



***Startups* no Estado de Mato Grosso: um estudo sobre Gestão e Controle Contábil**

Resumo

O presente trabalho tem como objetivo identificar quais os processos de controle e gestão contábil são desempenhados pelas *startups* no Estado de Mato Grosso. Esta pesquisa contribui para uma discussão crítica das necessidades de gestão e controle desses novos modelos de negócios desenvolvidos na sociedade mato-grossense. Utilizou-se como metodologia a pesquisa de campo, e como ferramenta de coleta de dados um questionário online, enviado a 55 *startups* do Estado. Identificou-se que a maioria das *startups* são focadas no agronegócio, possuem equipes enxutas e estão há pouco tempo no mercado. Em seguida foi possível observar que existem lacunas tratando-se de gestão e controle contábil dentro das *startups*. Os respondentes não executam os procedimentos de controle e gestão no mesmo grau que acreditam serem relevantes para o seu negócio. De maneira geral os empreendedores relacionaram as contas a pagar e receber, entradas e saídas de caixa e as despesas operacionais com um grau de relevância maior e demonstraram que há um controle desses indicadores. Tratando-se de: fluxo de caixa, valor do negócio, ponto de equilíbrio, planejamento financeiro, alíquotas, carga tributária, peças contábeis, volume de vendas e custo de produção, os resultados da pesquisa demonstraram que os respondentes atribuem pouca relevância a esses instrumentos de controle.

Palavras-chave: CONTROLE; GESTÃO; *STARTUPS*; CONTABILIDADE

Linha Temática: Contabilidade Gerencial



1 Introdução

Os avanços tecnológicos advindos da era digital têm revolucionado o ambiente empresarial, criando novas possibilidades e promovendo inovações na forma de fazer negócios. A Contabilidade, como ciência social, precisa adaptar-se e evoluir na perspectiva de atender as necessidades de informações de seus diferentes usuários em um novo cenário econômico. Almeja-se que a contabilidade esteja preparada para as necessidades dos novos modelos negócios, adequando-se de acordo com as peculiaridades de seus usuários. Este cenário, marcado pelos avanços tecnológicos e acesso à informação, torna-se um ambiente propício e promissor para a atuação dos empreendedores em novos mercados e modelos de negócios através das *startups* (Dornelas, 2018).

As *startups* são organizações em busca de um modelo de negócio que seja repetível e escalável, ou seja, que seja viável de repetição e escalonamento ilimitado (Blank & Dorf, 2014). Elas normalmente começam pequenas, mas pensam grande e, devido ao grande potencial inovador destas empresas, apresentam probabilidade de crescimento exponencial em pouco tempo (Meyer, 2011). O modelo de negócios para *startups* costuma ser diferenciado do modelo de outras empresas, uma vez que a inovação é propícia para um novo tipo de interação com os clientes (Ries, 2012).

A tecnologia modificou o padrão de produção e abriu novas oportunidades. Essa explosão do meio digital vem sendo chamado de quarta revolução industrial, e é caracterizada pelo surgimento de novas atividades econômicas, com novas formas de criação de valor econômico. Este ambiente desafia a contabilidade tradicional que precisa alinhar-se a essas estruturas de negócios disruptivas, oferecendo uma nova abordagem de gestão financeira (Bhimani, 2018).

Partindo da premissa que os negócios de forma geral são orientados a resultados e, portanto, suscetíveis a gestão e controle, objetiva-se nesta pesquisa entender quais são os processos de controle e gestão contábil das *startups* em operação no Estado de Mato Grosso.

A contribuição do estudo pauta-se na compreensão dos novos modelos de negócios que têm surgido por meio das *startups* e, neste contexto, a necessidade de gestão e controle. Os achados deste estudo podem subsidiar outras pesquisas na área contábil que estejam interessadas no uso de ferramentas contábeis em novos modelos de negócios.

2 Referencial Teórico

O mundo dos negócios está em constante transformação. A quarta revolução industrial, conhecida pelo termo “indústria 4.0”, de acordo com Amorim (2017), é um conceito contemporâneo que engloba as principais inovações tecnológicas atinentes à automação, controle e tecnologia da informação, aplicadas aos meios de produção. De acordo com o mesmo autor, a Indústria 4.0 traz transformações profundas no âmbito econômico, político e social, podendo destacar as mudanças nos processos de produção e distribuição de bens e serviços, o desenvolvimento de novos padrões de consumo e necessidades de clientes, a manifestação de novos modelos de negócio, o incremento da pesquisa e desenvolvimento em tecnologias da informação e comunicação (TIC), bem como transformações no mercado de trabalho (Amorin, 2017).

