

VENTURE

Talks

Um guia prático de negociação entre investidores e empreendedores

RAFAEL COSTA

 **Atena**
Editora
Ano 2025

Editora chefe

Profª Drª Antonella Carvalho de Oliveira 2025 by Atena Editora

Editora executiva Copyright © Atena Editora

Natalia Oliveira Copyright do texto © 2025 O autor

Assistente editorial Copyright da edição © 2025 Atena Editora

Flávia Roberta Barão Direitos para esta edição cedidos à Atena

Bibliotecária Editora pelo autor.

Janaina Ramos Open access publication by Atena Editora



Todo o conteúdo deste livro está licenciado sob uma Licença de Atribuição *Creative Commons*. Atribuição-Não-Comercial-NãoDerivativos 4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0).

O conteúdo da obra e seus dados em sua forma, correção e confiabilidade são de responsabilidade exclusiva do autor, inclusive não representam necessariamente a posição oficial da Atena Editora. Permitido o *download* da obra e o compartilhamento desde que sejam atribuídos créditos ao autor, mas sem a possibilidade de alterá-la de nenhuma forma ou utilizá-la para fins comerciais.

Os manuscritos nacionais foram previamente submetidos à avaliação cega por pares, realizada pelos membros do Conselho Editorial desta editora, enquanto os manuscritos internacionais foram avaliados por pares externos. Ambos foram aprovados para publicação com base em critérios de neutralidade e imparcialidade acadêmica.

A Atena Editora é comprometida em garantir a integridade editorial em todas as etapas do processo de publicação, evitando plágio, dados ou resultados fraudulentos e impedindo que interesses financeiros comprometam os padrões éticos da publicação. Situações suspeitas de má conduta científica serão investigadas sob o mais alto padrão de rigor acadêmico e ético.

Conselho Editorial

Ciências Humanas e Sociais Aplicadas

Prof. Dr. Adilson Tadeu Basquerote Silva – Universidade para o Desenvolvimento do Alto Vale do Itajaí

Prof. Dr. Alexandre de Freitas Carneiro – Universidade Federal de Rondônia

Prof. Dr. Alexandre Jose Schumacher – Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Paraná

Profª Drª Aline Alves Ribeiro – Universidade Federal do Tocantins

Prof. Dr. Américo Junior Nunes da Silva – Universidade do Estado da Bahia

Profª Drª Ana Maria Aguiar Frias – Universidade de Évora

Profª Drª Andréa Cristina Marques de Araújo – Universidade Fernando Pessoa

Prof. Dr. Antonio Carlos da Silva – Universidade de Coimbra

Prof. Dr. Antonio Carlos Frasson – Universidade Tecnológica Federal do Paraná

Prof. Dr. Antonio Gasparetto Júnior – Instituto Federal do Sudeste de Minas Gerais

Prof. Dr. Antonio Isidro-Filho – Universidade de Brasília

Prof. Dr. Arnaldo Oliveira Souza Júnior – Universidade Federal do Piauí

Prof. Dr. Carlos Antonio de Souza Moraes – Universidade Federal Fluminense

Profª Drª Caroline Mari de Oliveira Galina – Universidade do Estado de Mato Grosso

Prof. Dr. Christopher Smith Bignardi Neves – Universidade Federal do Paraná

Prof. Dr. Crisóstomo Lima do Nascimento – Universidade Federal Fluminense

Profª Drª Cristina Gaio – Universidade de Lisboa

Prof. Dr. Daniel Richard Sant’Ana – Universidade de Brasília

Prof. Dr. Deyvison de Lima Oliveira – Universidade Federal de Rondônia

Profª Drª Dilma Antunes Silva – Universidade Federal de São Paulo

Prof. Dr. Edvaldo Antunes de Farias – Universidade Estácio de Sá

Prof. Dr. Eloi Martins Senhora – Universidade Federal de Roraima

Prof. Dr. Elson Ferreira Costa – Universidade do Estado do Pará

Profª Drª Eufemia Figueroa Corrales – Universidad de Oriente: Santiago de Cuba

Profª Drª Fernanda Pereira Martins – Instituto Federal do Amapá

Profª Drª Geuciane Felipe Guerim Fernandes – Universidade Estadual de Londrina

Prof. Dr. Gustavo Henrique Cepolini Ferreira – Universidade Estadual de Montes Claros

Prof. Dr. Humberto Costa – Universidade Federal do Paraná

Profª Drª Ivone Goulart Lopes – Istituto Internazionale delle Figlie de Maria Ausiliatrice

Prof. Dr. Jadilson Marinho da Silva – Secretaria de Educação de Pernambuco

Prof. Dr. Jadson Correia de Oliveira – Universidade Católica do Salvador

Prof. Dr. Joachin de Melo Azevedo Sobrinho Neto – Universidade de Pernambuco

Prof. Dr. João Paulo Roberti Junior – Universidade Federal de Santa Catarina

Prof. Dr. Jodeylson Islony de Lima Sobrinho – Universidade Estadual do Oeste do Paraná

Prof. Dr. José Luis Montesillo-Cedillo – Universidad Autónoma del Estado de México

Profª Drª Juliana Abonizio – Universidade Federal de Mato Grosso

Prof. Dr. Julio Candido de Meirelles Junior – Universidade Federal Fluminense

Prof. Dr. Kárpio Márcio de Siqueira – Universidade do Estado da Bahia

Profª Drª Kátia Farias Antero – Faculdade Maurício de Nassau

Profª Drª Keyla Christina Almeida Portela – Instituto Federal do Paraná

Profª Drª Lina Maria Gonçalves – Universidade Federal do Tocantins

Profª Drª Lisbeth Infante Ruiz – Universidad de Holguín

Profª Drª Lucicleia Barreto Queiroz – Universidade Federal do Acre

Prof. Dr. Lucio Marques Vieira Souza – Universidade do Estado de Minas Gerais

Prof. Dr. Luis Ricardo Fernandes da Costa – Universidade Estadual de Montes Claros

Profª Drª Marcela Mary José da Silva – Universidade Federal do Recôncavo da Bahia

Prof. Dr. Marcelo Pereira da Silva – Pontifícia Universidade Católica de Campinas

Profª Drª Maria Luzia da Silva Santana – Universidade Federal de Mato Grosso do Sul

Profª Drª Marianne Sousa Barbosa – Universidade Federal de Campina Grande

Prof. Dr. Miguel Rodrigues Netto – Universidade do Estado de Mato Grosso

Profª Drª Mônica Aparecida Bortolotti – Universidade Estadual do Centro Oeste do Paraná

Profª Drª Natiéli Piovesan – Instituto Federal do Rio Grande do Norte

Prof. Dr. Pablo Ricardo de Lima Falcão – Universidade de Pernambuco

Profª Drª Paola Andressa Scortegagna – Universidade Estadual de Ponta Grossa

Prof. Dr. Pedro Henrique Máximo Pereira – Universidade Estadual de Goiás

Profª Drª Rita de Cássia da Silva Oliveira – Universidade Estadual de Ponta Grossa

Prof. Dr. Rui Maia Diamantino – Universidade Salvador

Profª Drª Sandra Regina Gardacho Pietrobon – Universidade Estadual do Centro Oeste

Prof. Dr. Saulo Cerqueira de Aguiar Soares – Universidade Federal do Piauí

Prof. Dr. Urandi João Rodrigues Junior – Universidade Federal do Oeste do Pará

Profª Drª Vanesa Bárbara Fernández Bereau – Universidad de Cienfuegos

Profª Drª Vanessa Bordin Viera – Universidade Federal de Campina Grande

Profª Drª Vanessa Freitag de Araújo – Universidade Estadual de Maringá

Profª Drª Vanessa Ribeiro Simon Cavalcanti – Universidade Federal da Bahia

Universidade de Coimbra

Prof. Dr. William Cleber Domingues Silva – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro

Prof. Dr. Willian Douglas Guilherme – Universidade Federal do Tocantins

Venture Talks - Um guia prático de negociação entre investidores e empreendedores

Indexação: Amanda Kelly da Costa Veiga

Revisão: O autor

Autor: Rafael Costa

| Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP) | |
|--|--|
| C837 | <p>Costa, Rafael Venture Talks - Um guia prático de negociação entre investidores e empreendedores / Rafael Costa. – Ponta Grossa - PR: Atena, 2025.</p> <p>Formato: PDF Requisitos de sistema: Adobe Acrobat Reader Modo de acesso: World Wide Web Inclui bibliografia ISBN 978-65-258-3128-2 DOI: https://doi.org/10.22533/at.ed.282252201</p> <p>1. Negociação. 2. Empreendimento. I. Costa, Rafael. II. Título. CDD 658.403</p> |
| Elaborado por Bibliotecária Janaina Ramos – CRB-8/9166 | |

Atena Editora

Ponta Grossa – Paraná – Brasil

Telefone: +55 (42) 3323-5493

www.atenaeditora.com.br

contato@atenaeditora.com.br

DECLARAÇÃO DO AUTOR

Para fins desta declaração, o termo 'autor' será utilizado de forma neutra, sem distinção de gênero ou número, salvo indicação em contrário. Da mesma forma, o termo 'obra' refere-se a qualquer versão ou formato da criação literária, incluindo, mas não se limitando a artigos, e-books, conteúdos on-line, acesso aberto, impressos e/ou comercializados, independentemente do número de títulos ou volumes. O autor desta obra:

1. Atesta não possuir qualquer interesse comercial que constitua um conflito de interesses em relação à obra publicada;
2. Declara que participou ativamente da elaboração da obra, preferencialmente na: a) Concepção do estudo, e/ou aquisição de dados, e/ou análise e interpretação de dados; b) Elaboração do artigo ou revisão com vistas a tornar o material intelectualmente relevante; c) Aprovação final da obra para submissão;
3. Certifica que a obra publicada está completamente isenta de dados e/ou resultados fraudulentos;
4. Confirma a citação e a referência correta de todos os dados e de interpretações de dados de outras pesquisas;
5. Reconhece ter informado todas as fontes de financiamento recebidas para a consecução da pesquisa;
6. Autoriza a edição da obra, que incluem os registros de ficha catalográfica, ISBN, DOI e demais indexadores, projeto visual e criação de capa, diagramação de miolo, assim como lançamento e divulgação da mesma conforme critérios da Atena Editora.

DECLARAÇÃO DA EDITORA

A Atena Editora declara, para os devidos fins de direito, que: 1. A presente publicação constitui apenas transferência temporária dos direitos autorais, direito sobre a publicação, inclusive não constitui responsabilidade solidária na criação da obra publicada, nos termos previstos na Lei sobre direitos autorais (Lei 9610/98), no art. 184 do Código Penal e no art. 927 do Código Civil; 2. Autoriza e incentiva os autores a assinarem contratos com repositórios institucionais, com fins exclusivos de divulgação da obra, desde que com o devido reconhecimento de autoria e edição e sem qualquer finalidade comercial; 3. A editora pode disponibilizar a obra em seu site ou aplicativo, e o autor também pode fazê-lo por seus próprios meios. Este direito se aplica apenas nos casos em que a obra não estiver sendo comercializada por meio de livrarias, distribuidores ou plataformas parceiras. Quando a obra for comercializada, o repasse dos direitos autorais ao autor será de 30% do valor da capa de cada exemplar vendido; 4. Todos os membros do conselho editorial são doutores e vinculados a instituições de ensino superior públicas, conforme recomendação da CAPES para obtenção do Qualis livro; 5. Em conformidade com a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), a editora não cede, comercializa ou autoriza a utilização dos nomes e e-mails dos autores, bem como quaisquer outros dados dos mesmos, para qualquer finalidade que não o escopo da divulgação desta obra.

AVISO IMPORTANTE

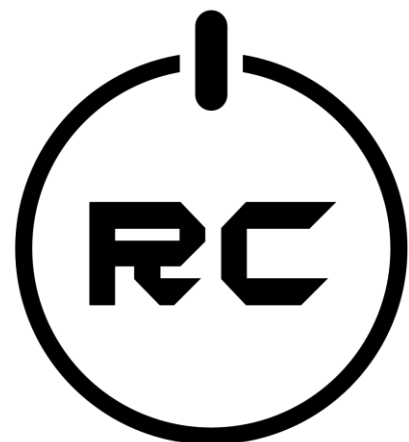
Este e-book é feito e publicado pelo site
www.rafaelscosta.com.br

Você não deve encaminhar este e-book para qualquer pessoa, pois irá ferir os direitos autorais do autor e prejudicará o trabalho que despendeu horas e horas para ser feito. Você não pode fazer qualquer alteração neste e-book e também não está autorizado a publicá-lo em seu blog ou site, seja parcial ou integral, apenas pequenas citações são autorizadas, com o devido crédito.

Todos os direitos reservados

© 2019 Rafael S. Costa

Publicado por rafaelscosta.com.br



AVISO LEGAL

Esta publicação representa a opinião do autor a respeito do assunto deste e-book e é somente para fins educacionais. Embora todos os esforços para que esta publicação seja a mais precisa possível, ela pode conter erros, seja tipográfico ou de conteúdo, logo o autor e o editor não oferecem garantia sobre o conteúdo.

O autor e o editor se isentam de qualquer responsabilidade, perda ou risco tomado por qualquer pessoa que diretamente ou indiretamente tome qualquer atitude com as informações recebidas por este e-book. O autor e o editor acreditam que as informações contidas neste e-book são valiosas, mas os leitores não podem atribuir a estes, ser parte responsáveis de qualquer ação ou resultado de suas ações. De fato, os leitores são exclusivamente responsáveis pelos seus atos.

As informações contidas neste e-book não são adequadas para qualquer pessoa, use-a por sua conta e risco.

SOBRE O AUTOR

Rafael Costa é empreendedor serial, abriu a sua primeira empresa em 2004, com apenas 19 anos, um e-commerce, em uma época que mal se falava de internet no Brasil, se tornando um dos percussores do comércio eletrônico na internet brasileira.

