

invertia » operações cambiais » **operações cambiais**

Para atrair capital externo, startups devem ser eficientes

27 de agosto de 2012 • 07h46

Não é de hoje que o termo startup deixou de designar somente empresas em estágio inicial. Hoje a palavra serve também para empreendimentos inovadores, geralmente virtuais, que seguem um modelo de negócio dinâmico e escalável e operam em condições de risco. Embora os últimos anos tenham trazido melhores perspectivas de investimento para as empresas que, justificando o nome, ainda se encontram em modo starter, os players estrangeiros seguem cautelosos e preferem investir em projetos consolidados - o que pode servir de estímulo às iniciativas para apresentar resultados positivos e com rapidez.

Existem diferentes opções de investimento para as startups, de acordo com a etapa de crescimento atravessada pela empresa. Tradicionalmente, abundavam no Brasil os fundos de *private equity* e investimento estratégico, montantes de maior porte que entram em jogo quando o empreendimento já tinha valor consolidado e de menor risco. Porém, nos últimos anos, as startups que ainda estão engatinhando têm se beneficiado do aumento no número de interessados em fomentar empresas em fase pré-operacional, como os *angels* - profissionais que têm experiência de mercado e apoiam projetos iniciantes com recursos e conhecimento -; fundos de capital semente, para startups já operacionais com receita; e, na sequência, os fundos de *venture capital* ou capital de risco nacionais e externos. "Os fundos estrangeiros têm sido mais ativos desde 2009 e são principalmente americanos, com alguns *players* europeus e asiáticos também procurando oportunidades", diz o investidor-anjo Cassio Spina, da Anjos do Brasil. Ele acrescenta que o investimento é especialmente interessante para as startups com potencial para se internacionalizar, pois o movimento pode ajudá-las no processo.

No entanto, os investidores externos geralmente realizam suas operações com cautela e optam por estratégias que reduzam os riscos do negócio, como a escolha por startups mais maduras, com receita e modelo validado, e a parceria com *players* brasileiros para equilibrar o desconhecimento da legislação nacional. "A presença de um investidor brasileiro ou de um co-investidor local na rodada é também um requisito muito importante para eles, pois este conhece melhor as peculiaridades do nosso mercado", explica Spina. Para as empresas que ainda não se consolidaram ou têm investidores brasileiros, a orientação é de transmitir estabilidade - e, nesse processo, uma proposta inovadora não é suficiente. "Primeiro, o empreendedor tem que entender que uma ideia é só uma ideia", ressalta Marclio Riegert, diretor executivo nacional da Associação Brasileira de Startups (ABStartups). "O principal é saber executá-la, e fazer isso com competência para tentar crescer o mais rápido possível", afirma.

Riegert explica que, como em qualquer outro comércio, a dinâmica de escalada das startups está baseada no relacionamento com o cliente: se a execução atender ao que o projeto se propõe a entregar de forma satisfatória para o usuário, é construído um vínculo de confiança entre as duas partes, o que garante cada vez mais público e receitas para a empresa. "No Brasil, quem deseja empreender pensa logo no dinheiro, mas, na verdade, o mais importante é fazer acontecer, chamar a atenção para conseguir investimentos. Vai dar trabalho, vai dar dor de cabeça, mas empreender é isso", afirma.

A conta: 10% teoria, 90% prática

Manter o foco no cumprimento da proposta da startup e não no valor da ideia em si ou na corrida atrás do dinheiro é também a recomendação do empresário Gustavo Guida Reis. "Se você tiver uma ideia criativa, você vai ter lucro", afirma. Fundador do site de pesquisa de preços BondFaro e ex-sócio do Buscapé.com, Reis trabalha há 13 anos com empreendimentos virtuais e aplicou a experiência com os altos e os baixos do mercado no desenvolvimento da HelpSaúde, startup da qual é CEO. Criado em 2009, o site conta com um banco de 24 mil profissionais da saúde cadastrados e permite ao paciente-internauta encontrar o médico que deseja por especialidade, plano de saúde ou estado. Recebendo 2 milhões de acessos únicos mensais, o site ampliou sua gama de serviços no ano passado e disponibilizou a marcação de consultas online 24h.

Em 2011, a startup recebeu seu primeiro aporte internacional da Astella Investimentos e, em maio deste ano, ganhou nova injeção financeira da Kaszek Ventures, fundo que investe em empreendimentos tecnológicos de alto impacto e é líder na América Latina. O novo incentivo surgiu justamente quando Hernán Kazah, co-fundador do Mercado Livre e um dos donos do fundo, recorreu ao site para encontrar um médico em São Paulo e se impressionou com a proporção da iniciativa e os feedbacks positivos por parte dos usuários - o que mostra a importância do desempenho da startup na captação de financiamento estrangeiro.

Além de priorizar a entrega de resultados, Reis recomenda que o empreendedor atente para a apresentação da ideia, de forma a destacá-la das outras ofertas, e busque a quantidade mais adequada ao momento vivido pela empresa. "É importante ter um *networking* bom, conhecer as pessoas certas para saber que tipo de investidor procurar em cada etapa e não colocar o carro na frente dos bois, procurar o fundo com o tamanho e o apetite certo", afirma.



Cartola - Agência de Conteúdo - Especial para o Terra

Leia esta notícia em:

Terra - Operações Cambiais

<http://invertia.terra.com.br/operacoes-cambiais/noticias/0,,O16090733-EI20362,00-Para+atrair+capital+externo+startups+devem+ser+eficientes.html#article>

Conecte-se e compartilhe