

PROGRAMA DE ACELERAÇÃO DE EMPRESAS

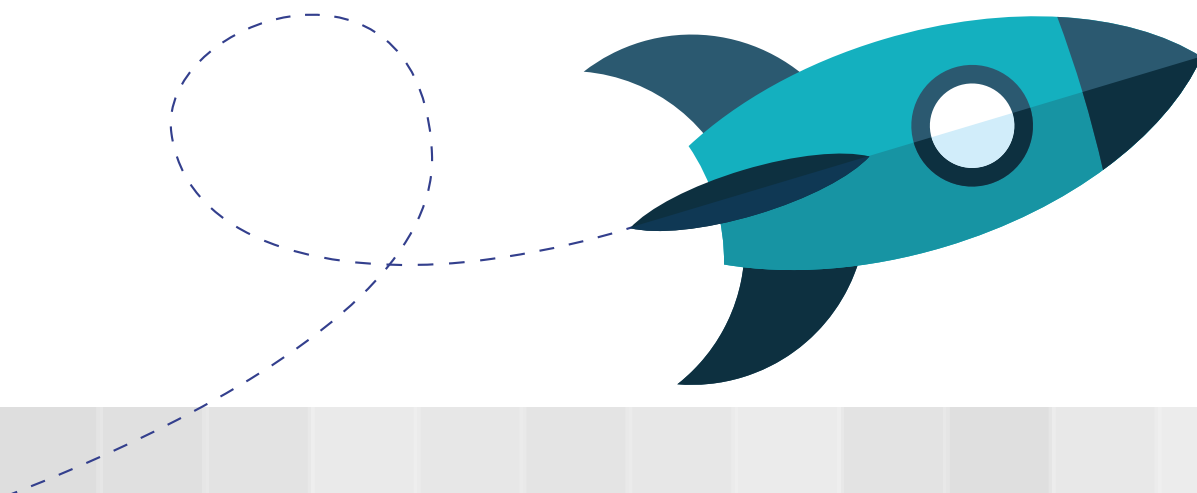


Você nunca se perguntou o que de fato é um “Programa de Aceleração de empresas”? Não indagou o por quê algumas empresas querem ser aceleradas, outras não e, por que esse conceito vem sendo cada vez mais utilizado no Brasil e no mundo?

Aceleração é a ação e efeito de acelerar, ou seja, aumentar a velocidade. O conceito de aceleração de empresas seria, então, algo como acelerar uma empresa para que ela se torne lucrativa mais rápido? Ou para que ela cresça em um curto espaço de tempo? Ou, ainda, para que uma boa ideia se torne uma empresa antes de outras empresas aparecerem?

Para explicar o conceito de aceleração e torná-lo algo mais próximo dos empreendedores brasileiros que buscam oportunidades no mercado nacional, a ABRAll - Associação Brasileira de Empresas Aceleradoras de Inovação e Investimento desenvolveu este e-book como um primeiro passo para orientar a escolha mais adequada de uma aceleradora. Com ele, o empreendedor poderá conhecer melhor as vantagens e benefícios em se associar a uma Aceleradora de empresas, bem como as contrapartidas que são exigidas por elas.

Esperamos que aproveitem a leitura!



O QUE É UMA ACELERADORA?

As aceleradoras são empresas que tem, como principal objetivo, apoiar e investir no desenvolvimento e rápido crescimento de startups, auxiliando-as a obter novas rodadas de investimento ou a atingir seu ponto de equilíbrio - quando elas conseguem pagar suas próprias contas com as receitas do negócio.

Além dos serviços de apoio e benefícios oferecidos, a aceleradora investe também um pequeno valor financeiro (survival money) e, em contrapartida, torna-se sócia da startup até o desinvestimento, quando sua participação é vendida para investidores ou empresas.



BREVE HISTÓRICO DAS ACELERADORAS NO MUNDO E NO BRASIL

As aceleradoras são um fenômeno extremamente recente no mundo. Em **2005**, surgem as primeiras aceleradoras nos EUA. Passamos a conhecer o modelo a partir do sucesso das maiores expoentes, como Y Combinator, Techstars e **500 Startups**. Ícones do mundo das startups, como o Dropbox, AirBnB e Sendgrid saíram de grandes aceleradoras.

O modelo utilizado se baseava em investir cedo nos projetos, aportando um pequeno capital e oferecendo um programa para ajudar as empresas a chegarem do ponto A ao B de maneira mais rápida. Mentores e investidores fechavam o resto da equação, apoiando os empreendedores com a sua experiência e capital.

Em **2007** foram as aceleradoras europeias que surgiram, sendo a primeira a SeedCamp, em Londres.

O Brasil adotou o modelo rapidamente e, em **2011**, surgem as primeiras aceleradoras no país. A partir de então, outras aceleradoras foram criadas, em praticamente todas as regiões, oferecendo opções para aceleração em vários estilos, formatos e teses de investimento.



SERÁ QUE ACELERADORA É PRA MIM?