Nesse cenário, com fulcro principal nas possibilidades advindas da comunicação via internet, as empresas tem o ambiente de negócios alavancado para um outro patamar em que a realização de negócios independe de localização física. Essa revolução trouxe as possibilidades para novas atividades econômicas, como as *startups*, que são as empresas do futuro (Bhimani,



2018).

As *startups* são organizações que tem como característica a busca de um negócio repetível e escalável (Blank & Dorf, 2014). Aliado a estas características principais, Dullius e Schaeffer (2016) afirmam que no novo cenário competitivo, as *startups* passam a competir com grandes empresas em termo de inovação. Com relação a inovação, Dullius e Schaeffer (2016) analisaram a capacidade de operação, de gestão e de transação, e concluem que as *startups* possuem mais as capacidades de desenvolvimento e de transação, que estão relacionadas com transformar uma tecnologia para criar novos produtos e de executar suas capacidades produtivas; já as capacidades de operação e de gestão, passam a integrar as rotinas das *startups* somente quando consolidam e crescem como organização, e estão relacionadas com transformar as ideias e produtos em transações comerciais e reduzir custos de transação.

Observa-se no cenário apresentado a urgência de tratar os aspectos de gestão do negócio dessas *startups*, desde seus primeiros passos. Entende-se que o atual ambiente competitivo em que essas empresas operam demandam informações gerenciais dinâmicas e ágeis, tanto sobre aspectos internos relativos à própria empresa, como do ambiente em que ela está inserida. Dado às características dos novos modelos de negócios, é de incumbência dos mecanismos informacionais oferecer informações relevantes e úteis e de forma versátil.

O objetivo principal da Contabilidade é de “fornecer informação econômica relevante para que cada usuário possa tomar suas decisões e realizar seus julgamentos com segurança” (Iudícibus, 2009, p. 28). Ao mesmo tempo que a evolução no ambiente dos negócios trouxe possibilidades para que as atividades econômicas inovassem na forma de criação de valor, criando novas necessidades no mercado ou explorando de forma inovadora necessidades já existentes, abriu também oportunidades para que novas profissões surgissem ou que profissões antigas possam se adaptar ou se reinventar.

Nesse sentido, Bhimani (2018) ressalta que os empreendedores de *startups* necessitam de um olhar do profissional contábil que permita entrar profundamente nas estratégias financeiras alinhadas com suas estruturas de negócios.

O avanço tecnológico vem aumentando as oportunidades da utilização da contabilidade, pois através dele é possível obter informações em tempo real sobre todos os setores, atividades e funcionários relacionados à administração da empresa (Cotrin, Santos & Zotte Junior, 2012). Cabe ao profissional contábil a utilização de forma eficiente da inteligência artificial que oferece potencial para armazenar e processar grande quantidade de dados, que podem se transformar em informações úteis para seus usuários.

Qualquer tipo de organização humana necessita de boas práticas de gestão, seja ela grandes corporações, pequenas empresas, organizações sem fins lucrativo e até mesmo as *startups*. Essas práticas são adaptadas e ajustadas a realidade específica de cada setor, tipo de empresa e tamanho do negócio (Lousada, 2020).

A necessidade de informação envolve outros *stakeholders* importantes, como os investidores, considerando que os projetos desenvolvidos por *startups* implicam geralmente em resultados mais incertos se comparados a investimentos comuns, pois normalmente representam inovações tecnológicas (Lopes, Beuren, & Theiss, 2021). O sistema informacional precisa estar apto para reconhecer e fornecer *feedbacks* sobre as atividades, qualquer que seja a etapa do projeto da *startup* em andamento, para que todos os *stakeholders* tenham condições de avaliar e tomar decisões.

