




# STARTUP: da ideia ao negócio

Veja como investir na ideia, na nova empresa e na expansão de uma startup

Uma das maiores dificuldades das startups é a obtenção de investimento para as fases iniciais do projeto, segundo o levantamento Radiografia do Ecossistema Brasileiro de Startups, realizado pela Associação Brasileira de Startups (ABStartups) em parceria com a consultoria Accenture. Os dados comprovam que apesar das boas ideias, nem sempre é fácil garantir acesso ao capital para começar e manter o negócio funcionando.

“Uma startup é uma empresa e como tal tem todos os custos e precisa vender para ter lucro. A diferença é que são empresas com maior risco, normalmente com alguma tecnologia associada e com potencial de aumento de escala de vendas, sem ter o aumento dos custos à medida que vende mais”, explica o consultor de finanças e empreendedorismo, Henrique Croisfelts, CEO da startup BICAN, que auxilia empreendedores na gestão do negócio.

Segundo ele, são necessários investimentos para o desenvolvimento do produto ou serviço, assim como para o espaço físico, equipamentos, reagentes, estoques, marketing e vendas, para que a empresa nasça e tenha condições de vender.



Cerca de 30% das startups não se mantêm no mercado, aponta pesquisa do Sebrae e Ministério da Indústria, Comércio Exterior e Serviços. O principal motivo para o fechamento é a dificuldade de acesso ao capital.

“Mas o dinheiro não resolve tudo, principalmente se não souber usá-lo. Muitas vezes o empreendedor acha que precisa de dinheiro, quando na verdade uma parceria poderia resolver as necessidades de recurso”, argumenta Mariana Rossatti Molina, analista de negócios do Sebrae-SP.

#### FINANCIAMENTOS

- ▶ Etapa de desenvolvimento e pesquisa - FAPESP, FINEP, CNPQ
- ▶ Custos fixos - Parqtecs
- ▶ Divulgação, planta industrial e expansão da startup - Investidores

#### Tipos de financiamentos

O uso de capital próprio e de recursos gerados pela própria startup, sem apoio de investidores, é a primeira alternativa de investimento. Essa modalidade é chamada de bootstrapping e é comum na etapa inicial do negócio.

76% das empresas em fase inicial contam com apenas investimentos próprios, segundo pesquisa realizada pela ABStartups e Accenture.

Se a opção for por recursos de terceiros, existem diversos tipos de investimentos, cada um com suas características. Para a fase inicial de desenvolvimento e pesquisa, o investimento pode ser feito com auxílio de instituições de fomento, como a Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP), por meio do Programa Pesquisa Inovativa em Pequenas Empresas (PIPE), o Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPQ) e o Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPQ).



fico e Tecnológico (CNPQ) e a Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP). Essas são as instituições mais indicadas, que dispõem de recursos não reembolsáveis (fundo perdido), com a finalidade de fomento à pesquisa, e podem ser necessários principalmente para startups em fase de pesquisa científica básica, que demandam mais tempo para operacionalizar ou até definir a viabilidade da ideia.

“Mas, não se enquadram somente nesta categoria. Alguns editais de recursos a fundo perdido são para startups em estágio mais avançado também. São diversas linhas e cada edital tem suas características, regras, perfil, burocracias, mas normalmente buscam projetos inovadores”, explica Mariana.

A pesquisadora e consultora em Ciências Agrônomicas Ariadne Felício Lopo de Sá conseguiu financiamento do programa de Pesquisa Inovativa em Pequenas Empresas (PIPE), da FAPESP, para desenvolver um defensivo agrícola a partir de plantas selvagens para o controle de insetos e ácaros, que

poderá ser usado tanto na agricultura convencional quanto na orgânica.

Ariadne argumenta que percorreu um caminho um pouco diferente dos seus colegas ao buscar uma empresa parceira, LabMq do Brasil, para desenvolver o produto. “A minha decisão foi baseada no fato de que a FAPESP não permite que o financiamento da fase I seja usado para aluguel de local para construção de laboratório, compra de equipamentos, nem pagamento de serviços contábeis, somado ao fato de que temos apenas nove meses para validação do conceito de acordo com as normas da FAPESP, é uma corrida contra o tempo”, afirma.

