

Como o aumento das vendas pode quebrar empresas e afastar investidores

O crescimento é a promessa mais sedutora do mercado. Quem não passaria por certa euforia ao ver as vendas e consequentemente o faturamento aumentando? A reação positiva, à princípio, é natural

Mas há um paradoxo nessa questão: nem todo crescimento é saudável. Quando a receita sobe sem que processos, governança e equipe estejam alinhadas – só para citar os principais pontos – a própria expansão cria fragilidades que podem levar uma empresa ao colapso.

albert CANVA



E não sou eu que estou dizendo. O relatório “The Global Startup Ecosystem”, do Startup Genome, indica que 74% das startups de alto crescimento falham justamente por escalarem prematuramente. O que posso afirmar, com mais de duas décadas de experiência assessorando empresas e suas operações de fusões e aquisições, é que esse fenômeno não está reservado a um setor ou outro, nem mesmo apenas a startups. Da área tech ao varejo, os riscos existem para todo mundo.

E quais riscos são esses?

Para começar, os próprios processos por trás das vendas. Contratos grandes e pontuais, por exemplo, pressionam produção, logística e atendimento. Quando se trata de aumento de volume, os sistemas que até então funcionavam com 10 clientes tendem a entrar em pane com 100. É comum que as empresas reajam contratando rápido, o que aumenta despesas fixas sem garantir fluxo previsível. Esse descompasso corrói o caixa mais rápido do que o crescimento aparenta resolver. O resultado costuma ser

entregas atrasadas, custos variáveis explodindo e o fim da margem de lucro, para não falar nos problemas reputacionais.

Cultura e liderança também pagam o preço. O ritmo acelerado amplia falhas de comunicação e dilui responsabilidades quando não há ferramentas e rotinas já prontas para essas mudanças. Em empresas que crescem rápido sem estruturar decisões, cargos ficam sem clareza, o que leva todo mundo a ficar meio perdido. Isso gera rotatividade e perda de memória organizacional, o que, por sua vez, destrói a produtividade — que provavelmente foi um dos principais fatores que levaram o negócio a crescer em primeiro lugar.

Quando olhamos pelo lado dos investidores, os riscos do crescimento desestruturado

ficam ainda mais tangíveis. Quem investe monitora mais do que receita bruta; querem ver sustentabilidade econômica e previsibilidade. Ninguém vai colocar dinheiro em uma bomba-relógio. Na hora de aportar, investidores buscam transparência nas métricas, histórico de retenção, governança mínima e um plano claro de como a empresa vai seguir escalando preservando a saúde da empresa em seus aspectos inegociáveis. No caso de um movimento de M&A, se o crescimento for “bonito” no faturamento, mas feio nessas outras variáveis, ou não haverá acordo ou a empresa vai receber muito menos do que poderia.

Para detectar se o seu negócio está ou não estruturado para crescer, recomendo procurar por esses três sinais quando as vendas estouram:

- A receita cresce enquanto a margem bruta diminui;
- Há aumento de rotatividade de clientes ou de reclamações operacionais;
- Há contratação acelerada sem processos de onboarding e papéis claros.

Se dois desses sinais aparecem juntos, já é hora de frear a expansão e trabalhar em estabilidade e governança. Comece mapeando o negócio de cima a baixo e investindo em processos: automação onde faz sentido, humanização onde é imprescindível, planos de capacitação de colaboradores e o que mais for necessário para cobrir os gaps mais óbvios. Consultorias e relatórios financeiros detalhados também são uma ótima ideia para o momento.

Talvez, acima de tudo, seja preciso ter coragem para dizer não. Nem toda expansão é sinal de maturidade. Empresas que entendem isso conseguem manter clareza nas prioridades, proteger o caixa e fortalecer a confiança de quem aposta nelas, sejam clientes ou investidores. O jogo não é sobre quem cresce mais rápido, mas sim quem consegue construir um negócio que continua de pé no longo prazo.

(Fonte: Rodrigo Baraldi é Conselheiro Estratégico de M&A com mais de R\$ 10,2 bilhões assessorados em operações. Ele participou de mais de 100 deals, incluindo Petpolymers, Sotref, Marfrig e Agropecuária Santa Mariana).

