

---

# GUIA PRÁTICO DE INVESTIMENTOS EM STARTUPS

---

Tudo o que você precisa saber para **identificar os grandes negócios do futuro** e começar a investir



# Guia prático de Investimentos em Startups

1a Edição



# INTRO

Nos seus primeiros passos como investidor, você provavelmente buscou investimentos que oferecem uma boa dose de segurança. CDBs, títulos do tesouro, fundos atrelados ao DI. Mas mesmo aqueles que ainda não tiveram coragem de colocar um pézinho em investimentos mais arriscados, como a bolsa de valores, adorariam poder buscar formas de fazer o seu dinheiro render mais e, quem sabe, multiplicar centenas de vezes.

De todas as formas de investimento existentes, o investimento em participação em empresas de tecnologia de alto potencial de crescimento é talvez o que traga as maiores possibilidades de se obter retornos fora do comum. Este é um mercado responsável por criar vários milionários, multiplicando o patrimônio dos investidores bem sucedidos.

Muito se fala em bitcoin, blockchain, inteligência artificial, realidade virtual, e o potencial que essas tecnologias têm de mudar o mundo. Você já imaginou participar desse mercado, e ganhar dinheiro se tornando sócio das empresas que serão as próximas Amazon e Netflix?

Durante muito tempo, o investimento em startups esteve restrito a grandes investidores e a fundos de investimentos. Hoje, felizmente, já existem alternativas para todos os perfis e bolsos. Neste eBook, vamos abordar os principais conceitos que você precisa dominar para se tornar um investidor de startups bem sucedido.



# SUMÁRIO

## **CAPÍTULO 1: POR QUE INVESTIR EM STARTUPS?**

---

Vamos lhe mostrar por que investir em startups faz muito sentido, por que este é o momento ideal para investir e, por fim, discutir algumas técnicas para escolher a sua startup.

.07

---

## **CAPÍTULO 2: COMO FUNCIONAM AS RODADAS NAS STARTUPS E QUAIS OS RISCOS?**

---

Você já deve ter ouvido termos como seed capital, série A. Vamos explicar como funciona a lógica das rodadas de captação de recursos de uma empresa inovadora e mostrar como você pode lucrar muito se você souber a hora certa de entrar e de sair.

.31

---

## **CAPÍTULO 3: COMO FUNCIONA A CAPTAÇÃO?**

---

Neste capítulo entraremos na parte prática. Vamos lhe mostrar tudo o que você precisa saber para se tornar sócio de uma startup. Você terá acesso ao passo a passo detalhado sobre como entrar, como acompanhar e como sair do investimento.

.47

---





# POR QUE INVESTIR EM STARTUPS?

---

**VOCÊ SABE O QUE É GANHO REAL?** Ganho real é o quanto o seu dinheiro que está investido cresceu acima da inflação. Exemplo: Você possui R\$ 1.000,00. Para que haja um ganho real destes mesmos R\$ 1.000,00 é necessário que o valor cresça acima da inflação. No caso de 2017/2018, o seu investimento deveria ter retornado um valor maior do que R\$ 1.070,00 para obter ganho real, uma vez que a inflação acumulada no período foi de 7%.

Por que a inflação mede o quanto as coisas estão ficando mais caras. Logo, se o seu investimento deu um retorno abaixo daqueles R\$ 1.070,00, quer dizer que você não consegue comprar as mesmas coi-

sas que conseguia há um ano atrás. Você conseguiria consumir menos, porque o seu dinheiro acumulado não acompanhou o aumento de preços gerais do mercado. Se o seu dinheiro, ao final deste período, for exatamente R\$ 1.070,00, isso significa que não houve ganho real, pois esse valor compra os mesmos bens que você comprava há dois anos atrás com R\$1.000,00. Nada de novo até aqui, certo?

## **POUPANÇA PERDE VALOR TODOS OS ANOS**

Agora que já falamos sobre o que é ganho real, vamos explicar o que vários influenciadores e educadores financeiros já falam há muitos anos, mas que muitos brasileiros ainda fazem errado com o seu dinheiro.

Isso porque tem sido muito comum, mês após mês, a poupança não superar o valor da inflação. Ou seja, ainda que o seu montante tenha aumentado na poupança, o seu poder de compra com este dinheiro é reduzido a cada ano. E mesmo em momentos em que a poupança tenha vencido a inflação, o seu custo de oportunidade de ter o seu capital em investimentos de mesmo risco e com melhor rentabilidade - como, por exemplo, títulos atrelados ao CDI - tiram completamente o sentido de deixar dinheiro na poupança.

Mas ainda assim, o CDI também não é a solução para todos os seus problemas.

## CDI NÃO DEIXARÁ VOCÊ RICO

Mais uma informação: o CDI não deixará você rico! Investir em renda fixa não irá gerar retornos suficientes para enriquecer você. Isso não quer dizer que você não deva investir em renda fixa. Pelo contrário: é aconselhável que uma parte dos seus investimentos estejam alocados nestes títulos. Isso fará com que parte do seu portfólio tenha um rendimento garantido, e assim você terá a segurança de que, pelo menos, o seu dinheiro estará valorizando - e provavelmente superando a inflação - ano após ano. Aliás a palavra citada acima é muito importante: **PORTFÓLIO**.

É muito importante que você monte um portfólio. Montar um portfólio significa dividir o seu capital em diversas aplicações, com riscos, rentabilidades e prazos de vencimento diferentes. Você já deve ter ouvido falar de que não é interessante ter todos os ovos na mesma cesta: É exatamente isso. Você vai colocar o seu dinheiro em aplicações de renda fixa - que comporão a parte segura, porém de menor rentabilidade do seu portfólio -, assim como investir em apli-

cações com maior risco e rentabilidade, como bolsa de valores ou startups. A razão é que somente colocando o dinheiro em ativos com maior risco, você poderá buscar ganhos expressivos de capital. Ou seja, para que seu dinheiro realmente valorize, você precisará arriscar mais.

## LINEAR VS. EXPONENCIAL

### **VOCÊ SABE O QUE É O CRESCIMENTO LINEAR E O EXPONENCIAL?**

Crescimento linear é aquele que cresce a uma taxa constante ano após ano. Crescimento exponencial é aquele em que o crescimento é cada vez maior a cada ano que passa. Aplicando esta lógica aos investimentos, o crescimento linear seria como uma aplicação de juros simples, na qual a taxa de juros incide apenas sobre o montante principal todos os anos. Enquanto isso, o crescimento exponencial é como uma aplicação sujeita a juros compostos: os juros que você ganhou no ano passado se somam ao montante principal e geram novos juros neste ano, que também se somarão ao montante principal, formando o montante sobre o qual a taxa de juros incidirá no ano que vem.