#### Investidor-anjo

Quando uma startup deixa de ser apenas uma ideia e passa a ser um projeto e/ou protótipo existe a opção de buscar um investidor-anjo. São pessoas físicas que apoiam a startup com o recurso financeiro e, muitas vezes, com o smart money (capital controlado por investidores especialistas em mercado

financeiro), auxiliam com conhecimento, experiência, rede de contato etc.

Outra vertente do investimento-anjo são as venture buildings, (construtoras de negócios), que, além de investirem recursos financeiros próprios ou de terceiros, também compartilham recursos como infraestrutura, marketing, jurídico, contábil, entre outros.

“O objetivo de uma venture building não é apenas criar um produto, mas construir um negócio”, explica Joaquim H. Cunha Filho, co-fundador da WBGI, uma venture building.

A venture building é opção para qualquer grau de maturidade, desde a simples ideia até empresas já consolidadas. Para receber o apoio, a startup passa por uma avaliação que envolve tecnologia, mercado e perfil empreendedor.

Os investidores que se tornam sócios do novo negócio têm retorno com dividendos ou na venda da sua participação na empresa. “O retorno financeiro de uma startup é relativamente elevado e em um espaço de tempo relativamente curto”, informa Joaquim.



### Seed capital e venture capital

O estágio seguinte do investidor-anjo é o seed capital (capital semente), voltado para startups que já têm produtos ou serviços no mercado e algum faturamento.

O seed capital é um fundo de investimento, como o venture capital (capital de risco). “Os fundos de investimentos buscam startups que já validaram seu negócio e estão faturando. São fundos formados por diversos investidores. Normalmente aportam valores maiores e possuem uma carteira de várias startups investidas, diluindo o risco”, explica Mariana, do Sebrae.

Os investidores também são sócios da startup, com o percentual de acordo com o valor investido. O investimento do seed capital é indicado para o estágio de “risco tecnológico” e o venture capital é para empresas que têm algo validado, equipe consolidada e já comercializa o seu produto ou serviço.

Segundo Sergio Marcus Barbosa, consultor em negócios inovadores e gerente executivo da EsalqTec - Incubadora Tecnológica, o procedimento é rigoroso. “O investidor busca informações da empresa e dos seus sócios e analisa as perspectivas de potencial para inserção no mercado. Esse procedimento chega a durar até um ano em alguns casos”, detalha.

Outras opções para startup em fase mais avançada e consolidada é a abertura de capital - Oferta Pública Inicial

(IPO) e Bolsa de Valores. “A partir dessa fase, qualquer pessoa pode comprar ações da empresa. Existem também algumas opções de bancos e linhas de créditos específicas para startups mas não é tão comum ainda no Brasil”, esclarece Mariana.

Há, ainda, a possibilidade de captar recursos por meio de plataformas colaborativas. Conhecido como crowdfunding ou financiamento coletivo, é uma modalidade de financiamento em que diversas pessoas se tornam investidores do projeto em troca de contrapartidas. “As plataformas de crowdfunding Catarse e Kickante, entre outras, podem ajudar na jornada. Lembrando que elas também pedem contrapartidas de taxas ou percentual do valor arrecadado”, ressalta Mariana.

### Burocracia

O processo para acessar cada um desses investimentos varia muito. Se for um edital, é preciso observar as regras, passos, requisitos, procedimentos do edital. Se for um processo de investimento muitas vezes passa por um pitch (apresentação com o objetivo de vender a ideia da startup), demanda reuniões, negociações, investigações por meio da análise de documentos e informações em uma auditoria de verificação (due diligence), consultas com advogados para o contrato etc. “Nunca é rápido”, garante Mariana.

Segundo ela, para escolher o modelo mais adequado, o empreendedor deve considerar as diferenças entre os tipos de financiamento e investimento, seu estágio, vantagens e desvantagens de cada um. O tipo de modelo de negócios e o segmento da empresa também devem ser considerados.

“Normalmente, os investidores e fundos de investimento tem uma ‘tese de investimento’, baseada nos seus valores, objetivos e experiências. E pode ser que um investidor priorize um segmento ou modelo de negócios em detrimento do outro. Recomendo que o empreendedor busque mais informações e escolha o perfil de investidor que quer ter”, diz.

