

NAMARI
CAPITAL

endeavor

 sling hub

Venture Debt

Uma alternativa de capital para empreendedores e investidores

Conteúdo

[Site](#)

[Blog e Newsletter](#)

Tese de investimento

Cheques a partir de R\$ 5 milhões

Empresas inovadoras com receita mensal a partir de R\$ 800 mil

Contatos

investimentos@namaricapital.com.br

contato@namaricapital.com.br

Empresas Investidas



Tecnologia para construção civil



SaaS para Recursos Humanos



SaaS para bares e restaurantes



Wallets para gig economy



Defensivos agrícolas biológicos



Alinhadores ortodônticos



Car sharing sob demanda



SaaS de integração de sistemas



DNVB D2C de cosméticos



Plataforma para energia solar



Impressões personalizadas



Transformação digital



Hospedagem e marketing digital



Qualificação de leads



SaaS para gestão agrícola



Logtech para last mile



Software para mercado de captais



Operadora de fibra 100% digital



Soluções de gestão



Digitalização de seguros



Pesquisa colaborativa



Plataforma de educação



IA para auxiliar a escalar vendas



A Sling Hub é uma empresa de tecnologia que facilita o engajamento, a descoberta e a conexão com startups LatAm. Por meio de dados públicos e privados, oferecemos uma visão 360° do mercado de inovação.

A plataforma permite que corporações e VCs se mantenham atualizados sobre o ecossistema, explorem setores específicos, acompanhem a atividade de concorrentes e identifiquem o uso de AI proprietário.

35.5 K
startups

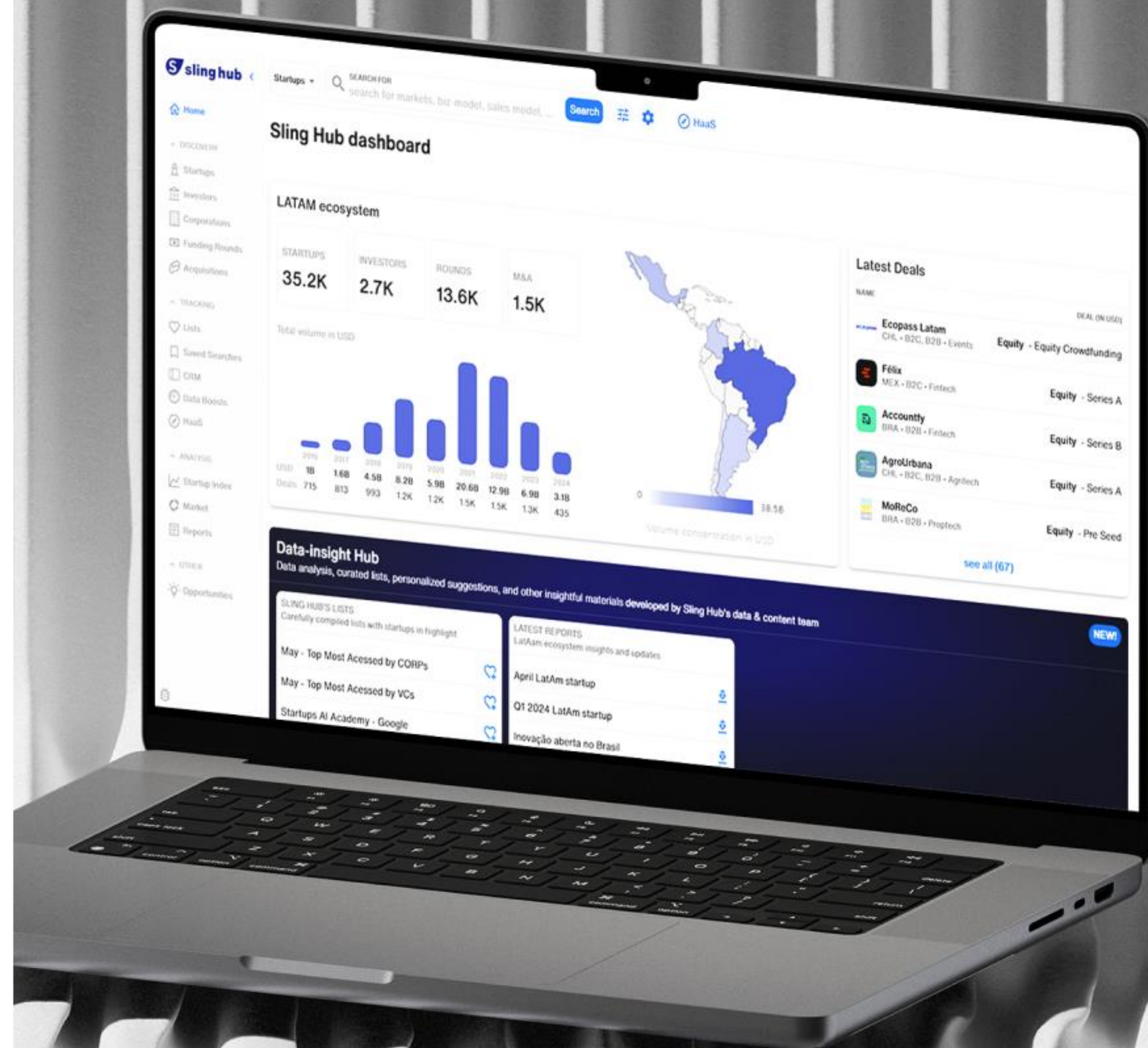
12.9 K
rounds

1.4 K
M&As

+8.5 M
datapoints

+85 K
novos dados por semana

Solicite um trial



Somos uma comunidade global de +2500 empreendedoras e empreendedores de alto impacto, presente em +40 países, ajudando uns aos outros a crescer mais rápido e a apoiar a próxima geração.

Uma vez na nossa rede, conectamos você a pessoas fundadoras e especialistas que passaram por desafios parecidos com os seus, evitando os mesmos erros. Você retribui contribuindo com as próximas que virão, mentorando e investindo nas novas ideias e pessoas empreendedoras.

Porque quando os grandes exemplos de hoje apoiam os grandes exemplos de amanhã, eles multiplicam seu impacto, criando o que chamamos de **Efeito Multiplicador**.