Antes de buscar uma aceleradora, o empreendedor deve analisar se está no estágio adequado para participar de um programa de aceleração. Segundo o SEBRAE, um empreendedor passa por quatro estágios: Curiosidade, Ideação, Operação e Tração

CURIOSIDADE

O potencial empreendedor está começando a se envolver com o ecossistema, buscando informação e conhecimento. Seu propósito ainda não está claro e é mobilizado pela possibilidade de empreender com sucesso.

IDEAÇÃO

O empreendedor está começando a dar os primeiros passos. Seu principal desafio é validar o seu modelo de negócio, entender se ele é viável, se resolve um problema real e se as pessoas usariam sua solução.

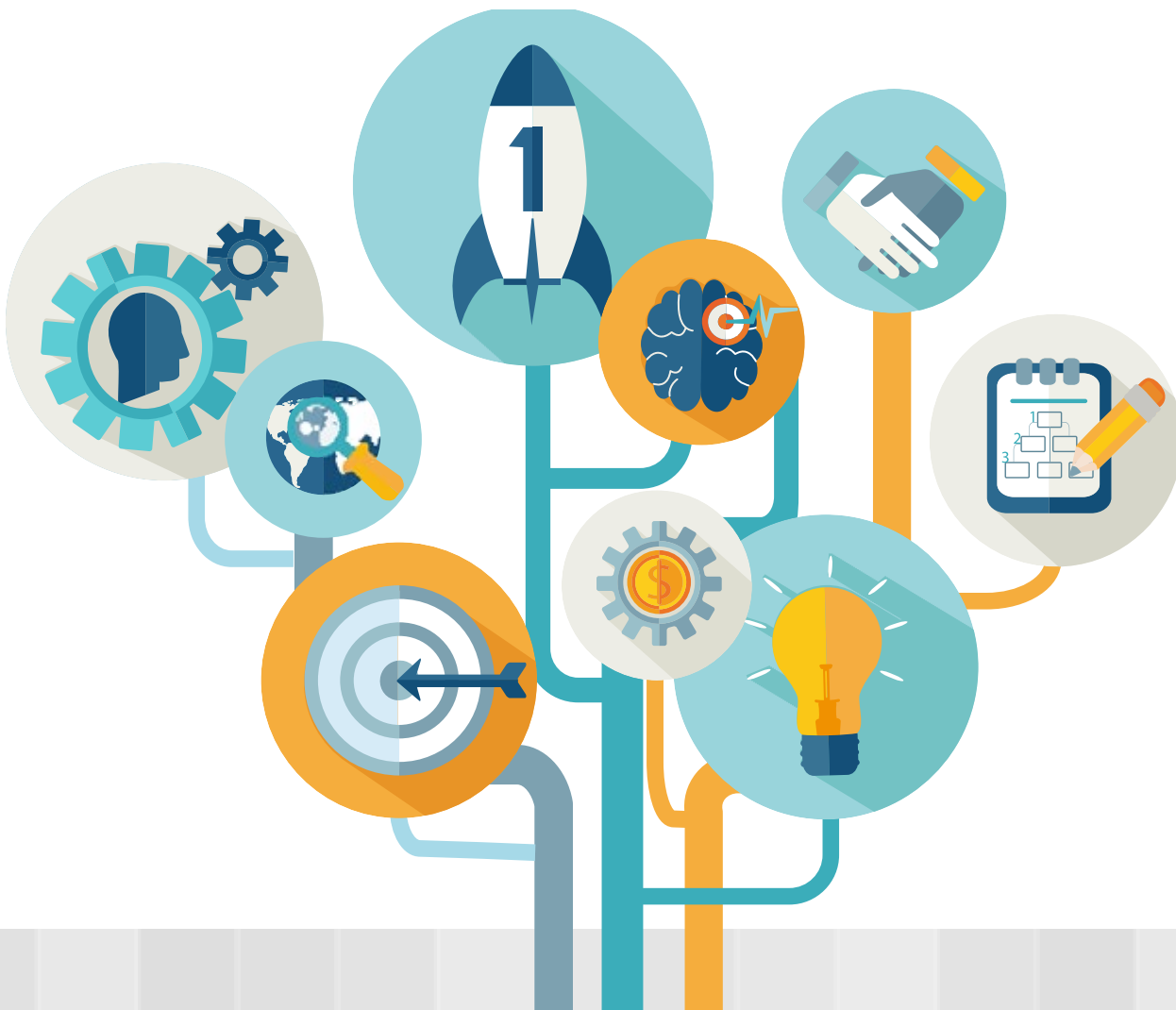
OPERAÇÃO

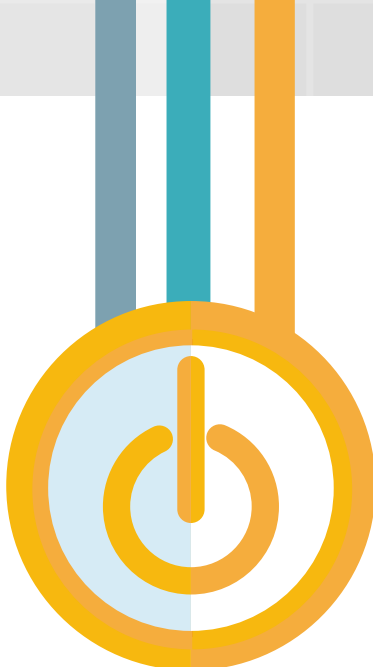
O empreendedor já possui um produto lançado, um negócio consistente e ascendente. Seu desafio é incrementar suas estratégias, desenvolver suas práticas empreendedoras e profissionalizar sua gestão, marketing e finanças.