Como ocorre com qualquer negócio, gestão e controle contábil podem promover maior segurança aos tomadores de decisão, considerando o mecanismo de monitoramento com capacidade de transformar diferentes dados advindos do ambiente interno e externo, em informações. As *startups* por sua vez, possuem seus circuitos financeiros diferentes das empresas convencionais da era industrial, e os empreendedores digitais demandam uma lente



que os permita compreender estratégias financeiras alinhadas com suas estruturas de custos e seus objetivos econômicos (Bhimani, 2018).

Ao encontro dessas características e necessidades informacionais das *startups*, Lousada (2020) ressalta que uma das variáveis chave para o sucesso é a aplicação de ferramentas de margem de contribuição e ponto de equilíbrio, pois evidenciam a incerteza e o risco aos quais o negócio irá se expor. No caso das *startups*, essas ferramentas estão principalmente relacionadas a estratégia, processo decisório, técnicas e procedimentos voltados a processos de gestão inovadora e reinvenção dos negócios, modelos e produtos e podem ser realmente estratégicas ou até vitais para a empresa (Lousada, 2020).

As métricas financeiras possibilitam fazer projeções para o futuro do negócio, sendo as peças contábeis indispensáveis neste trabalho. Devido às incertezas que circundam a operacionalização de uma *startup* é recomendável esforços em projeções para períodos futuros, sendo que tais peças contábeis podem ser ferramentas estratégicas para análise e geração de valor (Lousada, 2020).

Neste sentido Carraro et al. (2019) pesquisaram possíveis combinações de práticas de controle de gestão que possam levar a um alto desempenho em *startups* e constataram que são necessários controles de gestão para clientes, estratégia, sistemas de informação, desempenho, riscos e orçamento.

Como evidenciado nesta revisão de literatura, trata-se de um assunto relativamente recente que carece de mais pesquisas. Nesse sentido essa pesquisa vem contribuir investigando o uso de ferramentas de controle pelas *startups*.

3 Método de Pesquisa

Este capítulo tem por objetivo expor a metodologia utilizada no desenvolvimento e elaboração da pesquisa do presente estudo e para atender ao objetivo proposto, que é descrever os processos de controle e gestão das *startups* em operação no Estado de Mato Grosso, foi feita uma pesquisa de campo. Segundo Gil (2008) a pesquisa de campo procura o aprofundamento de uma realidade específica. A ferramenta utilizada para coleta de dados foi um questionário eletrônico (Google Forms) no formato de entrevista estruturada, com perguntas fechadas, que foi enviada por e-mail para o responsável de cada uma das *startups*.

O questionário foi dividido em duas partes: a primeira procurou identificar e caracterizar as *startups* utilizando-se o Business Model Canvas. Essa ferramenta visa identificar, analisar e conceituar uma ideia de modelo de negócios para empresa, de forma prática, visual e interativa explicando do que a empresa é, a forma como ela funciona e cria valor (Dornelas, 2014). Para a segunda parte do questionário, buscou-se identificar as práticas de controle e gestão contábil. E nessa sessão utilizou-se de afirmações em escala Likert. As alternativas de respostas são: discordo totalmente, discordo, nem discordo e nem concordo, concordo parcialmente ou concordo totalmente.

Utilizou-se a base de dados oficial do ecossistema brasileiro de *startups* (StartupBase) e a lista das *startups* selecionadas para participarem do Programa Centelha em Mato Grosso. A Abstartups é uma entidade sem fins lucrativos, que possui mais de treze mil *startups* em sua base de dados, e que disponibiliza aos gestores de tais empresas a plataforma chamada StartupBase (Abstartups, 2020). O StartupBase é o maior banco de dados de *startups* do Brasil e tem o objetivo de mapear o ecossistema de *startups* brasileiras, conectando empreendedores, mentores, investidores, aceleradoras, incubadoras e agentes de fomento (StartupBase, 2020).

Neste estudo foi utilizado como filtro: a) constar na base de dados do StartupBase; b) estar localizada no Estado de Mato Grosso, e c) classificada na fase de operação ou tração. Ao final foi obtido o total de 33 *startups* com cadastros ativos dentro da plataforma.



Já o Programa Centelha, é uma iniciativa promovida pelo Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovações (MCTI) e pela Financiadora de Estudos e Projetos (Finep), em parceria com o Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) e o Conselho Nacional das Fundações Estaduais de Amparo à Pesquisa (CONFAP), operada pela Fundação CERTI e, no Mato Grosso, é executada pela Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Mato Grosso (FAPEMAT), para estimular a empreendimentos inovadores e disseminar a cultura empreendedora no Mato Grosso oferecendo capacitações, recursos financeiros e suporte para transformar ideias em negócios de sucesso (Centelha, 2021).

