



Universidade Estadual de Campinas  
Faculdade de Ciências Aplicadas



LUCAS MIRANDA GOMES

**TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO II – GL800 EDM**

**Definição de uma metodologia de avaliação de startups para  
participação de rodadas de investimento anjo no grupo  
UniAngels.**

**ORIENTADOR: PROF. DR. EDMUNDO INÁCIO JÚNIOR**

**LIMEIRA – SÃO PAULO  
DEZEMBRO – 2021**

Ficha catalográfica  
Universidade Estadual de Campinas  
Biblioteca da Faculdade de Ciências Aplicadas  
Renata Eleuterio da Silva - CRB 8/9281

G585d Gomes, Lucas Miranda, 1997-  
Definição de uma metodologia de avaliação de startups para participação de rodadas de investimento anjo do grupo UniAngels / Lucas Miranda Gomes. – Limeira, SP : [s.n.], 2021.

Orientador: Edmundo Inácio Junior.  
Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) – Universidade Estadual de Campinas, Faculdade de Ciências Aplicadas.

1. Empreendedorismo. 2. Empresas novas. 3. Investimento. I. Inácio Junior, Edmundo, 1972-. II. Universidade Estadual de Campinas. Faculdade de Ciências Aplicadas. III. Título.

Informações adicionais, complementares

**Título em outro idioma:** Definition of a startup evaluation methodology for participation in angel investment rounds in the UniAngels group

**Titulação:** Bacharel em Administração

**Data de entrega do trabalho definitivo:** 03-12-2021



Dados do Aluno	
<b>RA</b> 182628	<b>Nome do(a) Aluno(a)</b> Lucas Miranda Gomes
<b>Nível</b> Graduação	<b>Curso</b> 109G - Administração
<b>Habilitação / Ênfase</b> -	

Dados do Trabalho	
<b>Data/Hora do Exame</b> 06/12/2021 - 21:00	<b>Local</b> Limeira, São Paulo
<b>Título</b> "Definição de uma metodologia de avaliação de startups para participação de rodadas de investimento anjo no grupo UniAngels"	
<b>Código - Nome Disciplina</b> GL800EDM - Trabalho de Conclusão II	
<b>Orientador</b> Prof. Dr. Edmundo Inacio Junior	

A Comissão Examinadora foi assim constituída:

Presidente	Nota
<b>Nome</b> Prof. Dr. Edmundo Inacio Junior / FCA/ Unicamp Assinatura: _____	<b>Matrícula</b> 301336 9,0

Coordenador	Matrícula
<b>Nome</b> Prof. Dr. Daniel Henrique Dario Capitani Assinatura: _____	305774

CÓDIGO DE AUTENTICIDADE

Verifique a autenticidade deste documento na página [www.dac.unicamp.br](http://www.dac.unicamp.br)  
Código: 430d88427c6791810efe1b1420c2c6bebf664822

## SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO .....	2
2. DESCRIÇÃO .....	4
3. SITUAÇÃO PROBLEMA.....	8
4. METODOLOGIA DE AVALIAÇÃO DE STARTUPS PROPOSTA .....	11
5. CONCLUSÃO .....	18
6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	19

## 1. INTRODUÇÃO

O mercado de startups e os investimentos na área de empreendedorismo estão cada vez mais crescentes no mercado brasileiro e no mundo. Apenas no ano de 2020, o setor recebeu R\$ 19,7 bilhões em investimentos, segundo a Abstartups.

Além disso, também no ano passado, o setor de Venture Capital, o qual visa um investimento em pequenas e médias novas empresas com alto crescimento e retorno, superou em volume aportado pela primeira vez o setor de Private Equity, o qual investe em empresas mais maduras e de médio a grande porte, no Brasil.

Com isso, o crescimento da relevância das startups para um maior desenvolvimento da economia do país se torna cada vez evidente.

Porém, muitos empreendedores se encontram em uma posição de dificuldade no ganho de tração devido à falta de um investimento inicial para implementação das ideias e dos produtos desenvolvidos.

De acordo com a pesquisa realizada pelo SEBRAE denominada Global Entrepreneurship Monitor (GEM), feita a partir de entrevistas realizadas com 2000 brasileiros, de todas as regiões do país, entre 18 e 64 anos, foi verificado que aproximadamente 40% dos adultos no Brasil estão conectados de alguma maneira com empreendedorismo.