TRAÇÃO

Na Tração, o negócio já possui resultados consistentes e possui grande potencial de alavancagem. Seu desafio é de crescimento, portanto o empreendedor deve compreender bem seus canais de aquisição e quais estratégias deve tomar para que a sua empresa cresça mais rapidamente e de forma consistente.

Os empreendedores e startups nas fases de Curiosidade e Ideação ainda não se encontram no estágio adequado para participar de um programa de aceleração. Como precisam aprender mais sobre empreendedorismo e sobre o seu negócio, o seu principal desafio é dar os primeiros passos para validar a sua ideia. Essa etapa, por padrão, é demorada e depende muito mais das capacidades e esforço individual dos empreendedores, sendo a metodologia (Lean Startup, Customer Development, Business Model Canvas, etc) o melhor suporte disponível. **Nessas fases iniciais, eventos de educação empreendedora, fomento e iniciativas da comunidade são os mais indicados.**





Em geral, as aceleradoras atuam nas fases de **Operação e Tração**. Como, nessas fases, os empreendedores já possuem um produto lançado (mesmo que com poucas funcionalidades), um modelo de negócios consistente e validado, o seu principal desafio é o crescimento. As aceleradoras **contribuem com o potencial** de alavancagem dos negócios por meio de seus programas de aceleração, auxiliando no desenvolvimento, planejamento e execução de estratégias de curto, médio e longo prazo.

Ao se encontrar nas fases de Operação e Tração, a startup interessada em ser acelerada precisa aplicar para o Programa de Aceleração de uma aceleradora. O caminho mais simples é acessar o site da aceleradora e buscar pelo botão/área de aplicação ou inscrição. O empreendedor pode também buscar indicação com pessoas da sua rede que possam lhe colocar em contato direto com a equipe da aceleradora. **Programas Governamentais como o Start-Up Brasil**, por exemplo, também funcionam como porta de entrada para uma aceleradora.

Veja também: Como escolher sua aceleradora na página 23 do Anexo.

COMO FUNCIONA UM PROGRAMA DE ACELERAÇÃO?

Os programas de aceleração possuem em geral o mesmo objetivo: **acelerar o desenvolvimento e o crescimento das startups**, ajudando-as a sair do ponto A (estágio atual) e chegar no ponto B de maneira mais rápida. Para isso, as aceleradoras se baseiam em alguns pilares de atuação junto às startups:



Acesso ao Mercado - As aceleradoras mantêm uma rede de relacionamentos com grandes empresas. Permite-se, dessa forma, que as empresas aceleradas tenham acesso a executivos e **oportunidades de negócios** em seus mercados.

Acesso a Investidores - A apresentação a investidores pode ocorrer tanto de forma coletiva, durante os eventos denominados “Demo Day”, quanto de forma individual, durante ou após o programa de aceleração. Redes de investidores bem constituídas contam com diferentes níveis (investidores-anjo, fundos de investimento semente e fundos de venture capital) e perfil, de forma a permitir que startups com diferentes necessidades de capital e em diferentes indústrias **consigam captar**.





Mentoria - De forma a **complementar os conhecimentos e a experiência** da sua equipe interna, as aceleradoras estruturam redes de mentores que possam dar suporte às startups. O quadro de mentores é, em geral, diversificado, contando com outros empreendedores mais experientes, empresários e especialistas em temas específicos. O mentor é um guia, um conselheiro, alguém com vasta experiência profissional no campo de trabalho da pessoa que está sendo ajudada. A mentoria é um processo extremamente sério e importante, é uma ferramenta de desenvolvimento profissional e consiste em uma pessoa experiente ajuda outros menos experientes. O processo de mentoria deve fazer parte da metodologia de aceleração, funcionando como um processo contínuo que pode ser focado em desafios específicos ou no acompanhamento por um período prolongado. Mentores também podem abrir portas no mercado, oferecendo acesso à sua própria rede de contatos.

Metodologia de Aceleração

e Acompanhamento - O formato da metodologia de aceleração e acompanhamento utilizada por cada aceleradora pode variar, mas o objetivo comum é **dar suporte e efetivamente**



conduzir as startups a um desenvolvimento mais efetivo de seus negócios. A metodologia é em geral composta pela combinação da experiência e conhecimento anteriores da equipe da aceleradora com metodologias “enxutas” de desenvolvimento de negócios. O acompanhamento da evolução das atividades da startup por parte da aceleradora pode variar também em termos de frequência e duração, mas são baseados no controle de métricas.



