

# Quando vale a pena buscar investidores para uma startup

Sinais de que chegou a hora de captar

A busca por investidores se tornou quase um rito natural no universo das startups. Mas, na prática, captar recursos não é necessariamente o melhor caminho para toda empresa e tampouco deve ser encarado como sinônimo automático de sucesso. Para especialistas do ecossistema de inovação, o momento ideal para buscar investimento depende muito mais da maturidade do negócio e da estratégia dos fundadores do que da pressão do mercado.

Segundo Luiz Fernando Ferreira, CFO do Trio Grupo Financeiro e executivo que participou da trajetória de empresas que se tornaram unicórnios, como EBANX e Hotmart, não existe uma fórmula única para definir o momento certo de levantar capital. "Rodadas de investimento podem ter diversas motivações e acontecer em diferentes estágios de maturidade. Algumas startups precisam de capital logo no início para serem viáveis. Outras buscam investimento apenas depois de validar o modelo e identificar potencial de aceleração", afirma.

Na avaliação do executivo, um dos principais pontos que o empreendedor precisa observar antes de buscar investidores é a situação da caixa da empresa. Startups que operam queimando caixa normalmente têm mais urgência em captar recursos, enquanto negócios que já geram receita e possuem operação sustentável podem escolher com mais calma quando, e se, vale a pena abrir participação societária. "Empresas geradoras de caixa têm mais espaço para



Luiz Fernando Ferreira.

avaliar a troca de equity por capital. Nesse caso, o importante é entender qual é a visão dos fundadores para os próximos passos do negócio", explica Ferreira.

Investimento deve acelerar e não apenas sustentar - De acordo com Ferreira, captar recursos faz sentido principalmente em dois cenários: quando existe uma tese clara de crescimento com retorno comprovado sobre investimento ou quando a empresa deseja apostar em uma oportunidade de grande potencial, ainda que envolva mais risco. "Captar recursos pode acelerar o crescimento quando há uma tese clara de aquisição de usuários, com CAC já mapeado, ou quando existe um produto capaz de levar a empresa para uma estratégia de oceano azul", destaca. Por outro lado, o executivo alerta que o investimento também pode se transformar em fonte de pressão excessiva quando o crescimento não vem acompanhado de sustentabilidade financeira.

O risco de "perder a empresa" - Um dos temas mais sensíveis dentro do

ecossistema de startups é o receio de fundadores perderem autonomia após a entrada de investidores. Segundo Ferreira, esse risco é real, especialmente em rodadas maiores. "Quanto maior a participação dos investidores, maior também o poder de direcionamento. Existem casos em que os fundos passam a indicar executivos ou ocupar mais cadeiras no conselho, influenciando diretamente a gestão do negócio", afirma.

Por isso, a escolha do investidor vai muito além do capital aportado. O alinhamento estratégico e cultural entre startup e fundo deve ser analisado com rigor, tornando-se um fator determinante para o sucesso da empresa e para a mitigação de riscos a longo prazo. "Muitas startups escolhem investidores apenas pelo dinheiro, quando na verdade precisariam de smart money, ou seja, investidores que tragam expertise e entendimento da tese de crescimento do negócio", avalia.

Apesar da cultura de captação cada vez mais

presente no mercado, Luiz Fernando destaca que ainda é totalmente possível construir empresas relevantes sem depender de grandes fundos de investimento. Ele cita justamente os casos do EBANX e da Hotmart, empresas nas quais atuou diretamente e que alcançaram status de unicórnio após longos períodos de crescimento orgânico.

"O EBANX passou cerca de seis anos crescendo em modelo de bootstrapping antes da primeira grande rodada. Na Hotmart, as primeiras captações foram pequenas e serviram apenas para o arranque inicial. Depois disso, houve anos de crescimento sustentado por geração de caixa", relembra.

Na visão do executivo, independentemente da presença de investidores, startups precisam manter clareza sobre cultura, eficiência operacional e modelo de receita. Entre os principais aprendizados acumulados em empresas de alto crescimento, ele destaca três pilares: foco em geração de caixa, construção de um time inicial altamente qualificado e alinhamento de incentivos com os principais talentos da empresa. "Ter um modelo de receita claro desde o primeiro dia facilita muito a gestão. Além disso, o time inicial precisa ser sênior e hands-on. E dividir equity com pessoas-chave ajuda a aumentar o engajamento e preservar a cultura da empresa", conclui - Fonte e mais informações, acesse (www.trio.com.br).

