

## ***Lições que o empreendedor precisa entender antes de procurar um investidor***

*Darkson Galvão e Luiz Felipe Di Sessa, Souza Cescon Advogados, Membros da ABVCAP*



A constante necessidade de recursos é característica marcante no início da vida de uma startup. Afinal, gerir um negócio depende de investimentos que geralmente estão fora do alcance dos seus fundadores.

Diante deste cenário é compreensível que o empreendedor queira, o quanto antes, encontrar investidores para capitalizar suas startups. No entanto, é importante que essa busca por recursos não atrapalhe o discernimento do empreendedor na escolha do momento certo para se buscar investimento ou mesmo do perfil mais adequado de investidor. Uma escolha errada nessa hora pode arruinar até mesmo as startups mais promissoras.

Não existe uma fórmula mágica, mas observar algumas recomendações simples pode aumentar bastante a chance de o empreendedor encontrar, no momento certo, o parceiro adequado.

### **1. Determinação do valor desejado para consecução do próximo objetivo.**

Saber quanto investimento a startup precisa para executar o plano de negócios é útil justamente para que o empreendedor saiba qual é o tipo de investidor que deve ser procurado. Nos casos em que o investimento inicial é baixo, e não sendo o crescimento com velocidade uma condição imprescindível, pode ser válido ter pessoas próximas como investidores – amigos e família, por exemplo –, os quais, provavelmente, não condicionarão o investimento ao fornecimento de uma série de informações, não demandarão mudanças na administração do negócio e não exigirão uma fatia acionária grande da startup.

Em outros casos, o mercado de atuação exige ações rápidas, e a busca por crescimento imediato é condição de sobrevivência (soluções que

usam tecnologias baratas e não exclusivas geralmente se encaixam neste perfil). A necessidade de um investimento mais substancial pode demandar a apresentação imediata do projeto a investidores-anjo, aceleradoras ou mesmo a fundos de Venture Capital.

## **2. Conhecimento do próprio produto e do mercado de atuação.**

Sem o laço afetivo, que muitas vezes enseja o investimento de amigos e família, investidores-anjo e fundos de Venture Capital são *players* que se dedicam a encontrar boas oportunidades de investimento e, justamente por isso, possuem muita experiência na avaliação de startups. Portanto, é provável que os investidores tenham um amplo conhecimento sobre o mercado de atuação da startup, de forma que, para atrair a atenção desses investidores, preparo e cuidado do empreendedor nas informações a serem apresentadas e profundo conhecimento do negócio da startup são requisitos essenciais.

É importante que o empreendedor saiba demonstrar com clareza e objetividade (i) os motivos pelos quais a solução desenvolvida resolve um determinado problema para consumidores, (ii) o potencial do mercado consumidor e os motivos considerados na avaliação de tal potencial, (iii) a viabilidade da solução, considerando a tecnologia disponível e fatores financeiros envolvidos para oferecimento da solução, (iv) as vantagens sobre os competidores existentes ou que poderão surgir no curto prazo, (v) o estágio evolutivo em que a startup se encontra, e (vi) a equipe necessária para a execução do projeto.

## **3. Organização e cumprimento de aspectos básicos da legislação.**

É natural que o investidor, especialmente no caso de um fundo de Venture Capital, solicite uma série de informações financeiras e jurídicas da startup antes de fazer o aporte de recursos.

Assim, é recomendável que desde o primeiro momento o empreendedor tenha a sua startup regularizada e que a documentação jurídica e financeira esteja em ordem e prontamente disponível. Documentos como contratos comerciais, documentos de constituição da startup, contratos de trabalho e comprovantes de titularidade de direitos de propriedade intelectual certamente serão solicitados e a pronta entrega dos mesmos evitará que essa fase se torne um entrave à conclusão da operação.

Os momentos mais adequados para a procura por investimento, bem como o tipo de investidor a ser escolhido, variarão conforme as pretensões e o mercado de atuação de cada startup. No entanto, acreditamos que as recomendações acima podem ser úteis para todos os empreendedores que queiram estar preparados para receber investimentos nas suas startups quando a hora chegar.