



CAPTAÇÃO DE RECURSOS:

COMO PREPARAR SUA STARTUP PARA INVESTIDORES



CAPACITA



CONECTA



FORTALECE

SUMÁRIO

Entenda por que sua startup precisa captar	4
Conheça o estágio da sua startup.....	5
Organize os fundamentos do negócio	6
Prepare indicadores que contam a verdade	7
Construa projeções financeiras realistas.....	8
Revise a estrutura jurídica e societária	9
Monte um pitch deck objetivo	10
Defina valuation e condições com cautela.....	11
Escolha investidores alinhados	12
Prepare-se para a due diligence	13

A **captação de recursos** é decisiva para startups que desejam acelerar crescimento, desenvolver tecnologia, ampliar equipe ou entrar em novos mercados. Porém, buscar investimento não significa apenas procurar dinheiro. Investidores avaliam risco, retorno, maturidade da gestão. A preparação começa antes da reunião e envolve estratégia, dados e governança. Captar no momento errado pode gerar frustração, diluição societária desnecessária e relações desalinhadas. Captar no momento certo pode trazer capital inteligente, conexões comerciais, mentoria e acesso a mercados. Este capítulo apresenta como preparar uma startup para conversar com investidores de forma segura e profissional.





ENTENDA POR QUE SUA STARTUP PRECISA CAPTAR

Antes de procurar investidores, a equipe fundadora deve responder a uma pergunta simples: por que precisamos de capital externo agora? A resposta não pode ser apenas "para crescer". É necessário demonstrar como o recurso será usado, quais metas serão alcançadas e por que o investimento acelera algo já validado.

Uma rodada de captação deve estar conectada a objetivos concretos, como validar um produto mínimo viável, aumentar a base de clientes, contratar pessoas-chave, investir em marketing, aprimorar tecnologia ou expandir para outra região. Quanto mais específico for o uso do capital, mais fácil será mostrar disciplina e foco.

É importante avaliar alternativas. Nem toda startup precisa começar por investidores-anjo ou fundos de capital de risco. Dependendo do estágio, podem fazer sentido editais de inovação, crédito produtivo, aceleração, investimento coletivo ou parcerias estratégicas. A melhor fonte combina com risco e estratégia.



CONHEÇA O ESTÁGIO DA SUA STARTUP

Investidores analisam startups de acordo com seu **estágio de maturidade**. Uma empresa em fase de ideia será avaliada de maneira diferente de uma startup com clientes pagantes, receita recorrente e canais de venda estruturados. Compreender essa diferença evita promessas exageradas.

No estágio inicial, a atenção costuma estar na força do problema, na qualidade da solução, no perfil da equipe e nos primeiros sinais de validação. Em fases mais avançadas, ganham peso indicadores de aquisição, retenção, receita, margem, crescimento e eficiência comercial. Em qualquer fase, a startup precisa transformar hipóteses em evidências.

Essa leitura também orienta o valor a ser captado. Rodadas muito grandes para empresas pouco validadas elevam expectativas e criam pressão excessiva. Rodadas pequenas demais podem não levar ao próximo marco. O ideal é calcular o capital necessário para reduzir riscos e sustentar a operação até a nova etapa.



ORGANIZE OS FUNDAMENTOS DO NEGÓCIO

A preparação começa pela **clareza do modelo de negócio**. Investidores precisam entender quem é o cliente, qual dor está sendo resolvida, como a solução gera valor, de onde vem a receita e por que a startup pode crescer de forma escalável. Sem essa clareza, a conversa perde força.

O problema tratado deve ser relevante, frequente e caro o suficiente para justificar uma solução. A startup precisa demonstrar que conhece o mercado, ouviu clientes, testou hipóteses e identificou público com disposição real de pagar. Entrevistas, pilotos, contratos, cartas de intenção e dados de uso transformam intuição em prova.

Também é necessário explicar a vantagem competitiva. Ela pode estar na tecnologia, no conhecimento setorial, na experiência da equipe, no acesso a canais, nos parceiros, na marca, nos dados acumulados ou na eficiência operacional. O ponto central é mostrar por que a startup pode defender sua posição.

PREPARE INDICADORES QUE CONTAM A VERDADE

Dados bem organizados reduzem a incerteza. Mesmo startups em estágio inicial devem acompanhar indicadores básicos, como usuários, receita mensal, custo de aquisição, conversão, retenção, cancelamento, margem e ciclo de venda. Nem todos serão maduros desde o começo, mas a equipe precisa saber o que mede e por quê.

Investidores não esperam perfeição. Eles esperam coerência. Uma startup pode ter baixa receita, mas ótimo engajamento; poucos clientes, mas contratos de alto valor; crescimento rápido, mas margem limitada. O importante é apresentar números com transparência, explicar limitações e mostrar ações para melhorar resultados.



CONSTRUA PROJEÇÕES FINANCEIRAS REALISTAS

A projeção financeira não é uma previsão exata do futuro. Ela é um exercício de lógica. Deve mostrar como a startup imagina crescer, quais premissas sustentam esse crescimento, quanto dinheiro será consumido, quando novas contratações serão necessárias e qual é o caminho para alcançar sustentabilidade ou uma nova rodada.

Um bom planejamento financeiro inclui fluxo de caixa, receitas projetadas, despesas fixas e variáveis, margem, capital de giro e tempo de sobrevivência com o recurso captado. Esse tempo, chamado de runway, indica por quantos meses a empresa consegue operar antes de captar novamente.