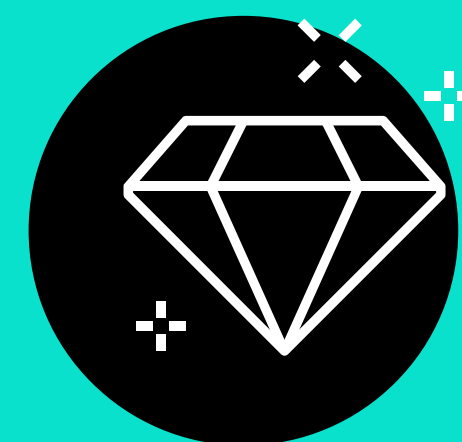
DESAFIOS ESTRATÉGICOS

Acesso a uma rede global disposta a ajudar a resolver desafios do seu negócio.



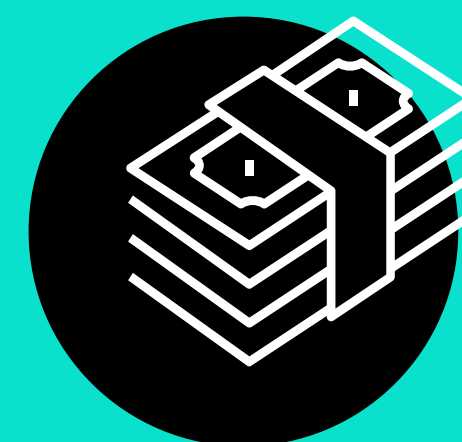
COMUNIDADE DE PARES

Conexões estratégicas com a nossa rede de empreendedores e mentores que já passaram pelos seus desafios.



DESENVOLVIMENTO PESSOAL

Rede segura para abordar desafios de performance individual, liderança e vulnerabilidade



ACESSO A CAPITAL

Apoio em todo o processo de captação, desde a construção do pitch e introdução com fundos, até a avaliação do term sheet.

Mais que crescer. Multiplicar.

endeavor

endeavor.org.br

Introdução

O que esperar deste relatório?

Este relatório oferece uma análise detalhada do Venture Debt, modalidade de financiamento que está ganhando relevância no ecossistema de inovação brasileiro. Nele, você descobrirá a origem e os propósitos do Venture Debt, compreendendo suas diversas aplicações e vantagens

“O Venture Debt tem importância vital para impulsionar o crescimento das empresas e fortalecer o ecossistema de inovação do Brasil. Nossa atuação pioneira nesse segmento reflete o compromisso em abrir novos caminhos e criar oportunidades para empreendedores. Estou otimista em relação ao futuro deste mercado e confiante de que continuaremos a desempenhar um papel fundamental no apoio ao crescimento das empresas brasileiras.”

Gabriela Gonçalves, Managing Partner



Sumário Executivo

- 1 | Venture Debt é uma opção de financiamento para empresas inovadoras e de alto crescimento, que assume a forma de uma dívida corporativa, de montante relevante e de longo prazo, visando financiar estratégias de crescimento
- 2 | Venture Debt é parte relevante do ecossistema de inovação dos EUA, representando aprox. 18% de tudo o que foi investido em Venture Capital em 2023. Ao mesmo tempo, cresce rapidamente, com CAGR de 16% nos últimos 10 anos
- 3 | Pode ser utilizado para extensão de *runway* até uma próxima captação ou evento de saída, complementar de rodadas de *equity*, financiar M&As, investimentos em CAPEX, reestruturação de *captable*, investimentos em cotas subordinadas de veículos financeiros entre outros
- 4 | Venture Capital e Venture Debt não são mutuamente excludentes. Frequentemente o Venture Debt complementa o Venture Capital, mitigando diluição e proporcionando uma estrutura de capital mais equilibrada
- 5 | Venture Debt é mais indicado para empresas que já tenham atingido *product market fit* e que tenham *unit economics* saudáveis. A presença de investidores institucionais não é obrigatória, e não tendem a existir restrições setoriais
- 6 | O custo é separado em dois componentes: (i) juros, pré ou pós fixados (ex. CDI +) e (ii) *kicker*, devido em eventos de liquidez ou no atingimento de metas. Ele é estruturado como pagamento em dinheiro, opção de compra de ações, participação nos lucros da empresa entre outras formas
- 7 | Suas garantias levam em conta as características específicas de empresas inovadoras e de alto crescimento, as quais tendem a não ter ativos físicos relevantes. Entre as mais comuns, estão: Cessão de Recebíveis, Conta Vinculada, Ações e *Software/PI*

Introdução ao Venture Debt

Por que captar dívida?

Empresas tomam dívida para financiar expansão, desenvolvimento de novos produtos e inovação, sem diluir a participação dos sócios. A dívida permite acesso rápido a capital, essencial para escalar operações, aumentar competitividade e acelerar o crescimento sustentável

Função primordial

Dívida permite às empresas obterem recursos financeiros no presente, em troca de uma obrigação futura de devolução dos recursos acrescidos de um custo, que é a remuneração de quem está fazendo o empréstimo

Ter uma parcela adequada de dívida permite à empresa aproveitar o benefício do custo mais baixo do capital de terceiros (sobretudo no contexto de empresas de crescimento), enquanto o *equity* oferece estabilidade e flexibilidade financeira. Uma estrutura de capital equilibrada ajuda a empresa a gerenciar seus riscos financeiros, reduzir o custo de capital e otimizar o retorno para os acionistas, sejam fundadores ou investidores

Exemplo

Após anos de construção e dedicação, a fundadora da Empresa X constata que sua companhia está próxima do *breakeven*. Vislumbrando próximos passos, se questiona:

| “Por que devo considerar captar uma dívida, se já estou perto do *breakeven*?”

Obter recursos financeiros no presente permite financiar iniciativas estratégicas, como investimentos em expansão e novos produtos, melhorando sua competitividade

| Dívida pode acelerar seu crescimento e fortalecer sua posição no mercado

A Empresa X possui clientes satisfeitos e uma máquina de vendas eficiente, que resulta em uma relação LTV/CAC de 3,0x em 36 meses, com *payback* em 12 meses. Em outras palavras, se são investidos R\$ 100.000,00 em aquisição de clientes, espera-se que o investimento seja recuperado em 12 meses, e que resulte um lucro de R\$ 200.000,00 nos 36 meses

| Captações de dívida são ideais para financiar investimentos com alto retorno esperado, e com bom grau de previsibilidade. A própria geração de resultados dos investimentos contribui para o repagamento da dívida

O que é Venture Debt?

