

Venture Capital Master Guide

*o guia para conquistar o melhor
investimento para a sua startup*



O Venture Capital é o combustível da inovação

O mercado de Venture Capital é relativamente recente, e as significativas transformações dos últimos anos tiveram um impacto especialmente marcante neste setor. Quando abordamos o mercado brasileiro, a novidade se torna ainda mais evidente. Nosso ecossistema acolheu esse tipo de investimento de forma muito favorável, apoiando inúmeras startups brasileiras. Apesar disso, muitos empreendedores ainda têm dúvidas sobre como e quando buscar investimentos para seus negócios.

Com o intuito de auxiliar esses empreendedores, decidimos realizar um abrangente levantamento junto a diversas gestoras brasileiras e internacionais, apresentando de maneira simples dicas, conceitos e orientações para esses empreendedores.

Cerca de metade das startups nacionais nunca captou qualquer forma de investimento, e ainda temos uma longa jornada a percorrer para levar o mercado brasileiro ao ponto necessário. Para alcançar esse objetivo, é essencial aproximar e promover a colaboração entre esses dois públicos, impulsionando o crescimento do mercado *tech* no Brasil.

Nos próximos anos, empreendedores e investidores contribuirão significativamente para o desenvolvimento econômico por meio da inovação.

O propósito deste material é beneficiar o ecossistema como um todo, fornecendo insights claros e diretos sobre investimentos, tomada de decisões e relacionamentos. Esperamos que todos possam aproveitar o conteúdo e progredir em direção aos seus objetivos.

Aproveitamos para expressar nossa gratidão pelo tempo e generosidade de todos que contribuíram para a criação deste material, em especial os parceiros Softbank e Emerging VC Fellows.



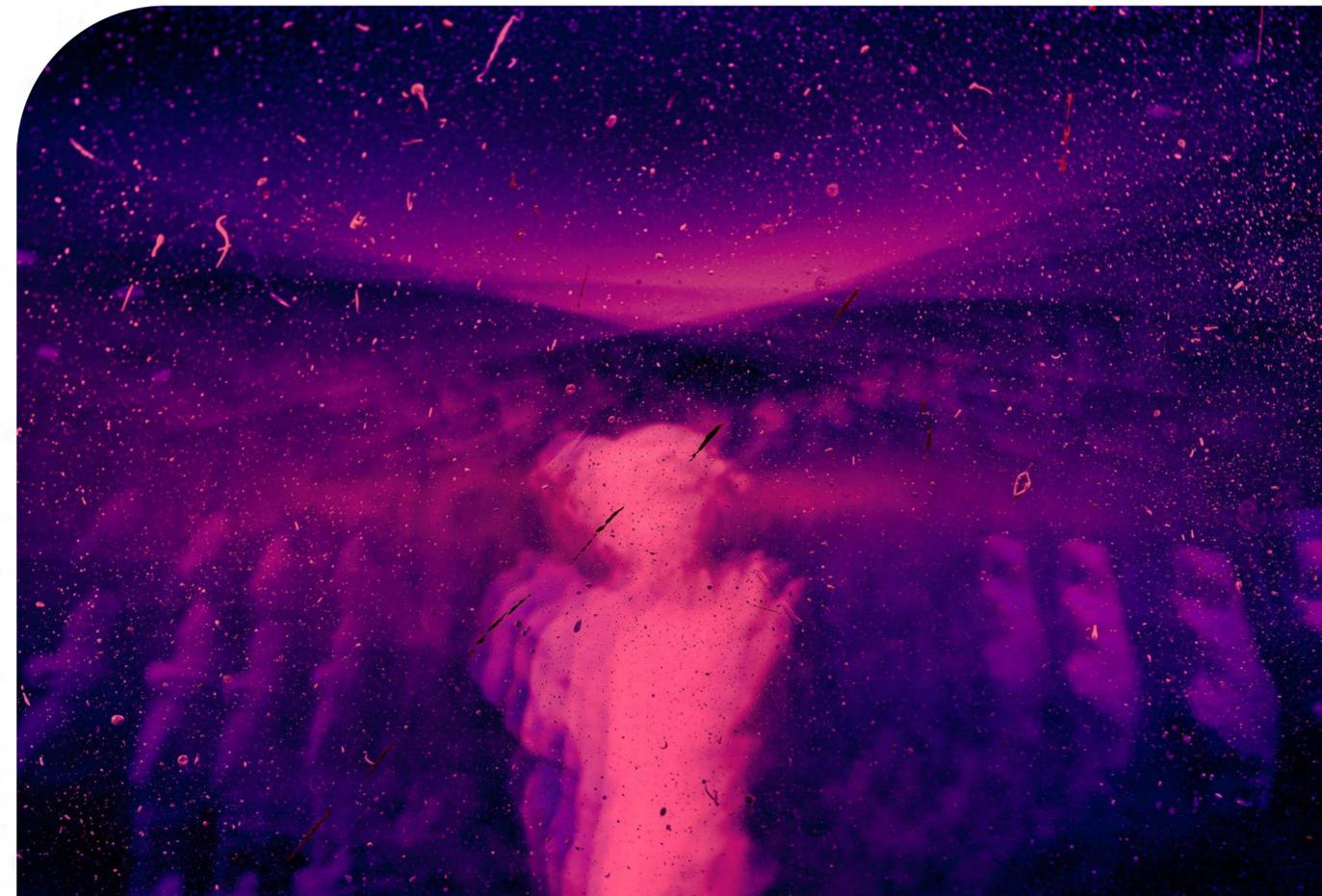
Pedro Waengertner,
CEO ACE Ventures

Sobre a ACE Ventures

A ACE Ventures é uma investidora de startups early-stage especialista em apoiar empreendedores excepcionais a desenvolverem negócios inovadores.

Em mais de dez anos, realizamos mais de 145 investimentos, aceleramos mais de 4.000 startups e realizamos 26 exits.

Acreditamos que o empreendedorismo é uma das principais ferramentas de geração de riqueza para a sociedade. São as pessoas que criam o novo e desafiam os limites do possível que lideram as transformações. Apoiar essas pessoas é a parte mais importante do nosso propósito.



[acesse o site](#)

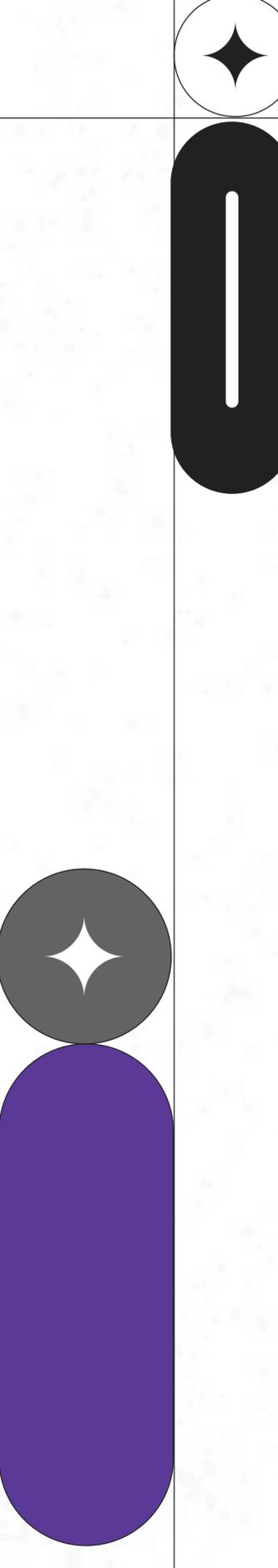
Sobre o SoftBank

O SoftBank Group investe em tecnologia inovadora para melhorar a qualidade de vida de pessoas em todo o mundo. O SoftBank Group é composto pelo SoftBank Group Corp. (TOKYO: 9984), uma holding de investimentos que inclui participações em telecomunicações, serviços de Internet, IA, robótica inteligente, IoT e provedores de tecnologia de energia limpa; os SoftBank Vision Funds, que estão investindo mais de US\$ 140 bilhões para ajudar empreendedores extraordinários a transformar setores e moldar novos; os SoftBank Latin America Funds, com aproximadamente US\$ 8 bilhões investidos em 91 empresas na região; e investimentos em fundadores pertencentes a grupos minoritários, como o SB Opportunity Fund, um fundo de mais de US\$ 100 milhões dedicado a investir em empresas fundadas por empresários negros, latinos e nativos-americanos, e o programa global Emerge do SoftBank Investment Advisers.



SoftBank
Latin America
Fund

[acesse o site](#)



Sobre o Emerging VC Fellows

O Emerging VC Fellows é o fellowship dos futuros líderes de Venture Capital. Conectamos, educamos e inspiramos a próxima geração de VCs por meio de uma comunidade forte e diversa.

Nosso propósito é aumentar as conexões dentro do mundo de Venture Capital e trabalhar na formação dos profissionais da indústria.

Fazemos isso entre os fellows, mas também com empreendedores e startups dos mais diversos estágios, gestores das diferentes casas de investimento, futuros fellows e demais apoiadores do ecossistema de inovação e startups.

Acreditamos que com essa comunidade podemos gerar um impacto transformador em todos os setores do país, usando o Venture Capital para criar e encontrar soluções que possam ser implementadas e escaladas na sociedade de forma sustentável.



