dados, começando pela análise temporal.

Gráfico 1 - Quantidade de investimentos por mês no período de 2015 a 2017



Fonte: resultado da pesquisa.

Com base nas informações fornecidas ao observar o Gráfico 1, é possível estabelecer as principais conclusões obtidas: os meses com maior quantidade de investimentos, mensurados de maneira cumulativa, ou seja, os aportes não são diferenciados e estão entre janeiro de 2016 a fevereiro de 2016, com 104 e 100 investimentos, respectivamente. Quantidades estas que não se repetem novamente, somente foram observados patamares semelhantes a estes entre julho de 2015 até agosto de 2016, sendo as seguintes posições ocupadas pelos meses julho de 2015, agosto de 2015 e junho de 2016, com 98 investimentos cada (Gráfico 1). No período

restante, conforme dados presentes no Gráfico 1, pode-se observar que os investimentos se mantiveram com uma frequência acima de 50 até o mês de janeiro de 2017, depois disso a frequência caiu abaixo de 50 em fevereiro, no mês seguinte subiu novamente ao patamar de 50 e se manteve até o mês de junho, e em julho caindo abaixo dos 50 novamente até que em agosto cessa. Não foram registrados investimentos em 2017 após agosto na base de dados.

A Tabela 2 de frequência apresenta a quantidade de vezes que cada *startup* recebeu investimento, o que será útil para observação de alguns itens, como as que mais se destacaram dentre as listadas na base.

Tabela 2 - Startups que receberam investimentos entre 2015 a 2017

Número de investimentos	Quantidade de Startups
1	1720
2	221
3	39
4	15
5	4
6	1
7	1

Fonte: resultado da pesquisa.

Dentre as *startups* que receberam os investimentos listados na Tabela 1, cabe destacar que uma delas recebeu investimento 7 vezes: Swiggy, sendo que uma outra recebeu investimento 6 vezes: UrbanClap, e quatro outras receberam investimento 5 vezes: Jugnoo, Medinfi, NoBroker e Paytm.

A Tabela 3 de frequência de investimentos em setores mostra os setores com a quantidade de investimentos por setor, facilitando a visualização, sendo eles: *Consumer Internet* (Internet para Consumidores), *Technology* (Tecnologia) e *E-commerce* (Comércio Eletrônico). Setores como o Internet para Consumidores inclui serviços *online* para consumidores, como plataformas de comércio eletrônico, redes sociais e aplicativos de entrega de alimentos. O segmento de Tecnologia inclui soluções tecnológicas inovadoras, como *software*, *hardware*, aplicativos móveis e serviços de tecnologia da informação (TI). O campo do *e-commerce* refere-se a empresas que operam plataformas de compra e venda *online*. Esses setores

representam diferentes segmentos da indústria digital e refletem a diversidade e o dinamismo das *startups*.

Tabela 3 - Investimento por setor nas *startups* entre 2015 a 2017

Setor	Quantidade de Investimentos
Consumer Internet	697
Technology	26
eCommerce	5
Vazio (não conta)	1

Fonte: resultado da pesquisa.

A partir da Tabela 3 é possível dizer que, dos setores que receberam investimentos, o setor mais investido foi o de *Consumer Internet*, com um total de 697 investimentos, dentro do período mencionado. Isso indica que *startups* atuantes nesse setor foram as que mais atraíram investidores durante o período analisado, que foi mais precisamente de janeiro de 2015 até agosto de 2017, mês em que se encerram as observações no banco de dados.

Ainda neste contexto de setores, a Tabela 4 mostra a subdivisão dentro do setor primário *Consumer Internet*, para ser possível observar mais detalhadamente quais são os subsetores mais rentáveis dos setores mencionados. Esses subsetores da Tabela 3 representam áreas em ascensão no contexto das *startups*, aproveitando a demanda crescente por serviços e soluções *online*. As plataformas de *Online Pharmacy* (farmácia online) possibilitam a compra de medicamentos e produtos de saúde pela internet, enquanto as plataformas de *Food Delivery Platform* (plataforma de entrega de alimentos) conectam restaurantes aos consumidores, oferecendo serviços de entrega de refeições. As *Online Lending Platform* (plataformas de empréstimo *online*) fornecem soluções de financiamento digitais, permitindo que indivíduos e empresas solicitem empréstimos de forma mais conveniente. Já as *Online Learning Platform* (plataformas de aprendizagem online) oferecem cursos e recursos educacionais, possibilitando o acesso ao conhecimento de forma flexível e remota.