Para que um montante que cresce 10% ao ano dobre, levaria 10 anos com juros simples, e apenas 7 anos com juros compostos. Nesta linha,

há um exemplo excelente para ilustrar o poder dos juros compostos. Se lhe oferecerem uma destas duas opções, qual você escolheria?

**PRIMEIRA OFERTA:** 1 real que duplique 24 vezes

**SEGUNDA OFERTA:** 1 milhão de reais que durante 24 meses valorize 7% ao mês

Veja os resultados ao lado e confira se você teria feito a escolha correta:

MESES	PRIMEIRA OFERTA	SEGUNDA OFERTA
1	1	1.000.000
2	2	1.070.000
3	4	1.144.900
4	8	1.225.043
5	16	1.310.796
6	32	1.402.552
7	64	1.500.730
8	128	1.605.781
9	256	1.718.186
10	512	1.838.459
11	1.024	1.967.151
12	2.048	2.104.852
13	4.096	2.252.192
14	8.192	2.409.845
15	16.384	2.578.534
16	32.768	2.759.032
17	65.536	2.952.164
18	131.072	3.158.815
19	262.144	3.379.932
20	524.288	3.616.528
21	1.048.576	3.869.684
22	2.097.152	4.140.562
23	4.194.304	4.430.402
24	8.388.608	4.740.530

Perceba que, mesmo com o montante inicial sendo muito maior no segundo caso, ao final dos 24 meses os juros compostos terão feito uma grande diferença. E este é o grande segredo da acumulação de capital: o poder dos juros compostos.

Veremos a seguir onde podemos encontrar estes ganhos exponenciais de forma mais acentuada.

## QUAIS INVESTIMENTOS TÊM POTENCIAL DE CRESCIMENTO EXPONENCIAL?

Hoje em dia, um dos investimentos com maior potencial de crescimento exponencial é o investimento em startups.

**O QUE É UMA STARTUP?** É uma empresa que geralmente está em fase inicial e que utiliza a tecnologia de forma intensiva em todos os processos possíveis e, por isso, consegue aumentar exponencialmente o número de clientes e a sua receita sem aumentar da mesma forma os recursos necessários para prestar o seu serviço, tais como equipe e custos de forma geral. Isso torna o seu modelo escalável e, caso tudo corra bem, em poucos anos o faturamento (e, como consequência, o valor da empresa) poderá ser multiplicado algumas vezes.

**INVESTIR  
EM CDI NÃO  
DEIXARÁ  
VOCÊ RICO.**

São exemplos muito conhecidos hoje em dia - e que é provável que você use ou já tenha usado alguma vez na sua vida. São empresas como Google, Uber, Facebook, Airbnb, 99Pop, Nubank, Guia Bolso, entre outras.

Mas por que somente startups conseguem ter crescimento exponencial? Uma empresa que não seja uma startup - Petrobras, por exemplo - não conseguiria o mesmo?

Muito provavelmente não. E, para explicar, vou usar o caso da Petrobras. O seu faturamento é limitado pela produção de petróleo. Por mais que todas as pessoas no Brasil precisem de gasolina e estejam dispostos a pagar R\$ 15,00 por um litro - ou seja, muito mais caro do que atualmente -, isso não significa que ela é escalável. Por mais que o aumento dos preços aumente o faturamento da empresa, logo o faturamento irá estagnar. A razão é que não será possível aumentar a sua produção sem um grande investimento em bens de capital, como máquinas e equipamentos. A única alternativa seria a implementação de tecnologias que aumentem a produtividade da empresa sem ser necessário grandes investimentos ou aumento dos custos.



Então, por mais que comprar ações da Petrobras possa fazer você ganhar mais que investimentos de renda fixa, a sua chance de multiplicar várias vezes o seu capital é muito maior com startups.

## **POR QUE AS STARTUPS BUSCAM RECURSOS?**

Conforme já tratamos acima, startups são empresas de crescimento extremamente acelerado pois os custos da empresa não precisam crescer na mesma proporção da receita - são empresas escaláveis. Isso se deve ao fato de estas empresas utilizarem tecnologia para ganhar eficiência e produtividade.

Se a empresa está em uma curva ascendente de crescimento, começará a gerar caixa um caixa robusto, que pode ser reinvestido para potencializar o crescimento. Apesar disso, é a ideia dentro do ecossistema de startups é que a empresa capte recursos no mercado, em troca de uma participação acionária, para investir no seu crescimento.

Mas se a empresa está gerando caixa que pode ser reinvestido no seu crescimento, porque o empreendedor abriria mão de uma parte

da empresa para captar dinheiro no mercado? A empresa não pode ir faturando, reinvestindo e ir crescendo aos poucos com o seu próprio capital? Parece não ter lógica, certo?

Ela até poderia crescer apenas com recursos próprios - o que neste universo chamamos de bootstrapping. Mas, uma vez que a empresa já terminou de desenvolver o seu produto e o validou no mercado, ela precisa entrar em novos mercados e expandir o mais rápido possível. Ela precisa tentar dominar o mundo o quanto antes para que, quando todos percebam que o mercado é atrativo e novos concorrentes comecem a surgir, ela já esteja o maior possível, de forma que possa enfrentar a concorrência com uma forte vantagem competitiva.

E é por isso que as startups buscam capital intensivo para crescer rapidamente, pois entrar em novos mercados e expandir a operação normalmente demandam muitos recursos. Mais capital poderá ajudar a empresa a investir forte em marketing e vendas, e assim atingir mais consumidores que se tornarão seus clientes e continuarão acelerando o crescimento da empresa. Ou contribuirá para abrir escritórios em novas regiões - espaço físico e pessoal é sempre a parte cara, mas fundamental no momento de entrar em um novos mercados.

**E SE VOCÊ PUDESSE TER INVESTIDO NA 99?** Aposto que você já parou para se perguntar: “e se eu tivesse investido naquela empresa que mudou o seu segmento e se tornou um unicórnio (aquelas empresas cujo valor de mercado supera 1 bilhão de dólares)?”. Você teria multiplicado o seu dinheiro em centenas de vezes, e agora teria a chance de ter uma vida mais tranquila.

## **INVESTIR EM STARTUPS NÃO É APENAS PARA UM ANJO OU VIA FUNDO**

Você não precisa ser um anjo e dedicar um tempo enorme procurando a startup ideal para investir, analisando e entendendo a empresa e, depois de investir, ajudando-a. Além disso, não é necessário investir uma quantia superior a R\$ 50/100 mil - o que seria necessário caso você investisse diretamente em uma empresa ou através de um fundo. O investimento via fundos ainda teria o agravante de que não é você que seleciona quais startups serão escolhidas.