As *startups* do Programa Centelha foram mapeadas através do acesso ao resultado final da seleção divulgada no site institucional do Programa Centelha Mato Grosso no dia 10 de setembro de 2020. Para esse estudo foi utilizado apenas a lista das *startups* classificadas efetivamente para recebimento da subvenção governamental, sendo ao todo 22 *startups* mato-grossenses contempladas com esse aporte.

Após a coleta dos dados por meio do questionário, fez-se uma leitura detalhada de todo o material, e os resultados são apresentados nos tópicos a seguir em forma de análise descritiva. Vale ressaltar que os empreendedores não serão identificados na análise dos dados desta pesquisa. O Método de Estatística Descritiva nesta pesquisa auxiliou na organização e descrição dos aspectos importantes de um conjunto de características obtidas que serão expostas em formatos de gráficos e tabelas.

4 Resultados e Discussões

A sessão 4.1 aponta a identificação e a caracterização das *startups*, e a sessão 4.2 relaciona as necessidades percebidas e as práticas de monitoramento e controle contábil dessas empresas.

4.1 Identificação e caracterização das *startups*

O questionário foi enviado via e-mail ao total para 55 *startups* mapeadas (33 StartupBase e 22 Programa Centelha). Foram obtidas 25 respostas (12 Programa Centelha e 13 StartupBase). As tabelas a seguir elencam todas as informações coletadas com o questionário.

Tabela 1. Localização das *startups* mapeadas

Cidade	Quantidade
Cuiabá	8
Sinop	7
Várzea Grande	3
Primavera do Leste	1
Barra do Garças	1
Juína	1
Diamantino	1
Sapezal	1
Barra do Bugres	1
Chapada dos Guimarães	1
Total	25

Fonte: elaborado pelos autores (2021)

Tabela 2. Modelo de Negócio das *startups* mapeadas

Modelo de Negócio	Quantidade
<i>SaaS – Software as a Service</i>	36%
<i>Ecommerce</i>	16%
<i>Marketplace</i>	12%
Base de dados	12%
Venda de produtos e serviços	12%
Hardware as a Service	8%
Intermediação de empresa com varejo	4%

Fonte: elaborado pelos autores (2021)

Percebe-se com os dados apresentados na Tabela 2 sobre o modelo de negócio predominante entre as *startups* pesquisadas é o modelo *SaaS – Software as a Service* que é caracterizado como a comercialização de um *software* onde o fornecedor deste produto se responsabiliza por toda estrutura necessária para a utilização do cliente como: servidores, conectividade, segurança da informação (Kepler, 2018).

Os respondentes foram questionados sobre o segmento de mercado em que atuam. A Tabela 3 identifica que o segmento em que a maioria das *startups* atua é o do agronegócio.

Tabela 3. Segmento de mercado das *startups* mapeadas

Segmento de mercado	Quantidade
Agronegócio	32%
Alimentação	16%
Tecnologia	16%
Saúde	8%

Fonte: elaborado pelos autores (2021)

Os dados apresentados na Tabela 3 pode ser relacionado com a vocação do Estado do Mato Grosso para a cultura de grãos, pois, segundo o IMEA (Instituto Mato-grossense de Economia Agropecuária), o agronegócio representa 50,5% do PIB (IMEA 2020).

Os respondentes também foram questionados sobre o tamanho da equipe das *startups*. Nesse quesito predominou pequenas equipes (1 a 5 pessoas) que representou 88% das respostas, seguida de equipe de 5 a 10 pessoas, representando 8% das respostas.

As *startups* participantes da pesquisa são jovens, pois 52% dos respondentes declararam que o negócio tem até 1 ano de existência e 40% de 1 a 3 anos de existência. Nota-se que existem *startups* no Estado com equipe de 20 ou mais pessoas, e com tempo de atuação maior que 5 anos de existência, mas que representam a menor parte das respondentes.

Como as *startups* muitas vezes inovam nos modelos de negócios e apresentam novas formas de criação de valor, os gestores foram questionados sobre seu público alvo (Tabela 4) e o Modelo de receita (Tabela 5).

