

**10
MILL
START
UPS**

STAMOSTRA

AMOSTRA

Guia prático para começar e crescer
um novo negócio baseado em
tecnologia no Brasil

**FELIPE
MATOS**

EMPREENDEDOR SERIAL
PIONEIRO NO BRASIL

**10
MIL
START
UPS** 2ª EDIÇÃO



ALTA BOOKS
GRUPO EDITORIAL
Rio de Janeiro, 2024

10 Mil Startups

Copyright © 2024 STARLIN ALTA EDITORA E CONSULTORIA LTDA.

Alta Books é uma empresa do Grupo Editorial Alta Books (Starlin Alta Editora e Consultoria LTDA).

Copyright © 2024 Felipe Matos.

ISBN: 978-85-508-2503-8

Impresso no Brasil – 1ª Edição, 2024 – Edição revisada conforme o Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa de 2009.

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP) (BENITEZ CATALOGAÇÃO ASS. EDITORIAL, MS, BRASIL)

M381d

2.ed. Matos, Felipe

10 mil startups : guia prático para começar e crescer um novo negócio baseado em tecnologia no Brasil / Felipe Matos. – 2.ed. – Rio de Janeiro : Alta Books, 2024. 192 p.; 15,7 x 23 cm.

ISBN 978-85-508-2503-8

1. Empreendedorismo. 2. Gestão de negócios. 3. Investimentos – Gestão de riscos. 4. Modelos de negócios (Administração). 5. Sociedade. 6. Startups. I. Título.

08-2024/106

CDD 813

ÍNDICE PARA CATÁLOGO SISTEMÁTICO:

1. STARTUPS : EMPREENDEDORISMO : ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESA 658.421
ALINE GRAZIELE BENITEZ – BIBLIOTECÁRIA – CRB-1/3129

Todos os direitos estão reservados e protegidos por Lei. Nenhuma parte deste livro, sem autorização prévia por escrito da editora, poderá ser reproduzida ou transmitida. A violação dos Direitos Autorais é crime estabelecido na Lei nº 9.610/98 e com punição de acordo com o artigo 184 do Código Penal.

O conteúdo desta obra fora formulado exclusivamente pelo(s) autor(es).

Marcas Registradas: Todos os termos mencionados e reconhecidos como Marca Registrada e/ou Comercial são de responsabilidade de seus proprietários. A editora informa não estar associada a nenhum produto e/ou fornecedor apresentado no livro.

Material de apoio e erratas: Se parte integrante da obra e/ou por real necessidade, no site da editora o leitor encontrará os materiais de apoio (download), errata e/ou quaisquer outros conteúdos aplicáveis à obra. Acesse o site www.altabooks.com.br e procure pelo título do livro desejado para ter acesso ao conteúdo..

Suporte Técnico: A obra é comercializada na forma em que está, sem direito a suporte técnico ou orientação pessoal/exclusiva ao leitor.

A editora não se responsabiliza pela manutenção, atualização e idioma dos sites, programas, materiais complementares ou similares referidos pelos autores nesta obra.

Grupo Editorial Alta Books

Produção Editorial: Grupo Editorial Alta Books

Diretor Editorial: Anderson Vieira

Editor da Obra: J. A. Ruggeri

Vendas Governamentais: Cristiane Mutús

Gerência Comercial: Claudio Lima

Produtora Editorial: Ana Clara Tambasco

Revisão: Alessandro Thomé e Amanda Penachin

Diagramação: Vanessa S. Marine

Capa: Beatriz Froher



ALTA BOOKS
GRUPO EDITORIAL

Rua Viúva Cláudio, 291 – Bairro Industrial do Jacaré

CEP: 20.970-031 – Rio de Janeiro (RJ)

Tels.: (21) 3278-8069 / 3278-8419

www.altabooks.com.br – altabooks@altabooks.com.br

Ouvdoria: ouvdoria@altabooks.com.br



ablr
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE
EDITORES INDEPENDENTES



