

O outro lado do expressivo investimento em startups

Oferta de contratos danosos e ação de falsos investidores podem, inclusive, fechar uma pequena empresa

Lígia Aguilhar

Os investimentos de fundos estrangeiros e nacionais em startups brasileiras não param de aumentar. No ano passado, o valor aplicado chegou a US\$ 43,5 bilhões, segundo estimativa do Centro de Estudos em Private Equity e Venture Capital da Fundação Getúlio Vargas (FGV). Esse montante deve continuar crescendo em média 10% ao ano.

A falta de intimidade do empreendedor com esse tipo de operação, porém, abriu espaço para que problemas comecem a aparecer. E sobram histórias de empresários que tiveram experiências negativas, como por exemplo o assédio de falsos investidores em busca de dados sigilosos ou até mesmo a oferta de contratos desvantajosos.

O fundador da empresa de biotecnologia Bioactive, Israel Cabrera, estava satisfeito com o fato de 12 investidores terem demonstrado interesse por seu empreendimento durante um evento do qual participou no ano passado. Nos meses seguintes, veio a surpresa: Israel descobriu que a maioria deles não era confiável. “Um grande investidor sugeri que eu criasse um caixa 2, outro não tinha dinheiro, mas queria se tornar sócio da empresa porque tinha ideias que valiam milhões”, afirma.

Ao pesquisar o histórico de outra suposta investidora interessada, Cabrera descobriu que, na verdade, ela era funcionária de uma indústria farmacêutica e estava em busca de informações sigilosas porque pretendia ingressar no mesmo nicho de mercado no qual atua a Bioactive.

Houve ainda quem quisesse assinar um pré-contrato de exclusividade ou preferência, mecanismo usado pelos fundos para garantir ao investidor o direito de fazer uma contraproposta caso a pequena empresa receba outra oferta de investimento. “É uma prática completamente ilegal e que vai contra o padrão de sigilo”, opina Cabrera.

O que você deve fazer

Saiba como se proteger em cada etapa da negociação

Registre suas ideias

● A propriedade intelectual é o maior patrimônio da empresa. Dessa forma, é essencial registrar marcas, patentes e domínios antes da negociação.

Garanta o sigilo

● Antes de revelar dados importantes sobre a sua empresa para um fundo, as partes devem assinar um termo que estabelece sigilo e confidencialidade.

Estabeleça condições

● Quando um projeto desperta interesse, é prudente assinar um pré-contrato com os principais pontos daquela negociação.

Realize sua auditoria

● Formalizado o interesse, o fundo faz a due diligence (auditoria jurídica). Nesse momento, o empreendedor também deve checar a idoneidade da empresa.

O empresário conta que procurou uma assessoria jurídica para negociar com os três fundos que mostraram credibilidade em suas propostas. Ter respaldo de um advogado durante esse tipo de negociação faz toda a diferença, principalmente porque o desconhecimento pode significar muitos problemas.

“Os empreendedores brasileiros entendem muito do negócio, mas pouco da mecânica de investimentos”, analisa o advogado Rodrigo Menezes, especialista no assunto. “Eles aceitam qualquer coisa porque precisam do dinheiro e não sabem negociar.”

na empresa. “Hoje eu sei que o padrão de mercado é de no máximo 30%, mas na época era inexperiente e cedi à proposta dele, que alegava assumir um risco muito alto e que teria mais retorno se aplicasse o dinheiro na poupança”, lembra.

Com pouca experiência também na parte administrativa, Maria Carolina e seus sócios cometeram erros de gestão que os fizeram perder o foco. Resultado: faturamento 80% menor em relação aos R\$ 500 mil previstos para o primeiro ano da empresa.

Diante das dificuldades, os empreendedores procuraram, sem sucesso, o apoio prometido pelo investidor. “Nos primeiros meses realizamos reuniões mensais, mas depois de um tempo ele sempre se dizia ocupado com outros negócios e deixava toda a responsabilidade com a gente.”

Até então, o empresário havia investido R\$ 200 mil dos R\$ 450 mil prometidos. Ao perceber que o faturamento da empresa estava aquém do esperado, porém, o investidor, segundo Maria Carolina, se negou a depositar o restante do dinheiro.



DANIEL TEIXEIRA/AE

● **Israel Cabrera**
Empresário foi procurado por falsos negociadores que buscavam informações privilegiadas do seu negócio e recebeu proposta de outro para criar um caixa 2 na Bioactive.

Outro advogado, Leonardo Palhares, concorda com o colega. Para ele, muitos empresários, especialmente os mais jovens, se deixam seduzir e confiam demais nos fundos. “Os investidores estão nesse mercado para ganhar dinheiro e são avessos aos riscos”, alerta o especialista.

Os fundos de investimento, por sua vez, preferem não falar muito sobre o assunto e limitam-se a dizer que a maioria das cláusulas têm como objetivo a redução de riscos. Segundo Palhares, isso acontece porque de cada 20 empresas que recebem dinheiro, apenas duas têm sucesso.