As premissas precisam ser defensáveis. Se a startup projeta crescimento agressivo, deve explicar canais de venda, investimento necessário e taxas de conversão consideradas. Projeções irreais passam a impressão de despreparo. Projeções conservadoras demais sugerem pouca ambição.





REVISE A ESTRUTURA JURÍDICA E SOCIETÁRIA

A organização jurídica é parte essencial da preparação. Investidores observam contrato social, composição societária, propriedade intelectual, acordos entre sócios, obrigações fiscais, contratos com clientes, vínculos trabalhistas e passivos. Problemas nessa área podem atrasar ou inviabilizar uma rodada, mesmo quando a oportunidade comercial é interessante.

Entre os cuidados mais importantes está definir a participação de cada pessoa fundadora, regras de saída, direitos e deveres, formas de decisão e tratamento da propriedade intelectual. Se tecnologia, marca ou metodologia estiver registrada em nome de pessoa física ou terceiro, o risco aumenta.

Também é recomendável **manter documentos atualizados e fáceis de consultar**. Durante a due diligence, investidores podem solicitar demonstrações financeiras, contratos, certidões, registros de marca, políticas internas e evidências de conformidade. Ter esse material organizado transmite profissionalismo e reduz o tempo de negociação.



MONTE UM PITCH DECK OBJETIVO

O pitch deck é a apresentação que resume a oportunidade de investimento. Ele deve ser visual, direto e convincente. Em geral, precisa explicar problema, solução, mercado, produto, modelo de receita, tração, concorrência, estratégia de crescimento, equipe, indicadores financeiros, valor buscado e uso dos recursos.

Mais do que seguir um modelo pronto, a startup deve construir uma narrativa. A apresentação precisa mostrar que existe uma dor real, que a solução tem aderência, que há mercado suficiente, que a equipe sabe executar e que o investimento será usado para alcançar marcos claros. Cada página deve ser útil.



DEFINA VALUATION E CONDIÇÕES COM CAUTELA

Valuation é a estimativa de valor da startup. Em empresas jovens, esse cálculo envolve incertezas, pois muitas ainda não têm lucro ou histórico longo de receita. Por isso, investidores consideram estágio, mercado, tração, equipe, propriedade intelectual, comparáveis, potencial de crescimento e risco.

Um valuation muito alto pode parecer positivo no início, mas criar dificuldades na próxima rodada caso os resultados não acompanhem a expectativa. Um valuation muito baixo pode diluir excessivamente a equipe fundadora e reduzir incentivos futuros. A negociação precisa equilibrar ambição, realidade e alinhamento de longo prazo.

Além do valor, é necessário entender instrumentos de investimento, direitos de preferência, cláusulas de proteção, governança, metas, prazos e possibilidades de saída. Apoio jurídico e contábil especializado, ajuda a evitar decisões simples, mas com efeitos relevantes no futuro.



ESCOLHA INVESTIDORES ALINHADOS

Nem todo dinheiro é igual. Investidores podem contribuir com experiência, rede de contatos, reputação e conhecimento de mercado, mas também gerar conflitos se não houver alinhamento. A startup deve pesquisar histórico, tese de investimento, estágio preferido, setores de interesse e forma de acompanhamento de cada possível parceiro.

Uma boa relação começa com transparência. A equipe fundadora deve explicar riscos, necessidades, limitações e próximos passos. Ao mesmo tempo, precisa entender o que o investidor espera em termos de retorno, governança, participação em decisões e prazo de maturação. A captação é parceria, não venda isolada.



PREPARE-SE PARA A DUE DILIGENCE

Due diligence é a análise detalhada feita antes do investimento. Nessa etapa, investidores verificam se as informações apresentadas correspondem à realidade. Eles podem avaliar dados financeiros, contratos, tecnologia, base de clientes, obrigações legais, pendências tributárias, estrutura societária e reputação da equipe.

A melhor forma de se preparar é agir como se a diligência pudesse começar a qualquer momento. Isso significa manter registros organizados, dados atualizados, contratos assinados, controles financeiros consistentes e comunicação clara entre sócios. Quanto menos imprevisto, maior a confiança.

Caso exista algum problema, revele com antecedência e mostre como será resolvido. Omitir riscos costuma ser mais prejudicial do que reconhecê-los. Investidores sabem que startups carregam incertezas. Buscam uma equipe capaz de lidar com elas com ética.

Preparar uma startup para investidores é um processo de amadurecimento empresarial. Não se trata apenas de montar uma apresentação bonita, mas de organizar fundamentos, validar hipóteses, medir resultados, cuidar da estrutura jurídica, planejar o uso do capital e construir relações de confiança. A startup que se prepara melhor aumenta chances de captar recursos, mas também melhora sua gestão. Ao entender o mercado, acompanhar indicadores, revisar finanças e negociar com clareza, a equipe passa a tomar decisões mais consistentes. Mesmo que a rodada não aconteça imediatamente, o processo deixa aprendizados valiosos. Para empreendedores e empreendedoras do Rio Grande do Norte, buscar apoio especializado, participar de redes de inovação e usar conteúdos, mentorias e programas voltados a startups pode tornar essa jornada menos solitária. Investimento chega com mais força quando encontra um negócio estruturado, uma equipe preparada e uma visão de crescimento sustentável.





www.digital.rn.sebrae.com.br

0800 570 0800



SEBRAERN