### Parques tecnológicos

Além dos investimentos para o desenvolvimento do produto ou serviço, uma startup precisa custear o espaço físico, água, luz, telefone, internet, escritório e laboratório. Para subsidiar esses gastos, os parques tecnológicos são boas opções.

“Os parques tecnológicos possuem regras próprias e prazo definido para a empresa obter esses benefícios. Para participar, normalmente, é preciso um projeto e uma apresentação do histórico profissional, acadêmico e empreendedor dos sócios para concorrer à uma espécie de seleção”, explica Henrique.



Os parques tecnológicos abrigam e conectam outros ambientes, como as incubadoras, universidades, agentes públicos e grandes empresas. “Não é um local de produção, o foco é na pesquisa e desenvolvimento experimental inovador”, diz Sergio, da EsalqTec.

### Incubadoras

A incubadora é um ambiente de inovação que realiza a interface entre a geração de conhecimento (pesquisa) e a inovação (produto / serviço), apoiando a ideia do empreendedor e a consolidação do empreendimento. A empresa incubada tem um tempo máximo para desenvolver o seu negócio. “No caso da EsalqTec, a média é três anos, pois tratamos de inovação de base tecnológica para a agricultura, com fatores determinantes de sucesso muito complexos, pois envolvem geralmente toda uma área de conhecimento transversal e complementar entre as ciências da vida e exatas”, destaca Sergio.

O engenheiro agrônomo Renato Zapparoli, diretor da startup Demetra Agrosience, especializada no desenvolvimento de soluções para o manejo biológico de pragas e doenças agrícolas, decidiu se associar a uma incubadora com o intuito de aumentar seu networking e divulgar seu produto.



Renato Zapparoli

Ensaio de pesquisa do uso do bioinseticida para controle da broca e ferrugem do café



Leandro Fellet

Sistema para automatização da irrigação através de sensores com leitura direta da umidade do solo

Ele conta que nos primeiros anos de pesquisas para o desenvolver o produto – um bioinseticida que possui ação simultânea no controle da broca e ferrugem do cafeeiro – utilizou recursos próprios, e depois de participar de eventos de empreendedorismo do setor decidiu se associar a EsalqTec.

“Na incubadora conhecemos os gestores do Pecege, instituto privado sem fins lucrativos de Educação, Pesquisa e Extensão; firmamos uma parceria com o instituto, por intermédio da WGBI, e recebemos investimento para viabilizar economicamente o bioinseticida, comprar equipamentos, investimentos técnicos e registros”, explica Renato.

Os recursos do Pecege são voltados para projetos de pesquisa de caráter tecnológico que estão em desenvolvimento, com risco tecnológico ainda elevado. Para receber o recurso, a startup é avaliada pela WGBI, responsável pela administração dos recursos. “É um investimento no formato de fomento a fundo perdido e se enquadra no suporte a ideias nascentes, quando não há sequer CNPJ”, explica Joaquim, da WGBI e head de inovação e novos negócios do PECEGE.

A startup também tem parceria com a Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa) e a Empresa Brasileira de Pesquisa e Inovação Industrial (Embrapii) na modalidade encadernamento tecnológico – projetos de inovação

desenvolvidos com a participação de empresas de médio e grande porte atuando como parceiras dos pequenos empreendedores. A startup recebeu um subsídio de R\$ 300 mil pelo Sebrae para desenvolver novas gerações de nematocidas biológicos à base de extratos de plantas e compostos bioativos de fungos. Com término previsto para o primeiro trimestre de 2021, a parceria envolve investimentos de R\$ 2,4 milhões e conta ainda com o apoio da Fundação Arthur Bernardes (Funarbe), vinculada à Universidade Federal de Viçosa/MG e a empresa Santa Clara.

A startup Agromakers, responsável por desenvolver um sistema para automação da irrigação através de sensores com leitura direta da umidade do solo, fez o mesmo caminho para financiar sua ideia. Inicialmente ficou incubada na EsalqTec, e após algumas negociações conseguiu o financiamento do Pecege, por meio da WGBI.


“O financiamento nos permitiu desenvolver nossa ideia e hoje temos um produto pronto para entrar no mercado, que dará condições ao produtor de aumentar a produtividade e preservar o meio ambiente”, explica o engenheiro agrônomo Leandro Fellet, CEO da Agromakers. Segundo ele, o sensor já foi implantado em alguns clientes, de forma experimental, e o próximo passo é iniciar a campanha de marketing para o lançamento do produto.



