25-02-2025 - Fontes de financiamento

#Empreendedor #Financiamento

Autor: Abner Silva Barbosa

Data de construção do documento: 28/02/2025

Porque levantar capital?

- Você precisa de capital para começar a operar em escala comercial
- Dinheiro adicional vai permitir que você acelere crescimento
- Os seus potenciais novos sócios podem ajudar muito no crescimento
- Dinheiro no caixa pode te proteger de riscos n\u00e3o mapeados

Que tipo de capital levantar?

Explicação de <u>Sociedade</u> dentro do mundo de empreender

No mundo dos negócios, as empresas precisam de dinheiro para crescer, e esse capital pode vir de duas grandes fontes:

Capital passivo (Dívidas e Obrigações)

- - É o dinheiro que a empresa capta por meio de empréstimos, financiamentos ou emissão de debêntures (títulos de dívida). Ou seja, a empresa pega dinheiro emprestado para investir e crescer.
- P Exemplos de Capital Passivo:
 - Empréstimos bancários
 - Financiamentos
 - Contas a pagar a fornecedores (quando você compra a prazo)
 - Debêntures (títulos de dívida vendidos a investidores)
- Vantagens:
 - Não precisa ceder participação da empresa (não há novos sócios ou acionistas).
 - Se bem administrado, pode alavancar o crescimento da empresa.
- X Desvantagens:
 - Gera juros e obrigações financeiras.
 - A empresa precisa pagar mesmo se n\u00e3o tiver lucro.

Patrimônio Líquido (Sociedade, Investidores)

 Aqui, a empresa consegue dinheiro vendendo uma parte dela para sócios ou investidores. Esse capital não precisa ser devolvido, mas os investidores se tornam donos de uma fatia da empresa.

Para Exemplos de Patrimônio Líquido:

- Aporte dos sócios (capital social)
- Investimento de Venture Capital ou Private Equity
- Emissão de ações (para empresas S.A.)
- Lucros reinvestidos na própria empresa

Vantagens:

- Não gera dívidas nem obrigações de pagamento.
- Pode atrair investidores que agregam experiência e contatos.

Desvantagens:

- O empreendedor perde parte do controle da empresa.
- Pode ser difícil encontrar investidores dispostos a apostar no negócio.

Qual Escolher?

- Se você quer crescer sem gerar dívidas → Patrimônio Líquido (Investidores, sociedade).

Quando levantar dívida?

Levantar dívida significa pegar dinheiro emprestado (por meio de bancos, investidores ou emissão de títulos de dívida) para financiar o crescimento da empresa. Mas nem sempre é uma boa ideia. A dívida faz sentido quando:

🔟 O negócio já gera caixa suficiente para pagar a dívida + juros

 Se a empresa já tem fluxo de caixa positivo e previsível, ela consegue pagar os juros e o valor principal do empréstimo sem comprometer suas operações.

O negócio está próximo de gerar caixa

 Se a empresa ainda não é lucrativa, mas está prestes a ser, pode fazer sentido tomar um empréstimo para acelerar esse momento.

Algum projeto específico está próximo de gerar resultado financeiro positivo

• Se a empresa precisa de dinheiro para um investimento pontual (exemplo: expandir uma filial, lançar um novo produto), e esse investimento tem alta chance de trazer retorno em curto prazo, a dívida pode ser um bom caminho.

🔽 Prós da Dívida

1. Dívida geralmente não é dilutiva

 Quando você pega um empréstimo, não precisa vender uma parte da empresa para investidores. Ou seja, os sócios continuam com o mesmo percentual de participação.

2. Custo de capital é mais baixo do que a expectativa de retorno do investidor

- Os juros do empréstimo costumam ser menores do que o retorno que um investidor exigiria ao comprar uma fatia da empresa.
- Exemplo: Se um investidor espera um retorno de 30% ao ano e um banco cobra 10% de juros ao ano, a dívida pode ser um caminho mais barato.