Sempre focado no comércio eletrônico, fez diversas aquisições ao longo dos anos de 2009, 2010 e 2011, montou uma holding com diversos sites especializados em nichos de mercado, que continuou a sua expansão até 2014, quando por motivos pessoais desmembrou e vendeu toda a sua empresa para tirar um período sabático, onde se aprofundou nas finanças e investimentos, para poder hoje, ajudar pessoas como



you, to learn about these issues and be able to conquer the freedom so long awaited by all.

Engineer by formation and post-graduate in Finance and Investments by PUC, continues his studies in the financial area and of PNL, to be able to offer the best knowledge for his followers.

DEDICATÓRIA

Ao meu pai, minha mãe e meu irmão, que me deram uma família e um lar feliz para crescer

Aos meus filhos, que são o meu combustível para fazer cada vez mais

A minha esposa, por estar sempre ao meu lado

A Deus, por nunca me decepcionar



PREFÁCIO

PREFÁCIO

“Afeto e conhecimento são duas coisas que se você guardar, você perde – Mario Cortella”

Começo este livro com esta frase, que não por acaso, está aqui.

Ao longo dos últimos 14 anos, a minha vida foi empreender, foi acordar todo dia para matar um leão (às vezes mais do que um), não sabendo se o governo mudaria as regras do jogo com ele em andamento, se a concorrência iria aumentar, se os funcionários iriam desempenhar bem as suas funções, se os clientes ficariam satisfeitos com os nossos produtos, se as tecnologias não nos deixariam obsoletos, enfim, com a incerteza inerente ao empreendedorismo e a ser responsável por uma empresa neste nosso país, tão hostil com quem de fato gera valor para a nossa sociedade.



PREFÁCIO

E uma coisa que aprendi ao longo destes anos foi que, assim como o faturamento e o lucro são de extrema importância para uma empresa e não podem ser negligenciados nem por um minuto, o *Equity* (parte do capital social) é de extrema importância para o empresário e seus investidores, além de ser a melhor possibilidade de ganho para todos os que possuem uma participação na empresa, logo, ele deve receber a mesma atenção (ou até mais) que os outros indicadores do negócio, mas na prática, não é isto que acontece.

A realidade é que preso no turbilhão de responsabilidades cotidianas, o empresário não consegue interromper este ciclo vicioso de vender o almoço para comprar a janta, e parar para refletir se as suas decisões estão sendo tomadas por impulso, ou de forma estratégica com visão de longo prazo, algo que eu percebi a importância desde cedo.

Sabendo disto, a busca pela valorização da minha empresa com a compra e a venda de participações (parciais ou totais) sempre foram uma realidade permanente enquanto eu estava à frente da sua gestão, a todo momento estávamos de olho no mercado para poder comprar um concorrente, comprar alguma empresa que já estava consolidada em um mercado que queríamos nos estabelecer, vender participações da nossa empresa

PREFÁCIO

para investidores que tinham interesse em participar dos nossos projetos ou até mesmo a venda completa da minha empresa, que aconteceu em 2014.

De 2014 até hoje, decidi que além de investidor, eu gostaria de ser uma espécie de educador, de passar este conhecimento adquirido a duras penas para frente e assim eu fiz, atuando como consultor e investidor em diversas empresas, no entanto, eu sentia que faltava algo, que eu poderia contribuir mais com as pessoas, então, em 2019 eu abri uma empresa de educação, com o intuito de estruturar e passar todo este conhecimento para o maior número de pessoas possíveis e sendo parte disto, resolvi escrever este livro, para ajudar empresários, investidores, donos de startups, advogados, consultores, contadores e toda e qualquer pessoa que esteja envolvida em uma negociação de participação em empresas, a guiar as conversas para que elas sejam o mais profícuas e objetivas possíveis, afinal de contas, *time is money!*

Tenho certeza que após lê-lo, você terá além de muito mais preparo para participar deste tipo de negociação, um pouco mais de vivência prática para balizar a sua decisão e espero que você goste tanto de ler este livro, quanto eu gostei de escrevê-lo.



ANTES DA CONVERSA

ANTES DA CONVERSA

Como já dito, o intuito deste livro é ser um guia prático em uma negociação de compra e venda de participação de uma empresa e por mais que as empresas sejam diferentes e os investidores sejam diferentes, sempre haverá uma estrutura básica de negociação, independente do negócio que esteja sendo feito e que deve ser respeitada, para que não haja problemas futuros e é sobre esta estrutura que falarei neste livro, independentemente de você estar comprando uma barraquinha de cachorro quente ou a participação no próximo Facebook.

Cada negócio possui seus nuances e de forma alguma você deve se limitar as perguntas deste livro para balizar a sua decisão, análise os dados apresentados pelo tempo necessário, faça quantas perguntas forem necessárias, faça uma due diligence, não poupe esforços para ter o maior número de informações sobre o que você está fazendo, porque mesmo assim, na hora de assinar o contrato, você pensará “Será que estou fazendo a coisa certa?” e a melhor maneira de conseguir calar esta voz interna é com muita informação de qualidade coletada de maneira prévia, para que a sua decisão seja tomada de maneira racional e não emocional.

ANTES DA CONVERSA

Sendo assim, eu lhes apresento uma estrutura básica com as etapas que serão percorridas durante a conversa de negociação (Venture Talks), dependendo do tipo do negócio que está sendo feito, haverá partes mais ou menos importantes, mas em todos os negócios, sem exceção, você passará pelas seguintes etapas:

- Informações sobre o negócio que está sendo proposto
- Informações sobre a empresa, divididas entre a
 - Composição societária
 - Clientes
 - Operacional
 - Empregados
 - Mercado
 - Riscos
- Informações sobre o vendedor da participação
- Informações sobre como será empregado o dinheiro, caso seja uma venda parcial ou um investimento anjo



ANTES DA CONVERSA

O processo de coleta destas informações pode ser feito em uma conversa informal de 1 hora ou levar semanas, com assinatura de termos de confidencialidade e as idas e vindas de documentos, tudo depende do tipo de negócio que está sendo feito, mas por mais moroso que este processo possa ser, não deixe de passar por todas as etapas para extrair da parte vendedora, tudo que você precisa para tomar uma boa decisão.

Uma dica que eu dou para quem estiver no *buy side* é sempre se atentar não só as respostas que o empreendedor der, mas principalmente a forma como ela é feita, pois desta maneira você poderá observar se o que ele está falando realmente é verdade, se ele acredita no que fala ou está apenas jogando para a torcida para conseguir o dinheiro.

Outra dica é que, caso você esteja comprando uma participação parcial em uma empresa, seja uma startup ou uma empresa estabelecida, a forma como o empreendedor responde também poderá dar pistas sobre os traços de personalidade dele e isto é muito importante, pois ele que será o responsável por entregar o resultado da empresa e consequentemente, valorizar o seu investimento, então fique atento aos seguintes traços de personalidade:

ANTES DA CONVERSA

Ingratidão – Empreendedores de sucesso são gratos aos que lhe ajudaram, as oportunidades que tiveram e até mesmo pelas dificuldades, pois isto lhes guiou até ali, para mim, o pior tipo de pessoa é aquele que vira as costas para aquele que lhe ajudou, fique ligado em pessoas que falam mal ou reclamam de quem já lhe estendeu a mão.

Mentira – Não importa o tamanho da mentira, negócios são baseados em confiança e se a pessoa está mentindo antes de fazer negócio, como acreditar que ela é confiável? Saia fora enquanto é tempo

Inconsistência – Pessoas voláteis não são bons líderes e todo empreendedor de sucesso deve ser um bom líder, então, quem muda de opinião ao sabor do vento, dificilmente fará uma empresa dar certo, mas aqui vale uma observação, mudar de opinião é até esperado ao longo da vida de uma empresa, mas o cara acorda falando A e dorme falando B, todo santo dia? Deixa ele com a loucura dele e vá procurar outra oportunidade.

Apego demasiado – Se a pessoa for apegada, todo novo investimento, toda nova movimentação societária, toda decisão um pouco maior, será uma briga homérica, fuja de pessoas deste tipo, elas geram desgastes desnecessários, é normal o fundador ter um apreço pela empresa que mudou a vida dele, mas tudo tem limite, já vi discussões enormes por 0,5% de uma empresa que não faturava NADA!

ANTES DA CONVERSA

Mesquinhez – Mesma coisa do apego demasiado, geram conflitos por causa de pouca coisa e fazem todos perderem tempo e energia, não vale a pena.

Baixa auto estima – Se a própria pessoa tem dúvidas sobre a capacidade dela, como acreditar que ela será capaz de entregar o resultado? O seu papel não é motivar, não é salvar a vida de ninguém, é colocar o seu dinheiro para algo acontecer e receber o resultado proporcional, não se deixe impressionar por pessoas que não tem auto estima, elas são inseguras e querem que você fique massageando o ego delas.

Desonestidade – Não precisa nem dizer, totalmente inviável fazer negócio com este tipo de pessoa, ao menor sinal, fuja como o diabo foge da cruz.

Inflexibilidade – A vida do empreendedor é de cobrir um santo para cobrir o outro, pessoas inflexíveis não se sentem confortáveis nesta situação e por consequência, não se tornam bons empreendedores.

Ego inflado – Simplesmente é um porre ter que ficar ouvindo que o cara é pica das galáxias porque apertou um parafuso, simplesmente fuja deste perfil mas aqui vale uma observação, se o cara for um gênio, PODE SER que valha a pena, observe com atenção.

ANTES DA CONVERSA

Vitimismo – Elas acreditam que são vítimas e que as pessoas devem para ela, seja clientes, investidores, fornecedores, não interessa, este tipo de pessoa fica sentado aguardando os que “devem” vir tirar ela desta situação, não condiz com a postura de um empreendedor de sucesso.

Falta de competitividade – Administrar uma empresa é uma batalha diária, então competitividade é muito importante para o sucesso de uma empresa, se alguém não liga em perder, dificilmente será um bom empreendedor e aqui vai um macete, chama o cara para praticar algum esporte com você se for possível, nada aflora mais a competitividade do que uma competição!

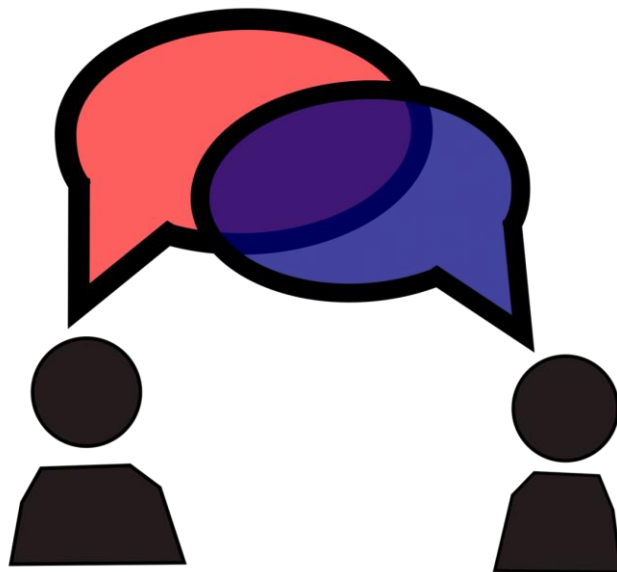
Ganância – Querer algo sem medir esforços e consequências é a receita para o fracasso, fuja das pessoas que estão dispostas a passar por cima de tudo e de todas para atingir os seus objetivos. Também não confunda com ambição, que é importante para o empreendedor.

Escassez – Este tipo de pessoa acredita que para ela ter sucesso outra não pode ter, para ela vender, o concorrente não pode, para ele ganhar dinheiro, outra pessoa não pode, logo, este tipo de pessoa fica preso ao que acontece com os outros e não observa o que acontece debaixo do seu nariz, fuja deste perfil, pois quem não sabe dividir, não consegue multiplicar.

ANTES DA CONVERSA

Se você perceber qualquer um destes traços, eu recomendo que você redobre a atenção, agora se aparecer dois ou mais destes traços de personalidade, eu simplesmente recomendo que você agradeça, vire as costas e vá embora, mesmo que você ache que é uma participação no Google tupiniquim, apenas não faça, pois a pessoa que está à frente do projeto terá **MUITA DIFICULDADE** de entregar o resultado prometido e consequentemente, dificilmente o seu dinheiro terá um retorno satisfatório.

Dito tudo isto, nas próximas páginas apresentarei diversas questões para que você aborde em cada uma destas etapas e assim, consiga coletar o maior número de informações para tomar a decisão mais sensata possível, com uma autentica Venture Talks, em uma tradução livre, uma conversa de risco.





SOBRE A TRANSAÇÃO

SOBRE A TRANSAÇÃO

Vamos lá, você estava procurando uma oportunidade e acabou encontrando uma, seja por indicação de alguém ou mesmo por mérito próprio, e após uma análise prévia das informações passadas, tudo indica que seja realmente uma boa oportunidade e você acabou marcando uma conversa com o empreendedor.

A ideia principal deste livro é te guiar por esta conversa para que você extraia o máximo de informação relevante o mais rápido possível, de uma forma que você possa dirimir todas as suas dúvidas, para posteriormente, ter paz de espírito para fechar negócio.

Na hora do conversa, após as amenidades e cumprimentos, cabe a pessoa interessada na compra a guiar esta conversa, pois a parte vendedora (o empreendedor) está ali para ser sabatinado, então não se faça de rogado, você verá ao longo deste livro que vamos testá-lo para realmente extrair o que importa.

No primeiro momento, o intuito é balizar a transação que está sendo proposta, saber exatamente em que terreno as partes estão pisando e começar a escanear o perfil do sell side, para ver se vale a pena dar continuidade no negócio, sendo assim, segue algumas perguntas que não podem faltar nesta parte:

SOBRE A TRANSAÇÃO

1) Quantos % da empresa você está oferecendo?