Venture Debt é uma opção de financiamento para empresas inovadoras e de alto crescimento, que assume a forma de um empréstimo. Seu principal benefício é implicar pouca ou nenhuma diluição acionária para empreendedores ou investidores

Principais características

Investimento feito via instrumento de dívida

Um instrumento de dívida é um contrato financeiro em que uma parte empresta dinheiro para a outra, que se compromete a devolver os recursos emprestados acrescidos de uma remuneração para o investidor/credor

O pagamento do valor emprestado é feito através de parcelas, que são compostas pela amortização (devolução do montante aportado) e juros

Adequado à realidade de empresas inovadoras

Investidores de Venture Debt entendem profundamente a realidade de empresas inovadoras, conseguindo estruturar operações coerentes com seus modelos de negócios e particularidades

Os termos da dívida, como forma de remuneração, prazo, garantias e *covenants* são definidos caso a caso, e levam em conta o fato de se tratarem de empresas muitas vezes recentes, disruptivas e de crescimento acelerado

Cheques relevantes para financiar crescimento

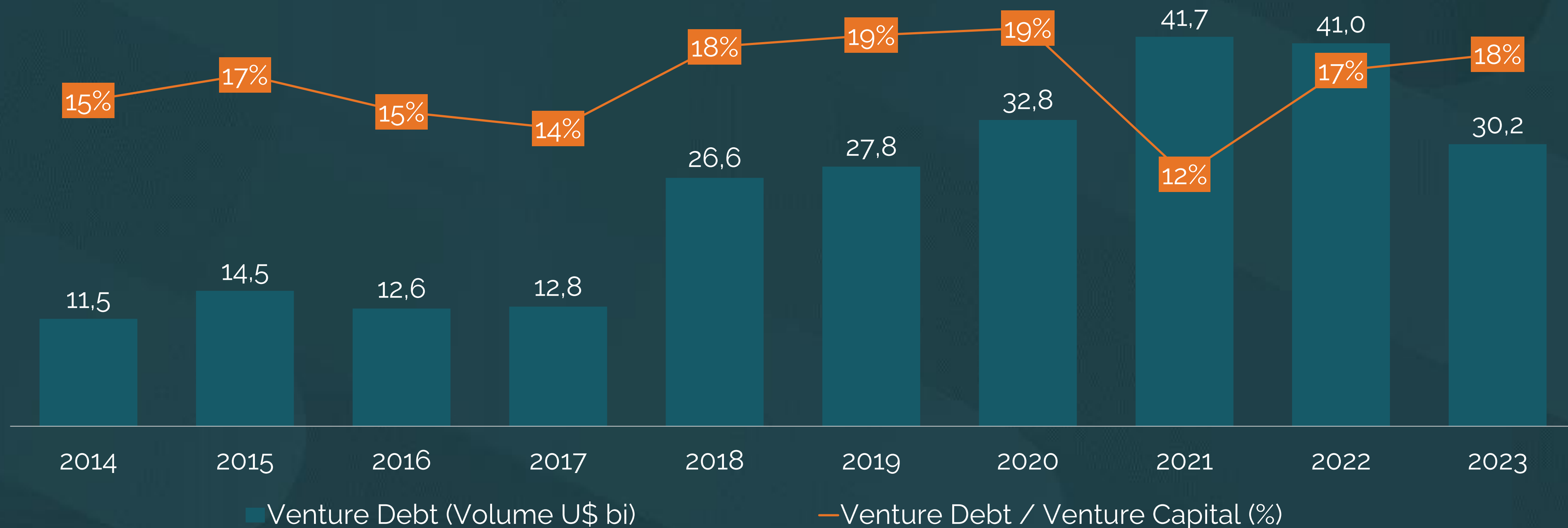
Os cheques de Venture Debt costumam ser maiores do que os de operações de crédito tradicionais aprovadas para empresas inovadoras

O foco é financiar estratégias de crescimento, sejam orgânicas ou inorgânicas, e não resolver necessidades pontuais de caixa ou de curtíssimo prazo

Mercado de Venture Debt

Venture Debt é parte relevante do ecossistema de inovação dos EUA, representando aprox. 18% de tudo o que foi investido em Venture Capital em 2023. Ao mesmo tempo, cresce rapidamente, com CAGR de 16% nos últimos 10 anos

Investimentos de Venture Debt nos EUA



História do Venture Debt: O Início

O Venture Debt surge a partir da demanda de empresas de tecnologia por formas de financiar investimentos em *hardware*, e evolui para se tornar uma ferramenta de uso mais amplo, podendo ser estruturado de forma mais flexível

Surgem as primeiras dívidas estruturadas para *startups*, na forma de operações de crédito para financiamento de ativos físicos, como *hardware* computacional e equipamentos sofisticados de laboratório

As garantias eram estruturadas principalmente como base nesses ativos, em um modelo que ficou conhecido como *venture leasing*

Operações de dívida para *startups* ganham popularidade e sofisticação cada vez maior (ex. introdução do "*kicker*", explicado mais adiante no relatório)

Investidores de Venture Debt passam a complementar rodadas de investidores de Venture Capital

O *venture leasing* começa a dar origem a um modelo de dívida mais flexível, em que não necessariamente há ativos físicos como colateral

Os empréstimos passaram a considerar o valor da empresa como um todo, e a serem garantidos por uma variedade de ativos da *startup* (recebíveis, *software*, ações), característica central do que conhecemos hoje como Venture Debt

1971 – 1980

1981 – 1990

1991 – 2000

História do Venture Debt: Consolidação

Operações de Venture Debt cresceram, passando de 5% para 10% de participação no Venture Capital nos EUA após o estouro da bolha de 2000. Grandes empresas como Facebook e Uber usaram Venture Debt, elevando o total investido para US\$ 29 bilhões em cinco anos

Operações de dívida para *startups* ganham popularidade e sofisticação. Próximo ao auge da bolha, em 2000, os investimentos em Venture Capital nos EUA totalizaram aproximadamente US\$ 105 bilhões, frente a US\$ 4,8 bilhões investidos em Venture Debt (aprox. 5%)

O mercado todo declina após o estouro da bolha, e muitos investidores de Venture Debt abandonam o mercado ou adotam uma abordagem mais conservadora. Apesar disso, 7 anos depois, a participação relativa do Venture Debt em relação ao Venture Capital havia praticamente dobrado