X Contras da Dívida

1. Credores podem pedir falência da empresa em caso de não pagamento

- Se a empresa não pagar a dívida, os credores podem executar garantias e até forçar a empresa à falência para recuperar o dinheiro.

2. Dívidas são seniores à sociedade num evento de liquidação

- Se a empresa quebrar, os credores (bancos, investidores que emprestaram dinheiro)
 têm prioridade para receber antes dos sócios.
- Ou seja, em uma liquidação, os sócios podem acabar sem nada, enquanto os credores recebem primeiro.

3. Pagamento de principal + juros consome caixa

 A empresa precisa reservar dinheiro constantemente para pagar as parcelas da dívida, o que pode limitar investimentos e crescimento.

* Resumo

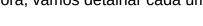
Levantar dívida pode ser uma estratégia inteligente **se a empresa tem previsibilidade financeira e um bom plano de crescimento**. Mas se o fluxo de caixa for incerto, pode ser um risco alto, pois a empresa pode não conseguir pagar e acabar comprometendo sua sobrevivência.

Tipos de Investimento em Startups

As startups crescem em **fases**, e em cada fase precisam de diferentes tipos de investimento. Podemos dividir em três grandes estágios:

- 1. Early Stage (Início)
- 2. **Growth Stage** (Crescimento)
- 3. **Late Stage** (Maturidade)

Agora, vamos detalhar cada um! 👇



🚀 1. Early Stage (Estágio Inicial)

Esse é o início da startup, onde o foco está em testar a ideia, validar o produto e começar a ganhar tração no mercado. O risco ainda é muito alto.

Pre-Seed (Pré-Semente)

📌 O que é?

- Primeiro dinheiro levantado para validar uma ideia e criar um MVP (Produto Mínimo Viável).
- Geralmente vem de fundadores, amigos e família (FFF Friends, Family & Fools) ou investidores-anjo.
- Montante: De US\$ 10k a US\$ 500k.
- Exemplo: Startup ainda está em fase de protótipo e precisa de dinheiro para contratar um desenvolvedor.

Seed (Semente)

📌 O que é?

- Dinheiro para validar o modelo de negócios e adquirir os primeiros clientes.
- Investidores: Fundos de Venture Capital (VCs), investidores-anjo, aceleradoras.
- Montante: Entre US\$ 500k e US\$ 3M.
- Exemplo: A startup já tem um MVP funcional e usuários iniciais, mas precisa de capital para crescer.

Series A

📌 O que é?

- Dinheiro para escalar o modelo de negócios e expandir para novos mercados.
- Investidores: Fundos de VC e investidores institucionais.
- Montante: De US\$ 3M a US\$ 15M+.

• Exemplo: A startup já tem receita recorrente e quer escalar sua operação.

2. Growth Stage (Crescimento)

Aqui, a startup já validou seu produto e modelo de negócios e está crescendo rapidamente. O foco é **escalar a operação e expandir para novos mercados**.

Series B

📌 O que é?

- Capital para expandir equipe, marketing, infraestrutura e novas linhas de produto.
- Investidores: VCs maiores e fundos institucionais.
- Montante: De US\$ 10M a US\$ 50M+.
- Exemplo: A startup j\u00e1 tem forte receita e quer crescer globalmente.

Series C

📌 O que é?

- Capital para acelerar crescimento agressivo, aquisições ou expansão internacional.
- Investidores: Fundos de private equity, fundos soberanos, bancos de investimento.
- Montante: US\$ 50M a US\$ 100M+.
- Exemplo: A startup já domina o mercado e quer consolidar sua posição globalmente.

3. Late Stage (Maturidade)

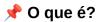
Neste estágio, a startup já se tornou uma grande empresa. O foco é **crescimento** sustentável, IPO ou aquisição.

Series D

📌 O que é?

