



## Blog BHub

---

# O que é venture capital e como ele traz dinheiro às startups

By Dacio Appolinario / Startups



A etapa de crescimento de uma empresa pode ser bastante atribulada, não é mesmo? Porém, você já pensou que a ajuda de um investidor pode auxiliar os seus negócios nesse processo?

Os caminhos e alternativas que levam ao sucesso são bem variados. Por isso, estruturar o crescimento de uma empresa **demanda investimento e planejamento estratégico**. Atualmente, esse tipo de aporte é mais comum em [startups](#).

Uma característica bastante desejada entre os investidores é a **escalabilidade do negócio**, ou seja, o crescimento acelerado [sem necessidade de aumentar os custos](#) nessa mesma proporção. Softwares e apps, serviços de economia colaborativa e cursos online são bons exemplos de negócios com esse potencial.

[Em entrevista para o portal InfoMoney](#), Marcelo Sato, sócio de um fundo de investimento, comentou sobre o assunto. Ele apontou que a média de retorno obtida por um fundo de *venture capital* nos Estados Unidos **é de três vezes o capital investido**.

Entretanto, os fundos brasileiros costumam ter expectativas de retorno acima dessa média. Eles buscam receber de seis a dez vezes o valor do investimento inicial.

Para te ajudar a compreender melhor o que é *venture capital* e como funciona esse tipo de investimento, preparamos esse artigo com **tudo que você precisa saber**. Acompanhe a seguir!

## Afinal, o que é *venture capital*?

O investimento *venture capital*, ou de capital de risco, é focado em empresas novas, de até médio porte, que tenham um alto potencial de crescimento.

Porém, um eventual faturamento baixo não impede esse tipo de investimento, sabia? Isso porque ele não visa apenas injetar capital na empresa, mas também **busca contribuir diretamente para a gestão e desenvolvimento do negócio**.

Geralmente, esse aporte de recursos é realizado por fundos de investimento ou investidores-anjo. Para tornar seu empreendimento atraente para esse público, é necessário apresentar um alto potencial de crescimento.

Algo que todos os perfis de investidores buscam é um plano de negócio estruturado. Eles vão analisar o produto em questão e o tamanho do mercado em que está inserido para determinar se vale a pena o investimento. O time da empresa sendo avaliada também precisa ter qualificação e transparecer confiança para atrair os investidores.

É interessante também prospectar e cultivar relações no meio de atuação da sua empresa. Os investidores tendem a **investir em áreas nas quais eles já atuam e possuem o *know-how*** para alcançar o retorno esperado.

Geralmente, investidores costumam fazer aportes em áreas que já estão acostumados.

## Por que receber investimentos de *venture capital*?

É importante entender que os investimentos de uma *venture capital* compreendem a jornada inicial de uma empresa. Os investidores mantêm a injeção de dinheiro até que consigam vender a empresa para outro investidor ou abrir o capital da mesma. Entretanto, esse processo pode levar anos.

Essa modalidade de investimento existe para suprir a demanda de uma estrutura de nicho de mercado. Alguém com uma nova ideia ou tecnologia pode acabar tendo opções bastante limitadas para receber investimentos atualmente.

## Vantagens do investimento *venture capital*

Além do fator financeiro, essa modalidade de investimento proporciona inúmeras outras vantagens. Entre elas está o suporte na gestão, visto que os investidores geralmente possuem amplo conhecimento no setor em que estão empreendendo.

Outra vantagem é que a parceria proporcionada pelo *venture capital* busca **solidificar a [cultura e planejamento da startup](#)** que está sendo suportada.

Com o investimento de capital e o suporte para a gestão, **é natural e esperado que a empresa evolua de forma rápida**. Dessa forma, ela pode se inserir no mercado de forma sólida.

## Desvantagens do investimento *venture capital*

Como nada é perfeito, existem algumas desvantagens. Uma delas é que receber investimentos de *venture capital* leva a uma certa **perda de autonomia por parte dos empreendedores fundadores do negócio**.

Ao investir dinheiro e fundos, os investidores-anjo precisam de garantias para esse investimento e possuem metas que devem estar alinhadas com as dos fundadores.

Outra desvantagem é a diluição de participação dos fundadores. A partir do momento que investidores passam a ter participação na empresa, o percentual dos fundadores é diminuído. A parte da gestão ainda continua primariamente nas mãos dos fundadores, porém o percentual de participação deles é diluído.

Assim, o dinheiro vem com algumas contrapartidas. Por isso, ajustar o balanço dos processos de tomada de decisão é fundamental para garantir a saúde e prosperidade do projeto.

Ao receber investimento externo, você pode acabar perdendo parte da sua autonomia como [empreendedor](#).

## Como funciona o mercado de *venture capital*

Ainda existe a ideia de que investidores procuram por boas pessoas e boas ideias. Entretanto, essa não é a realidade do mercado. O mundo é muito mais prático e cartesiano nesse sentido.

Na verdade, os investidores estão à procura de boas indústrias. Isso ocorre porque o **ambiente favorece o desenvolvimento dos negócios e dá maior segurança** de retorno para seus investimentos.

