

## SUA STARTUP ESTÁ PRONTA PARA VC?

16 de Março de 2021

Nunca houve, no Brasil, um número tão grande de empreendedores endereçando problemas nos mais diversos setores econômicos. O termo *startup* tornou-se popular entre os empreendedores, ao passo que a quantidade de novos negócios crescendo e amadurecendo refletem um ecossistema de inovação e tecnologia cada vez mais maduro.

Esse movimento também fortalece o conjunto de stakeholders (pessoas que têm interesse na gestão de empresas ou na gestão de projetos), que de alguma forma se especializaram no tema. São contadores, advogados, investidores experts no começo da jornada de um negócio.

Essa jornada pode ser dividida em diversos estágios - desde os primeiros clientes e validação do modelo de negócios até a expansão global. Para cada estágio de crescimento, muitas vezes é necessário capital externo para garantir essa evolução. O propósito de um investimento de capital de risco - *Venture Capital* - corresponde diretamente ao nível de crescimento de uma startup, que pode ser:

- / Pré-semente: O financiamento inicial para ir de uma ideia a um protótipo ou prova de conceito.
- / Semente: recursos iniciais para transformar uma operação limitada em torno de um produto em estágio inicial em uma empresa com um produto que pode chegar ao mercado.
- / Série A: Dinheiro inicial para dar a uma pequena empresa com evidência de tração de mercado, para se tornar comercial.
- / Série B: Escalonar dinheiro para aumentar drasticamente o crescimento de um modelo de negócios comprovado, adquirir startups menores ou expandir para novos segmentos de mercado.
- / Série C: Grandes investimentos em empresas de sucesso, geralmente para aquisições significativas, fusões, expansão internacional ou para alcançar IPO.

Algumas startups apoiadas por Venture Capital (VC) buscam um investimento para cada uma dessas etapas. Algumas startups evitam o VC completamente. O momento certo para fazer um investimento em VC é diferente para cada empresa. Embora seja possível atrair o interesse de um capitalista de risco com apenas uma ideia, a maioria dos negócios é feita depois que sua empresa mostra as seguintes evidências:

- / **MVP (Produto Mínimo Viável)**, produto desenvolvido com o mínimo de recursos e esforço possível, mas que ainda é uma solução para o problema que se propõe a resolver e assim garante a entrega de valor para o cliente;
- / **Equipe fundadora sólida**, com conhecimento profundo do mercado onde estão entrando. Nos estágios iniciais de uma empresa, muitas vezes é difícil avaliar adequadamente o potencial de uma negócio. Mas a capacidade do time de executá-lo é um fator crucial na avaliação dos VCs;
- / **Momentum**, clientes iniciais e interesse do mercado.

## Escala, escala, escala

Algo intrínseco em VC é a escalabilidade do negócio em questão. Apesar de conhecido, esse é um fator negligenciado por empreendedores de primeira viagem. A sua empresa se baseia em um produto ou serviço é executado por pessoas, ou seja, segue a dinâmica de que a cada novo cliente se faz necessário novos funcionários? Ou é construída em torno de um produto que pode ser facilmente reproduzido e vendido em grande escala?

Este é um fator crítico, e determina se você deve ou não considerar um investimento em capital de risco. O VC funciona melhor para negócios baseados em produtos com alta escalabilidade e que não necessitem de altos investimentos em infraestrutura e pessoal para que isso ocorra. Normalmente, são os negócios digitais que possuem essas características. Isso porque, na perspectiva do VC, é irrelevante que sua empresa esteja sendo construída em torno de um produto incrível se o mercado que você estiver tentando alcançar não tenha um tamanho suficiente para suportar o crescimento nos (altos) níveis desejáveis para um VC.

É preciso lembrar que VCs também precisam pagar retornos aos seus acionistas. Em relação ao risco que estão assumindo, a maioria dos VCs deseja ver um retorno potencial de seu investimento em 10x, alguns até mesmo 100x. Pergunte a si mesmo se a solução almejada e se o mercado em que você está atuando podem fornecer esses tipos de resultados.

Acreditamos que uma das melhores formas para mensurar se o seu produto tem o potencial de atingir a tão comentada escala, é se ele tem o que os fundos chamam de product-market fit. Esse fit, esse casamento entre produto e mercado deveria ser a principal prioridade do empreendedor. Uma forma de visualizar esse fit é se a relação entre 1 cliente - 1 canal - 1 produto mostra resultados expressivos mês a mês, e não só isso, mas aquele cliente se mostra engajado e promotor da marca, quase que de forma orgânica.

## Plano de negócios

Você não pode atrair um investimento de capital de risco sem um plano de negócios vencedor. Nesse plano de negócios, é preciso explicitar o que você está tentando alcançar com esse investimento. Os investidores querem saber como o dinheiro será utilizado. Para isso, estabeleça objetivos concretos com antecedência e prepare respostas fortes com análises e fundamentos para satisfazer essas e outras questões relacionadas. No fim do dia, você precisa ser capaz de convencer que:

- / O valor do investimento proposto é necessário para escalar a operação - Aqui um bom exercício é se questionar por que a empresa não pode ter uma injeção menor de capital e ainda assim obter sucesso;
- / Seu plano é apoiado por dados reais, tendências e momentum;
- / Os resultados valerão a pena para o VC.