Tabela 4. Público alvo das *startups* mapeadas

Público alvo	Quantidade
B2B2C (empresas e consumidor final)	56%
B2B (empresas)	24%
B2C (consumidor final)	20%

Fonte: elaborado pelos autores (2021)

Tabela 5. Modelo de Receita das *startups* mapeadas

Modelo de receita	Quantidade
Assinatura	48%
Venda direta	28%
Taxa com transação	12%
Venda única	8%
Pagamento por uso	4%

Fonte: elaborado pelos autores (2021)

O modelo de receita por assinaturas é o mais utilizado entre as *startups* participantes da pesquisa, uma possível explicação pode ser o fato de que esse modelo traz o mínimo de garantia para o negócio com relação à entrada de caixa, o que possibilita elaborar um planejamento prévio acerca da receita prevista mensal e se organizar melhor diante do ambiente de incerteza, embasando também nas tomadas de decisão. Ou seja, prevalece o jeito tradicional de efetuar transações para diminuir riscos.

Tabela 6. Parceiros Chave das *startups* mapeadas

Parceiros chave	Quantidade
Outras empresas	29%
Fornecedores	28%
Outros profissionais	24%
Governo	13%
Universidades	2%
Sistemas de ensino	2%
Associações comerciais	2%

Fonte: elaborado pelos autores (2021)

A tabela 6 identifica que as *startups* participantes da pesquisa mantêm relação de parcerias com outras empresas (29%) e Fornecedores (28%) ou outros profissionais (24%), o que coaduna com práticas de cooperação e parceria.

4.2 Necessidades percebidas e as práticas de monitoramento e controle

Na segunda parte do questionário buscou-se relacionar as necessidades e as práticas de controle e gestão contábil adotados por essas empresas. Para a análise deste trabalho as respostas foram separadas em temas e organizadas em tabelas, utilizando-se da escala Likert, já mencionada na metodologia, onde temos: 1 (Discordo totalmente), 2 (Discordo parcialmente), 3 (não concordo e nem discordo), 4 (concordo parcialmente) e 5 (concordo totalmente).

Tabela 7. Percepção dos respondentes sobre as práticas de controle interno

Práticas de controle interno	Níveis de concordância				
	Discorda totalmente	Discorda parcialmente	Nem discordo nem concordo	Concordo parcialmente	Concorda totalmente
Na <i>startup</i> em que atuo, É RELEVANTE conhecer o comportamento das despesas operacionais no período	0%	0%	8%	16%	76%


Na <i>startup</i> em que atuo, HÁ CONTROLE que permite conhecer o comportamento das despesas operacionais no período	0%	4%	12%	20%	64%
Na <i>startup</i> em que atuo, É RELEVANTE acompanhar e controlar as contas a receber	0%	0%	0%	4%	96%
Na <i>startup</i> em que atuo, HÁ CONTROLE das contas a receber	0%	0%	12%	16%	72%
Na <i>startup</i> em que atuo, É RELEVANTE controlar entradas e saídas de caixa	0%	0%	8%	0%	92%
Na <i>startup</i> em que atuo, HÁ CONTROLE das entradas e saídas de caixa	0%	0%	8%	12%	80%
Na <i>startup</i> em que atuo, É RELEVANTE acompanhar e controlar as contas a pagar	0%	0%	0%	0%	100%
Na <i>startup</i> em que atuo, HÁ CONTROLE das contas a pagar	0%	4%	0%	20%	76%

Fonte: elaborado pelos autores (2021)

Percebe-se que os empreendedores entendem a importância do controle e gestão de entradas e contas a pagar e receber. Por outro lado, uma parcela significativa não cumpre esse procedimento dentro da empresa.