- Dinheiro para expansão final antes de um IPO (abertura de capital na bolsa) ou fusão/aquisição.
- Investidores: Private equity, fundos de hedge, investidores estratégicos.
- Montante: US\$ 100M+.
- Exemplo: A startup já domina mercados e quer atingir um valuation bilionário.

Mezzanine



- Última rodada antes do IPO.
- Pode envolver dívida conversível, empréstimos ou venda de participação para investidores institucionais.
- Investidores: Bancos de investimento, fundos soberanos, investidores institucionais.
- Exemplo: A startup já está perto do IPO e precisa de um último empurrão financeiro.

🔥 Resumo

Estágio	Objetivo	Investimento
Pre-Seed	Validar ideia e MVP	US\$ 10k – US\$ 500k
Seed	Adquirir clientes e validar modelo	US\$ 500k - US\$ 3M
Series A	Escalar o negócio	US\$ 3M - US\$ 15M+
Series B	Expansão agressiva	US\$ 10M - US\$ 50M+
Series C	Expansão global	US\$ 50M - US\$ 100M+
Series D	IPO ou fusão/aquisição	US\$ 100M+
Mezzanine	Última rodada antes do IPO	Valor variável

Como levantar capital?

Uma empresa pode levantar capital de **duas formas principais** no mercado financeiro:

Investimento Primário → Emissão de Novas Ações

💰 O que é?

- A empresa emite **novas ações** e as vende para investidores.
- O dinheiro arrecadado vai diretamente para o caixa da empresa.

📌 Exemplo:

- Uma startup decide expandir suas operações e precisa de R\$ 50 milhões.
- Ela emite novas ações e as vende para investidores na bolsa ou em uma rodada privada.
- O valor arrecadado entra no caixa da empresa e pode ser usado para novos projetos, contratações, P&D etc.

🔽 Vantagens:

- A empresa recebe dinheiro novo sem precisar pegar empréstimos.
- Reduz a necessidade de levantar capital via dívida (evita juros).

X Desvantagens:

 Diluição: Como novas ações são criadas, os sócios atuais passam a ter uma participação menor na empresa.

Investimento Secundário → Compra de Ações Existentes

💰 O que é?

- Neste caso, não são criadas novas ações.
- O dinheiro da venda vai direto para o bolso do sócio ou investidor que está vendendo suas ações – a empresa em si não recebe dinheiro novo.

P Exemplo:

- Um dos sócios fundadores de uma startup quer vender parte de sua participação.
- Ele vende suas ações para um investidor novo (como um fundo de venture capital).
- A empresa não recebe esse dinheiro, apenas o sócio que vendeu suas ações.

Vantagens:

- Permite que sócios e investidores iniciais realizem lucro sem que a empresa precise captar dinheiro novo.
- Atrai novos investidores sem precisar emitir mais ações e diluir a empresa.

\mathbf{X} Desvantagens:

- A empresa não recebe dinheiro novo para financiar seu crescimento.
- Se muitos sócios venderem ações ao mesmo tempo, pode gerar desconfiança no mercado.

🚀 Quando usar cada tipo?

- Investimento Primário → Quando a empresa precisa de dinheiro para crescer (expansão, novas aquisições, desenvolvimento de produtos).
- Investimento Secundário → Quando sócios e investidores querem vender parte de suas participações para realizar lucro.

Como se preparar para levantar capital?

Antes de buscar investidores, é essencial ter clareza sobre **quanto dinheiro você precisa**, **para quê e como vai usá-lo**. Isso evita perder tempo e aumenta as chances de conseguir um bom investimento.

Tenha em mente o que você quer

Antes de falar com investidores, defina:

- Quanto dinheiro precisa levantar?
- Qual o objetivo do investimento? (expansão, marketing, tecnologia, contratação etc.)
- Que tipo de investidor você busca? (VCs, anjos, private equity)

₱ Dica: Muitos empreendedores começam fazendo o pitch deck sem antes estruturar bem essas respostas. O pitch deck deve ser a última coisa que você faz – primeiro, entenda seu negócio profundamente.