Designed by Freepik

# Se necessário, mude de ideia

Veja quais são os principais erros e problemas enfrentados por uma startup



Startup é um investimento com alto potencial de retorno, se der certo, mas com altíssimo risco de fracasso, argumenta Mariana Rossatti Molina, analista de negócios do Sebrae-SP. Segundo ela, o empreendedor precisa tomar alguns cuidados para evitar erros comuns no desenvolvimento da ideia e comercialização do produto.

É preciso ter cautela com investidores amadores, já que eles podem ocasionar problemas para a startup, alerta Mariana. “Já vi muitas situações onde o investidor não sabia o risco envolvido, não foi negociado o tempo de retirada do capital, vi investidores que quiserem começar a controlar o empreendedor quando não viu o retorno no curto prazo e situações onde o investidor colocou todas as suas reservas, o que não é indicado”.

A analista de negócios não recomenda que a busca pelo investidor aconteça quando há necessidade urgente de recursos. “A urgência pode pressionar o empreendedor a fazer uma negociação desvantajosa”.

A divisão de percentual de participação entre os acionistas é outro ponto a ser discutido na negociação. “É comum uma startup ter várias rodadas de investimento ao longo do tempo e má divisão deste percentual pode prejudicar a startup em futuras rodadas de negociação”, alerta Mariana.

Ao conseguir investimento, muitos empreendedores acreditam que já obtiveram sucesso e se acomodam. “Passam a gastar mais do que deveriam e não ficam atentos aos indicadores e metas”. Para a assinatura do contrato, a orientação é buscar um advogado especialista. “Muitas situações podem ser previstas em contratos, evitando dores de cabeça no futuro”, diz Mariana.

O desânimo por não conseguir o investimento é comum entre os empreendedores. “Se acontecer, é importante entender o motivo. O feedback pode dar dicas de melhoria, ou pode ser que ele descubra que o investidor está procurando oportunidades de outro tipo”, avalia.

O consultor de finanças e empreendedorismo Henrique Croisfelts, CEO da startup BICAN, destaca como erro do empreendedor acreditar que sua pes-

quisa e solução salvará o mercado e que o mercado depende da sua startup. “Normalmente, esse tipo de percepção leva a arrogância e pode ser prejudicial para uma negociação. Tenho visto vários CEOs insistindo em permanecer com a sua ideia original, sem se adaptar ao que o mercado quer”.

Não saber negociar e não ter visão de mercado também é uma falha dos gestores de startup, destaca Henrique. “Muitos não conseguem calcular o valor do seu negócio e não fazem o planejamento financeiro da startup, isto é, não sabem quantas vendas devem fazer por mês para atingir o ponto de equilíbrio ou para obter o lucro que o investidor quer”.

Outro grande erro, segundo Henrique, é formar uma equipe com apenas pesquisadores, que têm as mesmas características, sem pensar que é preciso vender o produto. A sugestão é investir também em um profissional que tenha habilidade para planejar, gerir as finanças e vender o produto. “Sem divulgação e marketing, as vendas são prejudicadas, e sem vendas a startup morre”, argumenta o consultor.

Não conhecer os incentivos fiscais também pode ser ruim para a empresa. Henrique destaca a Lei do Bem (Lei 11.196/05), criada com o objetivo de viabilizar a concessão de incentivos fiscais por parte do governo federal às empresas que realizarem pesquisa e desenvolvimento de inovação tecnológica (P&DI). “É uma fonte de recursos, e quase ninguém conhece”, afirma.

Para quem quer tirar a sua ideia do papel, a pesquisadora e consultora em Ciências Agrônomicas Ariadne Felício Lopo de Sá, que conseguiu financiar sua ideia por meio da FAPESP, sugere que seja feita uma avaliação da ideia e como ela poderá impactar o mercado. “Investigue se há clientes para o produto ou tecnologia. Se sim, faça uma boa pesquisa em bases de dados e tente começar a escrever o passo a passo para transformar sua ideia em algo executável. Participe dos eventos de empreendedorismo na área em que seu produto ou serviço agregará valor no futuro. Fale com o maior número de pessoas sobre a sua ideia, faça parcerias, e se necessário mude de ideia”, finaliza.