**Emerging
Venture Capital
Fellows**



[acesse o site](#)

A marcha dos VCs

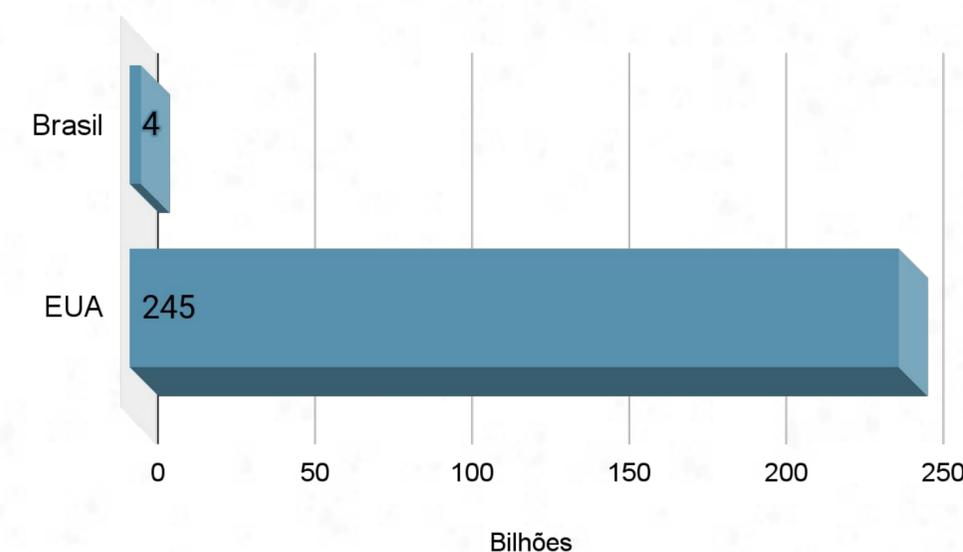
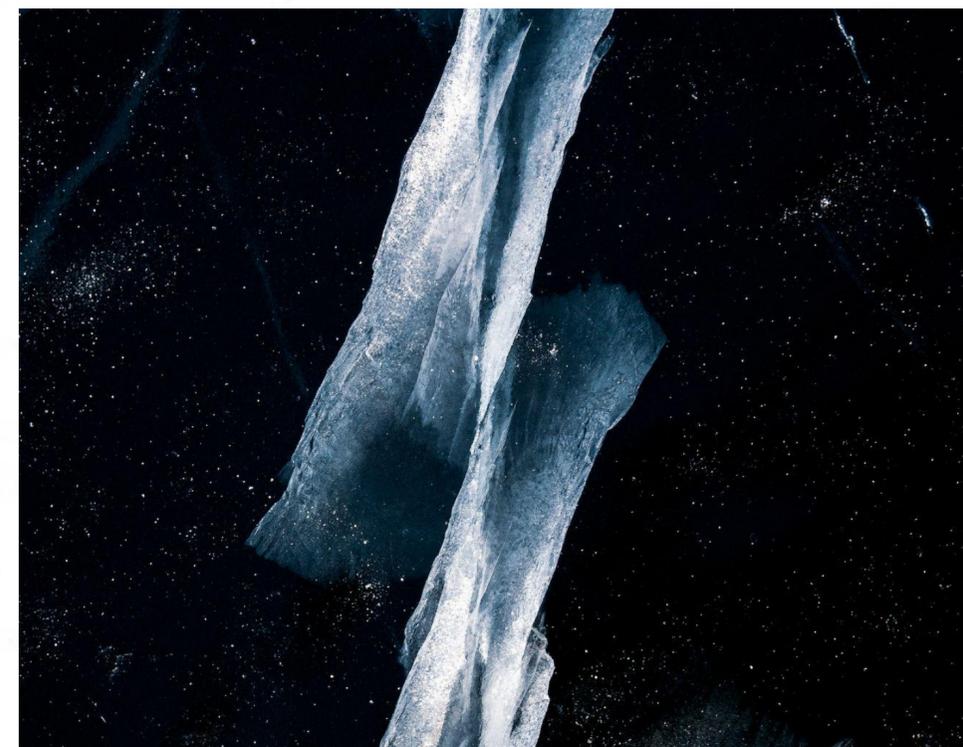
No Brasil, o investimento Venture Capital está em ascensão, mas o acesso dos empreendedores ao capital ainda é limitado. Dados da **Founders Overview**, pesquisa realizada pela ACE Ventures com fundadores de startups, revelam que apenas um a cada quatro fundadores afirma ter levantado investimento por meio de VCs.

Quando comparado ao mercado de investimento dos EUA, o ecossistema brasileiro ainda possui um longo caminho de evolução. Para estabelecer o parâmetro dessa diferença, o Brasil **recebeu US\$ 4 bilhões em investimentos** de venture capital, enquanto os EUA receberam US\$ 245 bilhões, em 2022.

Outra diferença notável é o perfil dos investidores. Em um mercado consolidado, há uma grande presença de investidores anjo e de investidores mais experientes. Ao passo que o ecossistema brasileiro ainda está expandindo, com fundos, aceleradoras, investidores e incubadoras desenvolvendo um trabalho de base.

A favor dos Estados Unidos, os investidores têm uma regulamentação mais simples para o mercado de capitais do que no Brasil. Isso pode dificultar o acesso ao financiamento de venture capital para empresas brasileiras. Por outro lado, o país tem uma cultura de empreendedorismo crescente e empreendedores impulsionados por um propósito: inovar para mudar a realidade em que vivem.

E o investimento tem um papel crucial nessa jornada.



Um levantamento exclusivo da ACE Ventures comparou o número de startups fundadas, deals no valor de até US\$ 1 milhão (early stage) e o número de IPOs realizados entre os mercados de Brasil e Estados Unidos.

A conclusão do time de analistas é que o ecossistema brasileiro precisaria de, ao menos, **15 vezes** mais investimento nos estágios iniciais para chegar ao patamar norte-americano.

A marcha dos VCs

Entre os benefícios do investimento via VC está o apetite maior pelo risco dos investidores, além das possibilidades de conexões geradas, o chamado "smart money".

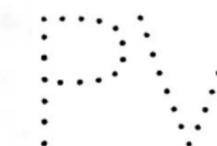
As duas considerações ficam mais claras quando observamos dados do Founders Overview. No levantamento, os fundadores comentam as duas principais vantagens que procuram além do investimento: **networking** e **mentorias** - o que posiciona os VCs como parceiros estratégicos no sucesso das startups.

O objetivo deste material é justamente ajudar esses fundadores e fundadoras a entenderem como navegar pelo momento estratégico de investimento. Para isso, entrevistamos 25 dos principais investidores de VC que atuam no Brasil para compilar informações valiosas sobre:

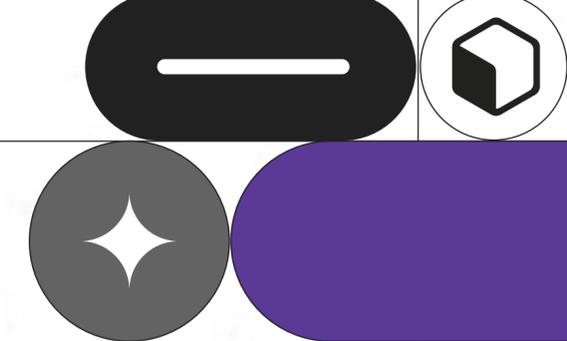
- O cenário atual de investimento
- Qual o perfil desejado e como se preparar para o investimento
- O que os VCs esperam de seus investidos
- Conselhos de quem assina os cheques



VCs participantes



PARTE 1: Cadê o cheque que estava aqui?



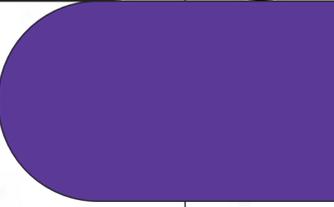
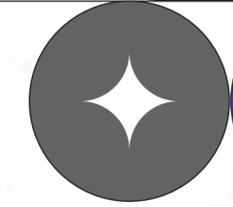
Nos últimos anos, o crescimento do investimento em startups foi meteórico e registrou recordes em 2021. Foram US\$ 9,4 bilhões em investimentos, segundo levantamento da plataforma Distrito. O número é 2,5 vezes maior que o investido em 2020.

Foi quando vieram os reajustes de taxas de juros em diversos países, por conta de vários episódios desastrosos, como a crise de abastecimento na China, guerra na Ucrânia, pandemia e aumento da inflação global.

O que significa que investidores passaram a ver um cenário menos atrativo para o venture capital e que, por conta da falta de liquidez, favorece outras classes de ativo, como a renda fixa. Some a isso o crescimento nos valores do valuation e é possível entendermos melhor o cenário da redução.

Esse contexto fez cair o ritmo de investimentos na América Latina e, em especial, no Brasil. Essa visão é comprovada pelos próprios investidores entrevistados pela ACE Ventures, para **86,9% deles houve uma "correção", refletida em cortes no valuation das startups.** Além disso, para **80% dos VCs o número de startups no pipe para investimento também diminuiu.**

Se, por um lado, o pipe (funil de startups aplicantes) dos VCs ficou mais "frio", por outro, os empreendedores decidiram reduzir a queima de caixa devido a dificuldade em levantar novas rodadas. Assim, várias empresas do setor realizaram lay-off (demissões em massa) tentando alongar o runway (quantidade de tempo que uma startup tem de "pista" até que o dinheiro disponível no caixa acabe, assumindo que suas despesas e receitas sejam constantes).