Estruturar bem a sua história

Os investidores não olham só para o produto, mas para **a história do negócio** e o potencial de crescimento. Para isso, você precisa mostrar clareza em **três pilares: Mercado, Time e Produto**.

A) Mercado

Os investidores querem saber se a **dor que você resolve é real** e se existe uma grande oportunidade.

Perguntas que você precisa responder:

1. A dor do cliente é real?

- Quem sofre com esse problema?
- Por que ainda n\u00e3o resolveram isso?

2. Qual o tamanho da oportunidade?

- O mercado é grande o suficiente para valer o investimento?
- Qual o TAM (Total Addressable Market), SAM (Serviceable Available Market) e SOM (Serviceable Obtainable Market)?

3. Quais as soluções existentes?

- Quem s\u00e3o seus concorrentes?
- O que sua solução faz de diferente ou melhor?

→ Dica: Se o mercado for muito pequeno, pode não atrair investidores. O ideal é mostrar que a oportunidade é grande e crescente.

B) Time

Os investidores não apostam só na ideia – **eles apostam nas pessoas que vão executá-la**.

Perguntas que você precisa responder:

1. O time tem Founder-Market Fit?

- Os fundadores têm experiência no setor?
- Por que esse time é o melhor para resolver esse problema?

Exemplo: Se você está criando uma startup de fintech, mas ninguém do seu time tem experiência no setor financeiro, pode ser um problema. O ideal é mostrar que o time tem **habilidades complementares e conhecimento do mercado**.

C) Produto

Os investidores querem entender **por que agora é o momento certo para sua startup crescer** e o que diferencia seu produto.

Perguntas que você precisa responder:

- 1. Why now? (Por que agora?)
 - O mercado está mudando?
 - Há alguma nova tecnologia, regulamentação ou tendência que favorece seu crescimento?

2. Vantagem competitiva

- O que impede os concorrentes de copiarem sua solução?
- Sua tecnologia tem algo único?
- Existe algum efeito de rede (exemplo: quanto mais usuários, melhor o serviço)?

₱ Dica: Startups sem vantagem competitiva clara podem ter dificuldades em levantar capital, pois investidores querem algo que tenha barreiras de entrada para concorrentes.

@ Resumo do Processo

- 1. Defina o que você precisa (dinheiro, objetivo, tipo de investidor).
- 2. Estruture sua história (Mercado, Time e Produto).
- 3. Só depois faça seu Pitch Deck!

Se você conseguir responder com clareza essas perguntas, suas chances de convencer um investidor aumentam muito. 🚀

Quanto levantar?

Essa é uma pergunta crítica para qualquer startup, pois levantar dinheiro demais pode ser prejudicial, assim como levantar pouco pode ser arriscado. O objetivo é encontrar **o equilíbrio**

certo.

🔟 Levante o mínimo possível 🚨

📌 Por quê?

- Quanto mais você levanta, mais da empresa você cede (diluição).
- Cada R\$ levantado agora representa uma porcentagem de participação que poderia ser evitada.
- Se sua startup crescer e valer mais no futuro, as próximas rodadas terão uma diluição menor.

Exemplo:

- Se você levanta R\$ 1 milhão agora e vende 20% da empresa, significa que a startup vale R\$ 5 milhões (R\$ 1M ÷ 20%).
- Se você tivesse esperado para crescer mais antes de levantar esse dinheiro, talvez conseguisse levantar os mesmos R\$ 1M vendendo apenas 10% da empresa, porque a startup já valeria R\$ 10 milhões.

Conclusão: Levante apenas o necessário para alcançar o próximo estágio e aumentar sua valorização.