Workshops - Todos os empreendedores das startups aceleradas recebem inúmeros treinamentos e capacitações. A grade de workshops varia de acordo com a aceleradora e com as necessidades das startups em aceleração, podendo cobrir áreas como inovação, design thinking, desenvolvimento ágil, marketing digital, aspectos jurídicos, finanças, negociação, oratória, captação de investimento, entre outros.

Serviços - Além do acesso a workshops e mentorias, algumas aceleradoras podem oferecer também **acesso gratuito** a serviços desenvolvidos pelos seus integrantes, como serviços jurídicos, contábeis e financeiros.



Benefícios com Parceiros - As aceleradoras contam com uma série de parceiros que oferecem serviços e descontos para as startups aceleradas, o que permite a elas **economizar recursos, obter orientação técnica especializada e concentrar esforços em soluções comprovadas que tragam benefícios reais a seus negócios.** Os parceiros incluem serviços, como hospedagem na nuvem, distribuição de emails, ferramentas de validação e testes A/B, usabilidade, pagamentos digitais, entre outros.

Um último ponto considerado pelas aceleradoras é a aderência da startup ao seu modelo de trabalho e a sua capacidade de avalaná-la. Nesse caso, o alinhamento entre o negócio e os conhecimentos sobre o mercado da equipe da aceleradora, da rede de mentores e dos parceiros são avaliados.

PROCESSO DE NEGOCIAÇÃO

A negociação de investimento de uma aceleradora em uma startup é um processo que pode ser considerado complexo quando não existe um alinhamento de conceitos e expectativas entre os stakeholders. Empreendedores, investidores anjos, membros da família, advogados, aceleradora... são muitas as pessoas e instituições envolvidas e afetadas diretamente no processo. Neste contexto, encontrar o ponto no qual todos se sintam confortáveis em trabalhar é fundamental para definir os parâmetros dos contratos com transparência, de forma que a confiança seja estabelecida e perdure na nova parceria/sociedade. **Abaixo um pouco mais sobre o processo que normalmente precede o investimento feito pela aceleradora:**



DUE DILLIGENCE

O processo de due diligence refere-se à investigação de um negócio, normalmente durante um processo de negociação de uma empresa. O escopo pode ser variável conforme a natureza do negócio e o tamanho da empresa, mas tradicionalmente envolve a auditoria financeira, contábil, operacional e jurídica, visando validar os números da empresa em negociação, identificar riscos e passivos legais e definir as melhores estratégias jurídicas, de forma a ser utilizado como base para o cálculo do valor do negócio.

DUE DILLIGENCE PARA STARTUPS

O processo de due diligence praticado pelas aceleradoras normalmente não apresenta a mesma abrangência dos processos de empresas tradicionais. As aceleradoras sabem e compartilham o risco potencial dos negócios e tendem a focar a investigação inicial da startup em seus ativos mais valiosos: **(I)** o time, relacionado principalmente às capacidade técnica e gerencial da equipe; **(II)** organização e boa reputação dos empreendedores e do negócio; **(III)** propriedade intelectual e outros ativos intangíveis; **(IV)** tecnologia envolvida e a possibilidade de gerar plataformas e barreiras de entrada; e **(V)** informações financeiras. Essa diligência preliminar é estimulada pela grande incerteza dos negócios e a pela escassez de tempo das negociações. Por esse motivo, a maioria das aceleradoras formalizam seus investimentos por meio de contratos de opção de compra e/ou de mútuo conversível e não se tornam sócias da startup num primeiro momento. Ao longo e após o programa de aceleração é possível compreender melhor o negócio e as pessoas envolvidas, de maneira que a aceleradora

possa decidir (diligência mais embasada), durante seu período de influência, sobre fazer parte ou não de uma nova sociedade.

Destaca-se ainda que, antes e/ou logo após da assinatura do contrato de aceleração/investimento, é comum as aceleradoras auxiliarem as startups em questões jurídicas básicas, tais como elaboração de: **(I)** acordo de sócios ou acionistas; **(II)** memorando de entendimento; **(III)** termos de sigilo; **(IV)** estatuto social e **(V)** abertura da empresa, caso ainda não exista a pessoa jurídica. Tais documentos são fundamentais para a definição do modelo de governança da startup e para sua preparação para receber aportes maiores de investimento.

Veja também as principais cláusulas contratuais na página 27.



O QUE AS ACELERADORAS AVALIAM NAS STARTUPS?

Além do estágio da startup, as aceleradoras costumam avaliar outras características do negócio para identificar o alinhamento da startup com o seu modelo de trabalho. **Em geral, os pontos observados são: Empreendedor e Time: Conhecimento no mercado que o negócio está sendo desenvolvido, capacidade de execução, experiência empreendedora anterior (track record), número de sócios, complementaridade, entrosamento e dedicação de tempo à startup;**

Modelo de Negócios: Modelo de receita consistente e validada, existência explícita de um problema a ser resolvido, aderência da proposta de valor, canais de aquisição (e demais itens do Business Model Canvas);

Mercado e Concorrentes: Tamanho do mercado, potencial de crescimento, segmentação, características e estágio dos concorrentes e referências internacionais.