PARTE 1: Cadê o cheque que estava aqui?

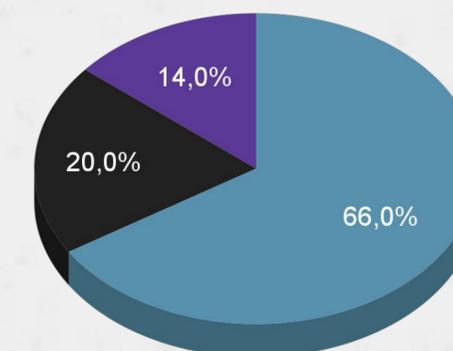


Um segundo momento propiciou os chamados inside rounds, onde os fundos que já estavam nas companhias fizeram novas rodadas para manter os negócios de pé. Agora, as companhias que de fato vão captar precisam trazer valuations mais atrativos para seus investidores. Essas medidas devem ser mais razoáveis em termos de múltiplos, do ponto de vista dos VCs.

Por isso, 79% dos VCs acreditam que o encolhimento do valuation também chegou nas startups em estágios iniciais, como seed, late seed e série A. Unicórnios e startups famosas como Loft, Creditas, Facily e outras levantaram dinheiro com avaliações menores do que rodadas anteriores, os chamados down rounds.

Qual foi a mudança no valor dos cheques?

Em relação ao ano anterior



66% mantiveram o mesmo valor

20% aumentaram o valor dos aportes

14% reduziram o valor dos cheques

→ **21%** dos entrevistados citou down rounds como prática comum pós-2021.

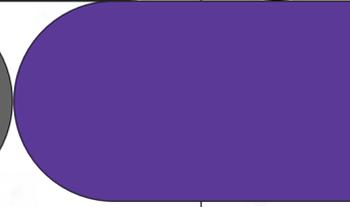
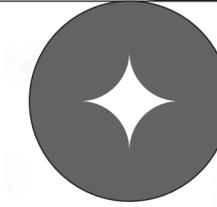
Fonte: Pesquisa ACE Ventures com VCs



Marcello Gonçalves
Co-Founder and Managing Partner

“Equity é caro. Meu conselho para qualquer startup que queira levantar dinheiro é: levante só o que você precisa. Nenhum centavo a mais e saiba exatamente qual é o perfil do investidor que você quer, e se você realmente quer um investidor.”

– **Domo**



PARTE 2: Viagem ao centro da “mentalidade VC”

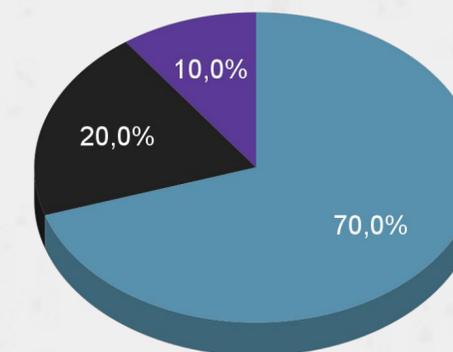


Não importa se a pessoa empreendedora tem apenas uma ideia descrita em um PPT ou uma companhia já faturando e com planos de expansão, todos os gestores de fundos consultados pela ACE Ventures afirmam que a avaliação de perfil dos fundadores é o ponto de partida para qualquer investimento.

73% dos VCs lembraram que um bom relacionamento com os fundadores é fundamental para manter o “casamento” saudável entre fundo e startup.

Desde o cheque assinado até a saída dos investidores em um IPO ou exit há um longo caminho a percorrer, é por isso que os VCs avaliam aspectos como a dinâmica entre os fundadores, o poder que eles têm para recrutar talentos e “vender o próprio peixe”, além da abertura para construção em conjunto.

Na descrição de um fundo, a soma de elementos para decidir um investimento segue a linha:



70%: avaliação do grupo de founders

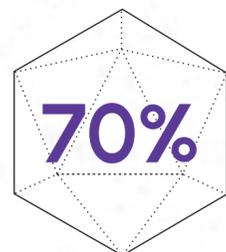
20%: o fit do produto

10%: o potencial do mercado

Nas entrevistas com VCs, várias características se repetiram quando perguntamos sobre o perfil ideal de fundador. Listamos a seguir as que mais se destacaram:

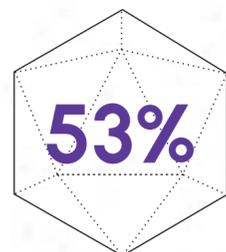
Características ideais dos founders

Segundo os VCs entrevistados



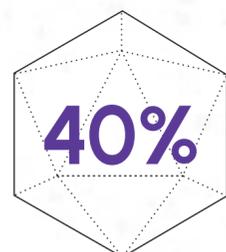
Conhecimento

Experiência e conhecimento comprovado no mercado da startup é um ponto de partida para a maioria dos VCs na avaliação dos fundadores.



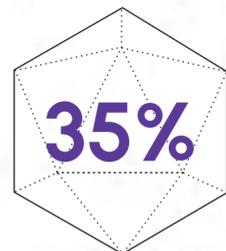
Liderança

A habilidade de motivar e engajar tanto colaboradores quanto investidores e parceiros faz parte do perfil ideal dos fundadores que buscam investimento.



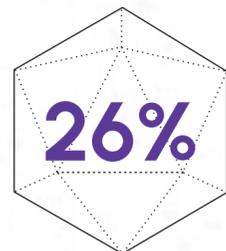
Destreza Social

A complementaridade do time de fundadores (perfis de vendas, gestão e técnico) é um aspecto importante na definição do investimento para os VCs.



Aprendizado Conjunto

O fundador ou fundadora ideal é coachable, ou seja, se mantém aprendendo e aberto para troca e provocações trazidas pelos investidores — além de ter a capacidade de execução de planos de ação e melhorias conjuntos.



Comunicação

A habilidade de levantar dinheiro foi destacada pelos VCs. Para isso, saber comunicar muito bem a oportunidade que você tem em mãos e o que você ainda não tem (visão de futuro) é essencial.



Romero Rodrigues,
Managing Partner

"Se o founder não souber tratar com pessoas, não vai conseguir levantar dinheiro. VC é a única classe de ativos que o ativo escolhe gestor. O que eu quero dizer com isso? Para investir na bolsa, eu não preciso que a Petrobrás goste de mim para eu comprar 10% da empresa. Venture Capital não funciona assim. As boas empresas têm pluralidade de cheques. Então, o nosso principal trabalho, inclusive como fundo, é, eventualmente, mostrar que a gente vai além do básico. A gente agrega valor, nosso papel é ser escolhido."

– Headline

Yellow e red flags

Quais são as características que podem impactar negativamente a avaliação de investimentos
(das mais citadas para as menos citadas nas entrevistas)



Yellow flags

- ❖ Falta de transparência dos fundadores
- ❖ Profissionais sem relação com a dor que sua startup resolve
- ❖ Solução que não tem tecnologia escalável
- ❖ Perfil de founder muito técnico, sem um sócio "vendedor" que o complemente
- ❖ Time de fundadores que não sabem captar dinheiro
- ❖ Único fundador (*solo founder*) que nunca empreendeu antes
- ❖ Fundador interessado no exit em curto prazo



Red flags

- ❖ Empreendedor que "já sabe tudo"
- ❖ Mercado pequeno
- ❖ Fundador não tem dedicação exclusiva para o negócio
- ❖ Empresa ou fundadores com má reputação no mercado
- ❖ Empresas novas com o cap table muito diluído, ou seja, um grande número de *stakeholders* com participações societárias logo no início da jornada da startup



Maria Tereza Azevedo
Líder de investimentos do
SoftBank Latin America Funds

"Para aumentar as chances de sucesso, é essencial estar bem-preparado. Ter um plano de negócios sólido, comprovação de resultados e uma equipe competente. Conhecer os investidores e adaptar as abordagens a eles, saber destacar o valor único do negócio e ser transparente sobre desafios e riscos. Além disso, preparar um pitch envolvente e estar pronto para responder a perguntas difíceis. E não desanimar, pois o processo é desafiador e muitas vezes leva tempo."

– Softbank

Onde vivem os VCs

Em uma negociação que envolve contato direto de médio e longo prazo, é de se esperar que os VCs priorizem investimentos em startups e pessoas que estão dentro de suas próprias redes de relacionamento.

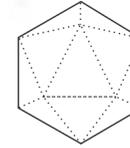
As indicações de sócios e relacionamento próximo (ecossistema, outros fundos, founders do portfólio) representam **78%** dos deals fechados, segundo os VCs ouvidos pela equipe da ACE Ventures. Esse formato de prospecção é o que tem mais chances de virar negócios.

Esse número ainda pode ser desdobrado entre:

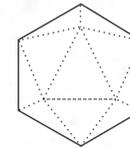
- **50%** indicações dos sócios dos fundos
- **31%** indicações vindas do ecossistema (outros fundos/founders)
- **19%** founders do portfólio.

Já os contatos por e-mail ou perfil de LinkedIn diretamente para os sócios ou para as páginas institucionais dos VCs representam 48% da captação de novos leads para investimento, enquanto o contato direto entre fundadores e fundos em eventos é apontado por 30% dos VCs como canal de captação de empreendedores.