## O novo ritmo da inovação em fintechs: da ideia ao fluxo

Lígia Lopes (\*)

Tenho alguma resistência quando ouço que o mercado financeiro brasileiro é inovador apenas porque adotou tecnologia cedo, isso é só uma parte da história. O setor inovou, antes de tudo, porque foi obrigado a lidar com um cenário econômico difícil: juros altos, renda apertada, ciclos de inflação, câmbio instável e crédito caro. Em um ambiente assim, criar bons produtos financeiros nunca foi um exercício de sofisticação abstrata, mas sim resposta prática a um sistema cheio de fricções.

Talvez por isso o Brasil tenha desenvolvido soluções tão sofisticadas em pagamentos, parcelamento, crédito e estruturação financeira. Houve competência, claro, mas também necessidade. E necessidade, quando encontra capacidade técnica e uma cultura que é muito brasileira de adaptação, acelera aprendizado. O mercado financeiro brasileiro aprendeu a operar em condições duras e em um ambiente de comportamento extremamente particular. Isso deixa repertório, musculatura tecnológica e familiaridade com complexidade.

Ao longo da minha trajetória, trabalhando com dados, pricing, tecnologia e desenho de soluções, vi esse setor se transformar várias vezes. O que mais me chama atenção agora é que a mudança deixou de estar apenas no produto final, e passou a estar no ritmo da inovação. Durante muito tempo, mesmo quando a ideia era boa e o problema era claro, havia um intervalo grande entre enxergar a oportunidade e colocar a solução de pé.

A trava quase nunca estava na ambição, mas sim na implementação: sistemas legados, integrações pesadas, filas internas, governança mal resolvida, times tentando inovar sobre uma arquitetura que já não respondia na mesma velocidade.

É aí que, para mim, que começamos ver a diferença do momento atual. Nos últimos anos, o setor passou a operar em um ambiente muito mais conectado, e isso muda bastante coisa. O Open Finance, por exemplo, não é relevante só porque amplia o compartilhamento de dados e serviços entre instituições.

Mas sim porque altera a lógica da construção. Quando o sistema permite conexão padronizada por APIs, a inovação deixa de depender exclusivamente do que cada instituição consegue fazer sozinha, e passa a acontecer também na combinação entre capacidades, parceiros, contexto e jornada. O que antes exigia desenvolvimento isolado agora pode ser articulado em ecossistema.

Esse ponto importa porque, no setor financeiro, informação só vira valor quando entra na operação. E, às vezes, a discussão sobre dados ainda é simplista demais. Fala-se muito em volume, acesso e personalização, mas o problema real continua sendo o uso. O dado precisa chegar a tempo, com qualidade, dentro de uma arquitetura capaz de sustentá-lo sem travar o restante da organização.

Por isso, o estudo da McKinsey sobre o potencial de aumento de até 10% no PIB com Open Data me parece tão forte: ele mostra que essa

agenda não é só tecnológica, e sim econômica. O mesmo vale para pricing. Quando a McKinsey aponta que 1% de ganho em preço pode gerar 8% de aumento no lucro, está mostrando como pequenas decisões melhores podem produzir efeitos muito relevantes.

Na prática, é isso que vejo há um bom tempo: o valor não está no dado em si, mas no que a empresa consegue fazer com ele. Isso inclui melhorar experiência, calibrar crédito, reduzir atrito na jornada, oferecer algo mais aderente tanto para o cliente PJ quanto para o PF. O ambiente open, somado à evolução do Pix e dos serviços que surgem em torno dessa infraestrutura, abriu uma avenida para soluções muito mais conectadas.

Mas essa avenida não beneficia automaticamente todo mundo, ela favorece quem consegue unir leitura de contexto com capacidade real de implantação.

E aqui aparece uma tensão que, para mim, é central. O setor quer inovar mais rápido, mas boa parte das empresas ainda carrega uma base tecnológica que responde no tempo antigo. Não é à toa que 80% dos líderes de tecnologia dizem que a dívida técnica será o principal impedimento à inovação em 2026, segundo estudo da OutSystems. Esse número é revelador porque desloca o debate do campo das ideias para o da execução. Muitas companhias sabem onde querem chegar, o problema é que tentam correr com uma estrutura feita para andar.

Ao mesmo tempo, a pressão para avançar só aumenta. A Gartner aponta os sistemas multiagentes como principal tendência para automatizar processos complexos de forma modular em 2026. Isso sugere um caminho com menos dependência de blocos rígidos, mais inteligência distribuída, mais capacidade de adaptação. Porém, nenhuma dessas promessas se sustenta sem confiança, e talvez esse seja o ponto mais delicado deste novo ciclo.