Tabela 8. Percepção dos respondentes sobre as práticas de gestão financeira

Práticas de gestão financeira	Níveis de concordância				
	Discorda totalmente	Discorda parcialmente	Nem discordo nem concordo	Concordo parcialmente	Concorda totalmente
Na <i>startup</i> em que atuo, É RELEVANTE controlar o montante das vendas efetuadas diariamente, mensalmente e anualmente	0%	0%	12%	8%	80%
Na <i>startup</i> em que atuo, HÁ CONTROLE do montante de vendas efetuadas diariamente, mensalmente e anualmente	0%	4%	16%	12%	68%
Na <i>startup</i> em que atuo, É RELEVANTE conhecer o resultado econômico (lucro ou prejuízo) do negócio (excesso de receitas quando comparado as despesas) em cada período	0%	0%	12%	16%	72%
Na <i>startup</i> em que atuo, HÁ CONTROLE QUE PERMITE conhecer o resultado econômico (lucro ou prejuízo) do negócio em cada período	0%	8%	20%	24%	48%
Na <i>startup</i> em que atuo, É RELEVANTE conhecer métodos apropriados de precificar produtos/serviços	0%	0%	4%	12%	84%
Na <i>startup</i> em que atuo, É UTILIZADO métodos confiáveis de precificação dos produtos/serviços	4%	8%	36%	24%	28%
Na <i>startup</i> em que atuo, É RELEVANTE conhecer o ponto de equilíbrio (nível de vendas que cobre os custos e despesas)	0%	0%	8%	4%	88%

<div> <div> 11º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças 11º Congresso UFSC de Iniciação Científica em Contabilidade 4º International Accounting Congress 10 e 11 de novembro </div>  </div>					
Na <i>startup</i> em que atuo, HÁ CONTROLE do ponto de equilíbrio	4%	8%	24%	28%	36%

Fonte: elaborado pelos autores (2021)

Um ponto a se observar na Tabela 8 é sobre os métodos de precificação de produtos/serviços, 84% dos empreendedores concordam totalmente que é relevante, mas somente 28% deles concordam totalmente que possuem métodos confiáveis de precificação. Para 36% destes empreendedores (que assinalaram que não concordam nem discordam deste ponto) evidencia-se a falta de confiança quando se trata destes métodos. É provável que essa falta, inexistência ou insuficiência faz com que essas empresas precifiquem seus produtos aleatoriamente ou indevidamente, sem fundamento, o que pode ocasionar prejuízo futuros.

Tabela 9. Percepção dos respondente sobre o Ambiente de Financiamentos e Investimentos

Ambiente de Financiamentos e Investimentos	Níveis de concordância				
	Discorda totalmente	Discorda parcialmente	Nem discordo nem concordo	Concordo parcialmente	Concorda totalmente
Na <i>startup</i> em que atuo, É RELEVANTE conhecer as necessidades de investimento e financiamento para os próximos períodos	0%	4%	16%	12%	68%
Na <i>startup</i> em que atuo, HÁ CONTROLE das necessidades de investimento e financiamento para os próximos períodos	0%	4%	20%	36%	40%
Na <i>startup</i> em que atuo, É RELEVANTE CONHECER o custo e o impacto dos financiamentos obtidos no resultado do negócio	0%	0%	12%	16%	72%
Na <i>startup</i> em que atuo, HÁ CONTROLE do custo dos financiamentos obtidos e do impacto no resultado	0%	12%	24%	8%	56%
Na <i>startup</i> em que atuo, É RELEVANTE estipular a taxa de retorno dos investimentos efetuados no negócio	4%	0%	8%	20%	68%
Na <i>startup</i> em que atuo, É RELEVANTE remunerar o capital dos investidores e financiadores	0%	0%	40%	44%	16%
Na <i>startup</i> em que atuo, HÁ CONTROLE para estabelecer a capacidade de pagamento de juros/dividendos para os investidores e financiadores	0%	12%	40%	20%	28%

Fonte: elaborado pelos autores (2021)

Tratando-se de capacidade de pagamento, os empreendedores não sabem responder sobre esse quesito, isso implica muito no resultado da empresa, uma vez que é de suma importância obter relatórios financeiros em mãos que demonstrem detalhadamente a capacidade da empresa para futuros investidores. Foi constatado que apenas 28% concordam totalmente que há controle para estabelecer a capacidade de pagamento de juros e dividendos para investidores e financiadores; 40% não concordam e nem discordam sobre esse questionamento.

Lousada (2020) afirma que apenas terão valor as empresas que tiverem capacidade de honrar suas obrigações com credores. A autora ainda ressalta que outro fato importante é a

formação de preços e a capacidade de o negócio honrar seus gastos fixos – que se torna uma grande vantagem competitiva da Startup ao pensar seu modelo estratégico (Lousada, 2020).

