



UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA  
CENTRO SOCIOECONÔMICO  
DEPARTAMENTO DE ECONOMIA E RELAÇÕES INTERNACIONAIS  
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

Cassiano Gabriel Jaques

**Políticas Públicas e Aceleração de Startups:** Estudo de Caso do Programa InovAtiva  
entre 2022 e 2023 e Seu Papel no Desenvolvimento Econômico Brasileiro

Florianópolis

2024

Cassiano Gabriel Jaques

**Políticas Públicas e Aceleração de Startups: Estudo de Caso do Programa InovAtiva  
entre 2022 e 2023 e Seu Papel no Desenvolvimento Econômico Brasileiro**

Trabalho Conclusão do Curso de Graduação em  
Ciências Econômicas do Centro Socioeconômico da  
Universidade Federal de Santa Catarina como requisito  
para a obtenção do título de Bacharel em Ciências  
Econômicas

Orientador: Prof. Cassiano Ricardo Dalberto, Dr.

Florianópolis

2024

Ficha catalográfica gerada por meio de sistema automatizado gerenciado pela BU/UFSC.

Dados inseridos pelo próprio autor.

Jaques, Cassiano Gabriel

Políticas Públicas e Aceleração de Startups : Estudo de Caso do Programa InovAtiva entre 2022 e 2023 e Seu Papel no Desenvolvimento Econômico Brasileiro / Cassiano Gabriel Jaques ; orientador, Cassiano Ricardo Dalberto, 2024.

89 p.

Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) - Universidade Federal de Santa Catarina, Centro Socioeconômico, Graduação em Ciências Econômicas, Florianópolis, 2024.

Inclui referências.

1. Ciências Econômicas. 2. Inovação. 3. Empreendedorismo. 4. Desenvolvimento Econômico. 5. Políticas Públicas. I. Dalberto, Cassiano Ricardo. II. Universidade Federal de Santa Catarina. Graduação em Ciências Econômicas. III. Título.

Cassiano Gabriel Jaques

**Políticas Públicas e Aceleração de Startups: Estudo de Caso do Programa InovAtiva entre 2022 e 2023 e Seu Papel no Desenvolvimento Econômico Brasileiro**

Florianópolis, 02 de Dezembro de 2024.

O presente Trabalho de Conclusão de Curso foi avaliado e aprovado pela banca examinadora composta pelos seguintes membros:

Prof. Michele Romanello, Dr.

UFSC

Prof. Ronivaldo Steingraber, Dr.

UFSC

Certifico que esta é a **versão original e final** do Trabalho de Conclusão de Curso que foi julgado adequado para obtenção do título de Bacharel em Economia por mim e pelos demais membros da banca examinadora.

---

Prof. Cassiano Ricardo Dalberto, Dr.

Orientador

Florianópolis, 2024

## **AGRADECIMENTOS**

Quero agradecer aos meus pais, que sempre estiveram ao meu lado com amor incondicional e nunca mediram esforços para me apoiar. Sem vocês, nada disso seria possível.

Ao meu orientador, Prof. Dr. Cassiano Ricardo Dalberto, registro minha gratidão por toda a orientação, paciência e dedicação. Suas sugestões foram fundamentais para a conclusão deste trabalho.

Aos meus amigos Evellyn, Eduardo, Jaqueline, Marcelo, Rafael e Sofia, meu muito obrigado pelos momentos de troca, apoio e descontração. Vocês fizeram essa jornada mais leve e divertida.

Ao meu grande amigo Lucas de Brito, agradeço profundamente por ter sido meu companheiro em praticamente todas as disciplinas, por me encorajar nos momentos de incerteza e por me ajudar a permanecer na faculdade durante os tempos difíceis da pandemia. Os momentos no RU, muitas vezes debatendo soluções para os problemas econômicos do país e do mundo, estão entre as melhores memórias dessa jornada acadêmica. Levarei para a vida cada uma dessas lembranças preciosas.

Por fim, o meu muito obrigado aos amigos da minha cidade natal, que nunca deixaram de torcer por mim e me incentivar. Cada gesto de carinho fez toda a diferença.

A todos vocês, minha mais sincera gratidão por terem feito parte dessa conquista.

## RESUMO

O estudo analisa a contribuição do programa InovAtiva no desenvolvimento de startups brasileiras em diferentes estágios de maturidade, abrangendo os ciclos de aceleração entre 2022 e 2023. O objetivo da pesquisa é verificar se o programa contribuiu para o fortalecimento e a consolidação das startups no mercado nacional, promovendo o desenvolvimento econômico. A metodologia utilizada baseia-se na análise quantitativa dos resultados alcançados pelas startups três e doze meses após o encerramento do programa, considerando indicadores como crescimento de faturamento, expansão da base de clientes, captação de investimentos e formalização. Os dados foram coletados por meio de questionários aplicados pela Fundação CERTI e analisados em conjunto com um referencial teórico sobre empreendedorismo e políticas públicas de apoio à inovação. Os resultados indicam que o programa contribuiu positivamente para o desempenho das startups, refletindo em maior competitividade e dinamismo econômico. Startups em estágios iniciais mostraram-se particularmente beneficiadas na formalização e captação de clientes, enquanto startups mais avançadas apresentaram aumentos significativos no faturamento e na captação de recursos. O estudo conclui que programas como o InovAtiva são fundamentais para o ecossistema de inovação no Brasil e sugere a implementação de políticas de suporte continuado para fortalecer o crescimento sustentável dessas empresas. Pesquisas futuras poderiam explorar comparações com programas de aceleração em outros países emergentes e analisar as contribuições de incentivos fiscais no setor.

**Palavras-chave:** InovAtiva, startups, políticas públicas, programas de aceleração, desenvolvimento econômico, inovação, empreendedorismo.

## ABSTRACT

This study analyzes the impact of the InovAtiva program on the development of Brazilian startups at various maturity stages, focusing on acceleration cycles from 2022 to 2023. The research aims to determine whether the program contributes to strengthening and consolidating startups in the national market, thereby fostering economic development. The methodology used is based on quantitative analysis of the results achieved by the startups three and twelve months after participating in the program, examining indicators such as revenue growth, customer base expansion, investment capture, and formalization. Data were collected through surveys conducted by the CERTI Foundation and analyzed in conjunction with a theoretical framework on entrepreneurship and public policies supporting innovation. The results indicate that the program positively impacted startup performance, enhancing competitiveness and economic dynamism. Startups in the early stages particularly benefited in terms of formalization and customer acquisition, while more advanced startups showed significant increases in revenue and resource capture. The study concludes that programs like InovAtiva are essential for Brazil's innovation ecosystem and suggests implementing ongoing support policies to strengthen sustainable growth. Future research could explore comparisons with acceleration programs in other emerging countries and analyze the impact of fiscal incentives in this sector.

**Keywords:** InovAtiva, startups, public policies, acceleration programs, economic development, innovation, entrepreneurship.

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Distribuição por setor de atuação e estágio de maturidade, ciclo 2022.1.....	30
Figura 2 - Mediana da variação percentual de faturamento bruto por estágio de maturidade, ciclo 2022.1.....	32
Figura 3 - Percentual de startups que passaram a faturar após o programa, ciclo 2022.1.....	33
Figura 4 - Expansão da base de clientes, ciclo 2022.1.....	34
Figura 5 - Obtenção de clientes após participação no programa, ciclo 2022.1.....	35
Figura 6 - Percepção da importância do programa para a captação de novos clientes (3 meses após o programa), ciclo 2022.1.....	36
Figura 7 - Percepção da importância do programa para a captação de novos clientes (12 meses após o programa), ciclo 2022.1.....	36
Figura 8 - Variação de pessoas que compõe a startup (funcionários), ciclo 2022.1.....	37
Figura 9 - Startups formalizadas como empresa (CNPJ), ciclo 2022.1.....	38
Figura 10 - Investimento após o encerramento do programa, ciclo 2022.1.....	39
Figura 11 - Percepção de importância do programa para a captação de investimentos (3 meses após o programa), ciclo 2022.1.....	41
Figura 12 - Percepção de importância do programa para a captação de investimentos (12 meses após o programa), ciclo 2022.1.....	41
Figura 13 - Recebeu apoio público após o encerramento do programa, ciclo 2022.1.....	42
Figura 14 - Percepção da importância do programa para captação de apoio público (3 meses após encerramento do programa), ciclo 2022.1.....	43
Figura 15 - Percepção da importância do programa para captação de apoio público (12 meses após encerramento do programa), ciclo 2022.1.....	44
Figura 16 - Distribuição por setor de atuação e estágio de maturidade, ciclo 2022.2.....	47
Figura 17 - Mediana da variação percentual de faturamento bruto por estágio de maturidade, ciclo 2022.2.....	48
Figura 18 - Percentual de startups que passaram a faturar após o programa, ciclo 2022.2.....	49
Figura 19 - Expansão da base de clientes, ciclo 2022.2.....	50
Figura 20 - Obtenção de clientes após participação no programa, ciclo 2022.2.....	51
Figura 21 - Percepção da importância do programa para a captação de novos clientes (3 meses após o programa), ciclo 2022.2.....	52
Figura 22 - Percepção da importância do programa para a captação de novos clientes (12 meses após o programa), ciclo 2022.2.....	52
Figura 23 - Variação de pessoas que compõe a startup (funcionários), ciclo 2022.2.....	53
Figura 24 - Startups formalizadas como empresa (CNPJ), ciclo 2022.2.....	54
Figura 25 - Investimento após o encerramento do programa, ciclo 2022.2.....	55
Figura 26 - Percepção de importância do programa para a captação de investimentos (3 meses após o programa), ciclo 2022.2.....	56
Figura 27 - Percepção de importância do programa para a captação de investimentos (12 meses após o programa), ciclo 2022.2.....	57
Figura 28 - Recebeu apoio público após o encerramento do programa, ciclo 2022.2.....	58
Figura 29 - Percepção da importância do programa para captação de apoio público (3 meses após encerramento do programa), ciclo 2022.2.....	59

Figura 30 - Percepção da importância do programa para captação de apoio público (12 meses após encerramento do programa), ciclo 2022.2.....	59
Figura 31 - Distribuição por setor de atuação e estágio de maturidade, ciclo 2023.1.....	62
Figura 32 - Mediana da variação percentual de faturamento bruto por estágio de maturidade, ciclo 2023.1.....	63
Figura 33 - Percentual de startups que passaram a faturar após o programa, ciclo 2023.1.....	64
Figura 34 - Expansão da base de clientes, ciclo 2023.1.....	65
Figura 35 - Obtenção de clientes após participação no programa, ciclo 2023.1.....	66
Figura 36 - Percepção da importância do programa para a captação de novos clientes (3 meses após o programa), ciclo 2023.1.....	67
Figura 37 - Percepção da importância do programa para a captação de novos clientes (12 meses após o programa), ciclo 2023.1.....	67
Figura 38 - Variação de pessoas que compõe a startup (funcionários), ciclo 2023.1.....	68
Figura 39 - Startups formalizadas como empresa (CNPJ), ciclo 2023.1.....	69
Figura 40 - Investimento após o encerramento do programa, ciclo 2023.1.....	70
Figura 41 - Percepção de importância do programa para a captação de investimentos (3 meses após o programa), ciclo 2023.1.....	71
Figura 42 - Percepção de importância do programa para a captação de investimentos (12 meses após o programa), ciclo 2023.1.....	72
Figura 43 - Recebeu apoio público após o encerramento do programa, ciclo 2023.1.....	73
Figura 44 - Percepção da importância do programa para captação de apoio público (3 meses após encerramento do programa), ciclo 2023.1.....	74
Figura 45 - Percepção da importância do programa para captação de apoio público (12 meses após encerramento do programa), ciclo 2023.1.....	74
Figura 46 - Setores contemplados por investimento (3 e 12 meses após o programa).....	82

## **LISTA DE QUADROS**

Quadro 1 - Novas abordagens de negócios da 4ª Revolução Industrial.....	20
---	----

## SUMÁRIO

<b>1. INTRODUÇÃO.....</b>	<b>11</b>
1.1 TEMA E PROBLEMA.....	13
1.2 OBJETIVOS.....	13
<b>1.2.1 Objetivo Geral.....</b>	<b>13</b>
<b>1.2.2 Objetivos Específicos.....</b>	<b>13</b>
1.3 JUSTIFICATIVA.....	13
<b>2. METODOLOGIA.....</b>	<b>15</b>
2.1 ESTÁGIOS DE MATURIDADE.....	16
2.1 INDICADORES DE DESENVOLVIMENTO.....	16
2.3 ORGANIZAÇÃO DA PESQUISA.....	17
2.4 LIMITAÇÕES E DESAFIOS.....	18
<b>3. REFERENCIAL TEÓRICO.....</b>	<b>20</b>
3.1 EMPREENDEDORISMO INOVADOR.....	20
3.2 ACELERAÇÃO DE STARTUPS E ECOSISTEMAS DE INOVAÇÃO.....	22
3.3 O PROGRAMA INOVATIVA COMO POLÍTICA PÚBLICA DE ACELERAÇÃO.....	22
3.4 POLÍTICAS PÚBLICAS E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO.....	24
3.5 DESAFIOS E OPORTUNIDADES PARA STARTUPS EM ECONOMIAS EMERGENTES COMO O BRASIL.....	26
3.6 DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E INOVAÇÃO.....	27
<b>4. DESENVOLVIMENTO.....</b>	<b>29</b>
4.1 METODOLOGIA POR CICLOS E MATURIDADE.....	29
4.2 CICLO 2022.1 - INOVATIVA BRASIL E INOVATIVA DE IMPACTO.....	29
4.2.1 Sinopse dos resultados para o ciclo 2022.1.....	45
4.3 CICLO 2022.2 - INOVATIVA BRASIL E INOVATIVA DE IMPACTO.....	46
4.3.1 Sinopse dos resultados para o ciclo 2022.2.....	60
4.4 CICLO 2023.1 - INOVATIVA BRASIL E INOVATIVA DE IMPACTO.....	61
4.4.1 Sinopse dos resultados para o ciclo 2023.1.....	75
<b>5. SÍNTESE DOS RESULTADOS E CONCLUSÃO.....</b>	<b>77</b>
5.1 PERFIL DOS NEGÓCIOS.....	77
5.2 RESULTADOS DOS INDICADORES DE IMPACTO.....	78
5.2.1 Faturamento.....	78
5.2.2 Expansão e Obtenção de Clientes.....	79
5.2.3 Variação de pessoas que trabalham na startup.....	80
5.2.4 Formalizada como Empresa.....	80
5.2.5 Recebimento de Investimentos.....	81
5.2.6 Recebimento de Apoio Público.....	83
5.3 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	83
<b>REFERÊNCIAS.....</b>	<b>86</b>

## 1. INTRODUÇÃO

O empreendedorismo inovador, promovido amplamente por startups, é um motor significativo de desenvolvimento econômico em várias economias mundiais. No Brasil, o setor de startups tem se consolidado como um importante catalisador para a inovação, a geração de empregos e o aumento da competitividade (RODRIGUES, 2016). As startups não apenas geram novos produtos e serviços, como também atuam em segmentos estratégicos, introduzindo avanços tecnológicos e ampliando a produtividade no mercado. Segundo Schumpeter (1982), o empreendedorismo é essencial para a “destruição criadora”, processo pelo qual novas inovações substituem práticas obsoletas, impulsionando ciclos de crescimento econômico contínuo.

Startup é uma instituição humana projetada para criar novos produtos e serviços sob condições de extrema incerteza (RIES, 2012). No Brasil, essa definição ganha relevância considerando o ambiente de incertezas econômicas e desafios de infraestrutura, típicos de economias emergentes. Segundo Bezerra e Pinheiro (2019), em 2019, as startups movimentaram cerca de R\$2 bilhões ao ano, representando 0,03% do PIB.

De acordo com estudos da Abstartups, o país alcançou cerca de 13.600 startups em 2019, o que representa um crescimento de 218% em relação a 2016. Essa expansão tem sido apoiada por uma rede diversificada de agentes, incluindo fundos de venture capital, investidores-anjo e aceleradoras. Entre 2016 e 2019, o número de aceleradoras cresceu 39%, atingindo cerca de 60 no país, com mais de 2.000 startups aceleradas. Além disso, o investimento em startups brasileiras alcançou R\$11 bilhões em 2019, um salto de 500% em comparação a 2016, destacando o crescente interesse no setor. Em termos de investimento, o cenário também é animador: Em 2022, os investimentos em startups brasileiras representaram 0,14% do PIB. Já nos Estados Unidos, onde o ecossistema é mais maduro, essa parcela é 4x maior, destacando como o crescimento do ecossistema de startups no Brasil reflete um fenômeno global (Bain & Company, 2022).

Esse ambiente de inovação é impulsionado por políticas públicas e programas de apoio, que buscam reduzir as barreiras enfrentadas por novos negócios em economias emergentes e promover o desenvolvimento de soluções para desafios econômicos e sociais. Os programas de aceleração fornecem orientação empreendedora fundamental, incluindo mentorias e capacitação, além de facilitar o acesso a redes de investidores, promovendo a consolidação de startups no mercado digital (CASEMIRO et al., 2014). Entre essas iniciativas, destaca-se os programas nacionais e gratuitos InovAtiva Brasil e InovAtiva de

Impacto, promovido pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços (MDIC), em parceria com o Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE) e executado pelo Centro de Referência em Tecnologias Inovadoras (CERTI), com sede em Florianópolis -SC. Desde 2013, o InovAtiva já apoiou mais de 3,5 mil startups por meio de mentorias, capacitações e eventos de conexão com investidores e outros *players* do mercado, buscando fortalecer o ecossistema de inovação e estimular o empreendedorismo inovador no Brasil (INOVATIVA, 2023).

O InovAtiva é composto por dois programas principais: InovAtiva Brasil e InovAtiva de Impacto. O InovAtiva Brasil abrange startups de diferentes setores, com foco na promoção do crescimento econômico e no aumento da competitividade empresarial, essencial para o desenvolvimento de um mercado dinâmico e inovador (INOVATIVA, 2023). O programa InovAtiva de Impacto é destinado a startups com propósito socioambiental. Ele atende empresas que buscam gerar impacto positivo em questões sociais e ambientais, promovendo iniciativas alinhadas aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU. Além de fornecer suporte para o desenvolvimento de soluções inovadoras e sustentáveis, o programa incentiva modelos de negócios que conciliam retorno financeiro e benefícios sociais. O relatório da CEPAL destaca que esse tipo de iniciativa é essencial para expandir o acesso a recursos, conhecimento e redes, impulsionando o crescimento e a resiliência de startups de impacto no país (FIATES, 2014; MACIEL, 2020).

Ao apoiar o desenvolvimento dessas startups, o InovAtiva não apenas incentiva a inovação e a competitividade, mas também colabora para a construção de um ecossistema de empreendedorismo robusto no Brasil. Essa iniciativa está alinhada ao pensamento keynesiano, que reconhece a importância da intervenção estatal para promover o desenvolvimento econômico e mitigar incertezas em ambientes de alto risco, especialmente em economias emergentes. Como observa Schumpeter (1982), o empreendedorismo e a inovação são forças motrizes da “destruição criadora”, pela qual novas práticas substituem as antigas, promovendo ciclos de crescimento e renovação da economia. O apoio do InovAtiva, nesse contexto, ajuda a enfrentar as barreiras estruturais e financeiras enfrentadas pelas startups no Brasil, reforçando a contribuição do setor para o progresso econômico sustentável (SCHUMPETER, 1982; KEYNES, 1936).

Este estudo visa analisar as contribuições do InovAtiva Hub no desenvolvimento de startups brasileiras, observando seu papel no crescimento e na consolidação dessas empresas no mercado entre os anos de 2022 e 2023. A análise será fundamentada em uma revisão teórica sobre o desenvolvimento econômico, a inovação e o empreendedorismo, além da

aplicação de indicadores de desenvolvimento, como crescimento de faturamento, expansão da base de clientes, captação de investimentos e geração de empregos. Esse conjunto de indicadores permitirá uma avaliação da contribuição do programa InovAtiva nas startups e no desenvolvimento econômico brasileiro.

## 1.1 TEMA E PROBLEMA

As startups que passam pelos programas de aceleração InovAtiva estão sendo beneficiadas positivamente em seu desenvolvimento de maneira a justificar o investimento realizado pelo governo com esta política pública?

## 1.2 OBJETIVOS

### 1.2.1 Objetivo Geral

Verificar se os programas de aceleração do InovAtiva influenciaram o desenvolvimento das startups que foram aceleradas ou graduadas nas turmas 22.1, 22.2 e 23.1, e de que maneira se deu essa contribuição, caso exista.

### 1.2.2 Objetivos Específicos

- a) Apresentar a literatura sobre empreendedorismo e desenvolvimento, a fim de embasar as análises posteriormente realizadas.
- b) Apresentar os programas de aceleração InovAtiva, destacando suas iniciativas de fomento ao empreendedorismo e os diferentes públicos atendidos.
- c) Mensurar e analisar a contribuição do InovAtiva no desenvolvimento das startups aceleradas ou graduadas nos ciclos 22.1, 22.2 e 23.1, com foco em indicadores de faturamento, clientes, tamanho, formalização e captação de recursos.

## 1.3 JUSTIFICATIVA

Além do Brasil, diversos países emergentes têm adotado políticas públicas para estimular o empreendedorismo inovador como parte de suas estratégias de crescimento econômico. Por exemplo, na Índia, o governo estabeleceu o programa Startup India, oferecendo incentivos fiscais e apoio financeiro a startups inovadoras, com foco em setores de tecnologia e sustentabilidade (NASSCOM, 2021). Esse tipo de iniciativa aponta para uma

tendência em que economias emergentes estão cada vez mais buscando integrar startups em seus planos de desenvolvimento, visando não apenas a inovação, mas também a inclusão econômica e social. O estudo do programa InovAtiva no Brasil, nesse sentido, contribui para uma compreensão prática da influência de políticas públicas em ecossistemas de inovação em contextos emergentes.

Em um ambiente marcado por rápidas transformações tecnológicas, esses empreendimentos emergem como catalisadores de inovação, promovendo soluções que desafiam os monopólios econômicos e incentivam a competitividade, o que é crucial para economias em desenvolvimento, como a brasileira (ABREU; CAMPOS, 2016). Nesse contexto, os programas de aceleração de startups InovAtiva despontam como uma política pública essencial para o fortalecimento do ecossistema de inovação no país.

Além disso, a análise da influência dessa iniciativa permitirá compreender como políticas de aceleração podem efetivamente contribuir para o desenvolvimento de novos negócios, gerando emprego, renda e uma economia mais diversificada (FIATES, 2014; ABREU; CAMPOS, 2016). Ao investigar o InovAtiva, esta pesquisa busca não apenas avaliar a eficácia da política pública em questão, mas também servir como referência para futuras formulações de políticas voltadas ao estímulo do empreendedorismo inovador.

Por fim, o trabalho se justifica academicamente ao preencher uma lacuna existente na literatura econômica brasileira sobre contribuições de políticas públicas de aceleração de startups, contribuindo para o entendimento mais aprofundado da relação entre empreendedorismo, inovação e desenvolvimento econômico (CASEMIRO et al., 2014; FIATES, 2014).

## 2. METODOLOGIA

O estudo em questão configura-se como uma pesquisa avaliativa, pois busca analisar os efeitos de uma intervenção em programas sociais, com foco em sua eficácia e contribuições práticas. Assim, neste estudo, serão avaliados os efeitos e resultados do programa na amostra selecionada, verificando-se como as intervenções implementadas contribuem para alcançar os objetivos propostos (GASPARINI; FURTADO, 2014). A amostragem é de startups aceleradas ou graduadas dos programas InovAtiva Brasil e InovAtiva de Impacto nos ciclos 2022.1, 2022.2 e 2023.1 que responderam tanto a pesquisa de mensuração de impacto de 3 meses quanto a de 12 meses após o encerramento do programa, utilizando-se de referências bibliográficas e dados empíricos para fundamentar os argumentos. Estes dados, não-sensíveis e respeitando a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), foram fornecidos pela Fundação CERTI, executora do programa, para análise acadêmica.

Os dados das startups foram coletados em duas etapas principais: (1) no momento de inscrição nos programas InovAtiva, e (2) por meio de formulários de mensuração de impacto aplicados 3 e 12 meses após a conclusão do programa. Esses formulários, aplicados pela CERTI exclusivamente para as startups aceleradas ou graduadas - negócios que realmente participaram das atividades propostas - , fornecem dados quantitativos e qualitativos essenciais para avaliar a contribuição do programa.

Para isso, optou-se por uma análise segmentada, dividida por turmas e estágios de maturidade das empresas. Essa segmentação visa capturar as variações específicas de cada ciclo do programa (2022.1, 2022.2 e 2023.1), permitindo a identificação de padrões e particularidades de cada grupo. No entanto, é fundamental salientar que o crescimento e a consolidação dessas startups são influenciados por uma variedade de fatores que vão além da participação em programas de aceleração.

Além disso, as startups foram analisadas de acordo com quatro estágios de maturidade: validação, operação, tração e escala. Cada estágio possui características e necessidades distintas, conforme descrito por Blank e Dorf (2012), Fiates (2014), justificando o detalhamento por fase de maturidade para uma avaliação adequada das contribuições das ações do programa.

## 2.1 ESTÁGIOS DE MATURIDADE

Os estágios de maturidade foram definidos conforme a literatura sobre empreendedorismo e inovação:

- **Validação:** Momento em que a empresa testa seu produto mínimo viável (MVP) e busca validação no mercado. O objetivo principal é ajustar o produto às demandas do consumidor e confirmar que ele resolve um problema real (BLANK; DORF, 2012).
- **Operação:** Fase em que a startup começa a estruturar operações internas e a gerar receitas. Aqui, o foco está na organização dos processos e no aprimoramento do modelo de negócios (RIES, 2011).
- **Tração:** Estágio em que a empresa já possui um produto validado e começa a ampliar sua base de clientes e aumentar sua presença no mercado. Neste momento, é comum que as startups busquem capital para impulsionar o crescimento (FIATES, 2014).
- **Escala:** Fase avançada em que a startup apresenta um modelo de negócio escalável e está focada em expandir suas operações para novos mercados ou públicos. O objetivo é maximizar o alcance e a lucratividade (BLANK; DORF, 2012).

## 2.1 INDICADORES DE DESENVOLVIMENTO

A escolha dos indicadores analisados nesta monografia foi baseada nas informações disponíveis nos formulários aplicados pela executora do programa. Assim, foram considerados aqueles que apresentavam maior relevância para a avaliação do crescimento e desenvolvimento das startups. Esses critérios permitiram uma análise consistente dentro dos limites dos dados fornecidos, possibilitando uma avaliação coerente dos resultados alcançados. São eles:

- a) **Faturamento Bruto:** Mediana da variação do faturamento bruto antes e depois do programa, avaliando a contribuição na geração de receita. Considera-se as startups que possuíam faturamento no início do programa.
- b) **Percentual de startups que passaram a faturar:** Identificação das startups que começaram a gerar receita após o programa. Considera-se startups que não estavam faturando no início do programa.

- c) Obtenção de clientes após o programa: Quantificação das startups que começaram a adquirir clientes após o programa. Considera-se startups que não possuíam clientes no início do programa.
- d) Variação no número de clientes: Classificação do aumento na escala de clientes atendidos, analisando a expansão da base de consumidores. Considera-se startups que possuíam clientes no início do programa.
- e) Percepção da importância do programa para captação de clientes: Medição qualitativa sobre a importância atribuída ao programa na captação de novos clientes.
- f) Variação no tamanho da equipe: Análise da mudança no número de funcionários, como indicativo de crescimento organizacional.
- g) Formalização após o programa: Identificação das startups que se formalizaram como empresas após o programa. Considera-se startups que iniciaram o programa sem formalização.
- h) Recebimento de investimento após o programa: Identificação das startups que captaram investimentos após a aceleração.
- i) Percepção da importância do programa para captação de investimentos: Avaliação qualitativa sobre o papel do programa na facilitação do acesso a investimentos.
- j) Recebimento de apoio público: Quantificação das startups que conseguiram apoio público, ou seja, recursos oriundos de Fundação de Amparo à Pesquisa, SEBRAE, FINEP, BNDES, Edital SENAI de Inovação, Chamada pública MEC/CNPq, Banco Estadual ou Regional de Desenvolvimento, Universidades, Sinapse ou Outros.
- k) Percepção da importância do programa para Captação de Apoio Público: Análise qualitativa sobre a influência do programa na obtenção de apoio público.

## 2.3 ORGANIZAÇÃO DA PESQUISA

A pesquisa é organizada em quatro partes principais:

1. **Contextualização do Tema:** Apresenta uma visão geral do empreendedorismo inovador e o papel das políticas públicas no apoio às startups. Pode ser conferido nos capítulos 3.1, 3.2, 3.3 e 3.6.

2. **Fundamentação Teórica:** Introduce a bibliografia e os conceitos-chave que embasam a análise do programa InovAtiva para o desenvolvimento econômico, detalhando as principais teorias sobre a relevância de políticas públicas no empreendedorismo e inovação. Pode ser conferido nos capítulos 3.4 e 3.5.
3. **Análise dos Dados:** Realiza a análise dos dados das turmas (2022.1, 2022.2 e 2023.1) de maneira segmentada por turmas e por estágio de maturidade (validação, operação, tração e escala). A análise inclui comparações quantitativas e gráficos para os dados numéricos, enquanto os dados qualitativos são segmentados e categorizados para entender as percepções e contribuições relatadas pelas startups. Pode ser conferido no capítulo 4.
4. **Resultados e Conclusão:** Apresenta uma síntese dos resultados, conclusões e considerações finais sobre as contribuições do programa, além de sugestões de caminhos futuros para aprimorar o apoio ao desenvolvimento de startups. Pode ser conferido no capítulo 5.

## 2.4 LIMITAÇÕES E DESAFIOS

Apesar da relevância dos dados obtidos, este estudo apresenta algumas limitações que merecem consideração. Primeiramente, a análise dos resultados está restrita às startups que participaram dos ciclos de aceleração InovAtiva entre 2022 e 2023 e responderam às pesquisas de mensuração de impacto de 3 e 12 meses. Tal restrição implica que as conclusões podem não refletir a experiência de todas as startups que passaram pelo programa. Ademais, o estudo considera uma amostra de startups que já se engajaram com políticas públicas, o que pode representar um viés de seleção, pois startups que não buscam apoio governamental podem ter características e desafios diferentes.

Além disso, vale destacar que a construção dos formulários e a definição da metodologia de aplicação foram inteiramente desenvolvidas pela executora do programa. Dessa forma, os dados utilizados nesta monografia foram coletados de forma independente, sem qualquer influência direta dos autores deste trabalho. O objetivo da executora com esses formulários é prestar acompanhamento contínuo mesmo após o encerramento do programa, para entender pontos como taxa de mortalidade dos negócios; crescimento; obtenção de investimentos; venda da startup entre outros.

Outro ponto a se considerar é a dificuldade de atribuir causalidade direta entre o programa de aceleração e os indicadores de sucesso, como faturamento e captação de clientes.

Conforme discutido por Cassiolato e Lastres (2005), o desenvolvimento de empresas inovadoras ocorre em um ecossistema complexo, onde interagem elementos como condições de mercado, apoio institucional, perfil dos empreendedores e acesso a redes de financiamento. Portanto, as conclusões obtidas devem ser interpretadas como indicativos de uma contribuição positiva do programa, sem excluir a possibilidade de outras influências.

### 3. REFERENCIAL TEÓRICO

#### 3.1 EMPREENDEDORISMO INOVADOR

Entende-se por empreendedor inovador aquele que busca desenvolver produtos e serviços a partir de novas ideias que essencialmente resolvam problemas estabelecidos. Ele está constantemente em busca de soluções aprimoradas e inovações. Segundo Schumpeter (1982), a introdução de novos produtos e serviços, a criação de novas formas de organização ou a exploração de recursos materiais caracteriza o empreendedor como um agente de desestabilização da ordem econômica vigente.

Tratando-se de ruptura estrutural de negócios tradicionais, as startups se apresentam como agentes importantes nesse processo, principalmente em setores como Automação, Blockchain, Inteligência Artificial, IoT, Machine Learning, Robótica, entre outros (ANPROTEC, 2018). O quadro 1 demonstra algumas novas abordagens e transformações que as startups têm criado para o mercado e a sociedade.