Quanto mais dados circulam, quanto mais personalização se promete, quanto mais conexão se cria, maior também a responsabilidade com segurança, governança e compliance. A Accenture mostra que 58% dos clientes se preocupam com a segurança dos seus dados financeiros ao aceitar ofertas personalizadas. Esse número deveria encerrar a falsa disputa entre velocidade e proteção. Não existe inovação aceita sem estrutura de confiança.

O mercado financeiro brasileiro entrou em uma fase mais exigente. Já não basta ser digital, lançar rápido ou ter acesso a mais dados. O que vai separar quem realmente avança de quem apenas acompanha o discurso é a capacidade de transformar essa conectividade em solução melhor, com menos fricção, mais precisão e responsabilidade compatível com o tamanho da exposição.

O desafio agora é outro. Não é provar que o setor sabe inovar, isso ele já provou fazer tempo. Neste momento, o obstáculo é mostrar que consegue inovar nesse novo patamar sem confundir velocidade com improviso e sem tratar confiança como detalhe. É aí que o jogo fica mais interessante.

(\*) CEO da Terros.

## Transição gradual cria período inédito com dois sistemas tributários simultâneos no Brasil

Empresas terão de conviver, entre 2027 e 2033, com regras antigas e novas sobre a mesma operação, exigindo atenção redobrada com contratos, cálculos fiscais e formação de preços.

A Reforma Tributária brasileira promete simplificar o sistema de arrecadação a longo prazo, mas, até que essa transformação esteja plenamente consolidada, empresas de todos os portes precisarão enfrentar um desafio inédito: a convivência simultânea entre o modelo tributário atual e o novo regime.

Embora a proposta tenha como objetivo reduzir complexidades futuras, a implementação será gradual, justamente para permitir adaptação por parte de governos, estados, municípios e setor produtivo. Isso significa que a substituição dos tributos não acontecerá de uma só vez.

Na prática, o PIS e a Cofins serão os primeiros impostos a deixar de existir, sendo substituídos pela Contribuição sobre Bens e Serviços (CBS) a partir de 2027. Já o ICMS (estadual) e o ISS (municipal) serão substituídos progressivamente pelo Imposto sobre Bens e Serviços (IBS), em uma transição que ocorrerá entre 2027 e 2032.

Durante esse período, o país viverá uma situação sem precedentes: empresas precisarão operar sob dois regimes

tributários ao mesmo tempo. Ou seja, sobre uma mesma operação poderão coexistir obrigações vinculadas ao sistema antigo e ao novo modelo, exigindo adequações profundas em processos internos, sistemas de gestão, emissão de notas fiscais, planejamento financeiro e revisão contratual.

Segundo a advogada tributarista Sueny Almeida, do escritório Veloso de Melo Advogados, em Brasília, esse momento exige preparo técnico e visão estratégica. "A transição da Reforma Tributária não representa uma mudança imediata, mas sim uma convivência complexa entre dois sistemas. Isso significa que empresas precisarão redobrar a atenção para evitar erros fiscais, revisar contratos e reavaliar sua estrutura de precificação para absorver corretamente as novas incidências tributárias", explica.

A especialista destaca que o maior risco está justamente na falsa percepção de que a reforma só produzirá efeitos quando o novo sistema estiver integralmente implementado. "Muitas empresas podem subestimar esse período de transição, mas ele será um dos momentos mais sensíveis da reforma. Haverá impacto direto sobre compliance, planejamento tributário, tecnologia fiscal e segurança jurídica. Quem se antecipar terá vantagem competitiva", afirma Sueny Almeida.

Entre os principais desafios práticos estão:

- Revisão de contratos comerciais e cláusulas tributárias;
- Adequação de sistemas de ERP (Enterprise Resource Planning, ou Planejamento de Recursos Empresariais). São softwares usados por empresas para integrar e gerenciar todos os seus processos em um único sistema) e softwares fiscais;
- Reestruturação da formação de preços;
- Gestão simultânea de diferentes regras de apuração;
- Capacitação de equipes contábeis, jurídicas e financeiras.

A implementação total da reforma está prevista para 2033, quando o novo modelo substituirá definitivamente a estrutura atual. Até lá, o período de transição será determinante para a saúde financeira e operacional das empresas.

Mais do que acompanhar mudanças legislativas, entender profundamente esse processo será essencial para reduzir riscos e garantir competitividade em um cenário econômico em transformação. Para o setor empresarial, compreender a transição deixou de ser uma escolha e passou a ser uma necessidade estratégica.