Existe uma maneira muito mais fácil e barata de fazer isso. Você pode investir de uma forma simples e desburocratizada, totalmente através da internet e com valores a partir de R\$ 1.000,00, selecionando

você mesmo de quais empresas você quer participar. Você acessa a plataforma da CapTable ([captable.com.br](http://captable.com.br)), se cadastra, escolhe as startups e qual valor deseja investir. E, para concretizar, basta fazer uma TED.

**PRONTO!** Você já é um investidor de startups.

Depois é só acompanhar o desempenho da empresa, tudo via plataforma, mensalmente. E claro, você também pode vender os seus títulos para outros investidores quando quiser sair do investimento. Basta encontrar alguém que queira comprar o título de você e negociar com a pessoa, informando para a plataforma o valor e as condições.

Na CapTable nós pré-selecionamos as startups para você. Prospec-tamos o mercado através das melhores empresas, no estágio certo para receberem um aporte de capital e escalarem intensamente. Fa-zemos um rigoroso processo seletivo e contamos com parceiros de contabilidade, jurídico e desenvolvimento de produto que participam do processo de avaliação para validar o negócio e mensurar os riscos. Neste processo envolvemos muitas empresas e pessoas para atestar o potencial de crescimento de uma startup antes de levá-la até os nos-

dos investidores. Falaremos mais sobre o nosso processo de seleção na sequência deste ebook.

## E EM QUAL TIPO DE STARTUPS INVESTIR?

Seguem abaixo algumas dicas para você sobre como começar a analisar as startups que fazem mais sentido para o seu perfil.

Se você está começando a investir em startups, eu sugiro que escolha um ou dois segmentos pelos quais você tem interesse. Pode ser porque você trabalha neste segmento, porque você entende bastante do assunto, porque é entusiasta ou simplesmente porque você acredita no potencial deste mercado no futuro.

**POR EXEMPLO:** mobilidade urbana.

A locomoção nas grandes cidades é um grande caos - e com a forte tendência de piorar significativamente nos próximos anos. Existem diversas iniciativas empreendedoras deste segmento, e algumas deverão crescer muito no futuro, trazendo grandes soluções para o dia a dia das pessoas.

Depois de escolher os segmentos, comece a acompanhar quais empresas desses setores desejados você encontra na plataforma e invista em, pelo menos, 5 startups, para assim montar o seu portfólio e diluir os seus riscos.

## 6DS DO CRESCIMENTO EXPONENCIAL

Já falamos sobre crescimento exponencial, que demonstra a disrupção em um segmento. Ou seja, o crescimento que, em algum momento, passa a se multiplicar várias vezes em um curtíssimo espaço de tempo. Porém, como identificar se um segmento está nesse processo ou não? Com os 6Ds do crescimento exponencial, você consegue essa identificação. São eles:

**DIGITALIZAÇÃO:** este é o primeiro estágio. É quando o seu produto ou segmento sofre alguma influência de ser digitalizado. Não precisa ser tudo, como o que aconteceu com Blockbuster e Netflix (esta segunda simplesmente digitalizou os filmes e acabou com o sentido de alguém passar numa locadora). Entretanto, pode ser simplesmente parte do processo, como fez a Yuool ([yuool.com.br](http://yuool.com.br)) ao digitalizar um setor muito importante, o da distribuição, permi-

tindo que ela tenha um produto de excelente qualidade a um preço competitivo. Com isso, ela reduz o custo de estoque (já que se vale da produção just in time) a margem extra do varejista e o fator local: qualquer um, em qualquer lugar do mundo, pode comprar e receber na porta da sua casa.

**DECEPÇÃO:** No começo, o crescimento é sempre um pouco “decepcionante”, pois existe uma grande expectativa em torno dele. Podemos ver os exemplos de Netflix e Yuool. No início, os filmes travavam a internet, que por vezes desconectava, o que acabava por adiar a atividade para o outro dia. Já o caso da Yuool, nos primeiros meses, a venda duplicava, mas vender 50 em um mês e 100 no outro ainda não parecia a grande solução. Afinal, uma rede varejista teria capacidade de comprar muito mais já de início.

**DISRUPÇÃO:** é quando o processo começa a fazer sentido para mais pessoas e o crescimento exponencial tem início. Isto é, mais e mais pessoas assinando a Netflix ou mais e mais pares sendo vendidos, e geralmente bem acima do planejado.

**DESMATERIALIZAÇÃO:** nesta etapa, todo o segmento começa a

deixar de operar da forma tradicional e passa a trabalhar com o novo modelo. A Netflix foi a primeira a acabar com o DVD e lojas físicas, mas hoje já temos disponíveis Prime Videos (da Amazon), Crunch (Sony), HBO Go (HBO), Globo Play (Rede Globo), entre outros... E você não vê mais locadoras. No caso dos tênis da Yuool, claro que também temos outros cases, e alguns inclusive começaram antes dela, mas o varejo ainda não chegou nesse ponto de quase total desmaterialização, como ocorreu com o segmento dos filmes.

**DESMONETIZAÇÃO:** o crescimento já está em um nível exponencial muito grande e não existe mais o filme em DVD e as lojas físicas, que encareciam demais o processo. Logo, o custo de distribuição está cada vez mais barato, possibilitando que você pague um valor muito baixo, com a tendência de ser cada vez mais barato: hoje, pelo mesmo preço que se alugava um DVD por um final de semana, você paga uma mensalidade para assistir a quantos filmes quiser.

**DEMOCRATIZAÇÃO:** o último D. É quando praticamente todo o mundo pode acessar aquele produto/serviço. Afinal, ele está totalmente disponível, tanto porque ele está a um click de distância como porque custa muito pouco.



**POR QUE  
SOMENTE  
STARTUPS  
CONSEGUEM TER  
CRESCIMENTO  
EXPONENCIAL?**

Depois de entender e conseguir identificar em qual ponto o segmento se encontra, ficará mais fácil saber se esta empresa está num processo mais escalável. E também qual é o potencial de multiplicar algumas vezes o seu investimento.

## ACHEI UMA STARTUP! COMO SABER SE É A CERTA?

Você já achou uma startup que acha interessante. E agora quer saber como analisar para decidir se você deve investir.

Existem diversos indicadores que você pode acompanhar. Mas há um indicador que é a base de tudo. Só vale continuar analisando a empresa se este indicador fizer sentido.

### O INDICADOR É O LTV / CAC:

**LTV** - Life Time Value ou, em português, seria algo como Valor Adicionado pelo Cliente ao longo do seu ciclo de vida como cliente da startup. Ou seja, é todo o faturamento gerado por um cliente na sua empresa ao longo dos anos.

**CAC** - Custo de Aquisição de Cliente, é o quanto a startup investiu,

desde pessoas, sistemas e custo de publicidade para atrair aquele consumidor. É o quanto se gasta em média para conseguir um novo cliente.