Apesar disso, os resultados da pesquisa também apontam que a necessidade de se fornecer um maior capital aos investidores para ganho de tração de suas empresas é evidente, já que o principal limitador apontado pelos entrevistados para que houvesse um maior desenvolvimento de seus produtos foi relatado como recursos financeiros.

Com isso, pode-se concluir que há uma dificuldade na obtenção de recursos e capital em fases menos maduras de empresas.

Assim, as redes de investimento anjo surgem com o propósito de preencher essa lacuna e facilitar investimentos em startups brasileiras, fomentando o empreendedorismo no Brasil e uma maior geração de empregos.

Este trabalho possui como objetivo analisar a metodologia de seleção de startups de alto potencial para as rodadas de investimento anjo do grupo UniAngels, rede de investidores anjo Alumni UNICAMP, e desenvolver um modelo que defina parâmetros objetivos para que essa análise seja feita de maneira assertiva.

## 2. DESCRIÇÃO

Este Trabalho de Conclusão de Curso possui como foco o grupo UniAngels, uma associação sem fins lucrativos, formada por alunos e ex-alunos da UNICAMP, que tem como propósito desenvolver o ecossistema de empreendedorismo através de organizações de plenárias de investimento com seus investidores associados.

O grupo UniAngels foi fundado em Abril de 2020 por três ex-alunos da UNICAMP (unidade de Barão Geraldo), e teve a constituição de seu estatuto em Janeiro de 2021. Inicialmente, o grupo foi inspirado por grupos de investidores anjos tanto no cenário internacional (como os grupos de Harvard, MIT e Stanford) quanto os emergentes grupos nacionais que surgiram em 2017/2018 (como GV Angels, Insper Angels e Poli Angels).

Ao observar a grande tração dos grupos nos anos de 2017 e 2018, acarretada por investimentos de mais de R\$ 10 milhões, e analisar o promissor ecossistema de empreendedorismo na UNICAMP, pôde-se constatar que a atuação de um grupo de investidores anjos poderia ter uma atuação importante tanto para alavancar startups de alto potencial como para fomentar uma maior inovação no ambiente universitário.

Com isso, o grupo foi criado com 3 principais propósitos: Preencher a lacuna de investimentos entre *Friends and Family* e *Venture Capital*, agregar conhecimento através da rede Alumni da UNICAMP e fortalecer o ecossistema de startups disseminando inovação e gerando empregos.

Atualmente, o UniAngels conta com 15 membros na área de operações, responsáveis pela prospecção de startups, avaliação de empresas e organização das plenárias mensais de investimento, e 180 investidores associados, que participam das plenárias e realizam os aportes nas startups. Vale ressaltar que o acontecimento das plenárias mensais depende da seleção de exatas 4 startups selecionadas naquele mês. Caso não haja o número mínimo de empresas selecionadas em determinado mês, a plenária é postergada para o mês seguinte, podendo ocorrer tanto na primeira quanto na segunda metade do mês.

O organograma do grupo é dividido em 6 principais áreas, sendo elas: (i) Diretoria Executiva, responsável pela representação institucional do UniAngels, gestão administrativa do grupo e liderança na comunicação com investidores e startups após as plenárias de investimento; (ii) Conselho Consultivo, responsável pela revisão das startups selecionadas para as plenárias de investimento; (iii) Conselho Fiscal, responsável pelo acompanhamento das responsabilidades fiscais e tributárias do grupo; (iv) Prospecção de Startups, responsável pela prospecção, avaliação e seleção de startups com alto potencial para as plenárias de investimento; (v) Relação com Investidores, responsável pela aquisição de novos investidores associados ao grupo e pelo controle do nível de satisfação (medido através de *Net Promoter Score*) e engajamento (com controles de presença e acompanhamento de investimentos realizados) por parte de investidores; (vi) Marketing e *Compliance*, responsável pela divulgação e gestão das redes sociais/site do grupo. Vide abaixo:



A divisão de integrantes por área é feita da seguinte maneira: 4 membros em Diretoria Executiva, 2 membros em Conselho Consultivo, 1 membro em Conselho Fiscal, 7 membros em Prospecção de Startups, 1 membro em Relação com Investidores e 3 membros em Marketing e *Compliance*. Vale ressaltar que a equipe de operações é entendida como o conjunto dos membros das áreas de Diretoria Executiva, Prospecção de Startups, Relação com Investidores e *Marketing e Compliance*.