Tabela 10. Percepção dos respondentes sobre a relação entre custos e vendas

Relação entre custos e vendas	Níveis de concordância				
	Discorda totalmente	Discorda parcialmente	Nem discordo nem concordo	Concordo parcialmente	Concorda totalmente
Na <i>startup</i> em que atuo, É RELEVANTE fazer projeções de fluxo de caixa (entradas e saídas) para os períodos futuros	4%	0%	8%	8%	80%
Na <i>startup</i> em que atuo, SÃO REALIZADAS PROJEÇÕES DOS FLUXOS DE CAIXA PARA PERÍODOS FUTUROS	4%	12%	16%	24%	44%
Na <i>startup</i> em que atuo, É RELEVANTE relacionar o volume de vendas e os custos de produção para conhecer a lucratividade dos produtos/serviços	0%	0%	8%	16%	76%
Na <i>startup</i> em que atuo, HÁ CONTROLE da lucratividade dos produtos/serviços	0%	8%	24%	24%	44%
Na <i>startup</i> em que atuo, É RELEVANTE estabelecer um custo padrão ideal da produção para ao final poder compará-lo com o custo real	0%	8%	16%	24%	52%
Na <i>startup</i> em que atuo, HÁ MONITORAMENTO da carga tributária incidente na atividade	20%	4%	12%	24%	40%
Na <i>startup</i> em que atuo, É RELEVANTE conhecer o VALOR do negócio	0%	0%	4%	8%	88%
Na <i>startup</i> em que atuo é conhecido o VALOR do negócio	4%	8%	24%	24%	40%
Na <i>startup</i> em que atuo, É RELEVANTE a utilização de peças contábeis como Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado do Exercício.	4%	0%	28%	8%	60%
Na <i>startup</i> em que atuo, É RELEVANTE realizar um planejamento tributário, conhecer alíquotas e monitorar a carga tributária que impacta a atividade	4%	0%	8%	8%	80%
Na <i>startup</i> em que atuo, SÃO UTILIZADAS peças contábeis como Balanço Patrimonial e Demonstração do Resultado do Exercício	16%	12%	28%	12%	32%

Fonte: elaborado pelos autores (2021)

No contexto geral da análise dos dados, os respondentes concordam em sua maioria com a relevância de se fazer controle e gestão dentro do negócio. Logo, os controles indicados com mais relevância foram: as contas a pagar e receber, entradas e saídas de caixa e as despesas



operacionais.

Relacionando as necessidades existentes, foi percebido que um montante significativo de empreendedores não vêem relevância e não possuem controle quando o assunto é: fluxo de caixa, valor do negócio, ponto de equilíbrio, planejamento financeiro, alíquotas, carga tributária, peças contábeis, volume de vendas e custo de produção. Esse resultado remete a reflexões sobre o possível impacto do descuido com tais controles nos resultados do negócio, que foi apontado como relevante para aproximadamente 80% dos respondentes.

As demonstrações contábeis e métricas financeiras prescindem de informações internas e confiáveis sobre a operação da empresa. Sua elaboração exige uma complementação de dados entre uma e outra. Há que se destacar que a maioria das *startups* respondentes são ainda jovens (em média 1 ano de existência). Apesar da jovialidade a maioria compreende a importância dos processos de gestão e controle contábil, mas não apresentam sucesso na sua implantação.

5 Considerações Finais

Essa pesquisa teve como objetivo descrever os processos de controle e gestão contábil das *startups* em operação no Estado de Mato Grosso. Para se concluir esse objetivo foi necessário identificar as *startups* existentes no Estado de Mato Grosso por meio de bases de dados nacionais e regionais. Os resultados encontrados nesta pesquisa mostram que os empreendedores tem a percepção de que as contas a pagar e receber, entradas e saídas de caixa e as despesas operacionais tem relevância maior, quando comparado aos outros indicadores no seu empreendimento. Quanto as necessidades de gestão e controle existentes, foi percebido uma carência quanto a relevância e controle quando o assunto é: fluxo de caixa, valor do negócio, ponto de equilíbrio, planejamento financeiro, alíquotas, carga tributária, peças contábeis, volume de vendas e custo de produção.

