

Seu bolso

Startups

DICAS ESSENCIAIS PARA QUEM BUSCA INVESTIMENTO

Estrutura jurídica, clareza estratégica e maturidade na relação com investidores são pontos-chave para atrair capital



COM BASE EM SUA EXPERIÊNCIA EM NEGÓCIOS, A ESPECIALISTA ELENCA QUATRO PONTOS FUNDAMENTAIS PARA QUEM ESTÁ SE PREPARANDO PARA CAPTAR INVESTIMENTO:

1 - ESTRUTURE JURIDICAMENTE SUA STARTUP DESDE O INÍCIO

Muitos negócios nascem de forma informal, com acordos verbais entre fundadores e pouca atenção aos aspectos legais. Isso pode funcionar nos primeiros meses, mas se torna um obstáculo real na hora de buscar investimento. Ter um contrato social claro, definir bem as participações societárias, manter a empresa em dia com suas obrigações fiscais e evitar conflitos de titularidade (especialmente sobre propriedade intelectual) são passos básicos, mas muitas vezes negligenciados. Cláusulas como vesting, acordos de sócios e cessão de direitos de tecnologia ou marca precisam estar formalizadas. O investidor precisa saber exatamente em que está investindo, e isso começa pela estrutura jurídica. Uma empresa juridicamente organizada transmite segurança, reduz riscos e demonstra profissionalismo, fatores essenciais para atrair aportes e crescer de forma sustentável no mercado.

2 - TENHA CLAREZA SOBRE O MODELO DE NEGÓCIO E PLANO DE CRESCIMENTO

Não basta ter uma ideia inovadora. O investidor quer saber como sua startup ganha dinheiro, quem é o público-alvo, qual o tamanho do mercado e como você pretende escalar. Ter uma tese clara de crescimento, baseada em dados e validações reais (por menores que sejam), mostra que o negócio está sendo construído com visão e pé no chão. É fundamental apresentar projeções realistas, estratégias de aquisição de clientes, canais de distribuição e diferenciais competitivos. Demonstrar que há um caminho viável para a rentabilidade e sustentabilidade do negócio reforça a confiança do investidor e abre portas para rodadas futuras.

3 - ESCOLHA COM QUEM VOCÊ QUER SE ASSOCIAR

Captar investimento não é só sobre conseguir dinheiro, é também sobre formar alianças estratégicas que impactam diretamente o futuro do negócio. O investidor entra no cap table, pode influenciar decisões, sugerir mudanças de rota e, muitas vezes, assume papel ativo na gestão. Por isso, não aceite qualquer proposta sem entender bem quem está do outro lado: qual é o histórico desse investidor? Ele compartilha sua visão de longo prazo? Vai pressionar por crescimento a qualquer custo ou respeita o timing do negócio? Entende o setor em que você atua e pode agregar networking, mentorias ou conhecimento estratégico? Lembre-se de que o primeiro investimento pode definir o ritmo de crescimento, a cultura da empresa e até a facilidade em futuras captações. Ter bons sócios é tão importante quanto ter bons clientes — ambos devem acreditar na proposta de valor e na construção consistente do negócio. Avaliar com critério quem será seu parceiro nessa jornada aumenta as chances de sucesso e reduz conflitos ao longo do caminho.

4 - FORMALIZE A RODADA COM SEGURANÇA E TRANSPARÊNCIA

Quando a negociação avança, chega o momento de discutir os termos do contrato — uma etapa crucial que exige atenção e preparo. Contar com assessoria jurídica especializada é fundamental para garantir que os interesses da startup e dos investidores estejam bem protegidos. Existem diferentes formas de estruturar uma rodada de investimento, como mútuo conversível, contrato de participação, SAFEs ou equity direto. Cada modelo possui implicações específicas em termos de controle societário, diluição dos fundadores, direitos de governança e impacto em futuras captações. Por isso, é essencial que o contrato preveja condições claras: valor do aporte, critérios e prazos para conversão, valuation, cláusulas de proteção (como tag along, drag along, antidiluição), regras sobre saída, mecanismos de resolução de conflitos e obrigações das partes. Além disso, é importante que todos os envolvidos compreendam o que está sendo acordado. Um contrato mal estruturado ou mal compreendido pode gerar insegurança jurídica, afetar a relação com o investidor e até inviabilizar novas rodadas no futuro. Formalizar a rodada com transparência e solidez jurídica é um passo decisivo para a credibilidade e sustentabilidade da startup.

Para Bruna Puga, captar investimento é antes de tudo uma relação de confiança. E essa confiança é construída com preparo, transparência e visão de longo prazo. “O investidor quer ver resiliência, capacidade de execução e seriedade na condução do negócio. Demonstrar maturidade nesses aspectos pode ser o diferencial que transforma o ‘talvez’ em um ‘sim’”, conclui.

Em um cenário cada vez mais seletivo, a preparação jurídica, a clareza de modelo de negócio e a maturidade na construção da relação com investidores são fatores determinantes para o sucesso na captação de investimentos em startups. Segundo dados da plataforma The News Waffle, o primeiro trimestre de 2025 registrou uma queda de 34% no número de rodadas de investimento em startups no Brasil, com apenas 125 operações concluídas.

O valor total captado também diminuiu, atingindo US\$ 767 milhões, quase 7% a menos que no mesmo período do ano anterior. A retração evidencia o momento de cautela vivido pelo mercado, exigindo mais preparo por parte dos empreendedores na hora de buscar recursos externos.

Para Bruna Puga, advogada especializada em Direito Empresarial e negócios da Nova Economia, esse cenário reforça a importância da profissionalização na hora de buscar capital. “Hoje, o investidor está mais criterioso. Não basta ter uma boa ideia, é preciso mostrar que o negócio tem estrutura, governança e capacidade real de execução”, afirma.

Mais do que convencer com um pitch envolvente, é preciso apresentar um negócio sólido, transparente e com potencial claro de crescimento.