Até o presente momento, o grupo concretizou 3 investimentos nas startups Diesel Bank, Cubi Energia e Precavida, totalizando R\$ 750 mil. Além

disso, a startup Laundro está em análise de investimento, com possibilidade de investimento de até R\$ 150 mil.

Por fim, vale explorar o entendimento detalhado da área de Prospecção de Startups, que será o foco do tema de definição de uma metodologia de avaliação de startups, abordado neste Trabalho de Conclusão de Curso.

O time da área de Prospecção de Startups é dividido em 3 duplas e 1 membro individual. Dentro de cada dupla, há um membro encarregado pela busca de novas startups e outro membro encarregado pela avaliação das empresas. Além disso, cada dupla é responsável por três diferentes áreas de atuação das startups e o membro é responsável por uma área definida, a fim de promover plenárias com empresas de diferentes setores. Atualmente, a divisão de setores por equipe está separada da seguinte forma: Dupla 1 é responsável por startups dos setores de Fintech, Construtech e Foodtech; Dupla 2 é responsável por startups dos setores de Edtech, Imobtech e Energytech; Dupla 3 é responsável por startups dos setores de Insurtech, Logtech e Gestão; Membro individual é responsável por startups do setor de Healthtech.

O nível de atuação do time de prospecção de empresas passa por 6 etapas principais, sendo elas as de prospecção de novas empresas, de seleção das empresas com maior potencial, a de mentoria anterior à plenária de investimentos, a de estruturação e medição da comunicação nas plenárias, a de avaliação de investimento desejado e a de investimento, de fato. Esse processo pode ser visualizado no seguinte fluxograma:



As etapas iniciais desse funil são o cerne da atividade do grupo, nas quais há um maior nível de atuação. Nessas etapas, o nível de atuação do grupo é mais alto e o trabalho de seleção de startups é realizado por equipes dedicadas por área de atuação da empresa, como visto anteriormente. Enquanto as últimas etapas de atuação consistem na ajuda da comunicação entre empreendedores e potenciais investidores, em que o nível de participação do grupo diminui significativamente.

Apesar dos diferentes setores, as duplas devem realizar avaliações padronizadas a fim de compreender de maneira equânime o momento atual, a capacidade da equipe e o potencial de investimento apresentados pela startup, o que não é realizado atualmente.

### 3. SITUAÇÃO PROBLEMA

Devido ao rápido crescimento do grupo UniAngels e a necessidade latente de selecionar mensalmente startups para as plenárias de investimento, não foi possível criar uma padronização para avaliação das empresas a fim de mensurar o potencial de investimento e selecionar, de forma imparcial, as melhores empresas para o grupo.

Dessa forma, apesar de haver uma avaliação de startups realizada pelos membros da área de Prospecção de Startups, esse processo não é feito de forma padronizada. Isso é visto como um grande problema para a organização por dificultar a seleção eficiente das melhores empresas para a plenária de investimentos de um determinado mês, principalmente quando é feita a comparação de potencial de empresas de duplas diferentes do time de Prospecção de Startups.

Atualmente, o potencial da startup para a plenária é feito com base nos critérios elencados pelo(a) responsável por avaliação dentro de cada dupla da área de Prospecção de Startups. Apesar de ser comum membros levantarem em consideração aspectos importantes para empresas no momento *Seed* e *pre-Seed*, como faturamento nos últimos 12 meses, *capabilities* e *expertise* do time, inovação trazida pelo produto/serviço da companhia, etc., não se utiliza nenhum método para metrificar ou realizar um ranqueamento das empresas mais promissoras a serem apresentadas.

Além disso, os encontros com novas empresas são feitos semanalmente através de reuniões on-line com os times da área de Prospecção de Startups, sendo obrigatória a presença do membro responsável por avaliar empresas e opcional a presença de outros membros (o membro responsável pela prospecção da dupla ou quaisquer outros membros da área). Com isso, ao final do mês as duplas possuem um número elevado de startups avaliadas (entre 4 e 8) que, sem uma métrica clara para mensurar o potencial de investimento, também se torna difícil a criação de uma ordem justa e eficiente das empresas.