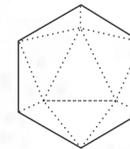
Atributos que melhoram seu networking



Destreza: antes de se conectar com uma gestora de VC, pesquise o máximo sobre aquela empresa ou pessoa. Faça perguntas, como: "quais as teses que aquele fundo apoia?", "qual a visão dos sócios para gestão?", "como se conectar de forma genuína?", "como se conectar com fundadores de startups investidas pelo fundo e 'hackear' o processo", dentre outras.



Carisma: demonstre seus interesses de forma honesta, isso pode abrir portas para conexões mais profundas e com as pessoas certas, mesmo que o investimento não chegue de cara.



Sabedoria: construir relacionamentos leva tempo e paciência. Não espere que o cheque seja assinado depois da primeira reunião.



Saiba mais sobre como extrair o máximo do seu networking com este episódio especial do Growthaholics, nosso podcast sobre inovação e empreendedorismo.

Guia rápido: como preparar o seu pitch deck

Um Pitch Deck é essencial para impressionar e se comunicar com investidores. Para elaborar o melhor deck, é crucial **contar uma história envolvente** que venda não apenas a empresa, mas também o propósito da startup. A preparação começa antes do material, com reflexão sobre o negócio e criação de um roteiro. Mas antes de persuadir, é fundamental comunicar com clareza as informações principais sobre o negócio.

O design é importante, com boas fontes, imagens relevantes e gráficos destacando números essenciais. O storytelling desempenha um papel crucial, exigindo alinhamento do tom de voz, velocidade de fala adequada e uma postura confiante.

Um bom deck deve ser **criativo**, **conter informações claras**, ter estrutura e **design fluidos**, e mostrar **conhecimento do mercado** e **métricas sólidas**. É importante comprovar as informações com dados e fontes.



Direto ao ponto



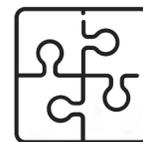
Metáfora



Suspense



Surpresa



Conflito X Solução



Humor



Questionamento



Drama



Tom provocativo

Os itens básicos de um pitch deck

01

Capa

Vale a pena causar uma boa primeira impressão.

03

Descrição do problema

Apresentando a dor que a sua empresa resolve.

05

Tamanho de mercado

Qual o tamanho do seu mercado-alvo.

07

Perfil dos fundadores e do time

Demonstrando experiência e realizações.

02

Introdução

Com uma visão geral da startup.

04

Solução e diferenciais competitivos

como você resolve o problema melhor do que a concorrência.

06

Evolução de métricas de negócio

quantos clientes, qual o faturamento, taxa de clientes recorrentes, dentre outras.

08

Tamanho da rodada e use of proceeds:

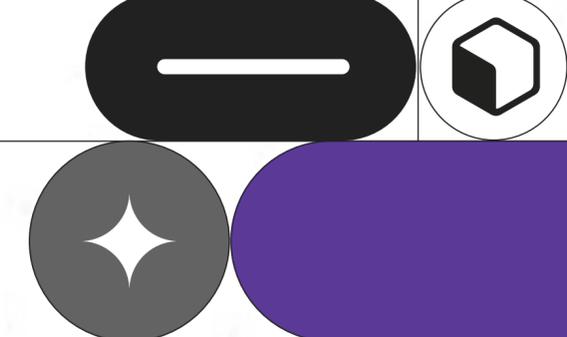
Apontando o valor necessário e onde o dinheiro será aplicado.

A estrutura do deck deve ser objetiva e convincente, com cerca de **10 a 15 slides**. A ordem pode variar, mas deve seguir um fluxo lógico com base no storytelling. É importante não forçar informações e apresentar números reais. Ao final, inclua a data e seu contato para facilitar o contato com os investidores.

Saiba mais sobre esse tema no site da [**ACE Ventures**](#).



PARTE 3: A saga do investimento



Não há duas startups com a mesma jornada. Em especial, quando o assunto é uma rodada de investimento. O período mínimo reportado para levantar o capital de um VC entre a primeira conversa e o aporte foi de 10 dias. Já o prazo mais longo reportado pelos VCs ouvidos pela ACE Ventures foi de 2 anos.

Por conta do caráter relacional, há uma série de variáveis que podem trabalhar para que esse prazo seja encurtado ou estendido. Em média, **o prazo máximo para aporte é de 4 meses**. Já, em média, o prazo mínimo pode chegar a pouco mais de 1 mês.

Seja uma jornada de 30 ou de 1000 dias, o fundador precisa estar preparado. Os VCs vão testar por vezes o time, os fundadores, a solução e qualquer erro pode ser crítico na negociação de investimento. Os founders têm que saber tudo e mais um pouco sobre a empresa, ou seja, saber faturamento, margens e estar preparado para apresentar o negócio e sua tecnologia — ao lado de seu time — em todos seus pormenores.

Prazo mínimo: 1 mês
Prazo máximo: 4 meses



A prova dos VCs

Agora que você já avistou o cenário do mundo em que está envolvido, quais são os atributos desejados para os corajosos fundadores e quais os testes que podem impactar negativamente a avaliação dos VCs, é hora de se preparar para a jornada de investimento.

Com algumas peculiaridades e pequenas mudanças, a maioria dos VCs contam que seus processos de avaliação de investimento passam pelos seguintes momentos:



Jornada de avaliação do VC

Reuniões iniciais: são os primeiros contatos, nos quais os VCs conhecem os fundadores e suas propostas. Podem acontecer após o envio de um deck ou por indicação.

INÍCIO →



Análise: a partir das primeiras informações, os investidores vão observar se a proposta da startup/produto está alinhada com a tese do VC e se há mercado para tal. Aqui, ainda se inicia o estudo do lado financeiro do negócio.

Avaliações de time e produto: uma parte importante do processo é a avaliação da capacidade do time para entregar a proposta e do quanto o produto resolve uma dor verdadeira. Nesse passo, os VCs costumam chamar os fundadores e pessoas chave do time para apresentações e reuniões.

→ Em alguns casos, esse processo inclui até mesmo conversas com clientes da startup

Comitê de investimento: com as informações e percepções reunidas, os analistas levam a oportunidade para um comitê de investimento, que reúne outros analistas e sócios do fundo.

→ Alguns VCs contam que o futuro investido pode ser convidado para apresentar mais uma vez sua startup



Checagens e due diligence: para background check dos fundadores, nos números do negócio e confirmação das informações apontadas pelos fundadores nos decks.

Assinatura do cheque: é aqui que começa o "Game of VCS".

A aventura continua

Conquistar o cheque de um VC é só o começo de uma longa campanha. O que os fundos esperam dos fundadores a seguir é que seus novos sócios estejam abertos para trabalhar em conjunto, na maioria dos casos.

- **A necessidade de transparência nas informações divulgadas para os investidores foi citada por aproximadamente 5 em cada 10 entrevistados (52%) esperada pelos VCs.**
- **56% dos VCs têm a expectativa de acesso à informações da startup via relatórios mensais contendo as principais métricas de negócio, highlights e desafios enfrentados.**
- **39,1% dos VCs realizam reuniões mensais com as startups nas quais investem e 17% com frequência maior (quinzenal ou semanal).**

O relacionamento próximo com os investidores permite que a startup tire um melhor proveito do seu conhecimento e networking. Uma das grandes dificuldades dos founders é encontrar um modelo de relatório que funcione tanto internamente quanto para seus boards e investidores.

Vale lembrar que levantar mais dinheiro é uma missão constante dos empreendedores e, caso escolham bons parceiros nesse primeiro momento, os próprios investidores das rodadas iniciais podem indicar novos contatos para injeções maiores de capital.

Além disso, 30% dos VCs afirmam que agregam valor às suas startups investidas ao ajudar nas próximas rodadas de captações de investimento.

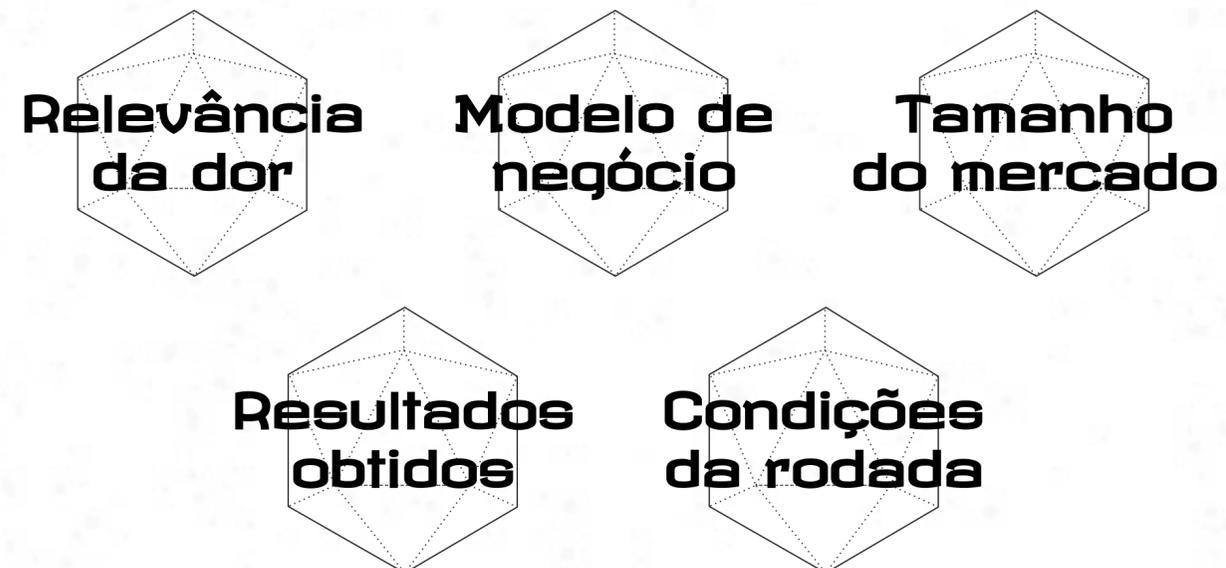


O que a ACE Ventures olha nesse processo?