A tendência de crescimento se manteve, e algumas das empresas de tecnologia mais relevantes da atualidade captaram Venture Debt para acelerar o crescimento, como Facebook, Uber, Spotify e Slack. O montante total investido via Venture Debt nos EUA atinge US\$ 29,0B, contra US\$ 15,9B apenas 5 anos antes



2001 - 2010

2011 - 2020

História do Venture Debt: Brasil

O primeiro fundo de Venture Debt do Brasil surge em 2019, liderado pela Gabriela Gonçalves em parceria com a SP Ventures, captando cerca de R\$ 140 milhões. Em 2022, a Namari é criada a partir desse time, e captou aproximadamente R\$ 200 milhões para seu primeiro fundo

Surgimento do primeiro fundo de Venture Debt do Brasil, liderado pela Gabriela Gonçalves em parceria com a SP Ventures (fundo de aprox. R\$ 140M)



2019

Namari Capital é criada a partir do time responsável pelos investimentos do Brasil Venture Debt. Para o primeiro fundo da nova estrutura, foram captados aproximadamente R\$ 200 milhões



2022

Mercado de Venture Debt nos EUA atinge máxima histórica de capital investido, de US\$ 31,2B.

No Brasil, já há casas especializadas em Venture Debt, e oferta relevante de capital para *startups* em fase de *scale-up* e *growth*

2022

Diferentes tipos de dívida

Diferentes tipos de dívida: Corporativas

Nem todas as dívidas são estruturadas da mesma forma. O Venture Debt faz parte de um tipo de dívida conhecida como “dívida corporativa”, e permite que a empresa utilize os recursos para diferentes fins

Dívidas Corporativas



- 1 O aporte dos recursos é feito na empresa
- 2 Clientes fazem os pagamentos à empresa em contrapartida aos serviços prestados ou produtos vendidos
- 3 Parcelas da dívida (amortização + juros) são pagas pela empresa, com recursos disponíveis em seu caixa

Exemplos

Venture Debt

Empréstimos bancários: Obtidos junto a instituições financeiras, podendo ser de curto ou longo prazo, com taxas de juros e condições variadas. Tamanho dos cheques tende a ser menor do que os de Venture Debt, assim como o grau de personalização

Linhas de crédito rotativo: Empresa pode acessar fundos até um limite preestabelecido, e pagar juros apenas sobre o valor utilizado

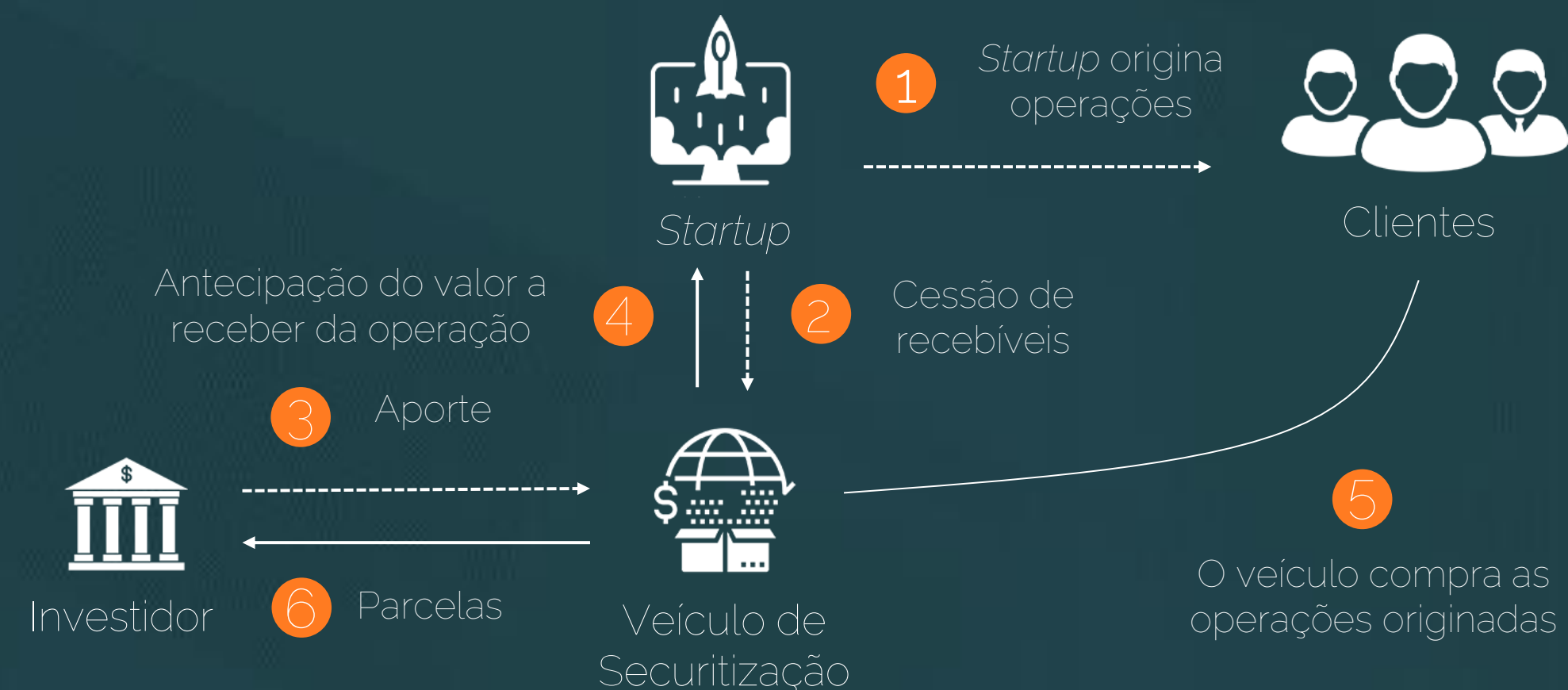
Financiamento de Receita Recorrente (*MRR Financing*): Parte da MRR é vinculada ao pagamento de parcelas, permitindo acesso rápido a capital baseado na previsibilidade de suas receitas futuras

Outros: *Leasing*, Debêntures (incentivadas ou não), Notas Promissórias entre outros

Diferentes tipos de dívida: Securitização

Através do uso da securitização, as empresas podem transformar ativos financeiros em títulos negociáveis no mercado, permitindo a constituição de uma estrutura financeira separada