Quadro 1 - Novas abordagens de negócios da 4ª Revolução Industrial

Novas Abordagens de Negócio	Impacto	Exemplos
Desmaterialização	Redução da necessidade da posse de ativos para criar vantagens competitivas.	Uber, Airbnb
Desintermediação	Menor importância dos intermediários.	Jornais x Redes sociais, Distribuidores x Venda online direta
Unbranding	Marcas desconhecidas tem mais aceitação do que marcas consagradas.	Nubank x Bancos digitais de bancos tradicionais
Economia do Acesso	Importância do acesso em detrimento da compra do item	Adobe Creative Cloud x Compra de licença de software
Crowd Power	Poder das multidões para criar (ou derrubar) negócios	Pokemon Go
Reputation Coin	Reputação como moeda	Classificação de motoristas e usuários no Uber
Novos Hábitos	Novos hábitos em função da vida digital	Whatsapp
No Privacy	Vida sem privacidade em função da coleta e monitoramento contínuo das atividades digitais	Criteo (serviço de retargeting)
Empresas Líquidas	Capacidade da organização em se moldar a cada nova	Netflix (DVD, vídeo sob demanda, desenvolvimento de conteúdo próprio)

	mudança de mercado	
Frictionless	Experiência de uso ou consumo sem a exigência de inúmeras informações	One-Click da Amazon
Customer Journey	Oportunidade de negócios além do core business, mas em todo o ciclo de consumo da jornada do cliente	Instituição financeira que oferece financiamento e seguro de veículo integrados
“Coopetition”	Organizações que competem em um segmento mas cooperam em outra	Bradesco e Itaú, investem em parceria na startup R3 de blockchain
Purpose/Meaning	Desafio em criar um sentido de propósito na companhia em função do intenso uso de novas tecnologias, que pode distanciar o funcionário da organização	A nova comunicação de propósito da Gerdau
“Jobs to be done”	Novos hábitos de um produto ou serviço demandados pelo cliente	Redes sociais e a necessidade de desejos egocêntricos
ALLthentication	Impacto da tecnologia blockchain em operações que exigem contratos, assinaturas e autenticações	Novos contratos em block chain

Fonte: ANPROTEC (2018).

O conceito de startup é relativamente recente na economia global, tendo surgido na década de 1990 nos Estados Unidos, com o nascimento de empresas que hoje são grandes corporações, como Amazon, Ebay e Google. A inovação surge para oferecer soluções que não existiam no mercado, por meio de uma organização melhor dos recursos ou de novos processos produtivos que superam os modelos tradicionais (SCHUMPETER, 1982).

Para Eric Ries (2012), “uma startup é uma instituição, não um produto; portanto, exige um novo tipo de gestão, especificamente constituída para seu contexto de extrema incerteza.” As startups não estão vinculadas apenas a uma solução específica, mas abertas a explorar diferentes formas de enfrentar os problemas que se propõem a resolver.

Além disso, a troca de experiências e o networking com outros agentes que passaram por desafios semelhantes são essenciais para o sucesso das startups. A interligação de organizações empresariais, como empresas, investidores e instituições acadêmicas, é fundamental para conectar o desempenho empresarial com o ambiente econômico local (ABREU; CAMPOS, 2016).

### 3.2 ACELERAÇÃO DE STARTUPS E ECOSSISTEMAS DE INOVAÇÃO

Sob a perspectiva de fomentar o crescimento e desenvolvimento de novos negócios inovadores no cenário de capital de risco, surgem as aceleradoras de startups. Essas aceleradoras são responsáveis por apoiar os empreendedores na definição e construção de seus produtos iniciais, na identificação de segmentos de clientes e na obtenção de recursos, como capital e equipe qualificada (ABREU; CAMPOS, 2016).

As startups que participam de programas de aceleração passam por um processo intenso de aprendizado e exposição a novas oportunidades. Esses programas geralmente incluem uma variedade de recursos, como mentorias, capital inicial, espaço de trabalho, e oportunidades de networking com investidores, empreendedores experientes e outros profissionais (ABREU; CAMPOS, 2016).

Casemiro et al. (2014) apontam que as aceleradoras criam um ambiente otimizado para o crescimento e a integração das startups ao mercado, ajudando-as a se solidificar. Esse ambiente é crucial, pois muitas startups enfrentam um cenário de incerteza e dificuldades para se estabelecer, necessitando do suporte especializado que as aceleradoras oferecem para se tornarem competitivas.

A articulação de aceleradoras com startups, universidades, investidores, centros de pesquisa e instituições públicas é o que fundamenta o ecossistema de inovação. Esse ecossistema oferece às startups recursos essenciais que permitem que essas empresas aumentem suas chances de sucesso e contribuam para o desenvolvimento econômico. Em economias emergentes, onde as barreiras de entrada são maiores e os recursos para inovação são mais escassos, esses ecossistemas têm um papel especialmente relevante, pois ajudam a equilibrar o ambiente competitivo e fornecem a base para a criação de negócios inovadores (CASSIOLATO; LASTRES, 2005; FIATES, 2014).

### 3.3 O PROGRAMA INOVATIVA COMO POLÍTICA PÚBLICA DE ACELERAÇÃO

O programa de aceleração InovAtiva é uma iniciativa gratuita voltada para o desenvolvimento de startups em estágios variados de maturidade, oferecendo suporte técnico, estratégico e financeiro. Ele é dividido em duas principais etapas: a fase de aceleração e a fase de conexão, cada uma com atividades e objetivos específicos que visam preparar as startups para se tornarem competitivas no mercado e sustentáveis a longo prazo (INOVATIVA, 2023).

Durante a fase de aceleração, as startups recebem mentorias individuais em áreas críticas para o desenvolvimento de novos negócios, como modelagem de negócios, validação de mercado, estratégias de expansão e captação de recursos. Conforme descrito pelo próprio programa, esse suporte é fornecido por mentores experientes que ajudam os empreendedores a construir e aprimorar seus modelos de negócio, identificando pontos fortes e oportunidades de melhoria. As capacitações incluem workshops e treinamentos técnicos em temas como planejamento financeiro, marketing digital e operações, além de abordagens específicas, como regulamentações de mercado e propriedade intelectual, de acordo com o setor de atuação da startup. A fase de aceleração culmina em eventos de networking e apresentações rápidas e estratégicas (*pitch*), como o InovAtiva Day, nos quais as startups têm a oportunidade de expor suas soluções a profissionais capacitados que podem avaliá-las e sugerir melhorias, ampliando sua visibilidade e rede de contatos. Ao final dessa etapa, as startups que participam ativamente recebem o certificado de "aceleradas".

A fase de conexão, que ocorre após a conclusão da aceleração inicial, oferece continuidade no suporte às startups por meio de mentorias avançadas e acesso a eventos estratégicos, como o InovAtiva Experience. Esse evento permite que os empreendedores apresentem suas soluções a uma audiência mais ampla de investidores, potenciais parceiros e clientes, além de receberem feedback direto de profissionais do mercado. Essa etapa de conexão é fundamental para garantir que as startups tenham as condições necessárias para manter o crescimento e acessar novos mercados, reforçando sua capacidade de atrair investimentos e expandir suas operações. As startups que participam efetivamente das atividades dessa etapa recebem certificado de “graduadas” ao final da conexão (INOVATIVA, 2023). O InovAtiva é composto por duas vertentes principais que atendem a públicos específicos, mas compartilham a mesma estrutura básica:

InovAtiva Brasil é destinado a startups de diversos setores e tem como foco principal a promoção do crescimento econômico e o aumento da competitividade no mercado nacional (INOVATIVA, 2023). Em uma vertente complementar, o InovAtiva de Impacto é direcionado a startups que desenvolvem soluções com potencial de impacto socioambiental positivo, alinhando seus objetivos econômicos aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU. Ambas as iniciativas promovem uma combinação de suporte técnico e oportunidades de networking; entretanto, o InovAtiva de Impacto adota uma abordagem que valoriza o impacto social e ambiental, integrando a responsabilidade socioambiental aos modelos de negócios das startups (INOVATIVA, 2023).

O InovAtiva, por meio de suas atividades, busca alcançar resultados concretos que transformem o ecossistema de startups no Brasil. Conforme indicado pelo próprio programa (INOVATIVA, 2023) e por Fiates (2014), os resultados obtidos não apenas fortalecem o desenvolvimento das startups, mas também impulsionam a inovação e o crescimento econômico nacional, promovendo a criação de um ecossistema de empreendedorismo mais robusto e sustentável.

### 3.4 POLÍTICAS PÚBLICAS E DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO

Em países como o Chile e o México, programas de aceleração têm mostrado efeitos positivos em termos de criação de empregos e atração de investimentos estrangeiros (OECD, 2019). Esses casos sugerem que políticas públicas de aceleração podem ser uma ferramenta eficaz para transformar o ecossistema de startups e promover a competitividade nacional. Conforme relatado por Fiates (2014), o fortalecimento de um ecossistema de inovação depende de uma sinergia entre políticas governamentais e a disponibilidade de infraestrutura de suporte, como aceleradoras e investidores anjo.

O pensamento keynesiano fornece uma base teórica sólida para a intervenção estatal como ferramenta de desenvolvimento econômico, especialmente em contextos de inovação e empreendedorismo. De acordo com Keynes, o papel do Estado é essencial para estimular a economia, principalmente em momentos de incerteza e quando o setor privado hesita em investir em áreas de alto risco, como a inovação tecnológica e o empreendedorismo de base científica. Dessa forma, o Estado atua como um catalisador, incentivando setores que contribuem para o crescimento econômico sustentável a longo prazo (KEYNES, 1936).

A política tecnológica adotada pela maioria dos países em desenvolvimento, incluindo o Brasil, considera o papel do Estado principalmente como auxiliar, deixando ao mercado a tarefa de definir programas empresariais. Essa abordagem reflete uma "agenda reformista", permitindo a intervenção governamental para corrigir falhas de mercado, especialmente em relação à reação dos empresários aos estímulos trazidos pela concorrência e às limitações do mercado de capitais. As políticas geralmente são "horizontais" e direcionadas a empresas individuais, através de incentivos fiscais e creditícios, ou ao relacionamento universidade-empresa, que representam apenas uma parte limitada do estímulo à inovação (CASSIOLATO; LASTRES, 2005).

O ambiente econômico brasileiro apresenta desafios adicionais para as startups, pois essas empresas emergentes geralmente enfrentam barreiras como falta de capital inicial,

limitações de infraestrutura e o custo elevado de operação em um cenário de elevada incerteza. Esses fatores dificultam o desenvolvimento de novos negócios e, muitas vezes, limitam a capacidade de inovação e expansão dessas empresas (FIATES, 2014).

Nesse contexto, políticas públicas voltadas ao desenvolvimento econômico podem atuar como instrumentos eficazes para preencher lacunas de mercado e fomentar a criação de novos negócios. Economias em desenvolvimento, como o Brasil, podem impulsionar o crescimento econômico ao fortalecer sua capacidade produtiva e de exportação. Programas de apoio a startups, como o InovAtiva, têm o potencial de criar um ecossistema de inovação que fortalece setores produtivos, permitindo que o país aumente sua competitividade internacional. Ao integrar startups inovadoras no mercado global, o governo não só aumenta a diversidade econômica, mas também reduz sua dependência de setores tradicionais (CASSIOLATO; LASTRES, 2005, MISSIO, 2017).

Além disso, a aplicação de políticas públicas que incentivem o surgimento de novas empresas tem o potencial de promover a “destruição criadora,” conceito que, embora desenvolvido por Schumpeter (1982), se alinha com a visão keynesiana ao considerar que a inovação é um fator central no dinamismo econômico. A introdução de novas empresas e tecnologias desafia estruturas econômicas estabelecidas, forçando a economia a evoluir e criar novos setores produtivos, o que, por sua vez, gera empregos e promove o desenvolvimento industrial. A intervenção do Estado, portanto, ao estimular o surgimento de startups inovadoras, não só expande o mercado, mas também potencializa o desenvolvimento de competências e tecnologias que sustentam o progresso econômico.

Em uma economia global marcada por rápidas mudanças tecnológicas, o governo tem um papel essencial ao apoiar setores estratégicos por meio de programas de aceleração e incubação. Conforme observado por Ribeiro, Plonski e Ortega (2015), iniciativas como o InovAtiva e outras aceleradoras nacionais atuam como instrumentos que preenchem lacunas de mercado, oferecendo recursos e suporte a startups que, de outra forma, enfrentariam dificuldades para competir em um ambiente incerto. Com o apoio dessas políticas, as startups ganham visibilidade, recebem mentorias e têm acesso a redes de contato que facilitam seu crescimento e consolidação, contribuindo para o desenvolvimento econômico e a geração de empregos qualificados.

### 3.5 DESAFIOS E OPORTUNIDADES PARA STARTUPS EM ECONOMIAS EMERGENTES COMO O BRASIL

As startups em economias emergentes, como o Brasil, enfrentam desafios significativos que as diferenciam das empresas que operam em mercados mais consolidados. Entre os principais obstáculos estão a dificuldade de acesso ao capital de risco, a instabilidade econômica, os altos custos operacionais e a complexidade regulatória. Esses fatores tornam o ambiente de negócios brasileiro mais arriscado para novas empresas e limitam as possibilidades de crescimento e inovação (CASSIOLATO; LASTRES, 2005; FIATES, 2014).

Em países como o Chile e o México, programas de aceleração têm mostrado efeitos positivos em termos de criação de empregos e atração de investimentos estrangeiros (OECD, 2019). Esses casos sugerem que políticas públicas de aceleração podem ser uma ferramenta eficaz para transformar o ecossistema de startups e promover a competitividade nacional. Conforme relatado por Fiates (2014), o fortalecimento de um ecossistema de inovação depende de uma sinergia entre políticas governamentais e a disponibilidade de infraestrutura de suporte, como aceleradoras e investidores anjo. No contexto brasileiro, as startups enfrentam desafios significativos devido a uma infraestrutura inadequada, altos custos operacionais e uma carga tributária elevada, que dificultam seu desenvolvimento e sustentabilidade. Segundo Janssen (2020), a burocracia envolvida no processo de abertura e manutenção de empresas, aliada à instabilidade das políticas econômicas, contribui para um ambiente de incerteza que prejudica o planejamento de longo prazo. Nesse cenário, políticas públicas de apoio, como o programa InovAtiva, desempenham um papel essencial ao oferecer suporte operacional, facilitando a superação dessas barreiras e impulsionando o crescimento de novos negócios.

O programa InovAtiva, ao oferecer mentorias, capacitação e networking, visa mitigar as barreiras enfrentadas por startups, conectando-as a investidores, especialistas e redes de apoio, o que amplia suas chances de crescimento e inserção no mercado. Conforme destacado por Ruffoni, Tatsch e Grings (2020), esse tipo de suporte é essencial para startups nascentes, pois não apenas as ajuda a superar desafios financeiros e operacionais, mas também incentiva a inovação e a competitividade. Com o apoio do InovAtiva, essas startups têm maior probabilidade de sobrevivência e crescimento, contribuindo diretamente para o desenvolvimento econômico ao gerar empregos, aumentar a produtividade e fortalecer a competitividade em âmbito nacional.

O apoio de programas de aceleração se torna essencial em economias emergentes como a brasileira, onde startups necessitam de uma base sólida de recursos e suporte para se consolidarem e atuarem como agentes de transformação econômica. Conforme destacado por Ribeiro, Plonski e Ortega (2015), iniciativas de aceleração e incubação ajudam startups a superar barreiras estruturais, permitindo que essas empresas se desenvolvam em ambientes de alta incerteza. O suporte fornecido por esses programas fortalece as startups e estimula o progresso econômico, promovendo, a longo prazo, um ambiente de negócios mais inovador e sustentável.

### 3.6 DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E INOVAÇÃO

O desenvolvimento econômico é frequentemente impulsionado por processos de inovação que desafiam e transformam as estruturas econômicas vigentes. Nesse contexto, as startups desempenham um papel central ao introduzirem novas soluções e tecnologias, impulsionando o crescimento econômico ao gerar empregos e aumentar a competitividade. Joseph Schumpeter (1982) definiu esse processo como “destruição criadora,” que ocorre quando inovações substituem práticas, produtos e tecnologias obsoletas, inaugurando um novo ciclo de desenvolvimento.

A "destruição criadora" propõe que, ao introduzir uma inovação, o empreendedor desencadeia uma reconfiguração do mercado, criando espaço para novos negócios e modelos. Esse processo sustenta o crescimento econômico ao ampliar o escopo de oportunidades, atraindo novos investimentos e fomentando a expansão de setores estratégicos. No caso das startups, essa dinâmica é observada quando elas rompem com modelos tradicionais, oferecendo produtos e serviços que desafiam os incumbentes e criam novas demandas, especialmente em setores como tecnologia, sustentabilidade e economia digital (OECD, 2015).

Segundo Fiates (2014), o ambiente favorável criado por essas redes proporciona às startups o suporte necessário para se estabelecerem e crescerem, ampliando suas contribuições na economia em termos de produtividade, geração de empregos e competitividade global. Dessa forma, o papel das startups no desenvolvimento econômico transcende o crescimento financeiro imediato, pois elas contribuem para uma renovação contínua do sistema econômico, promovendo setores emergentes e ampliando a capacidade de inovação do país (CASSIOLATO; LASTRES, 2005). Conforme discutido por Ribeiro, Plonski e Ortega (2015), as startups apoiadas por aceleradoras e incubadoras conseguem introduzir inovações que

questionam as estruturas existentes, promovendo uma renovação constante nos setores estratégicos. Esse processo de inovação contínua impulsiona a economia ao torná-la mais flexível e preparada para lidar com transformações econômicas e tecnológicas, fortalecendo sua capacidade de adaptação.

## 4. DESENVOLVIMENTO

### 4.1 METODOLOGIA POR CICLOS E MATURIDADE

A análise a seguir examina as contribuições do programa InovAtiva sobre o desenvolvimento das startups, com uma abordagem segmentada que considera as especificidades de cada ciclo de aceleração (2022.1, 2022.2 e 2023.1) e de cada estágio de maturidade das startups: validação, operação, tração e escala. Essa segmentação permite avaliar o efeito das iniciativas do programa conforme as diferentes fases de desenvolvimento e contextos econômicos de cada turma, identificando variações e padrões relevantes. No entanto, é fundamental ressaltar que as conclusões obtidas não indicam uma relação causal direta entre a participação no programa de aceleração e os resultados de desempenho das startups. As inferências realizadas devem ser interpretadas com cautela, reconhecendo que o crescimento observado nas startups pode ser resultado da interação de múltiplas verticais, incluindo fatores externos ao programa de aceleração.

### 4.2 CICLO 2022.1 - INOVATIVA BRASIL E INOVATIVA DE IMPACTO

O ciclo 22.1 contou com uma diversidade de startups em termos de estágio de maturidade e setores de atuação, o que reflete a pluralidade de desafios e oportunidades enfrentados por cada grupo de empresas ao longo do programa. A amostra deste ciclo foi de 90 startups dos seguintes estágios de maturidade:

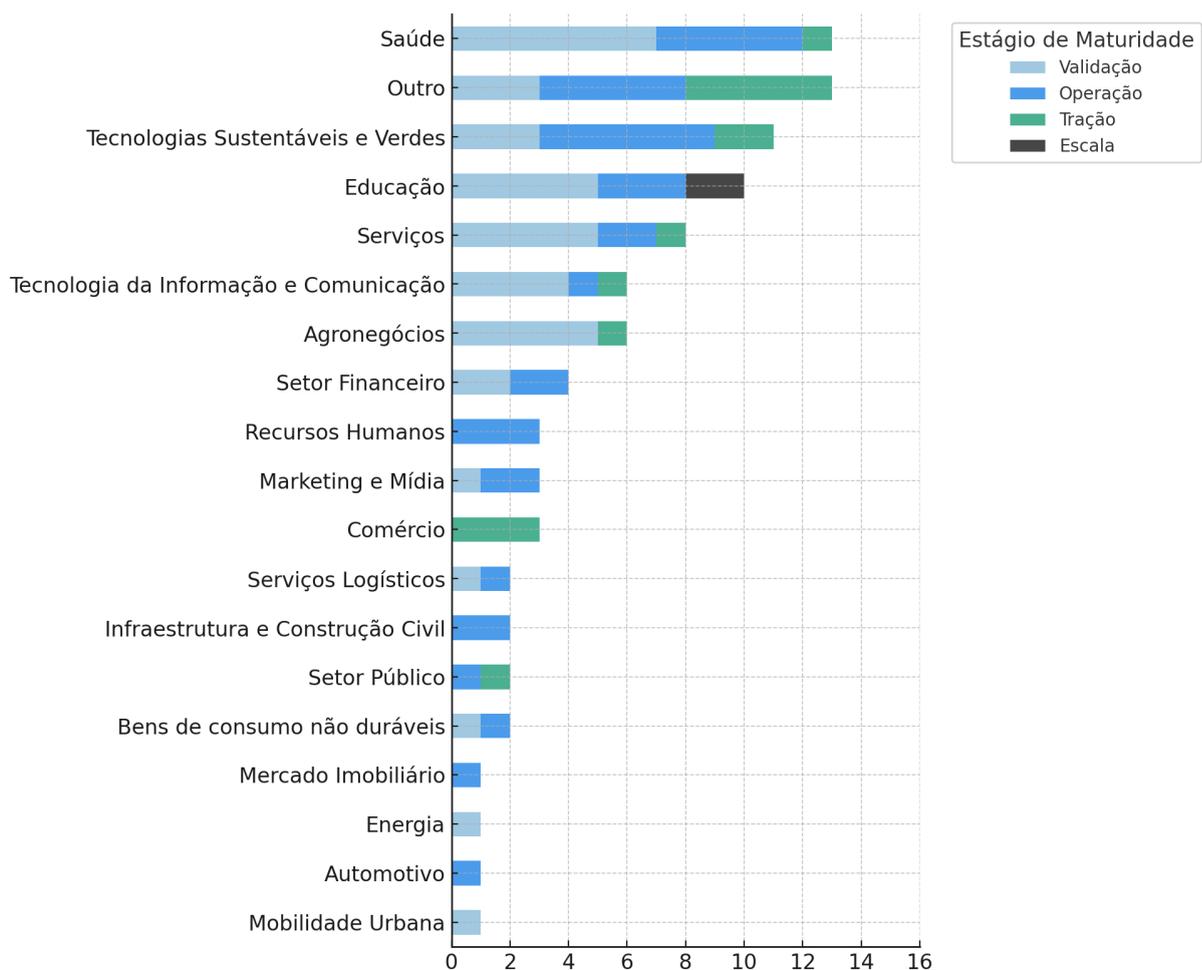
- Validação: 37 startups (41% do total)
- Operação: 36 startups (40% do total)
- Tração: 15 startups (16,6% do total)
- Escala: 2 startups (2% do total)

A predominância de startups nos estágios de validação e operação sugere que a maioria das empresas ainda está buscando comprovar a viabilidade de seu produto no mercado ou consolidar operações iniciais. Esses estágios intermediários são fundamentais para a formação e amadurecimento das startups, daí a importância de suas participações nos programas InovAtiva.

Além da variedade nos estágios de maturidade, as startups do ciclo 22.1 vieram de setores distintos, incluindo Tecnologia, Saúde, Educação, Agroindústria, entre outros. A ampla gama de setores permite uma troca de experiências entre os participantes e amplia as oportunidades de networking e colaboração, além de enriquecer as análises sobre a contribuição do programa em mercados específicos.

A distribuição geográfica das startups destaca a abrangência nacional do programa. A região sudeste foi a mais representada, com 44,6% das startups, seguida pelo nordeste com 21,7% e o sul com 20,7%. As regiões centro-oeste e norte também participaram, com 10,9% e 2,2% das startups, respectivamente. Essa diversidade regional aprofunda a contribuição do programa em diferentes contextos e mercados no Brasil.

Figura 1 - Distribuição por setor de atuação e estágio de maturidade, ciclo 2022.1



Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

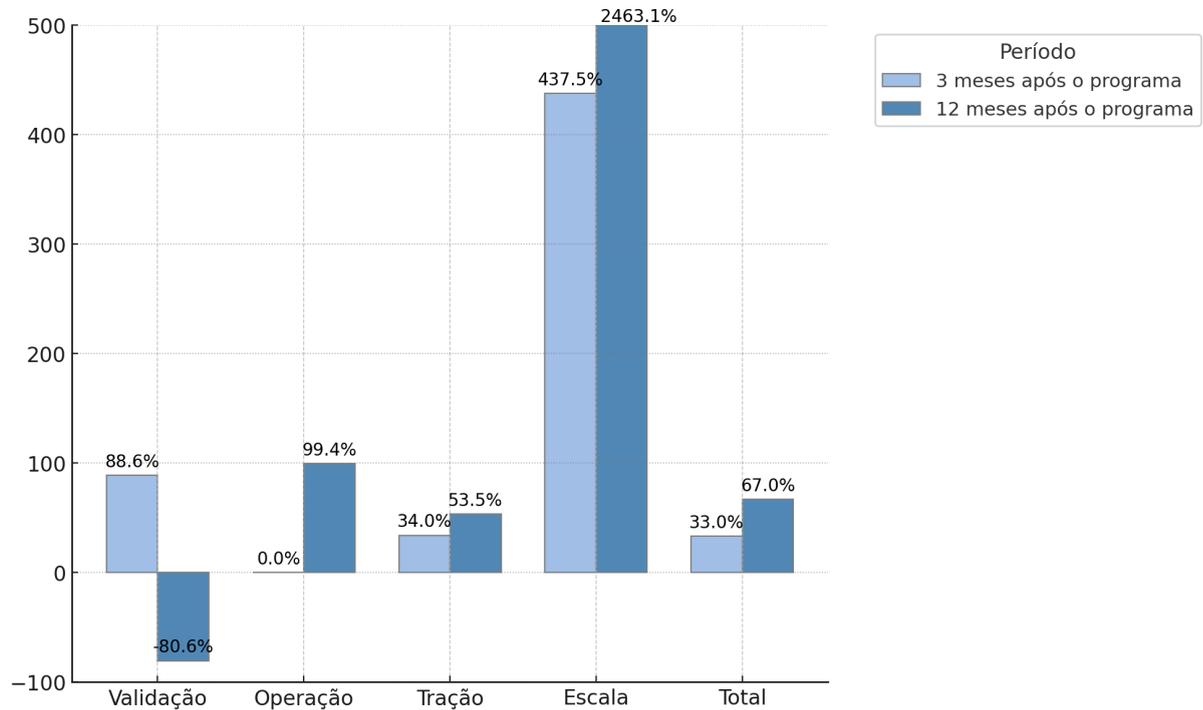
A figura 1 demonstra como o ciclo 22.1 exibe uma notável diversidade de setores e estágios de maturidade, o que reflete os diferentes níveis de desenvolvimento entre as

startups. No total, foram atendidos 19 setores de atuação, com destaque para Educação e Tecnologia da Informação e Comunicação, que reúnem startups em múltiplos estágios, desde validação até escala. Esse perfil variado pode indicar que esses setores não apenas oferecem oportunidades para startups em fases iniciais, mas também incentivam a permanência e o crescimento, tornando-se, possivelmente, um ambiente dinâmico e atrativo para novos empreendimentos.

Em contrapartida, setores como Saúde e Automotivo concentram-se majoritariamente nos estágios iniciais de validação e operação, sugerindo que as startups nessas áreas ainda estão em fases de desenvolvimento e estruturação. Já em setores como Serviços e Mercado Imobiliário, observa-se uma presença mais expressiva de startups em tração e escala, o que indica que esses mercados possuem características que facilitam o crescimento acelerado e incentivam o avanço das startups para estágios mais maduros.

Essas diferenças de distribuição nos estágios de maturidade refletem um panorama heterogêneo dentro do ciclo 22.1. Enquanto algumas áreas se consolidam como campos férteis para startups em fase de tração e escala, outras ainda se mostram focadas em estágios iniciais. Esse contraste evidencia como o ambiente de cada setor pode impactar o ritmo de crescimento e o grau de consolidação das startups.

Figura 2 - Mediana da variação percentual de faturamento bruto por estágio de maturidade, ciclo 2022.1



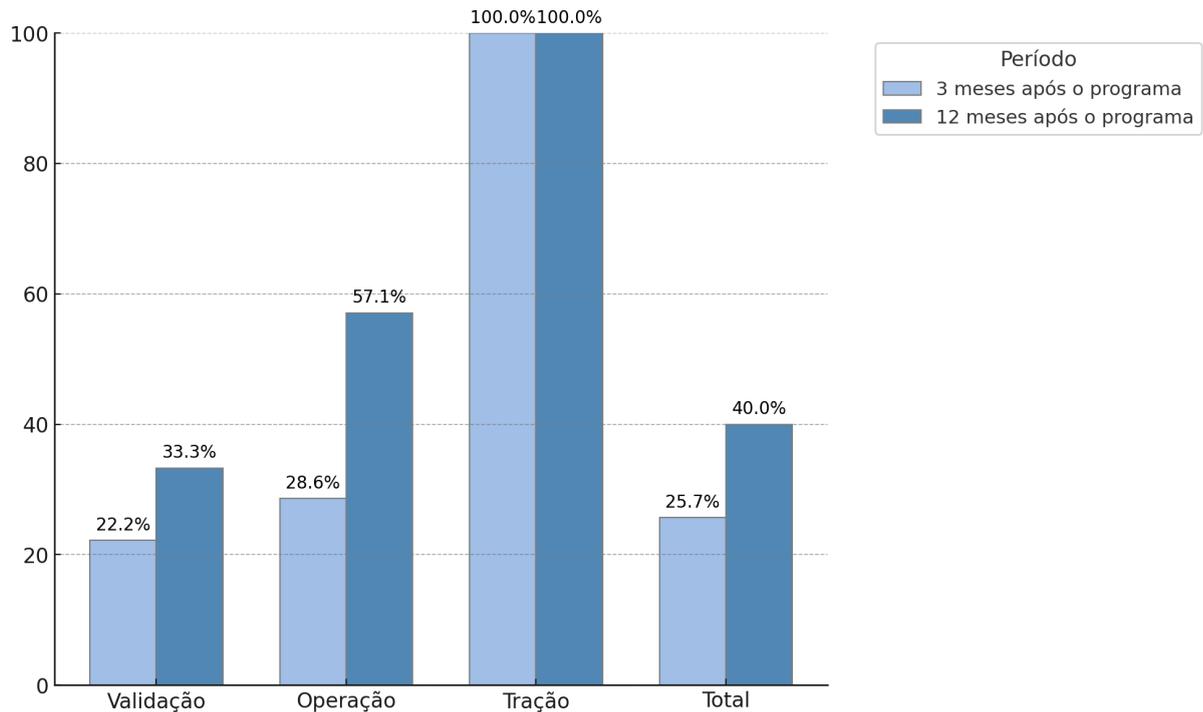
Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

A análise da figura 2 demonstra que, das startups que estavam faturando algo no início do programa (57 startups), os estágios de validação, tração e escala tiveram um crescimento de faturamento notável nos primeiros 3 meses após o encerramento, apesar da queda abrupta de 80% para as startups de validação em 12 meses.

A mediana para o estágio de operação mostrou que o faturamento dobrou em 12 meses. Para tração, a variação no faturamento foi modesta, aumentando 34% em 3 meses e 53% em 12 meses. Apesar da alta variação percentual, é importante ressaltar que o estágio de escala se refere a apenas duas startups, o que pode limitar a representatividade desses dados.

No geral, observa-se que 67% do faturamento aumentou em 12 meses após o encerramento do programa.