Se este indicador for de 3 vezes ou mais, ou seja, se o LTV for 3 vezes superior ao CAC, quer dizer que a empresa consegue pagar o custo de aquisição de cada novo cliente e ainda tem potencial de investimento capaz de conquistar 2 novos usuários a partir de cada cliente conquistado. Isso demonstrará que a empresa é exponencial, visto que basta ela alocar melhor os recursos para adquirir novos usuários e escalar.

Se este indicador fizer sentido, eu sugiro que você analise todo o modelo de negócios e os números apresentados. Mas não se esqueça que na CapTable nós apresentamos tudo isso de uma forma muito simples pra você.

## SMART MONEY EXISTE?

O sonho de todo empreendedor é atrair um investidor que não apenas aporte recursos financeiros, mas também contatos importantes ou alguma nova competência ao negócio. No mundo das startups chamamos isso de smart money.

Mas o que é realmente smart money? Pode-se contar nos dedos as pessoas que conseguem se dedicar às empresas que investiram e realmente contribuir no dia-a-dia. Geralmente, até quem dedica a sua vida a fazer isso, como os investidores anjo, não conseguem alocar mais do que uma ou duas horas por semana para se dedicar a ajudar cada empresa. Afinal, se ele fez do investimento anjo sua vida, ele deve estar investindo em mais de uma dezena de startups. Normalmente, o tempo que um investidor consegue dedicar é no máximo para participar das reuniões de conselho - mais conhecido no mundo das startups como Board - e para abrir algumas portas utilizando o seu network.

Neste sentido, a CapTable também é parceira do empreendedor: não exigimos que os investidores tenham que se dedicar a opinar sobre a empresa e quais caminhos ela deve seguir - ficando a cargo do empreendedor a decisão de usar ou não as opiniões dos seus investidores. A forma que a CapTable contribui como smart money é utilizando a estrutura da StartSe. Temos um acesso facilitado a todos os produtos e aos meios de comunicação da StartSe, permitindo uma maior divulgação da startup e acesso a decisores de empresas.

## O BRASIL ESTÁ BARATO!

Vivemos um momento único. Não sabemos quanto tempo vai durar, mas é uma oportunidade que você pode abraçar hoje. Por que é um excelente momento para investir em startups? Simples: porque o Brasil está barato!

Em 2018, tivemos os primeiros unicórnios brasileiros surgindo. Unicórnio é uma startup de capital fechado que atingiu o valuation de 1 bilhão de dólares. O termo foi cunhado pelo VC (investidor de venture capital) Aileen Lee, em 2013, que escolheu o animal mítico para representar estatisticamente a raridade de uma startup de capital fechado chegar a esse nível. O Brasil conquistou o seu primeiro unicórnio oficial em 2018: foi o 99pop. Logo em seguida, vieram o NuBank e a Movable (grupo que controla o iFood, PlayKids, entre outros, e que recebeu um aporte de US\$500 milhões em novembro de 2018). A lista só tende a crescer, e você pode participar disso.


Está claro que o Brasil tem potencial para criar unicórnios. Quando comparado com países como USA, Inglaterra e China, que já possuem vários unicórnios, e onde os investimentos em startups já ganharam

grandes proporções, enxergamos que o Brasil está barato. E, para melhorar a situação, estamos com boas perspectivas econômicas. Somos a bola da vez deste segmento e você pode aproveitar isso.

**POR QUE É UM  
EXCELENTE  
MOMENTO  
PARA INVESTIR  
EM STARTUPS?  
SIMPLES:  
PORQUE O  
BRASIL ESTÁ  
BARATO.**







# COMO FUNCIONAM AS RODADAS NAS STARTUPS E QUAIS OS RISCOS?

---

Existem diferentes maneiras de investir em startups: investimento anjo, seed, séries A, B, C... e plataformas de investimento. Mas escolher o melhor para você depende de alguns fatores.

Você precisa entender qual o risco que está disposto a tomar, qual o tamanho do portfólio que pretende montar, qual o valor

que consegue investir em cada startup e qual o tempo de retorno esperado.

O risco que vai se tomar é inversamente proporcional ao estágio da empresa. Quando mais no início, maior é o risco. Assim como o tempo de retorno, quanto mais no início, maior será o tempo para retorno. Só que também maior será o retorno sobre o investimento, caso o projeto dê certo.

Montar um portfólio é uma boa forma de controlar os riscos do investimento. Na nossa opinião, com algo entre 5 e 10 empresas investidas você começa a montar um portfólio que realmente reduza o risco, visto que, se algumas derem errado, as que derem certo irão compensar o prejuízo e geram uma margem de ganho. Por isso é sempre importante pensar qual o valor total disponível, pois isso vai definir o valor que você poderá investir em cada startup do seu portfólio.

Para facilitar a sua análise, montamos uma tabela para que você saiba qual a melhor maneira para você investir em startups:

## Como funciona as rodadas nas startups e quais os riscos?

TIPOS	A QUEM MELHOR SE DESTINA	ESTÁGIO DA EMPRESA	RISCO DE INVESTIMENTO	VALOR POR STARTUP (R\$)	TOTAL PORTFÓLIO (R\$)	TEMPO DE RETORNO MÉDIO
ACELERADORA	PF	INICIAL	ALTO	- *	50 A 100 MIL	+ 4 ANOS
ANJO	PF	INICIAL	ALTO	50 A 250 MIL	250 A 2,5 MILHÕES	+ 4 ANOS
SEED	PF E FAMILY OFFICES	VALIDADA	MÉDIO	500 A 5 MILHÕES	2,5 A 50 MILHÕES	+ 2 ANOS
SERIES A, B, C...	FUNDOS	ESCALANDO	MÉDIO	+ 10 MILHÕES	+ 50 MILHÕES	+ 2 ANOS
PLATAFORMAS	PF	VALIDADA À ESCALANDO	MÉDIO	A PARTIR DE 1 MIL	A PARTIR DE 5 MIL	+ 2 ANOS

\*Neste caso, o seu investimento é feito na aceleradora, e a aceleradora montará o portfólio para você. A maioria utiliza de comitês com os investidores para escolher as empresas que serão investidas.

Claro que estes dados são uma média. Existem casos específicos que não se encaixam nesta tabela, mas o nosso objetivo era ajudar você a entender onde é mais fácil de você se encaixar como investidor em startups.

## EMPREENDER É (QUASE) UMA CORRIDA DE REVEZAMENTO

Você já deve ter visto que algumas startups estão sempre captando mais investimento e isso é comemorado como se elas tivessem ganhado um campeonato. Parece contraditório, não é? Costuma-se pensar que, se ela está captando dinheiro, é porque não está conseguindo gerar caixa para poder crescer, e isso não seria um bom sinal, certo? Incorreto. Captar recursos para uma startup é, sim, como ganhar um campeonato: deve ser muito comemorado.