Securitização



- 1 Operações são originadas pela *startup*
- 2 Os contratos são cedidos para o veículo securitizado
- 3 Investidores aportam no veículo securitizado
- 4 O veículo faz a antecipação para a *startup*
- 5 As operações originadas são cedidas ao veículo
- 6 O veículo devolve o principal e juros aos investidores

Exemplos

FIDCs (Fundos de Investimento em Direitos Creditórios): São fundos que investem em recebíveis, como duplicatas. Empresas vendem esses direitos creditórios ao fundo para obter liquidez imediata, enquanto investidores compram cotas do fundo

CRIs (Certificados de Recebíveis Imobiliários): CRIs são títulos lastreados em créditos imobiliários, como financiamentos e aluguéis. Emitidos por securitizadoras, permitem a captação de recursos para o setor imobiliário, oferecendo aos investidores rendimentos baseados nos pagamentos desses créditos

CRAs (Certificados de Recebíveis do Agronegócio): São títulos lastreados em créditos do agronegócio, como financiamentos agrícolas, e emitidos por securitizadoras, captam recursos para o setor agrícola

Venture Debt no detalhe

Usos do Venture Debt

O Venture Debt pode ser utilizado de diversas formas para impulsionar o crescimento das empresas, e em diferentes momentos de suas jornadas, seja junto ou separado de investimentos de *equity*

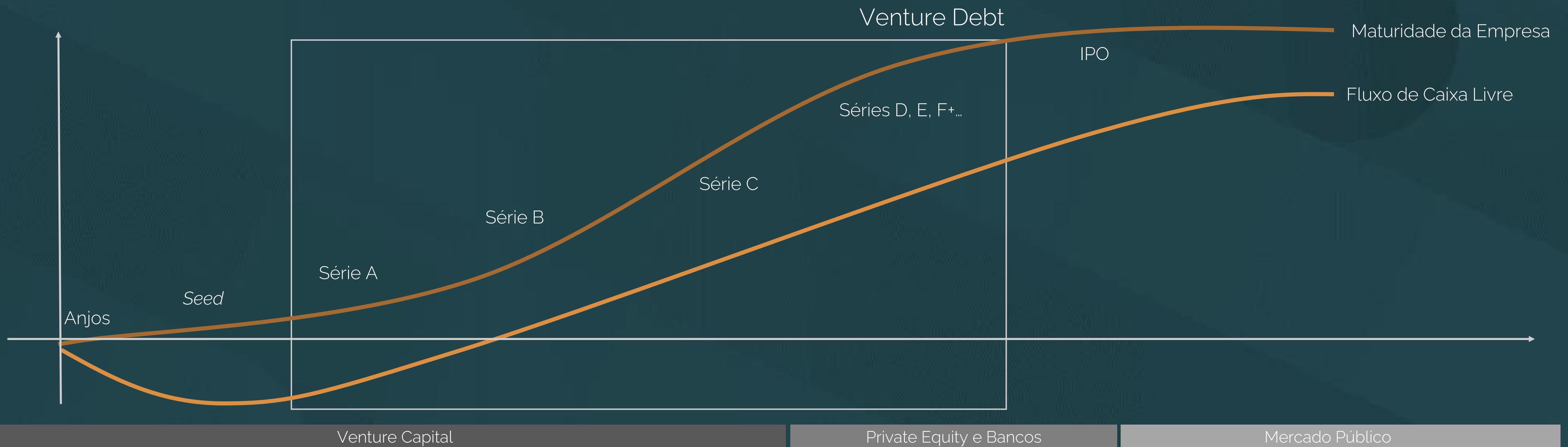
Uso dos Recursos

Extensão de <i>runway</i>	O Venture Debt é feito antes de uma captação de <i>equity</i> ou evento de saída, permitindo que a empresa continue melhorando seus números e aumentando seu <i>valuation</i> , e que tenha mais tempo para negociar com investidores ou possíveis compradores
Complementar rodadas de <i>equity</i>	O Venture Debt é feito de forma conjunta a um aporte de <i>equity</i> , podendo financiar os investimentos de retorno mais previsível (como em aquisição de clientes), enquanto o <i>equity</i> pode financiar investimentos de retornos menos previsíveis (como em P&D)
Financiamento de M&As	O Venture Debt pode financiar a aquisição de outras empresas (M&As). Uma das vantagens de se financiar M&As com dívida advém do fato de que o repagamento é feito pelo conjunto das empresas que fizeram parte da transação
Investimentos em CAPEX	Empresas cujos modelos de negócios dependem de investimentos em CAPEX (como em dispositivos de IoT ou ativos imobilizados) podem utilizar do Venture Debt como forma de financiar estes investimentos, cujo retorno tende a ser previsível
Reestruturação de <i>captable</i>	O Venture Debt pode ser utilizado para financiar a compra da participação de acionistas, como investidores anjos, sem que necessariamente haja a entrada de novos investidores, resultando em um <i>captable</i> mais saudável para próximas captações
Aportes em cotas subordinadas	Empresas com veículos financeiros como FIDCs podem utilizar o Venture Debt para suprir a demanda de aportes proprietários em cotas subordinadas
Capital de giro	O Venture Debt pode ser utilizado para corrigir descasamentos de caixa gerados por diferenças nos prazos de pagamentos e recebimentos, sem necessidade de antecipação de recebíveis

Para quem é o Venture Debt?

O Venture Debt é mais indicado para empresas que já tenham atingido *product market fit* e *unit economics* saudáveis, e que portanto tendem a ter resultados mais previsíveis de seus investimentos, e fundamentos para a geração de caixa

Estágios de Captação e Venture Debt



Empresas que ainda não atingiram *product market fit* e *unit economics* saudáveis naturalmente têm dificuldade em prever a capacidade de geração de caixa futura, características que fazem com que captações de *equity* sejam mais adequadas para este perfil de empresa

Para empresas que já atingiram essas condições, o Venture Debt pode reduzir seu custo de capital, ao mesmo tempo que contribui para a manutenção de mais patrimônio na mão dos empreendedores

Venture Capital ou Venture Debt?