Finalmente, uma vez por semana todos os membros dessa área apresentam as empresas avaliadas durante a semana e a falta de uma métrica

para avaliação de startups dificulta tanto o processo de eliminação de empresas não muito promissoras, por não clarificar de forma objetiva quais atributos a empresa demonstra para “não estar pronta” ou ter um baixo potencial de sucesso nas plenárias, quanto o processo de seleção das melhores empresas pelos motivos citados anteriormente.

Apesar da ausência dessa métrica, o grupo tem demonstrado números razoáveis de investimentos realizados por plenária, aproximando-se de 1 a cada 4 empresas apresentadas recebendo o aporte desejado. Essa média também pode ser vista nos grupos PoliAngels e FEA-Angels, de acordo com um estudo realizado entre os grupos de investimento anjo da UNICAMP e da USP.

Apesar disso, o grupo observa como o principal empecilho para aumentar o engajamento com os 180 investidores-anjo associados ao grupo e melhorar a qualidade de seleção de empresas, a avaliação realizada após a fase de prospecção de empresas no mercado e antes da fase de mentoria pré-plenária (como visto no fluxograma anteriormente).

Atualmente, além da conversão de 25% de startups que apresentam o pitch deck na plenária para que realmente recebam investimento-anjo, também há um aproveitamento médio de 12% em relação ao total de investidores presentes por plenária (com média de 85 do total de 180) que se interessam e participam de reuniões posteriores para investirem nas empresas.

Assim, uma metodologia de avaliação que classificasse as startups de acordo com seus diferentes potenciais de investimento percebidos, utilizando os mesmos critérios de avaliação e trazendo uma forma quantitativa de categorizar esse potencial, seria ideal para que o grupo alavancasse sua importância no setor de empreendedorismo e aumentasse a média de investidores-anjo interessados por startup presente na plenária de investimentos.

Diante disso, a proposta deste trabalho de conclusão de curso é apresentar uma metodologia simples, a fim de ser facilmente aplicada pelos membros do grupo UniAngels, e assertiva para a resolução desse desnivelamento na avaliação de startups. Espera-se que com a aplicação dessa metodologia, o grupo consiga padronizar a avaliação de novas empresas

presentes em seu pipeline e aplicar uma forma justa, replicável e segura para a escolha das startups de maior potencial para suas plenárias de investimento.

## 4. METODOLOGIA DE AVALIAÇÃO DE STARTUPS PROPOSTA

A metodologia de avaliação de startups proposta foi proposta em um modelo de Excel e dividida em 7 principais critérios de avaliação para que seja possível concluir se a startup deve ou não ser levada para a plenária de investimentos do UniAngels. Vide abaixo:

Seleção de Startups		Data
		Nome da empresa
		Responsável UniAngels
1. Maturidade da empresa	Score	
2. Média de faturamento mensal (BRL)	Score	
3. Anos de Operação	Score	
4. Qualificação da equipe	Score	
5. Valuation e aporte desejado	Score	
6. Nível de inovação	Score	
7. Atratividade do mercado	Score	
8. Potencial de tração	Score	
Ação para startup	Score Final	

O modelo funciona como um *scorecard*, no qual a startup avaliada recebe uma nota (score) de 1 a 5 de acordo com seu desempenho em cada um dos critérios de avaliação selecionados. No final da avaliação de todos os critérios, a linha “Ação para startup” define se a empresa deve ser selecionada para a plenária de investimentos ou não, de acordo com a média dos resultados de todas as suas notas obtidas nos critérios selecionados.

Os critérios selecionados foram: Maturidade da empresa (4.1), Média de faturamento mensal (4.2), Anos de Operação (4.3), Qualificação da equipe (4.4), Valuation e aporte desejado (4.5), Nível de inovação (4.6), Atratividade do mercado (4.7) e Potencial de tração (4.8).