Está é básica mas muito importante para perceber a convicção do empreendedor, espera-se que ele responda um número determinado e não fique falando “em torno de X a Y por cento”, lembre-se que além da informação falada, você está colhendo a informação não falada, da forma como ela é apresentada. Esta pergunta só é válida para negociações parciais, pois se for uma compra/venda integral, ela perde o sentido

SOBRE A TRANSAÇÃO

2) Qual o seu Valuation?

Também é uma pergunta básica, mas necessária para começar a traçar uma estratégia de negociação, afinal de contas, é deste valor que tudo iniciará, mas aqui vale um alerta para não incorrer no erro de viés de ancoragem, que é quando apenas nos balizamos no primeiro valor dito em uma negociação.

A efetiva negociação de valores se dará em um momento bem no futuro, não há necessidade de se desgastar agora com isto, simplesmente não é o momento.

SOBRE A TRANSAÇÃO

3) Como você chegou a este valor de Valuation?

Aqui as coisas começam a ficar interessantes, lembre-se que o lado comprador sempre quer diminuir o preço e o lado vendedor, maximizá-lo, então ter um critério bem definido como ponto de partida, dá pontos ao vendedor que se preocupou em ser coerente com as suas posições, independentemente do método utilizado (múltiplos, fluxo de caixa descontado, venture capital, etc), o importante aqui é apresentar uma resposta coerente, nem tanto o valor proposto, pois a sua proposta caso pode ser muito diferente do valor pedido, já tive negociações onde o valor final foi um terço, até mesmo um quarto do valor inicialmente pedido, então, não se preocupe com o valor no primeiro momento.

SOBRE A TRANSAÇÃO

4) Como será utilizado o dinheiro pedido e qual o impacto sobre o negócio?

Esta é uma pergunta para compras parciais e investimentos em startups, saber como será a utilização do dinheiro que está sendo pedido é de vital importância para entender o motivo daquela negociação, além de poder observar mais sobre o perfil do investidor.

Boas respostas aqui são comprar maquinário, aumentar time de desenvolvimento, comprar um concorrente, desenvolver um protótipo de um novo produto e toda e qualquer coisa que possa gerar valor a longo prazo e impactar DIRETAMENTE o lucro da empresa em algum momento.

Cuidado com empreendedores que querem dinheiro para pagar dívidas, imobilizar dinheiro em carros e imóveis, trocar de escritório, aumentar o próprio salário e toda e qualquer resposta que só massageia o ego dele, mas não gera valor para empresa no longo prazo, o que mais tem hoje é empreendedor fake, que não entrega resultado e vive de captação em captação.

SOBRE A TRANSAÇÃO

5) Quais marcos estarão vinculados para a liberação dos aportes?

Normalmente, em negociações de participações em empresa, o acordo firmado prevê um sinal em dinheiro para a efetivação da transação e a liberação paulatina do restante, conforme eventos forem ocorrendo, para que o risco do comprador seja mitigado e a transação ocorra de forma mais tranquila possível.

Vamos supor que você vai comprar uma indústria e o Valuation foi baseado em determinado múltiplo do EBITDA, baseado nos DREs e balanços apresentados pelo vendedor, no entanto após seis meses de operação, você percebe que o EBITDA não é exatamente o apresentado, logo, é normal nestes casos, ficar parcelas a serem pagas posteriormente a data de assinatura do contrato, para que seja permitido o ajuste do valor pago de maneira mais fácil.

Esta liberação progressiva de dinheiro é muito útil em investimentos em startups, pois imagina que você investe em uma empresa um valor que vai ser utilizado parte para desenvolvimento do produto e parte para aquisição de clientes, não faz sentido liberar todo o dinheiro de uma vez na mão do empreendedor, o certo neste caso é dar o dinheiro para o desenvolvimento do produto e APÓS a apresentação do produto final, liberar dinheiro para aquisição de clientes, desta forma, você protege o propósito do dinheiro, sem que aconteça situações como empreendedores perdulários que gastam todo o dinheiro com metade da proposta e depois ficam desesperados querendo mais dinheiro.

SOBRE A TRANSAÇÃO

6) Você está disposto a negociar os termos propostos até que ponto?

Flexibilidade é uma característica muito importante para o empreendedor e esta pergunta vai te ajudar a perceber isto, se a pessoa se mostra inflexível no valor, na forma de recebimento ou até mesmo em cláusulas contratuais, pode ter certeza que mais a frente vocês terão problemas, mas aqui vale uma observação importante, não é porque alguém não está disposto dar 50% de desconto no Valuation proposto que ela é inflexível, as coisas devem ser vistas pela ótica do bom senso.

Uma atitude sempre bem vista por mim é que as respostas sejam sempre propositivas, ou seja, “olha, eu não aceito isto por conta disto, mas e se fizéssemos assim?”, isto demonstra comprometimento do empreendedor com a negociação e não com o seu próprio ego.

SOBRE A TRANSAÇÃO

Chegou até aqui e aparentemente o vendedor é uma pessoa honesta, flexível, que está disposto a ceder em determinados pontos para que a transação ocorra?

Ótimo, dê continuidade na negociação!

O vendedor já se mostrou uma mala, com algumas características citadas na introdução?

Não perca o seu tempo, pule para o próximo negócio, se tem algo que eu aprendi nesta vida é que sempre tem uma nova oportunidade de investimento lá na frente, você não precisa “forçar” um negócio, por melhor que ele seja, vivemos em um mundo abundante onde SEMPRE haverá uma nova oportunidade para investir ou um novo comprador para a sua empresa, você não precisa forçar situações, as coisas devem acontecer naturalmente.





SOBRE O NEGÓCIO

SOBRE O NEGÓCIO

Agora você já está com algum balizamento sobre o vendedor e a transação que está sendo proposta, a hora agora é descobrir mais sobre o negócio e se realmente o vendedor, conhece o que está vendendo, ou é um enrolador, se estamos lidando com um amador ou um profissional.

Observe que a primeira coisa que você faz é ver os termos da transação, a análise do negócio só vem depois que os termos da transação estão relativamente adequados a sua expectativa, pois afinal de contas, o que adianta você estar diante de um negócio espetacular, mas fora dos valores para a sua realidade naquele momento? É perda de tempo para os dois lados.

Agora nesta segunda etapa, segue algumas perguntas que você deveria fazer para conhecer mais sobre o negócio e sobre o vendedor.

SOBRE O NEGÓCIO

7) Do que se trata o seu negócio?

Pergunta óbvia mas necessária, porque a resposta pode surpreender.

Lembro de uma vez, quando fui comprar um negócio de alimentação delivery muito tradicional na minha cidade, onde o vendedor, que também era o proprietário, estava no ramo a muitos anos e já estava cansado da rotina puxada que este ramo exige, então, ao perguntar para ele sobre o do que se tratava o negócio, me surpreendeu muito a resposta, quando ele me disse que ele proporcionava momentos felizes para os seus clientes, que chegavam cansados em casa e pediam a comida para poder descansar um pouco e ficar com a família.

Esta resposta ajudou muito em entender a paixão do vendedor pelo negócio e o quanto ele cuidava dele, corroborando a tese dita por ele que ele só estava vendendo devido ao cansaço de tocar este tipo de operação, logo, foi um enorme ponto positivo, que acabou ajudando a fechar o negócio.

Esta pergunta é muito importante para ver esta paixão do empreendedor pelo negócio, pois sem isto, é difícil de fazer um negócio dar certo.

SOBRE O NEGÓCIO

8) Como você concebeu este negócio e por que?

Aqui você quer saber a história do negócio e consequentemente a história do empreendedor, novamente, você está procurando a paixão por aquilo que ele está se propondo a fazer, ninguém quer investir em empresas caça niqueis, que vivem de captação em captação, não entregando o resultado prometido (isto está acontecendo de maneira muito comum ultimamente, quem tiver curiosidade, estudem o caso da IPO da WeWork) e depois correndo atrás do próximo investidor (também pode chamar de trouxa) que vai acreditar no mundo cor de rosa pintado por estes empreendedores de palco.

9) Qual o seu principal produto?

Saber o principal produto vai te ajudar a entender o negócio, já vi casos esdrúxulos onde a empresa se dizia um atacadista de material de informática, mas o que eles mais vendiam era o serviço de configuração de rede para clientes, logo, saber da onde vem o grosso do faturamento do negócio que está sendo negociado, lhe possibilitará saber mais o terreno que você está pisando e não comprar gato por lebre.

SOBRE O NEGÓCIO

10) A quanto tempo você está neste mercado e qual a sua experiência nele?

Pergunta direta para o empreendedor, para ver se estamos lidando com um aventureiro ou uma pessoa séria, por exemplo, não dá para investir em uma startup de blockchain se o empreendedor não sabe de criptomoedas, não tem como investir em uma empresa tipo SaaS se o empreendedor não entende de customer service, não tem como investir em uma indústria se o empreendedor não conhece o produto a fundo, enfim, se você está fazendo negócio com uma pessoa que não sabe o que está fazendo ali, provavelmente é um aventureiro e será um mau negócio para você fazer negócio com ele.

SOBRE O NEGÓCIO

11) Qual a sua margem de lucro bruta e líquida?

Este são indicadores básicos de gestão, que o empreendedor tem que ter na ponta da língua, novamente, se ele não tiver ou for evasivo com relação aos números, problemas acontecerão mais para frente, lembro de um caso onde fui prestar consultoria em uma empresa que estava para ser vendida, onde eles diziam ter uma margem líquida de 28% e margem bruta de 43%, o que no papel são belos números, mas após analisar o balanço, o DRE e conversar com os funcionários, era nítido que estes números nunca poderiam ser realidade, o que aconteceu é que houve um entendimento errôneo do empreendedor sobre estes indicadores e ele estava repassando isto para frente como se fosse verdade, o que acabaria prejudicando todo o processo de venda futura.

E aqui vai uma dica importante, o empreendedor tem que saber TODOS os números do seu negócio na ponta da língua, ele é o responsável por ele e sem saber o que está acontecendo com a sua própria empresa através de dados, fica muito mais difícil das coisas darem certo, é como navegar às cegas, confiando no instinto, totalmente desnecessário e perigoso.

SOBRE O NEGÓCIO

12) Qual o seu CAC (Custo de aquisição por cliente)?

Aqui é uma pergunta mais técnica, que muitos empreendedores talvez nem entendam, mas ela é muito importante, ela é o custo de aquisição que existe na empresa para eu adquirir um novo cliente, imagine assim, vamos supor que a minha empresa investe R\$ 10.000,00 para fazer um evento e adquiri assim, 20 clientes novos, logo, o CAC deste evento foi de R\$ 500,00. Saber o CAC do seu negócio pode ser determinante para o sucesso dele ou não, e você vai entender o porque na próxima pergunta.

13) Qual o seu LTV (Life Time Value)?

Mais uma pergunta muito técnica, que poucos saberão responder. O LTV nada mais é que o valor gerado por um cliente ao longo do relacionamento do negócio com ele, exemplificando, se um cliente compra de você uma vez, um produto de R\$ 10,00, o LTV dele é R\$ 10,00.

No entanto, se você vende um serviço recorrente de R\$ 10,00 por mês, onde na média, os seus clientes permanecem três meses consumindo o seu serviço, o LTV dos seus clientes é de R\$ 30,00 (média de três meses de relacionamento X valor do serviço recorrente).

SOBRE O NEGÓCIO

Agora uma explicação de porque é importante saber o CAC e o LTV de uma empresa, imagine que determinada empresa vende um produto de R\$ 100,00 e para fazer 30 vendas, ela gastou R\$ 2.400,00 de propaganda, logo, para uma venda de R\$ 10,000, tivemos um CAC de R\$ 80,00, não parece uma grande campanha, não é mesmo?

Continue acompanhando o raciocínio.

No entanto, após a compra, a empresa oferece um upsell (produto superior para compra) de um produto de R\$ 200,00, onde o cliente tem que pagar apenas a diferença para ter um produto muito melhor, o que 60% dos clientes acabam fazendo. Logo, vamos aos números:

- Gasto com propaganda – R\$ 2.400,00
- Novos clientes conquistados – 30
- CAC – R\$ 80,00
- Faturamento das vendas feitas – R\$ 3.000,00
- Faturamento extra com o upsell – R\$ 1.800,00 (60% x 30 clientes x R\$ 100,00 extras)
- $LTV = R\$ 160,00 ((R\$ 3000,00 + R\$ 1.800,00)/30 \text{ clientes})$

Veja que na primeira impressão, a campanha não tinha ido tão bem, mas após uma análise de LTV, observa-se que a empresa conseguiu adquirir 30 clientes e ainda lucrar 100% do valor investido, o que é bem razoável.

SOBRE O NEGÓCIO

E aqui vai uma outra lição importante, TODA empresa deve trabalhar o LTV dos seus clientes com upsells, de forma que faça sentido para o cliente e que todos saiam ganhando, por isto é primordial pesquisar, perguntar e estar ao lado do seu cliente, fazendo um customer service de primeira.

14) Qual o seu churn rate?

Em termos amplos, churn rate é a sua taxa de cancelamento, ou o mais certo seria chamar de taxa de rotatividade, pois ela mede quantos % da sua base de clientes você perde em função de uma janela temporal, vou dar um exemplo para ficar mais fácil.

Vamos supor que todo mês, você perde 10 clientes e a sua empresa possui 100 clientes recorrentes, ou seja, que te pagam uma mensalidade, logo, isto quer dizer que, o seu churn rate mensal é de 10% (10 clientes perdidos dividido pelo total de clientes recorrentes)

Mas Rafael, qual a importância disto para o negócio?