Pense que, nos modelos da velha economia, para poder expandir uma fábrica, você precisa fazer grandes investimentos em maquinário e em distribuição. Na área comercial, você precisa ampliar a sua rede de lojas e, conseqüentemente, o estoque. E é provável que, justamente por estar acostumado com esses modelos, você tenha um pouco de dificuldade de relacionar a ideia de que captar investimentos seguidos, um atrás do outro, é algo positivo para uma startup. Porque, caso fosse uma empresa da velha economia, os empreendedores estariam abrindo mão de uma parte significativa da sua participação para poder viabilizar esse crescimento.

No caso das empresas da nova economia, o investimento para que expandir para novos mercados e conquistar novos clientes é cada vez menor, fazendo com que o gráfico de faturamento vs. custo por cliente seja o famoso 'boca de jacaré'. Por isso, afirmamos que empreender na nova economia é uma corrida de revezamento. Porque, geralmente, se inicia com um investimento próprio, ou de algum anjo, mas logo em seguida se necessita de mais capital para crescer. Aí vem o investimento seed, depois começam as rodadas: séries A, B, C... que podem ir ao longo de todo o alfabeto. Até chegar ao IPO (sigla, em inglês, para Oferta Pública de Ações), que é quando a empresa entra na bolsa de valores e se consolida como uma grande empresa.

Além disso, é uma corrida de revezamento porque um investidor passa para outro. Não apenas como maneira de possibilitar ou concretizar a sua saída (vendendo a participação comprada em uma rodada anterior e embolsando o lucro dessa operação), mas principalmente porque este era o objetivo: esperar outro player com um ticket muito maior que o seu entrar na empresa, o que vai ajudar na valorização dela bem como dos próprios investimentos efetuados, elevando o valor da sua participação societária. É difícil que um investidor das primeiras rodadas tenha fôlego para não ser diluído a ponto de ter uma participação

insignificante. Mesmo que essa participação insignificante represente centenas de vezes o valor investido, é natural que os novos investidores também queiram eliminar os menores componentes do quadro societário, como uma forma de diminuir riscos.

## **POR QUE É TÃO DIFÍCIL CAPTAR E INVESTIR EM STARTUPS?**

Se há uma coisa que pode ser considerada complicada para ambos os lados é a negociação de ingresso em uma sociedade. Existem empecilhos para a startup captar investimento e também para o investidor aportar em uma startup. Mas é natural: tanto a dificuldade como a demora fazem parte do processo. Já vimos casos que levaram mais de um ano para se concretizarem. Conhecemos, inclusive, um empreendedor que estava com tudo pronto e, na última etapa – a de negociação do contrato –, houve tanta protelação que a empresa ficou sem capital e terminou quebrando.

No Brasil, ainda estamos no início deste mercado de investimentos em startups e, por isso, tudo se torna um pouco mais atribulado. Entretanto, a boa notícia é que esse mercado está em processo de evolução a

passos largos e listaremos aqui os principais pontos que o tornam lento e difícil:

**1 - ABORDAGEM INICIAL:** no princípio, é necessário saber qual o tipo de investidor você procura, e qual deles tem a tese de investimento na qual a sua startup se encaixa.

**2 - CONHECER:** depois de feita a primeira abordagem e com a confirmação de que a sua startup se encaixa na tese de investimento, chega a parte de fazer as primeiras reuniões, nas quais as duas partes falarão mais de si mesmas para entender se há sentido na continuação da conversa. Significa falar sobre a sua história, equipe, modelo de negócios (detalhadamente), quais os seus objetivos, necessidades e, principalmente, como uma empresa se acopla nos objetivos da outra.

**3 - NEGOCIAR:** estamos avançando. Agora é uma das partes que mais podem variar em dificuldade e tempo, pois é aqui que se negociam os valores e os percentuais.

**4 - CONTRATO:** depois de tudo combinado, vem o momento da formalização. No geral, essa é uma das etapas mais demoradas, já que a

negociação de cláusulas do contrato é sempre muito debatida, pois se tenta chegar num ponto ideal para as duas partes.

**5 - ACOMPANHAMENTO:** aqui tudo deveria ser uma maravilha, afinal, teoricamente, já passamos pelas partes ruins, ou mais complexas, e agora é só transmitir os reports e dividir os lucros. Mas nem sempre é assim. E é quando a empresa está indo bem que algumas vezes esse processo pode ser demorado e, inclusive, estressante para os dois lados, visto que há a possibilidade de que algum ponto do andamento do negócio gere opiniões contraditórias.

Mas tenho mais uma boa notícia: existe uma modalidade que geralmente termina sendo menos estressante e também menos demorada. Trata-se do investimento via plataformas de investimento em startups. Isso porque é um modelo que se assemelha a uma bolsa de valores, só que para startups. Os investidores podem investir valores menores, diluir o seu risco em diversas empresas, dividir o investimento com outros investidores e também não participar tão ativamente, apenas acompanhando os resultados. Sim, investir em startups pode ser bem mais fácil, leve e recompensador.



**VOCÊ PRECISA  
ENTENDER  
QUAL O RISCO  
QUE ESTÁ  
DISPOSTO A  
TOMAR.**

## QUAIS OS RISCOS DE INVESTIR EM UMA STARTUP E COMO DIMINUÍ-LOS?

Por óbvio, existem riscos ao se investir em startups, e eles não são poucos. O principal motivo é porque uma empresa, em sua fase de consolidação, pode não conseguir ser rentável o suficiente para continuar operando. Mas, como dizem na Faculdade de Administração de Empresas, só se gerencia o que se mede e só se mede o que é possível definir e acompanhar. Por isso, vamos elencar os principais riscos de se investir em uma startup, para que você possa acompanhá-los e reduzi-los.

**1 - PROPÓSITO:** hoje, muito se fala em propósito e, sim, ele é muito importante, porque você só vai engajar a sua equipe e os seus clientes se você estiver realmente fazendo a vida das pessoas melhor naquilo que você se propõe a fazer. Pode ser mais fácil, mais rápido ou mais barato. Mas em algo você tem que ser melhor e ajudar a resolver um problema real das pessoas. Hoje, tudo já está muito mais acessível e isso deixou de ser um diferencial de mercado.

**2 - EQUIPE:** em uma startup, o principal ativo é a equipe. É a equipe que fará com que a empresa tenha sucesso. Você pode

analisar se a empresa possui um bom modelo de remuneração variável - afinal, para que a pessoa dê o sangue, é importante que ela também tenha um bom benefício que proporcione tal empenho -, e qual a experiência dos fundadores e dos principais executivos. Também, se for possível, tentar entender como é o ambiente de relacionamento dentro da empresa.