Tenha um plano financeiro claro

Um erro comum é levantar dinheiro sem um plano sólido de como gastá-lo. Para evitar isso, você precisa:

- Definir quais são as alavancas que vão levar sua startup ao próximo milestone (próximo grande objetivo de crescimento).
 - O que precisa acontecer para a startup crescer e aumentar seu valuation?
 - Esse dinheiro será usado para escalar um produto, adquirir clientes ou desenvolver tecnologia?

Ser conservador nos cálculos

- Faça projeções financeiras considerando cenários realistas e pessimistas.
- Planeje todas as linhas possíveis de entrada e saída de dinheiro.

Regra importante:

& Levante capital suficiente para sustentar a startup por pelo menos 18 meses.

Essa "regra de bolso" dos **18 meses de caixa** vem do fato de que:

- 1. As rodadas de captação levam tempo para serem fechadas (de 6 a 9 meses).
- 2. Você precisa de espaço para crescer sem estar constantemente captando.
- Se levantar menos que 18 meses de caixa, pode acabar precisando de dinheiro antes da hora e levantar em um momento ruim.
- Se levantar muito mais do que 18 meses, pode estar cedendo equity desnecessariamente cedo.

Seja flexível, mas MUITO realista ao discutir a rodada com investidores

📌 O que isso significa?

- Os investidores podem tentar negociar um valor diferente do que você planejou.
- Seja flexível, mas tenha clareza do que sua startup realmente precisa.
- Não levante mais só porque o investidor quer colocar mais dinheiro.

P Dica final:

"I'd rather be vaguely right than precisely wrong." (É melhor estar **vagamente certo** do que **precisamente errado**.)

Isso significa que, em planejamento financeiro, é melhor ter projeções conservadoras, mesmo que imprecisas, do que tentar acertar um número exato que pode estar errado.

O que é Valuation?

Valuation é o valor estimado de uma empresa no mercado.

Ele é fundamental para levantar capital, pois define quanto da empresa você terá que ceder em troca do investimento.

Exemplo:

• Se sua startup tem um valuation de R\$ 10 milhões e você levanta R\$ 2 milhões, significa que está vendendo 20% da empresa (R\$ 2M ÷ R\$ 10M).

Mas como chegar nesse número? 🤔



Como startups **não têm lucro previsível como empresas tradicionais**, o valuation geralmente é baseado em **comparação com o mercado** e projeções de crescimento.

🔟 Comparar com Empresas do Mesmo Ramo/Nicho

A melhor maneira de estimar o valuation é ver **quanto empresas similares estão sendo avaliadas**.

Como fazer isso?

- Pesquise startups no mesmo setor e estágio que levantaram investimentos recentemente.
- Veja quanto essas empresas valeram nas rodadas de captação.
- Se possível, analise os múltiplos de mercado (quanto elas valem em relação ao faturamento ou base de clientes).

Exemplo:

Se você tem uma startup de fintech e vê que outras fintechs em estágio semelhante foram avaliadas em **5 vezes a receita anual**, pode usar isso como base para definir seu valuation.

💡 Ferramentas para comparar valuations:

- Crunchbase
- PitchBook
- CB Insights
- Análises de mercado de fundos de Venture Capital

Fatores que Influenciam o Valuation

Além da comparação com o mercado, os investidores olham alguns critérios para definir quanto sua empresa vale:

- **Receita e crescimento** → Empresas que já faturam e têm crescimento acelerado têm valuation maior.
- Base de clientes → Número de usuários/clientes e seu valor para a empresa.
- **Tecnologia e diferenciação** → Startups com inovação forte e vantagem competitiva valem mais.
- \bigvee Time de fundadores \rightarrow Fundadores experientes aumentam o valuation.
- **Tamanho do mercado (TAM, SAM, SOM)** → Quanto maior o mercado potencial, maior o valuation.

Métodos de Valuation para Startups

As startups geralmente são avaliadas de três formas principais:

📌 A) Múltiplos de Receita

Exemplo: Uma SaaS que fatura R\$ 2 milhões por ano pode ser avaliada em 5x a receita
 → Valuation de R\$ 10 milhões.