A importância é que isto mede a qualidade do seu produto, se você tem um churn rate alto, quer dizer que você até consegue convencer as pessoas a usarem o seu produto, mas depois de conhecê-lo, os clientes desistem de usá-lo por algum problema que precisa ser diagnosticado. Fora que, quanto mais baixo o churn rate, maior será o LTV, o indicador mais importante em uma empresa, ainda mais uma iniciando e precisando avidamente de faturamento para não morrer.

SOBRE O NEGÓCIO

15) Vocês estão sendo lucrativos no momento?

Esta é uma pergunta capciosa, pois é onde vários empreendedores se embananam facilmente, pois a grande maioria dos empresários não sabe ao certo se de fato estão ou não sendo lucrativos, o que existe é uma vaga idéia (lembra do caso da margem líquida e bruta?).

Se for uma startup então, 99% de chance de ela não estar dando dinheiro nenhum, mas a resposta aqui não é o mais importante e sim a forma como ela é feita, pois se a resposta for direta e convicta, “Não, não estamos sendo lucrativos”, demonstra que você pode esperar transparência do empreendedor, o que é um ótimo e raro sinal, mas se começar o “veja bem” e alguma insegurança, pode ser o ego da pessoa não deixando ela assumir que ela precisa de ajuda, que as coisas não estão indo tão bem quanto ela quer transparecer e isto com certeza irá gerar problemas futuros.

SOBRE O NEGÓCIO

16) Porque eu compraria uma parte do seu negócio em vez de apenas replicá-lo?

Se eu tivesse que escolher somente uma pergunta para fazer, esta será A pergunta!

Porque? Porque você vai tirar a parte vendedora TOTALMENTE da zona de conforto com uma pergunta que ela NUNCA esperaria receber, o que vai permitir que você conheça um pouco mais fundo a personalidade do empreendedor.

Novamente, a resposta não é tão importante, eles vão responder que a idéia inovadora, o time de execução é extremamente qualificado, que eles possuem uma patente que você não vai poder usar, enfim, tem milhares de boas repostas que a parte vendedora pode dar para esta pergunta e isto não é importante, o importante é a forma como ela vai ser feita.

Algumas pessoas vão se irritar (ou até mesmo te xingar) durante a resposta, o que é um péssimo sinal, se uma simples pergunta já tira a pessoa do prumo, o que dirá um problema de verdade?

Algumas pessoas serão debochadas e irônicos, o que é demonstra falta de equilíbrio emocional e algum desvio de caráter, não suportam a pressão e não possuem inteligência emocional para gerir um negócio.

SOBRE O NEGÓCIO

Algumas pessoas transparecerão a insegurança, o que não é algo totalmente ruim mas mostra certo despreparo quando colocado sob pressão

Algumas pessoas simplesmente não saberão responder, o que também é um péssimo sinal, afinal de contas, se ele não convicção no que ela está fazendo, porque você teria?

A verdade é que esta pergunta é muito boa para descobrir o que as pessoas não querem que você saiba sobre elas...

Ao final deste bloco de perguntas sobre o negócio, você vai saber sobre onde você está pisando, em termos empresariais, já vai saber muito mais sobre a parte vendedora e poderá continuar a negociação, caso ela ainda faça sentido, pois você pode ter certeza, que a esta altura do campeonato, uma grande parte dos negócios você já vai ter descartado, é MUITO difícil achar empreendedores que realmente inspiram confiança para dar continuidade a um negócio, mas veja que aqui o importante não é a quantidade e sim, a qualidade, apenas um negócio bem feito pode fazer uma enorme diferença em sua vida, então, não tenha pressa, procure o que REALMENTE for um oportunidade impar e não perca tempo com as demais.



SOBRE A SOCIEDADE

SOBRE A SOCIEDADE

Eu diria que 80% das vezes você não vai chegar neste bloco de perguntas, você já vai ter descartado comprar ou investir em um negócio com as perguntas anteriores, mas se você chegou até aqui, agora é a hora de ir no detalhe, pois por mais que tudo pareça lindo e maravilhoso, pode ser apenas uma cortina de fumaça para pegar o primeiro desavisado que chegar (acredite, existem MUITAS pessoas de má índole neste mundo, que estão dispostos a qualquer coisa para te enganar).

Este bloco de perguntas é mais aplicável para investimentos em startups e sociedades, pois nestes casos é preciso analisar quem são as pessoas que compõem este negócio de maneira mais profunda, já que provavelmente você estará falando com um representante ou o próprio fundador da empresa, mas você precisa conhecer todas as pessoas que estão envolvidas nesta negociação, uma vez que elas também serão parte do processo de entregar o resultado que está sendo prometido ao longo da negociação, então vamos as perguntas.

SOBRE A SOCIEDADE

17) Quem são os fundadores?

Esta não é uma pergunta tão reveladora mas as vezes ela pode te dar boas surpresas, as vezes você acha que está falando com um fundador da empresa, mas ele apenas comprou, não conseguiu tocar e agora está querendo passar o problema para frente, uma dica importante aqui é, o obvio precisa ser dito, as vezes o que obvio para uma parte pode não ser para a outra

18) Qual a composição societária atual?

Conhecido como Cap Table no venture capital, é aqui que você descobre muitas coisas interessantes, tais como investidores que já aportaram capital, sócios minoritários que até então não tinham sido citados e muitas outras surpresas, explore isto ao máximo, se o empreendedor não tinha falado algo sobre isto, é a hora de você apertá-lo para entender como se chegou a atual composição societária.

SOBRE A SOCIEDADE

19) Existem direitos diferentes entre os sócios(ações preferenciais e ordinárias)?

Pergunta um pouco mais técnica, mas ela é muito pertinente, pois podem haver pessoas que apenas possuem direito de receber o lucro mas não possuem o direito de opinar sobre os rumos da empresa, isto é muito comum em startups que já captaram dinheiro de pessoas que não querem participar da gestão da empresa.

20) Existem opções de compra, de venda, ou outro instrumento que possa alterar a composição societária?

É muito comum em investimentos anjo e em investimentos em startups, haverem dispositivos para proteção das pessoas, do investimento, das empresas, tais como opções de compra, logo, é importante saber se elas existem pois, o Cap Table apresentado pode ser alterado (inclusive com a sua diluição), se você não souber exatamente os compromissos já assumidos com a atual gestão.

Isto também é importante, pois na hora de você fazer o seu contrato de investimento, você pode colocar cláusulas que te protejam, tais como anti-diluição ou de anuência para determinados eventos específicos.

SOBRE A SOCIEDADE

21) Já foi feita alguma captação? Por quem e por qual Valuation?

Esta pergunta é bem reveladora, principalmente em startups, já vi casos cabeludos onde o empreendedor já tinha recebido investimento por determinado Valuation recentemente, não cumpriu o combinado com o primeiro investidor, ficou sem dinheiro para tocar a empresa já que a maioria das startups são deficitárias e estava querendo fazer uma nova captação com um Valuation maior (!) para tentar finalizar o combinado com o primeiro investidor e receber o resto do dinheiro que ainda não tinha sido injetado, o que demonstra um despreparo imenso do empreendedor em gerir os recursos disponíveis e agora está dilapidando o patrimônio próprio e do primeiro investidor para corrigir o erro.

Além disto, MUITO cuidado com empresas que precisam de injeção de capital constante para manter-se de pé, com a era do juros barato no Brasil e no mundo, esta anomalia se tornou muito comum, então veja o RESULTADO que a empresa está gerando e nunca as promessas feitas pelo empreendedor.

SOBRE A SOCIEDADE

22) Caso tenha recebido investimento, os atuais investidores estão participando desta nova rodada de captação?

Esta pergunta costuma causar irritação no empreendedor, pois MUITO provavelmente a resposta é não, pois se os atuais investidores estivessem participando da nova rodada de captação, provavelmente ele não estaria na sua frente tendo que convencer um novo investidor a acreditar nele, logo, o intuito é saber o motivo dos primeiros investidores não estarem participando, será que eles sabem de algo que você não sabe?

Será que o empreendedor não entregou o resultado e a relação entre eles ficou estremecida? Será que os investidores continuam acreditando no negócio?

Se este for o caso negócio que você está fazendo, vá fundo nesta questão pois este é um péssimo sinal, provavelmente tem alguém sabendo de alguma coisa que você ainda não sabe e provavelmente, não queiram que fique sabendo.

SOBRE A SOCIEDADE

Após estas perguntas, você vai ter um panorama mais claro sobre todas as pessoas que estão envolvidas nesta negociação que você pretende fazer e como já dito, estas informações serão de suma importância para que você tome uma decisão baseada na razão e não no calor do momento.

Neste momento, você já avaliou a transação, o negócio e a sociedade e mesmo assim quer continuar a fazer negócio?

Parabéns, você está firme no seu proposito e talvez tenha achado um diamante bruto, pois pela minha experiência as negociações morrem muito antes de chegar até aqui, então vamos seguir escrutinando todos os detalhes desta negociação para ver se realmente é um diamante, ou apenas um quartzo mais brilhante.





SOBRE O EMPREENDEDOR

SOBRE O EMPREENDEDOR

Neste ponto da negociação, você já deve estar muito inclinado a fazer negocio senão não teria chegado até aqui e eu gostaria de reforçar isto, não perca tempo tentando corrigir uma pessoa ou um negocio no qual você ainda não se comprometeu, as vezes temos a boa intenção de alertar o empreendedor sobre erros e inconsistências ao longo desta conversa e o que provavelmente você vai encontrar é apenas encheção de saco!

A conversa não está indo para um rumo que te agrada?

Simplesmente pula fora, que o mundo é abundante, vai ter outra oportunidade melhor logo ali na frente, não trate aquele empreendedor ou empresa como sendo a última bolacha do pacote, pois ele não é.

Avançando cada vez mais nos detalhes, agora é hora de você conversar com o fundador, o empreendedor, o gestor, enfim, com a pessoa responsável por entregar os resultados, pois nem sempre ela está a frente da negociação.

Esta pessoa precisa ser esmiuçada pois a responsabilidade sobre o dinheiro empregado nesta negociação será dela, então você não quer colocar o seu dinheiro na mão de qualquer um.

SOBRE O EMPREENDEDOR

23) Qual a sua experiência prévia?

Pergunta óbvia e necessária, pois o que tem de aventureiro por aí, você não tem ideia, o cara te mostra um plano de negócios de 200 paginas, feito pelos melhores administradores formados em Harvard, onde o objetivo da empresa é construir uma nova solução enérgica que vai revolucionar o mundo, bacana né?

Quem não gostaria de investir assim?

Aí você pergunta para eles, quem é o engenheiro responsável? Qual a experiência no ramo de energia?

Aí vem a resposta...

“Ninguém!”

Oi?! Você quer revolucionar o mundo mas ninguém de vocês sabe como e vocês querem o meu dinheiro para descobrir?

Obrigado, vamos para a próxima...

SOBRE O EMPREENDEDOR

24) Você é uma pessoa com que as outras pessoas gostam de trabalhar junto?

Esta é uma ótima pergunta pois é possível ver possíveis desconfortos na resposta, se a pessoa estiver mentindo.

Se o cara é insuportável para trabalhar junto, ele dificilmente ira conseguir mentir e falar que ele é querido pela equipe, então, se o cara não sabe liderar e trabalhar em equipe, como ele vai reter talentos necessários para a continuidade do negocio?

Eu tenho comigo uma dica que recebi a muitos anos atrás de um empreendedor muito experiente, ele me disse o seguinte:

“Nunca faça negocio com alguém que você não trabalharia para ele”

Você consegue ver a profundidade disto?

Conhece alguém que é o capitão do mato? Que maltrata os funcionários, os clientes, os fornecedores, as vezes até a família?

Esta pessoa tem sérios problemas de autoestima, ela precisa menosprezar os outros para se auto afirmar, fuja deste tipo de pessoa, um bom empreendedor é e sempre será um bom líder, sempre procure isto quando tiver fazendo algum negocio.

SOBRE O EMPREENDEDOR

25) Você se considera um bom vendedor?

Esta é uma pergunta necessária, pois não existe um empreendedor de sucesso que não seja um vendedor, pois as vendas estão presentes em nossas vidas a todo o momento.

Quando você tem uma empresa, você está vendendo seu produto para outra pessoa

Quando você está argumentando, você está vendendo a sua ideia para outra pessoa.

Até quando você está flertando, você está vendendo você para outra pessoa.

A arte das vendas, da boa conversa, da inteligência emocional e de cativar as pessoas é PRIMORDIAL para um bom empreendedor e se você enxergou isto na pessoa que você está pensando em fazer negocio, isto é um grande ponto positivo, pode ser que você realmente esteja diante de uma grande oportunidade.

No entanto, aqui vai outra dica, nem sempre o empreendedor é um bom vendedor (eles podem ser tímidos e poucos expansivos, o que não é demérito nenhum), mas as vezes outro sócio ou mesmo um funcionário, é exímio na arte das vendas, então o ponto positivo pode ser extensivo a equipe, mas aqui vale o alerta, será que eles terão autonomia para exercer o seu trabalho?

SOBRE O EMPREENDEDOR

Muitas pessoas não permitem que outros se destaquem por não terem auto confiança, já vi muitas empresas acabarem em nada por ego de seus fundadores...

26) Quais são as suas atribuições no dia a dia da empresa?

Poxa Rafael, que pergunta é esta? O cara cobra o escanteio e corre para cabecear, esta é a vida de todo empreendedor, como você mesmo disse, não é?

É!

Mas a resposta aqui não é importante e novamente a forma...

Você quer saber o que ele faz durante o dia, quais as preocupações dele?

Ele passa o dia inteiro falando com o clientes, tentando entender como melhorar o produto ou fica divagando sobre como a empresa que ele criou é foda?

Ele tenta inspirar a equipe ou fica perdido em uma desorganização de boletos e compromissos que ele sempre esquece?

Ele visita fornecedores para melhorar a lucratividade do negocio ou prefere ficar no conforto do escritório com ar condicionado esperando alguém entrar pela porta?