Venture Capital e Venture Debt não são mutuamente excludentes. Frequentemente o Venture Debt complementa o Venture Capital, mitigando diluição e proporcionando uma estrutura de capital mais equilibrada

Venture Capital (*Equity*)

Venture Debt (Dívida)

Perfil de empresa

Empresas inovadoras, com alto potencial de crescimento e um mercado endereçável grande, em todos os estágios, mesmo que não haja receita ou PMF (*product market fit*)

Empresas inovadoras, com alto potencial de crescimento, que já tenham receita, fortes indícios de PMF e *unit economics* saudáveis, tipicamente a partir dos estágios *Seed* e *Series A*

Tamanho e uso do aporte

Aportes tendem a ser maiores do que os de Venture Debt. Financia todo tipo de investimento, sendo especialmente útil para investimentos de maior risco e menor previsibilidade de retornos (como em P&D, novos produtos entre outros)

Aportes tendem a ser menores do que os de Venture Capital, Financia todo tipo de investimento, sendo especialmente útil para investimentos de menor risco e maior previsibilidade de retornos (como em vendas, capital de giro entre outros)

Governança

Mais indicado quando empresas priorizam a busca por orientação estratégica, sócios com expertise setorial que compartilhem tomada de decisão e façam ativamente parte da governança (ex. conselho de administração)

Mais indicado para empresas que não tenham como prioridade trazer um sócio que participe ativamente da gestão do negócio. Investidores de Venture Debt não se tornam sócios nem possuem assento em conselho

Visão de longo prazo

Empresa e investidor devem ter um forte alinhamento sobre o que é preciso ser feito para se atingir crescimento acelerado, e sobre os objetivos de longo prazo da empresa, incluindo necessidade e prazos para eventos de saída

Investidores buscam entender os planos futuros das empresas, porém não exercem influência direta sobre decisões a respeito de eventos de saída, investimentos a serem feitos para crescimento, entre outros

Proposta de Venture Debt

Uma proposta de Venture Debt descreve as principais regras da operação. Naturalmente, cada investidor terá seu próprio modelo, porém certos tópicos possuem maior relevância e tendem a aparecer com maior frequência

Principais Termos

Montante/ <i>Tranches</i>	O montante pode ser desembolsado de uma só vez, ou separadamente em " <i>tranches</i> " (frações do montante total). A liberação de " <i>tranches</i> " adicionais pode estar condicionada ao atingimento de metas financeiras ou acontecimentos específicos
Prazo/Carência/ Amortização	O prazo para pagamento total do empréstimo tende a ser pré definido. Os pagamentos, sejam de juros ou principal, podem começar logo após o aporte, ou após um período de carência. O cronograma de pagamentos pode ser constante ou variável
Taxa de juros	A taxa de juros tende a ser cobrada mensalmente sobre o principal em aberto, e pode ser pré ou pós fixada (ex. CDI +, IPCA+), sendo devida em quaisquer cenários
<i>Kicker</i>	Remuneração variável, devida na ocorrência de eventos de liquidez (ex. rodadas <i>equity</i> , venda e IPO) ou no atingimento de metas. Pode ser estruturado em dinheiro, opção de compra de ações, participação nos lucros da empresa, entre outras formas
Garantias	Garantias são bens ou direitos oferecidos pela empresa como segurança para o pagamento do empréstimo. Caso não cumpra suas obrigações, o investidor de Venture Debt pode tomar posse das garantias para tentar reaver o valor emprestado
<i>Covenants</i> /EVAs ¹	Cláusulas contratuais que estabelecem obrigações ou restrições à empresa, enquanto a dívida estiver vigente. Podem incluir requisitos financeiros específicos (ex. limite máximo de endividamento) ou restrições operacionais e societárias
Liquidação antecipada	A empresa sempre possui a opção de quitar antecipadamente a totalidade de suas obrigações de pagamento de parcelas. A depender do momento em que ocorrer, pode ser cobrado um prêmio sobre o valor em aberto

Garantias

As garantias do Venture Debt levam em conta as características específicas de empresas inovadoras e de alto crescimento, as quais tendem a não ter grande quantidade de ativos físicos e outras garantias tradicionais. Lista abaixo não é exaustiva.

Possíveis garantias

Cessão de recebíveis	A empresa cede seus recebíveis futuros como garantia. Os recebíveis podem ser não performados (ex. recebíveis futuros de contratos de SaaS, de serviços ainda não prestados) ou performados (ex. recebíveis de cartão de crédito)
Conta Vinculada	Uma parcela definida dos recebimentos de clientes deve transitar em uma conta vinculada, de titularidade da empresa e monitoramento do investidor de Venture Debt, que possui acesso aos recursos em caso de não cumprimento das obrigações
Ações	Parte ou a totalidade das ações da empresa são colocadas como colateral para a operação
Software/PI	Os direitos de propriedade intelectual, como patentes e <i>software</i> , são colocados em garantia. No caso do <i>software</i> , cópias do código fonte e conteúdo são custodiadas por uma parte terceira, e só podem ser acessadas em caso de quebra de obrigações
Cash collateral	Um valor em dinheiro é depositado em uma conta bloqueada, na própria conta vinculada, como garantia
Ativos físicos	Bens tangíveis, como equipamentos e imóveis
Aval dos sócios	Os sócios assumem responsabilidade pessoal pelo pagamento do empréstimo. Se a empresa não puder cumprir suas obrigações, os sócios devem arcar com as consequências financeiras

Covenants

Covenants são termos contratuais que especificam condições e limites para a empresa tomadora, como métricas financeiras ou ações proibidas, visando proteger o credor e garantir a saúde financeira do negócio. Lista abaixo não é exaustiva.

Possíveis covenants

Margens Operacionais	Limite mínimo de Margem Bruta, Margem de Contribuição ou Margem EBITDA
Endividamento	Limite máximo de Dívida Bruta (ou Líquida)/Lucro Bruto (ou EBITDA), Limite máximo de Lucro Bruto (ou EBITDA) alocado para o pagamento de parcelas
Liquidez	Limite mínimo de <i>Cash Runway</i> , Limite mínimo de Índice de Liquidez Corrente
KPIs	Limite máximo de <i>Churn</i> , Limite mínimo de LTV/CAC
<i>Cross Default</i>	Inadimplência em outras obrigações financeiras
Mudança de controle	Alteração significativa na estrutura acionária ou de controle.