ASSOCIADO
CBL
Conselho
Brasileiro
de Livros

Sumário

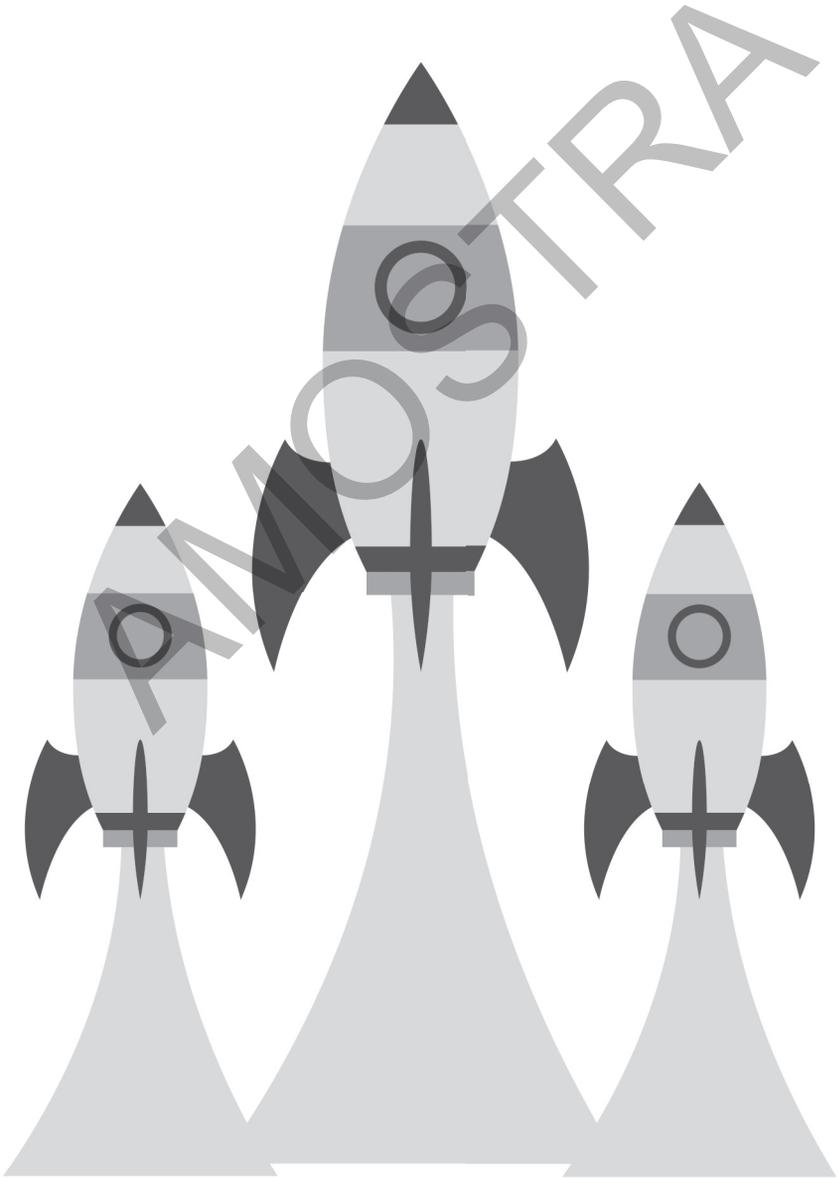
Agradecimentos	11
Prefácio	12
Introdução	17
Como ler este livro?	29
Empreender é para você?	31
Empreender vs. Empreender em uma startup	35
O que é uma startup?	37
Por que as startups estão em alta?	38
Entendendo o ecossistema	41
Quero começar uma startup. E agora?	45
Entrevistando clientes — o caminho para descobrir problemas	49
Dimensionando o tamanho do seu mercado	57
O salto de fé	60
Construindo o famoso MVP	61
Público-alvo: quem é seu cliente, afinal?	65
Escolhendo um modelo de negócio	69
O Business Model Canvas	75
Aceleradoras, incubadoras e mentores	79
Incubadora vs. Aceleradora	80
Construindo um time — é impossível ser feliz sozinho	83
Sociedade: um casamento	86
Contratos, participação societária e <i>vesting</i>	90

Formalização: qual é a hora certa?	95
Inova Simples	96
Microempreendedor Individual	96
Sociedade Limitada	97
Sociedade Anônima	98
Rumo ao crescimento: primeiros passos	99
CAC < LTV	99
Funis de conversão	102
Em busca da Curva J — ou fazendo coisas não escaláveis para escalar	105
Canais de marketing e métricas de crescimento	108
Vamos falar de dinheiro?	113
A conta de padaria	117
Matando um leão por dia	121
Desafios de gestão e motivação — e como atuar em equipe	123
Levantando capital	126
Entendendo o investimento de risco	129
Qual é a hora certa de captar?	132
Valuation — quanto vale o seu negócio?	133
Tipos de investidores	136
FFF: Family, Friends and Fools.	137
Investidor Anjo	138
Investimentos em grupo e sindicato de anjos	139
Equity Crowdfunding	140
Fundos de Investimento	141
Capital Semente ou Pré-Seed	143
Venture Capital	143
Private Equity	144
Fundos Estrangeiros	144