SOBRE O EMPREENDEDOR

Pergunte do dia a dia, peça detalhes, procure os traços de personalidade citado na introdução, você precisa fazer isto AGORA, depois de colocar o dinheiro, nada disto mais importa, se você percebeu que o cara não cumpre o que fala, se ele é desonesto ou mesmo não tem capacidade para tocar a empresa.

27) Caso você decidisse se afastar da empresa por qualquer motivo, ela sobreviveria sem você?

Esta pergunta também está entre as melhores a serem feitas, porque ela pode mostrar várias coisas...

Vamos supor que ele fale que a empresa sobreviveria tranquilamente, que não seria um problema, eu te pergunto, será que ele realmente faz a diferença? Será que ele não mais atrapalha do que ajuda as pessoas que realmente estão carregando a empresa?

Em contrapartida, imagina que ele te responde que não sobreviveria nem cinco minutos sem ele, então te pergunto, será que este cara é um centralizador? Será que ele não confia na equipe dele? Ou será que ele não tem um ego do tamanho do mundo, achando que só ele sabe fazer as coisas e os outros seres humanos tem a sorte de poder estar ao lado dele (é sério, conhece vários deste jeito)?

SOBRE O EMPREENDEDOR

O que eu procuro nesta resposta é razoabilidade, ou seja, que ele fale que sofreria no primeiro momento mas que ficaria tudo bem, que as pessoas que estão ao lado dele saberiam tocar a empresa como ele acredita que deveria ser tocada, que a empresa tem um sólido plano de longo prazo que seria seguido por quem fosse administrar a empresa, enfim, uma resposta que mostre que ele é sim importante, mas não imprescindível, porque de fato, ninguém é imprescindível para uma empresa, mas poucos possuem capacidade de afirmar isto para si mesmo, e principalmente, para outras pessoas





SOBRE O DINHEIRO

SOBRE O DINHEIRO

Agora é parte das perguntas incomodas...

As pessoas possuem dificuldade em falar de dinheiro, normalmente por conta de crenças limitantes enraizadas na infância, onde elas ouviam os seus pais falando frases como “Você acha que eu tenho uma árvore de dinheiro”, entre outras frases que todo mundo já ouviu em algum momento, então, a maioria dos adultos simplesmente não gosta de falar de dinheiro.

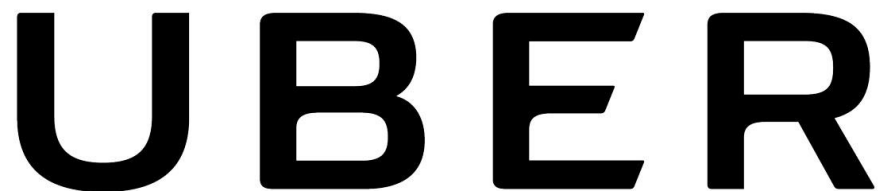
Inclusive, algumas pessoas se sentem tão incomodadas em falar sobre isto, que simplesmente tocar neste assunto faz que o semblante de pessoa já mude e o tempo já feche (com certeza, você conhece alguém)

E falar de dinheiro, além de natural, é primordial para um empreendedor, principalmente os que estão tocando uma startup, que recebem dinheiro conforme vão cumprindo certos eventos e que ao não cumprirem, pode acabar tendo a breve vida da sua empresa sufocada pelas contas e acabando até mesmo como uma boa ideia.

Costumo dizer que o empreendedor iniciante é um mergulhador, com um tanque de oxigênio chamado dinheiro em caixa, que está a centenas de metros de profundidade.

SOBRE O DINHEIRO

A medida que ele for cumprindo certos objetivos, ele vai recebendo outros tanques de oxigênio (mais dinheiro), seja do mercado com a venda de produtos, quanto de novos investidores injetando dinheiro, mas enquanto ele não conseguir que a empresa possua vendas recorrentes e lucrativas, ele sempre vai precisar de mais dinheiro de alguém de fora e isto pode levar muito tempo para acontecer (até hoje, o Uber ainda não é lucrativo e até mesmo a gigantesca Amazon, demorou 10 anos para ser lucrativa)

The Amazon logo, featuring the word "amazon" in a bold, lowercase, sans-serif font. Below the text is a curved orange arrow pointing from the letter 'a' to the letter 'z'.The Uber logo, consisting of the word "UBER" in a bold, uppercase, sans-serif font.

SOBRE O DINHEIRO

28) Quanto de dinheiro a sua empresa tem no banco atualmente?

Sim, a primeira pergunta sobre dinheiro já é um chute no saco, sabe porque?

Porque isto vai te mostrar várias coisas, mas é principal delas é a transparência do empreendedor, ou a falta dela, caso ele não queria falar...

Este valor é importante para saber o tamanho do cilindro de oxigênio que o empreendedor ainda possui e isto tem muita importância em uma negociação, veja a próxima pergunta.

29) Qual o seu “burn rate”?

Esta expressão poderia ser traduzida como taxa de queima e é exatamente isto que você quer saber, em quanto tempo o dinheiro que ele tem disponível vai acabar?

Na pergunta anterior você queria saber qual o tamanho do cilindro, agora você quer saber por quanto tempo ele vai durar e isto também é muito importante em uma negociação, pois o timing das coisas aqui fazem toda a diferença, estou falando com alguém que está vendo que vai precisar de dinheiro daqui seis meses ou com alguém que não tem honrar os seus compromissos de amanhã?

Esta visão é importante para saber se o empreendedor realmente tem capacidade para tocar uma empresa...

SOBRE O DINHEIRO

30) Quais as dívidas que a empresa possui?

Dívidas sempre serão um sinal de alerta, se ela não possuir nenhuma, já demonstra uma austeridade no trato com o dinheiro, o que é raro de encontrar, então possuir dívidas não é fim do mundo, mas é importante saber quais são, porque foram contraídas, se elas estão em dia, se elas serviram para algum propósito ou o dinheiro foi utilizado apenas para manter o burn rate, mesmo sem ter dinheiro em caixa, enfim, saber como um empreendedor lida com a falta de dinheiro, algo muito comum em empresas iniciantes, é importante para conhecê-lo melhor e entender o que e como ele pensa.



SOBRE O DINHEIRO

31) Quais são os ativos que a empresa possui?

Quando eu falo ativos, seria o valor patrimonial da empresa, o que ela possui que pode ser liquidado para fazer caixa (em startups, normalmente é zero), pois isto em algum momento pode ser importante, fora o fato de você já descobrir algumas prioridades do empreendedor e como ele gere o negócio, tenho um caso curioso sobre isto...

Estava eu analisando um balanço de uma empresa para um cliente que queria compra-la e vi que ela possuía um ativo muito alto para uma empresa daquele porte, então, perguntei ao vendedor quais eram os ativos que compunham a empresa e ele começou a listar:

- Equipamentos relacionados a produção
- Computadores
- Estoque
- Dinheiro em caixa
- Contas a receber
- Carros

Opa, peraí, como assim carros? A sua empresa não tem necessidade de possuir nenhum automóvel em sua operação, porque eu estou olhando aqui e estou vendo R\$ 400.000,00 de carros no balanço da empresa?

SOBRE O DINHEIRO

“Então, veja bem (começou o veja bem, você já sabe que vem merda), eu acabo deixando o meu carro, da minha esposa e dos meus filhos registrados no nome da empresa mesmo, é mais fácil, pois eu não preciso me preocupar com a burocracia, meus funcionários fazem isto para mim, e ainda se vier alguma multa, a gente não tem o risco de perder a carteira, só pagar a multa dobrada e já era...”

Agora você me fala, o que eu vou falar para um cidadão deste? As escolhas são dele e ele que arque com as consequências, mas após análise desta empresa eu recomendei ao meu cliente não prosseguir com a compra, assim como os carros se confundiam com o balanço da empresa, todos os gastos e aquisições da família eram assim, logo, para separar uma coisa da outra seria além de muito trabalhoso, um desgaste enorme para ambas as partes, ficar pegando linha por linha dos gastos e separar o que é pessoal e o que é da empresa.

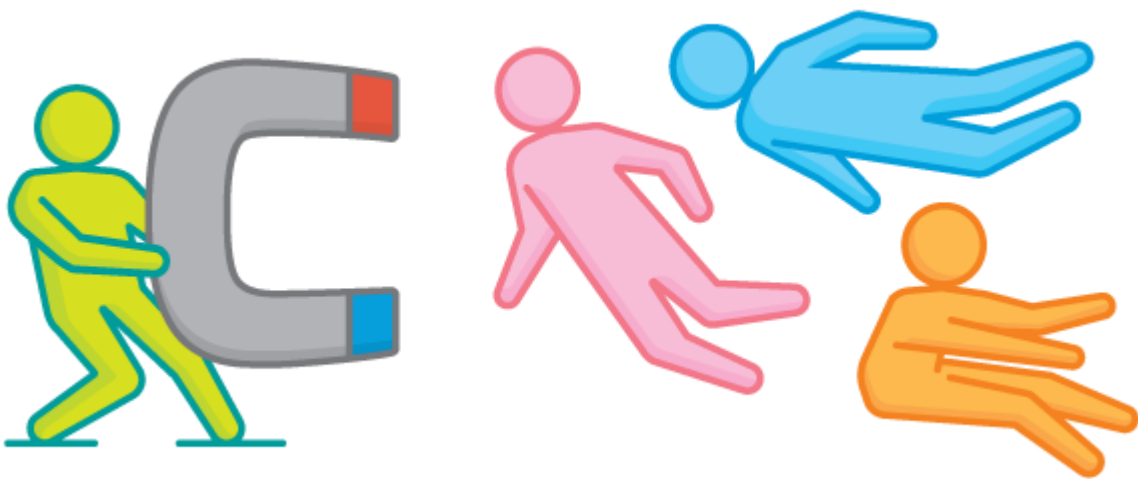
E aqui vai uma dica se você é empreendedor, NUNCA misture pessoal com profissional, mantenha uma conta pessoal sua e pague pró-labore para você, desta forma você vai ver se a sua empresa é lucrativa mesmo, ou você tá vendendo o almoço da empresa para comprar a janta na sua casa, fora que um dia se você vender a sua empresa, ela já está a frente de muitas outras , que ainda não fazem isto.



SOBRE OS CLIENTES

SOBRE OS CLIENTES

Esta parte também é muito reveladora, pois por incrível que pareça, muitos empresários simplesmente não se preocupam com o cliente ou pior, tem uma visão deturpada de quem é o cliente e como atendê-lo, então, para mim, esta parte é muito importante pois é possível ver se você está lidando com um empreendedor realmente preparado para tocar uma operação em caso de sociedade e startups, ou ainda, como ele lidou com a clientela até este momento que você está pensando em comprar a empresa dele e assumir a operação, independente de qual seja o seu caso, vale muito a pena enfiar o dedo nesta ferida porque eu tenho certeza que você vai se surpreender.



SOBRE OS CLIENTES

32) Quem exatamente são os seus clientes?

Pergunta básica e necessária, mas já cansei de ouvir respostas como estas:

- As pessoas que passam aqui na rua
- As pessoas que moram na redondeza
- Mulheres que gostam do meu produto
- Homens que precisam do meu produto

E por aí vai...

O empreendedor tem que saber TUDO do seu cliente

Quem é? Onde mora?

Qual o gênero? Qual a idade?

O que vê na TV? O que fala com os amigos?

Qual a principal dor dele?

E por aí vai...

Porque?

Esta resposta é simples, qualquer empreendedor mais experiente sabe que é mais fácil achar um produto para o seu cliente do que achar um cliente para o seu produto, simplesmente saiba o que as pessoas que já compram de você estão procurando, que você vai conseguir vender cada vez mais para elas.

SOBRE OS CLIENTES

33) Os seus clientes estão satisfeitos com a sua empresa e com o seu produto?

Esta é uma pergunta principalmente para empresas que já estão operacionais e possuem já alguma clientela, porque nem sempre as pessoas estão comprando de determinada empresa por satisfação e sim por comodidade, vou te dar um exemplo.

Pensa em uma agência dos Correios...

Pensa na fila, no calor, nas crianças chorando e no transtorno de passar 1h para enviar um simples pacote para o outro lado do país...

Pensou?

Agora imagina, que clientes gostariam desta empresa?

Nenhuma né?

Então, nenhuma, mas HOJE, se você precisar mandar um pacote para o outro lado do país, como você vai fazer?

Sim, você vai aos Correios (puto da vida, mas vai)

É um paradoxo, não é?

Ninguém gosta daquilo, mas ainda é a melhor forma de ter o serviço que você procura, então você se dispõe a passar por um transtorno por conta da necessidade daquele serviço...

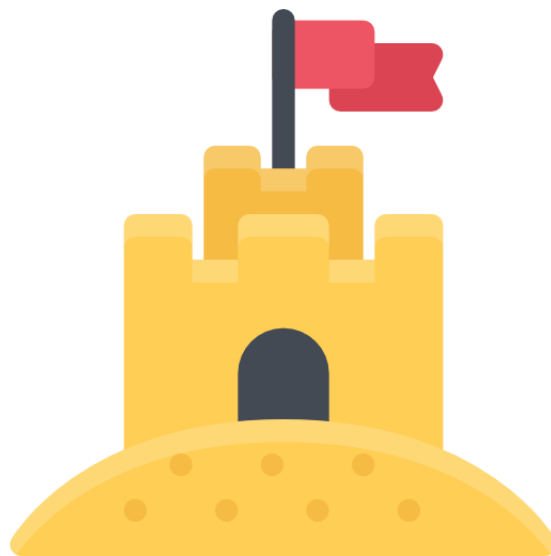
Agora eu te pergunto, até quando vai ser assim?

SOBRE OS CLIENTES

Até ter uma outra empresa que você aperta um botão no seu celular, alguém passa para pegar este pacote com você e leva para o outro lado do país, com um custo similar já descontando do seu cartão de crédito.