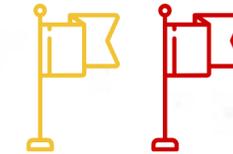
O perfil desejado

- ❖ Equipe comprometida (full-time) com sócios complementares.
- ❖ Second time founders e/ou empreendedores(as) com vivência no mercado de atuação.
- ❖ Perfil executor e coachable.

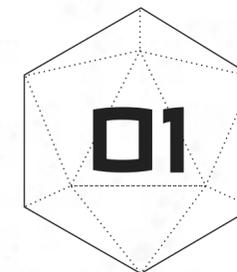
Pontos críticos



Yellow e Red Flags

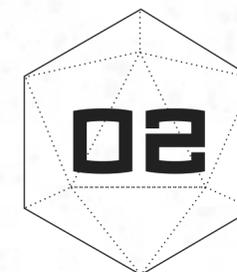


- ❖ Desconhecimento sobre a dor que buscam resolver.
- ❖ Falta de foco e visão estratégica.
- ❖ Dedicção part-time.
- ❖ Falta de representatividade no captable.
- ❖ Entraves judiciais.



Da primeira reunião até o cheque

De 2 a 4 meses, a depender da governança e organização da startup



Após o investimento, a expectativa é...

Execução! A nossa expectativa é que após o investimento o founder execute o seu plano, ou seja, que atinja o seu principal objetivo, bater as metas e fazer com que a empresa cresça de forma ágil e sustentável.

Oráculo: o passado é diferente do futuro

A visão da ACE Ventures para os próximos anos

Observando uma janela de três a cinco anos, a ACE Ventures está bastante otimista. O principal motivo é saber que os empreendedores passaram por momentos de altíssima volatilidade e incerteza.

O primeiro deles foi a chegada da pandemia, quando ninguém sabia o que iria acontecer e muitos negócios quebraram ou tiveram que mudar o paradigma. E também a saída da pandemia, quando aconteceram mudanças mais macroeconômicas na economia.

Há muitas big techs demitindo e o cenário está mais difícil. Só que essa dificuldade, na verdade, é um campo fértil para a criação de negócios que sejam realmente disruptivos. Os negócios de mais potencial e que mais trouxeram retorno, tanto para os empreendedores quanto para os investidores, foram criados justamente nesses momentos de mais incerteza, de mais dificuldade.

É justamente nesses momentos em que nosso time redobra nossa atenção para buscar empreendedores que tenham alto potencial. Afinal de contas, quem está preparado para navegar em águas turbulentas vai conseguir, chegando num novo momento de otimismo e de crescimento rápido, aproveitar para deslanchar em um momento e ambiente mais propício.

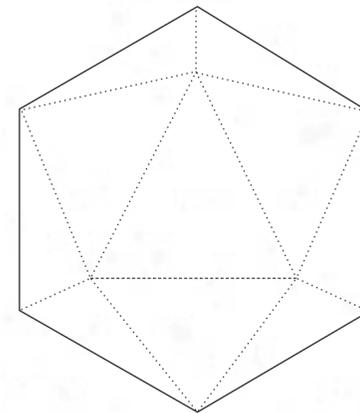
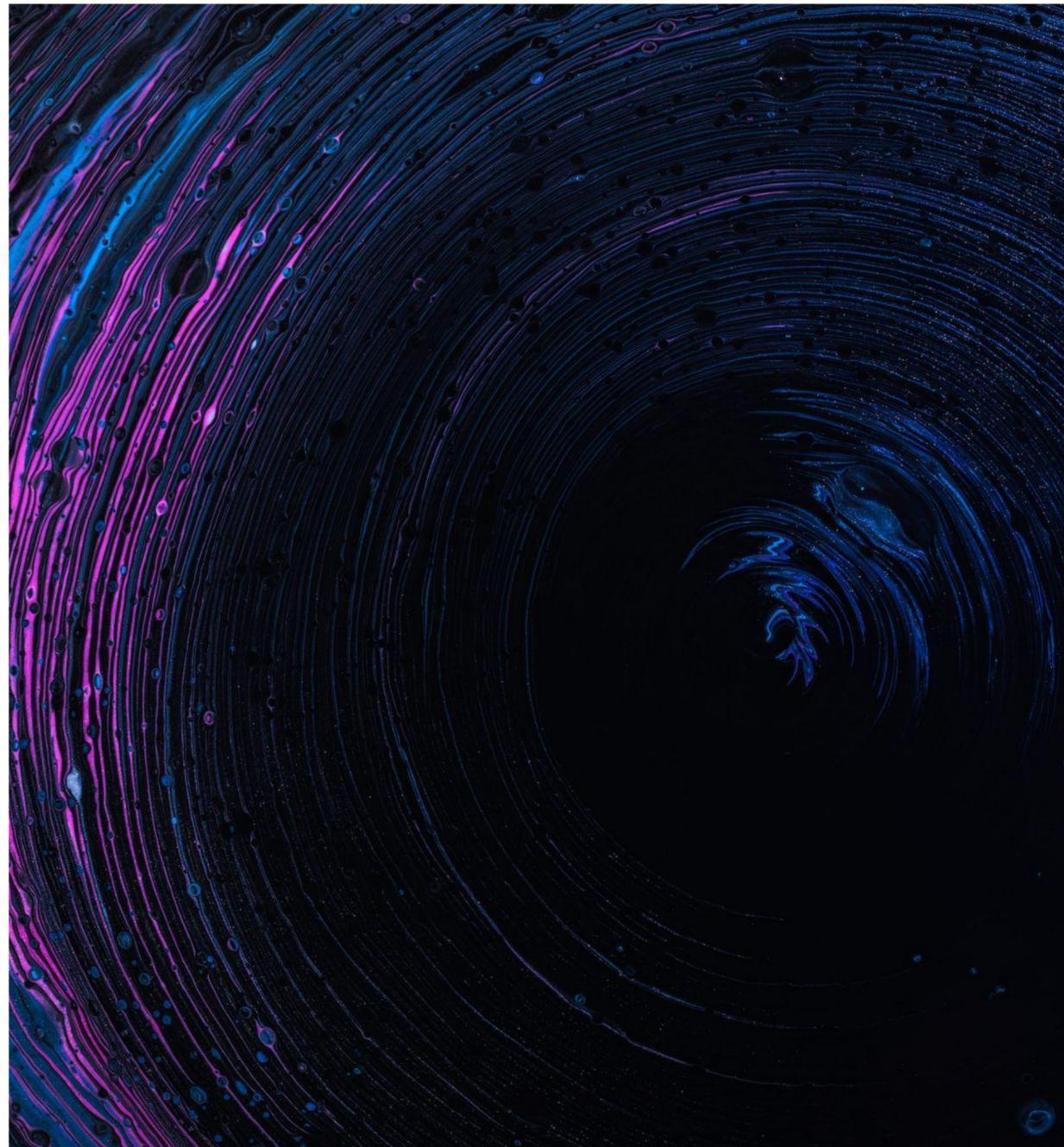
Pedro Carneiro,
Partner ACE Ventures



Aprendizados compartilhados

Os principais pontos de convergência entre os VCs entrevistados

- Para cerca de **70% dos entrevistados**, a **experiência no mercado** em que está fundando um novo negócio faz parte do perfil ideal de fundador.
- **73% dos VCs lembraram que um bom relacionamento** com os fundadores é fundamental para manter o "casamento" (termo usado por 17% deles) saudável e com trocas produtivas.
- A **conexão com suas redes de networking** é vital para **70% dos VCs** como forma de gerar valor para as startups investidas.
- Para **87% dos VCs** houve diminuição do **valuation das startups**.
- Para **80%**, o **número de startups no pipe** também teve redução.
- 66% dos VCs mantiveram o **tamanho de cheques** no último ano.
- Em média, o prazo **máximo** para aporte é de **4 meses**. Já, em média, o prazo **mínimo** pode chegar a pouco mais de **1 mês**.



Conselhos das trincheiras

As lições e aprendizados compartilhados por pelos VCs brasileiros

Ao final de cada entrevista, fizemos a seguinte pergunta: **Qual conselho você daria para startups que estão buscando investimento?** A seguir, temos as respostas de cada um dos investidores entrevistados.