Crescer em segmentos e mercados em alta é muito mais fácil do que em um ambiente de baixa.

Nunca se esqueça disso, ok?

## O lado do capital de risco

A origem do dinheiro tem raízes em investidores-anjo ou no capital levantado por grupos de investidores. Eles podem ser tanto fundos de pensão, quanto seguradoras, bancos públicos ou de investimento, fundações e afins.

[Pesquisas do Insper](#) apontam uma projeção média feita pelos gestores de fundos. Cerca de um terço das empresas presentes no portfólio não geram nenhum retorno financeiro. O número pode até ser maior, chegando à metade das empresas.

Por esse motivo, os investimentos que obtém sucesso **precisam ter retornos que cubram as perdas** deixadas pelas empresas que não deram certo. Essa é uma das razões para o foco estar em negócios com escalabilidade.

O retorno de investimento acontece quando ocorre o evento de liquidez, geralmente após alguns anos. Conhecida como saída, esse momento pode se dar por meio da investida ou da famosa oferta pública inicial de ações (IPO).

Quando o processo é bem-sucedido e acontece uma valorização da empresa, **gestores e investidores do fundo e capital de risco são remunerados**. Porém, também há o outro lado, quando negócios e investimentos não performam como esperado.

Nessa situação, há duas saídas mais comuns. As *buy back*, quando os gestores do fundo vendem a própria participação para os empreendedores do negócio, são uma delas. A outra é a *write off*, quando os gestores do fundo saem do negócio com retorno mínimo ou sem retorno algum sobre o valor investido.

## O lado dos empreendedores

É fundamental que o [empreendedor](#) conheça o mercado de *venture capital*, para se posicionar em relação aos [players no mercado](#). Cada fundo possui suas próprias características, conforme o plano de atuação e o estágio nos quais se encontra

Como exemplo, fundos em seus primeiros anos possuem uma menor pressão por retorno financeiro. Enquanto em fundos mais consolidados é possível que haja pressão por uma saída próxima, dependendo de como está a liquidez do restante do portfólio.

O empreendedor precisa conhecer muito bem o *venture capital* para poder conseguir um bom posicionamento no mercado.

## Como receber investimento em *venture capital*

Observando esse cenário, se posicionar para receber investimentos em *venture capital* **demand** **conhecimento do mercado e iniciativa**.

Outro diferencial importante é divulgar o trabalho e o propósito da sua empresa. Assim, o mercado pode **avaliar se seu time e suas ideias possuem fit** com os objetivos dos investimentos.

A seguir, montamos um pequeno guia para você se posicionar nesse mercado. Confira:

### Antes de qualquer coisa, deixe a casa em ordem

Se a primeira impressão é a que fica, é muito importante **ter na ponta da língua as respostas** que um possível investidor pode querer saber.

Dados sobre a lucratividade do negócio, perspectiva de crescimento e quais são as projeções dos próximos anos precisam estar organizados e sistematizados para serem apresentados.

Tenha sempre as métricas mais importantes à disposição para quando for perguntado.

## Saiba quanto vale a sua empresa

Ter um cálculo atualizado do valor real da sua empresa é muito importante no momento de negociar com investidores. Esse cálculo inclui os aspectos positivos e negativos da sua empresa. Ou seja, **aqueles que a valorizam e a desvalorizam** no momento da cotação.

Mapear esse histórico de valorização permite que você **apresente o comportamento da empresa e construa estratégias** para o futuro.

## Prepare seu *pitch*

A construção de um bom discurso é tudo. Estar preparado e treinado para **atrair os investidores com uma fala relevante e que cativa seus interlocutores** é essencial.

Esteja sempre atento às perguntas, levante os questionamentos mais recorrentes e estude para aumentar cada vez mais a segurança dos investidores no seu negócio.



Tenha um discurso afiado e o máximo possível de respostas para atrair e convencer investidores.

Com tudo isso dito, saiba que você pode contar com a BHub para esse processo! Como uma empresa que também recebeu investimento de *venture capital*, **nós sabemos exatamente do que você precisa**. Quer saber mais sobre como qualificar sua empresa para receber investimento de uma *venture capital*? [Conheça nossos planos e fale com um de nossos especialistas!](#)

[← Previous Artigo](#)

[Next Artigo →](#)

## Categorias

[Diferencial BHub \(4\)](#)

[Gestão \(22\)](#)

[Pessoas e Cultura \(1\)](#)

[Startups \(16\)](#)

## Publicações Recentes

[O que é escritório virtual? Saiba como adotá-lo na sua empresa](#)

[Como abrir MEI: confira o passo a passo completo](#)

[Investimento em tecnologia na empresa: 7 motivos para fazer](#)

## Materiais Especiais



## GESTÃO POR ASSINATURA (GPA)

Como esta inovação nas empresas pode mudar sua vida?



Procurar Tema

 

## Newsletter BHub



Para receber quinzenalmente a newsletter da BHub inclua seu nome abaixo. Não se preocupe, se você mudar de ideia poderá se descadastrar facilmente.

Assinar a Newsletter do empreendedor!