Tabela 4 - Investimentos por subsetores

Subsetor	Quantidade de Investimentos
Online Pharmacy	9
Food Delivery Platform	8
Online Lending Platform	5
Online Learning Platform	4

Fonte: resultado da pesquisa.

A análise dos subsectores que receberam investimentos, presentes na Tabela 4, revela algumas tendências interessantes. O subsector com o maior número de investimentos registrados no período de estudo foi o de *Online Pharmacy*, com 9 investimentos registrados, isso indica que *startups* atuantes nesse subsector específico atraíram um número significativo de investidores. Além disso, destacam-se os subsectores de *Food Delivery Platform*, *Online Lending Platform* e *Online Learning Platform*, com 8, 5 e 4 investimentos, respectivamente (Tabela 4). Esses resultados sugerem que esses subsectores possuem potencial de crescimento e atraem interesse do mercado de investimento, dentro do período listado.

Já a Tabela 5 fornece dados dos tipos de investimentos feitos disponíveis e observados na amostra dentro do período do banco de dados.

Tabela 5 - Tipos de investimento registrados nas *startups*

Tipo de Investimento	Quantidade
Seed Funding	1301
Private Equity	1067
Crowdfunding	2
Debt Funding	1

Fonte: resultado da pesquisa.

A análise dos tipos de investimento listados recebidos pelas *startups* da amostra revela que o tipo mais frequente de investimento foi o *seed funding* (estágio inicial de investimento), que foi evidenciado 1301 vezes (Tabela 5). Isso indica que a maioria das *startups* analisadas receberam investimentos nesse estágio inicial. Além disso, o tipo *Private Equity* (patrimônio privado) foi evidenciado 1067 vezes, o que demonstra que também houve um número significativo de investimentos nesse tipo, indicando que, este tipo de investimento, juntamente com o *seed funding*,

predominaram na amostra de dados aqui estudada, evidenciando que são os 2 tipos mais relevantes. Vale mencionar os outros 2 tipos de investimentos apontados, que apareceram com uma frequência menor, no caso do *Crowdfunding* (financiamento coletivo) e do *Debt Funding* (financiamento da dívida), evidenciados 2 e 1 vezes respectivamente, implicando que tiveram pouca relevância numérica comparados ao *Private Equity* e ao *seed funding*, conforme pode-se observar na Tabela 5.

5- CONSIDERAÇÕES FINAIS

No presente estudo foi feita uma análise exploratória dos dados de investimentos em *startups* no período de 2015 a 2017. O objetivo principal foi analisar as características, como os setores de atuação, seus respectivos subsetores e o tipo de investimento das *startups* apontadas no banco de dados que influenciam a obtenção de investimentos por parte das *startups*. Através desta análise, obteve-se importantes informações sobre o cenário de investimentos e suas relações com as variáveis presentes na base de dados.

Dentre os principais achados, vale ressaltar que algumas *startups* receberam investimentos com uma frequência significativa, motivados principalmente pelos setores que foram destacados na análise. Sendo assim, destacam-se a Swiggy, que recebeu investimento sete vezes, e a UrbanClap, que recebeu investimento 6 vezes. Além disso, as *startups* Jugnoo, Medinfi, NoBroker e Paytm receberam investimento cinco vezes cada. Esses resultados evidenciam o interesse dos investidores nessas empresas, possivelmente devido ao seu potencial de crescimento e inovação.

Com relação aos setores mais investidos, destaca-se que o setor de *Consumer Internet* foi o mais frequente, seguido por *Technology* e *e-commerce*. Essa distribuição de investimentos reflete a preferência dos investidores por setores que apresentam um alto potencial de retorno e inovação. Esses resultados corroboram com as ideias apresentadas pelo referencial teórico, principalmente por convergir com a ideia apresentada no referencial de que o *seed funding* é predominante nas *startups* de um modo geral, demonstrando uma convergência de ideias.