Etapas de uma captação de Venture Debt

As captações de Venture Debt, assim como as de Venture Capital, possuem diferentes etapas e exigem o compartilhamento de informações, negociações e diligência aprofundada

Principais etapas

Envio de informações básicas ao investidor	Importante que fiquem claros: modelo de negócios, faturamento e margens históricos, visão de longo prazo e uso esperado dos recursos sendo captados
Reunião introdutória com investidor	O conhecido " <i>Pitch</i> ". Apresentação dos empreendedores e da história da empresa, discussão de estratégia e planos futuros
Envio de informações completas	Pedido inclui <i>Pitch Deck</i> , informações financeiras históricas, plano de negócios entre outras
Proposta Vinculante	Contrato com todos os termos da operação, incluindo Montante, Custo, Prazo, Garantias, <i>Covenants</i> e Eventos de vencimento antecipado
Diligência Contábil e Legal	Realizada internamente ou por terceiros, consistem na verificação das informações financeiros enviadas para investidor, e da situação e conformidade legal do negócio
Elaboração dos documentos finais	Os termos da Proposta Vinculante são refletido nos documentos definitivos da operação (ex: CCB, Debênture, Nota Comercial)
Desembolso	Efetiva transferência dos recursos para a empresa. Ocorre mediante a assinatura dos documentos finais

Pontos analisados pelos investidores

Investidores de Venture Debt analisam cuidadosamente as empresas, sua saúde financeira e a capacidade de pagamento. Muitos dos fatores levados em conta são comuns aos investidores de Venture Capital

Modelo de negócio

Força da proposta de valor

Valor agregado aos clientes através de tecnologia e/ou inovação

Escalabilidade

Potenciais ganhos de escala com novos clientes, produtos, mercados

Economics

LTV, CAC, *churn*, *payback*, ROI, ciclo de capital de giro etc.

Barreiras de entrada

Dificuldades impostas para a entrada de novos competidores

Estrutura do mercado

Tamanho, tendências, concorrentes, distribuição

Valor estratégico

Probabilidade de M&As com investidores estratégicos

Capacidade de fundraising

Perfil dos investidores

Qualidade dos investidores (Venture Capital, CVC, Anjos ou outros)

Volume Aportado

Histórico de captação de recursos

Empreendedores

Formação, perfil, habilidades e ambição

Executivos

Histórico, perfil e alinhamento

Governança

Presença de conselho, acordo de acionistas, auditoria e *reporting*

Timing

Pertinência e atratividade da tese no contexto atual, Brasil e no exterior

Capacidade de pagamento

Perfil de receita

Crescimento, recorrência, clientes, *churn*, concentração, custos de troca

Margens e breakeven

Margens de contribuição atual e projetadas, tempo para *breakeven*

Endividamento

Volume e perfil do endividamento

Necessidade de capital

Captações adicionais demandadas até o *breakeven*

Informações solicitadas

Pitch Deck

Problema, solução, mercado, produto, modelo, tração e equipe

Demonstrativos Financeiros

DRE, Balanço Patrimonial e Fluxo de Caixa em base mensal

Economics

LTV, CAC, *churn*, *payback*, ROI, ciclo de capital de giro etc.

Business Plan

Projeções de resultado e caixa para os próximos anos, com premissas

Curva ABC de Clientes

Classificação de clientes baseada em valor de faturamento

Histórico de captações e captable

Detalhamento de captações de *equity* e dívida, e quadro societário

Pós Investimento

O *reporting* pós-investimento em Venture Debt é vital para transparência e confiança. Relatórios regulares identificam riscos, alinham expectativas e abrem portas para futuros financiamentos. Investidores oferecem suporte financeiro e conexões estratégicas

Reporting

O reporting pós-investimento em uma operação de Venture Debt é crucial para manter a transparência e a confiança entre a empresa e os investidores. Ele permite o monitoramento contínuo do desempenho financeiro e operacional da empresa, garantindo que ela cumpra os termos acordados e mantenha sua saúde financeira

Relatórios regulares ajudam a identificar e mitigar riscos precocemente, facilitam a tomada de decisões informadas e asseguram que as expectativas de todas as partes sejam alinhadas. Além disso, o reporting eficiente pode melhorar a relação entre a empresa e os credores, potencialmente abrindo portas para futuros financiamentos e investimentos

Criação de valor

Investidores de Venture Debt não participam ativamente da gestão das empresas, e tipicamente não possuem assento em conselho. Certa governança é exercida indiretamente através de *covenants* e da implementação da rotina de *reporting*

Contudo, investidores de Venture Debt podem fornecer orientação financeira e facilitar conexões com outros investidores e potenciais parceiros de negócios

Rotina

A rotina de *reporting* pode envolver uma ou mais das etapas abaixo. É importante que as demandas sejam listadas na proposta de Venture Debt, e alinhadas entre as partes

Reuniões periódicas com investidores

Envio de demonstrativos financeiros históricos

Envio de *Business Plan* atualizado

Manutenção dos limites dos *covenants*

Cases

Estudo de caso | goomer

A Goomer realizou duas captações de Venture Debt, sendo a primeira no início de 2020, e a segunda em 2022. A captação dos recursos foi importante para que a empresa conseguisse se adaptar às mudanças trazidas pela pandemia, e acelerar o crescimento

Conhecendo a empresa

A Goomer é uma plataforma B2B *omnichannel* projetada para digitalizar o atendimento de bares e restaurantes. Possui três principais produtos: plataforma de *delivery*, que ajuda os clientes a criarem seus canais digitais de venda; QR Code dentro das lojas físicas; e *tablets* e *totens* de autoatendimento (também nas lojas físicas), usados para automatizar os pedidos. Além deles, a Goomer também reúne dados sobre os clientes do estabelecimentos, ajudando-os a conhecer melhor seus consumidores e a montar ações direcionadas

Fundada por Felipe Lo Sardo, Daniel Wassano e Rafael Laganaro em 2014, e apoiada por investidores como Domo Invest e Bridge One, a Goomer realizou recentemente seu primeiro movimento inorgânico, fundindo-se com a Abrahão, uma das principais empresas do setor. Hoje, as duas empresas combinadas contam com mais 400 mil restaurantes cadastrados



Daniel Wassano, João Arcalá, Rafael Laganaro e Felipe Lo Sardo

Entrevista com João Arcalá | goomer

O que fez a empresa buscar Venture Debt?