Figura 3 - Percentual de startups que passaram a faturar após o programa, ciclo 2022.1



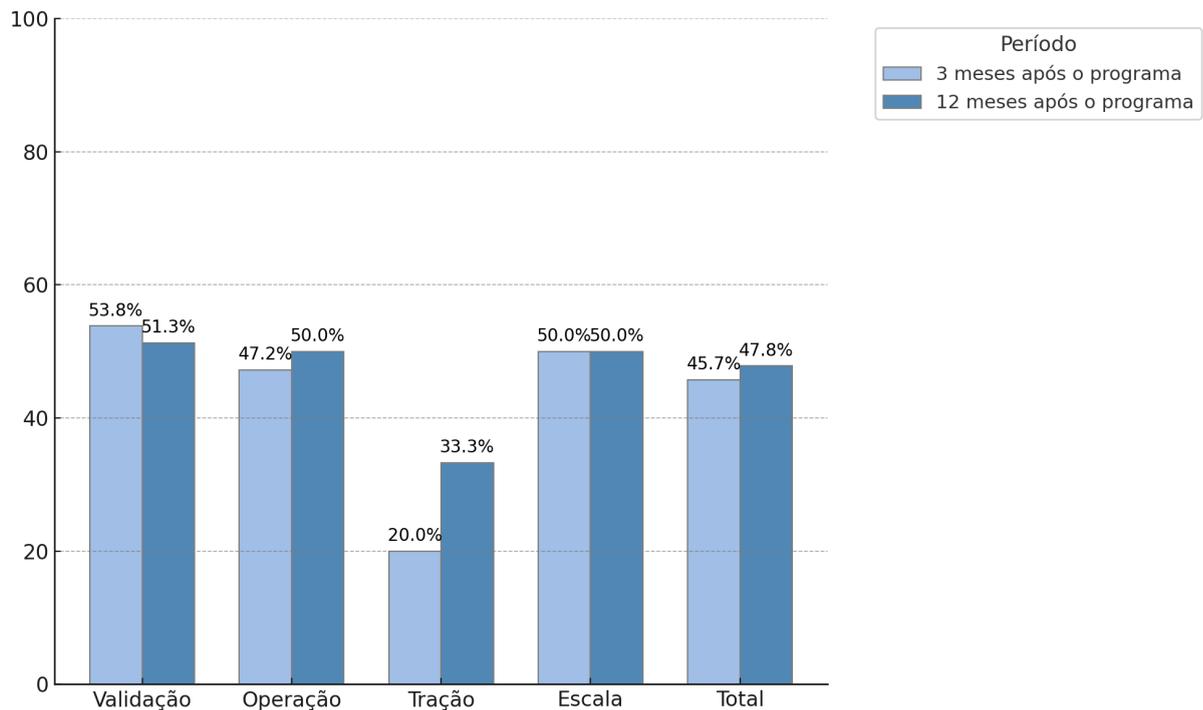
Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

A figura 3 evidencia a contribuição do programa nas startups que não possuíam faturamento inicial (35 startups), com variações de acordo com o estágio de maturidade. No estágio de validação, observa-se que 22% das startups começaram a faturar após 3 meses, com esse percentual subindo para 33% em 12 meses. Esses resultados sugerem que, embora o programa auxilie startups em fase inicial, o efeito é gradual, refletindo o processo de estruturação e ajustes nos modelos de negócio.

Para o estágio de operação, a influência do programa é ainda mais evidente: 28,6% das startups passaram a faturar após 3 meses, aumentando para 57,1% em 12 meses. No estágio de tração, apesar de o gráfico mostrar que 100% das startups sem faturamento passaram a faturar nos períodos de 3 e 12 meses, é importante destacar que essa taxa se refere a uma única observação.

No total, o programa possibilitou que 26% das startups sem faturamento inicial começassem a gerar receita após 3 meses, percentual que aumentou para 40% em 12 meses.

Figura 4 - Expansão da base de clientes, ciclo 2022.1



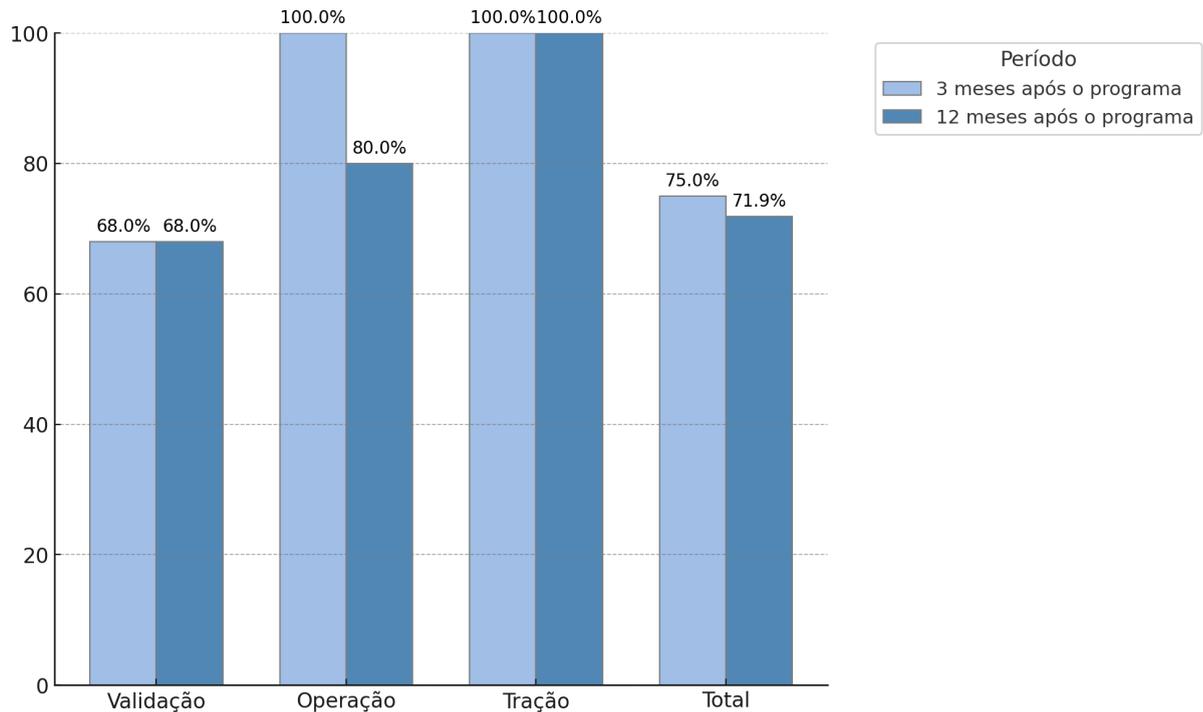
Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

A figura 4 evidencia uma influência variada do programa de aceleração na expansão da base de clientes das startups, dependendo do estágio de maturidade. Para startups em estágio de validação, 54% ampliaram sua faixa de clientes após 3 meses, enquanto 51% mantiveram esse aumento após 12 meses.

Quando analisamos as startups em operação, notamos que 47% aumentaram sua base de clientes nos primeiros 3 meses, com uma leve elevação para 50% em 12 meses. No estágio de tração, o crescimento foi mais moderado, com 20% das startups ampliando sua base de clientes após 3 meses e 33,3% após 12 meses. No caso das startups em escala, 50% das empresas aumentaram sua base de clientes tanto em 3 quanto em 12 meses.

No panorama geral, 45,7% das startups expandiram sua base de clientes nos primeiros 3 meses e 47,8% mantiveram essa expansão em 12 meses.

Figura 5 - Obtenção de clientes após participação no programa, ciclo 2022.1



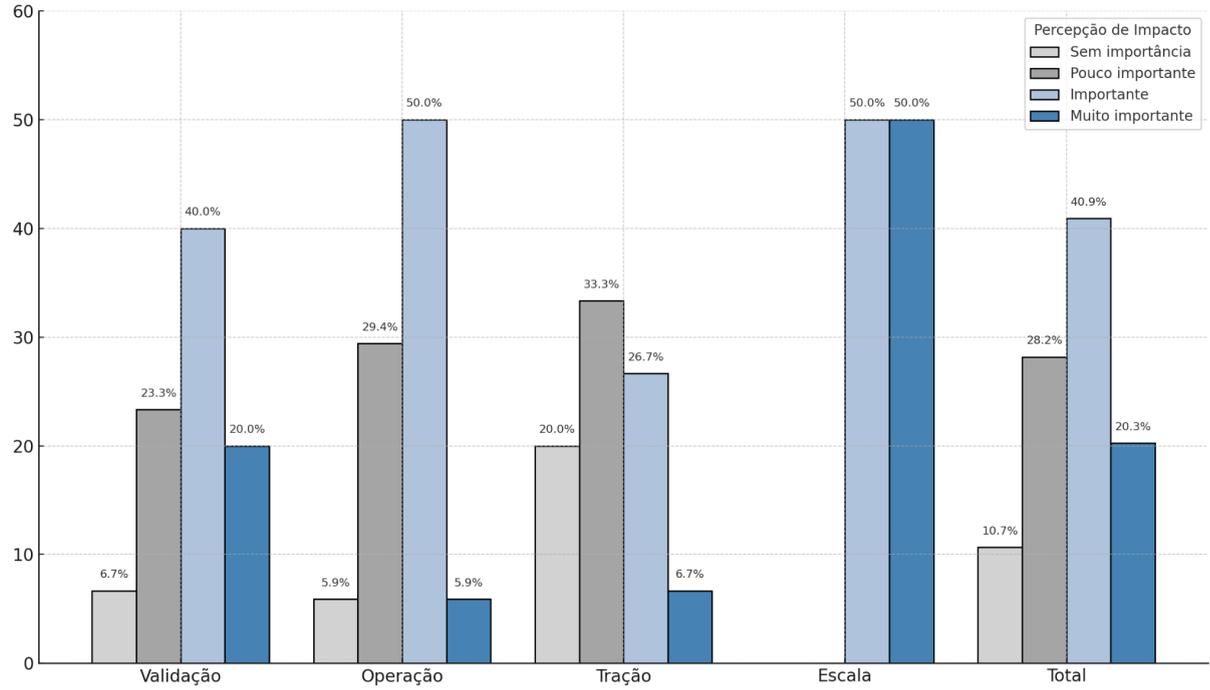
Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

A figura 5 revela que o programa teve uma contribuição notável na aquisição de clientes para as startups que não possuíam antes do programa (32 startups), especialmente para startups nos estágios de operação e tração. No estágio de validação, por exemplo, 68% das startups que não possuíam clientes no início conseguiram adquirir uma base de clientes em até 3 meses, mantendo essa taxa após 12 meses.

Para startups em operação, 100% conseguiram adquirir clientes nos primeiros 3 meses, embora essa taxa caia levemente para 80% após 12 meses. No estágio de tração, 100% das startups passaram a ter clientes tanto em 3 quanto em 12 meses, apesar de se tratar de apenas 1 negócio.

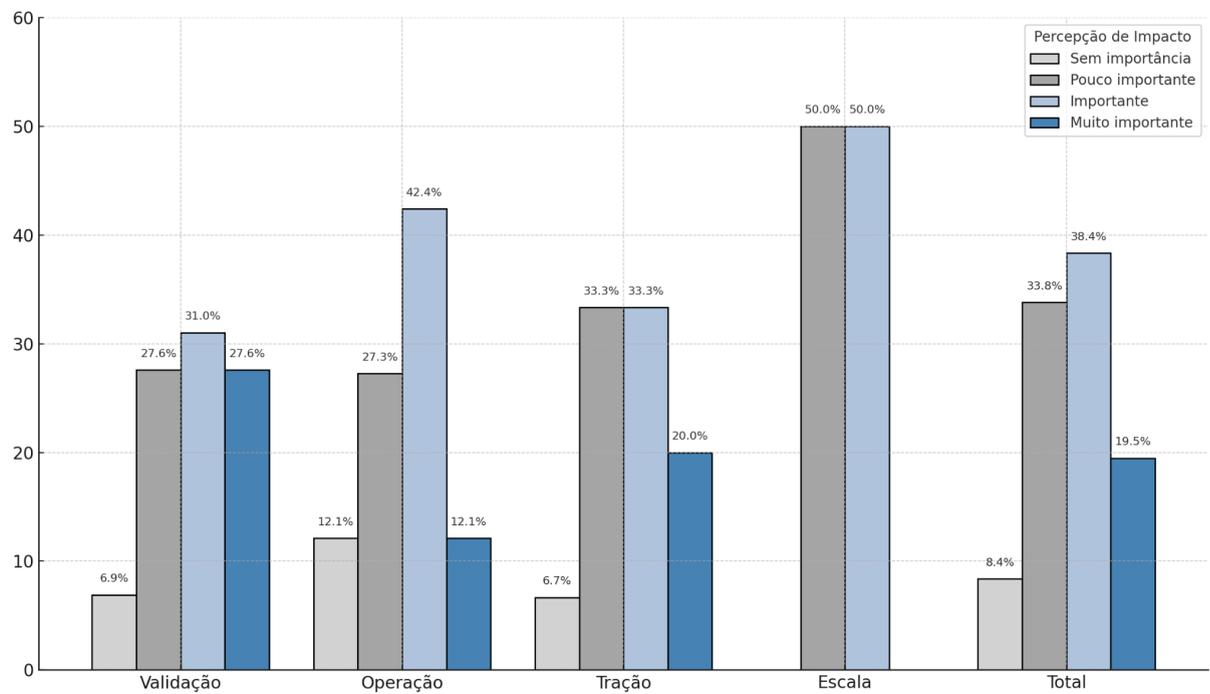
No panorama geral, 75% das startups que não possuíam clientes no início adquiriram uma base em até 3 meses, com uma ligeira queda para 71,9% em 12 meses.

Figura 6 - Percepção da importância do programa para a captação de novos clientes (3 meses após o programa), ciclo 2022.1



Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

Figura 7 - Percepção da importância do programa para a captação de novos clientes (12 meses após o programa), ciclo 2022.1

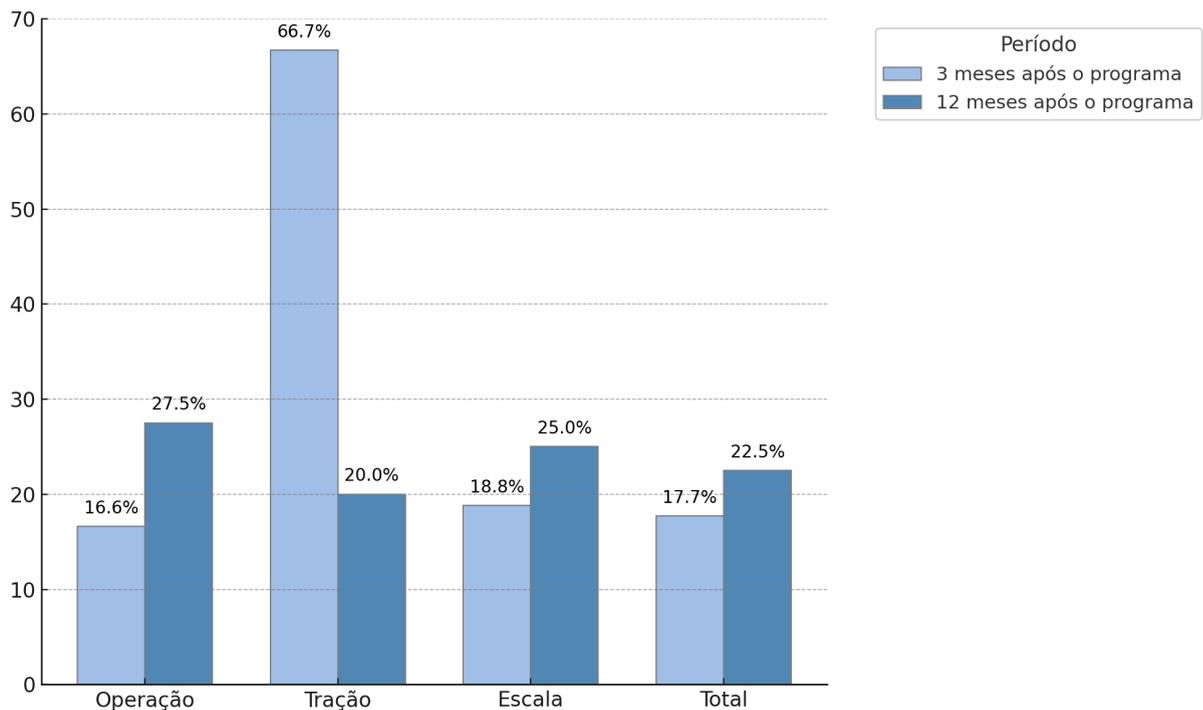


Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

A análise indica que, em ambos os períodos de avaliação, a percepção da importância do programa na captação de clientes é amplamente positiva entre os diferentes estágios de maturidade. A figura 6 mostra que 3 meses após o encerramento do programa, a maioria das startups reconheceu algum nível de importância no apoio do programa: 91% classificaram o programa como pelo menos "pouco importante", e 20% consideraram-no "muito importante".

A figura 7 mostra que, ao final de 12 meses, essa percepção permanece elevada, com 92% das startups ainda atribuindo ao programa uma relevância mínima de "pouco importante", e 19% destacando-o como "muito importante".

Figura 8 - Variação de pessoas que compõe a startup (funcionários), ciclo 2022.1



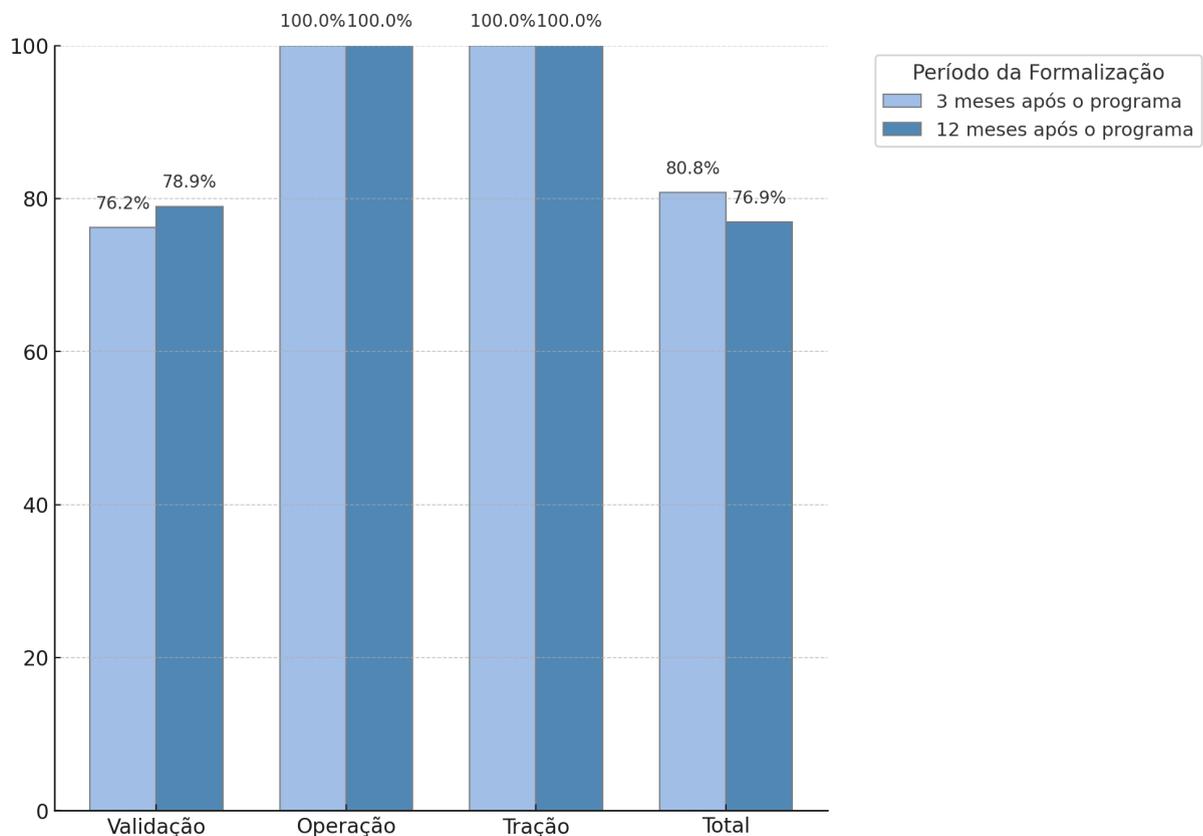
Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

A figura 8 ilustra que 3 meses após o encerramento do programa as startups no estágio de operação registraram um crescimento mediano de 16,6% no tamanho das equipes, enquanto aquelas em tração experimentaram um aumento mais expressivo de 66,7%. No estágio de escala, o crescimento foi de 18,8%, contribuindo para uma mediana de crescimento geral de 17% ao final dos 3 meses. Passados 12 meses desde o encerramento do programa, a mediana de crescimento para startups em operação subiu para 27,5%, sugerindo uma

continuidade no aumento do quadro de funcionários. Já as startups em tração ajustaram seu crescimento para 20%, enquanto aquelas no estágio de escala alcançaram um aumento de 25%. Ao final de 12 meses, a mediana de crescimento total ficou em 22%, indicando uma expansão mais estável no tamanho das equipes ao longo do ano.

Esses dados mostram que o crescimento é mais acentuado nos estágios de tração nos primeiros 3 meses, mas que a continuidade e estabilidade na expansão são mais perceptíveis ao longo dos 12 meses, especialmente nos estágios de operação e escala. Startups em validação não tiveram variação significativa no número de funcionários.

Figura 9 - Startups formalizadas como empresa (CNPJ), ciclo 2022.1



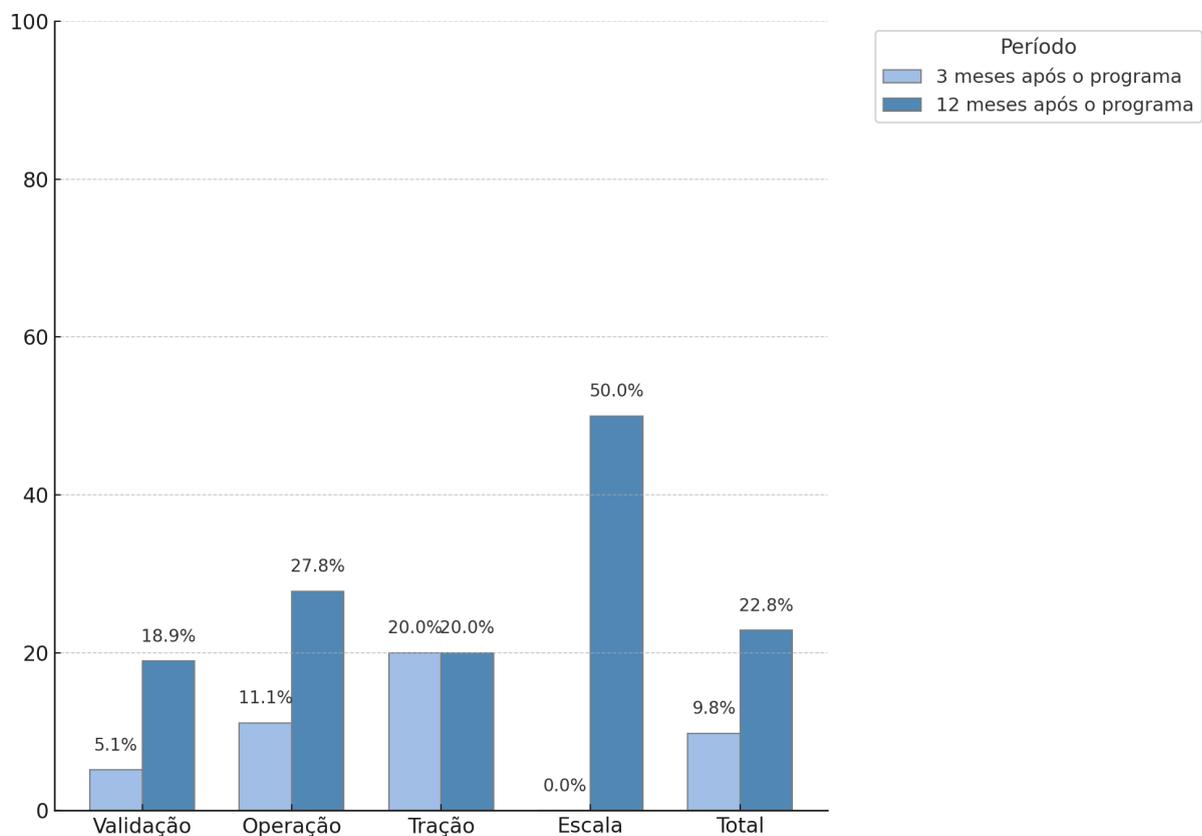
Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

A análise da formalização das startups após o programa mostra que, embora uma parcela considerável das startups já estivesse formalizada desde o início, entre aquelas que começaram o programa sem formalização (26 startups), houve uma taxa expressiva de regularização nos meses seguintes, como demonstrado na figura 9. No estágio de validação, por exemplo, 76% das startups que eram informais no início se formalizaram após 3 meses, e 78% continuaram formalizadas ao longo de 12 meses.

Para os estágios de operação e tração, observou-se que 100% das startups inicialmente informais se formalizaram tanto após 3 quanto após 12 meses, indicando não apenas a adoção de uma estrutura formal, mas também uma estabilidade nesse status. Já no estágio de escala, nenhuma startup informal se formalizou, provavelmente porque a maioria dessas empresas já tinha uma estrutura formalizada desde o início.

No panorama geral, considerando todas as startups que começaram o programa sem formalização, 80,8% se formalizaram nos primeiros 3 meses, e 76,9% mantiveram-se formalizadas após 12 meses.

Figura 10 - Investimento após o encerramento do programa, ciclo 2022.1



Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

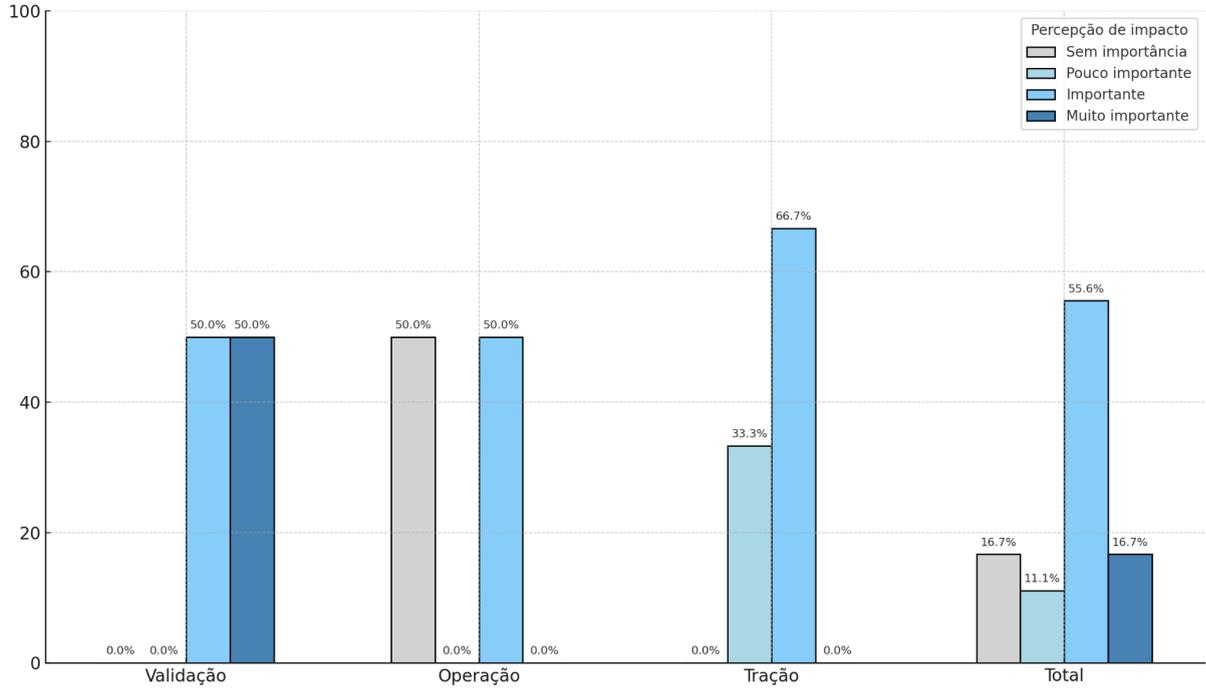
A análise extraída da figura 10 mostra um aumento expressivo na captação de recursos ao longo dos 12 meses após o programa, com diferenças significativas entre os estágios de maturidade. No estágio de validação, apenas 5,3% das startups receberam investimento após 3 meses, mas esse percentual subiu para 18,4% em 12 meses, indicando que, embora a captação inicial seja menor, ela tende a crescer com o tempo. Já no estágio de operação, 11,1% das startups captaram recursos nos primeiros 3 meses, percentual que aumentou para 27,8% em 12 meses. Para startups em tração, a taxa de captação foi de 20% tanto após 3 quanto 12

meses, o que sugere uma consistência na atração de recursos nesse estágio. Em contraste, no estágio de escala, nenhuma startup captou recursos nos primeiros 3 meses, mas 50% obtiveram financiamento após 12 meses, possivelmente em resposta ao ritmo mais acelerado de crescimento exigido nesta fase.

De forma geral, o total de startups que captaram investimento subiu de 9,8% em 3 meses para 22,8% após 12 meses. Entre os setores que mais se beneficiaram com investimentos, destacam-se Serviços, com 5 startups financiadas, seguido por Saúde, setores diversos (Outro), e Tecnologias Sustentáveis e Verdes, cada um com 3 startups. Recursos Humanos e Tecnologia da Informação e Comunicação também tiveram uma boa participação, com 2 startups financiadas em cada. Esses dados revelam uma diversidade na captação de recursos, com uma maior concentração em setores de serviços e tecnologia sustentável.

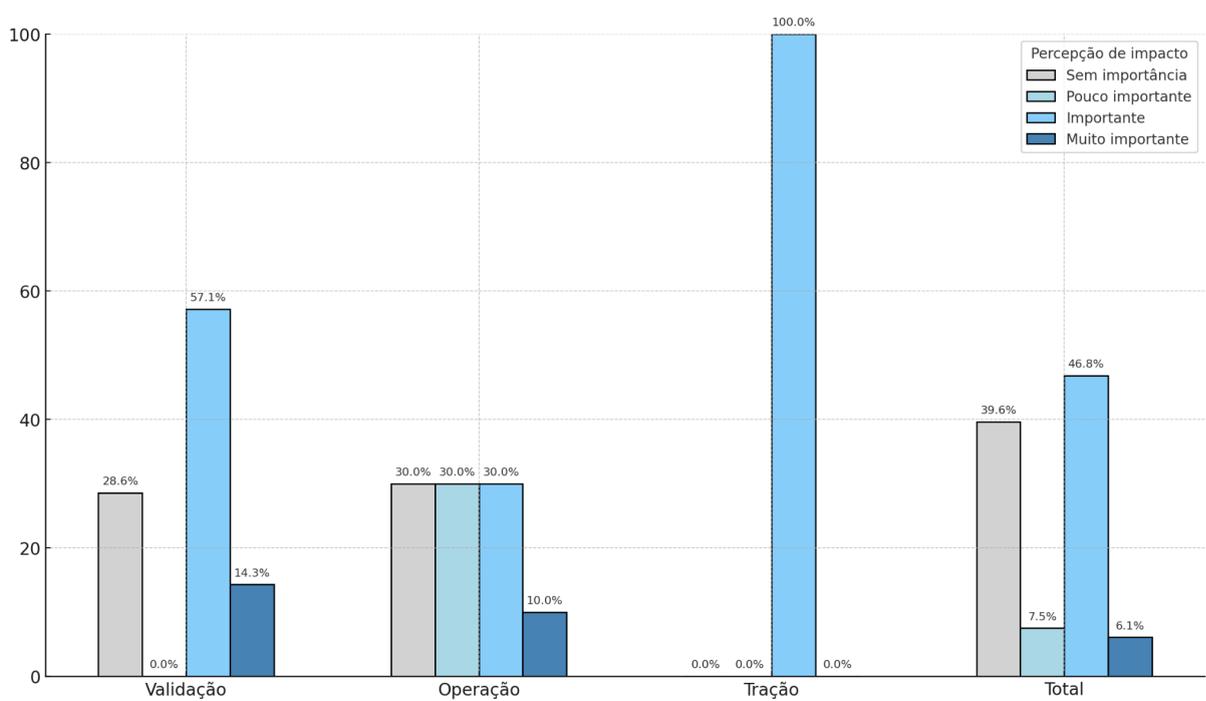
Em termos de valores captados, a faixa mais alta de "Mais de R\$500 mil" contemplou 2 startups inicialmente, enquanto a faixa de R\$50 mil a R\$99 mil incluiu 3 startups. Após 12 meses, houve um aumento significativo nas startups que captaram valores maiores, com 5 startups na faixa de "Mais de R\$500 mil" e crescimento nas faixas de R\$50 mil a R\$99 mil, R\$100 mil a R\$199 mil, e até R\$25 mil. Isso sugere uma tendência de captação mais robusta ao longo do tempo, com um número crescente de startups atingindo faixas de investimento superiores após um ano de participação no programa.