Neste dia, acabou os Correios, porque ninguém vai usar um péssimo serviço mais, pois tem alguém no mercado que faz o MESMO serviço, mas com uma comodidade muito maior...

O que quero dizer é, converse com os clientes, veja se eles estão realmente sendo bem atendidos e compram da empresa porque acreditam no produto/serviço ou se é apenas comodidade, porque se for comodidade, pense duas vezes antes de fazer negócio, este tipo de empresa é um castelinho de areia, na menor mudança do mercado, a maré leva.



SOBRE OS CLIENTES

34) Como você capta novos clientes?

Oxigenação da base de clientes é primordial para a perenidade de qualquer negocio, os clientes de uma empresa, por mais fieis que sejam, podem ter uma mudança em suas vidas que inviabilize ele de continuar comprando de determinada empresa, podem perder o emprego, mudar de cidade, virar vegano, enfim, tem mil coisas que pode acontecer na vida de uma pessoa e fazer ela mudar os hábitos de consumo dela e o empreendedor precisa entender que isto é normal e que estes clientes precisam ser repostos a todo momento, para que o negocio se mantenha em crescimento.

Existem dezenas de maneiras de captar novos clientes, mas a maior tendência neste momento é através de influenciadores digitais, se o empreendedor que você estiver falando lhe disser que vem investindo neste tipo de mídia, adicione uns pontos positivos na sua análise desta empresa pois eles estão antenados com o que estão acontecendo ao seu redor e estão buscando novos clientes onde eles estão, diretamente no celular.

Agora se o cara falar que estão investindo em jornal e revista ou pior, não está investindo em nada, você já começa a pensar em como este cara está se mantendo em pé até aquele momento.



SOBRE O OPERAÇÃO ATUAL

SOBRE A OPERAÇÃO ATUAL

Chegamos até aqui, hein?

Parabéns, talvez você realmente esteja com um diamante nas mãos, porque pela minha experiência, 98% dos negócios já foram para o saco a esta altura, ou porque o empreendedor já se irritou com as suas dezenas de perguntas esmiuçando o negocio dele ou porque você já viu que não vale a pena insistir neste investimento.

Já falamos de dinheiro, de clientes, do negocio e até mesmo do empreendedor, mas ainda falta bastante coisa para saber sobre a operação da empresa e como este empreendedor gere tudo isto, então se você achou que estava incomodando com as suas perguntas, se prepare que agora que as coisas vão começar a esquentar



SOBRE A OPERAÇÃO ATUAL

35) Você está preparado para escalar? Qual o seu gargalo operacional?

Esta é uma pergunta que eu gosto muito, pois existem dois tipos de resposta que eu sempre ouço...

A primeira é “Não temos gargalo, temos capacidade de expandir nossas vendas sem investir um real”

Aí eu penso...

Ou este cara gosta de rasgar dinheiro, com uma infraestrutura muito maior do que a necessária, ou ele está mentindo para mim, seja por dolo ou por incompetência mesmo.

Em ambos os casos, não é um bom sinal...

E tem o segundo tipo de resposta, algo como:

“Estamos no limite, ta vendo aquele equipamento? Ele foi projetado para fazer X e está fazendo 2X, espetacular não?”

Não, não é...

Capacidade produtiva é uma variável muito delicada em qualquer negocio, não pode estar no limite, pois isto te impossibilita de crescer e vender mais, mas também não pode ter ociosidade pois isto é um desperdício de recursos.

Poxa Rafael, então qual a resposta certa para este tipo de pergunta...

SOBRE A OPERAÇÃO ATUAL

Novamente, a razoabilidade.

Eu espero que o empreendedor me fale que está utilizando 80%, até 90% da capacidade produtiva, mas que se precisar, ele já possui um plano de expansão pronto, com custos e processo feitos, que em um curto espaço de tempo, ela possa expandir sua capacidade produtiva de modo a atender uma nova demanda, isto demonstra boa gestão dos recursos disponíveis e um bom planejamento, coisas MUITO RARAS de se encontrar.

36) Se você conquistasse um cliente que dobrasse o seu faturamento, quais as medidas imediatas que você precisaria tomar?

Está é uma pergunta complementar a anterior, mas que pode te ajudar a tirar um pouco mais do empreendedor, porque às vezes, ele não pensa grande o suficiente para cogitar que ele pode dobrar o faturamento (e os lucros) de uma empresa rapidamente, então esta pergunta pode ser um choque para ele, faça-a e deixe que ele desenvolva livremente a resposta.

Normalmente, é incrível o quanto as pessoas sabem sobre o próprio negocio e o caminho que elas deveriam seguir para fazer mais, mas não colocam em pratica algumas coisas que poderiam trazer ótimos resultados, por várias razões, tais como preguiça, falta de dinheiro, vergonha, falta de auto confiança, etc...

SOBRE A OPERAÇÃO ATUAL

Seu papel, como alguém que está buscando a fazer a compra ou investimento em uma empresa, é encontrar uma boa oportunidade, às vezes, esta pergunta mostra que a outra parte está com um foguete na mão e até sabe como tirar mais dele mas não tem mais energia para fazer isto e fica subutilizando algo que poderia dar muito mais.

Neste caso, você pode ter na sua frente uma grande oportunidade, se assim for, não deixa passar, elas são difíceis de se encontrar.

37) Se você perdesse metade dos seus clientes hoje, quais as medidas imediatas que você precisaria tomar?

Eu adoro esta pergunta, porque ela é mais reveladora do que parece...

Esta pergunta me mostra duas coisas muito importantes, onde estão as possibilidades de corte de gasto supérfluos da empresa e qual a visão do empreendedor sobre esta possibilidade.

Falando primeiramente sobre o corte de gastos, eu tenho comigo que custos é igual unha, você tem que cortar todo dia e a coisa mais normal do mundo é você ver empreendedor convivendo com desperdício por inação, ou seja, por falta de ir lá e resolver o problema, normalmente por comodidade.

SOBRE A OPERAÇÃO ATUAL

Aí você pergunta para ele o que ele faria se o faturamento caísse pela metade e ele vai fazer uma lista gigante de coisas que poderiam ser cortadas imediatamente sem afetar a produção, então eu te pergunto, porque raios você não faz isto AGORA? Vai esperar a água bater na bunda para se mexer?

E você verá a visão do empreendedor em caso que isto aconteça, o que também é bastante revelador...

Alguns irão dizer que isto nunca vai acontecer...

Quando o cara me dá uma resposta, eu fico pensando na hora se o cara é arrogante ou ingênuo, e qualquer quer um dos dois, não me agrada...

Uma coisa que um empreendedor tem que saber é que SHIT HAPPENS

O que?

Sim, merdas acontecem...

Experiência própria, em 2008, eu estava muito alavancado (nome bonito para peguei dinheiro no banco para investir no meu negocio) e veio a crise do sub-prime americano, onde eu que trabalhava com o mercado de luxo, teve 70% de queda no faturamento de um mês para outro (sim, aqui no Brasil), aí sabe o que aconteceu?

Eu quebrei 4 meses depois.

O empreendedor precisa ter uma visão macro das coisas, ele não é uma estrela solitária, ele está em uma praia chamada mercado, quando a maré está alta, todo mundo é o gênio do empreendedorismo, das vendas, mas quando a maré baixa (ela vai baixar em algum momento, o mercado é cíclico), aí você vai ver quem está com a calça arriada (eu já fui um destes).



SOBRE O
SEU TIME

SOBRE O SEU TIME

Esta é uma questão delicada, pois para algum isto não é muito importante, afinal de contas, funcionários podem ser demitidos ou admitidos, parcerias podem ser feitas e desfeitas, enfim, o capital humano de uma empresa tende a ser um pouco volátil, mas novamente, o foco aqui é saber sim mais das pessoas que vão entregar o resultado prometido, mas também é conhecer mais o empreendedor e como ele lida com o trabalho em equipe, pois eu tenho um ditado comigo que é:

Quer ir rápido? Vá sozinho!

Quer ir longe? Vá acompanhado!

Então, na minha opinião, as pessoas que compõem a empresa são sim muito importante e devemos dar a devida atenção a este assunto.



SOBRE O SEU TIME

38) Quem são as pessoas chaves da sua equipe e porquê?

Esta pergunta é um teste para o ego da pessoa e também para saber se ele valoriza as pessoas que estão ao lado dele, além do que, pode mostrar um ponto de fragilidade no negocio que deveria ter sido corrigido e não foi, foi exemplificar para você entender melhor.

Imagina que o negocio é uma confecção de roupas, cá entre nós, não é nenhuma dificuldade abrir uma, não é mesmo?

Mas neste negocio vai muito bem, pois tem um funcionário que é o designer das peças, uma pessoa extremamente criativa e antenada com as tendências e ela que faz com que 70% do faturamento da empresa venha da estamparia de camisetas, que ela mesmo desenvolve as artes e são o maior sucesso entre os clientes.

Eu te pergunto, você compraria um negocio assim?

O que aconteceria com este negócio se este designer viesse a faltar, por qualquer motivo?

E pior, e se este funcionário tenha um estalo e percebe que se ele abrir uma estamparia para ele vai ganhar muito mais dinheiro? Neste caso, além de perder um funcionário vital, a empresa ganharia um concorrente de peso, não é?

SOBRE O SEU TIME

Nestes casos, o que eu recomendo é, as pessoas vitais devem possuir participação na empresa, desta forma estará sempre alinhado os objetivos de todos e a probabilidade de o negocio prosperar é muito maior, então esta é uma dica que dou para você.

Existe um capital humano imprescindível para o negocio? Transforme esta pessoa em acionista/sócio e tire ele da posição de funcionário, pois sendo funcionário a probabilidade de você perde-lo ou mesmo criar um concorrente, é muito grande.



SOBRE O SEU TIME

39) Existe algum parente ou pessoa próxima trabalhando com você?

Pergunta básica e necessária, pois a resposta pode demonstrar várias coisas, sendo o principal deles o conflito de interesse, algo que deve ser evitado a todo custo em qualquer negocio.

Imagine que o cara te pede para investir na empresa dele, mas quem controla o administrativo é a mulher dele, você acha que isto não pode gerar um problema? Será que diante de um impasse, onde você precisa de informações confiáveis sobre o assunto, a mulher dele vai te disponibilizar tudo, de bom grado?

Ou ainda, vamos supor que ela cometa um erro que custa uma quantia representativa de dinheiro para a empresa, como isto será lidado? Ele vai mandar embora a mulher dele? Ou vai simplesmente deixar passar, penalizando o seu bolso como investidor?

Eu particularmente não gosto de envolver família e amigos com negócios, acredito que a probabilidade do relacionamento deteriorar é muito grande se as coisas não andarem como planejado (lembre-se, shit happens), totalmente diferente de uma pessoa que você pode simplesmente se afastar e não terá que vê-la no próximo almoço de domingo.

SOBRE O SEU TIME

40) Uma das pessoas chaves da sua empresa, grita com os colegas e com você em um momento de pressão, o que você faz?

Teste básico de liderança, você prefere deixar o ambiente ruim por uma pessoa com relativa importância ou você prefere um ambiente de trabalho tranquilo, mesmo que isto envolva ter que trabalhar mais, ao afastar alguém importante?

Para mim a resposta é simples, gritar é desrespeitoso e mostra desequilíbrio emocional, duas coisas que não são positivas para nenhum negocio, então eu simplesmente não admito que isto aconteça, a primeira vez é um aviso firme, a segunda é a definitiva, não tem volta.

Acredito que o trabalho de um bom gestor é motivar e cuidar da sua equipe e não tem como fazer isto sem a pedra fundamental de qualquer relacionamento, que é o respeito, sempre observe pessoas que convivem com a falta dele, pois em algum momento, a vitima da falta de respeito pode ser você.



SOBRE O MERCADO

SOBRE O MERCADO

Um bom empreendedor entende que ele não está solitário no mundo, que o que acontece em Brasília, em Washington, em Bruxelas, na bolsa de São Paulo e outras centenas de lugares, refletem no negocio dele, mesmo que ele venda cachorro quente na rua, não importa o tamanho.

O mercado é uma variável não controlável de qualquer negocio, mas sabendo que ele existe e tendo a humildade de entender que ele é muito maior do que você, te dá capacidade para se adaptar rapidamente as mudanças que você já está enxergando no horizonte, sendo esta para mim uma das principais características do empreendedor de sucesso, não é a inteligência, não é ter mais dinheiro ou mesmo estar mais preparado, e sim estar com o timão na mão se precisar alterar o curso das coisas e ter culhão para isto, não se atendo a pormenores.



SOBRE O MERCADO

41) Qual o tamanho do mercado consumidor?

“Oi? Não entendi a pergunta...”

Sim, esta é a resposta que 90% das pessoas me dão quando eu faço esta pergunta, simplesmente por falta de preparo em correr atrás pois não é nada de outro mundo e vou dar um exemplo simples para você entender...

Imagine que você é o dono de um trailer de lanche na frente da faculdade (um ótimo negocio, só perde para um barzinho na frente da faculdade) e você está ali a 10 anos e sempre teve ótimos resultados pois 80% das pessoas que saiam da faculdade, saiam por aquela saída.

Pois bem, a prefeitura (sempre o governo, se acostume) vai lá e muda a mão de meia dúzia de ruas em volta da faculdade e agora 80% dos alunos saem por outra saída, a 300 metros de distancia da onde você está, então, o que você faz?

“ Simples Rafael, pego meu trailer e levo 300 metros para frente.”

Parabéns esta é a resposta certa mas na pratica, não é o que acontece...

A maioria dos empreendedores não mensura qual o mercado consumidor disponível (neste caso, quantas pessoas saem por cada saída da faculdade) e acabam por fechar seus negócios sem nem saber o que aconteceu.