Como planejar a captação de investimentos para 2026

Marilúcia Silva Pertile (*)

Entramos em um novo ciclo de investimentos. Depois de dois anos marcados por retração global, o mercado começa a mostrar sinais de retomada, mas não para todos

que pessoas compram clareza, não complexidade. Isso vale igualmente para investidores. O pitch para 2026 precisa responder três perguntas de forma objetiva: por que o problema é grande, por que você é o melhor time para resolvê-lo e por que agora.

O capital voltou a circular, porém com muito mais seletividade. Como investidora e mentora de startups SaaS, gosto de dizer que 2026 não será um ano para amadores, será um ano para fundadores preparados.

4. Relacionamento vale mais do que pitch deck

Uma pesquisa da First Round Capital mostrou que 92% dos founders bem-sucedidos construíram relacionamento com investidores antes da primeira captação. Em 2026, isso será ainda mais determinante. Investidores querem proximidade, querem acompanhar a evolução e querem ver consistência no dia a dia, e não apenas em uma apresentação de 15 slides. Comece antes, apareça mais, converse com fundos mesmo quando não estiver captando.

Relatórios recentes mostraram isso com clareza. O Global Venture Capital Report 2024, da PitchBook, indica que os aportes globais cresceram pouco mais de 6% no último ano, mas ainda estão muito abaixo do pico registrado em 2021. Já a CB Insights aponta que 35% das startups encerram as atividades por falta de caixa, e não por falta de produto ou tecnologia. Isso reforça uma realidade que repito há anos: captação não começa na reunião com o investidor, começa meses antes, na organização dos números, métricas e processos.

5. Execução comercial será o maior diferencial

Nos últimos meses, observei um padrão claro. Startups com fundadores que dominam execução comercial, e não necessariamente que vieram de vendas, avançam mais rápido. Uma análise do Marketing Science Institute já indicava que startups com cofundadores oriundos de marketing e vendas têm probabilidade maior de obter financiamento externo. No nosso portfólio, essa tendência se repete: eficiência comercial encurta ciclos de venda, melhora métricas e acelera tração. É por isso que afirmo que os maiores casos de 2026 serão construídos por equipes capazes de transformar produto em receita, e não apenas em tecnologia.

1. Planejamento financeiro não é opcional

Para captar em 2026, o primeiro passo é ter clareza absoluta sobre caixa, burn rate e runway. Sem isso, não existe conversa séria com nenhum fundo. Investidores querem ver projeções realistas, e não promessas otimistas. Se a startup não sabe quanto gasta por mês, quanto tempo tem de pista e quanto custa adquirir um cliente, a captação não avança.

6. 2026 será um ano de consolidação

Minha previsão para 2026 é direta: veremos uma separação mais clara entre startups preparadas e startups que insistem em operar de forma improvisada. O capital vai continuar existindo, mas vai para quem comprova maturidade. Vai para quem mede, revisa, testa, corrige e entrega. Vai para quem trata captação como processo, e não como evento.

Costumo orientar os fundadores a não apresentarem indicadores maquiados. O mercado está cansado de pitches que mostram crescimento, mas não mostram eficiência. A relação entre CAC e LTV precisa estar positiva ou, no mínimo, em evolução. Em 2024, um levantamento da Bessemer Venture Partners reforçou que negócios eficientes, e não apenas os de crescimento acelerado, foram os que mais receberam aporte. Essa tendência deve se intensificar em 2026.

Como investidora, meu olhar se volta para fundadores com visão e disciplina. Para negócios que entendem que planejamento financeiro não é burocracia, mas estratégia. Para times que unem produto, dados e vendas com capacidade real de execução. No fim, a lógica é simples: captar é consequência. A preparação é a causa. E quem entender isso agora estará anos à frente quando 2026 começar de verdade.

3. Narrativa clara importa tanto quanto números

Captação é racional, mas também é emocional. O investidor avalia os dados, mas também avalia clareza, visão e a capacidade do fundador de explicar o problema que resolve. Quando liderava equipes comerciais com mais de 250 vendedores, aprendi

(*) Cofundadora da Start Growth.