**3 - MODELO DE NEGÓCIO:** a forma de cobrança pelo produto/serviço faz sentido? É sustentável e duradoura? Se a resposta for sim para ambas, basta que a equipe tenha uma boa execução e que a empresa tenha uma boa pista (já falarei mais sobre isto), que as chances de dar certo aumentam muito.

**4 - CAIXA:** o dinheiro que ela tem em caixa é o suficiente para que ela tenha tempo de executar (e isso envolve errar e ter que refazer algumas partes) a estratégia que ela possui? É isso que chamamos de pista, uma analogia relacionada com a pista de decolagem de um avião.

**5 - MERCADO:** pode ser um mercado de nicho - aquele com poucos clientes, mas que possuam um valor absurdo -, ou ser um mercado global. O importante é que você consiga identificar isso e enxergue que

existe um problema que, naquele mercado, é solucionado pela empresa. Isso pode ser desde algo do cotidiano, como o Uber no transporte de pessoas, até algo bem específico, como uma válvula que elimina um problema cardíaco. Isto é, se você não entende daquele mercado ou não enxerga a solução, fique de fora, por mais que possa parecer algo muito promissor.

**6 - FLUXO DE CAIXA:** avaliar os custos operacionais e qual a sua representatividade no negócio. Quais as receitas e qual a sua evolução. E, principalmente, quando a empresa precisa pagar os custos e quando ela recebe o faturamento. Se isso não estiver bem solucionado ou a empresa não possuir o caixa para aguentar este descasamento, é fracasso na certa.

**7 - ESCALABILIDADE:** se for um produto de massa, o quanto é possível que outras regiões precisem desse produto/serviço oferecido pela empresa, para que ela possa crescer rapidamente. Se for um produto de nicho, qual o valor máximo que pode ser cobrado e quantos clientes existem para poder viabilizar um crescimento para a empresa no sentido de ir aumentando a sua carteira de clientes e o valor do produto/serviço. A empresa consegue crescer

sua receita em uma taxa maior que o seu custo?

**8 - UX:** User Experience, na prática, como é o uso do produto ou serviço. Quanto menor o atrito – isto é, que seja lógico e se resolva de maneira simples o problema -, melhor. Hoje em dia, ninguém tem mais tempo para aprender como usar um produto. Aqui na empresa, temos o exemplo de um filtro de água. Ele era o menor do mercado e, entre todas as opções que este disponibiliza, um dos mais bonitos, mas o seu UX é uma porcaria. Existem quatro formas diferentes para que o usuário ative o filtro e, muitas vezes, o resultado é este: a bancada molhada.

**UMA BOA  
EQUIPE PODE  
VALER MAIS  
QUE UMA BOA  
IDEIA.**







# COMO FUNCIONA A CAPTAÇÃO?

---

## COMO CALCULAR O VALUATION: VALOR DE UMA EMPRESA

Geralmente, este é o ponto que mais gera discussão num processo de investimento, porque as premissas que são utilizadas sempre envolverão um pouco de previsão - e ninguém tem uma bola de cristal para saber se isso vai se concretizar ou não. Afinal de contas, estamos trabalhando com empresas exponenciais e, nesse tipo de empresas, não é possível prever quando se iniciará o crescimento exponencial, nem em quantas vezes o faturamento será multiplicado. Nas empresas tradicionais, realizar um valuation é um pouco mais fácil, já que o seu crescimento é mais linear e mais factível de ser previsto, mas nem mesmo assim ele deixa de ser arbitrário e gerar distorções.

Mas, para reduzir essas dúvidas, foram criadas diversas formas de ajudar no cálculo e tentar chegar em um valor que seja o mais próximo da realidade. E, para explicar a você como funciona este processo para as startups, vou apresentar um Guia Completo de Valuation (<https://endeavor.org.br/dinheiro/valuation-guia-completo-para-calculer-o-valor-da-sua-empresa/>), elaborado pela Endeavor. Para quem não conhece, a Endeavor ([endeavor.org.br](https://endeavor.org.br)) é uma ONG de empreendedorismo que atua no Brasil desde 2000, com operações ativas em oito estados. De lá pra cá, já apoiou centenas de empreendedores de alto impacto, fomentando o ecossistema empreendedor brasileiro.

## **COMO FUNCIONA O NOSSO PROCESSO DE SELEÇÃO DE STARTUPS**

Esta é a pedra fundamental: com base nela que nós construímos todo o resto do projeto. Não temos uma bola de cristal para saber quais as startups que mais darão certo. Mas, com um processo bem estruturado e isento, conseguimos fazer um filtro para trazer boas oportunidades para vocês.

Quando estávamos criando o nosso modelo, nos perguntamos: existe algo parecido com isso no mercado tradicional? E sim, existe: um IPO - Initial Public Offering ou Oferta Pública de Ações - que é quando as empresas tradicionais abrem capital, ou seja, lançam ações na bolsa de valores para captar recursos. Estudamos esse modelo há vários anos, pois alguns dos sócios da empresa possuem experiência de mais de uma década na área. Pensávamos se seria possível simplificar esse processo e torná-lo barato o suficiente ao ponto de funcionar para uma startup.

**AVALIAÇÃO DE ESCALABILIDADE/BASE TECNOLÓGICA:** A primeira barreira de seleção que fazemos é entender se produto/serviço tem potencial de escalar o seu negócio. Existem algumas formas de avaliar isso, mas geralmente a mais fácil é analisar e identificar onde está o gargalo do processo daquela empresa, e depois ver se ele está automatizado. Claro que, depois de automatizar este gargalo, automaticamente, outro processo passa a ser o gargalo, e assim será eternamente, pois sempre haverá alguma coisa para melhorar. Mas o primeiro gargalo é o mais importante: é o que a diferencia das demais empresas tradicionais do segmento. E para a empresa realmente ser escalável, ela deve ter a tecnologia como core do seu negócio.

## EM SEGUIDA, VERIFICAMOS SE A EMPRESA JÁ ESTÁ COM O

**MVP** - Minimum Viable Product ou Mínimo Produto Viável, em português - validado. Mas o que isso significa? Em uma explicação rápida, quer dizer que a empresa já se mantém em pé e possui potenciais interessados no produto.

Na explicação um pouco mais aprofundada, isso significa que:

- 1 -** O mercado aprovou que a forma da empresa lucrar faz sentido: lembrando que, muitas vezes, as startups inovam até na maneira de cobrar do cliente. Por exemplo, algumas vezes elas fornecem um produto/serviço gratuito com uma funcionalidade especial que é paga;
- 2 -** O processo de produção/prestação de serviço já está correto: mesmo que muitas vezes ele ainda não esteja automatizado;
- 3 -** O cliente já comprou e teve uma boa experiência: mesmo que muitas vezes ainda tenha muito para melhorar;
- 4 -** A empresa tem o processo de cobrança e recebimento funcional: que no final das contas é o que todo mundo quer, que a empresa fature.