O presidente da Associação Brasileira dos Fundos de Private Equity e Venture Capital (ABV-Cap), Clovis Meurer, diz que a assinatura do contrato de confidencialidade é o principal indício da seriedade do investidor. “Como a cultura do investimento é nova no Brasil, acaba abrindo espaço para gente pouco séria se aproveitar”, admite.

Sócio do fundo TechRok Ventures, Franco Lazzari afirma que outros sinais ajudam a identificar um bom investidor. Para ele, o empreendedor deve desconfiar caso o negociador tenha pressa para acessar informações

sigilosas sobre o negócio, exija participação muito alta na empresa – no geral, os fundos ficam no máximo com 30% – e solicite documentos em excesso.

Foi por saber disso que o empresário Daniel Uchôa, dono da OvermediaCast, conseguiu identificar a presença de um investidor mal-intencionado. “Conversei com pessoas que nos primeiros contatos já queriam detalhes, projeções de faturamento e outros dados sigilosos que só poderia informar se estivesse fechando negócio”, conta.

O empresário David Reck, proprietário do site Comune e da

agência Enken Comunicação Digital, passou por situação semelhante. Ele foi procurado por um grupo de investidores que simplesmente desapareceu após alguns encontros.

Mais tarde, ele descobriu que tratavam-se de representantes de uma empresa francesa concorrente que pretendia abrir escritório no Brasil e, por isso, buscava informações privilegiadas sobre o seu negócio. “Uma forma de não perder o foco do seu produto é destacar um dos sócios para negociar enquanto os outros se dedicam ao cotidiano do empreendimento”, sugere.

● **David Reck**
Ele quase perdeu o foco da sua agência digital ao dar atenção para supostos investidores que eram, na verdade, representantes de empresa francesa que queria entrar no Brasil.

● **Daniel Uchôa**
Foi assediado por pessoas que queriam saber dados sigilosos da empresa já nas primeiras conversas; outras queriam que ele assinasse um termo de exclusividade.

'Poderia ter dado certo sem o investimento'

“Foi um fracasso retumbante.” É assim que Maria Carolina Cintra descreve seu primeiro negócio. A empresa de aplicativos para mídias sociais Kingo Labs encerrou as atividades no fim do ano passado, após dois anos e meio no mercado.

A startup nasceu com a promessa de investimento – R\$ 450 mil – obtida por Carolina e seus sócios a partir de conversas com um investidor particular que também garantiu apoio na gestão e contatos com representantes importantes do segmento. “Nosso grande erro foi começar com estrutura grande e cara demais. Deveria ter iniciado com um protótipo e sem investimento”, afirma a empresária.

O primeiro problema surgiu já no fechamento do contrato. Para concretizar a parceria, o investidor exigiu participação de 50%



JOSE PATRICIO/AE

● **Recomeço.** Maria Carolina cuida hoje de outro negócio

Até então, o empresário havia investido R\$ 200 mil dos R\$ 450 mil prometidos. Ao perceber que o faturamento da empresa estava aquém do esperado, porém, o investidor, segundo Maria Carolina, se negou a depositar o restante do dinheiro.

Asaída seria acioná-lo juridicamente, mas as cláusulas do con-

trato não eram favoráveis aos empreendedores e permitiam que o investidor deixasse o negócio antes do prazo. “Nos associamos a ele sem o conhecer direito”, conta a empreendedora.

Maria Carolina recorreu, então, a outros investidores e conseguiu chamar a atenção de dois fundos internacionais, que desistiram do negócio assim que souberam dos problemas financeiros e estruturais da startup.

Ao mesmo tempo, os dois sócios de Maria Carolina quiseram deixar o negócio. A empreendedora manteve as portas abertas por mais oito meses, até que o pagamento das contas e do salário dos funcionários tornou-se impraticável. “Foi horrível. Me senti uma fracassada porque gastei muito tempo e energia com algo que deu errado”, diz.

A experiência fez com que ela evitasse cometer os mesmos equívocos em sua nova empreitada, a Socialle, que permite o financiamento de projetos de forma colaborativa. “Se tivesse começado menor, sem investimento, e com menos ansiedade, poderia ter dado certo”, afirma.

1 2 3 Passo a Passo

Evite possíveis golpes

Quando é hora de desconfiar

Alguns comportamentos denunciam que o investidor pode não ser confiável. Saiba em quais momentos é melhor recuar.

2

● **Fora da lei**
Não seria preciso nem mencionar. Mas é óbvio que o empresário deve desconfiar caso receba a 'sugestão' de fazer algo ilegal, como caixa 2.

3

● **Cobrança**
Não é comum o investidor ter mais de 30% de participação no negócio ou cobrar qualquer percentagem do faturamento para oferecer 'mentoring'.