

INVESTIMENTOS EM *STARTUPS* E O PAPEL DAS INCUBADORAS UNIVERSITÁRIAS PARA IMPULSIONAR O ECOSISTEMA DE INOVAÇÃO: UM ESTUDO DE CASO DA CONECTAR/UFPEL

WILLIAM TAVARES CLAUHS¹; UAGNER LANGUE VAN OMMEREN²; PATRICIA
SCHNEIDER SEVERO³

Universidade Federal de Pelotas - williamclauhs@yahoo.com.br

Universidade Federal de Pelotas - uagnerommeren@gmail.com

Universidade Federal de Pelotas - patricia.severo@ufpel.edu.br

1. INTRODUÇÃO

O ecossistema de *startups* no Brasil tem experimentado um crescimento significativo nas últimas décadas, impulsionado pela inovação tecnológica e pelo surgimento de novas oportunidades de negócio (CUNHA FILHO *et al.*, 2018). No entanto, o acesso a investimentos ainda se configura como um dos principais desafios para a consolidação e para a escalabilidade de empresas, especialmente aquelas de base tecnológica. A compreensão dos critérios e das percepções dos investidores é crucial para que as *startups* possam se preparar adequadamente e aumentar suas chances de captação de recursos.

Em Pelotas/RS, existem algumas incubadoras de empresas, entre elas a Conectar, situada no Parque Tecnológico de Pelotas, e vinculada à Universidade Federal de Pelotas (UFPEL). A Conectar tem como propósito estimular e operacionalizar a visão empreendedora da comunidade acadêmica e da sociedade em geral, apoiando projetos, dando suporte e assessorias, oferecendo infraestrutura, transformando-os em empreendimentos competitivos e prontos para atuarem no mercado (UFPEL, 2025).

Neste sentido, este trabalho busca analisar os desafios e as percepções de investimento em *startups* de base tecnológica, com foco na experiência da incubadora Conectar da UFPEL. A pesquisa se baseia em uma entrevista realizada com o coordenador da incubadora, a qual ofereceu *insights* sobre os fatores que influenciam as decisões de investimento e o papel das incubadoras nesse processo.

A fundamentação teórica do presente estudo perpassa a literatura sobre empreendedorismo, inovação, capital de risco e o papel das incubadoras no desenvolvimento de *startups*. DORNELAS (2016) destaca a importância da validação de mercado e da equipe empreendedora como elementos-chave para o sucesso de um negócio inovador. Além disso, a análise do perfil dos investidores e das modalidades de investimento, como financiamento público e privado, torna-se fundamental para incentivar e impulsionar a criação de novas *startups*, tendo em vista que o cenário atual ainda gera insegurança para os criadores de *startups*.

Ademais, especificamente espera-se identificar os tipos de investimentos que atualmente estão sendo realizados e disponibilizados para as *startups*. Além disso, o que leva os investidores a não investirem em *startups*, as características que os investidores valorizam, o controle dos contratos de investimento, o retorno esperado e o perfil dos investidores na região de Pelotas. Adicionalmente, busca-se compreender o apoio oferecido pela incubadora Conectar e os impactos observados nas *startups* incubadas. A pesquisa se justifica pelo aprendizado e pela compreensão dos investimentos em *startups* na atualidade.

2. METODOLOGIA

A metodologia adotada para a realização deste trabalho foi a abordagem de pesquisa qualitativa, com procedimento de entrevista semiestruturada. De acordo com FACHIN (2015, p. 81), “a variável qualitativa é caracterizada pelos seus atributos e relaciona aspectos não somente mensuráveis, mas também definidos descritivamente”. Desta forma, a abordagem qualitativa foi adotada porque permite compreender o fenômeno a partir da perspectiva do entrevistado.

A entrevista foi realizada com o coordenador da incubadora Conectar da UFPEL, no dia 30 de junho de 2025. A escolha da entrevista como método de coleta de dados permitiu a obtenção de informações sobre as percepções e as experiências do entrevistado em relação ao tema de investimento em *startups*.