Atributos

- ❖ **Tipo:** Early Stage VC
- ❖ **Estágio de investimento:** Validação e Seed
- ❖ **Interesses:** Saas B2B ou B2B2C
- ❖ **Cheque médio:** R\$ 600.000
- ❖ **Mini-bio:** A ACE Ventures é uma investidora de startups early-stage especialista em apoiar empreendedores excepcionais a desenvolverem negócios inovadores.
- ❖ **Canais de acesso:** aceventures.com.br
[linkedin.com/company/aceventuresbr/](https://www.linkedin.com/company/aceventuresbr/)

"Estude os investidores: compreenda a tese de investimentos, conheça o portfólio, busque feedbacks com empreendedores que já são investidos para saber como está sendo a sua experiência. Assim fica mais fácil de entender como um possível investidor poderá agregar valor além do aporte financeiro. E monte um plano: Não caia de paraquedas no fundraising!"

– ACE VEntures

Atributos

- ❖ **Tipo:** Early Stage VC
- ❖ **Estágio de investimento:** Seed e Series A
- ❖ **Interesses:** SaaS B2B
- ❖ **Cheque médio:** R\$ 2.500.000
- ❖ **Mini-bio:** Investimos em founders ambiciosos que criam e transformam mercados com soluções SaaS.
- ❖ **Canais de acesso:** abseed.com.br
[linkedin.com/company/a.b.seed-ventures/](https://www.linkedin.com/company/a.b.seed-ventures/)

“Faça um bom exercício de uso desse capital [desejado], uma checagem da sanidade desse orçamento. Existe uma falsa percepção que valuation extremamente alto no early stage é sinônimo de sucesso. E muitas vezes o founder está captando uma grana que ele não precisa e vai se diluir além do necessário. Isso envolve um bom plano de negócios, que vai desde as linhas de crescimento dos canais até o orçamento, passando pela folha de pagamento. Ter um plano de partida, refletir sobre essas linhas, é um exercício que vai além do Excel.”

– **ABSeed**

Atributos

- ❖ **Tipo:** Early Stage VC
- ❖ **Estágio de investimento:** Series A
- ❖ **Interesses:** Saas B2B e Data/Inteligência Artificial
- ❖ **Cheque médio:** R\$ 20.000.000
- ❖ **Mini-bio:** Alexia Ventures é uma firma de Early Stage VC focada em liderar rodadas Series A em Saas B2B e Data/Inteligência Artificial. Agnósticos quanto a setores, buscamos apoiar os melhores empreendedores latino-americanos que estão construindo tecnologias globais.
- ❖ **Canais de acesso:** alexia.vc
[linkedin.com/company/alexia-vc/](https://www.linkedin.com/company/alexia-vc/)

"Para gente a relação entre investidor e empreendedor precisa ser sempre muito mais relacional do que transacional. Bons founders criam essa relação com alguns poucos fundos antes de pensar em fazer a rodada e conseguem se conhecer de forma mais profunda, o que é ideal para uma parceria de sucesso. Nossa recomendação número um para founders seria criar essas relações antes de contexto de fundraising."

– Alexia Ventures

Atributos

- ❖ **Tipo:** Early Stage VC
- ❖ **Estágio de investimento:** Seed e Series A
- ❖ **Interesses:** SaaS, Marketplaces e Consumer
- ❖ **Cheque médio:** R\$ 8.000.000
- ❖ **Mini-bio:** A Astella é uma gestora de fundos de investimento de Venture Capital que investe em empresas brasileiras de tecnologia, em fase Seed e Series-A, fundada por empreendedores missionários que criam soluções inovadoras para os principais setores da economia Brasileira.
- ❖ **Canais de acesso:** astellainvest.com/
[linkedin.com/company/astella-investimentos/](https://www.linkedin.com/company/astella-investimentos/)

"Construir relacionamentos e encontrar o investidor que mais acredita no que você está construindo. Não pegar qualquer um, ou o primeiro. Enfim, tentar fazer um trabalho mais profundo, mais engajado. Talvez dure mais tempo, mas é a melhor forma de fazer."

– **Astella Investimentos**



Atributos

- ❖ **Tipo:** Early Stage VC
- ❖ **Estágio de investimento:** Seed e Series A
- ❖ **Interesses:** Agtech, BioTech, CleanTech, Energy, FoodTech, Impact, Logistics, Mobility, Smart Cities
- ❖ **Cheque médio:** R\$ 7.000.000
- ❖ **Mini-bio:** Barn Investments é um fundo de Venture Capital, com foco na LatAm, que realiza investimentos há 8 anos em Seed e Series A.
- ❖ **Canais de acesso:** barninvest.com.br
[linkedin.com/company/barn-invest/](https://www.linkedin.com/company/barn-invest/)

“Todo mundo sabe o trabalho que é captar, o tempo que demanda dos founders. Então, pensar nos horizontes mais longos. Ter 18, 24 meses para trabalhar sem ter que ficar precisando captar. Acho que é sempre interessante ter um horizonte de operação para conseguir executar”

– Barn Investments



Atributos

- ❖ **Tipo:** Micro VC e Early Stage VC
- ❖ **Estágio de investimento:** Pre-Seed, Angel e Seed
- ❖ **Interesses:** SaaS B2B
- ❖ **Cheque médio:** R\$ 350.000
- ❖ **Mini-bio:** Uma das maiores empresas de venture capital do mundo, sendo a que mais realiza investimentos na América Latina. Investimos em startups no estágio pré-seed; Empresas B2B ou B2B2C com modelos de negócios escaláveis e digitais que estejam operando e faturando.
- ❖ **Canais de acesso:** bossainvest.com/
[linkedin.com/company/bossanova-investimentos/](https://www.linkedin.com/company/bossanova-investimentos/)

“Recomendamos que os Empreendedores possam demonstrar ainda mais capacidade de execução, além de fazerem uma análise crítica e apresentarem para o VC um ótimo plano de como eles irão fazer o uso do valor aportado. Time e uso do aporte são dois fatores bem críticos para nós.”

– **Bossa Invest**

CARAVELA

Atributos

- ❖ **Tipo:** Early Stage VC
- ❖ **Estágio de investimento:** Pre-Seed, Seed e Series A
- ❖ **Interesses:** Aerospace, AutoTech, Fintech, MarTech
- ❖ **Cheque médio:** R\$ 5.000.000
- ❖ **Mini-bio:** Gestora de investimentos fundada em 2019 por Mario de Lara e Lucas de Lima, cada um tendo atuado previamente como investidor anjo em algumas startups, e tendo identificado a oportunidade de criar algo novo no mercado de Venture Capital. Em pouco mais de três anos de operação, a gestora se estabeleceu como uma das principais gestoras com foco em empresas early-stage do Brasil, tendo analisado mais de três mil oportunidades e realizado 27 investimentos.
- ❖ **Canais de acesso:** caravela.capital
[linkedin.com/company/caravelacapital/](https://www.linkedin.com/company/caravelacapital/)

“Independente do que for o business/indústria, que tenha um mercado endereçável grande, que a solução resolva uma dor clara e tenha uma proposta de modelo de negócios que, pelo menos na teoria, seja factível e pare de pé”.

– **Caravela Capital**



Atributos

- ❖ **Tipo:** Early Stage VC
- ❖ **Estágio de investimento:** Seed e Series A
- ❖ **Interesses:** SaaS B2B
- ❖ **Cheque médio:** R\$ 10.000.000
- ❖ **Mini-bio:** Gestora de Venture Capital pioneira no Brasil, atuando há 20 anos no mercado, com uma tese de fazer investimentos em startups early stage (Seed ou Series A) com modelos SaaS B2B.
- ❖ **Canais de acesso:** dgf.com.br/
[linkedin.com/company/dgf-investimentos/](https://www.linkedin.com/company/dgf-investimentos/)

"Tenha tudo estruturado antes de sair para a rua querendo captar dinheiro. O importante é descobrir o valor que a startup gera para o cliente, como vai crescer, quais são as próximas etapas do negócio e ter tudo organizado para mostrar para os investidores aquilo que eles querem ver, que são os números, uma companhia bem estruturada e um time complementar."

– DGF Investimentos

Atributos

- ❖ **Tipo:** Early Stage VC
- ❖ **Estágio de investimento:** Seed e Series A
- ❖ **Interesses:** SaaS B2B, B2C / D2C, Enterprise, SMB
- ❖ **Cheque médio:** R\$ 1.500.000
- ❖ **Mini-bio:** A DOMO Invest é uma das principais gestoras de Venture Capital no Brasil que investe em empreendedores disruptivos e inovadores.
- ❖ **Canais de acesso:** domoinvest.com.br
[linkedin.com/company/domo-invest/](https://www.linkedin.com/company/domo-invest/)

“Equity é caro. Meu conselho para qualquer startup que queira levantar dinheiro é: levante só o que você precisa. Nenhum centavo a mais e saiba exatamente qual é o perfil do investidor que você quer, e se você realmente quer um investidor.”

– **Domo**

Atributos

- ❖ **Tipo:** Early Stage VC
- ❖ **Estágio de investimento:** Seed e Series A
- ❖ **Interesses:** Health, EdTech, Fintech / AI e Blockchain / SaaS
- ❖ **Cheque médio:** R\$ 15.000.000
- ❖ **Mini-bio:** Empresa de capital de risco no RJ que combina preservação de capital com investimentos alternativos, desenvolvendo uma metodologia de investimento para retornos de longo prazo e anuais para LPs, além de oferecer financiamento alternativo para empreendedores.
- ❖ **Canais de acesso:** fuse.capital
[linkedin.com/company/fusecapital/](https://www.linkedin.com/company/fusecapital/)

"Ataque um mercado que seja muito grande e você de fato resolva um problema. Tem muito empreendedor que cria soluções buscando um problema, então é importante deixar muito claro para o fundo, para o investidor, qual problema você está resolvendo e qual a sua proposta de valor."