Figura 11 - Percepção de importância do programa para a captação de investimentos (3 meses após o programa), ciclo 2022.1



Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

Figura 12 - Percepção de importância do programa para a captação de investimentos (12 meses após o programa), ciclo 2022.1

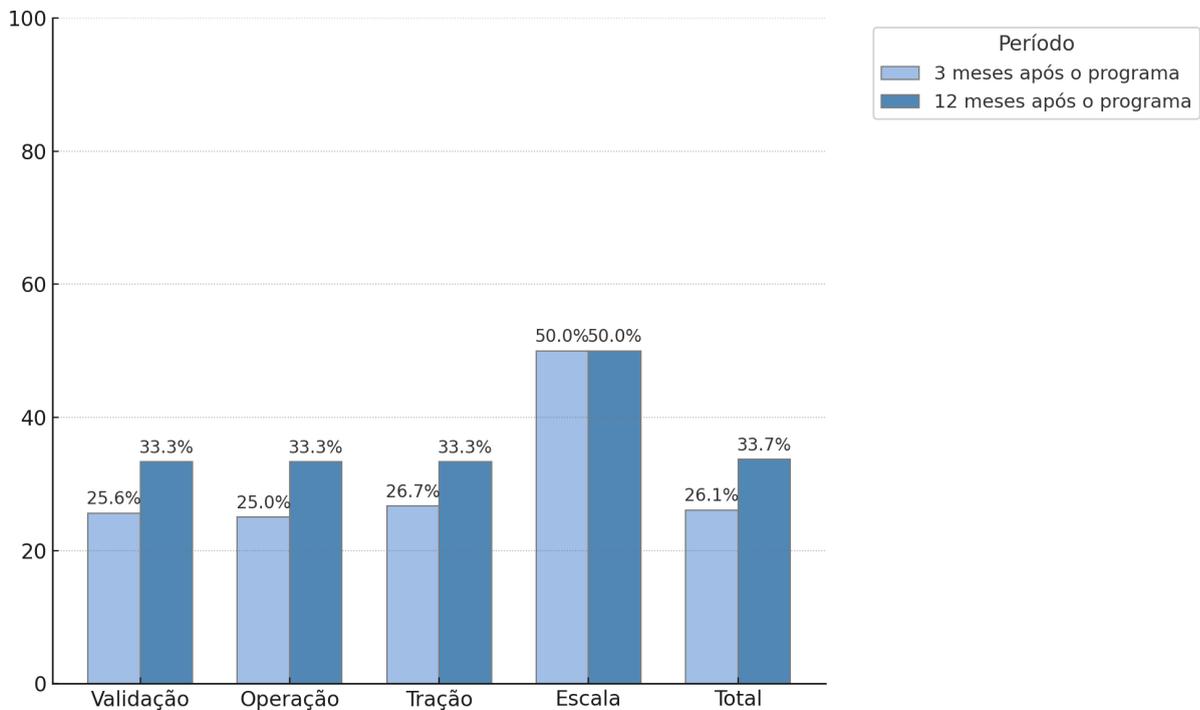


Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

A figura 11 ilustra como nos primeiros 3 meses após o programa as startups apresentam uma distribuição equilibrada entre as avaliações de "Importante" e "Pouco importante", com poucas classificando o programa como "Sem importância". Esse padrão inicial indica que o programa é amplamente visto como relevante para a atração de investimentos, especialmente nas fases de validação e operação, onde a influência percebida do programa parece ser mais acentuada.

A figura 12 mostra que passados 12 meses após o encerramento, observa-se um aumento nas avaliações como "Importante" e "Muito importante", particularmente entre startups que avançaram em maturidade.

Figura 13 - Recebeu apoio público após o encerramento do programa, ciclo 2022.1



Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

A figura 13 demonstra como para startups em estágio de validação, 25,6% receberam apoio público 3 meses após o programa, com esse número subindo para 33,3% em 12 meses. Esse crescimento moderado sugere uma melhora gradual no acesso ao apoio público para empresas que ainda estão em fases iniciais.

No estágio de operação, 25% das startups conseguiram apoio público após 3 meses, aumentando para 33,3% em 12 meses, um crescimento semelhante ao observado em

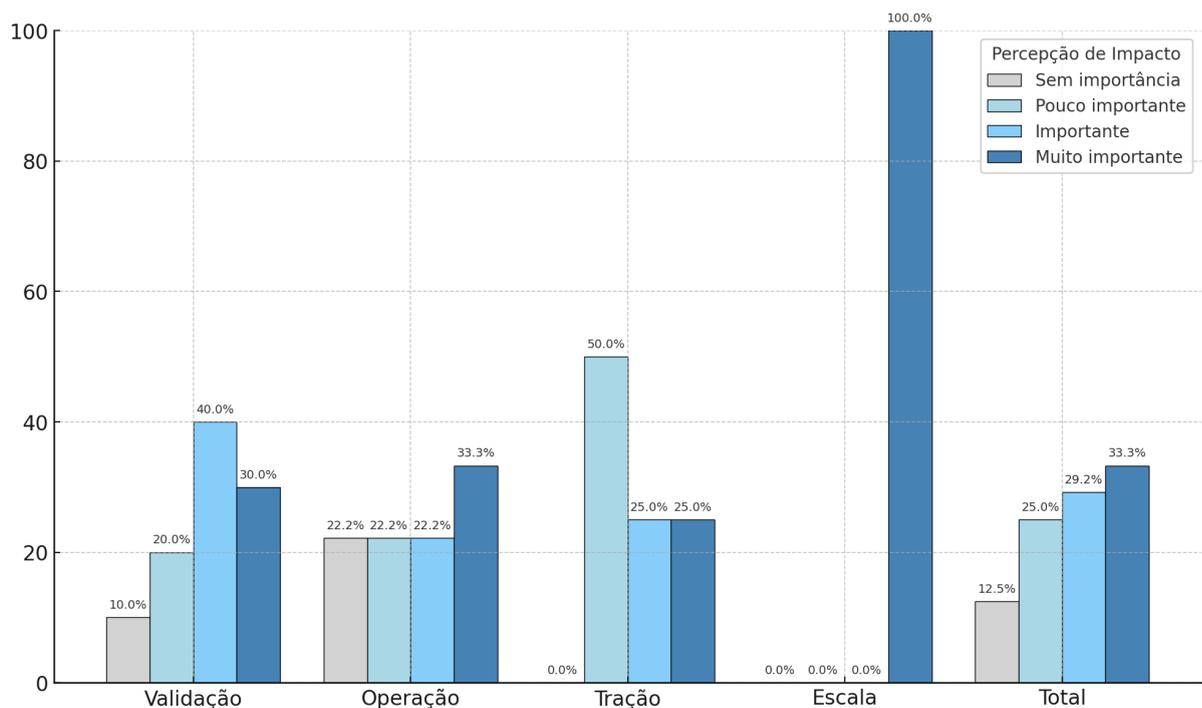
validação. Isso indica que startups em operação também se beneficiam progressivamente desse tipo de suporte ao longo do tempo.

Entre as startups em tração, 26,7% receberam apoio público nos primeiros 3 meses, com uma estabilidade em 33,3% ao longo dos 12 meses. Essa estabilidade sugere que, uma vez que conseguem acesso ao apoio público, as startups nesse estágio mantêm uma boa capacidade de captar recursos ao longo do tempo.

As startups em escala se destacam com uma taxa elevada de apoio público já nos primeiros 3 meses (50%), que permanece constante em 12 meses. Esse comportamento reflete uma maior facilidade das startups em estágios avançados para obter e manter apoio público de forma estável.

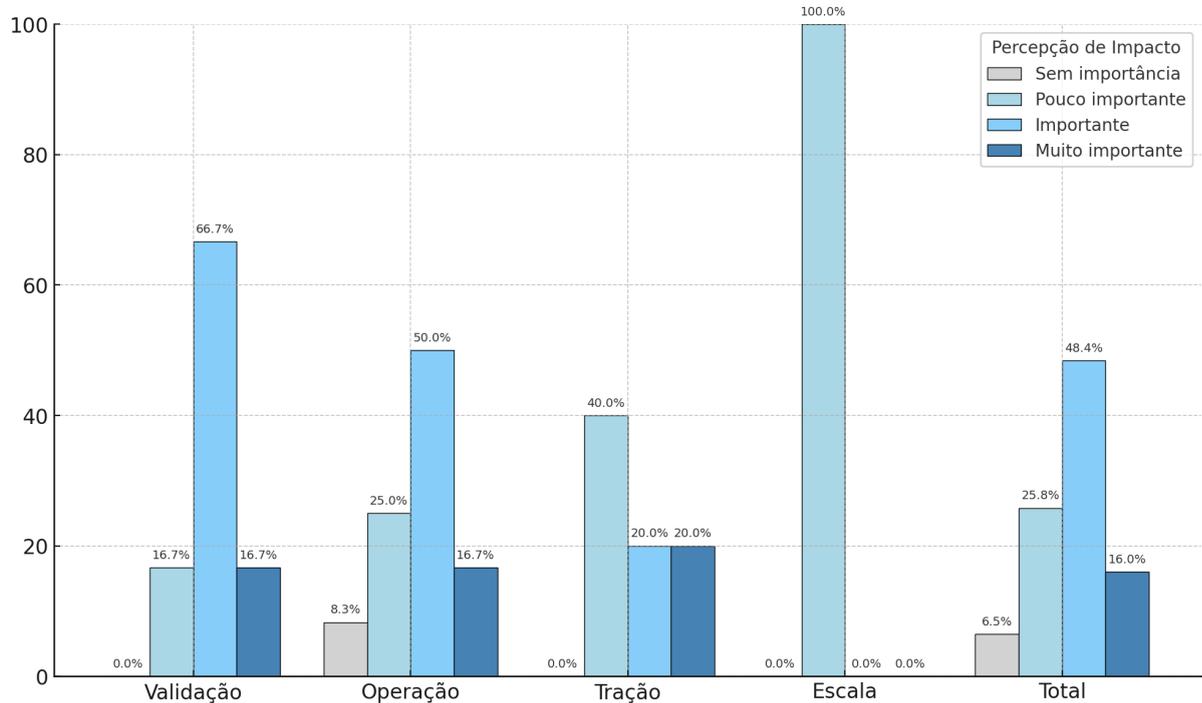
No panorama geral, 26% das startups receberam apoio público nos primeiros 3 meses após o programa, percentual que aumentou para 31,5% em 12 meses. Esses resultados indicam que, enquanto startups em estágios iniciais (validação e operação) gradualmente ganham acesso a esse tipo de suporte, as startups mais maduras (em escala) tendem a obter apoio público de forma rápida e sustentá-lo ao longo do tempo.

Figura 14 - Percepção da importância do programa para captação de apoio público (3 meses após encerramento do programa), ciclo 2022.1



Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

Figura 15 - Percepção da importância do programa para captação de apoio público (12 meses após encerramento do programa), ciclo 2022.1



Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

3 meses após o encerramento, a categoria "Muito importante" é a mais destacada, com 33,3% das startups no total atribuindo esse nível de relevância ao programa. Nos estágios mais avançados, como escala, o efeito percebido é ainda mais expressivo, com 50% das startups considerando o apoio do programa como "Muito importante". Já entre as startups em validação e operação, nota-se uma dispersão maior nas avaliações de "Pouco importante" e "Importante", indicando uma percepção de importância do programa mais moderada nas fases iniciais.

Passados 12 meses, a proporção de startups que consideram o programa "Muito importante" aumentou para 42,9%, o que sugere um crescimento na percepção de importância do programa ao longo do tempo. Esse aumento é particularmente notável entre as startups em escala, das quais 75% atribuem ao programa a avaliação "Muito importante". Em contraste, nos estágios de validação e operação, a percepção de importância do programa se distribui de forma mais equilibrada entre "Importante" e "Muito importante".

Esses dados indicam que os efeitos do InovAtiva tendem a ser mais valorizados em estágios de maturidade mais avançados e se fortalecem com o tempo, especialmente entre startups em escala e tração.

#### 4.2.1 Sinopse dos resultados para o ciclo 2022.1

Em relação ao faturamento, startups em estágio de operação e tração demonstraram um crescimento notável. No total, houve um aumento de 67% na mediana do faturamento em 12 meses após o programa. No estágio de validação, 33% das startups que não possuíam faturamento inicial passaram a faturar após 12 meses. Esse percentual foi ainda maior em operação, onde 57% das startups começaram a faturar no mesmo período. Na expansão da base de clientes, o programa também demonstrou um efeito positivo: 50% das startups em escala e 51,3% em validação aumentaram sua clientela após 12 meses. O estágio de operação apresentou um aumento semelhante, com 50% das startups ampliando a base de clientes.

A captação de investimentos também foi relevante, especialmente em operação e validação. Após 12 meses, 27,8% das startups em operação captaram recursos, enquanto em validação o percentual foi de 18,4%. No estágio de tração, 20% das startups captaram recursos. Quanto à formalização, a turma 22.1 apresentou um alto índice de regularização entre as startups informais no início do programa. No estágio de validação, 70% das startups que começaram sem formalização se formalizaram após 12 meses, enquanto em operação esse índice foi de 100%.

A análise do crescimento das equipes mostrou que o efeito do programa foi mais acentuado no estágio de tração, onde houve um crescimento de 66,7% nos primeiros 3 meses, embora estabilizado posteriormente. Startups em operação também experimentaram um crescimento notável de 27,5% após 12 meses.

Em relação ao apoio público, 33,3% das startups em tração receberam suporte após 12 meses, e em validação o percentual foi de 35%. Esses números indicam que o programa oferece uma vantagem no acesso a recursos públicos, particularmente para startups em fases mais maduras, que podem aproveitar esse apoio para crescer de forma mais consolidada.

A percepção da importância do programa também foi alta entre as startups, especialmente em relação à captação de clientes. Após 12 meses, 84% das startups avaliaram o programa como pelo menos "pouco importante" para atrair novos clientes, com uma alta concentração de importância atribuída nos estágios de validação e operação.

Em resumo, a turma 22.1 obteve benefícios significativos em áreas como formalização, aumento de clientes e captação de investimentos. Startups em validação e operação foram as mais impactadas.

### 4.3 CICLO 2022.2 - INOVATIVA BRASIL E INOVATIVA DE IMPACTO

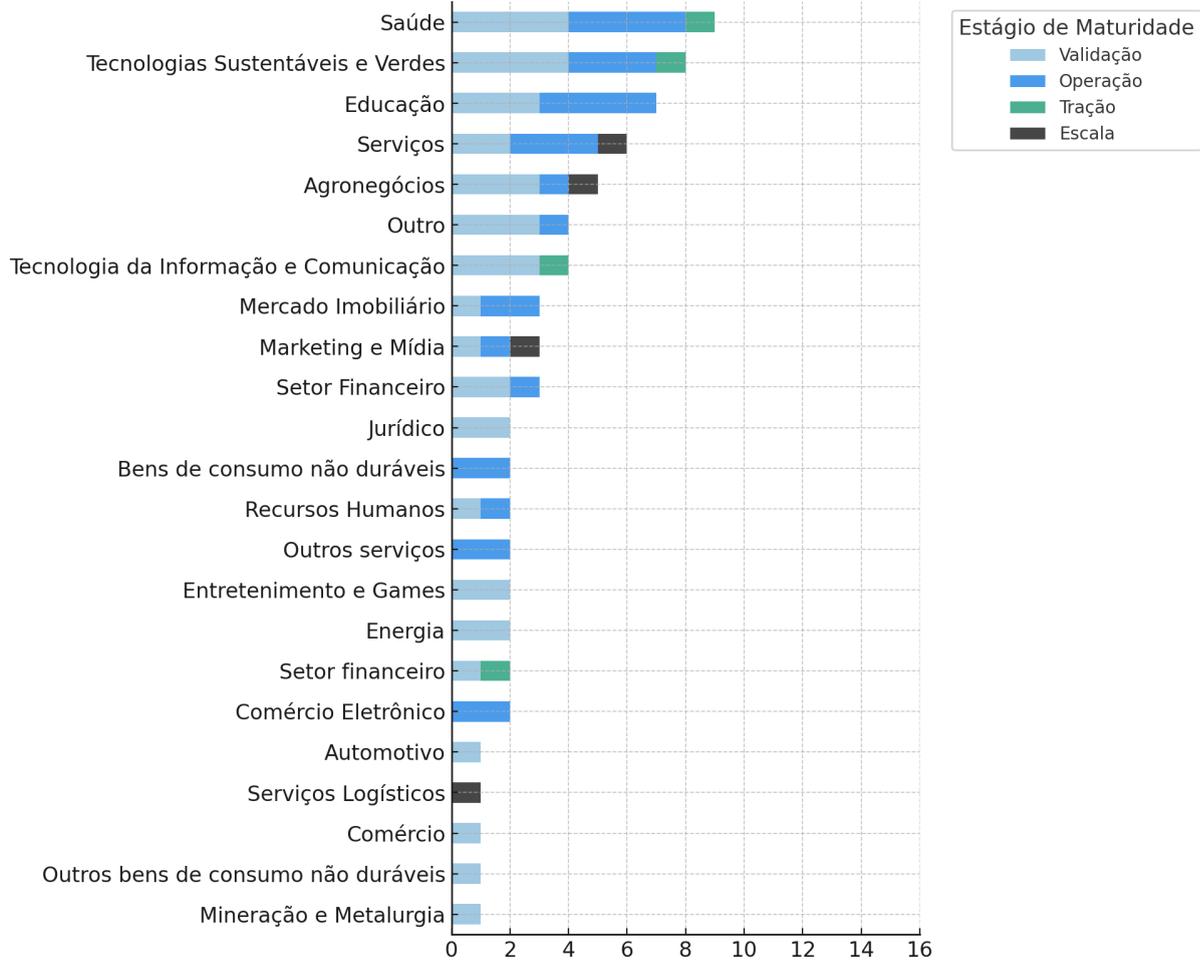
O ciclo 22.2 dos programas InovAtiva reuniu uma ampla gama de startups em diferentes estágios de maturidade e atuando em diversos setores, trazendo à tona tanto os desafios únicos quanto as oportunidades enfrentadas por cada grupo ao longo do programa. Ao todo, 76 startups participaram deste ciclo, distribuídas entre os seguintes estágios de maturidade:

- Validação: 40 startups (52,6% do total)
- Operação: 28 startups (36,8% do total)
- Tração: 4 startups (5,2% do total)
- Escala: 4 startups (5,2% do total)

A predominância de startups nos estágios de validação e operação mostra que a maioria das empresas ainda estava em fase de consolidação da viabilidade de seus produtos e no processo de estabelecimento de operações iniciais – fases essenciais para o amadurecimento de uma startup.

Além da diversidade em estágios de maturidade, a distribuição geográfica das startups no ciclo 22.2 reforça o alcance nacional do programa. A região sudeste foi a mais representada, com 48,7% das startups, seguida pela região sul com 27,6% e o nordeste com 15,8%. As regiões centro-oeste e norte também marcaram presença, cada uma representando 3,9% das startups.

Figura 16 - Distribuição por setor de atuação e estágio de maturidade, ciclo 2022.2



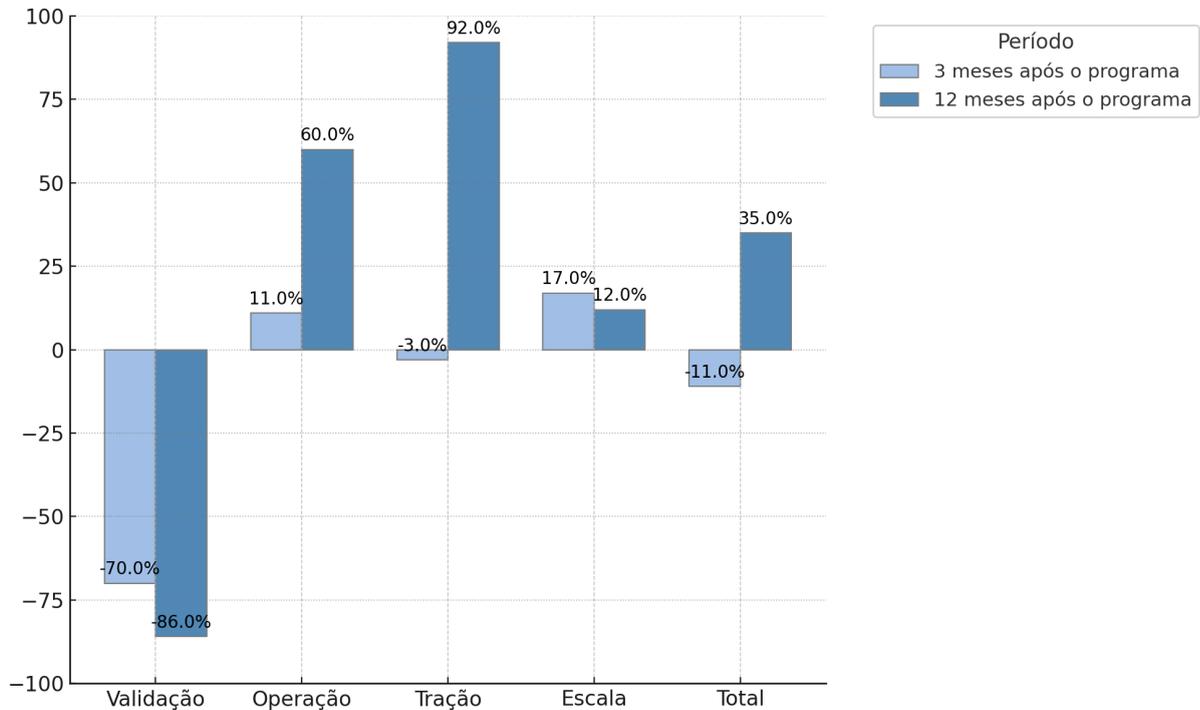
Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

Esse ciclo apresenta uma diversidade ainda maior de setores de atuação em comparação com o ciclo anterior, abrangendo 23 setores distintos. Esse aumento na variedade sugere que o programa expandiu seu alcance, impactando uma gama mais ampla de áreas. Setores como Educação, Tecnologia da Informação e Comunicação e Recursos Humanos se destacam por concentrar startups em diferentes estágios de maturidade, desde validação até escala, o que evidencia a versatilidade dessas áreas em atrair empresas de variados níveis de desenvolvimento.

Em contraste, setores como Saúde e Agronegócios têm startups majoritariamente nos estágios de validação e operação, o que indica que essas empresas ainda estão estruturando suas operações ou validando suas soluções no mercado. Já áreas como Serviços Logísticos e Energia concentram startups em estágios mais avançados, como tração e escala, o que sugere

que esses setores oferecem um ambiente propício para o crescimento e a consolidação das operações das startups.

Figura 17 - Mediana da variação percentual de faturamento bruto por estágio de maturidade, ciclo 2022.2



Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

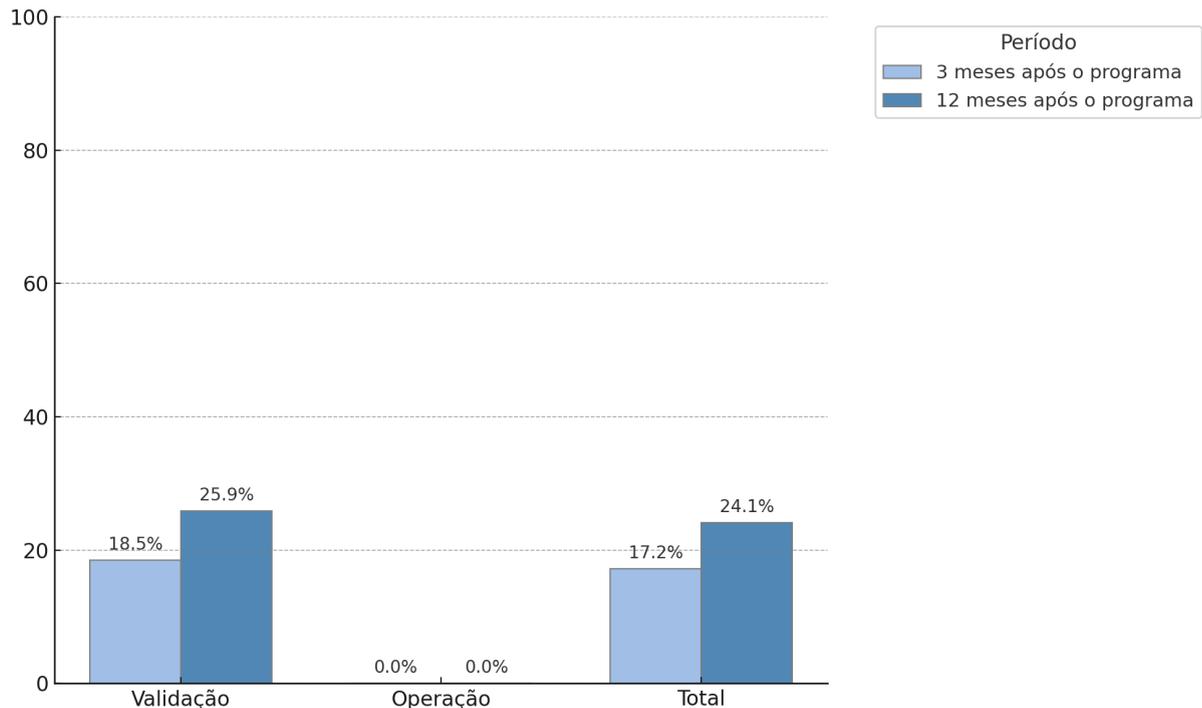
A figura 17 mostra a variação mediana de faturamento das startups que estavam faturando algo no início do programa (47 startups), analisado nos períodos de 3 e 12 meses após o encerramento do programa, oferecendo uma visão geral do desempenho financeiro em diferentes estágios de maturidade empresarial.

Startups em operação e tração demonstraram um aumento significativo de faturamento ao longo de 12 meses. No estágio de escala, também houve um significativo crescimento, sugerindo que essas startups estavam prontas para expandir sua atuação e capturar um valor de mercado maior.

Em contrapartida, startups no estágio de validação enfrentaram uma queda acentuada de faturamento tanto no curto quanto no longo prazo. Esse desempenho pode refletir as dificuldades naturais do estágio inicial, incluindo desafios na captação de clientes e na sustentabilidade financeira, que vão além do suporte oferecido pelo programa.

A variação mediana total do faturamento mostrou-se negativa em 11% nos primeiros 3 meses e positiva em 35% ao fim de 12 meses.

Figura 18 - Percentual de startups que passaram a faturar após o programa, ciclo 2022.2

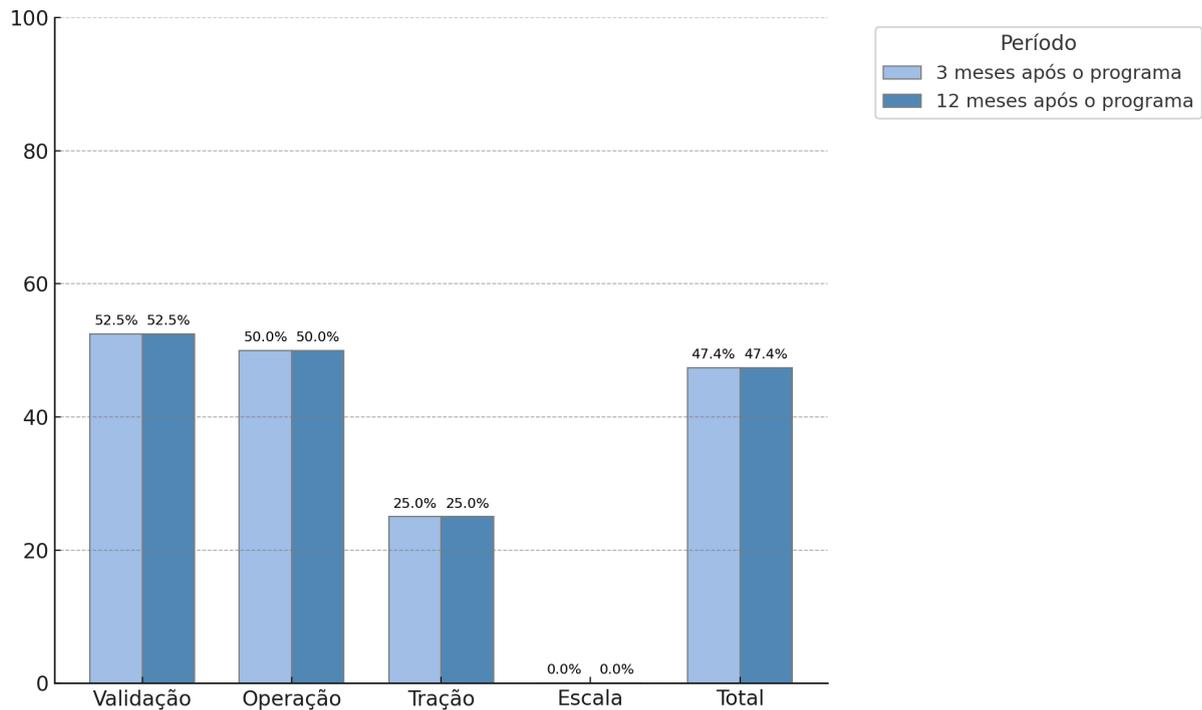


Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

A figura 18 revela que o programa de aceleração teve uma contribuição positiva, embora moderada, nas startups que iniciaram sem faturamento (29 startups). No estágio de validação, 18,5% das startups passaram a gerar receita após 3 meses, com esse número aumentando para 25,9% após 12 meses. Esse padrão sugere que, embora o programa ofereça suporte relevante para essas startups em fase de validação, o crescimento do faturamento ocorre de forma gradual.

No panorama geral da turma, 17,2% das startups sem faturamento inicial começaram a faturar após 3 meses, e esse percentual subiu para 24,1% em 12 meses.

Figura 19 - Expansão da base de clientes, ciclo 2022.2



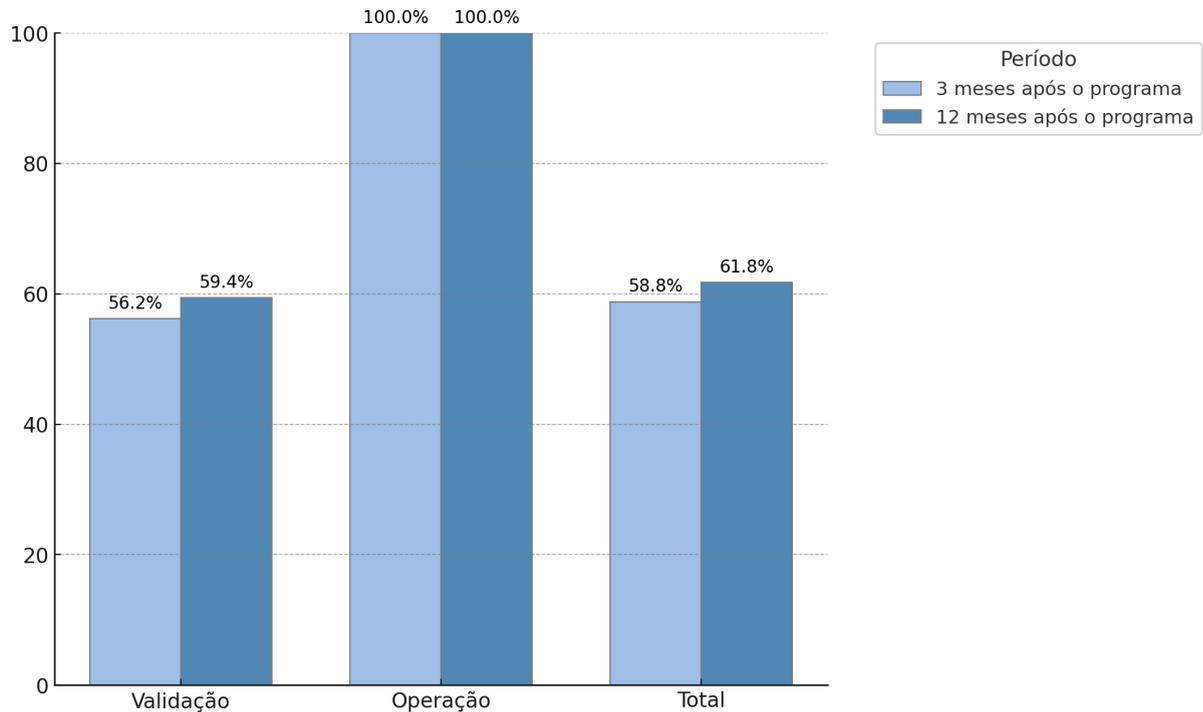
Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

A figura 19 ilustra a expansão da base de clientes das startups por estágio de maturidade nos períodos de 3 e 12 meses após o programa. No estágio de validação, 52,5% das startups aumentaram sua faixa de clientes após 3 meses, mantendo essa proporção em 52,5% após 12 meses. Para as startups em operação, 50% conseguiram aumentar sua base de clientes tanto em 3 quanto em 12 meses. No estágio de tração, 25% das startups ampliaram sua base de clientes em ambos os períodos, um crescimento mais modesto que reflete um ritmo de expansão mais lento para startups focadas em consolidar sua presença no mercado.