Resultados e Tração: Resultados de validação, número de clientes/usuários, geração de receita, taxas de crescimento, taxas de conversão, retenção e engajamento de clientes/usuários, custo mensal, investimentos anteriores e necessidade de capital.

Um último ponto considerado pelas aceleradoras é a aderência da startup ao seu modelo de trabalho e a sua capacidade de avalancá-la. Nesse caso, o alinhamento entre o negócio e os conhecimentos sobre o mercado da equipe da aceleradora, da rede de mentores e dos parceiros são avaliados.

Mais detalhes de como escolher a sua aceleradora podem ser encontrados no Anexo.



SAÍDA DA ACELERADORA: COMO FUNCIONA.

Após ser completado o período de aceleração, as aceleradoras necessitam desfazer a sua participação na empresa para reaver o investimento realizado. Esta fase é chamada de desinvestimento. Existem algumas opções de saída da aceleradora e vamos elencar as principais:

Venda da startup para um fundo Private Equity ou Venture Capital;

Venda da startup para os próprios empreendedores;

Venda da startup para compradores estratégicos;

Abertura das ações da startup em bolsa de valores ou IPO (Initial Public Offering), momento em que pode ocorrer acentuada valorização da empresa, capitalizando acima da média a aceleradora.



FAQ

As aceleradoras são um modelo muito recente no país e, por isso, são muitas as dúvidas que surgem a respeito de seus propósitos e benefícios para o empreendedor. Abaixo respondemos as principais dúvidas que surgem a respeito do tema:

11.1 - Como a aceleradora pode ajudar minha startup?

As aceleradoras ajudam com sua experiência na validação, desenvolvimento e crescimento do negócio. **Veja os benefícios e como funciona um programa de aceleração na página 08.**

11.2 - Qual o momento ideal para entrar numa aceleradora?

As startups que são selecionadas para o programa de aceleração já possuem, em sua grande maioria, algum tipo de validação do negócio e da tecnologia. Dessa forma são poucas as aceleradoras que selecionam empreendedores com ideias. Apesar de não existir um momento ideal para entrar em uma aceleradora, startups com MVP (produto mínimo viável) e que já tenham os primeiros clientes provavelmente conseguirão aproveitar melhor o programa de aceleração.

11.3 - Qual a diferença entre incubadora e aceleradora?

Incubadoras e aceleradoras tem como foco empreendimentos inovadores e com alto potencial de crescimento, especialmente no setor de tecnologia. Entretanto, apesar de se parecerem à primeira vista, as aceleradoras possuem importantes diferenças em relação às incubadoras.

De maneira geral, as incubadoras são associadas a uma instituição de pesquisa e ensino e oferecem ao empreendedor orientação e espaço a um preço subsidiado. As incubadoras não possuem fins lucrativos, sendo mantidas por instituições públicas.

As aceleradoras normalmente são entidades privadas que não só não cobram das startups como investem nelas, tornando-se sócias. As aceleradoras ajudam as startups a crescerem em ritmo acelerado e o sucesso delas depende do sucesso de suas startups. Além do espaço físico, as aceleradoras oferecem mentorias, experiência e inteligência de negócios, acesso a networking e diversos benefícios de parceiros.

11.4 - Qual o perfil dos empreendedores acelerados?

Ao contrário do que muitos imaginam o perfil dos empreendedores acelerados não é de jovens universitários. A maioria dos empreendedores já possuem alguma experiência e conhecimento do mercado que estão empreendendo e dedicam em tempo integral ao negócio. São pessoas determinadas, resilientes e que querem deixar sua marca no mundo.

11.5 - Já estamos trabalhando na nossa ideia por um tempo, faz sentido ser acelerado?

Depende do que você está buscando. Muitos empreendedores não buscam dinheiro e metodologias e, sim, o networking, as mentorias e a experiência do time das aceleradoras. Se esse é o seu caso, faz sentido entrar em contato com uma aceleradora.

11.6 - Quanto uma aceleradora investe?

O investimento varia bastante de aceleradora para aceleradora. O aporte financeiro pode variar de 20 mil a 100 mil reais. Entretanto, o aporte econômico, ou seja, o investimento que a aceleradora realiza com o programa de aceleração, equipe, benefícios de parceiros e infraestrutura é o maior valor que a aceleradora oferece.

11.7 - Porque algumas aceleradoras fazem investimento no formato de dívida?

O formato de dívida (ou mútuo conversível como é formalmente conhecido) é um dos instrumentos jurídicos mais usados pelo fato de facilitar a vida do empreendedor e do investidor. Trata-se de uma dívida que se converte em participação na empresa em um momento futuro. A maioria das startups é empresa do tipo Sociedade Limitada, porém os investidores só teriam certa segurança jurídica numa Sociedade Anônima (S/A). Para a startup ser uma S/A são necessários diversos custos e obrigações que para a maioria das startups não faria sentido ter. Dessa forma o mútuo conversível é um instrumento que permite o investimento numa Sociedade Limitada, não onerando o empreendedor e dando certa segurança para o investidor.

11.8 - Eu preciso me mudar para o local da aceleradora?

