

5 Conclusões

Este trabalho apurou, através de um estudo de caso, as dificuldades encontradas para se construir uma avaliação de uma *startup*.

Startups são negócios muito arriscados e adicionar incertezas e flexibilidades a avaliação ajuda a entender melhor os riscos presentes e os ganhos potenciais.

Fechar um negócio entre investidores e startups não é tarefa fácil, pois as necessidades não são iguais. O investidor busca a melhor equação risco-retorno, enquanto o empreendedor deseja capital suficiente para operar o negócio por um período determinado de tempo. Algumas maneiras de resolver este desencontro de interesse foram debatidos através da inclusão de opções reais no acordo de acionistas.

Como sugestões de trabalhos futuros, sugerimos analisar outras opções que podem reduzir ainda mais este *gap* entre investidor e empreendedor. Como exemplos podemos citar o Direito de Primeira Recusa em rounds futuros de negociação, onde o investidor tem o direito de preferência caso o empreendedor realize uma nova negociação, *Tag Along*, onde o investidor pode exigir que suas ações sejam adquiridas caso o empreendedor realize uma nova negociação, entre outras.

Outra sugestão para futuras pesquisas é o cálculo do valor das opções através da modelagem em software, simulando os resultados de exercício da opção para cada resultado obtido através de SMC. O cálculo via DPL 8.0 foi feito através de uma simplificação, assumindo o valor máximo da dívida em cada período, visto que o objetivo era proteger o investidor de novos aportes de capital. A média destes resultados resultará no valor real da opção.