"No nosso caso a importância do Venture Debt foi um mix de sorte e *"timing"*. Nós concluímos a primeira captação uma semana antes do início da pandemia em 2020. Para o nosso mercado de bares e restaurantes, esse período foi devastador, pois fechou centenas de estabelecimentos de forma abrupta. Como havíamos acabado de receber o recurso da captação, conseguimos manter o nosso time e lançar um produto complementar ao nosso *core business*, que gerou um efeito de crescimento orgânico muito acelerado e nos permitiu caminhar para uma rodada Series A no ano de 2021."

"Além do recurso financeiro, acredito que a captação de crédito pode gerar efeitos muito positivos em termos de controle e governança. No nosso caso, já fizemos duas rodadas de Venture Debt com a Namari, e a cada diligência e estruturação de uma nova operação, enxergo o processo como uma oportunidade de encontrar e discutir melhorias de gestão e controle financeiro em nossa empresa. Finalmente, acredito que a Namari tem uma característica diferente da maioria dos *players* do mercado, que é conhecer bem o dia a dia de um empreendedor, uma vez que eles já estiveram nesta posição em outras empresas *tech* também. Faz muita diferença ter alguém do outro lado da mesa, que converse na mesma linguagem e entenda suas particularidades."

Como o Venture Debt foi importante para a empresa?

"Nossa primeira captação de Venture Debt ocorreu em 2020. Quando decidimos captar este tipo de operação, nossa principal intenção foi reduzir nosso custo de capital na Goomer. Fundamentalmente, entendemos que o modelo de dívida bem estruturado, é mais econômico do que a captação baseada em *equity* dos fundadores/investidores atuais."

Entrevista com João Arcalá | goomer

Após o aporte, o que mudou no dia a dia da empresa?

"Na prática não vejo que houve grandes mudanças em nossa rotina. Após o período mais intenso que ocorre durante a captação, o que acontece de "novo" é controlar a dívida e periodicamente apresentar os resultados da companhia para o investidor de Venture Debt."

Como foi o processo de escolha da forma de financiamento?

"Quando levantamos capital, consideramos dívidas "tradicionais" com os bancos (e efetivamente falamos com diversos bancos), oportunidades de captação de recursos com novos investidores de fundos de Venture Capital e após muitos estudos conhecemos a opção do Venture Debt."

Que dicas você daria para empresas buscando Venture Debt?

"Em nossa visão a operação de Venture Debt reúne as características ideais para empresas de tecnologia que estão em pleno crescimento. **Escolhemos esta opção pois tivemos acesso a crédito estruturado que dificilmente seria aprovado em bancos tradicionais, dadas as condições específicas de uma empresa de tecnologia que tem ativos e comportamento de fluxo de caixa diferentes das tradicionais.** A terminologia "Venture" está muito associada ao risco inerente ao nosso tipo de negócio e por isso é preciso que o operador que oferece o crédito tenha conhecimento dos fundamentos que demonstram a eficiência de uma empresa como a nossa."

Estudo de caso | euentrego.

A EuEntrego realizou sua captação de Venture Debt no início de 2023, buscando uma solução para o capital de giro demandado pelo crescimento da empresa. O Venture Debt a permitiu minimizar os impactos de descasamentos de fluxo de caixa, e continuar crescendo

Conhecendo a empresa

A EuEntrego é uma empresa de logística que se utiliza do modelo de *crowdshipping* para conectar varejistas e entregadores autônomos, com foco em entregas *last-mile*. Os motoristas autônomos utilizam veículos próprios para realizar as entregas, que costumam partir das lojas (que atuam como *hubs* logísticos) direto para o consumidor final. A monetização é feita principalmente através da cobrança de um *take rate* referente a intermediação efetuada pela plataforma ao conectar clientes varejistas aos entregadores autônomos.

Fundada por Vinicius Pessin e João Machado em 2016, a EuEntrego atua em cerca de 400 cidades, inclusive em todas as capitais. Atualmente, tem 160 varejistas cadastrados, entre eles Grupo Boticário, Cobasi, Petz, Vivo e Arezzo. São mais de um milhão de entregadores independentes cadastrados na plataforma, sendo 10% deles (cerca de 100 mil) ativos na plataforma



Vinicius Pessin e João Machado

Entrevista com João Machado |

O que fez a empresa buscar Venture Debt?

"A empresa estava em um estágio de crescimento acelerado, com a necessidade de expandir operações e aumentar o capital de giro. **Buscar captação de recursos se tornou essencial para sustentar esse crescimento sem diluir excessivamente as participações dos atuais acionistas.**"

Como o Venture Debt foi importante para a empresa?

"Foi crucial para permitir a continuidade do crescimento acelerado sem comprometer a estrutura de capital da empresa de maneira significativa. **Permitiu financiar investimentos estratégicos e operações do dia a dia, mantendo uma posição de caixa saudável.**"

Após o aporte, o que mudou no dia a dia da empresa?

A empresa pôde escalar operações mais rapidamente sem a pressão imediata por retornos que acompanha o capital de risco. A disciplina financeira também melhorou, dado o compromisso com os pagamentos regulares do Venture Debt."

Entrevista com João Machado |

Como foi o processo de escolha da forma de financiamento?

“O Venture Debt foi escolhido por oferecer um equilíbrio atraente entre custo e flexibilidade. Ele permitiu à empresa acessar capital sem diluir a participação dos atuais acionistas, além de ter termos de pagamento mais flexíveis em comparação com opções mais tradicionais como empréstimos bancários.”

Que dicas você daria para empresas buscando Venture Debt?

“Certifique-se de compreender bem os termos e as condições do Venture Debt, especialmente no que diz respeito aos *covenants*, taxas de juros e condições de pagamento. Avalie a reputação e o histórico do parceiro de Venture Debt. Trabalhar com uma entidade confiável e experiente pode fazer uma grande diferença na segurança e no sucesso do financiamento. Pesquise sobre os antecedentes do parceiro e verifique referências de outras empresas que já utilizaram seus serviços.”

“Certifique-se de que o fluxo de caixa futuro da sua empresa será suficiente para cobrir os pagamentos do Venture Debt. Uma avaliação cuidadosa das projeções financeiras ajudará a evitar problemas de liquidez e garantir que o financiamento não se torne um fardo. Considere o Venture Debt como parte de uma estratégia de financiamento mais ampla, e não como a única fonte de capital. Diversificar suas fontes de financiamento pode ajudar a mitigar riscos e fortalecer a saúde financeira do seu negócio, proporcionando maior flexibilidade e segurança a longo prazo.”

NAMARI
CAPITAL

endeavor

 sling hub