Grande parte das aceleradoras pede para que os empreendedores estejam presentes em seus espaços. O convívio e a troca de experiência com a equipe e entre os empreendedores de outras startups agregam muito valor ao processo e, por isso, são recomendadas pelas aceleradoras.

11.9 - Qual a duração do programa de aceleração?

Cada aceleradora tem um programa de aceleração diferente que pode variar de 3 a 12 meses.

11.10 - Se durante o programa de aceleração eu decidir mudar o projeto, o que acontece?

Não é incomum a mudança de direção (ou pivot) da startup durante o programa de aceleração. Se o melhor caminho envolver a mudança, a aceleradora auxiliará a startup para que esta ocorra de maneira rápida e gere resultados.

11.11 - O que acontece quando o programa de aceleração acaba?

O papel da aceleradora não acaba com o fim do programa de aceleração. As aceleradoras continuarão sócias das startups e, apesar de terem um papel menos atuante em suas rotinas, ainda continuarão auxiliando o crescimento destas, principalmente na busca de investidores para os próximos estágios de desenvolvimento.

11.12 - O que acontece se a minha startup não der certo?

Aceleradoras são investidores de alto risco e sabem que são altas as chances de uma startup falhar. Se você e sua equipe trabalharam duro e fizeram o possível para dar certo, mas não conseguiram resultados, paciência! Isso faz parte do risco do negócio e da vida do empreendedor.

Quem sabe na próxima startup você tenha sucesso!



ANEXO

COMO ESCOLHER SUA ACELERADORA?

No momento de escolher para qual aceleradora aplicar, o empreendedor deve levar em consideração diferentes fatores, como por exemplo:

Experiência e track record da equipe da aceleradora:

É importante observar as áreas de competência da equipe da aceleradora e se esta possui experiência anterior com trabalhos ligados a empreendedorismo, como por exemplo: ter empreendido anteriormente, trabalhado com atividades de inovação corporativa, experiência anterior em iniciativas de fomento ao empreendedorismo, em incubadoras, fundos de capital de risco, entre outras. É importante entender se a equipe da aceleradora já vivenciou realidades similares pelas quais os empreendedores acelerados irão passar, garantindo maior eficiência na mitigação de riscos e desenvolvimento de estratégias.

Mercados de atuação da equipe da aceleradora:

Além de observar quais experiências anteriores a equipe da aceleradora possui, é interessante entender em quais mercados essa experiência foi construída. Por exemplo, se a sua startup atua no mercado de entretenimento, uma aceleradora que possui um gestor que construiu experiências relevantes neste mercado pode

agregar mais valor para a startup, pois possui conhecimento profundo das dinâmicas deste mercado.

Mercados de atuação das empresas aceleradas (portfólio):

A mesma observação vale para as empresas do portfólio. Uma aceleradora que possui grupos de empresas em mercados específicos tende a possuir mais conhecimento e conexões que são relevantes para o desenvolvimento de negócios nesse mercado. Por exemplo, uma aceleradora com um grande número de empresas no mercado de saúde possivelmente terá contato com a indústria e com investidores desse setor, que serão ativados durante o programa para oferecer mentoria e desenvolver relacionamentos com a startup acelerada. Pode existir também ganho de sinergia entre empreendedores, que podem trocar experiências sobre o mercado.

Mercados prioritários da aceleradora:

Nem todas as aceleradoras possuem mercados prioritários, mas, em geral, eles são definidos como resultado das experiências dos sócios, dos grupos de mercado das empresas aceleradas e das tendências de mercado para os próximos anos. As aceleradoras se preparam para receber empresas nesse mercado e conseguem desenvolver os benefícios apresentados nos dois itens anteriores.

Enfoque de estágio do programa de aceleração:

○ enfoque de estágio determina quais serão os conhecimentos

e ações priorizadas durante o programa. Uma aceleradora que é focada em empresas em estágio de tração terá atividades em seu programa direcionadas para alavancagem de crescimento por meio de “canhões” de distribuição. Esse tipo de abordagem pode não ser interessante para startups que estão em estágio mais inicial, focadas na validação inicial de seus modelos de negócio. Dessa maneira, é importante observar se há alinhamento entre o estágio da startup e o estágio ideal para as aceleradoras.

Rede de relacionamento e de mentores:

Não é apenas o número que importa, é importante observar se a aceleradora possui mentores e uma rede de relacionamento com experiências relevantes para o seu negócio e para o seu mercado. Dessa maneira, a startup conseguirá tirar maiores benefícios dessa relação, como troca de experiências, potenciais parcerias de negócios e até ciclos comerciais de venda.

Metodologia de aceleração:

A metodologia de aceleração determina quais serão os conhecimentos ensinados e aplicados durante o programa, além de qual será o método de planejamento e acompanhamento de atividades. Essa metodologia é resultado das experiências anteriores dos gestores da aceleradora, da experiência acelerando outras startups e da aplicação de métodos de mercado. É importante observar o quanto alinhado a metodologia está com as necessidades da sua startup, e se de fato ela irá proporcionar os melhores resultados ao ser aplicada realidade do seu negócio.