SOBRE O MERCADO

Se você perguntou para o empreendedor qual o tamanho do mercado e ele não tem nem ideia do que você está falando, provavelmente você estará falando com alguém que não tem as características necessárias para ser um empreendedor de sucesso ou é alguém muito inexperiente, o que deve ser levado em consideração em uma negociação.

42) Quem são os líderes deste mercado e quais as suas vantagens competitivas?

Agora f...

Se 90% das pessoas não sabem nem qual o tamanho do mercado, quanto mais saber quem domina ele e ainda mais saber o porque!

Eu sei, você pode pensar que eu sou muito exigente e talvez eu seja mesmo, mas o fato é que o empreendedor que sabe estas respostas, esta a frente de quase todo o mercado, então com quem você quer investir? Com o cara que não sabe o que está fazendo lá, ou com o futuro líder do mercado?

Então...

E aqui eu queria fazer uma pequena explicação sobre o que é vantagem competitiva...

SOBRE O MERCADO

Imagine que você vai fazer um refrigerante de cola, você vai começar a concorrer com a Coca-Cola, então eu te pergunto, qual vantagem competitiva da Coca sobre você?

Neste caso, a marca é a vantagem competitiva, pois ela é irreplicável, ou seja, é só da Coca-Cola e de ninguém mais, e ela é a marca mais reconhecida do mundo.

A grande maioria dos líderes de mercado, possuem uma vantagem competitiva, descubra a do líder do seu mercado e você terá uma excelente pista de como superá-lo, se é que é possível neste momento (às vezes a resposta de como superar, vem com o tempo, com o avanço da tecnologia, veja os bancos, antes era difícil abrir um banco pelo alto capital necessário, hoje tem várias startups, como o Nubank, operando como banco e fazendo frente a grandes instituições), vou dar outro exemplo.

A AMBEV é uma das maiores empresas brasileiras e por mais incrível que pareça, a vantagem competitiva deles não é o produto ou as marcas (cá entre nós, é uma bosta, até mesmo o Lehman não consome os próprios produtos), mas a verdadeira vantagem competitiva deles é a distribuição, não interessa onde você for no Brasil, do Oiapoque ao Chuí, vai ter uma das marcas de cerveja da AMBEV para você consumir, então você opta por consumir porque uma que você não conhece pode ser ainda pior (será?!).

O dia que a distribuição da AMBEV não for um diferencial (a Heineken já está incomodando neste sentido), eles terão que sapatear para manter o faturamento e a margem de lucro, como já vem acontecendo.

SOBRE O MERCADO

43) Como a sua empresa superará estas vantagens dos concorrentes?

Este é um complemento da pergunta anterior, supondo que ele saiba quais as vantagens dos concorrentes sobre ele, o que ele tá fazendo para superar?

Está desenvolvendo um novo produto?

Um novo serviço?

Contratou uma nova agencia de marketing?

Está migrando de software para melhorar a experiência do cliente?

O que ele está fazendo? Nada? Não é um bom sinal...

Ele está se esforçando mas não tá achando um caminho a seguir? Também não é um bom sinal...

A verdade é que TODOS os negócios possuem pontos de melhora e olhar para a concorrência e os lideres de mercado é de suma importância, o que estes caras estão fazendo que eu ainda não estou e posso fazer?

O empreendedor não precisa reinventar a roda, mas precisa fazer bem o que se propõe a fazer, sempre lembre-se disto quando alguém propor algo muito mirabolante, será que o básico não funciona melhor? Mais barato e com o mesmo resultado?

Quero deixar claro que sou totalmente pró-inovação MAS inovação de verdade, não gastar rios de dinheiro para trocar uma parede de cor (sim, eu já vi isto, após uma “mega consultoria” dar esta brilhante ideia e o pior, ser implementada sem resultado posterior algum).

SOBRE O MERCADO

44) Existe algum outro mercado que você não está presente, que pretende explorar?

Novamente, uma oportunidade para ver a acomodação do empreendedor...

Normalmente, os empreendedores enchem o peito nesta parte, dando milhares de possibilidades ainda a ser aproveitadas e como o mundo é cor de rosa, onde tudo é obvio e ele vai imprimir dinheiro, mas aí você faz a pergunta que arregança...

Então porque você ainda não está neste mercado? Porque você ainda não está presente neste incrível mercado?

Aí pode esperar a cara de gol contra...

O que tem de contador de historia e nego que bate no peito falando que é a encarnação do Steve Jobs com a criatividade do Walt Disney, você não tem ideia, eu gosto de respostas humildes, do tipo, a gente podia ir por este caminho, mas teríamos que desenvolver um produto para testá-lo e tudo mais, não alguém que tem o ego inflado, que colocara tudo a perder na primeira dificuldade.

Anote esta dica, que somente ela vale a livro inteiro

Sempre haverá alguém mais forte, mais bonito, mais inteligente, mais rico e mais bem relacionado que você ou de qualquer outra pessoa, então procure se relacionar com pessoas humildes que SABEM disto, não com pessoas que se acham a ultima bolacha do pacote e colocarão tudo a perder a qualquer momento por ego inflado.



SOBRE OS RISCOS

SOBRE OS RISCOS

Tudo tem risco na vida, você pode estar andando na rua e morrer atropelado, você pode estar andando na calçada e mesmo assim, morrer atropelado, você pode estar dentro da sua casa e cair um avião na sua cabeça, mesmo tendo feito tudo certo, lembre-se, SHIT HAPPENS, nunca se esqueça disto.

E uma parte importante que espero de um empreendedor é saber se ele é capaz de mitigar os riscos, caso não seja possível eliminá-lo, pois empreender é e sempre será um grande mergulho no desconhecido, onde você será testado a todo momento, então se você já está vendo que algo pode te incomodar um dia, simplesmente corrija enquanto aquele monstinho ainda é pequeno e controlável, o que mais tem por aí é história de empreendedor que acabou em nada por um problema já conhecido a muito tempo.



SOBRE OS RISCOS

45) Quais os riscos do seu negócio?

TODO NEGÓCIO TEM RISCO

Mas pode ter certeza que alguns vão te dizer, que os deles não tem, simplesmente desconfie destes pois novamente, ou são ingênuos ou estão tentando te enganar e nos dois casos, você não quer ter este tipo de pessoa por perto.

Abaixo segue alguns riscos que existem em qualquer negocio e que devem ser levados em consideração.

Riscos Macroeconômicos

Estes não são controláveis, mas são mitigáveis, através de hedges financeiros e outras coisas que pode fazer sentido, dependendo do tamanho da empresa.

- E se o dólar subir? E se o dólar cair?
- E se o desemprego aumentar?
- E se a inflação disparar?

SOBRE OS RISCOS

Riscos governamentais

Estes são riscos controláveis, a presença deles já mostra negligência do empreendedor, um péssimo sinal, fique esperto.

- Você possui todas as licenças para isto?
- Existe alguma não conformidade, com algum órgão do governo?
- Alguma pendência de impostos que pode gerar problema?

Riscos de financeiros

Mesma coisa dos riscos governamentais são riscos controláveis, a presença deles já mostra negligência e acomodação do empreendedor.

- Você possui passivos trabalhistas?
- Passivos financeiros?
- Passivos tributários?
- Qual o seu risco de crédito, para com os seus clientes?

SOBRE OS RISCOS

Riscos diversos

Existem coisas que não fáceis de prever, mas o que for possível, deve ser controlado ou mitigado.

- Você possui as patentes do seu produto?
- Você registrou o domínio e a marca?
- Você cuida como da sua reputação?
- Qual o seu risco estratégico?

Eu gostaria de falar um pouco do risco estratégico...

Imagine que você vai comprar um estacionamento e como na maioria dos casos, o terreno é alugado, ou seja, o principal ativo do negocio que está sendo negociado é de um terceiro, então você precisa envolvê-lo na negociação, sob o risco de ter uma desagradável surpresa em algum momento.

Já vi isto acontecer com uma pessoa próxima, mesmo com os meus alertas, primeiro ele negociou e fechou a compra do estacionamento, ANTES de fechar negocio com o dono do imóvel, ai adivinha o que aconteceu?

Na hora da migração, o proprietário alegou que o valor estava desatualizado e dobrou o valor do aluguel, acabando com toda a lucratividade esperada para aquele investimento.

SOBRE OS RISCOS

Novamente, de forma até repetitiva...

SHIT HAPPENS!

Pense nisto antes de fazer negocio e mitigue todo e qualquer risco possível, enquanto você não se comprometer financeiramente, assinando um contrato, a pressa é do vendedor e nunca do comprador, não caia no papo que tem 200 pessoas querendo comprar e que se você não assinar agora, vai perder a oportunidade, além de normalmente isto não ser verdade, já demonstra mau-caratismo do vendedor, um péssimo sinal.

E para reforçar a ideia do SHIT HAPPENS, uma vez eu fiz um investimento que no começo, precisava de um carro alugado para fazer o negocio girar, pois bem, lá fui eu e aluguei o carro para o cara e como de praxe, deixei o seguro atrelado à bandeira do meu cartão de crédito.

Qual a minha surpresa, quando o cara me liga e avisa que ele foi levado por uma enchente em São Paulo e o carro tinha dado perda total? Porra, quem pensa que isto pode acontecer? Em um lugar QUE NÃO TINHA histórico de enchente?

A sorte é que SEMPRE, não importa quanto custe, eu estou sempre mitigando o meu risco, sabe porque?

Porque SHIT HAPPENS

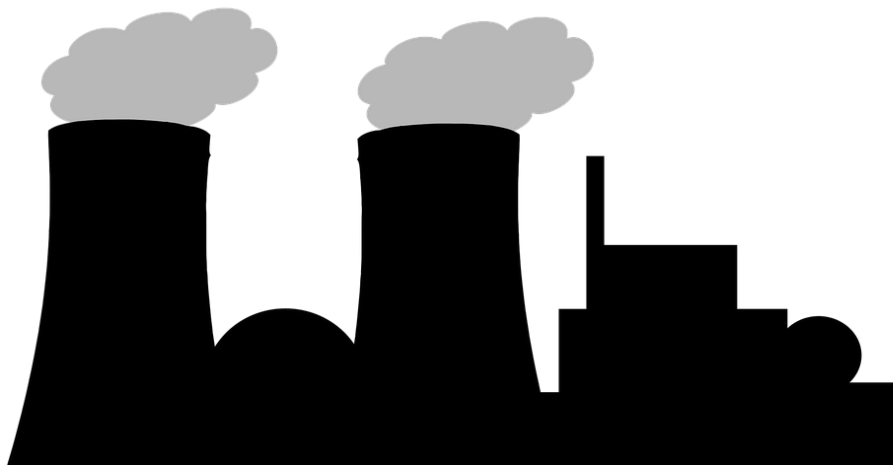
SOBRE OS RISCOS

E não venha com papo que isto nunca aconteceu, que é exagero da minha parte...

Os melhores engenheiros japoneses construíram uma usina nuclear a prova do maior maremoto que já tinha acontecido na história do Japão, para que não houvesse riscos caso um maremoto acontecesse em Fukushima, onde seria instalada esta nova usina.

No entanto, em 2011, após um terremoto em alto mar, acabou gerando um maremoto com 15 metros de altura, muito maior do qualquer um podia imaginar e acabou com uma das maiores e mais seguras usinas nuclear do mundo, liberando radiação e desabitando dezenas de quilômetros ao redor.

Lembre-se, SHIT HAPPENS (acho que meu próximo livro terá este título!)





SOBRE OUTROS ASSUNTOS

SOBRE OUTROS ASSUNTOS

Estamos chegando ao final e pode ter certeza que se você chegou até aqui, das duas uma, ou você está diante de uma oportunidade excepcional ou você está sendo muito bem enganado pelo outra parte e o objetivo agora é saber quais das duas opções é a verdadeira.

46) Existe alguma negociação ou evento em curso que pode alterar de maneira significativa o que já foi dito?

Confesso que normalmente esta pergunta me irrita, pois é onde eu ouço o “veja bem”...

Veja bem, estamos com uma conversa com outro empreendedor...

Veja bem, um dos sócios está para colocar dinheiro...

Veja bem, os dados que te passei estão desatualizados...

Veja bem, preciso revisar estas projeções...

Veja bem, depois que fiz esta apresentação, entrou um concorrente no mercado...

PORRA...

SOBRE OUTROS ASSUNTOS

Eu valorizo muito o meu tempo e não gosto de desperdiçá-lo então, se existe um veja bem, isto deveria ser corrigido ANTES da conversa, nunca depois, isto mostra um despreparo e uma falta de respeito que eu não costumo compactuar, seja firme com "veja bem" a esta altura do campeonato, se as conversas já chegaram até aqui, as coisas já estão se encaminhando para uma conclusão positiva, não é hora para ainda termos surpresas.

E uma outra coisa que também me irrita muito é que depois de apertarmos as mãos e fecharmos negocio, querer voltar atrás e rediscutir coisas que já estavam acertadas, isto para mim, é ferir de morte uma relação que ainda está sendo construída.



SOBRE OUTROS ASSUNTOS

47) Eu posso entrar em contato com seus funcionários, clientes, investidores, concorrentes, família ou qualquer outra pessoa citada, para confirmar as informações passadas?

Esta é a pergunta que separa o homem dos meninos...

É normal a pessoa sentir algum desconforto, porque ele vai pensar, será que ele não confia em mim? Porque ele ainda quer falar com estas pessoas, eu já disse tudo que ele queria ouvir...

A resposta é que não, você ainda não confia (se a pessoa perguntar, seja direto, fale que ainda não, mas que está trabalhando para confiar)

Confiança é algo que se constrói com o tempo e com um tijolo muito importante e cada vez mais deixado de lado nas relações, que é transparência, isto é válido para qualquer relacionamento, seja um negocio que você está fazendo ou com o seu cônjuge, transparência é fundamental.

