



Como vimos no último artigo, a *startup* pode crescer por conta própria (optando pelo modelo de *bootstrapping*, isto é, reaplicando todo – ou quase todo – o seu faturamento no negócio) ou contar com variadas formas de investimento: investimento-anjo, capital semente, *venture capital*, *private equity* etc.

Cada tipo de investimento atende a uma determinada finalidade, traz um investidor com determinadas características, e está relacionado a uma rodada (*round*) de investimento.

QUAIS SÃO, AFINAL, AS RODADAS DE INVESTIMENTO?

Os investimentos em startups são tradicionalmente divididos em rodadas ou séries, cada etapa atendendo a uma finalidade ou objeto específico, em escala crescente de volume de investimento.

Geralmente os investimentos em *startups* começam com uma rodada inicial preenchida com investimento-anjo ou com *seed investment* (capital semente), que tem por objetivo validar a ideia do empreendedor para que ela saia do papel.

Por conta disso, pode ser vista como a rodada na qual o investidor assume mais riscos, já que se trata de um negócio

em estágio inicial, em desenvolvimento e sem dados concretos sobre a sua rentabilidade ou possibilidade de sucesso. Não é raro que negócios neste estágio pivotem, o que coloca ainda mais em risco o capital investido. Muito em razão disso, os investimentos desta rodada inicial costumam ser mais baixos e o investidor menos especializado.

A rodada seguinte é chamada, tradicionalmente, de “série A”. Supõe-se que, se chegou até aqui, a *startup* **já conseguiu validar o seu MVP e tem um plano para crescer e expandir o seu faturamento**. O capital investido nesta etapa é normalmente utilizado para aperfeiçoar o produto ou serviço ofertado pela *startup*, levando-o ao próximo nível.

Em razão dos custos de pesquisa e desenvolvimento desta etapa, as rodadas de “série A” tendem a envolver valores maiores, o que afasta os investidores-anjo ou o capital-semente e atrai a participação de *venture capital*.

A “série B” é o investimento voltado para expansão de mercado, e o custeio de toda a estrutura administrativa por trás disso: um time composto por profissionais capazes e valorizados, uma sede funcional, equipamentos, etc. Geralmente, nesta fase, surgem outros investidores para auxiliar na rodada de investimentos.

Na série seguinte, “série C”, a *startup* pode utilizar o dinheiro investido para escalar o produto/serviço e adquirir/eliminar concorrentes. Também é normalmente nesse momento que a *startup* se lança em mercados estrangeiros e começa a adquirir concorrentes ou outras *startups* que possam auxiliar na sua estratégia de prevalência no mercado.

Pode haver ainda uma “série D” ou até mesmo mais séries, que ocorrerão quando a série C não tiver surtido o resultado desejado, ou quando a realidade do mercado mudar e impuser à *startup* desafios inesperados, e que tornam necessárias mais rodadas (p. ex., para para adquirir mais concorrentes ou se

firmar no mercado).

E COMO POSSO ME PREPARAR PARA TANTAS RODADAS DE INVESTIMENTO?

Algumas providências são bem evidentes. Se você precisa convencer uma instituição especialista em investimentos a aportar capital no seu negócio, tem que se preparar para expor alguns dados estratégicos para ele (**NUNCA**, porém, antes de vocês assinarem um acordo de confidencialidade!). É o que você provavelmente já conhece como *pitch*, mas em uma modalidade mais avançada. Todo *startupper* precisa ter o seu na ponta da língua!

O *pitch* é muito mais do que uma apresentação formal da sua *startup* (**esqueça os power-points da Faculdade**). Ele deve ser uma apresentação curta e repleta de informações que possam ajudar os investidores na decisão sobre o aporte de capital no seu negócio.

Isso significa que você precisa organizar o quanto antes a sua empresa e preparar um bom *pitch* contendo as informações mais relevantes sobre ela. Você tem que demonstrar racionalmente que o investimento na sua *startup* é um bom negócio!

Normalmente você precisará apresentar dados financeiros como Demonstrações do Resultado do Exercício, Balanço e Fluxo de Caixa, informações sobre margem bruta e líquida, gastos setorializados, e, especialmente apresentar os dados das principais métricas referentes ao ramo de atuação da sua *startup*. Na dúvida, procure um mentor para te ajudar a se preparar.

Saber quanto vale a sua *startup* é igualmente importante. Estabelecer uma *valuation* equilibrada entre o otimismo e o realismo é importante para que possam ser criadas expectativas sobre o valor do negócio e, principalmente a precificação dos investimentos. Além disso, compreender o crescimento histórico de uma empresa permite que você tenha uma ideia do seu

comportamento ao longo do tempo, o que é fundamental para a construção de estratégias futuras.

Por fim, é imprescindível contar com a assessoria de um advogado para que você, *startupper*, tenha uma compreensão exata dos aspectos jurídicos das consequências legais decorrentes dos investimentos, bem como para que prepare a sua *startup* para recebê-los (elaborando documentos contratuais variados, realizando um planejamento tributário etc.)

Marcus Seixas é sócio do Susart & Seixas – Advocacia para Empreendedores, e especialista em Startup Law