– Fuse Capital

Atributos

- ❖ **Tipo:** Late Stage VC
- ❖ **Estágio de investimento:** Series A, Series B, Series C e Series D
- ❖ **Mini-bio:** A Globo Ventures é um fundo independente, que busca investir em empreendedores excepcionais e empresas inovadoras, com alto potencial, que questionam os mercados atuais e geram valor através de tecnologia e modelos disruptivos.
- ❖ **Canais de acesso:** globoventures.com.br/
[linkedin.com/company/globoventures/about/](https://www.linkedin.com/company/globoventures/about/)



"Quando você está empreendendo, em todas as fases da sua captação e até nas fases de concepção e crescimento da companhia, você precisa ter muito claro para onde você quer ir e quem você gostaria de seguir nessa jornada. Acho que todo empreendedor tem uma lista dos VCs que gostaria de ter no cap table. Um dica geral é entender bem a proposta de valor e principalmente conhecer bem os gestores de cada fundo - os seus investidores estarão com você por muitos anos, nos momentos bons e ruins. Outra lição importante, para durante o processo de captação, é que cada feedback recebido é muito valioso. Aproveite todas as conversas para ir refinando o pitch a cada nova interação."

– Globo Ventures

Atributos

- ❖ **Tipo:** Early Stage VC
- ❖ **Estágio de investimento:** Seed, Series A e Series B
- ❖ **Cheque médio:** R\$ 15.000.000
- ❖ **Mini-bio:** Headline é uma gestora global de venture capital ativamente presente em 7 países ao redor do mundo. Investimos em todas as geografias, liderando rodadas em todas as fases. Uma vez que nos comprometemos com uma equipe, vamos até aos confins do mundo para tornar o seu sucesso global.
- ❖ **Canais de acesso:** headline.com/
[linkedin.com/company/headlinevc/](https://www.linkedin.com/company/headlinevc/)

Headline

"VC é a única classe de ativos que o ativo escolhe gestor. O que eu quero dizer com isso? Para investir na bolsa, eu não preciso que a Petrobrás goste de mim para eu comprar 10% da empresa. Venture Capital não funciona assim. As boas empresas têm pluralidade de cheques. Então, o nosso principal trabalho, inclusive como fundo, é, eventualmente, mostrar que a gente vai além do básico. A gente agrega valor, nosso papel é ser escolhido."

– **Headline**

Atributos

- ❖ **Tipo:** Early Stage VC
- ❖ **Estágio de investimento:** Pre-Seed, Seed e Pre-Series A
- ❖ **Interesses:** Fintechs early-stage
- ❖ **Cheque médio:** R\$ 2.500.000
- ❖ **Mini-bio:** Investimos em empresas comprometidas a transformar o mundo por meio da disrupção dos serviços financeiros.
- ❖ **Canais de acesso:** honeyisland.capital/
linkedin.com/company/hi.capital/

“Acho que a pessoa que está buscando funding tem que saber com quem ela vai falar. Faça a pesquisa de fundos, de aceleradoras, veja se seu momento é realmente para um fundo. Às vezes, um empréstimo já é suficiente para começar a tracionar ou, às vezes, ir numa aceleradora e melhorar o produto, achar o product market fit. Então, saiba se localizar nesse espectro de fundraising”.

– **Honey Island**

Atributos

- ❖ **Tipo:** Early Stage VC
- ❖ **Estágio de investimento:** Seed e Series A
- ❖ **Interesses:** B2B SaaS
- ❖ **Cheque médio:** R\$ 10.000.000
- ❖ **Mini-bio:** Casa de venture capital early stage (Seed, Series A) com sede em São Paulo e Califórnia. Investimos em oportunidades de transformação digital que sejam capazes de criar novos mercados tornando-se essenciais para sobrevivência das corporações, com foco em empresas B2B.
- ❖ **Canais de acesso:** indicatorcapital.com/
[linkedin.com/company/indicatorcap/](https://www.linkedin.com/company/indicatorcap/)

"Você não precisa dar lucro. Não é porque o mercado está ruim que agora você precisa passar a dar lucro. O que é preciso é ter uma estrutura financeira muito organizada, saber realmente onde você vai alocar cada pedaço do cheque que você receber e saber que isso vai ser mais cobrado do que era antigamente"

– Indicator Capital



Atributos

- ❖ **Tipo:** Early Stage VC
- ❖ **Estágio de investimento:** Seed e Series A
- ❖ **Interesses:** SaaS B2B
- ❖ **Cheque médio:** R\$ 3.000.000
- ❖ **Mini-bio:** A Invisto é o maior círculo de investimentos em Venture Capital no sul do Brasil, sendo uma das pioneiras na realização de investimento em empresas de tecnologia na região sul. Mais de 20 anos de experiência da Invisto em gestão de fundos de Venture Capital, empreendendo e investindo em mais de 50 novos negócios, gerando mais de R\$1 bilhão de valor criado nesses ativos.
- ❖ **Canais de acesso:** invisto.com.vc/
[linkedin.com/company/invistocomvc/](https://www.linkedin.com/company/invistocomvc/)

"Faça a captação para o momento que está visualizando, então se você está em seed, faça uma captação olhando para esse momento, olhando para os riscos do negócio do seed, e tentando solucionar os problemas da etapa do seed (MVP, etc). Uma vez que você solucionar isso, aí sim vale olhar para os próximos momentos, mas sempre ter esse foco nos principais problemas da maturidade, do estágio em que a startup está, entendendo que ele vai trilhar todo o caminho, mas você não precisa resolver tudo no mesmo estágio."

– **Invisto**

Atributos

- ❖ **Tipo:** Early Stage
- ❖ **Estágio de investimento:** Pre-Seed e Seed
- ❖ **Interesses:** Fintechs, embedded finance e blockchain
- ❖ **Cheque médio:** R\$ 2.500.000
- ❖ **Mini-bio:** Iporanga é uma gestora de fundo de Venture Capital de estágio inicial, investindo no "Futuro das Finanças". Primariamente investimos em empresas Pre-Seed e Seed sendo fintechs, embedded finance e blockchain.
- ❖ **Canais de acesso:** ipo.ventures
[linkedin.com/company/iporanga-ventures/](https://www.linkedin.com/company/iporanga-ventures/)

"Ser investidor e empreendedor de tecnologia desde 2011 nos ensinou muitas coisas. Sabemos que construir uma empresa apresentam desafios extremos e situações estressantes para os fundadores e pretendemos estar presentes oferecendo todo o apoio necessário porque no final das contas, na fase inicial, investimos em pessoas e não em ativos."

– Iporanga Ventures

Atributos

- ❖ **Tipo:** Micro VC e Early Stage VC
- ❖ **Estágio de investimento:** Pre-Seed, Angel e Seed
- ❖ **Interesses:** Fintech, B2B SaaS, Marketplaces, Health-tech, Proptech, AI
- ❖ **Cheque médio:** R\$ 1.500.000
- ❖ **Mini-bio:** Plataforma de empreendedorismo e fundo de investimentos focado em aportes do nível pré-seed, com cheques de até US\$ 250 mil.
- ❖ **Canais de acesso:** latitud.com/
[linkedin.com/school/latitudlatam/](https://www.linkedin.com/school/latitudlatam/)

"A não ser que você seja um second time founder ou uma pessoa saída de um background top tech company/scale up com bastante experiência, eu recomendo que você comece pequeno, levantando um round pre-seed, antes de ir aos rounds de seed. Construa seu time, seu MVP, e valide sua hipótese antes de ir levantar outros rounds".

– Latitud

Atributos

- ❖ **Tipo:** Early Stage VC e Corporate Venture Capital
- ❖ **Estágio de investimento:** Pre-Seed e Seed
- ❖ **Interesses:** SaaS B2B
- ❖ **Cheque médio:** R\$ 1.000.000
- ❖ **Mini-bio:** Dois pilares: investimento em startups SaaS B2B em fase final ou início de tração, conectando-as às necessidades da Meta e seus clientes, com investimento Seed de até 1,5 milhões, visando sinergia para gerar negócios e conexões.
- ❖ **Canais de acesso:** metaventures.com.br
[linkedin.com/company/meta-ventures](https://www.linkedin.com/company/meta-ventures)

"Tenha uma equipe bem estruturada. Tenha uma área comercial, uma área de marketing. Não junte tudo, porque não faz sentido ser tudo junto.

São áreas que se complementam. Isso faz diferença na hora de você captar o investimento porque mostra que seu negócio está maduro.

Você vai conseguir justificar melhor o seu investimento e responder melhor às perguntas. Porque quem está investindo milhões quer saber o que você vai fazer com esse dinheiro."