Alinhamento aos valores da aceleradora:

Em geral, as aceleradoras se tornam sócias das startups nas quais investem. Tal como em qualquer relação entre sócios, é essencial existir alinhamento de valores entre fundadores e a aceleradora, de forma a fortalecer o relacionamento no longo prazo e, principalmente, nos momentos de turbulência (eles sempre existirão!).

Alinhamento com termos da aceleradora (survival money e equity):

Antes de aplicar para um programa de aceleração, é importante que o empreendedor esteja à vontade com os termos da aceleradora. Parte dos termos, geralmente relacionados à participação societária e investimento financeiro, são públicos, enquanto outros são explicados nas primeiras conversas, como o modelo de investimento. O alinhamento com os termos garante menores atritos no momento de negociação e um melhor relacionamento durante a execução do programa.

Atuação pós-aceleração:

A atuação pós-aceleração determina como será o relacionamento entre a aceleradora e o empreendedor após o período de aceleração formal. É importante que o empreendedor esteja alinhado com o modelo de relacionamento e que esses atendam suas expectativas em relação ao suporte prestado pela aceleradora.

Resultados obtidos pela aceleradora e empresas aceleradas:

Os resultados obtidos são reflexo da performance da aceleradora, e evidências do sucesso na execução do programa de aceleração. É interessante observar o montante de investimento levantado por empresas que já foram aceleradas, o faturamento do portfólio, a taxa de mortalidade, os casos de aquisição e liquidez, o crescimento do portfólio, a porcentagem de empresas que receberam investimentos, entre outros.

Feedback de empreendedores acelerados:

Geralmente uma atividade negligenciada por empreendedores interessados em programas de aceleração, a busca pelo feedback de startups aceleradas é tão ou mais importante do que a observação dos itens listados acima. A partir desses feedbacks, é possível identificar se de fato a aceleradora é a melhor opção para a sua startup.

PRINCIPAIS CLÁUSULAS CONTRATUAIS

Opção de compra

em contrapartida ao investimento realizado, a aceleradora possui a opção de comprar um percentual pré-definido de participação societária da startup, por um valor simbólico. O período para exercer a opção de compra é variável de contrato para contrato, mas sugere-se ser de, pelo menos, 24 meses.

Usufruto:

em contrapartida ao investimento realizado, a aceleradora pode usufruir, proporcionalmente à participação acordada, mesmo sem ser sócia, de alguns direitos patrimoniais, tais como: participação nos lucros; participação no acervo da sociedade, em caso de liquidação da sociedade limitada; recebimento do reembolso, em caso de exercício do direito de retirada; recebimento do preço líquido obtido em decorrência da alienação das quotas da sociedade, respeitando os valores de mercado e outros. Trata-se de um instrumento jurídico incipiente em nosso país e que normalmente é combinado com a opção de compra, ou seja, a aceleradora pode ser usufrutuária até o momento em que exercer a opção de compra.

Dívida conversível:

é o instrumento que possibilita à aceleradora emprestar dinheiro para a startup, com a possibilidade de converter essa dívida em participação na empresa. A emissão de dívida pode ocorrer de duas formas: (i) por meio de debêntures para as sociedades anônimas e (ii) por meio de mútuo para as sociedades limitadas. Em ambos os casos, as partes podem acordar qual será o “gatilho” capaz de converter a dívida em participação.

Empréstimo:

é uma modalidade de investimento na qual a aceleradora empresta à startup um determinado montante, o qual deverá ser quitado em até uma data determinada, sem a cobrança de juros remuneratórios.

Restrição à venda de cotas e/ou ações (LOCK UP):

tem o objetivo de assegurar a permanência de pessoas chave necessárias para o êxito do empreendimento desenvolvido pela startup, de modo que a saída de uma das pessoas envolvidas deve ser aprovada pelas demais participantes da sociedade.

Direito de preferência:

visa garantir que os sócios tenham o direito de preferência no que diz respeito a qualquer espécie de alienação de cotas ou ações por qualquer sócio ou acionista.

Direito de Tag Along:

na hipótese de um dos sócios ou acionistas majoritários receber oferta firme para alienar, direta ou indiretamente, sua participação societária ou acionária a terceiro, fica assegurado aos demais sócios o direito de exigir que essa alienação englobe sua própria participação, na mesma proporção e nos mesmos termos da alienação do sócio majoritário, caso a venda venha a se concretizar. Trata-se de uma cláusula que normalmente garante os direitos da aceleradora, que tente a ser o sócio com menor participação.

Direito de Drag Along:

caso os sócios majoritários alienem para terceiro a totalidade de sua participação societária, o terceiro terá o direito de adquirir também a totalidade da participação societária dos sócios minoritários. Neste caso é comum as aceleradoras utilizarem um valor mínimo (gatilho) de oferta para exercício do Direito de Drag

Along.