### 4.1 MATURIDADE DA EMPRESA

Nesse critério, avalia-se a maturidade da empresa de acordo com o status de seu MVP. Caso o MVP da companhia já esteja validado e faturando, a empresa deve receber a nota máxima (5). Caso a empresa não possua MVP, ela recebe a nota mínima (1). Os casos intermediários, entre essas duas fases, recebem notas de acordo com as progressões de desenvolvimento do MVP de cada companhia. Vide abaixo:

1. Maturidade da empresa	Score
Sem MVP	1
MVP em construção	2
MVP em implementação	3
MVP validado sem faturar	4
MVP validado e faturando	5

#### 4.2 MÉDIA DE FATURAMENTO MENSAL

Nesse critério, avalia-se o potencial da startup de acordo com a média de faturamento mensal dos últimos 6 meses de operação. Caso o faturamento seja acima de R\$ 100.000,00, a empresa recebe nota máxima no critério (5). Caso a empresa não esteja faturando, ela recebe a nota mínima no critério (1). Vide abaixo:

2 Média de faturamento mensal (BRL)	Score
Até 1 mil	1
Entre 1 mil e 10 mil	2
Entre 10 mil e 50 mil	3
Entre 50 mil e 100 mil	4
Acima de 100 mil	5

Vale ressaltar que esse critério só é válido para as empresas com MVP validado e com faturamento. Para casos em que o MVP não esteja validado ou que não esteja faturando ainda, esse critério não é avaliado e a média final ocorre com base nos outros 7 critérios dessa lista.

### 4.3 ANOS DE OPERAÇÃO

Nesse critério, avalia-se o tempo de validação da empresa e da solução oferecida no mercado. Caso a empresa não tenha tempo o suficiente para ter um histórico robusto de vendas, ela recebe a nota mínima (1). Porém, se a startup apresentar um tempo considerável no mercado, com um consolidado histórico e validação da solução oferecida por mais tempo (entre 1 e 2 anos), ela recebe a nota máxima no critério. Vide abaixo:

3. Anos de Operação	Score
Menos de 6 meses	1
Entre 6 meses e 1 ano	3
Entre 1 e 2 anos	5
Entre 2 e 5 anos	3
Mais de 5 anos	1

Vale ressaltar que empresas com muito tempo de operação (acima de 5 anos) mas que continuam no estado de early stage e não conseguiram alavancar o seu negócio, também são penalizadas nesse critério.

### 4.4 QUALIFICAÇÃO DA EQUIPE

Nesse critério, avalia-se a qualificação da equipe de acordo com 4 principais esferas de qualificação: 1) Qualidade técnica do time; 2) Diversidade de background dos integrantes; 3) Experiência profissional no ramo de atuação da empresa; 4) Tamanho da equipe com dedicação integral na startup. A empresa que não possui nenhuma dessas esferas de qualificação recebe a nota mínima (1) e a empresa que apresenta as 4 esferas de qualificação em seu time, recebe a nota máxima (5) nesse critério. Vide abaixo:

4. Qualificação da equipe	Score
Equipe com pouca qualificação	1
Equipe contempla uma das esferas de qualificação	2
Equipe contempla duas esferas de qualificação	3
Equipe contempla três esferas de qualificação	4
Equipe contempla todas as esferas de qualificação	5

As 4 esferas de qualificação da equipe anteriormente mencionadas podem ser entendidas de acordo com os detalhamentos abaixo:

4. Qualificação da equipe	Detalhamento
Qualidade técnica	Formação acadêmica robusta na área (ex. bacharelado, mestrado, pós-graduação, etc.)
Diversidade de background	Multidisciplinaridade da equipe (especialização de diferentes pessoas em diferentes áreas)
Experiência profissional	Experiência profissional prévia na área da startup
Tamanho da equipe	Acima de 5 pessoas no time e dedicação full time da liderança

#### 4.5 VALUATION E APORTE DESEJADO

Nesse critério, avalia-se o racional para valuation realizado pela empresa e o aporte desejado com a participação na plenária do grupo UniAngels. Em casos de pouca clareza sobre o racional de valuation e não definição prévia do aporte desejado, a startup recebe a nota mínima nesse critério (1). Já nos casos em que há uma clareza do racional de valuation (muitas vezes utilizando o histórico do fluxo de caixa descontado) e há uma definição clara de onde o aporte será investido, com projeções de fluxo de caixa futuro, a empresa recebe a nota máxima do critério (5). Vide abaixo:

5. Valuation e aporte desejado	Score
Sem clareza do racional de valuation e aporte desejado	1
Apresentou fluxo de caixa descontado histórico para o cálculo do valuation	3
Projetou o fluxo de caixa futuro com as aplicações do aporte na empresa	5

Vale ressaltar que aportes desejados acima da capacidade de levantamento do grupo UniAngels, de até R\$ 500.000,00, irão receber a nota mínima automaticamente nesse critério devido à baixa sinergia e probabilidade de captação com investidores UniAngels.