Se você não souber por onde começar, é aconselhável começar com metas de 12 a 18 meses claramente direcionadas. Quanto capital pode sustentar seu negócio nos próximos 18 meses? Pegue esse número e adicione em torno de 25% para garantir flexibilidade e contabilizar o crescimento. Você está apenas tentando levantar dinheiro suficiente para chegar ao próximo estágio. Se você receber um alto valor de investimento, você pode prometer demais e entregar menos - a meta aqui é: *underpromise, overdeliver*.

## O impacto de um VC na estrutura da startup

Entrar em Venture Capital significa que você terá novos players que terão voz na sua startup e, invariavelmente, vai ser demandado a levar uma maior quantidade de opiniões em consideração. Os investidores têm um interesse natural em monitorar, apoiar e aconselhar as empresas - e o fazem assumindo um lugar no conselho de administração.

Como todas as grandes decisões, existe o lado positivo e o negativo. Responsabilidade frente aos investidores e tê-los como parte importante no controle do seu negócio intimida muitos empreendedores. Você deverá fornecer relatórios para comprovar que seu dinheiro está sendo bem gasto. Seu VC vai querer debater sobre esses gastos e conduzir algumas decisões estratégicas que podem ir de encontro com o que você achava mais apropriado para o negócio que você criou. Muitas vezes, o VC pode direcionar algumas escolhas pensando no conjunto do seu portfólio de investimentos, e não exclusivamente no futuro da sua empresa - e isso faz parte do jogo. É a contrapartida do risco assumido no capital de risco.

Mas o *upside* é alto. O aporte financeiro tem uma parcela importante, mas os benefícios vão muito além. VCs se orgulham de oferecer não apenas o dinheiro, mas uma plataforma completa de suporte. Completa porque, primeiramente, a grande maioria dos gestores de casas de VC tem uma experiência imensurável em lidar com negócios - foram empreendedores por muito tempo, executivos de empresas de tecnologia e carregam as cicatrizes de crescer uma empresa. Mas ninguém sabe tudo, então como esse suporte pode

ser completo? A resposta é network. Os VCs não são experts em todos os setores, mas a chance de conhecerem alguém que o é, e assim prover soluções para um determinado desafio que sua startup esteja enfrentando é gigante.

Outro aspecto da rede dos VCs é o próprio portfólio e o histórico de investidas. A verdade é que ninguém está mais bem conectado na comunidade empresarial do que um VC que participa de dezenas de conselhos. O investidor pode conectar você a outras empresas semelhantes ou complementares ao seu negócio para colaboração e consultoria, além de estar próximo dos melhores talentos. O estabelecimento de relações é soberano em diversos negócios, e na prática, observamos que trabalhar em rede com as pessoas certas muitas vezes pode ser ainda mais fortalecedor para sua empresa do que levantar capital.

## O caminho é longo, escolha com cuidado a companhia

Depois de desenvolver um produto de qualidade, um modelo de negócios escalável e uma estratégia de entrada no mercado baseada em dados, você está pronto para se relacionar com um VC. Escalar uma startup é um trabalho árduo em todas as fases. O desenvolvimento de produtos digitais requer investimento substancial e go-to-market expertise, isto é, conhecimento sobre a estratégia de colocar um produto no mercado específico. Mas apesar de ambos integrarem o universo VC, não se deixe enganar ao pensar que um investimento de capital de risco é garantia de sucesso. É uma garantia sim de um espaço de suporte para esse sucesso, que invariavelmente vai ser resultado de muito esforço e resiliência dos empreendedores.

Como última reflexão, uma parceria com um VC é um compromisso de longo prazo. Se sua startup está no momento de buscar investimento de capital de risco, comece a definir quais são as lacunas na sua experiência estratégica - é um ótimo ponto de partida para direcionar a decisão. *It's all about smart money.* O uso sustentável do capital investido unido ao suporte e a visão dos gestores cumprem um papel estratégico na jornada de crescimento, e representam um match assertivo entre uma startup e um VC.



**/ SÃO PAULO**

Rua Ramos Batista, 444 / 2º Andar  
Vila Olímpia / São Paulo / SP  
Tel +55 11 3040 7050

**/ PORTO ALEGRE**

R. Carlos Trein Filho, 599 / 11º andar  
Auxiliadora / Porto Alegre / RS  
Tel +55 51 3207 9057

**/ FLORIANÓPOLIS**

Rua Bento Gonçalves, 183 / Sala 1001,  
Centro / Florianópolis / SC  
Tel +55 48 3225-6468

**/ LONDRINA**

Rua Ayrton Senna da Silva, 300 / Sala nº 1801  
Gleba Palhano / Londrina / PR  
Tel +55 43 3367 7050

**/ MIAMI**

78 SW 7th Street / Suite 500  
Miami / FL 33130 / US  
Tel +1 786 622 2002



[contato@baptistaluz.com.br](mailto:contato@baptistaluz.com.br)

[www.baptistaluz.com.br](http://www.baptistaluz.com.br)



ADVOGADOS