Os procedimentos para a realização da pesquisa incluíram definição do roteiro, com perguntas elaboradas previamente. Sobre a entrevista, a mesma foi realizada de forma individual e permitiu que o entrevistado expressasse suas opiniões e conhecimentos de forma livre e detalhada. Quanto à análise do conteúdo, as informações coletadas na entrevista foram transcritas e submetidas a uma análise de conteúdo, buscando identificar padrões, temas recorrentes e *insights* relevantes para o estudo. A análise foi focada nas percepções do coordenador da incubadora, o qual atua como um elo entre as *startups* e o mercado de investimento.

Ademais, a fundamentação metodológica se baseia na abordagem de estudos de caso, que permite uma investigação aprofundada de um fenômeno em seu contexto real (ARAÚJO, 2008). A entrevista com o coordenador da Conectar representa um estudo de caso único e oferece uma perspectiva sobre o cenário de investimento em *startups* de base tecnológica na região.

3. RESULTADOS E DISCUSSÃO

Segundo UFPEL (2025) o Programa de Incubação de Empresas da Universidade é um programa de ensino, pesquisa e extensão destinado a examinar, alojar e apoiar projetos de inovação nas modalidades pré-incubação, incubação, graduação e pós-incubação de empresas de base tecnológica. A Incubadora Base Tecnológica é um ambiente formado para abrigar empresas cujos processos, produtos ou serviços são gerados a partir de resultado de pesquisas básicas ou aplicadas nos quais a ciência e a tecnologia geram inovação e representam valor agregado.

Destaca-se que a Conectar, via convênio com a Fundação de apoio Delfim Mendes Silveira, viabiliza a operacionalização de processos de pré-incubação e pós-incubação, desde a sua origem em janeiro de 2015, sendo a primeira Incubadora Base Tecnológica da Universidade (UFPEL, 2025).

Quanto a análise da entrevista com o coordenador da incubadora Conectar revelou diversos pontos cruciais sobre os desafios e as percepções de investimento em *startups* de base tecnológica. Os principais motivos que levam os investidores a não investirem em *startups*, segundo o entrevistado, foi devido a equipe não ser considerada adequada para o projeto, devido a falta de dedicação exclusiva ao projeto. Em muitos casos, apenas uma pessoa de uma equipe se dedica integralmente, o que desmotiva os investidores por falta de perspectiva de avanço do negócio.

Embora o valor seja importante, os investidores geralmente estabelecem um “ticket” médio de investimento entre R\$ 200.000,00 a R\$ 300.000,00. A decisão de

investir em 10 *startups*, por exemplo, é mais influenciada pela qualidade da equipe do que pelo tamanho do investimento. Esse resultado condiz com AGUIAR (2016), o qual acredita que ter uma equipe boa, alinhada e engajada é o fator principal que diferencia as organizações. Outras demandas como produto, estrutura física e necessidade de serviços complementares a aceleradora possui capacidade de atender, já ajustar o time que lidera o projeto, em geral, é uma tarefa mais complexa e, por isso, é um aspecto mais valorizado.

Segundo a pesquisa, na cidade de Pelotas, o perfil do investidor é mais conservador, com preferência por aplicações financeiras ao investimento em empresas incubadas. Os principais participantes são pessoas mais jovens e aqueles que já obtiveram sucesso em *startups* e estão reinvestindo.

O dinheiro público não é destinado a capitais de risco, mas sim a financiamentos ou fundos perdidos. Quando uma *startup* incubada precisa de um local para produzir, geralmente é realizado um financiamento. Um exemplo é a Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP), a qual oferece fundo perdido, onde a empresa entra com uma contrapartida (geralmente 20% do valor total do projeto por edital público) e a FINEP com os 80% restantes.

A incubadora Conectar não realiza investimentos diretos, mas oferece um apoio abrangente às *startups*, que inclui: cinco bolsas do Programa de Bolsas Acadêmicas (PBA), com ênfase em projetos que visem a incubação de empresa, investimento anjo, via parceria privada, apoio para acesso a editais públicos, infraestrutura de apoio com salas e laboratórios de informática, mentorias e consultorias especializadas com auxílio na modelagem do negócio e apoio burocrático, jurídico e financeiro.

O principal desafio da incubadora é influenciar à mentalidade dos empreendedores, os quais, muitas vezes, são técnicos e não possuem conhecimento de negócios. O objetivo é fazê-los entender que não estão mais em um laboratório, mas que precisam entregar e vender um produto, mesmo que não seja o "melhor produto".