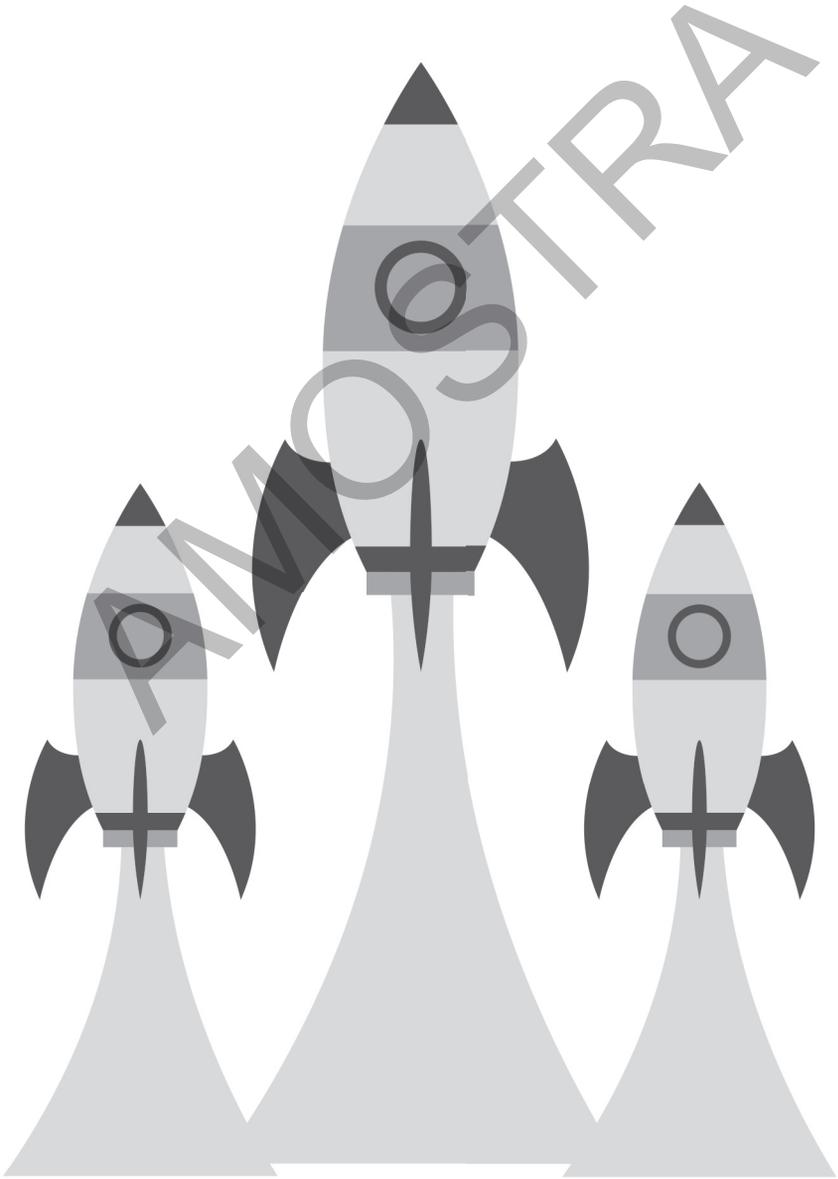
Principais passos para captar investimentos	145
PASSO N°1: Saiba com clareza para quê você precisa captar investimentos	145
PASSO N° 2: Prepare seu material	146
PASSO N° 3: Pesquise e qualifique os investidores	146
PASSO N° 4: Faça contato e gerencie os relacionamentos	147
Faça follow-up	148
PASSO N° 5: Negocie de forma cooperativa	149
PASSO N° 6: Facilite a <i>Due dilligence</i> — Lavando a roupa suja	150
O pitch perfeito	152
O que fazer após a rodada	155
Como usar os recursos	156
Quando é hora de captar de novo?	157
Como montar um time?	158
Medindo os resultados	160
Ações e <i>stock options</i>	161
Governança de investidores	163
Falando com a imprensa	163
Duas palavrinhas sobre cultura	166
Contabilidade e gestão financeira	170
Aspectos jurídicos	171
Pensando globalmente	173
E depois?	176

APÊNDICES

Startups de impacto social	181
Relações entre grandes corporações e startups	185
Índice	189



Este livro acompanha materiais online,
disponíveis em:
www.felipematos.net/10milstartups



Agradecimentos

Dedico este livro aos empreendedores e empreendedoras que passaram pelas iniciativas de apoio que tive a honra e o privilégio de fundar ou participar. São pessoas que me trouxeram inspiração, aprendizado e vivências indispensáveis para a realização deste trabalho.