E se o empreendedor lhe disse a verdade em tudo que você questionou, não há motivo para ele se opor em você falar com um funcionário dele, com um dos investidores dele, com um cliente ou até mesmo com a mãe dele!

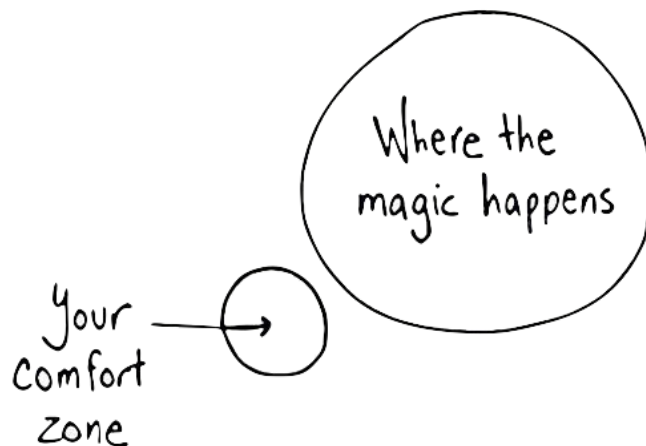
SOBRE OUTROS ASSUNTOS

Entenda que desconforto é normal, mas se opor? Não é...

E se você não quiser, não precisa falar com ninguém, lembre-se o intuito desta pergunta é testar o empreendedor.

Agora se o cara ficar irritado e ser TOTALMENTE contra e começar até a ficar alterado (já vi isto acontecer), pode ter certeza que tem caroço nesta angu, agora é a hora de você enfiar ainda mais o dedo na ferida e descobrir o que o está irritando tanto, porque esta é a verdade que você PRECISA saber antes de fazer negocio e não estão querendo que você saiba, então é exatamente o que você deve fazer.

Esta é também umas das minhas perguntas prediletas, porque é onde você empurra o empreendedor para muito longe da zona de conforto.



SOBRE OUTROS ASSUNTOS

48) Existe algum aspecto importante do seu negócio que não ainda foi abordado?

Pergunta protocolar para encerrar a conversa, a esta altura do campeonato você já está a algum tempo com a pessoa e já apertou ela de tudo quanto é maneira, se ela te escondeu algo, não vai ser com esta pergunta que ela vai te falar MAS é mais uma chance de você ver se o empreendedor é um cara sério ou não, é esperado que ele pare algum tempo (alguns segundos em silencio) antes de te responder, pois ele vai fazer uma pequena reflexão, se o cara te falar NÃO de bate e pronto, você já deve ter enchido muito o saco dele a ponto que ele já está querendo te dispensar, o que também não é um bom sinal, um empreendedor precisa ter paciência para esperar as coisas acontecerem, tem uma frase de Warren Buffet que eu gosto muito sobre isto:

“Tem coisas que levam tempo, não tem como fazer um bebê em um mês engravidando nove mulheres”



APÓS A CONVERSA

APÓS A CONVERSA

Eu vou te dizer o que eu faço após a conversa de risco, o Venture Talks...

Normalmente, durante a conversa, se eu vejo que não vai dar em nada, que o cara tá dando respostas muito diferentes do eu entendo que seja o esperado, eu apenas digo para ele que neste momento o negocio dele não é exatamente o que estou procurando e encerro, mantendo totalmente a porta aberta para um dia voltarmos a conversar, empresas amadurecem, pessoas amadurecem, o patinho feio de hoje pode ser o cisne de amanhã, eu nunca fecho uma porta e acredito que você deveria fazer o mesmo.

Agora supondo que passamos por todas as etapas da conversa, que o empreendedor passou tudo com muito propriedade por todas as etapas de perguntas e você está entusiasmado após o sabatina feita, o que não é para menos, você vai ver com o passar do tempo que isto é muito raro.

A primeira coisa que você deve fazer após a conversa é apenas uma coisa...

TER CALMA!

Sim, ter calma...

APÓS A CONVERSA

Nestas horas é normal a euforia tomar conta das partes, o empreendedor por ter achado alguém que vai investir em sua ideia e o investidor por estar diante de uma grande oportunidade (pelo menos, aparentemente) e as coisas começarem a se atropelar, ainda tem muita água para rolar embaixo desta ponte, por favor, não se precipite, eu já fiz isto algumas vezes (sou muito ansioso) e te digo que muitos problemas poderiam ter sido prevenidos, então...

TENHA CALMA!

Agora é a hora de conferir várias coisas...

Primeira, entre em contato com as pessoas citadas pelo empreendedor durante o Venture Talks, seja ele um cliente, um fornecedor, um sócio, um funcionário, não importa, é necessário conferir as informações, nunca acredite fielmente na versão de uma única pessoa, ela só poderá lhe dar o ponto de vista dela e às vezes ele pode ser bem deturpado, acredite em mim.

Conferiu tudo? Realmente aparenta ser uma boa oportunidade? Então siga para a conferencia documental...

Quais documentos? Todos os possíveis...

APÓS A CONVERSA

Segue uma relação dos documentos pessoais:

- RG
- CPF
- Comprovante de endereço
- Comprovante de rendimentos e/ou Imposto de renda
- Certidão de antecedentes criminais
- Certidão Negativa Judicial em todas as esferas (Municipal, estadual e federal)
- Certidão Negativa do SERASA

Se o negócio que você está fazendo envolve a compra de um CNPJ ou mesmo a participação nele, como sociedade ou investimento, peça os documentos da pessoa jurídica a seguir:

- Cartão do CNPJ
- Contrato Social
- Certidão Negativa de Débitos Trabalhistas
- Certidão de Débitos Relativos a Créditos Tributários Federais e à Dívida Ativa da União
- Certificado de regularidade do FGTS
- Certidão Negativa de Débito Estadual
- Certidão Negativa de Tributos Mobiliários e Imobiliários

APÓS A CONVERSA

- Certidão Negativa Judicial em todas as esferas (Municipal, estadual e federal)
- Certidão Negativa do SERASA
- Contrato de Locação do imóvel onde a empresa está situada, ou se for próprio, a escritura.

Eu sei o que está passando na sua cabeça

“Putz Rafael, se eu pedir todos estes documentos, o empreendedor vai simplesmente desistir de fazer negócio”.

O que eu posso te dizer sobre isto é o seguinte, eu já fiz MUITOS negócio e às vezes que a relação documental foi um problema, foi porque novamente, eu estava para descobrir algo que não queriam que eu ficasse sabendo, logo, fica a seu critério esta decisão, conforme a necessidade e o grau de confiança que você possui com a pessoa, abrir mão de um ou outro documento, mas o que posso te dizer é que, isto não deveria ser um problema, lembra que transparência é fundamental?

Se a outra parte desistir por conta de meia dúzia de documentos, pode ter certeza que você está se livrando de problemas futuros...

APÓS A CONVERSA

“Mas Rafael, você precisa até do imposto de renda dele? Não é muito pessoal?”

A resposta é que sim, eu preciso, sabe por quê?

As vezes o cara esta pedindo dinheiro para investir no negocio dele e ele possui um imóvel alugado ou mesmo dinheiro guardado, mas simplesmente não quer correr o risco de disponibilizar o seu patrimônio e se ferrar, então ele quer repassar a responsabilidade para alguém, pois se der errado, ele não vai se machucar, legal né?

Se der certo, nós ganhamos, se der errado, você perde...

Você acha que isto pode dar certo?

Então, eu quero pessoas comprometidas comigo, com o famoso skin in the game na mesa (em tradução literal, com a pele em jogo), porque se falhar não é uma opção, o sucesso é inevitável e eu só entro para ganhar, nunca penso em perder e você deveria fazer o mesmo.



FECHAMENTO DO NEGÓCIO

FECHAMENTO DO NEGÓCIO

Continuando...

O empreendedor passou no Venture Talks...

Você conferiu com outras pessoas e tudo que ele te falou é verdade...

Você conferiu todos os documentos e tudo está OK...

Agora é a hora de fechar negocio!

E para fechar negocio, vocês precisam chegar a um Valuation que satisfaça ambos, o que pode ter certeza, não será fácil, este é um jogo que nem todos sabem jogar e que eu já vi muitas vezes acabarem com negócios dados como certo, justamente pela falta de maturidade entre as partes.

E aqui vale uma pequena explicação, pois tem uma pergunta que eu sempre ouço e você pode estar se perguntando, que é:

“Somente agora vocês vão conversar de Valuation? Você já falou até com a mãe do cara, já viu o imposto de renda dele, já sacudiu ele de tudo quanto é forma e somente agora vocês vão falar de dinheiro?”

E a resposta novamente é SIM, somente agora, por várias razões...

FECHAMENTO DO NEGÓCIO

A primeira e mais óbvia é porque a ansiedade na conclusão do negócio é da ponta vendedora, SEMPRE, então, quando estou na ponta compradora, eu não tenho pressa, pois isto me ajuda a pressionar o vendedor e conseguir melhores condições.

Segundo, o preço base da negociação já foi dado no Venture Talks, aquilo agora é o teto da negociação (lembre-se, em uma negociação, quem dá o primeiro valor, perde), você provavelmente já está satisfeito com ele senão não teria evoluído na conversa até o momento atual, então não há motivo para ter pressa, o que vier agora é lucro.

Terceiro, discutir Valuation é desgastante, consome tempo e energia e não faz sentido se desgastar por algo que você não tem ideia se realmente quer fechar negócio.

E último, mas não menos importante, o Valuation pode ser alterado conforme as condições do negócio, as vezes a possibilidade de ter instrumentos financeiros, como opções de compra, opções de venda ou mesmo um parcelamento do pagamento, podem justificar um Valuation um pouco mais esticado, então o valor a ser pago deve ser negociado juntamente com o contrato, para que este reflita o que está sendo negociado.

FECHAMENTO DO NEGÓCIO

Lembre-se, em uma negociação, a outra parte está tentando atender todos os anseios dela para fechar negocio, então NUNCA leve para o pessoal uma negociação, entenda que a outra parte só está buscando o que é melhor para ela e isto é totalmente legitimo, se feito de forma ética, então, esteja preparado psicologicamente para alguns dias (as vezes até mesmo semanas) de negociação, porque lembre-se, a pressa não é sua, use isto ao seu favor.

Depois de acertado o valor, os termos, agora é só correr para o abraço, assinar o contrato e trabalhar muito para que este negócio feito seja mais um case de sucesso na sua vida.

Como uma última dica, eu queria lhe dizer que gratidão é a característica que eu mais procuro nas pessoas que eu faço negocio, falta de dinheiro é resolvível, falta de conhecimento é resolvível e a maioria dos outros problemas são resolvíveis, mas tenta se relacionar com uma pessoa ingrata, que só enxerga o lado dela e não tem humildade de reconhecer a importância dos outros na sua vida?

FECHAMENTO DO NEGÓCIO

Eu já tive este desprazer muitas vezes e desde então, para mim, a característica que eu mais procuro nas pessoas que eu me relaciono é gratidão, grato pelo que já possui, grato pela saúde, grato pela família, grato por tudo! (Eu sei que este parece um papo meio hippie e de auto ajuda, mas acredite, isto faz muito diferença e eu quero que você tenha resultado)

Lembre-se da frase a seguir que ela pode te ajudar muito:

“Nunca ajude um fudido antes de saber porque ele é fudido, ele pode ser fudido de tanto fuder os outros e acabar te fudendo também”

Filosofia pura!



FECHAMENTO DO NEGÓCIO

Se você puder, eu ficaria muito grato se você pudesse me dar um retorno sobre o que achou deste livro, abaixo segue os canais onde você pode me contatar, eu que pessoalmente respondo todos eles, então fique a vontade de entrar em contato por onde preferir.



Espero que você tenha gostado deste livro tanto quanto eu gostei de escrevê-lo e que o conhecimento adquirido por mim ao longo de anos, seja útil para você em seu próximo negocio ou investimento.

Como um último convite, gostaria de pedir para entrar em meu canal do Telegram, semanalmente eu mando conteúdo exclusivo por lá de forma gratuita, o que pode complementar o conhecimento que você adquiriu neste livro e novamente obrigado pela sua leitura, foi um prazer poder passar um pouco da minha experiência.



Um forte abraço
Rafael Costa



GLOSSÁRIO

GLOSSÁRIO

Equity – É a parte do capital social que cabe ao sócio, a sua efetiva porcentagem de participação em uma empresa.

Due diligence – é a conferência documental e dos dados apresentados pela empresa que está sendo negociada, ela pode ser feita por uma consultoria especializada ou até mesmo pelo comprador.

Buy side – O lado comprador, aquele que irá colocar dinheiro na transação

Sell side – O lado vendedor, aquele que receberá o dinheiro da transação.

Valuation – Valor da empresa, quanto ela está valendo naquele momento, lembrando que este valor varia muito em função das expectativas das partes envolvidas no negócio.

Cap Table – Tabela da composição societária, onde estão os nomes e as porcentagens de todos os que detém participação em determinada empresa.

EBITDA (Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) – Em tradução livre LAJIDA (Lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortizações), nada mais é do que o LUCRO OPERACIONAL da empresa, o quanto de dinheiro que a atividade da empresa gera de caixa.

GLOSSÁRIO

DRE (Demonstração dos Resultados do Exercício) – É um documento contábil que mostra os recebimentos e as despesas do período medido, com o a demonstração do resultado, seja lucro ou prejuízo.

Blockchain – é um protocolo de comunicação utilizado no bitcoin e em outras criptomoedas, que permite ter um registro distribuído das transações ocorridas na rede

SaaS (Software as a Service) – Software como forma de serviço, é um tipo de negócio onde se cobra pela utilização de um sistema, uma plataforma ou um software.

Customer Service – serviço ao cliente, é a experiência do cliente ao comprar o seu produto ou serviço

Upsell – Venda de um produto melhor para um cliente que já fez uma compra com você

VENTURE

Talks