Por outro lado, no estágio de escala, não houve aumento na base de clientes em nenhum dos períodos, o que pode indicar que essas startups já possuíam uma base de clientes consolidada ou enfrentaram desafios para expandir ainda mais durante o programa.

No panorama geral, 47,4% das startups conseguiram expandir sua base de clientes tanto em 3 quanto em 12 meses, indicando que quase metade das startups se beneficiaram do programa para alcançar um crescimento inicial, consolidando esse aumento ao longo do ano.

Figura 20 - Obtenção de clientes após participação no programa, ciclo 2022.2

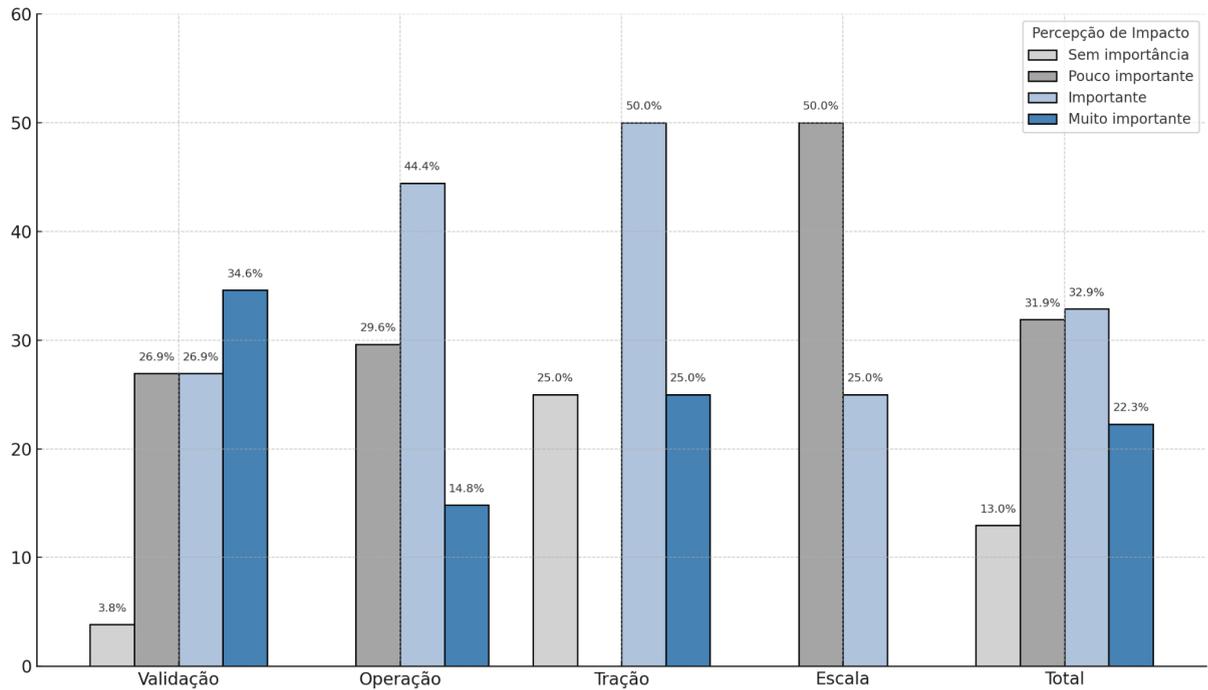


Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

A figura 20 mostra como as startups que não possuíam clientes no início do programa (34 startups) adquiriram clientes após o encerramento. No estágio de validação, 56,2% das startups que não possuíam clientes no início começaram a adquirir clientes em até 3 meses, com esse número subindo para 59,4% após 12 meses. Esse crescimento sugere um efeito positivo e contínuo do programa ao longo do tempo para as startups em fase de validação.

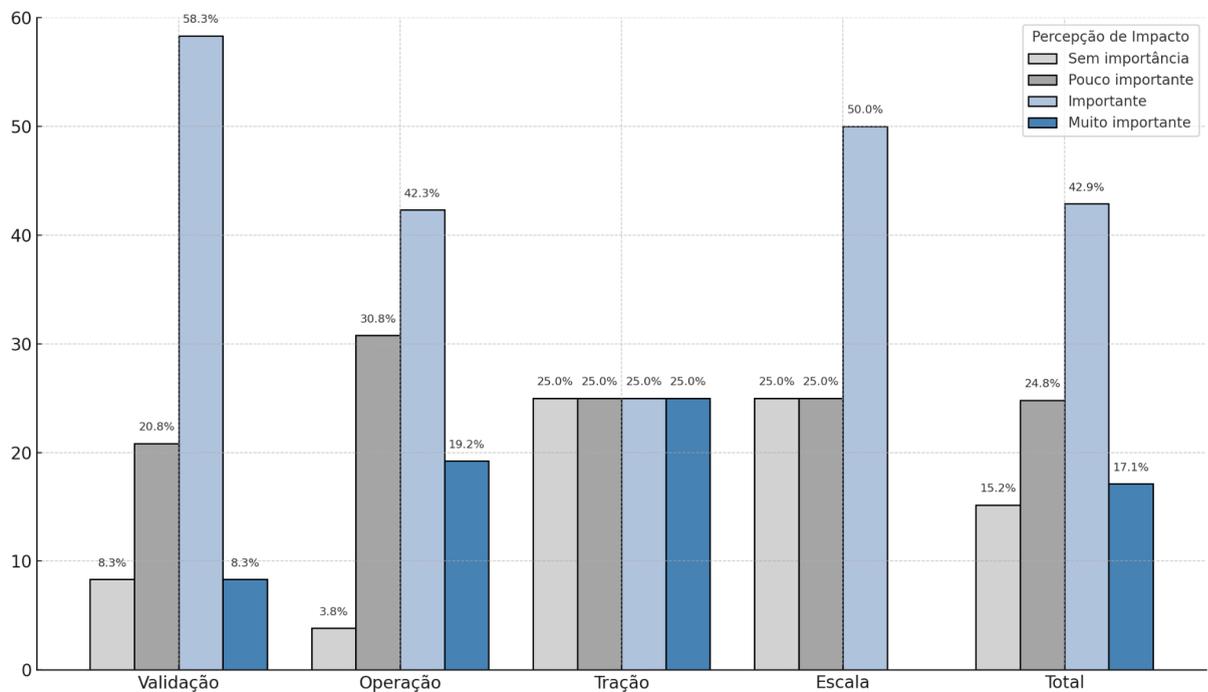
Para startups em operação, 100% passaram a adquirir clientes tanto após 3 quanto após 12 meses. Vale notar que não houve startups nos estágios de escala ou tração que começaram o programa sem clientes. No total, 58,8% das startups que não tinham clientes no início passaram a adquiri-los nos primeiros 3 meses, e essa taxa subiu para 61,8% após 12 meses.

Figura 21 - Percepção da importância do programa para a captação de novos clientes (3 meses após o programa), ciclo 2022.2



Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

Figura 22 - Percepção da importância do programa para a captação de novos clientes (12 meses após o programa), ciclo 2022.2

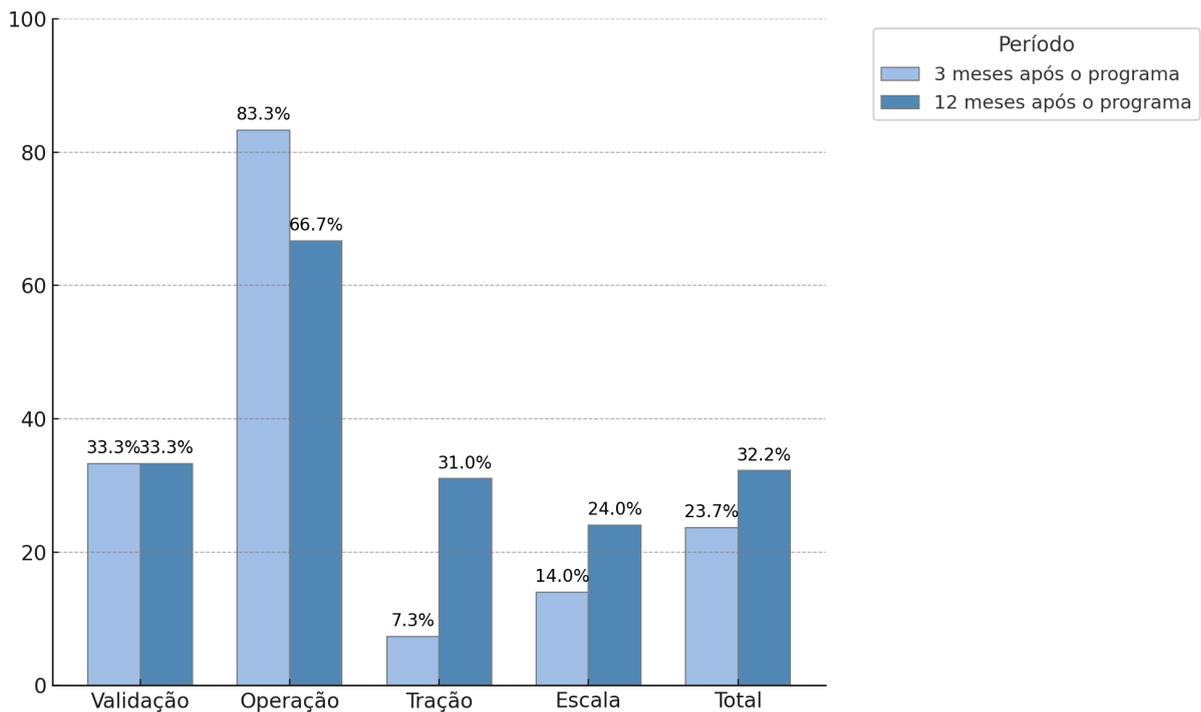


Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

A figura 21 mostra que 3 meses após o encerramento do programa, 87% das startups avaliaram o programa como ao menos "pouco importante" para a captação de novos clientes, com 22% classificando-o como "muito importante" e 33% como "importante". Com a figura 22 é possível analisar que passados 12 meses, a percepção de importância do programa permanece elevada, com 84% das startups ainda considerando o programa pelo menos "pouco importante" e 17% mantendo a avaliação de "muito importante".

Esses dados indicam que o programa é visto como uma influência relevante e duradoura na atração de clientes, especialmente nos estágios iniciais de validação e operação, onde o apoio proporcionado continua a ser valorizado ao longo do tempo.

Figura 23 - Variação de pessoas que compõe a startup (funcionários), ciclo 2022.2



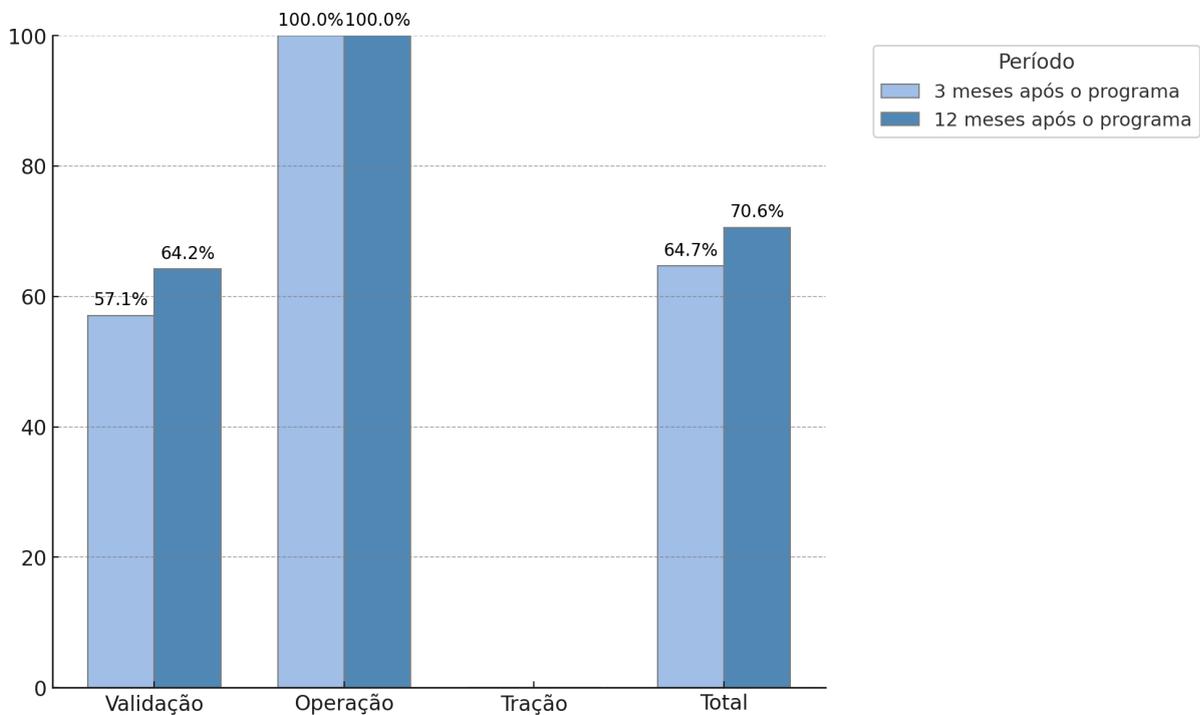
Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

A figura 23 apresenta que no estágio de validação, observou-se um crescimento consistente de 33% tanto após 3 quanto 12 meses, indicando uma expansão inicial que se estabilizou ao longo do tempo. Já as startups em operação mostraram um aumento expressivo de 83,3% nos primeiros 3 meses, que ajustou para 66,7% ao longo de 12 meses, sugerindo uma aceleração inicial seguida por uma fase de consolidação da equipe.

Para startups em tração, o crescimento foi mais gradual, iniciando em 7% após 3 meses e subindo para 31% em 12 meses, o que reflete um reforço na equipe em um estágio mais avançado de desenvolvimento. No estágio de escala, o aumento foi de 14% nos primeiros 3 meses, alcançando 24% após 12 meses, demonstrando uma expansão contínua.

No total, a variação na equipe entre todos os estágios foi de 24% em 3 meses e 32,2% em 12 meses, evidenciando um crescimento geral na estrutura organizacional e o fortalecimento das equipes após a participação no programa.

Figura 24 - Startups formalizadas como empresa (CNPJ), ciclo 2022.2



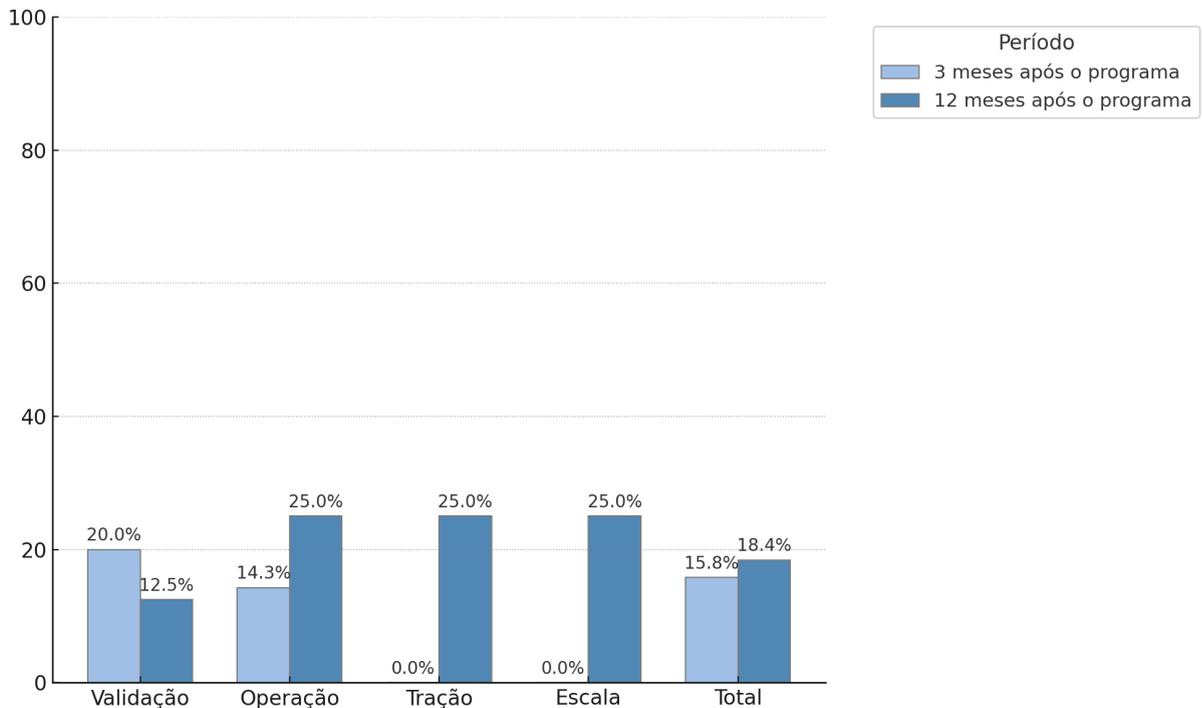
Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

A figura 24 permite analisar o avanço das startups na estruturação formal. No início do programa, 17 startups ainda não estavam formalizadas como empresa. Entre as startups no estágio de validação, 57% das que não eram formalizadas se tornaram formais após 3 meses, com essa proporção subindo para 64% após 12 meses.

No estágio de operação, a formalização atingiu 100% tanto após 3 quanto 12 meses. Já nos estágios de tração e escala, não houve registros adicionais de formalização, provavelmente porque essas startups já possuíam uma estrutura formal desde o início do

programa. No total, 64,7% das startups inicialmente informais se formalizaram nos primeiros 3 meses, e essa proporção aumentou para 70,6% em 12 meses.

Figura 25 - Investimento após o encerramento do programa, ciclo 2022.2



Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

A figura 25 ilustra como no estágio de validação, 20% das startups receberam investimento nos primeiros 3 meses pós programa, mas essa taxa diminuiu para 12,5% em 12 meses, sugerindo uma captação inicial que não se sustentou ao longo do tempo. Em contraste, no estágio de operação, 14,3% das startups captaram recursos em 3 meses, com esse percentual aumentando para 25% em 12 meses, o que reflete uma aceleração na captação à medida que as operações amadurecem.

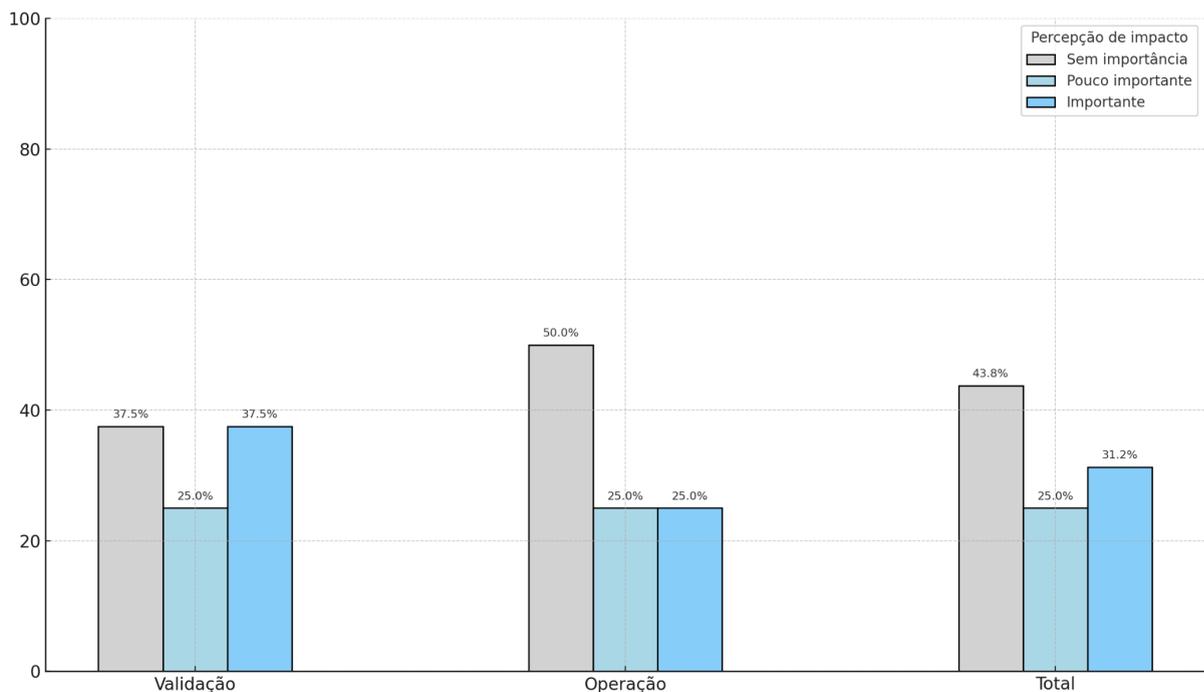
Para startups em tração, nenhuma conseguiu captar investimento nos primeiros 3 meses, mas 25% obtiveram financiamento após 12 meses, o que indica uma preparação mais gradual para atrair capital. No estágio de escala, o comportamento foi similar: não houve captação nos primeiros 3 meses, mas 25% das startups conseguiram investimento em 12 meses, possivelmente em resposta à necessidade de recursos adicionais para sustentar o crescimento acelerado.

Considerando o total de startups, 15,8% receberam investimento nos primeiros 3 meses, com esse percentual subindo para 18,4% após 12 meses.

Entre as startups que captaram investimento, os setores mais contemplados foram Saúde e Educação, com 3 startups financiadas em cada. Setores como Serviços, Jurídico e Mercado Imobiliário seguiram com 2 startups cada, enquanto áreas como Comércio Eletrônico, Marketing e Mídia, Setor Financeiro, Agronegócio, Bens de Consumo Não Duráveis e Tecnologias Sustentáveis e Verdes tiveram uma startup financiada cada. Esse cenário demonstra uma diversidade setorial, com uma forte presença de áreas ligadas à saúde, educação e serviços, ressaltando o potencial de inovação e relevância social desses setores para atrair investimentos.

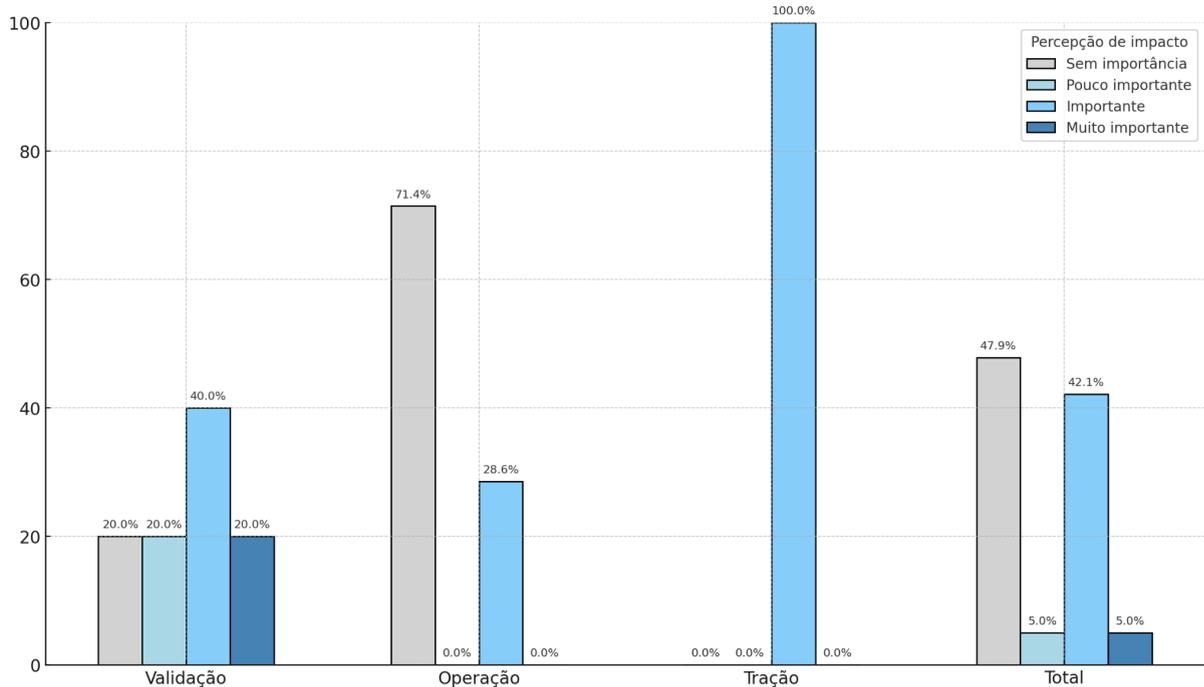
A maioria das startups captou valores menores, como até R\$25 mil (5 startups) e entre R\$26 mil e R\$49 mil (2 startups). No entanto, faixas mais altas, como "Mais de R\$500 mil" e "R\$100 mil a R\$199 mil", também foram registradas, com 2 startups em cada, sugerindo uma presença crescente nas faixas superiores de captação.

Figura 26 - Percepção de importância do programa para a captação de investimentos (3 meses após o programa), ciclo 2022.2



Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

Figura 27 - Percepção de importância do programa para a captação de investimentos (12 meses após o programa), ciclo 2022.2

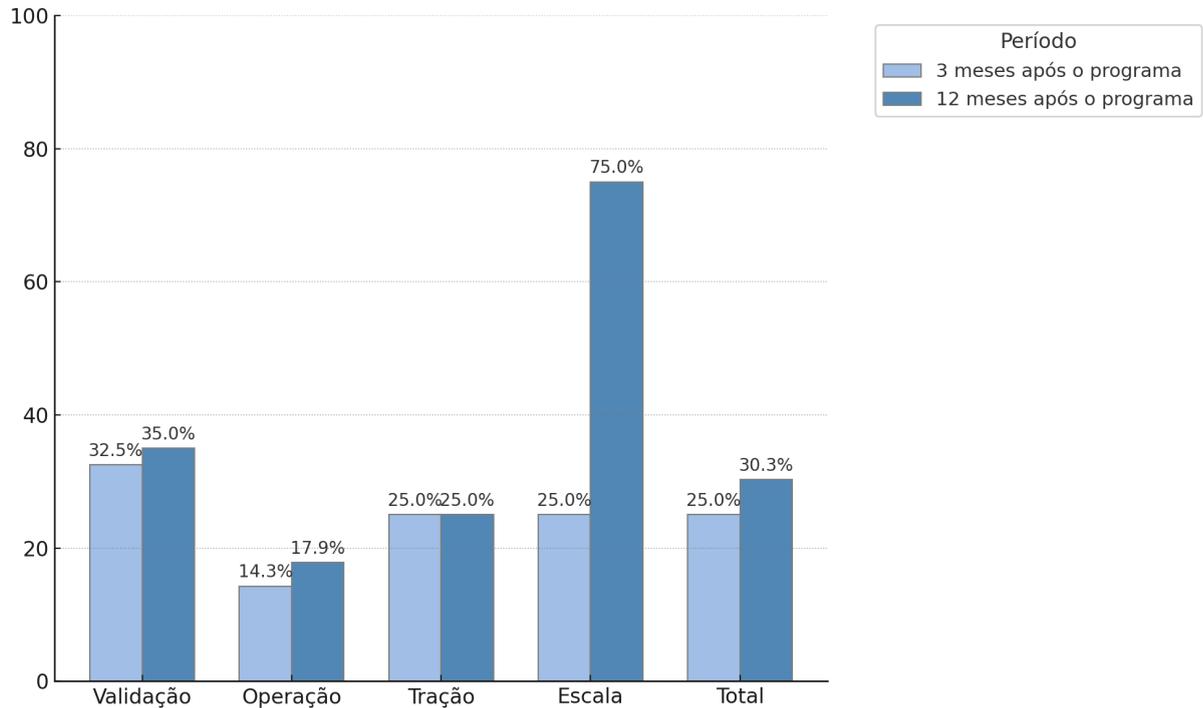


Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

A figura 26 demonstra como após 3 meses do encerramento, prevalecem as avaliações de "Importante" e "Pouco importante" entre as startups nos estágios de validação e operação, com poucas classificando o programa como "Sem importância" para a captação de investimentos. Esse perfil indica que, desde o início, muitas startups reconheceram algum grau de influência positiva do programa na captação de investimentos, especialmente entre aquelas em estágios iniciais e intermediários de desenvolvimento.

Já a figura 27 ilustra que passados 12 meses, observa-se uma estabilização e um leve aumento na percepção da importância do programa como "Importante" em relação ao período inicial. Esse crescimento sugere que, ao longo do tempo, o programa se consolidou como um fator facilitador na obtenção de investimentos. Startups em fases mais maduras passaram a reconhecer progressivamente a relevância do programa para atrair capital, reforçando a importância do apoio oferecido para o desenvolvimento das empresas.

Figura 28 - Recebeu apoio público após o encerramento do programa, ciclo 2022.2



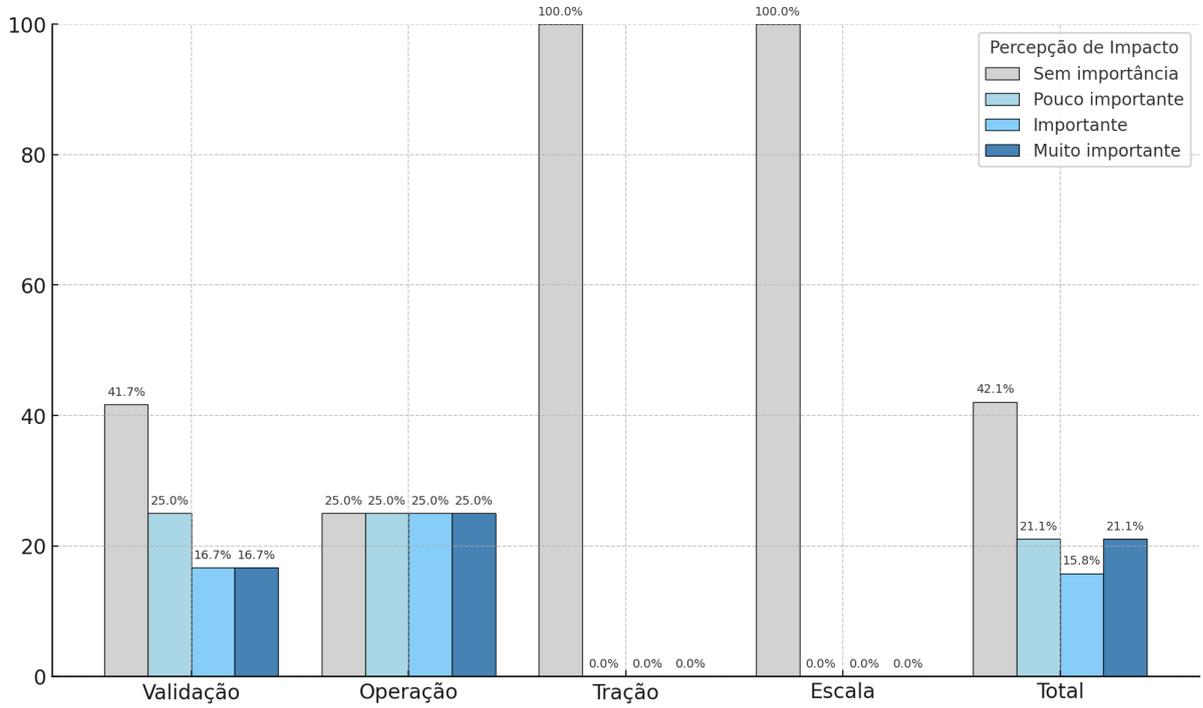
Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

A figura 28 mostra que 3 meses após o programa, 32,5% das startups em validação receberam apoio público, subindo para 35% em 12 meses. Esse aumento modesto reflete um crescimento gradual no acesso ao apoio público para startups em fase de validação ao longo do tempo. No estágio de operação, 14,3% das startups conseguiram apoio público em 3 meses, com uma leve elevação para 17,9% após 12 meses, indicando uma ampliação lenta, mas constante, no acesso a esse suporte para startups operacionais.