Conforme pesquisa realizada, foi possível identificar que as *startups* incubadas passam por diversas fases de maturidade. E que as transformações ocorrem na validação do negócio, induzidas pela incubadora (pré-incubação). O entrevistado destaca que não há investimento direto de outras empresas, mas já houve mortalidade de parcerias e que os setores de maior demanda e sucesso, atualmente são o agronegócio e a tecnologia da informação.

O perfil dos investidores é variado e depende do potencial do negócio. A tendência é um investimento mais imediato, especialmente no setor digital, onde o investimento ocorre mais cedo no ciclo da empresa. Na área de produção, o investimento geralmente acontece no final, quando a empresa busca escalar para ganhar mais clientes.

Outro ponto observado na entrevista é que no início da Conectar o perfil principal de empreendedores eram alunos de graduação. Atualmente, predominam doutores, incentivados por políticas públicas. Muitos negócios da Conectar são tecnologias de alto valor agregado, as quais exigem grande investimento. Esses empreendedores focam na criação e na comercialização da tecnologia, não necessariamente na longevidade da empresa.

4. CONCLUSÕES

Este estudo teve como objetivo analisar os desafios e as percepções de investimento em *startups* de base tecnológica, com foco na experiência da

incubadora Conectar da Universidade Federal de Pelotas (UFPel). Através de entrevista com o coordenador da Conectar, entende-se que foi possível atingir ao objetivo. A principal contribuição deste trabalho é a sistematização das percepções de um ator chave do ecossistema, as quais revelaram desafios práticos e expectativas dos investidores.

Os resultados destacam que a qualidade da equipe, dedicação e percepção do valor de mercado são cruciais para atrair investimentos, com destaque para o mercado digital. Além disso, o apoio das incubadoras é vital para a maturidade empreendedora.

Quanto aos investidores, o perfil conservador de Pelotas contrasta com a atuação de jovens e antigos fundadores de *startup* e foi possível distinguir o investimento público (financiamento) e o privado (capital de risco).

A contribuição deste trabalho está na identificação de gargalos e oportunidades na captação de investimento, fornecendo *insights* para empreendedores, investidores e formuladores de políticas, de forma a fortalecer o ecossistema de inovação e o desenvolvimento de novas empresas de base tecnológica no Brasil.

Como continuidade, sugere-se estudos comparativos com outras incubadoras e pesquisa, também, junto às empresas incubadas, a fim de avaliar as transformações geradas a partir de sua incubação.

5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

AGUIAR, N. **Elementos da tomada de decisão de investimento em uma Startup**. Porto Alegre. 2016. Acessado em 06 jul. 2025. Online. Disponível em: <https://lume.ufrgs.br/handle/10183/148539>.

ARAÚJO, C. et al. **Estudo de caso**. 2008. Acessado em 06 jul. 2025. Online. Disponível em: https://www.researchgate.net/profile/Thamirys-Lima/publication/340309083_Percepcao_sobre_educacao_ambiental_e_politica_dos_3R'S_dos_estudantes_de_escola_publica_no_municipio_de_Pombal-PB/links/5e835406299bf130796d9304/Percepcao-sobre-educacao-ambiental-e-politica-dos-3RS-dos-estudantes-de-escola-publica-no-municipio-de-Pombal-PB.pdf.

CUNHA FILHO, M. A. L; REIS, A. P. D.; ZILBER, Moisés Ari. *Startups: do nascimento ao crescimento-proposta de integração para ciclos de inovação e desafios do desenvolvimento*. **Revista Desafios**, v. 5, n. 3, 2018. Acessado em 02 jul. 2025. Online. Disponível em: <https://core.ac.uk/download/pdf/267891682.pdf>.

DORNELAS, J. C. A. **Empreendedorismo: transformando ideias em negócios**. 6. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2016. Acessado em 01 jul. 2025. Online. Disponível em: <https://fazendoacontecer.org.br/wp-content/uploads/2016/05/de gustacao-emp6aed.pdf>.

FACHIN, O. **Fundamentos da Metodologia**. 5ª ed. [s.l]; Saraiva, 2005. Cap.1, p.81.

UFPEL. **Conectar**. Acessado em 29 ago. 2025. Online. Disponível em: <https://wp.ufpel.edu.br/conectar/sobre/>