Tanta gente especial me ajudou nesta jornada, que o espaço disponível e o risco de esquecer algum nome torna impossível citar todos. Não poderia deixar de fazer, contudo, alguns agradecimentos especiais.

Aos meus pais, cuja criação sempre priorizou o acesso à educação para os filhos como ferramenta de transformação e que sempre apoiaram minhas aventuras empreendedoras desde cedo. A Lucas Rezende, pela parceria de vida. A Luiz Fabiano, meu filho e inspiração diária.

A todos os sócios que tive, em especial Arnóbio Morelix, Rafaela Herrera e Fernando Americano, que têm sido incríveis na jornada da Sirius. A Dany Carvalho, Rosi Rodrigues, Bio Veiga e Guga Gorenstein, pela amizade e apoio tão presentes.

Aos parceiros que acreditaram neste projeto desde o início: Bruno Moretti e Thales Rodrigues, da Blanko; Eric Johny, da Hey Jony Vídeos; Edmar Gomes, da NYX Tecnologia; Paulo Roberto Silva, Beatriz Bevilaqua, Alice Cabral Maia, da NaHora.com; e Bruno Capelas.

Prefácio

Imagine um mundo sem inovação, sem internet, sem carros, sem eletricidade, sem tipografia. Pense na origem de tudo isso e, então, imagine um mundo sem empreendedores. Onde estaria nossa evolução? O empreendedorismo é a expressão da visão e realização do ser humano. Uma expressão que transforma.

Mas por onde começar? O que é preciso aprender?

Existem várias formas de aprendizado, mas o empreendedorismo é empírico. É fazendo que se aprende. Ainda assim, empreender tem sua ciência, e as startups podem aprender rápido e de forma estruturada. Isso significa que riscos são calculados e ideias são testadas como hipóteses, até que se provem consistentes.

A decisão de empreender, a escolha dos sócios, em qual mercado atuar, como contratar, como se esquivar de ciladas (ou aproveitar as boas oportunidades) de investimentos, qual o melhor modelo de receita, quais métricas informam a saúde do negócio. Todos esses tópicos e muitos outros trazidos por Felipe Matos em *10 Mil Startups* fazem parte da jornada de um empreendedor e serão abordados nesta leitura de modo tão dinâmico como o dia a dia em uma startup.

Em uma startup, para ultrapassar os desafios diários, precisamos, a todo momento, adquirir conhecimento. São extensas horas dedicadas à leitura de relatórios com dados de mercado ou de um *blog post*

com técnicas avançadas, a testar uma ferramenta, ligar para outros empreendedores que já resolveram um problema similar, participar de *webinars*, tomar um café com um mentor ou conselheiro ou qualquer outro formato que forneça o aprendizado necessário.

Nesse mesmo espírito, este livro é um guia prático de introdução ao universo das startups. Com uma linguagem amigável, Felipe fala com naturalidade sobre todos os dilemas acerca das startups. Tais ensinamentos servem tanto para aqueles que desejam empreender quanto para os que desejam entender aquilo que faz as startups estarem em alta. E tudo isso é enriquecido por meio de diversos formatos de conteúdo que vão além da versão física deste livro. Você também terá acesso a vídeos, estudos de casos de startups brasileiras, documentos, ferramentas, benefícios e descontos em serviços online que darão aquela ajuda prática para os primeiros passos de sua jornada empreendedora.

O conteúdo deste livro é um privilégio, pois foi criado por uma das pessoas com maior experiência em startups no Brasil. Todos que tiveram a oportunidade de ter uma mentoria com o Felipe Matos provavelmente se beneficiaram de seus valiosos insights e de sua afiada visão de negócios. Talvez tenham partido do encontro se perguntando: “Como não vimos isso antes?” Felipe enxerga com facilidade e pondera com precisão estratégias e viabilidades que muitos batem a cabeça para encontrar. Mas isso não é um dom, e sim fruto da experiência acumulada de quem já apoiou mais de 10 mil startups durante sua jornada de mais de 25 anos como empreendedor, investidor e conselheiro de diversas startups.