– Meta Ventures

Atributos

- ❖ **Tipo:** Early Stage VC
- ❖ **Estágio de investimento:** Pre-Seed e Seed
- ❖ **Cheque médio:** R\$ 500.000
- ❖ **Mini-bio:** A Norte Ventures é um fundo de capital de risco criado e gerido por empreendedores. Investimos nas etapas pré-seed e seed de empresas brasileiras com alta visibilidade e alto potencial de crescimento.
- ❖ **Canais de acesso:** norte.capital/
[linkedin.com/company/norte-venturesllc/](https://www.linkedin.com/company/norte-venturesllc/)


N O R T E

“Entenda como esse processo funciona, como os fundos investem e qual é a dinâmica do fundo. Aprenda a fazer um pitch também. Tem muito material disponível sobre o assunto. De maneira geral, venha super bem preparado para o pitch em si. O fundo pode não gostar da empresa, não gostar do que você está fazendo como negócio, mas ele tem que ver que você está entendendo de construção, no processo que fez, você fez um bom pitch, um bom deck. Acho que muita gente não faz isso”.

– Norte Ventures



Atributos

- ❖ **Tipo:** Early Stage VC
- ❖ **Estágio de investimento:** Seed e Series A
- ❖ **Interesses:** SaaS B2B
- ❖ **Cheque médio:** R\$ 7.500.000
- ❖ **Mini-bio:** Investindo no Melhor do Brasil. Venture capital para software B2B em todas as regiões do Brasil. Parceiro = Partner.
- ❖ **Canais de acesso:** parceiroventures.com/
[linkedin.com/company/parceiro-ventures/](https://www.linkedin.com/company/parceiro-ventures/)

“Olhe muito bem a necessidade real de capital que você precisa. Não captar muito mais e não captar menos. E desenhar um plano que seja pé no chão, não captar um valuation astronômico só porque os founders que estão dentro tem um background muito bom. Os fundos hoje começaram a olhar muito para a rentabilidade. Por isso, passe a observar isso também dentro da empresa e mostrar para o fundo qual é seu plano para chegar lá”.

– Parceiro Ventures



Atributos

- ❖ **Tipo:** Micro VC e Early Stage VC
- ❖ **Estágio de investimento:** Angel, Pre-Seed e Seed
- ❖ **Interesses:** SaaS B2B
- ❖ **Cheque médio:** R\$ 2.000.000
- ❖ **Mini-bio:** SaaSolic é uma empresa de capital de risco em estágio inicial que investe nas melhores empresas de SaaS da América Latina.
- ❖ **Canais de acesso:** saasholic.com/
[linkedin.com/company/saasholic/](https://www.linkedin.com/company/saasholic/)

"Um fator extremamente importante para nós quando analisamos uma empresa é a visão do empreendedor. Ele está buscando um sprint ou uma maratona? Queremos investir em pessoas que estão começando o negócio da vida delas, que estão buscando a captação para entregar mais do que se parece viável".

– SaaSolic

Atributos

- ❖ **Tipo:** Early Stage VC
- ❖ **Estágio de investimento:** Angel, Pre-Seed, Seed
- ❖ **Interesses:** SaaS B2B, B2C/D2C
- ❖ **Cheque médio:** R\$ 3.000.000
- ❖ **Mini-bio:** Investidores em startups com tração e monetização, focados em Marketplaces e soluções em rede, abertos a diversas áreas, preferindo negócios em TechEd, FinTech, InsurTech, Turismo, Mobilidade Urbana e Otimização em processos B2B. Valorizam projetos com alcance global.
- ❖ **Canais de acesso:** smartmoney.ventures/
linkedin.com/company/smartmoneyventures/

“Não capte se você não precisa. Se acostume com um ciclo de captação mais longo por conta do cenário de contração econômica. Você tem que se acostumar a fazer mais com menos, atingir mais milestones com menos capital. Outra dica é olhar para players não tradicionais de financiamento. Então, nos últimos três, quatro anos aqui no Brasil, a gente vê uma ascensão de venture debts, corporate venture capital, gestoras e family offices que estão investindo diretamente em startups”.

– Smart Money Ventures

Atributos

- ❖ **Tipo:** Late Stage VC
- ❖ **Estágio de investimento:** Series C e Series D
- ❖ **Mini-bio:** Com U\$5 bilhões para investir especificamente em empresas de tecnologia da América Latina. O fundo procura investir de U\$ 20-500 milhões por empresa, em startups no estágio da Série C ou Série D.
- ❖ **Canais de acesso:** group.softbank/en

“Para aumentar as chances de sucesso, é essencial estar bem-preparado. Ter um plano de negócios sólido, comprovação de resultados e uma equipe competente. Conhecer os investidores e adaptar as abordagens a eles, saber destacar o valor único do negócio e ser transparente sobre desafios e riscos. Além disso, preparar um pitch envolvente e estar pronto para responder a perguntas difíceis. E não desanimar, pois o processo é desafiador e muitas vezes leva tempo.”

– **SoftBank**

upload

Atributos

- ❖ **Tipo:** Early Stage VC
- ❖ **Estágio de investimento:** Pre-Seed, Seed e Series A
- ❖ **Cheque médio:** R\$ 15.000.000
- ❖ **Mini-bio:** Empresa de capital de risco focada em tecnologia em estágio inicial e de crescimento, com sede em São Paulo, que investe na América Latina.
- ❖ **Canais de acesso:** upload.ventures/
[linkedin.com/company/upload-ventures/](https://www.linkedin.com/company/upload-ventures/)

"O processo de fundraising exige muita paciência e bastante convicção. Sabemos que founders tem muita gana de ir do zero to one o mais rápido possível e já começar a construir, mas muito é importante ter estratégia e estrutura antes de começar a distribuir o deck ou teaser pelo mercado - na hora que ele for público, a narrativa já começa a ser construída. Você não quer cometer o erro de escolher uma tese fraca na ótica dos VCs. Muita coisa vai (e deve) mudar ao longo da jornada do founder: estratégia, distribuição, etc - mas muito cuidado ao se associar a uma tese cedo e anunciar para o mundo que vai resolver o problema X no mercado Y. Tenha convicção de que o problema X é relevante e que o mercado Y é grande e vem crescendo."

- Upload Ventures

VALOR

Atributos

- ❖ **Tipo:** Early Stage VC e Late Stage VC
- ❖ **Estágio de investimento:** Seed, Series A, Series B, Series C e Series D
- ❖ **Cheque médio:** R\$ 20.000.000
- ❖ **Mini-bio:** Valor é o fundo pioneiro de Venture Capital que conecta os mercados de tecnologia dos EUA e do Brasil.
- ❖ **Canais de acesso:** valorcapitalgroup.com/
[linkedin.com/company/valorcapitalgroup/](https://www.linkedin.com/company/valorcapitalgroup/)

“Só levantaria capital se eu realmente precisasse de fundraising. Os termos estão um pouco mais duros e a exigência também está maior quando você fala em relação à lucratividade. Então, antes só indícios de lucratividade eram suficientes em alguns estágios. Agora você precisa mostrar efetivamente a sua capacidade e comprovar”.

– **Valor Capital Group**

Artefatos, poções e utilitários

Que todo bom founder precisa ter

Enfrentar os desafios do mundo de VCs é uma jornada para pessoas corajosas e persistentes. Antes de tudo, empreender no Brasil tem mais a ver com enfrentar um dragão por dia na esperança de achar o unicórnio no fim do aporte.

A ACE Ventures acompanha os fundadores nessa caminhada e listou conteúdos que podem complementar seus conhecimentos nessa campanha:

[Podcast Growthaholics](#)

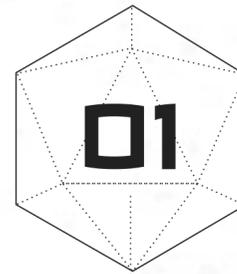
[Newsletter Growthaholics](#)

[Crunchbase news](#)

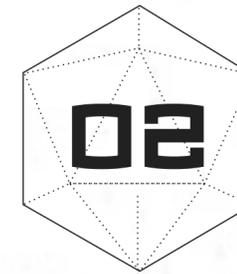
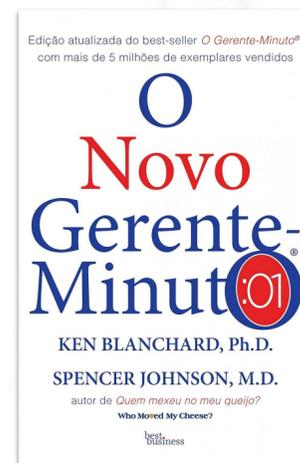
[DealflowBR](#)

[Podcast Acquired](#)

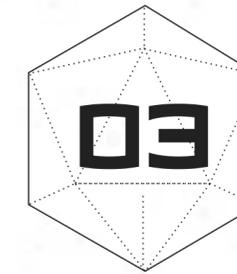
[YC Library](#)



Livro
O novo Gerente-Minuto



Livro
O lado difícil das situações difíceis



Livro
Conversas desafiadoras



Acesse mais conteúdos [aqui](#)

Expediente

Pedro Waengertner, Co-founder e CEO na ACE Ventures

Pedro Carneiro, Partner na ACE Ventures

Vitor Andrade, Head de Venture Capital na ACE Ventures

Guilherme Rocha, Analista de Venture Capital na ACE Ventures

Barbara Ripper, Analista de Marketing na ACE Ventures

Paula Riciolli, Analista de Marketing na ACE Ventures

Fernando Lopes, Designer na ACE Ventures

Tiago Alcantara, Redator