Para startups em tração, o apoio público manteve-se estável, com 25% tanto em 3 quanto em 12 meses. Esse padrão de estabilidade sugere que, uma vez que essas startups atingem certo nível de maturidade, o apoio público tende a se manter consistente. As startups no estágio de escala, por outro lado, mostraram um aumento significativo no apoio público, passando de 25% em 3 meses para 75% em 12 meses. Esse crescimento substancial indica que startups em escala consolidam rapidamente seu acesso ao apoio público.

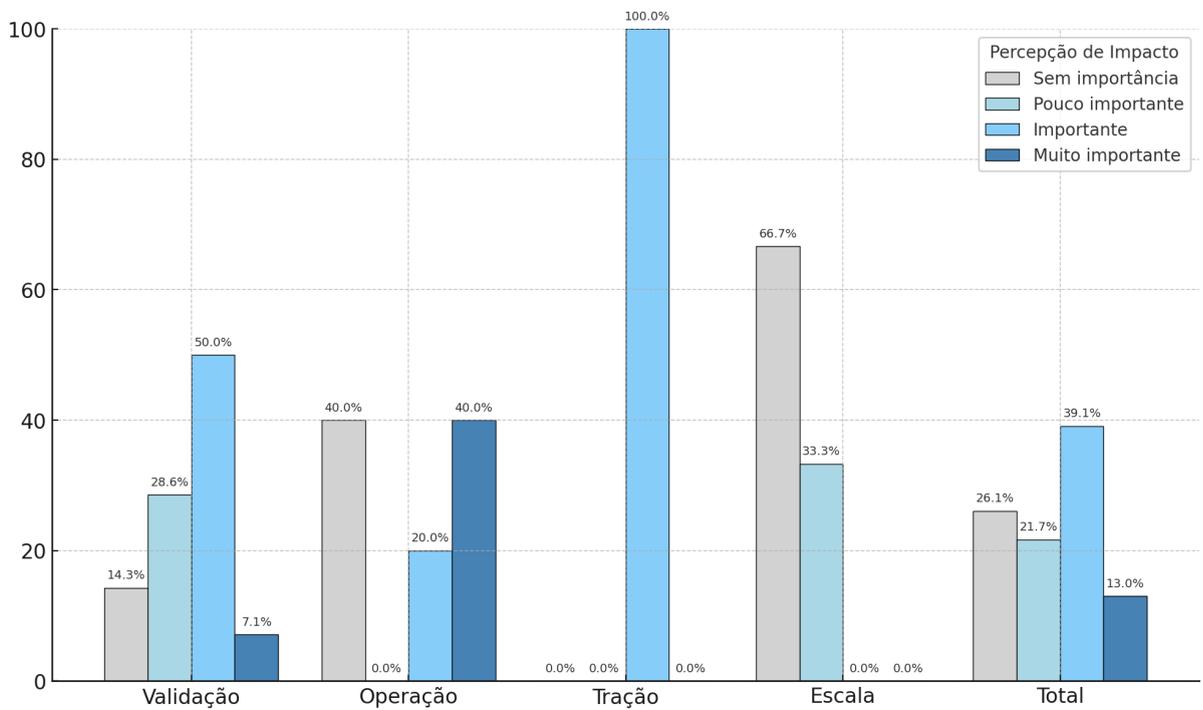
No total consolidado, 25% das startups receberam apoio público em 3 meses, com esse valor aumentando para 30,3% em 12 meses. Em resumo, o acesso ao apoio público tende a crescer de forma gradual para startups em validação e operação ao longo do tempo, enquanto startups em escala experimentam um aumento expressivo nesse apoio entre os períodos, consolidando-se com mais facilidade no ecossistema de suporte.

Figura 29 - Percepção da importância do programa para captação de apoio público (3 meses após encerramento do programa), ciclo 2022.2



Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

Figura 30 - Percepção da importância do programa para captação de apoio público (12 meses após encerramento do programa), ciclo 2022.2



Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

A figura 29 exhibe que 3 meses após o encerramento, a percepção da importância do programa na captação de apoio público varia, com 21,1% das startups no total avaliando-o como "Muito importante". Nos estágios iniciais, como validação e operação, observa-se uma distribuição equilibrada entre as categorias de importância, enquanto nos estágios de tração e escala, 100% das startups classificam o programa como "Sem importância".

Já na figura 30 percebe-se que passados 12 meses, a percepção da importância do programa aumenta, com 27,3% das startups no total considerando o programa "Muito importante". Nos estágios de validação e operação, essa importância cresce: 50% das startups em validação classificam o programa como "Importante" e 40% das startups em operação como "Muito importante". No estágio de tração, todas as startups agora consideram o programa "Importante", enquanto no estágio de escala, a percepção permanece concentrada em "Sem importância" e "Pouco importante", o que reflete uma menor dependência do apoio do programa entre as startups mais avançadas.

#### **4.3.1 Sinopse dos resultados para o ciclo 2022.2**

No que diz respeito ao faturamento, o programa teve um efeito mais gradual para startups em estágios iniciais. No estágio de validação, 26% das startups sem faturamento inicial passaram a faturar após 12 meses, enquanto em operação havia apenas duas startups que não faturavam no início do programa que permaneceram sem faturar mesmo após 12 meses. A contribuição do programa no faturamento se mostrou mais consistente para startups em operação e tração, sugerindo que o apoio do InovAtiva oferece um impulso mais imediato para empresas que já estão operando. Startups em escala, no entanto, apresentaram variações mais modestas no faturamento, o que pode indicar que estas já atingiram um patamar de crescimento estabilizado.

Quanto ao crescimento da base de clientes, 50% das startups em operação e 52,5% em validação aumentaram sua clientela tanto após 3 quanto após 12 meses. No estágio de escala, o crescimento de clientes foi menos significativo, possivelmente porque essas startups já contavam com uma base consolidada ou enfrentaram desafios adicionais para expandir ainda mais.

A captação de investimentos variou conforme o estágio de maturidade. Em validação, 12% das startups captaram recursos após 12 meses, enquanto em operação esse número subiu para 25%, indicando que startups em estágios operacionais são mais atraentes para

investidores após o suporte inicial do programa. Em tração, 25% das startups captaram recursos após 12 meses. No entanto, em escala, nenhuma startup captou recursos.

Em termos de formalização, 64% das startups em validação que começaram o programa informais se formalizaram após 12 meses, enquanto em operação esse índice foi de 100%. A expansão das equipes também foi notável, particularmente para startups em operação, que apresentaram um crescimento de 50% em 12 meses. Em tração, o crescimento foi mais gradual, com 25% de aumento no mesmo período. No entanto, no estágio de escala, não houve aumento significativo no tamanho das equipes, o que pode sugerir uma estabilidade organizacional para startups já consolidadas.

O apoio público foi outro ponto relevante, especialmente para startups em estágios de tração e escala. No estágio de escala, 75% das startups receberam apoio público após 12 meses, enquanto no estágio de validação esse número foi de 35%, refletindo um aumento no acesso a recursos públicos para empresas em fases mais maduras.

A percepção da importância do programa na captação de clientes permaneceu alta, com 84% das startups considerando o programa ao menos "pouco importante" após 12 meses. Em resumo, o ciclo 22.2 apresentou uma contribuição positiva em diversos aspectos, especialmente para startups em validação e operação, que obtiveram os maiores benefícios em termos de formalização, crescimento de clientes e faturamento.

#### 4.4 CICLO 2023.1 - INOVATIVA BRASIL E INOVATIVA DE IMPACTO

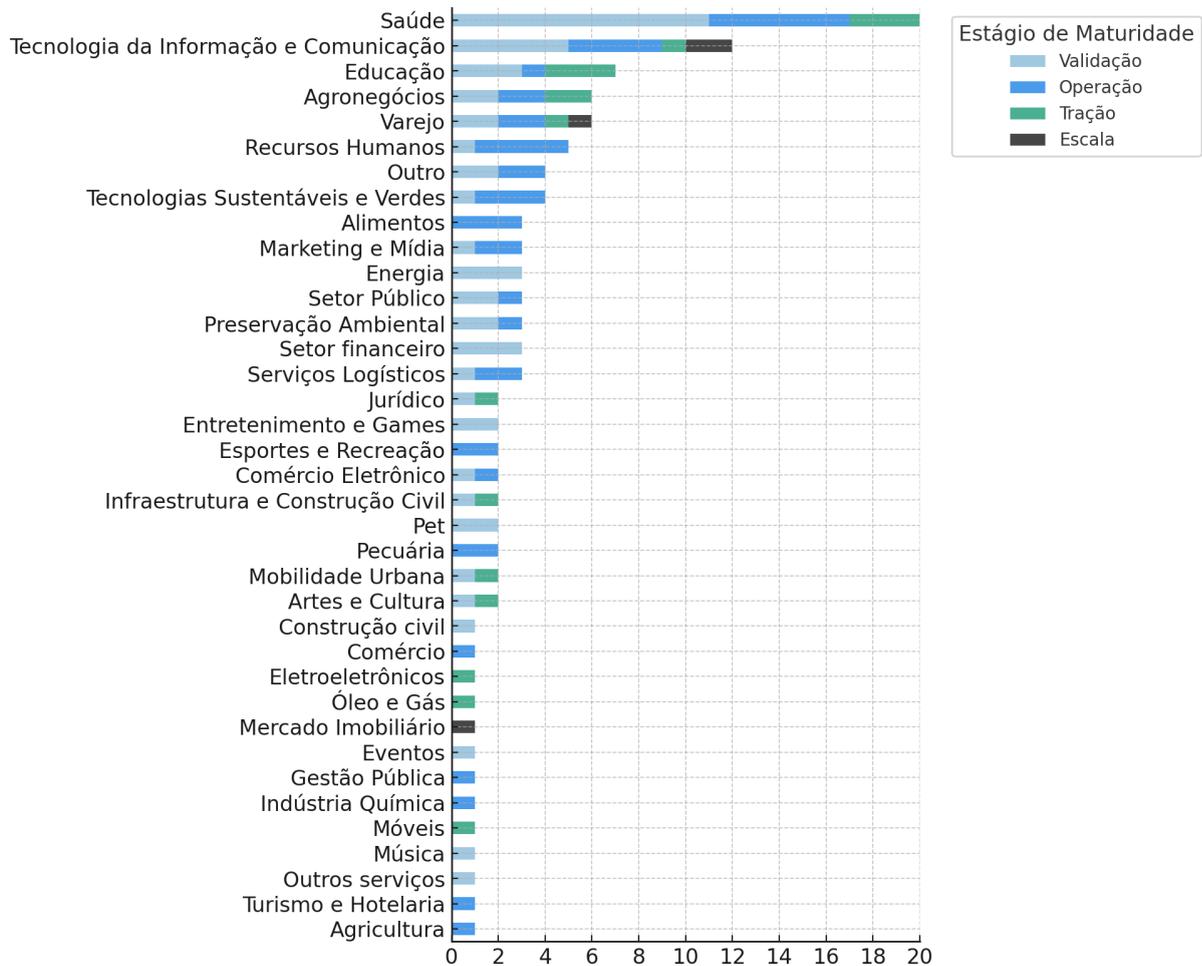
O ciclo 23.1 dos programas nacionais do InovAtiva acolheu um conjunto diverso de startups, englobando diferentes estágios de maturidade e setores de atuação, o que trouxe uma ampla gama de desafios e oportunidades ao longo do programa. Neste ciclo teve 116 startups que foram aceleradas ou graduadas e responderam as pesquisa de 3 e 12 meses, distribuídas entre os seguintes estágios:

- Validação: 52 startups (44,8% do total)
- Operação: 43 startups (37% do total)
- Tração: 17 startups (14,6% do total)
- Escala: 4 startups (3,4% do total)

A predominância das startups nos estágios de validação e operação revela que muitas estavam focadas em comprovar a viabilidade de seus produtos ou consolidar suas operações

iniciais. O ciclo incluiu startups de áreas variadas, como Tecnologia, Saúde, Educação e Agroindústria. Além disso, a distribuição regional das startups no ciclo 23.1 enfatiza a abrangência nacional do programa. A região Sudeste foi a mais representada, com 37,1% das startups, seguida pelo Sul com 29,3% e o Nordeste com 19,8%. As regiões Norte e Centro-Oeste também contribuíram com 8,6% e 5,2%, respectivamente.

Figura 31 - Distribuição por setor de atuação e estágio de maturidade, ciclo 2023.1



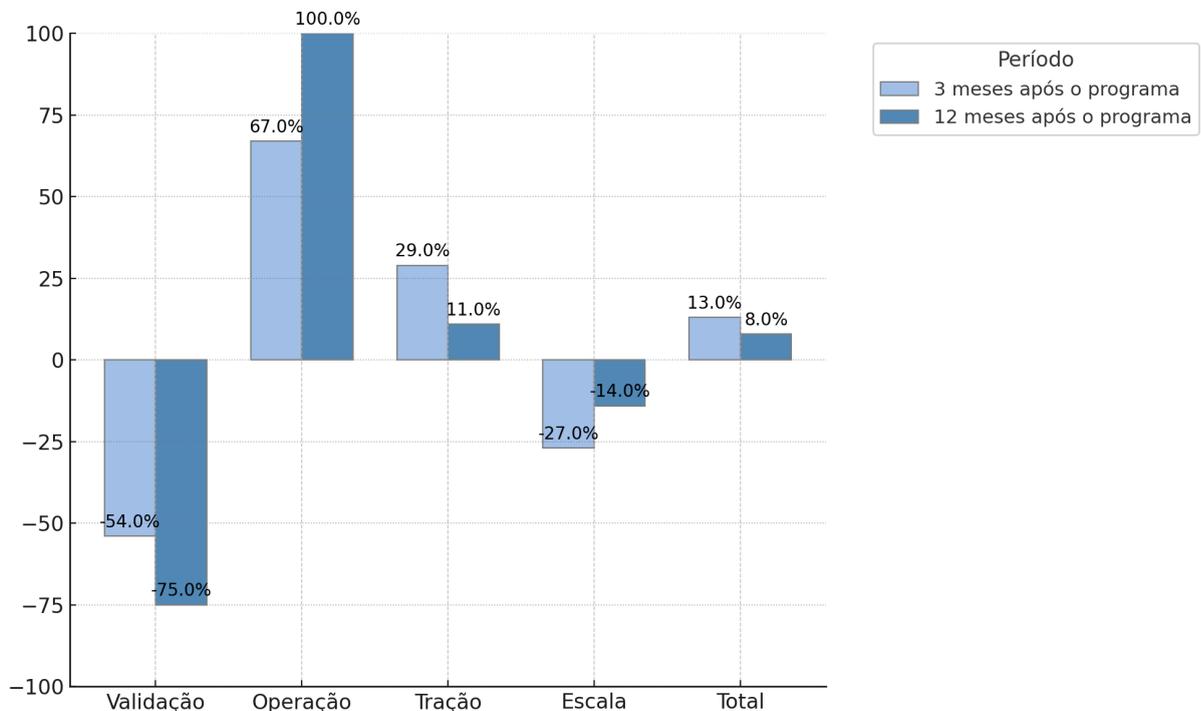
Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

O ciclo 23.1 se destaca por abranger uma quantidade expressiva de 37 setores de atuação, superando as turmas anteriores em termos de diversidade de áreas impactadas, como demonstrado na figura 31. Esse aumento significativo no número de setores atendidos indica um avanço na abrangência do programa, com novos segmentos se somando à diversidade de startups. Setores como Educação, Tecnologia da Informação e Comunicação e Serviços reúnem startups em múltiplos estágios de maturidade, variando de validação até escala, o que

sugere que essas áreas continuam atraindo empresas tanto em fases iniciais quanto em estágios de crescimento consolidado.

Em contrapartida, setores como Saúde, Agronegócios e Mobilidade Urbana são dominados por startups nos estágios de validação e operação, sugerindo que essas áreas ainda apresentam desafios para o rápido avanço das empresas. Em contraste, setores como Energia e Comércio Eletrônico abrigam startups em estágios mais avançados, como tração e escala, o que indica que esses mercados oferecem condições propícias para o crescimento acelerado e a escalabilidade.

Figura 32 - Mediana da variação percentual de faturamento bruto por estágio de maturidade, ciclo 2023.1

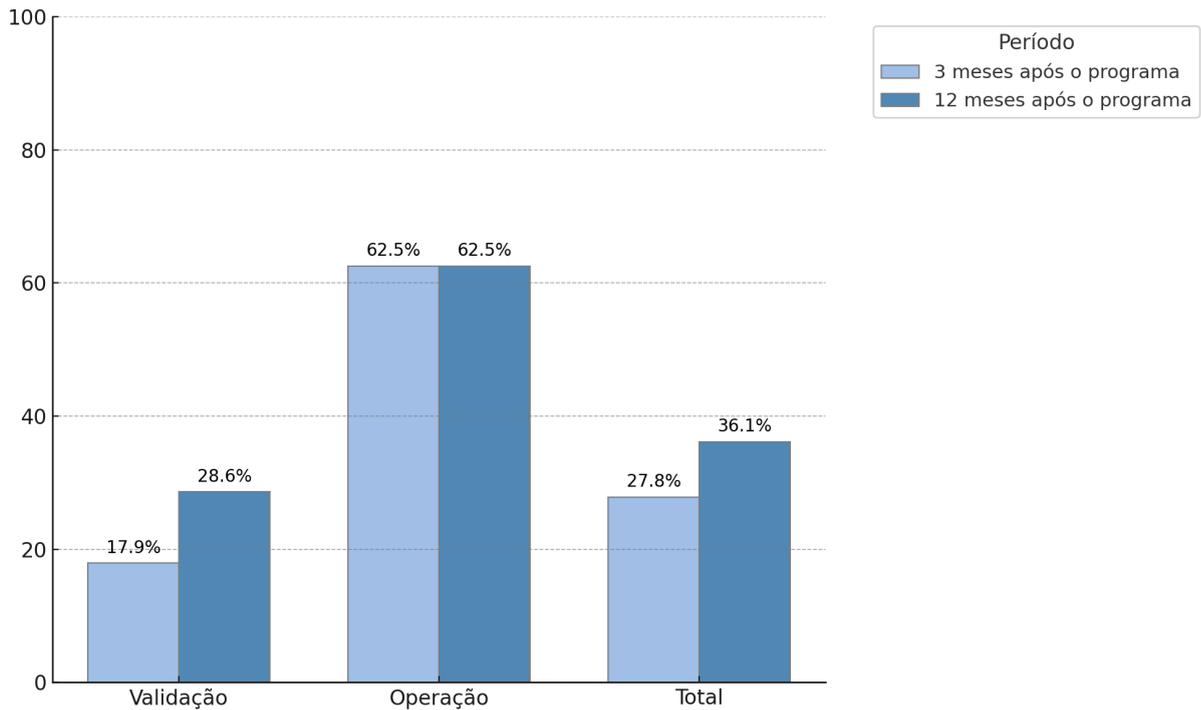


Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

A variação do faturamento das startups que já estavam faturando no início (80 startups) apresenta resultados variados, como ilustrado na figura 32, especialmente para startups nos estágios de validação e operação. Startups em validação mostram quedas no faturamento. Em contrapartida, startups nos estágios de operação e tração registraram variações positivas refletindo um efeito gradual e uma progressão mais estável no faturamento. O faturamento mediano das startups em operação duplicou em 12 meses após o

programa. Apesar da variação negativa em escala, a amostra desse estágio de maturidade foi de apenas 4 startups. No total, houve um aumento de 13% no faturamento bruto dos negócios 3 meses após o encerramento, estabilizando em 8% após 1 ano.

Figura 33 - Percentual de startups que passaram a faturar após o programa, ciclo 2023.1



Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

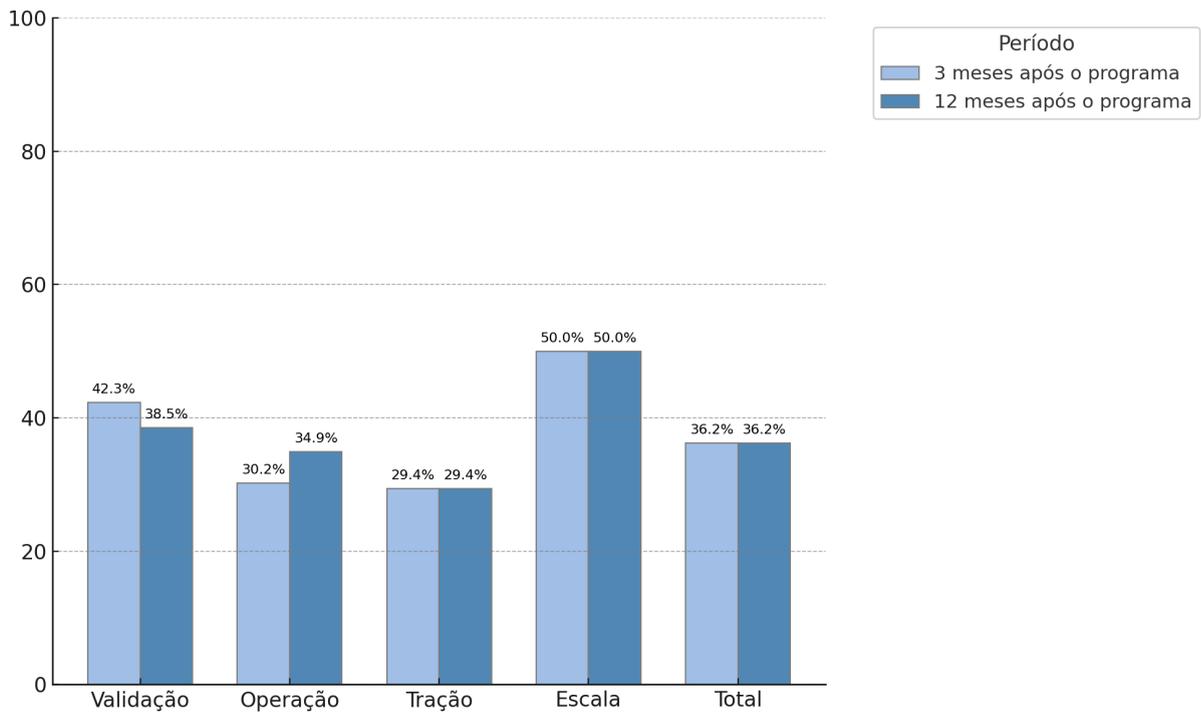
A figura 33 demonstra como as startups que não faturaram no início do programa (36 startups), passaram a faturar após o encerramento. No estágio de validação 18% das startups que começaram sem faturamento passaram a gerar receita 3 meses após o encerramento, com esse número aumentando para 29% após 12 meses. Esses resultados indicam que startups em fase de validação precisam de mais tempo para ajustar seus modelos de negócio e iniciar uma trajetória de crescimento.

Para o estágio de operação, o efeito é mais imediato e consistente: 62% das startups começaram a faturar tanto após 3 quanto após 12 meses. Esse dado sugere que startups em estágio operacional conseguem aproveitar o programa mais rapidamente, possivelmente por já possuírem uma estrutura e processos mais definidos para iniciar a geração de receita.

No consolidado do ciclo, 28% das startups sem faturamento inicial passaram a faturar após 3 meses, subindo para 36% após 12 meses. Esses valores indicam que, enquanto o efeito

inicial é moderado, o programa ajuda quase um terço das startups a gerar receita no curto prazo e cerca de um terço ao longo de um ano, evidenciando a importância de um período de amadurecimento para startups em fases iniciais.

Figura 34 - Expansão da base de clientes, ciclo 2023.1



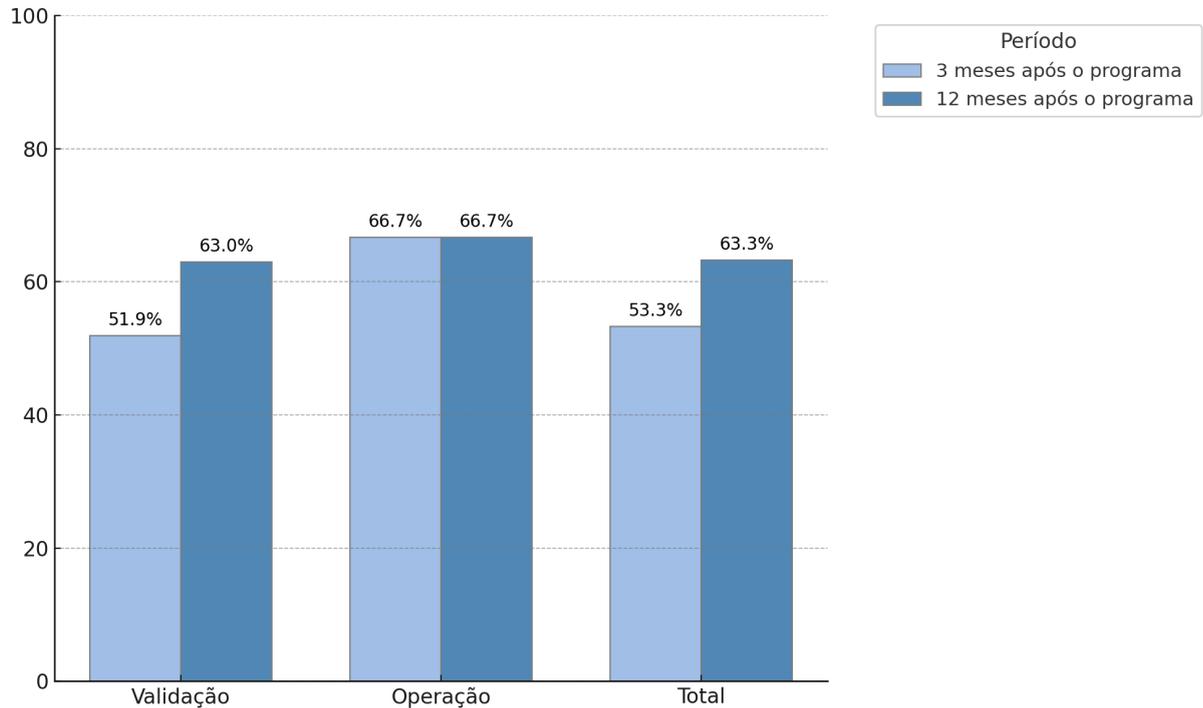
Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

A figura 34 indica que 42% das startups em validação aumentaram sua base de clientes após 3 meses, com esse percentual caindo para 38,5% após 12 meses. As startups em operação mostram um crescimento gradual: 30,2% ampliaram sua base de clientes após 3 meses, subindo para 34,9% após 12 meses, o que indica um aumento contínuo e sustentado.

No estágio de tração, 29,4% das startups aumentaram a clientela em ambos os períodos, refletindo uma estabilidade no crescimento. Já no estágio de escala, 50% das startups expandiram sua base de clientes tanto em 3 quanto em 12 meses, indicando uma consistência de crescimento e evidenciando sua prontidão para escalar.

No total, 36% das startups ampliaram sua clientela em 3 meses, mantendo essa taxa após 12 meses.

Figura 35 - Obtenção de clientes após participação no programa, ciclo 2023.1

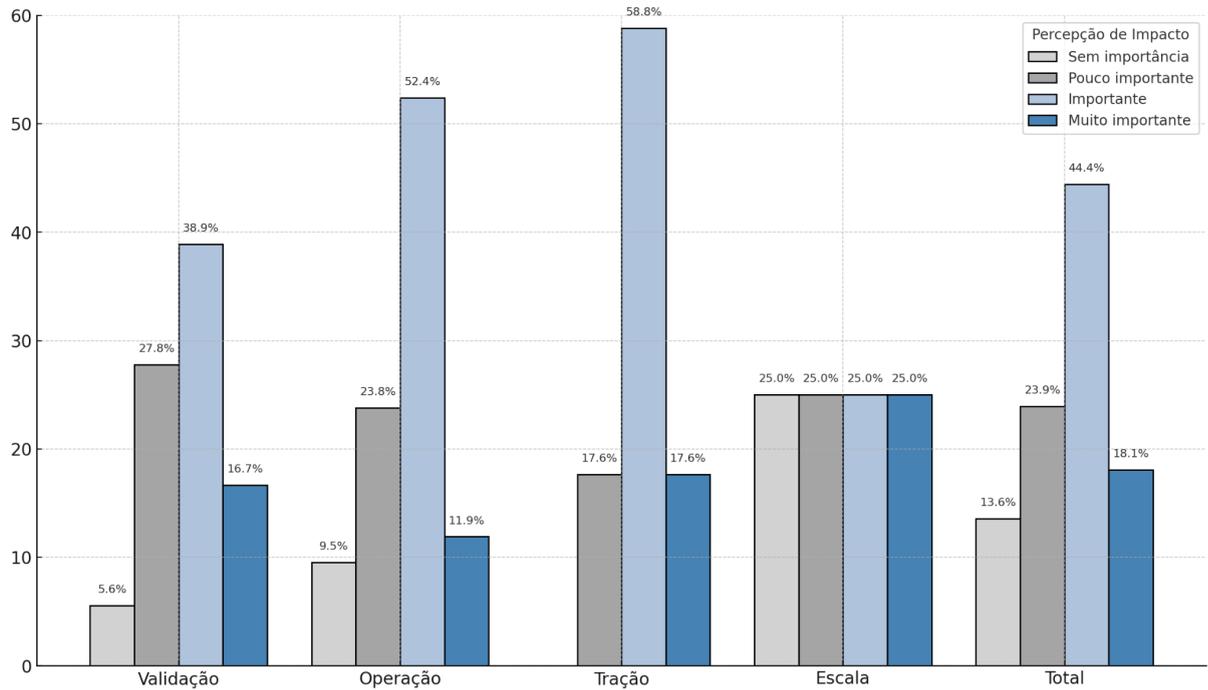


Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

A figura 35 demonstra como as startups que não possuíam clientes no início do programa (30 startups) passaram a possuir após o encerramento. No estágio de validação, 52% das startups que começaram sem clientes passaram a adquiri-los 3 meses após o programa, e essa taxa aumentou para 63% após 12 meses. Esse aumento reflete como as startups em validação expandiram sua base de clientes ao longo do tempo. No estágio de operação, 67% das startups começaram a adquirir clientes em até 3 meses e mantiveram essa mesma taxa após 12 meses.

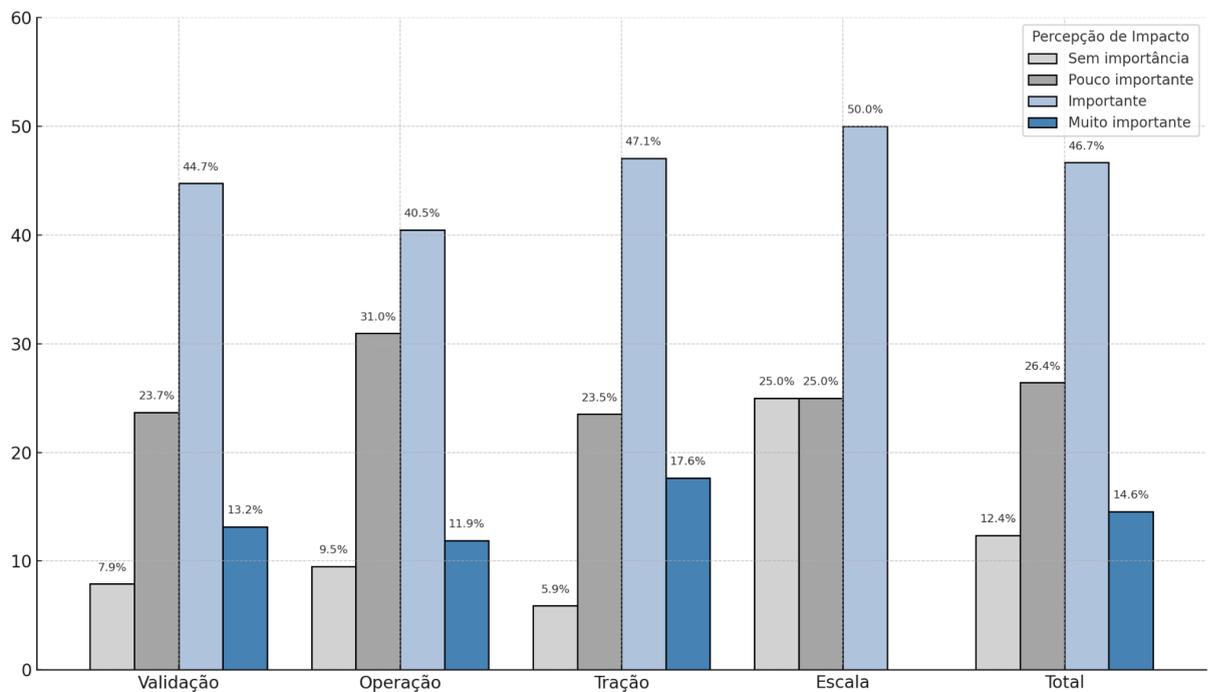
Considerando o total da turma, 53% das startups que não possuíam clientes no início passaram a adquiri-los em 3 meses, e essa taxa subiu para 63% após 12 meses, indicando um crescimento geral consistente ao longo do tempo. Vale destacar que não houve startups nos estágios de tração ou escala sem clientes no início do programa.