No entanto, é importante ressaltar que os resultados podem diferir em alguns aspectos dos estudos anteriores. Isso pode ser atribuído a diferenças na metodologia utilizada, nas bases de dados analisadas e nas características específicas das *startups* estudadas. Essas discrepâncias podem fornecer orientações adicionais para

futuras pesquisas e aprofundamento na compreensão do fenômeno dos investimentos em *startups*.

No geral, este estudo contribuiu para a análise das características que influenciam na obtenção de investimentos para *startups*. Através da análise exploratória dos dados foi possível identificar padrões de tendências relacionados aos investimentos, proporcionando uma visão mais clara do ambiente de investimento em *startups*. Tais informações podem ser úteis não somente para empreendedores, investidores e pesquisadores interessados no ecossistema das *startups*, mas também para os gestores e administradores das *startups* brasileiras, que poderão usufruir de dados para auxiliar sua tomada de decisão, por exemplo, quais setores foram os que mais receberam aportes no período, sendo assim, estes agentes podem embasar suas decisões com base em dados estatísticos, e investir e/ou direcionar os investimentos em uma direção que possui um bom histórico .

Em suma, este estudo se propôs a analisar as características de interesse para que uma *startup* receba investimento, e através da análise exploratória dos dados, foi possível obter compreensões valiosas sobre o tema, principalmente nos tipos de investimentos mais recorrentes, os setores que mais receberam aportes e os subsetores que mais se destacaram no período analisado. Os achados obtidos corroboraram com as ideias apresentadas no referencial teórico, ao mesmo tempo em que trouxeram contribuições para a tomada de decisões, como no caso de responder o questionamento no caso das *startups* brasileiras, para que estas tenham um norteamento e consigam prever as consequências de suas ações, tais descobertas ampliaram o conhecimento sobre o tema e forneceram subsídios para futuras pesquisas na área.

REFERÊNCIAS

Banco de Dados de Rodadas de Financiamento de Startups. **Kaggle**. Disponível em: <<https://www.kaggle.com/datasets/thedevastator/startups-funding-rounds?select=abc.csv>>. Acesso em: 25 jun. 2023

Blank, S. e Dorf, B. (2012) **O Manual do Proprietário da Startup: O Guia Passo a Passo para Construir uma Grande Empresa**. BookBaby, Pennsauken.

COLE, J. M. **From Blockbuster to dentistry, a valuable lesson: disrupt or be disrupted**. Journal of the American Dental Association, v. 149, n. 10, p. 831–832, 2018.

CONTABNET. Os 7 maiores desafios para startups no Brasil e como superá-los. Disponível em: <<https://contabnet.com.br/blog/maiores-desafios-para-startups/#:~:text=3.->>. Acesso em: 2 jul. 2023.

FERREIRA, J. F. N. **Startups e captação de recursos: financiamento participativo em plataformas regulamentadas.** app.uff.br, 16 maio 2023.

GOMPERS, P. A. et al. How do venture capitalists make decisions? **Journal of Financial Economics**, v. 135, n. 1, p. 169–190, 2020.

Half-year 2015 funding report. **YourStory.** 1 de julho de 2015. Disponível em: <<https://yourstory.com/2015/07/half-year-2015-funding-report>> Acesso em: 25 jun. 2023

Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2009). **Empreendedorismo.** 7 ed. Porto Alegre: Bookman.

Indian startups raise \$9 billion in 2015. **YourStory.** 15 de dezembro de 2015. Disponível em: <<https://yourstory.com/2015/12/indian-startups-raise-9billion-2015>>. Acesso em: 25 jun. 2023

LEACH C. J.; MELICHER R. W. **Entrepreneurial Finance.** 5 ed. Cengage Learning, 2014.

SERENO, A. E. Fatores de decisão em venture capital: um estudo exploratório no Brasil. Disponível em: <<https://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12142/tde-16032023-203101/en.ph>>. Acesso em: 25 jun. 2023

Startups get \$8.4 billion funding in 2015; Nearly 1,000 deals inked. **Times of India.** 1 de julho de 2015. Disponível em: <https://m.timesofindia.com/business/startups/trend-tracking/startups-get-8-4-billion-funding-in-2015-nearly-1000-deals-inked/amp_v3_articleshow/50333138.cms?ps=6&utm_campaign=AMP_InfiniteScroll&utm_medium=articleshow&utm_source=organic&>. Acesso em: 2 jul. 2023.