AS PUBLICAÇÕES LEGAIS NOS JORNAIS SÃO DATADAS E AUTENTICADAS, SEM MARGEM PARA ALTERAÇÃO POSTERIOR DO CONTEÚDO DIVULGADO. **AFINAL, O JORNAL É LEGAL.**



cenp Fórum da Autorregulação do Mercado Publicitário

ANJ ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE JORNAIS

abra legal ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS AGÊNCIAS E VEÍCULOS ESPECIALIZADOS EM PUBLICIDADE LEGAL

adjoribr JORNAIS DO INTERIOR

MARUBENI BRASIL S.A.

CNPJ(MF) nº 60.884.756/0001-72 e NIRE nº 35.300.028.180

Resumo da Ata A.G.E. de 24.10.2025

Local, Hora e Data - Na sede da Cia, a Av. Paulista, nº 1063, conj. 201, São Paulo - SP, às 10hrs, no dia 24.10.2025. **Convocação e Presenças:** Dispensada a convocação, nos termos do artigo 124, § 4º, da Lei 6.404/76 em razão da presença de Acionistas representando a totalidade do Capital Social, conforme assinaturas lançadas na presente Ata e no Livro de Presença dos Acionistas. **Composição da Mesa** - Presidente - Sr. Yasunobu Ono, Diretor Presidente da Cia - Secretário - Sr. Daisuke Sasaki, Diretor da Cia. **Ordem do dia:** Deliberar acerca: I) da renúncia do Sr. Tomoharu Suzuki ao cargo de Diretor da Cia; e II) da indicação do Sr. Nagato Umehara ao cargo de Diretor da Cia. **Deliberações:** Após discussão das matérias da ordem do dia, os Acionistas aprovaram, por unanimidade de votos, I) a aceitação da renúncia do Sr. Tomoharu Suzuki ao cargo de Diretor da Cia a partir desta data, fazendo constar em ata o agradecimento dos acionistas por seus préstimos à Cia; e II) a indicação do Sr. Nagato Umehara, de nacionalidade japonesa, portador do Passaporte nº TM1285436, expedido pelo Governo Japonês, para o cargo de Diretor da Cia, ficando ressalvado que a posse no referido cargo encontra-se condicionada à obtenção de autorização emitida pela Coordenação-Geral de Imigração, nos termos da legislação vigente. **Encerramento** - Nada mais havendo a tratar, foram suspensos os trabalhos pelo tempo necessário para a lavratura da presente ata, a qual foi lida, aprovada, e assinada por todos os presentes. A Ata em inteiro teor foi registrada na JUCESP sob nº 426.003/25-1 em sessão de 02.12.2025, e publicada neste jornal no formato impresso e digital.

FARESA FAZENDAS REUNIDAS S/A

CNPJ/MF Nº. 02.151.090/0001-47

Edital de Convocação - Assembleia Geral Extraordinária

Ficam os Srs. Acionistas convocados para A.G.E., a realizar-se em 16/12/25, às 11:00hs, na sede social, para deliberarem sobre a seguinte Ordem do Dia: 1) (a) eleição e posse da diretoria; (b) autorizar a companhia a realizar distribuição de lucros; e (c) Outros assuntos de interesse geral. **George de Paula Ribeiro - Diretor.**



PROTOCOLO DE ASSINATURA(S)

O documento acima foi proposto para assinatura digital na plataforma Certisign Assinaturas. Para verificar as assinaturas clique no link: <http://assinaturas.certisign.com.br/Verificar/8F86-B23D-D8C2-70EA> ou vá até o site <http://assinaturas.certisign.com.br> e utilize o código abaixo para verificar se este documento é válido.

Código para verificação: 8F86-B23D-D8C2-70EA



Hash do Documento

4902339EBDF2B7FD8B10D7D280195106CED21118EDE9241AEB28FC8F8F1BD5DD

O(s) nome(s) indicado(s) para assinatura, bem como seu(s) status em 05/12/2025 é(são) :

Lilian Regina Mancuso - 05.687.343/0001-90 em 05/12/2025 18:38 UTC-03:00

Tipo: Certificado Digital - JORNAL EMPRESAS E NEGOCIOS LTDA - 05.687.343/0001-90