Figura 36 - Percepção da importância do programa para a captação de novos clientes (3 meses após o programa), ciclo 2023.1



Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

Figura 37 - Percepção da importância do programa para a captação de novos clientes (12 meses após o programa), ciclo 2023.1

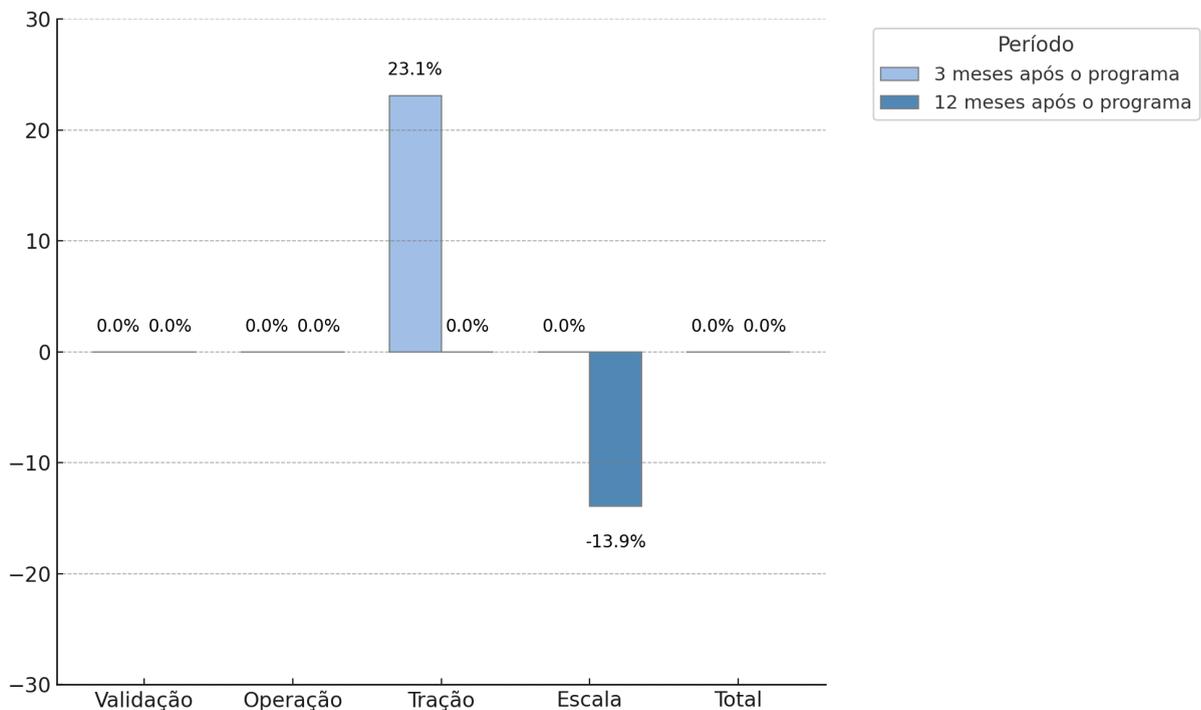


Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

A análise das figuras 36 e 37 revela uma percepção predominantemente positiva do do programa na captação de clientes. 3 meses após o encerramento, 87% das startups atribuíram ao programa pelo menos um nível de "pouco importante" para atrair novos clientes, com destaque para as startups nos estágios de operação e validação. Dentro desse grupo, 18% consideraram o programa "muito importante" para a aquisição de clientes, enquanto 45% classificaram-no como "importante".

Após 12 meses, essa percepção se manteve estável, com 90% das startups ainda classificando o programa como ao menos "pouco importante", o que sugere uma valorização duradoura do suporte oferecido. Nesse período, 14% das startups mantiveram a avaliação de "muito importante".

Figura 38 - Variação de pessoas que compõe a startup (funcionários), ciclo 2023.1



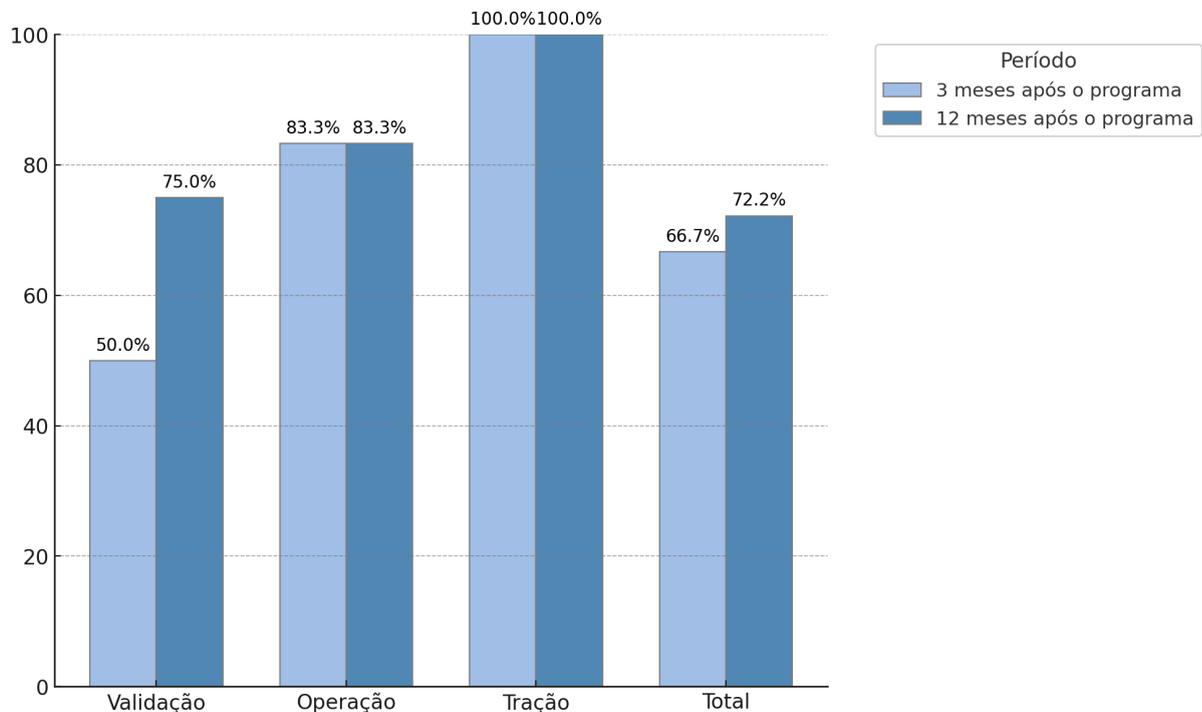
Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

A figura 38 mostra uma estabilidade significativa no tamanho das equipes ao longo do tempo, com variações medianas de 0% em diversos estágios de maturidade tanto 3 quanto 12 meses após o encerramento do programa. Esse padrão indica que as startups mantiveram uma estrutura de equipe estável, sem grandes expansões ou reduções.

Nos primeiros 3 meses após o programa, o único estágio com crescimento notável foi o de tração, com uma mediana de expansão de 23,1%, indicando um reforço inicial nas equipes. No entanto, após 12 meses, essa variação retorna a 0%, sugerindo uma estabilização.

No estágio de escala, observa-se uma leve redução de 13,9% no tamanho da equipe após 12 meses.

Figura 39 - Startups formalizadas como empresa (CNPJ), ciclo 2023.1



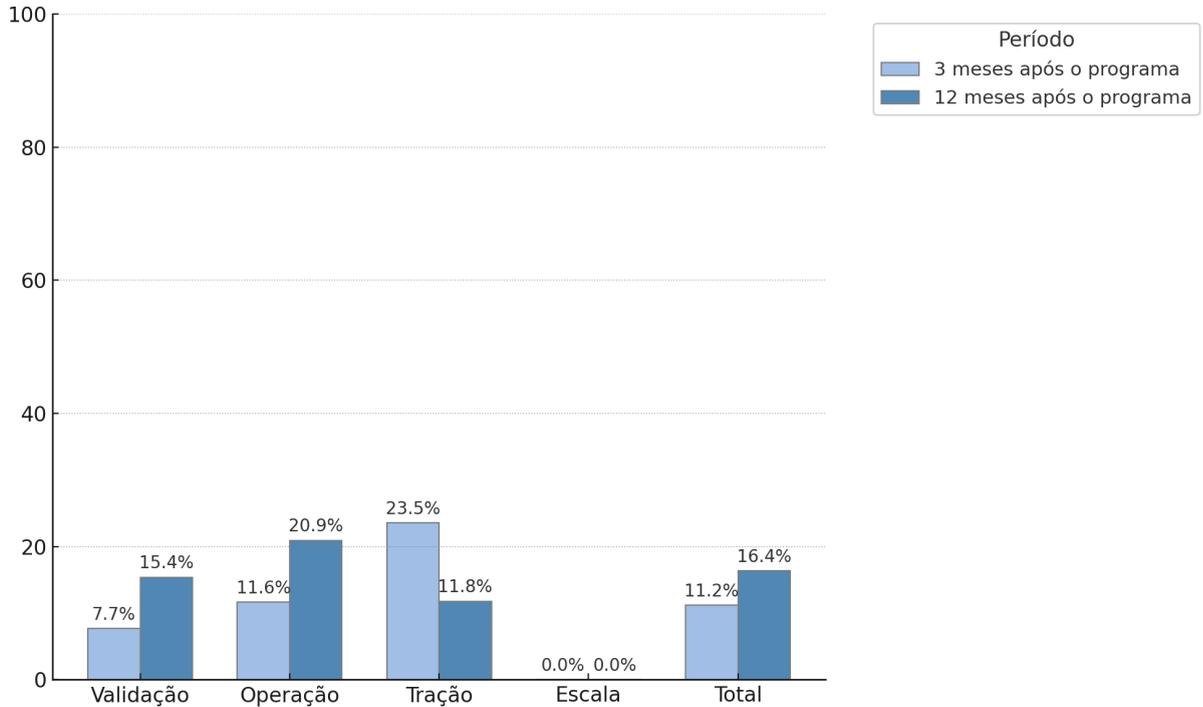
Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

A figura 39 apresenta que a formalização das startups após o programa foi positiva, especialmente entre aquelas nos estágios iniciais de maturidade. No início do programa, 18 startups ainda não estavam formalizadas como empresa. No estágio de validação, 50% das startups que começaram sem formalização passaram a estar formalizadas 3 meses após o encerramento, e esse percentual subiu para 75% em 12 meses, sugerindo um avanço gradual na estruturação dessas empresas.

No estágio de operação, 83,3% das startups inicialmente informais se formalizaram tanto após 3 quanto após 12 meses, indicando uma rápida consolidação de sua estrutura organizacional. Já no estágio de tração, todas as startups que começaram informais completaram o processo de formalização em ambos os períodos, o que reflete uma forte tendência à estruturação entre startups de maior maturidade. No estágio de escala, não foram registradas novas formalizações, possivelmente porque a maioria dessas startups já possuía uma estrutura formal desde o início do programa.

Considerando o total de startups que começaram sem formalização, 66% completaram o processo nos primeiros 3 meses após o encerramento, com esse valor subindo para 72% após 12 meses.

Figura 40 - Investimento após o encerramento do programa, ciclo 2023.1



Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

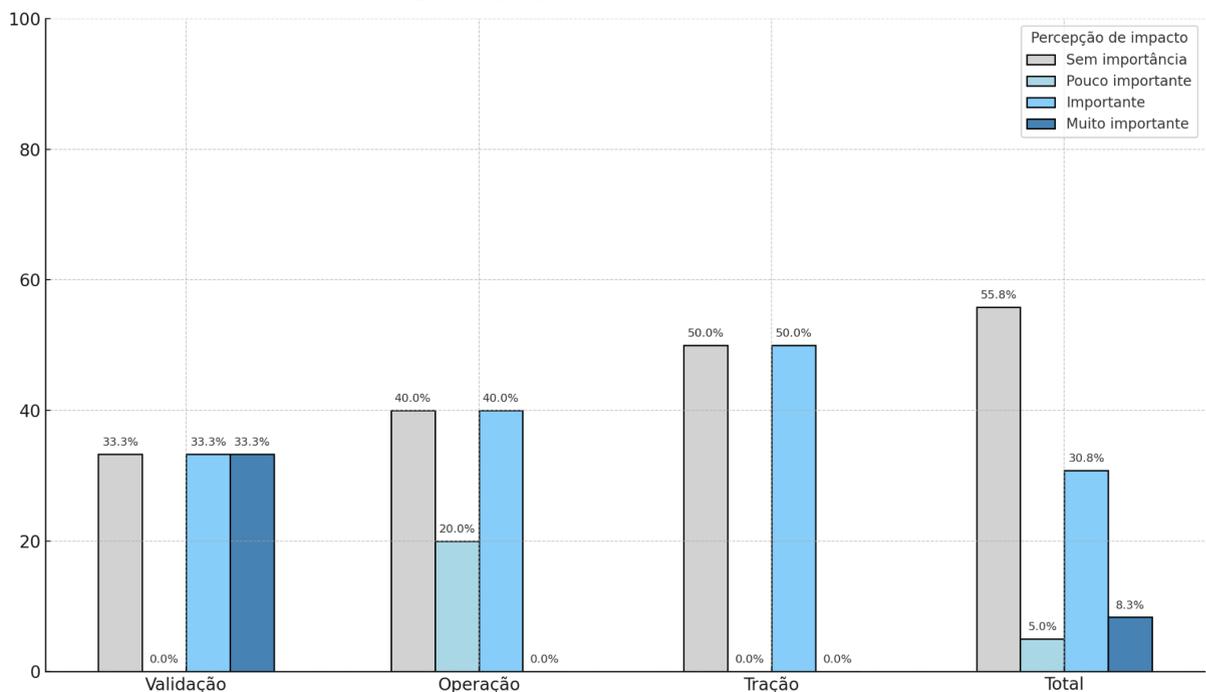
No estágio de validação, 7% das startups captaram recursos 3 meses após o encerramento, subindo para 15% em 12 meses, como ilustrado na figura 40, o que indica uma captação progressiva com o amadurecimento inicial. No estágio de operação, 11,6% das startups receberam investimento em 3 meses, e esse número aumentou para 20,9% em 12 meses, sugerindo um incremento significativo conforme as startups avançam em maturidade. No estágio de tração, 23% captaram recursos após 3 meses, mas esse percentual caiu para 11% após 12 meses, possivelmente devido a uma mudança nas prioridades de captação ou em estratégias de crescimento. No estágio de escala, nenhuma startup captou investimento em nenhum dos períodos analisados.

No total de startups, 11% receberam investimento nos primeiros 3 meses, subindo para 16% após 12 meses, o que reflete um crescimento geral no acesso a recursos ao longo do tempo.

Entre os setores de atuação das startups que captaram investimento, o setor de Saúde se destacou, com 4 startups investidas. Setores diversificados, agrupados na categoria "Outro", tiveram 3 startups contempladas, seguidos por Varejo e Educação, com 2 startups cada. Outras áreas, como Comércio, Infraestrutura e Construção Civil, Esportes e Recreação, Móveis, Alimentos, Recursos Humanos, Pecuária, Setor Financeiro, Mobilidade Urbana, Tecnologia da Informação e Comunicação, e Serviços Logísticos também foram contempladas, com uma startup cada. Essa diversidade de setores evidencia o interesse dos investidores em uma ampla gama de áreas, com ênfase em saúde e educação, setores que frequentemente atraem investimento devido ao seu potencial de impacto e inovação.

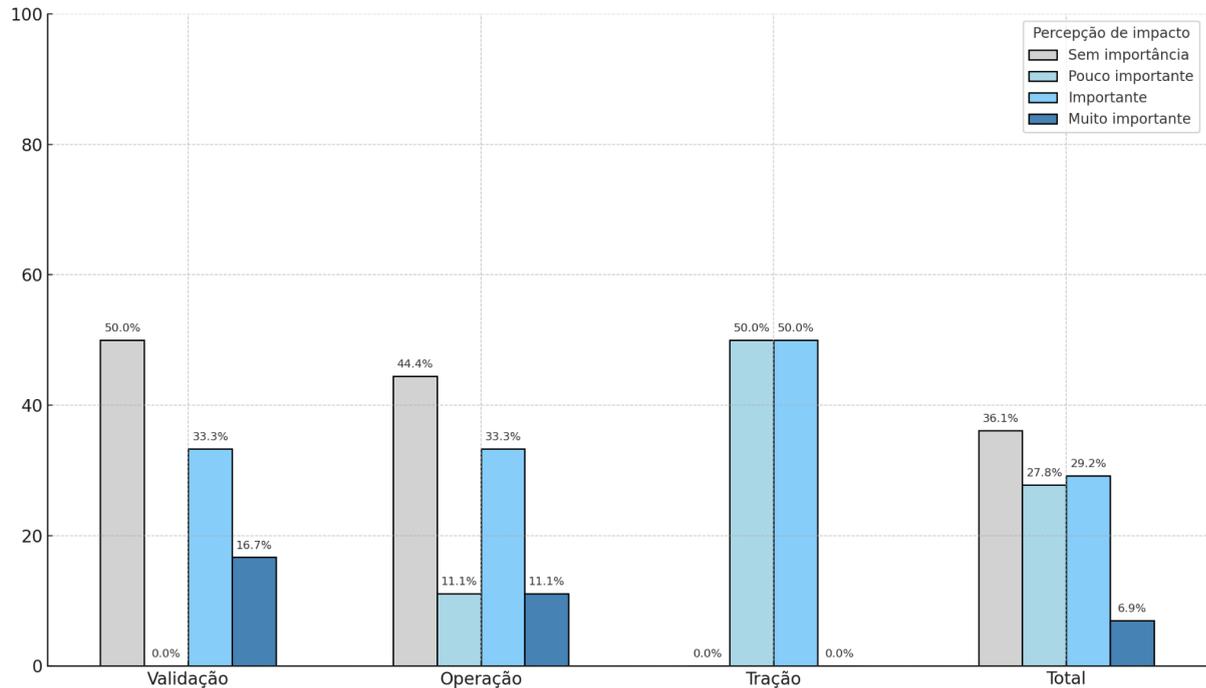
As faixas de captação variaram principalmente em valores intermediários e menores. Nos primeiros 3 meses, as faixas até R\$25 mil e de R\$300 mil a R\$499 mil tiveram as maiores captações, com 5 e 3 startups, respectivamente. Após 12 meses, houve uma leve diversificação, com 5 startups captando entre R\$50 mil a R\$99 mil e 3 startups entre R\$100 mil a R\$199 mil. Apenas 1 startup alcançou a faixa acima de R\$500 mil.

Figura 41 - Percepção de importância do programa para a captação de investimentos (3 meses após o programa), ciclo 2023.1



Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

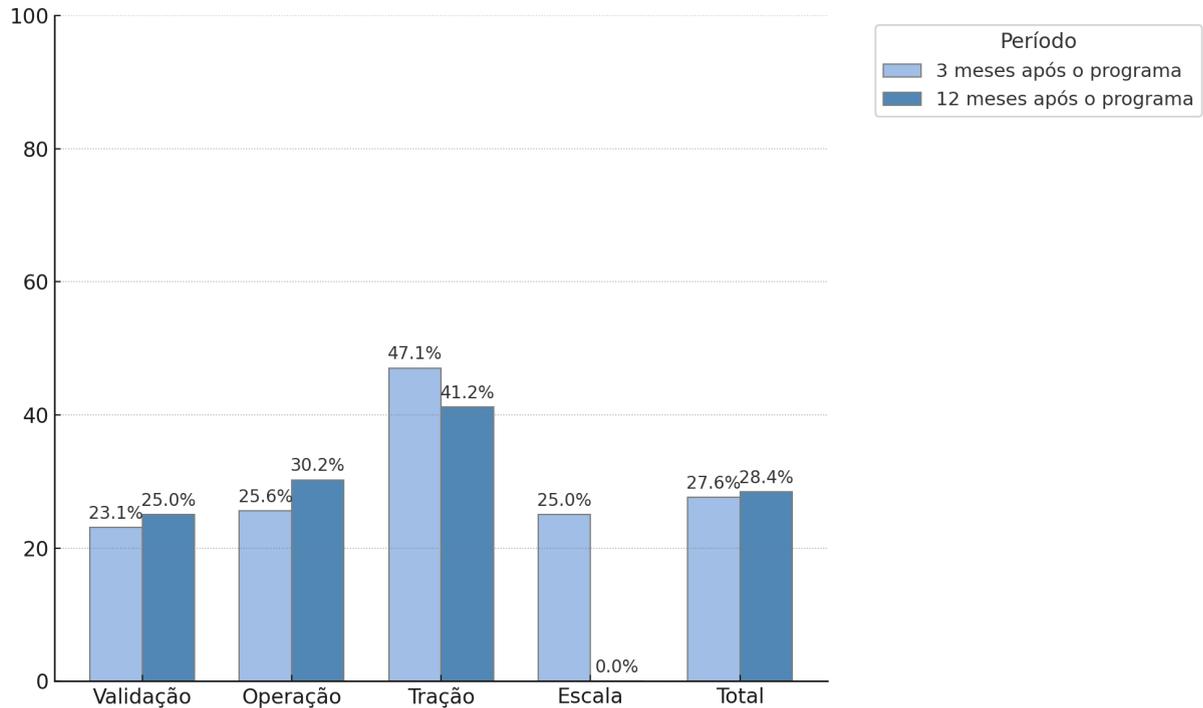
Figura 42 - Percepção de importância do programa para a captação de investimentos (12 meses após o programa), ciclo 2023.1



Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

A figura 41 mostra a percepção da importância do programa na captação de investimentos 3 meses após o programa. Nesse período, 44,2% das startups atribuem ao menos "Pouco importante", com destaque para os estágios de validação (66,7%) e operação (60%). Após 12 meses, como pode-se verificar na figura 42, observa-se uma tendência de aumento nas avaliações positivas, com um número crescente de startups classificando o programa como "Muito importante" ou "Importante". A porcentagem de startups que consideram o programa ao menos "Pouco importante" sobe para 64%, o que sugere que, com o tempo, o programa se consolida como um fator essencial para a atração de investimentos, especialmente para startups que avançam para estágios mais maduros, como tração e escala.

Figura 43 - Recebeu apoio público após o encerramento do programa, ciclo 2023.1

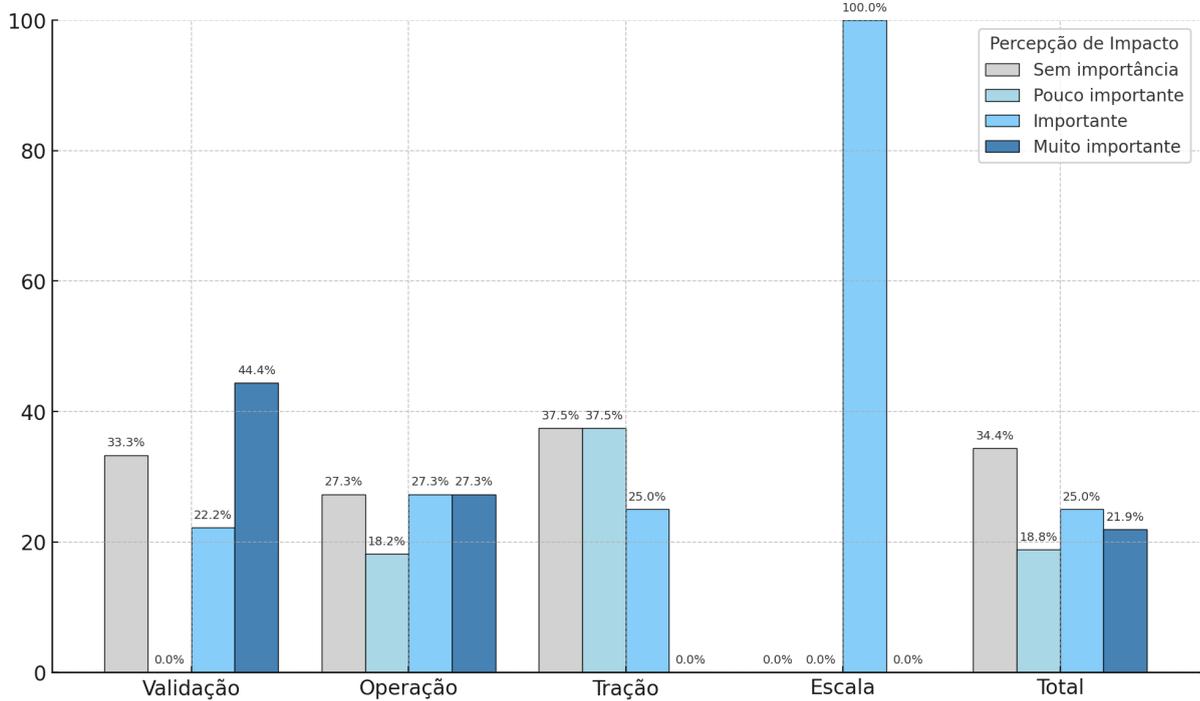


Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

A figura 43 indica que no estágio de validação, 23% das startups receberam apoio público em 3 meses, subindo para 25% em 12 meses, o que sinaliza uma estabilidade no apoio para startups em fase inicial. No estágio de operação, 25% das startups receberam apoio público em 3 meses, aumentando levemente para 30% após 12 meses. Já no estágio de tração houve uma leve queda, onde 47% das startups obtiveram apoio público em 3 meses, reduzindo para 41% em 12 meses. No estágio de escala, embora 3 meses após o programa 25% receberam apoio público, 12 meses após o encerramento não houve startups desse estágio com registros positivos.

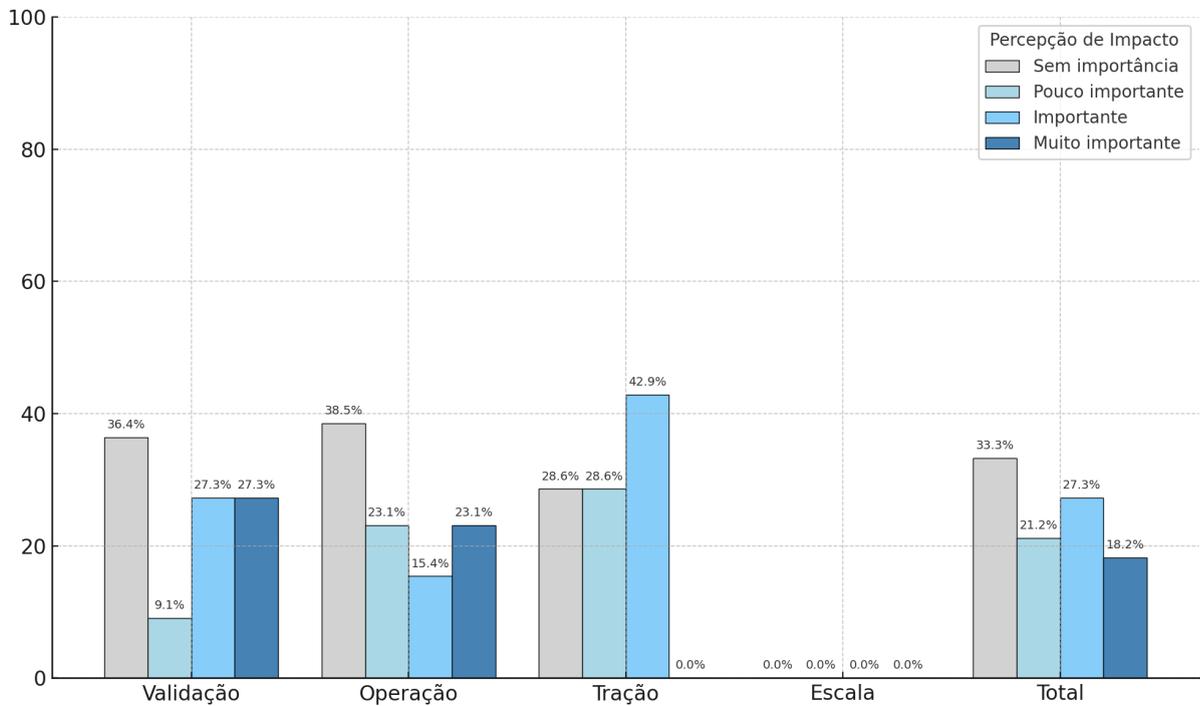
No consolidado geral, 27% das startups receberam apoio público em 3 meses, aumentando para 28% em 12 meses, manifestando uma estabilidade nesse quesito.

Figura 44 - Percepção da importância do programa para captação de apoio público (3 meses após encerramento do programa), ciclo 2023.1



Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

Figura 45 - Percepção da importância do programa para captação de apoio público (12 meses após encerramento do programa), ciclo 2023.1



Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

3 meses após o encerramento, 22,2% das startups no total consideram o programa como "Muito importante" para a captação de apoio público, como ilustrado na figura 44. Entre as startups em validação, 44,4% veem o programa como "Muito importante", enquanto em operação essa percepção é compartilhada por 27,3%. Nos estágios de tração e escala, a percepção é mais moderada: 37,5% das startups em tração consideram o programa "Pouco importante", e 100% das startups em escala o classificam como "Importante".

A figura 45 indica que após 12 meses, a contribuição do programa é ainda mais valorizada, com 27% das startups no total avaliando-o como "Muito importante". Nos estágios de validação e operação, essa importância percebida permanece significativa, com 27,3% e 23,1%, respectivamente, considerando o programa "Muito importante". No estágio de tração, 42,9% classificam o programa como "Importante".

Esses resultados indicam uma valorização crescente do programa ao longo do tempo, especialmente entre as startups em validação e operação, enquanto as percepções são mais diversificadas no estágio de tração.

#### **4.4.1 Sinopse dos resultados para o ciclo 2023.1**

Na análise do faturamento, observou-se que principalmente as startups em estágio de operação e validação, mas com efeitos distintos de acordo com o nível de maturidade. No estágio de validação, 29% das startups que não possuíam receita no início passaram a faturar após 12 meses, enquanto, em operação, 62% das startups alcançaram faturamento no mesmo período. Esses números sugerem que, para startups em estágio inicial, o programa ajuda gradualmente a construir uma base de receita; já para startups operacionais, que já contam com algum grau de estrutura, o efeito é mais imediato e consistente, refletindo em um crescimento financeiro mais robusto.

A variação do faturamento bruto das startups em operação duplicou após 12 meses, enquanto que as startups em estágio de tração registraram aumentos percentuais mais moderados, indicando que, embora o programa impulse o crescimento, as startups em fases mais avançadas podem ter atingido um patamar de crescimento mais estável, com aumentos mais graduais. No estágio de escala, a variação foi limitada.

Em relação ao crescimento da base de clientes, 42% das startups em validação e 35% das startups em operação aumentaram sua clientela em até 12 meses. No estágio de escala, 50% das startups conseguiram expandir sua base de clientes nos mesmos períodos, o que

indica que o programa é eficaz em sustentar o crescimento para empresas já em fases de expansão. A análise mostra que, enquanto o efeito inicial foi forte nos primeiros 3 meses, startups em operação e escala beneficiaram-se de uma continuidade dessa contribuição ao longo do ano, consolidando a expansão de sua base de clientes.

A captação de investimentos foi notável principalmente no estágio de operação, com 21% das startups captando recursos após 12 meses. Em validação, 12,5% das startups conseguiram captar recursos ao longo do ano, enquanto em escala nenhuma startup obteve novos investimentos.

Quanto à formalização, observou-se que 60% das startups em validação que começaram o programa informais se formalizaram após 12 meses, enquanto em operação esse número chegou a 83,3%. Em termos de crescimento das equipes, startups em tração apresentaram uma expansão de 31% após 12 meses, e startups em operação tiveram uma expansão de 66%. No estágio de escala, entretanto, houve uma leve redução de 14% no tamanho da equipe.