## 4.6 NÍVEL DE INOVAÇÃO

Nesse critério, avalia-se o nível de inovação trazido pela companhia de acordo com 4 principais esferas de inovação: 1) Inovação em processos, com uma possível eliminação de um gargalo produtivo; 2) Inovação no modelo de negócios; 3) Inovação em produtos, atendendo a uma demanda anteriormente não atendida; 4) Inovação no mercado, com potencial de escalabilidade para atender ao mercado de forma geral e não apenas o mercado local. A empresa que não possui nenhuma dessas esferas de inovação recebe a nota mínima (1) e a empresa que apresenta as 4 esferas de inovação recebe a nota máxima (5) nesse critério. Vide abaixo:

6. Nível de inovação	Score
Não há inovação clara	1
Inovação em apenas uma esfera de inovação	2
Inovação em duas esferas de inovação	3
Inovação em três esferas de inovação	4
Inovação em todas as esferas de inovação	5

As 4 esferas de inovação anteriormente mencionadas podem ser entendidas de acordo com os detalhes abaixo:

6. Nível de inovação	Detalhamento
Inovação em processos	Após identificar um gargalo, a empresa conseguiu otimizar um processo de forma inovadora no mercado
Inovação no modelo de negócio	A empresa trouxe um modelo de negócios inovador para o arquétipo visto no mercado
Inovação em produtos	Após identificar uma demanda não atendida (ou mal atendida), a empresa trouxe um produto inovador para o mercado
Inovação no mercado	Há inovação não apenas para a empresa mas para o mercado brasileiro / para o mercado global como um todo

## 4.7 ATRATIVIDADE DO MERCADO

Nesse critério, avalia-se o nível de atratividade do no qual a empresa está inserida de acordo com 2 principais esferas de avaliação: 1) Atratividade do SOM (Serviceable Obtainable Market ou Mercado que pode ser obtido com os serviços oferecidos); 2) Atratividade do CAGR (Compound Annual Growth Rate ou Taxa Composta de Crescimento Anual) do segmento. A empresa que não apresenta informações consistentes sobre nenhuma das duas esferas de avaliação recebe a nota mínima (1) e a empresa que apresenta informações

consistentes para as duas esferas de avaliação recebe a nota máxima (5) nesse critério. Vide abaixo:

7. Atratividade do mercado	Score
Empresa não trouxe informações sobre o SOM e CAGR	1
Atratividade do mercado em apenas uma esfera de avaliação	3
Atratividade do mercado em duas esferas de avaliação	5

As 2 esferas de avaliação de atratividade do mercado anteriormente mencionadas podem ser entendidas de acordo com os detalhes abaixo:

7. Mercado	Detalhamento
SOM atrativo CAGR do setor	SOM (Serviceable Obtainable Market - Mercado Alcançável Aproveitável) maior do que BRL 1 milhão CAGR do mercado inserido atrativo (acima do crescimento do PIB e de outros mercados não atrativos)
<i>Obs.: CAGR de outro setores (2019-2020)</i>	<i>30% e-commerce, 10% Agropecuária, 1,5% Serviços, 0,5% indústria, etc.</i>

#### 4.8 POTENCIAL DE TRAÇÃO

Nesse critério, avalia-se o nível de potencial de tração da própria empresa quando comparada ao crescimento do mercado na qual ela está inserida. Essa análise é feita com base na taxa composta de crescimento anual (CAGR) da companhia, variando a classificação do CAGR da empresa como muito abaixo do setor (CAGR startup sendo 50% do CAGR do segmento) até muito acima do setor (CAGR startup sendo 150% do CAGR do segmento). A empresa que apresenta um CAGR muito abaixo do setor recebe a nota mínima (1) e a empresa que apresenta um CAGR muito acima do setor recebe a nota máxima (5) nesse critério. Vide abaixo:

8. Potencial de tração	Score
Crescimento de receita nos últimos 12 meses muito abaixo do mercado	1
Crescimento de receita nos últimos 12 meses abaixo do mercado	2
Crescimento de receita nos últimos 12 meses acompanhando o mercado	3
Crescimento de receita nos últimos 12 meses acima do mercado	4
Crescimento de receita nos últimos 12 meses muito acima do mercado	5

As 5 classificações do CAGR (muito abaixo, abaixo, acompanhando o setor, acima e muito acima do setor) podem ser entendidas de acordo com os detalhes abaixo:

8. Tração	Detalhamento
Crescimento muito abaixo do setor	CAGR empresa = 50% CAGR do setor
Crescimento abaixo do setor	CAGR empresa = 25% CAGR do setor
Crescimento acompanhando o setor	CAGR empresa = CAGR do setor
Crescimento acima do setor	CAGR empresa = 125% CAGR do setor
Crescimento muito acima do setor	CAGR empresa = 150% CAGR do setor

Por fim, a startup recebe uma nota final que varia entre 1 e 5 de acordo com a média geral de todos os critérios avaliados. Essa nota é utilizada para definir quais startups possuem um maior potencial para serem levadas às rodadas de investimentos do grupo e elas são classificadas da seguinte forma: Empresas com média superior à nota 3, são classificadas como “Startups de alto potencial para investimento com o grupo UniAngels”. Já empresas com notas iguais ou inferiores à nota 3, são classificadas como “Empresas de menor potencial para investimento com o grupo UniAnges”.

Vale reforçar que esses cálculos, assim como o preenchimento das células com valores quantitativos, são feitos de forma automatizada no Excel, a fim de evitar riscos ou avaliações incorretas das empresas.

## 5. CONCLUSÃO

Os diferentes empreendimentos do tipo startup apresentam características fundamentais a serem analisadas para uma melhor compreensão do potencial de investimento e atratividade para investidores no mercado.

Além disso, é essencial criar metodologias imparciais e objetivas a fim de replicar a avaliação de critérios previamente selecionados em uma amostra grande de empresas e compreender de forma mais clara quais companhias se destacam e possuem uma maior chance de investimento em uma rede de investidores anjo.

O presente trabalho teve como objetivo avaliar os possíveis critérios-chave para formulação de uma metodologia de avaliação de startups do grupo UniAngels, desenhando uma primeira versão de uma ferramenta a ser utilizada pelo grupo em maior escala para futuras avaliações de empresas.

Com a aplicação da metodologia elaborada, é possível esperar vantagens na análise gerencial do empreendimento apresentado, como um maior nível de assertividade e automatização na escolha de startups de maior potencial, melhores índices de conversão de startups apresentadas vs. startups investidas pelo grupo e uma maior confiança dos investidores anjo associados ao grupo UniAngels por compreenderem que há uma metodologia padronizada para a seleção de empresas apresentadas pelo grupo.

Apesar disso, é evidente que com uma maior aplicação dessa metodologia feita pelos membros de avaliação de startups do grupo UniAngels, é esperado que o modelo receba algumas mudanças para se adaptar a novas demandas do grupo, eliminar critérios que possam ser menos relevantes e, eventualmente, considerar um peso para cada critério na tomada de decisão final sobre a startup.

Contudo, espera-se que o modelo mencionado neste trabalho possa servir como uma primeira versão para uma aplicação mais objetiva e imparcial de startups selecionadas para as plenárias de investimento do grupo UniAngels.

## 6. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

DAMODARAN, A. **Valuation – Como Avaliar Empresas e Escolher as Melhores Ações**. LTC – Livros Técnicos e Científicos Editora Ltda, 2012.

COPELAND, T., KOLLER, T., MURRIN, J. **Avaliação de Empresas – Valuation**. McKinsey & Co. Inc., 2002.

PAYNE, B. **Scorecard Valuation Methodology**. Disponível em <<http://billpayne.com/wp-content/uploads/2011/01/Scorecard-Valuation-Methodology-Jan111.pdf>>. Acessado em: 01/12/2021.

BLANK, S., DORF, B. **Startup: Manual Empreendedor** ed. RJ: Alta Books, 2014.

DAMODARAN, A. **Avaliação de Investimentos** ed. RJ: Qualitymark Ed. 2002.

GRAHAM, P. **Startup = Growth**, 2012. Disponível em <<http://www.paulgraham.com/growth.html>>. Acessado em: 30/11/2021.