Lembro vividamente do dia que o conheci. Era 20 de agosto de 2011, o primeiro dia da primeira edição do programa de aceleração Startup Farm. Eu era uma dos cinquenta participantes cuja vida seria transformada nos trinta dias seguintes por meio da mentalidade e das ferramentas utilizadas por empreendedores para criar negócios inovadores. Agora tais ferramentas alcançarão muito mais realizadores por meio deste livro.

Felipe tinha um sorriso e uma energia contagiante. Era clara sua alegria por compartilhar com aquele grupo de aspirantes a empreendedores, tão ávidos por conhecimento, tudo o que ele mesmo havia aprendido em sua ascendente jornada como empreendedor e empresário da inovação. Mas, naquele momento, também era visível em seu olhar o cansaço de quem trabalhava por longas jornadas ao ser o idealizador e realizador de uma iniciativa tão pioneira, que ali estava em sua versão beta. Aquela primeira edição era um MVP (uma sigla cujo significado você aprenderá neste livro). Seu olhar mostrava intrinsecamente a montanha-russa que é ser empreendedor, onde os picos da paixão e entusiasmo encontram a descida dos desafios do mercado e o desgaste físico e mental exigidos no desenrolar da jornada cheia de adrenalina que é empreender.

No dia anterior ao início do programa, eu estava trabalhando, na minha baía, em um escritório na avenida Paulista, entediada. Eu sonhava com uma vida em que o que eu fizesse teria um propósito um pouco diferente de encher o bolso de meu chefe coreano de dinheiro. Foi quando recebi um e-mail informando: “Você foi a ganhadora da bolsa integral para participar do programa de aceleração Startup Farm.” A oportunidade que eu tanto desejava se apresentou na minha frente. A única coisa que eu tinha de fazer era me comprometer a aprender o que significava empreender.

De cara, aprendi que empreender começa com ter consciência sobre suas fraquezas e fortalezas, se conectar com seus sonhos e ambições, com aquilo que ecoa com sua essência. Uma ideia brilhante ou um mercado grande que não estejam alinhados com suas competências provavelmente não sobreviverá à árdua jornada de realização.

No desenrolar do programa, todo aquele ambiente tornou-se muito fértil. Os participantes, os mentores, os palestrantes, as empresas, as ferramentas, as atividades... Eu me sentia impelida a fazer parte dessa transformação, investindo o que tinha a oferecer: meu tempo. Na terceira semana do programa, estávamos num *happy hour* e, durante uma conversa com o Felipe, decidi dar o “salto da fé” e

disse que queria colaborar com o programa. Eu me ofereci para ser um braço operacional para tocar a iniciativa. Nunca me esquecerei de sua franqueza: “Não posso lhe pagar um salário nem prometer que haverá um. Nem alimentar suas esperanças de que este programa será um sucesso. Ainda assim, você quer empreender?” Naquele momento, senti uma fisgada no estômago, um frio na espinha. Logo pensei na minha família e na fase de reconstrução pela qual estávamos passando, pois três meses antes havíamos voltado de um período morando nos EUA. Essa não era uma decisão que eu tomaria sozinha. Precisava avaliar o que eu tinha a perder. Ou melhor: o que eu tinha a ganhar? Empreender era pra mim?

Empreender em uma startup é lidar com situações desse calibre com mais frequência do que a maioria das pessoas o faz, é flertar com o risco e com o erro e, ainda assim, ser mais feliz do que a maioria das pessoas é, conforme Felipe explica ao trazer uma pesquisa sobre o tema no capítulo “Empreender é para você?”

Ao contrário do que apontavam todos os sentidos lógicos, eu aceitei a improvável oportunidade de colaborar com a construção da maior aceleradora de startups do país e usar os dois anos de experiências vividas como meu MBA para hoje construir minha própria startup.

Quatro anos depois, todos os aprendizados vividos no Startup Farm me ajudaram a construir a **iugu**, uma fintech que atende mais de 1.800 clientes e movimenta mais de R\$ 500 milhões em pagamentos online por ano. Neste momento, a iugu se prepara para ser uma instituição de pagamento regulada pelo Banco Central do Brasil. Hoje, todos os aprendizados tornam-se mais acessíveis por meio do livro *10 Mil Startups*. Certamente não há uma fórmula em livros para se tocar uma startup, mas será neste livro que você aprenderá o *mindset* que cerca as startups e o que as faz ser um modelo de sucesso.

Mergulhe nesta leitura, mas não se limite a estas páginas. Explore os conteúdos extras, descubra sua jornada, questione qual é sua essência,