A empresa tem que estar faturando. Ela pode estar faturando pouco ainda, mas o fato de ela faturar significa que a roda começou a girar. Já ouviu falar da Flywheel? Flywheel é um conceito aplicado que compara o esforço inicial necessário para se colocar uma roda em movimento (projeto) e como a energia que se acumula torna o esforço menor ao longo do tempo (resultado). Porque parte do problema para a empresa aumentar o faturamento pode ser exatamente a falta de recursos para se expandir.

Avaliar se a empresa já está faturando, e de forma crescente à medida que o tempo passa, é uma das avaliações mais importantes. Se a empresa já está rodando, faturando e gerando vendas, é sinal de que existe fit com o mercado (conhecido pela sigla em inglês PMF - Product-Market Fit). Muitas vezes nos deparamos com empresas cujo produto ou serviço é algo que nós pessoalmente não usaríamos, a naturalmente tendemos a imaginar que a ideia seja maluca, e que não exista mercado para ela. Frequentemente somos desmentidos pelo mercado, que já validou a empresa e já está consumindo os seus produtos.

**POR FIM**, vamos também avaliar aspectos qualitativos, como a equipe, background dos fundadores, barreiras de entrada do mercado e etc.

**NÃO TEMOS UMA  
BOLA DE CRISTAL  
PARA SABER QUAIS  
AS STARTUPS QUE  
MAIS DARÃO CERTO.**

**MAS, COM UM  
PROCESSO BEM  
ESTRUTURADO  
E ISENTO,  
CONSEGUIMOS  
FAZER UM FILTRO  
PARA TRAZER BOAS  
OPORTUNIDADES  
PARA VOCÊ.**

As informações coletadas nessas 4 etapas servirão para a montagem de um relatório completo da startup. Este relatório será avaliado por um comitê de avaliação composto pelas equipes da CapTable e da StartSe.

Como num IPO, a empresa precisa passar por uma auditoria. Aqui, ela se submete a uma validação dos dados contábeis. É muito importante que seja analisada por um especialista terceirizado isento, que vai chancelar o balanço da empresa e também se os números apresentados fazem sentido. Em português mais coloquial: é fundamental que não exista criatividade na contabilidade.

Validação do momento da empresa e no que ela usará o recurso captado. Entender o momento da empresa é fundamental, pois algumas vezes, ao conversarmos com os empreendedores, percebemos que o momento ideal não é aquele. Que, se eles trabalharem alguns pequenos pontos, estarão mais aptos para escalar, e isso será melhor para o investidor, porque dessa maneira o uso do recurso captado terá um fim ainda mais focado no crescimento da empresa. Aqui podemos contar com mais um parceiro terceirizado e isento, escolhido pela startup. A vantagem é que, ao ter um parceiro isento, ele também



gerará um ranking de escalabilidade da startup, que vai ajudar você, investidor, a identificar o estágio da empresa.

Se você ainda ficou com alguma dúvida, por favor, nos avise. Será um prazer esclarecer e, provavelmente, você estará nos ajudando a melhorar este conteúdo para que os próximos investidores entendam ainda melhor o nosso processo.

## **PLATAFORMAS DE INVESTIMENTO EM STARTUPS SÃO REGULADAS? QUAL O MODELO JURÍDICO DO CONTRATO?**

O surgimento das plataformas de investimento em startups se deu em 2015, e tem avançado a passos largos nestes últimos anos. Mas foi um pouco antes disso, mais precisamente em 2013, que as nossas conversas com a CVM (Comissão de Valores Mobiliários), reguladora do mercado de capitais no Brasil, se iniciaram. Queríamos entender como fazer este processo dentro da regra.

Nós, pessoalmente, nos envolvemos junto da CVM para avaliarmos os pontos mais importantes deste processo que levou à criação da

regra Instrução Normativa CVM 588, lançada em julho de 2017. Essa norma regula o que pode e o que deve ser feito pelas plataformas para resguardar os investidores e as startups envolvidas no processo de captação de recursos. E qual é o modelo jurídico de formalização do investimento? Para viabilizar o seu investimento, será utilizado uma nota conversível em ações. Esse contrato é muito comum no mundo empresarial e amplamente reconhecido nos setores jurídicos. Escolhemos esse formato por alguns motivos:

- **PROTEGE O INVESTIDOR** ao não ingressar imediatamente na sociedade, adiando esse momento até que algumas etapas já tenham sido vencidas pela empresa. O objetivo disso é fazer com que você só ingresse na sociedade se a empresa estiver crescendo e performando bem.

- **DÁ MAIS FLEXIBILIDADE** para o empreendedor fazer o que ele sabe e, com isso, fazer com que a empresa cresça.

- **É MAIS ÁGIL**, pois seria inviável fazer todos os investidores assinarem o contrato social e reconhecerem firma em cartório.

Ou seja, como podem perceber, é um modelo ganha-ganha: bom para

o investidor e para o empreendedor. Para nós é muito importante que seja dessa maneira. Não acreditamos que modelos onde apenas uma das partes possua vantagem continuem tendo sucesso na nova economia. E, para finalizar, explico as cinco situações que guiam o contrato de investimento e o seu ingresso (ou não) na sociedade:

**1- A EMPRESA É COMPRADA POR OUTRA.** Nessa situação, você receberá a sua parte proporcional ao percentual que você tem investido.

**2- A EMPRESA RECEBE UM NOVO APORTE** e você pode ser, lembrando que tal situação é bastante comum no mundo das startups. E não é ruim, porque por mais que você seja diluído, isso provavelmente estará valorizando a parte que lhe resta a em valor maior do que teria sem o novo aporte - visto que nessa situação a empresa poderá escalar ainda mais. É muito plausível que, nesse caso, a empresa se transforme numa S/A, você receba suas ações e, assim, passe a receber sobre os dividendos e a valorização do negócio.

**3- A EMPRESA VIRA UMA S/A** e você vira sócio dela, passando a receber sobre os dividendos e a valorização do negócio.

**4- A EMPRESA NÃO VIRA UMA S/A** - visto que não cresceu o suficiente - e você recebe o seu investimento corrigido por um percentual definido do CDI.

**5- A EMPRESA QUEBRA** e seu investimento se perde.

## COMO ACOMPANHAR A EMPRESA INVESTIDA

Tão importante quanto selecionar boas startups é ter um processo muito claro e transparente do acompanhamento da startup pós-investimento. Depois de realizar o seu investimento, você terá acesso ao painel da startup, onde poderá seguir:

- A evolução dos indicadores que foram apresentados na captação e seu desenvolvimento mensal.