O acesso ao apoio público também foi um ponto positivo, especialmente para startups em estágios avançados. No estágio de escala, 43% das startups receberam apoio público após 12 meses, indicando uma facilidade maior de acesso a recursos institucionais para empresas em fases de maior maturidade. No total, 28% das startups de toda a turma conseguiram apoio público em até um ano.

A percepção de importância do programa na captação de clientes permaneceu elevada ao longo do tempo, com 90% das startups considerando o programa ao menos “pouco importante” para a aquisição de novos clientes. Esse reconhecimento é especialmente forte nos estágios de validação e operação, onde as startups encontram maior dificuldade em ampliar sua base de clientes.

Em resumo, a turma 23.1 obteve benefícios consistentes, especialmente para startups em validação e operação, que apresentaram avanços notáveis em formalização, faturamento, crescimento de equipe e captação de clientes.

## 5. SÍNTESE DOS RESULTADOS E CONCLUSÃO

Apesar dos resultados positivos observados no desenvolvimento das startups após a participação no programa, é importante considerar que a análise não pretende estabelecer uma relação causal direta entre a participação no programa e os indicadores de sucesso observados. O crescimento e a consolidação das startups são influenciados por uma série de fatores internos e externos, incluindo condições econômicas, o setor de atuação, o nível de maturidade da empresa, o ambiente regulatório, entre outros. Conforme descrito por Ribeiro, Plonski e Ortega (2015), esses elementos podem determinar a trajetória de sucesso ou desafio das startups, sendo cruciais para orientar o suporte oferecido por aceleradoras e incubadoras. Assim, os efeitos do programa de aceleração devem ser interpretados como componentes de um sistema mais amplo de influências.

### 5.1 PERFIL DOS NEGÓCIOS

A análise dos dados coletados nos ciclos do programa InovAtiva revela uma evolução significativa no alcance e diversidade de setores atendidos, com o ciclo 23.1 abrangendo 37 setores distintos — o maior número registrado entre as turmas analisadas. Essa expansão setorial indica uma ampliação da abrangência do programa, que demonstra flexibilidade ao apoiar startups em uma variedade de indústrias. Esse crescimento não se restringe apenas à quantidade de setores, mas também reflete a profundidade do programa em promover o desenvolvimento de startups em diferentes estágios de maturidade, desde a validação até a escala de negócios.

Entre os setores mais atendidos estão saúde, educação e agronegócio, que se destacaram ao longo dos ciclos pela alta participação de startups em múltiplos estágios, evidenciando uma demanda sólida e constante por inovações nesses campos estratégicos. O setor de saúde representou 14,8% das startups, seguido pela educação, com 8,5%, e o agronegócio, com 6,0% da amostra, demonstrando a relevância do programa para áreas que atendem diretamente a demandas sociais e econômicas prioritárias.

Esse panorama setorial está seguindo na mesma linha das tendências de crescimento do cenário nacional, que mostram um aumento expressivo na importância de tecnologias inovadoras e especializadas em setores fundamentais. No agronegócio, por exemplo, a expansão das AgTechs reforça a posição do Brasil como um dos maiores produtores globais, focando em soluções sustentáveis e tecnologias de monitoramento digital, essenciais para responder aos desafios de sustentabilidade e competitividade no mercado global

(FIGUEIREDO et al., 2021). O agronegócio representa cerca de 23% do PIB (CEPEA, 2024) e é um dos principais setores de exportação, com o desenvolvimento de AgTechs contribuindo para modernizar o setor, aumentar a produtividade e promover práticas sustentáveis, o que potencializa sua competitividade internacional (FIATES, 2014).

Na área da saúde, o crescimento das Healthtechs, acelerado durante a pandemia de COVID-19, destaca a importância de soluções digitais no monitoramento e gerenciamento remoto de dados de saúde, contribuindo para a qualidade e acessibilidade dos serviços no país (GONÇALVES, 2022). As Edtechs, por sua vez, têm desempenhado um papel central na transformação digital da educação, ao viabilizar ferramentas de ensino remoto e interativo que respondem à crescente demanda por inovação na educação (RODRIGUES et al., 2020).

Setores como saúde e educação apresentam um impacto social direto, ao ampliar o acesso a serviços essenciais e melhorar a qualidade de vida das populações mais vulneráveis. Healthtechs e Edtechs aumentam a oferta de soluções acessíveis, promovendo inclusão e criando demanda por profissionais qualificados, contribuindo para o desenvolvimento social e econômico de longo prazo (GONÇALVES, 2022).

Ao fomentar a inovação em setores de alta demanda e impacto social, o programa InovAtiva pode fortalecer a infraestrutura econômica e diversificar a matriz produtiva do Brasil. Dessa forma, ao apoiar o crescimento de setores essenciais como tecnologia, saúde, educação e agronegócio, o programa tenta criar um ecossistema robusto de empreendedorismo, que possibilite promover a competitividade nacional e o desenvolvimento sustentável a longo prazo.

Após explorar o perfil das startups, a análise prossegue para os indicadores de desenvolvimento estabelecidos na metodologia: faturamento, expansão de clientes, expansão da equipe, formalização como empresa, captação de investimentos e apoio público.

## 5.2 RESULTADOS DOS INDICADORES DE IMPACTO

Esses indicadores demonstram o progresso das startups em diferentes estágios de maturidade. A seguir, são apresentados os resultados desses indicadores.

### 5.2.1 Faturamento

No início do programa, 100 das 284 (35%) startups não estavam faturando, após 3 meses do encerramento do programa, 24% dessas startups passaram a gerar receita, mostrando uma resposta inicial significativa. Esse percentual aumenta ao longo de um ano, com 34% das startups sem faturamento inicial, alcançando receitas após 12 meses. Além disso, a variação no faturamento mostra um efeito consistente de crescimento entre as startups que já apresentavam alguma receita inicial (184 startups). No total, a mediana da variação de faturamento ficou em 13% após 3 meses do encerramento do programa, crescendo para 25% ao final de 12 meses. Startups em estágios mais avançados, como operação, tração e escala, destacaram-se com variações positivas no faturamento.

### 5.2.2 Expansão e Obtenção de Clientes

A expansão da base de clientes mostrou-se expressiva: 42% das startups conquistaram novos clientes (pagantes ou não) nos primeiros 3 meses após o programa, enquanto 43% alcançaram essa expansão após 12 meses, destacando o apoio inicial e o suporte contínuo do programa para o crescimento de mercado das startups. Tratando-se de startups que não tinham clientes no início do programa (90 startups), 62,5% conquistaram clientes 3 meses após o programa, aumentando para 65,6% 1 ano após o programa. Além dos resultados objetivos de aquisição de clientes, a percepção dos empreendedores reforça a relevância do InovAtiva: uma ampla maioria das startups atribuiu ao programa um papel positivo na captação de novos clientes.

Após 3 meses, 93% dos negócios que conquistaram novos clientes consideraram o programa ao menos "pouco importante" para a obtenção de clientes, com uma percepção de impacto que se manteve elevada ao longo do tempo. Após 12 meses, 90% ainda classificavam o programa como pelo menos "pouco importante", sugerindo que o apoio recebido teve um efeito duradouro na expansão de suas bases de clientes.

Startups nos estágios de operação e tração, em particular, perceberam o programa como uma ponte fundamental para ampliar sua presença de mercado, enquanto aquelas em fases de validação valorizaram o programa por estabelecer uma base inicial de clientes e visibilidade.

### **5.2.3 Variação de pessoas que trabalham na startup**

Nos três ciclos analisados, o programa InovAtiva demonstrou uma contribuição positiva na expansão das equipes das startups, especialmente nos primeiros 3 meses, com uma mediana geral de crescimento de 18%. Além disso, houve uma variação de 11,76% ao longo de 12 meses, apontando para uma estabilização gradual no tamanho das equipes.

A contribuição do programa foi mais evidente em startups nos estágios de operação e tração, que aumentaram suas equipes de forma mais significativa para acompanhar o crescimento e fortalecer suas operações. Em contraste, startups em estágios iniciais, como validação, mantiveram a equipe estável, indicando que, nessa fase, o foco é consolidar o modelo de negócios antes de expandir. Para startups mais maduras, no estágio de escala, houve uma leve redução ao longo do ano, sugerindo um ajuste para otimizar suas operações.

### **5.2.4 Formalizada como Empresa**

A formalização das startups demonstrou um avanço expressivo nos estágios iniciais de maturidade. No início do programa, 61 das 284 (21,4%) startups ainda não estavam formalizadas. 3 meses após o encerramento, 72% das empresas que começaram o programa informais regularizam-se, elevando o percentual para 74% após 12 meses. Este resultado destaca a contribuição do programa na estruturação das empresas, sobretudo para aquelas em fase de validação, nas quais o índice de formalização alcançou 66% em 3 meses e 67% em 12 meses.

Esse efeito positivo da formalização é especialmente notável para startups em fases iniciais, como validação, que enfrentam desafios maiores para estruturar-se juridicamente e consolidar operações. Para startups em estágios mais avançados, como operação e tração, os índices foram mais baixos, refletindo que muitas dessas já estavam formalizadas antes do programa.

Além do benefício prático de estruturar as empresas formalmente, a formalização oferece vantagens substanciais para as startups, como o acesso facilitado a financiamento e linhas de crédito. Instituições financeiras, como o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), frequentemente exigem a formalização das empresas para que estas possam solicitar crédito ou participar de programas de apoio financeiro (BNDES, 2022).

Este requisito de formalização é essencial para garantir que as startups possam acessar esses recursos, fundamentais para impulsionar seu crescimento e desenvolvimento.

Outro benefício claro é o aumento da credibilidade junto a parceiros comerciais e investidores. Com a formalização, as startups passam a ter um CNPJ e a atuar de forma regulamentada, o que melhora sua reputação e facilita a construção de parcerias estratégicas (Associação Brasileira de Startups, 2021). Essa estruturação permite que as startups projetem uma imagem de maior confiança e compromisso com boas práticas, o que é especialmente relevante para startups em fase inicial, cujas parcerias muitas vezes definem a sustentabilidade do negócio.

Adicionalmente, a formalização permite que as startups se beneficiem de incentivos fiscais e programas de apoio governamentais. Em muitas regiões do Brasil, iniciativas de fomento e benefícios fiscais são acessíveis apenas para empresas com CNPJ ativo e regularizado, criando uma vantagem competitiva importante para startups formalizadas (SEBRAE, 2020).

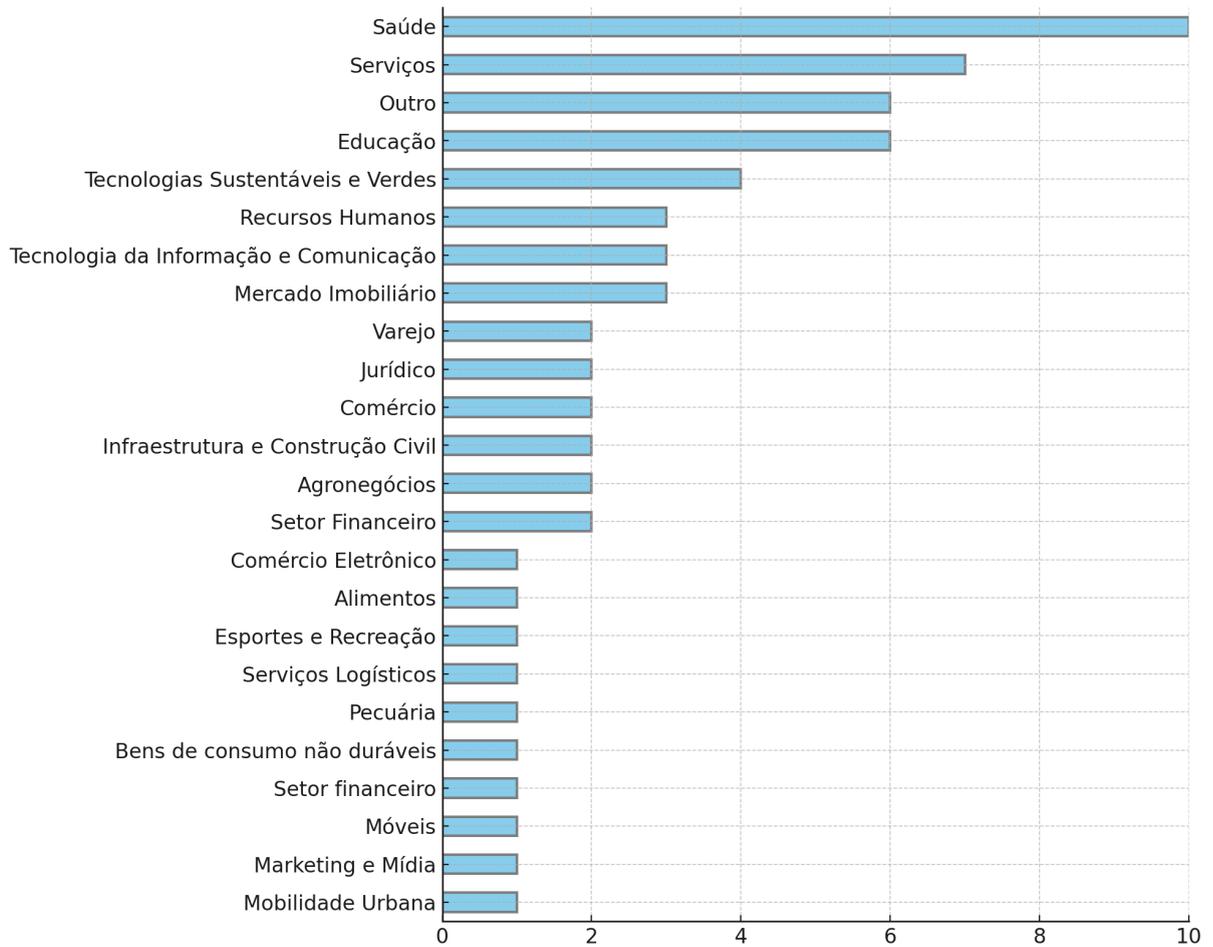
### **5.2.5 Recebimento de Investimentos**

A análise dos dados de investimento mostra que a contribuição do programa de aceleração na captação de recursos pelas startups é inicialmente limitado. Nos primeiros três meses após a participação, apenas 12,1% das startups haviam recebido algum tipo de investimento. Esses dados sugerem que o programa pode não ter um efeito imediato na atração de investimentos, uma vez que o fortalecimento das conexões e a consolidação da proposta de valor das startups parecem demandar mais tempo.

12 meses após o programa, no entanto, observa-se um avanço: 20% das startups relataram ter captado investimentos, refletindo um aumento significativo em relação ao período inicial. Esse crescimento sugere que as contribuições do programa ocorrem de forma gradual, permitindo que as startups amadureçam e aumentem suas chances de sucesso nas negociações com investidores à medida que se desenvolvem.

É relevante destacar que 51% das startups que receberam investimentos atribuíram algum nível de importância ao programa. Desse total, 32% consideraram o programa "importante" e 8% o avaliaram como "muito importante", indicando uma contribuição positiva para uma parcela significativa. Além disso, outros 11% indicaram que o programa teve uma influência "pouco importante", mas ainda assim relevante. Ao todo, 65 startups receberam investimento, considerando 3 e 12 meses.

Figura 46 - Setores contemplados por investimento (3 e 12 meses após o programa)



Fonte: elaboração própria, com base nos dados da pesquisa.

A figura 46 permite analisar os setores que mais atraíram investimentos entre as startups, nos períodos de 3 e 12 meses após encerramento, revelando áreas de alta atratividade para investidores. O setor de Saúde lidera com 10 startups investidas, refletindo a demanda crescente por inovações impulsionadas pelo pós-pandemia e avanços tecnológicos em bem-estar e prevenção. A atratividade do setor se deve ao impacto social e à estabilidade de retorno que ele oferece, fatores destacados em relatórios do setor, que indicam o aumento de interesse dos investidores em soluções para saúde e bem-estar (PwC Brasil, 2022).

O setor de Serviços, com 7 startups investidas, também desperta interesse por promover soluções que aumentam conveniência e eficiência, tanto para consumidores finais quanto para empresas. Startups nesse setor se destacam por digitalizar e simplificar serviços antes oferecidos presencialmente, mostrando-se especialmente adaptáveis em um cenário onde as demandas por digitalização se intensificam (Bain & Company, 2022).

Os setores de Educação e Tecnologias Sustentáveis e Verdes também se destacam, com 6 e 4 startups investidas, respectivamente. A educação atrai investidores devido à transformação digital, que amplia o acesso e a qualidade do ensino. Por sua vez, as tecnologias sustentáveis refletem o interesse em negócios ambientalmente responsáveis, alinhados a uma demanda global crescente por soluções ecológicas e que gerem impacto positivo (Forbes Brasil, 2021).

Esses dados indicam uma preferência dos investidores por setores com forte impacto social e ambiental, como saúde, educação e sustentabilidade, além de áreas que oferecem inovação em serviços.

### **5.2.6 Recebimento de Apoio Público**

3 meses após o programa, 26% das startups conseguiram obter algum tipo de apoio público, aumentando para 30% após 12 meses. Esse crescimento sugere que o programa pode ter um efeito cumulativo, ajudando a amadurecer as startups para acessar recursos públicos ao longo do tempo. A percepção sobre a importância do programa para a obtenção desses recursos também fornece insights valiosos. Entre as startups que receberam apoio público, 32,7% consideraram o programa “importante” e 14% o avaliaram como “muito importante” para essa conquista. Esses dados indicam que quase metade das startups que captaram apoio público reconhecem o papel fundamental do programa nessa realização. Por outro lado, 20% das startups atribuíram uma importância “pouca” ao programa e 19% o consideraram “sem importância”. Ao todo, 101 startups receberam apoio público, considerando os períodos de 3 e 12 meses após o programa.

## **5.3 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

A presente pesquisa analisou a contribuição dos programas InovAtiva na aceleração de startups no Brasil, considerando a influência desse programa sobre as startups aceleradas ou graduadas que responderam tanto a pesquisa de 3 quanto a de 12 meses após o encerramento do programa, no período de 2022 a 2023. Sustentado pelo referencial teórico de Schumpeter (1982), que descreve o empreendedor como o agente da “destruição criadora”, e de Keynes (1936), que advoga pela intervenção estatal em áreas de alto risco e incerteza, o estudo buscou verificar se as startups que passaram pelo InovAtiva apresentaram resultados concretos em

termos de crescimento econômico e consolidação no mercado, contribuindo para o desenvolvimento econômico.

Os objetivos do estudo foram alcançados ao observar que o InovAtiva não apenas cumpriu sua proposta de fomentar o empreendedorismo inovador, mas também gerou resultados significativos nos diversos estágios de maturidade das startups. As análises quantitativas e qualitativas dos dados coletados revelaram uma influência positiva do programa em áreas críticas para o desenvolvimento das startups: faturamento, base de clientes, formalização, captação de investimentos e obtenção de apoio público, ainda que de maneira distinta para cada estágio de maturidade.

Especificamente, startups que estavam nos estágios de validação e operação mostraram um crescimento expressivo em faturamento e aquisição de clientes. O aumento de faturamento foi incremental, com 34% das startups sem receita inicial começando a faturar até 12 meses após a participação no programa. Além disso, a formalização dessas startups, com cerca de 74% tornando-se legalmente estabelecidas ao final de 12 meses após o programa, destaca como o InovAtiva pode auxiliar a promover a estruturação empresarial, conforme necessário para um crescimento sustentável.

Outro ponto crucial foi a atração de investimentos e o recebimento de apoio público. A captação de recursos financeiros foi um processo gradual, com taxas de crescimento em todas as faixas de maturidade, indicando que o programa contribuiu para criar uma base para que startups se tornassem mais atraentes para investidores e fontes de financiamento público. Ademais, o programa foi especialmente benéfico para startups que buscavam investimentos, pois possibilitou não apenas uma estrutura para captação, mas também uma rede de contatos fundamental para que as startups alcançassem novos estágios de desenvolvimento.

Esses achados reforçam a importância das aceleradoras públicas como o InovAtiva em um país como o Brasil, onde o ambiente regulatório, a alta carga tributária e o acesso limitado a recursos financeiros dificultam o surgimento de empresas inovadoras (CASSIOLATO; LASTRES, 2005). Em um ambiente de incerteza e alto risco, o programa InovAtiva contribuiu como um pilar de apoio para que empresas inovadoras pudessem superar desafios típicos das economias emergentes, evidenciando o papel essencial de políticas públicas bem estruturadas no fortalecimento de um ecossistema de empreendedorismo. A visão de Schumpeter (1982) sobre a inovação como motor de renovação econômica é reforçada neste estudo, na medida em que as startups, apoiadas pelo InovAtiva, tornaram-se agentes ativos da “destruição criadora”, oferecendo novas soluções e impulsionando setores estratégicos.

Como conclusão, a análise demonstrou que o programa InovAtiva, no período estudado, pôde contribuir no suporte a startups em diferentes estágios de maturidade. As startups participantes apresentaram avanços concretos e foram capazes de estabelecer operações sólidas, aumentar suas receitas, expandir a base de clientes e captar investimentos e financiamento público. Esses resultados transcendem o desenvolvimento individual de cada empresa e refletem em uma economia mais dinâmica e competitiva para o país. Segundo Innocenti e Zampi (2019), o fortalecimento das operações de startups e sua capacidade de atrair investimentos impactam diretamente no aumento da competitividade e na criação de oportunidades econômicas, impulsionando o desenvolvimento de regiões e setores.

Portanto, a continuidade e expansão de programas como o InovAtiva são essenciais para o Brasil, garantindo não apenas a sobrevivência das startups, mas também impulsionando o desenvolvimento tecnológico e a competitividade. Além disso, políticas adicionais que facilitem o acesso a investimentos e ofereçam suporte continuado após a aceleração poderiam fortalecer ainda mais o crescimento sustentável dessas empresas.

Para futuras pesquisas, sugere-se acompanhar os efeitos de longo prazo desses programas e analisar os benefícios de políticas públicas complementares que reduzam ainda mais as barreiras para startups em economias emergentes, promovendo um ciclo contínuo de inovação e crescimento econômico. Estudos comparativos com programas de aceleração de outros países emergentes também seriam interessantes para identificar práticas que possam ser adaptadas ao contexto brasileiro, fornecendo insights sobre a eficácia de diferentes modelos de aceleração em contextos socioeconômicos semelhantes. Além disso, investigações mais aprofundadas sobre o impacto de políticas de incentivo fiscal e apoio a startups podem oferecer uma visão complementar, especialmente quanto à criação de condições mais favoráveis para o crescimento e a competitividade internacional das startups brasileiras.

## REFERÊNCIAS

- ANPROTEC. **Corporate Venturing no Brasil: co-inovando em rede**. SEBRAE e ANPROTEC, 2018. Disponível em: <https://anprotec.org.br/site/wp-content/uploads/2019/06/Corporate-Venturing-Anprotec-e-Sebrae.pdf>. Acesso em: 14 nov. 2024.
- Associação Brasileira de Startups. (2021). **Relatório Anual de Startups no Brasil**. Disponível em: <https://www.abstartups.com.br/>.
- ABREU, Paulo RM; CAMPOS NETO, Newton Monteiro de. **O panorama das aceleradoras de startups no Brasil**. Centro de Estudos em Private Equity e Venture Capital (GVcepe), 2016.
- BAIN & COMPANY. **Panorama do ecossistema de startups no Brasil**. 2022. Disponível em: [https://www.bain.com/contentassets/2bff0371e2f04ee1bbf1a22d74721c2c/bain\\_blackrocks\\_panorama-do-ecossistema-de-startups-no-brasil.pdf](https://www.bain.com/contentassets/2bff0371e2f04ee1bbf1a22d74721c2c/bain_blackrocks_panorama-do-ecossistema-de-startups-no-brasil.pdf). Acesso em: 12 out. 2024.
- Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social. (2022). **Guia de financiamento para micro e pequenas empresas**. Disponível em: <https://www.bndes.gov.br/>
- BEZERRA, S. C. da Silva; PINHEIRO, J. D. Investimento em startups: alternativa à política de austeridade. **Revista de Direito, Governança e Tecnologias**, v. 5, n. 2, 2019. Disponível em: <https://scholar.archive.org/work/nmn533kzqnainmqba7hknyyy4u/access/wayback/https://indexlaw.org/index.php/revistadgnt/article/download/5801/pdf>. Acesso em: 14 nov. 2024.
- BLANK, S.; DORF, B. **Startup: Manual do empreendedor**. São Paulo: Alta Books, 2012.
- CASEMIRO, P.; PAULA, W. de; SIENA, O.; ANDRÉ, C. **Orientação Empreendedora e Aceleração de Negócios: Fatores, Processos e A Consolidação de Negócios Digitais**. In: ENCONTRO DE ESTUDOS SOBRE EMPREENDEDORISMO E GESTÃO DE PEQUENAS EMPRESAS, 8., Anais. Goiania: mar. 2014.
- CASSIOLATO, J. E.; LASTRES, H. M. M. Inovação e desenvolvimento: a construção de um sistema de inovação no Brasil. **Estudos Avançados**, v. 19, n. 53, p. 221-236, 2005. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/spp/a/9V95npxV66Yg8vPJTpHfYh/?format=pdf&lang=pt>. Acesso em: 14 set. 2024.
- CEPEA - Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada. **Afinal, quanto o agronegócio representa no PIB brasileiro?** Cepea/Esalq/USP, 2024. Disponível em: <https://cepea.esalq.usp.br/br/opiniao-cepea/afinal-quanto-o-agronegocio-representa-no-pib-brasileiro.aspx>. Acesso em: 10 out. 2024.
- FIATES, José Eduardo A. **Influência dos ecossistemas de empreendedorismo inovador na indústria de Venture Capital: estratégias de apoio às empresas inovadoras**. 2014. 326 f. Tese (Doutorado em Engenharia e Gestão do Conhecimento) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2014.
- FIGUEIREDO, S. S. S.; JARDIM, F.; SAKUDA, L. O. (Coords.) **Relatório do Radar Agtech Brasil 2020-2021: Mapeamento das Startups do Setor Agro Brasileiro**. Brasília: Embrapa, SP Ventures e Homo Ludens, 2021. Disponível em: <http://radaragtech.com.br>. Acesso em: 15 jul. 2024.
- FORBES BRASIL. Pesquisa revela que Brasil tem 343 startups focadas em soluções ESG. **Forbes Brasil**, 2021. Disponível em:

<https://forbes.com.br/forbesesg/2021/05/pesquisa-revela-que-brasil-tem-343-startups-focadas-em-solucoes-esg/>. Acesso em: 02 nov. 2024.

GASPARINI, M. F. V., & FURTADO, J. P. Avaliação de Programas e Serviços Sociais no Brasil: uma análise das práticas no contexto atual. **Serviço Social & Sociedade**, v. 117, 2014. Brasil. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/sssoc/a/mCqmwxDC3MvCWYLYLj9rJng/>.

GONÇALVES, K. L. F. **X-Techs e seus modelos de negócio inovativos: uma análise dos serviços de seguros e planos de saúde**. São Paulo: Universidade Paulista, 2022. Disponível em: <https://repositorio.unip.br>. Acesso em: 15 out. 2024.

INNOCENTI, N.; ZAMPI, V. **What does a start-up need to grow? An empirical approach for Italian innovative start-ups**. International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research, v. 25, n. 4, p. 646-661, 2019. Disponível em: [https://www.researchgate.net/profile/Niccolo-Innocenti/publication/328038119\\_What\\_does\\_a\\_start-up\\_need\\_to\\_grow\\_An\\_empirical\\_approach\\_for\\_Italian\\_innovative\\_start-ups/links/5e593c55299bf1bdb8442240/What-does-a-start-up-need-to-grow-An-empirical-approach-for-Italian-innovative-start-ups.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Niccolo-Innocenti/publication/328038119_What_does_a_start-up_need_to_grow_An_empirical_approach_for_Italian_innovative_start-ups/links/5e593c55299bf1bdb8442240/What-does-a-start-up-need-to-grow-An-empirical-approach-for-Italian-innovative-start-ups.pdf). Acesso em: 12 nov. 2024.

INOVATIVA. **Sobre o Hub**. Disponível em: <https://www.inovativa.online>. Acesso em: outubro de 2023.

JANSSEN, N. **A importância do empreendedorismo para o crescimento econômico e suas barreiras no Brasil**. 74 p. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2020. Disponível em: <https://lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/216673/001120583.pdf>. Acesso em: 14 nov. 2024.

KEYNES, J. M. **Teoria Geral do Emprego, do Juro e da Moeda**. Tradução de Mário R. da Cruz. São Paulo: Nova Cultural, 1983. (Coleção Os Economistas).

MACIEL, L. R. **Estratégia Nacional de Investimento e Negócios de Impacto: um grande impulso para o setor no Brasil**. Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe (CEPAL), 2020. Disponível em: <http://archivo.cepal.org/pdfs/bigpushambiental/Caso119-EstrategiaNacionaldeInvestimentoeNegociosdeImpacto.pdf>. Acesso em: 14 nov. 2024.

MISSIO, Fabrício José. Macroeconomia do desenvolvimento: uma perspectiva keynesiana. **Economia e Sociedade**, Campinas, v. 26, n. 3 (61), p. 817-827, 2017. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/ecos/a/VmVTHRKBHpYRdBxkSn5CyDg/?format=pdf&lang=pt>. Acesso em: 14 nov. 2024.

NASSCOM. **Indian Tech Startup Ecosystem**. Disponível em: <https://nasscom.in/>. Acesso em: abril de 2024.

OECD. **The Innovation Imperative: Contributing to Productivity, Growth and Well-being**. Paris: OECD Publishing, 2015. Disponível em: <https://www.oecd.org/innovation/the-innovation-imperative-9789264239814-en.htm>. Acesso em: 4 nov. 2024.

PWC BRASIL. **A evolução das startups no setor de Health**. Relatório Liga PWC, 2022. Disponível em: <https://www.pwc.com.br/pt/estudos/setores-atividades/saude/assets/2022/Relatorio-Liga-PWC-FINAL-A-evolucao-das-startups-no-setor-de-Health-2021-22.pdf>. Acesso em: 02 nov. 2024.

RIES, E. **A Startup Enxuta: Como Os Empreendedores Atuais Utilizam A Inovação Contínua Para Criar Empresas Extremamente Bem-Sucedidas.** São Paulo: Lua de Papel, 2012. 224 p.

RIBEIRO, A.; PLONSKI, G. A.; ORTEGA, L. M. Um fim, dois meios: aceleradoras e incubadoras no Brasil. **Revista Brasileira de Inovação**, Campinas, v. 14, n. 1, p. 85-112, 2015. Disponível em: [https://www.researchgate.net/profile/Artur-Ribeiro-2/publication/312086666\\_UM\\_FIM\\_DOIS\\_MEIOS\\_ACELERADORAS\\_E\\_INCUBADORAS\\_NO\\_BRASIL/links/586e936008ae6eb871be1c61/UM-FIM-DOIS-MEIOS-ACCELERADORAS-E-INCUBADORAS-NO-BRASIL.pdf](https://www.researchgate.net/profile/Artur-Ribeiro-2/publication/312086666_UM_FIM_DOIS_MEIOS_ACELERADORAS_E_INCUBADORAS_NO_BRASIL/links/586e936008ae6eb871be1c61/UM-FIM-DOIS-MEIOS-ACCELERADORAS-E-INCUBADORAS-NO-BRASIL.pdf). Acesso em: 14 nov. 2024.

RODRIGUES, P. L. **Empreendedorismo no Brasil: um olhar sobre as startups.** 2016. Disponível em: <https://lume.ufrgs.br/handle/10183/148414>. Acesso em: 07 fev. 2024.

RODRIGUES, V. P.; MACUL, V. C.; LICHT, P. W. **Agronegócio: tendências globais e ecossistema de inovação no Brasil.** São Paulo: Insper, 2020. Disponível em: <https://repositorio.insper.edu.br>. Acesso em: 21 out. 2024.

RUFFONI, J.; TATSCH, A. L.; GRINGS, L. G. Uma análise dos programas públicos startup Brasil e inovativa Brasil enquanto instrumentos de apoio a empresas startups do Rio Grande do Sul/Brasil. **Pymes, Innovación y Desarrollo**, v. 8, n. 2, 2020. Disponível em: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7775495.pdf>. Acesso em: 10 nov. 2024.

SCHUMPETER, J. A. **Teoria do desenvolvimento econômico.** São Paulo: Abril Cultural, 1982.

SEBRAE. (2020). **Benefícios da formalização para pequenas empresas no Brasil.** Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/>