Liquidez imediata:

visa evitar a distribuição de lucros que compromete a saúde financeira da startup. Dessa forma, só poderá ocorrer a distribuição de lucros aos sócios se o Índice de Liquidez Imediata da sociedade estiver acima de 1,0 no dia da distribuição, devendo-se respeitar esse valor mínimo inclusive para determinar o montante a ser distribuído. Entende-se por Índice de Liquidez Imediata a divisão do caixa e equivalentes de caixa pelas dívidas e obrigações vencíveis em até 12 (doze) meses. Entende-se por equivalentes de caixa as aplicações financeiras conversíveis em caixa em até 90 (noventa) dias e que estejam sujeitas a um insignificante risco de mudança de valor.

Titularidade da Propriedade Intelectual:

tem como objetivo garantir que os softwares, hardwares, marcas, patentes, modelos de utilidade, desenhos industriais e quaisquer outras tecnologias desenvolvidas pela sociedade ou que sejam relacionados ao desenvolvimento de suas atividades são de titularidade exclusiva da sociedade. Adicionalmente, é usual ter uma cláusula de não concorrência na qual os sócios e seus sucessores comprometem-se, por um prazo estabelecido, após a saída da sociedade, a não concorrerem e/ou praticarem atos prejudiciais a startup.

Opção de venda (PUT OPTION):

caso a aceleradora queira vender sua participação a startup fica obrigada a adquirir todas as cotas ou ações da aceleradora por um preço simbólico.

Direito de não diluição (FULL RATCHET CLAUSE):

impede que a aceleradora tenha sua participação na startup reduzida devido a aumentos no capital investido no negócio.

Compromisso arbitral:

como todos sabemos, o trâmite de um processo judicial para resolução de conflitos é muito moroso. Visando maior dinamismo na resolução de eventuais conflitos, é comum os contratos de aceleração e investimento possuírem uma cláusula de compromisso arbitral. Tal cláusula prevê que a solução de controvérsias será realizada de modo escalonado, aplicando-se primeiro a mediação e, caso não haja acordo, será instalada a arbitragem. Existem hoje Câmaras de Arbitragem com preços justos, o que motiva a escolha dessa opção nos contratos.

OUTROS DOCUMENTOS

Acordo de sócios ou acionistas:

tem como principal objetivo alinhar a estrutura de governança da startup de forma a possibilitar o desenvolvimento eficiente de suas atividades cuja execução depende da transparência, equidade

e cooperação no relacionamento entre os sócios, respeitando os princípios e valores sobre os quais é fundada a empresa.

Termo de sigilo:

visa resguardar os empreendedores no momento da divulgação de “Informações Confidenciais”, ou seja, informações reveladas e associadas à startups sob a forma escrita, verbal ou por quaisquer outros meios de comunicação, inclusive eletrônicos, em âmbito COMERCIAL, INDUSTRIAL, CIENTÍFICO e TECNOLÓGICO, incluindo os direitos de propriedade intelectual. Normalmente é assinado antes do contrato de aceleração.

SOBRE A ABRAII



A ABRAII, Associação Brasileira de Empresas Aceleradoras de Inovação e Investimento, é uma entidade recém criada cujos objetivos são articular junto a órgãos públicos e demais associações acerca do desenvolvimento de ações conjuntas a favor do ecossistema empreendedor brasileiro; coordenar ações para captação de recursos para as startups, fornecer um crivo de qualidade às aceleradoras brasileiras, impulsionar a inovação de base tecnológica no Brasil impulsionar o investimento em modelos de negócios inovadores.

As Aceleradoras vinculadas à ABRAII desenvolvem suas ações em prol do empreendedorismo inovador no Brasil desde 2011. Atualmente, fazem parte da ABRAII as principais aceleradoras do país. São elas:



21212 (RJ)
Acelera CIMATEC (BA)
Acelera MGTI (MG)
Aceleratech (SP)
Baita (SP)
Cesar Labs (PE)
Estarte.me (RS)
Gema (SP)

Outsource Brazil (RJ)
Pipa (RJ)
Start You Up (ES)
Techmall (MG)
Ventur (RS)
Wayra (SP)
Wow (RS)

Mais informações: www.abraii.org.br

O PROGRAMA START-UP BRASIL

O Start-Up Brasil, Programa Brasileiro de Aceleração de Startups e que integra o TI Maior, é uma iniciativa do Ministério da Ciência, Tecnologia e Inovação (MCTI) com gestão operacional da Softex, em parceria com aceleradoras. O Programa tem como objetivo apoiar empresas nascentes de base tecnológica, as chamadas startups; e contribuir com a construção de um ambiente cada vez mais favorável à pesquisa, desenvolvimento e inovação em TICs (Tecnologias da Informação e Comunicação).

Mais informações: startupbrasil.org.br

CONHEÇA A SMARTALK

A Smartalk é especializada em expor conteúdo de forma sucinta e impactar a audiência de forma triunfal. Criamos estratégias para quebrar a monotonia e trazer resultados para negócios e ideias. Somos uma empresa de produção de apresentações matadoras para vendas, startups e palestrantes. Presamos pela criatividade e garantimos que o nosso conteúdo conta histórias. Precisa de ajuda para criar o pitch da sua startup? Conte com a gente!

Mais informações: www.smartalk.com.br