Lousada (2020) afirma que conceitos contábeis desanimam boa parte dos empreendedores de *startups*, em consequência o negócio acaba não tendo uma contabilidade segura que sirva de instrumento de controle para a tomada de decisão. Neste sentido é possível que esta seja a resposta para as práticas necessárias não serem executadas pelos empreendedores.

Acredita-se que este trabalho contribuiu com a compreensão sobre a gestão e controle contábil, trazendo uma visão para o ecossistema de inovação regional sobre quais são as necessidades desses empreendedores. Percebe-se com as lacunas apontadas nesse trabalho que existe uma oportunidade de mercado de atuação especializada dos profissionais contábeis para atender essa demanda, que é crescente. Para futuros trabalhos sugere-se procurar entender quais os motivos que levam os empreendedores a não executarem os procedimentos de gestão e controle contábil da mesma forma como acreditam serem relevantes.

Referências Bibliográficas

- Abstartups. Sobre a Abstartups. Disponível: <<https://abstartups.com.br/sobreabstartups/>>. Acesso em: 22 de março 2020.
- Amorim, J. E. B. A “Indústria 4.0” e a sustentabilidade do modelo de financiamento do regime geral da segurança social. Cadernos de Dereito Actual, Santiago de Compostela, v. 5, p.243-254, 2017.
- Bhimani, A. (2018). As empresas de tecnologia exigem que a contabilidade seja diferente? Revista Contabilidade & Finanças, 29(77), 189-193. Disponível: <<https://doi.org/10.1590/1808-057x201890260>>
- Blank, S.; Dorf, B. Startup: manual do empreendedor. Rio de Janeiro: Alta Books, 2014.



- Carraro, Wendy Beatriz Witt Haddad; Meneses, Raquel and Brito, Carlos. Combinação de categorias de práticas de controle de gestão para o alto desempenho de startups. *Rev. bras. gest. neg.* [online]. 2019, vol.21, n.4, pp.861-878. Epub Jan 24, 2020. ISSN 1983-0807. <http://dx.doi.org/10.7819/rbgn.v21i5.4022>.
- Centelha 2020. Página inicial. Disponível em: <https://programacentelha.com.br/mt/>. Acesso em: 10 de setembro de 2020.
- Cotrin, Anderson M.; SANTOS, Aroldo Luiz dos; Zotte Júnior, Laerte. A Evolução da Contabilidade e o Mercado de Trabalho para o Contabilista. *Revista Conteúdo, Capivari*, v. 2, n. 1, jan./jul. 2012.
- Dullius, A. C., & Schaeffer, P. R. (2016). As Capacidades de Inovação em Startups: Contribuições para uma Trajetória de Crescimento. *Revista Alcance*, 23(1), 34-50.
- Gil, Antonio Carlos. Como elaborar projetos de pesquisa. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- Imea 2020. Relatório de apresentação sobre o Agronegócio no Brasil e no Mato Grosso. Disponível em <https://www.imea.com.br/imea-site/relatorios-mercado>. Acesso em 20 de março de 2021.
- Iudícibus, Sérgio de. Teoria da contabilidade. 9 ed. São Paulo: Atlas, 2009.
- Kepler, João. Smart Money: a arte de atrair investidores e dinheiro inteligente para seu negócio / João Kepler. – São Paulo: Editora Gente, 2018. 192p.
- Lopes, I. F., Beuren, I. M., & Theiss, V. (2021). Percepção de Gestores de Fundos de Investimentos sobre o Sistema de Controle Gerencial de Empresas Startups Investidas. *Revista Alcance*, 28(1), 33-51.
- Lousada, Bruna. Finanças para Startups - O essencial para empreender, liderar e investir em Startups/ Bruna Lousada; organização José Cláudio Securato. –1. ed. – São Paulo: Saint Paul Editora, 2020.
- Meyer, J. Welcome to entrepreneur country. London: Constable, 2011.
- Reis, E.A., Reis I.A. (2002) Análise Descritiva de Dados. Relatório Técnico do Departamento de Estatística da UFMG. Disponível em: www.est.ufmg.br
- Ries, E. A startup enxuta. São Paulo: Lua de Papel, 2012.
- StartupBase. Estatística. Disponível: <https://startupbase.com.br/home/stats>. Acesso em: 22 de março 2020.