- Relatórios de gestão que vão mergulhar nesses indicadores para que você possa validar os mesmos. E, para que você não se preocupe com isso, nós validamos sempre estes números e também contamos com uma validação semestral por parte dos nossos contadores parceiros.

**NÃO ACREDITAMOS  
QUE MODELOS  
ONDE APENAS  
UMA DAS PARTES  
POSSUA VANTAGEM  
CONTINUEM TENDO  
SUCESSO NA NOVA  
ECONOMIA.**

- Relatório de perspectivas do negócio, onde o empreendedor falará anualmente sobre os principais pontos para o crescimento do setor no ano. Aqui, ele poderá abrir algumas estratégias admissíveis de serem públicas, já que há outras que só serão divulgadas após a execução.

- Fórum do investidor, onde você poderá fazer perguntas ao empreendedor e tirar suas dúvidas com respeito ao andamento do negócio.

## CONSIGO SAIR ANTES? EXISTE MERCADO SECUNDÁRIO?

O nosso contrato de mútuo permite que você tenha como revender o seu título de investimento a qualquer momento.

**COMO FAÇO?** Primeiro, sugerimos que você ofereça para a própria empresa, que pode ter interesse em recomprar o título. Em caso de resposta negativa, você terá que encontrar um comprador. Para isso, você simplesmente tem que achar um novo investidor que queira comprar o seu título. Você pode fazer isso por conta própria ou contar com a nossa ajuda. Nós ofereceremos para os outros investidores da plataforma e ajudaremos na operação.

**COMO PRECIFICO O VALOR DO TÍTULO?** Você poderá dar o valor que quiser ao título de investimento. Pode ser com um ganho frente ao que você investiu, pelo mesmo valor ou até por um valor inferior, se assim o desejar.

Nossa orientação será que você avalie o desempenho da empresa através dos indicadores que estão disponibilizados no painel do investidor e, assim, decida qual o valor que você considera justo pelos títulos que possui. Nós podemos direcionar como fazer esta análise.

**TENHO QUE VENDER TODOS OS MEUS TÍTULOS OU POSSO VENDER SÓ PARTE DELES?** Você pode vender parte ou todos, fica a seu critério. Uma estratégia muito interessante ao investir em ativos de risco é, depois que o ativo se valorizou, colocar uma parte deles à venda para recuperar o valor investido. Dessa maneira, você garante que não sairá perdendo, visto que recupera o investimento e ainda detém outra parte para continuar valorizando e lucrando em cima.

**QUAL O PROCESSO OPERACIONAL DA VENDA?** Faremos um adendo ao contrato de investimento, mudando a titularidade. Você sempre precisará nos informar disso, pois nós avisaremos a startup

e pediremos a assinatura dela. A transferência dos recursos entre os investidores só ocorrerá depois de firmado o contrato.

## **EMPRESAS TRADICIONAIS SUBSTITUÍDAS POR STARTUPS. COMO PROTEGER O SEU INVESTIMENTO INVESTINDO EM STARTUPS?**

Quantas empresas tradicionais não existem mais e foram substituídas por startups? Há diversos exemplos, a maioria deles muito batidos e comentados nos últimos anos por (e para) quem está neste mundo de inovação. Kodak, Blockbuster, Atari, Blackberry, Nokia, entre outras: todas essas empresas eram líderes mundiais e algumas inclusive deram origem ao segmento de atuação. Mas não tiveram a capacidade de mudar na velocidade necessária e foram atropeladas por novas concorrentes, que rapidamente tomaram uma boa parte da sua fatia de mercado. No caso da Kodak, por mais que ela tivesse investido na câmera digital de sua criação, apenas teria adiado em mais alguns anos o seu fracasso. Isso porque, hoje em dia, só quem gosta muito de fotografia compra uma máquina fotográfica digital.

Em alguns casos, é difícil inclusive de identificar de onde virá o con-



corrente. Gostamos muito do conceito de inovação para grandes empresas, o qual diz que a única forma delas inovarem é criando uma nova empresa, totalmente separada. Inclusive em um espaço físico diferente, e com potencial de matar a empresa mãe. É só assim que aquele grupo econômico se torna capaz de continuar liderando o segmento. O problema é que ainda não conhecemos nenhuma grande empresa que aja nesse sentido.

O caminho, por enquanto, tem sido o de comprar empresas que comecem a despontar, mas não acreditamos que essa seja a escolha correta. Isso porque, por mais que as mantenham separadas, no processo de superação da empresa mãe pela empresa adquirida esta vai sendo sufocada e perdendo o diferencial que a fez chegar onde chegou. E como você, investidor, pode proteger seus investimentos para que eles não virem pó por um concorrente inesperado? Uma ideia é investir nas empresas que possuem o potencial referido ao longo do texto. É fácil encontrá-las? Certamente não. Mas é fácil identificar o segmento e, então, prosseguir com a criação de um portfólio de startups que permita que você proteja o seu investimento das possíveis situações futuras. Segue abaixo uma lista de alguns segmentos e de onde você deve investir para se proteger, pois estes devem ser os próximos

setores dos quais as startups tomarão conta, eliminando aos poucos as empresas tradicionais:

SEGMENTO	INVESTIREM
FINANCEIRO	FINTECHS
VAREJO	REALIDADE AUMENTADA, BIG DATA
HOTÉIS E CONSTRUÇÃO CIVIL	CONSTRUTECHS
AGRONEGÓCIO	AGROTECHS
SAÚDE	HEALTHTECHS
RESTAURANTES	ROBÓTICA, NANO ALIMENTOS

Lembramos que esses são os mais óbvios, mas às vezes pode ocorrer como no caso Kodak. Então, é interessante que você invista em outros tipos que parecem ter um potencial de disruptar o segmento. Na CapTable, você encontra startups de diversos tipos para investir. Cadastre-se para poder ser avisado quando tivermos ofertas que estejam em consonância com o seu interesse.

**KODAK,  
BLOCKBUSTER,  
ATARI, BLACKBERRY,  
NOKIA, ENTRE  
OUTRAS: TODAS  
ESSAS EMPRESAS  
ERAM LÍDERES  
MUNDIAIS E  
ALGUMAS HOJE  
NÃO EXISTEM MAIS.**

Projeto desenvolvido por:



©CapTable

Não são autorizadas quaisquer reproduções, modificações, publicações ou exibições públicas desta obra ou de quaisquer de seus conteúdos. Todos os direitos reservados.









**C** **cap·table**  
plataforma de investimento  
em startups da  
**StartSe**

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