📌 B) Comparação com Startups Similares

• Exemplo: Se uma fintech com 50.000 usuários foi avaliada em R\$ 20 milhões, e sua fintech tem 25.000 usuários, pode estimar um valuation de R\$ 10 milhões.

r C) Método do Investidor

- Baseado no retorno esperado pelo investidor e no risco da startup.
- Se o investidor quer um retorno de 10x em 5 anos, ele ajusta o valuation para refletir esse potencial.

Abordando Investidores – Como Fazer do Jeito Certo

Levantar capital **não é só sobre números e pitch deck**. **Relacionamento e estratégia** são fundamentais para conseguir investimento de qualidade. Aqui estão as melhores práticas:

Seja Apresentado aos Investidores

Investidores recebem milhares de pedidos de reunião. Se você for apresentado por alguém de confiança, suas chances aumentam muito.

- Como conseguir uma boa introdução?
- Construa networking antes mesmo de precisar levantar capital.
- Encontre mentores, investidores-anjo ou founders experientes que possam te apresentar a VCs.
- Participe de eventos, hackathons e programas de aceleração.
- Quem pode ser um bom "padrinho" para apresentar você?
- 🔽 Investidor-anjo bem conectado
- 🔽 Founder de startup que já levantou capital
- ✓ Fundo follower (fundos que investem junto com outros VCs e podem facilitar a conexão com investidores maiores)

Exemplo prático:

Se um investidor recebe **100 e-mails frios**, ele pode ignorar 90%. Mas se um **fundador que ele respeita** apresenta você, ele vai dar atenção.

Crie Relacionamento Antes de Precisar do Investimento

📌 Não espere estar desesperado por capital para começar a falar com investidores!

- O que fazer?
- Conecte-se com investidores antes da captação → Mande um e-mail contando sobre sua startup, peça conselhos.
- Mantenha eles atualizados → Mande updates trimestrais para criar um histórico.
- Interaja nas redes sociais → Comente postagens de investidores no LinkedIn e X (Twitter).

Pica ninja:

Investidores gostam de ver **progressão**. Se você os mantém informados sobre sua evolução, **quando for captar, eles já vão te conhecer** e confiar mais na startup.

🔳 Responda Rápido Qualquer Interação

📌 Se um investidor manda uma pergunta, responda o mais rápido possível.

- Por quê?
- Mostra que você é ágil e sério.
- Demonstra respeito pelo tempo do investidor.
- Se você demora para responder agora, como será sua agilidade quando estiver escalando uma empresa?

Olica:

Se um investidor pedir números que você ainda não tem, **responda rápido dizendo que está levantando os dados e vai enviar em X horas**.

Esteja Pronto Para Apresentar Sem Pitch Deck

Pitch deck ajuda, mas investidores querem ver se você sabe explicar o negócio sem depender de slides.

- Como se preparar?
- Tenha um elevator pitch afiado (explicação do negócio em 30 segundos).
- Saiba responder quais são os números-chave (receita, crescimento, CAC, LTV).
- Tenha clareza sobre seu mercado, time e vantagem competitiva.

Oica:

Se um investidor te encontrar num evento e perguntar sobre sua startup, você precisa ser capaz de fazer ele entender e se interessar sem abrir um PowerPoint.

Não Saia de uma Interação Sem um Próximo Passo ou Prazo

- 📌 Cada conversa com um investidor precisa avançar para um próximo passo.
- O que evitar?
- Oconversa vaga sem follow-up.
- Namos conversando e vendo como evolui..."
- O que fazer?
- ✓ No final da reunião, pergunte:

"Qual o próximo passo? Podemos marcar outra conversa para aprofundar nos números?"

Defina prazos:

"Posso te mandar um relatório sobre nossa aquisição de clientes até sexta?"

Pica:

Investidores gostam de **fundadores proativos**. Se você **não guia a conversa para um próximo passo, pode perder o timing da captação**.