



Mercado Digital

Patricia Knebel

patricia.knebel@jornaldocomercio.com.br

Confira, diariamente, no blog Mercado Digital, conteúdos sobre tecnologia e inovação. Para acessar, aponte a câmera do seu celular para o QR Code.



jornaldocomercio.com/mercadodigital



Empreender é sobre resolver problemas reais, diz Monique Evelle

Para os empreendedores, a conquista de um bom investimento é o impulso necessário para fazer o negócio ganhar escala e crescer. Mas há um caminho a ser percorrido para chegar a esse ponto, e essa trajetória está repleta de aprendizados valiosos. É o que demonstra a Shark Monique Evelle, que compartilhou algumas dicas que podem fazer toda a diferença para quem está percorrendo a jornada empreendedora.

Ela é fundadora da Inventivos, plataforma de formação, conexão e investimento para a nova geração de empreendedores do Brasil, shark no Shark Tank Brasil, reality de empreendedorismo da Sony. Membro do Conselho do Pacto Global da ONU, foi eleita uma das 100 empreendedoras do ano na América Latina e, pelo segundo ano consecutivo, está entre as 500 personalidades mais influentes da América Latina pela Bloomberg Línea.

Durante a Masterclass de lançamento do curso focado em formar startups da edtech Startup Academy, Monique destacou as responsabilidades dos empreendedores, como a transparência na relação com investidores e a capacidade de trazer respostas aos desafios da sociedade. “É importante olhar para o que está acontecendo no Rio Grande do Sul, porque é uma tragédia climática e pode afetar cada um de nós, por mais que não seja na sua localidade, hoje. Empreendedorismo tem a ver com isto: qual solução você está criando, inclusive para resolver problemas reais como o que está acontecendo no Rio Grande do Sul?”, provoca.

Mercado Digital - Na relação com os empreendedores, em que situações os investidores costumam enxergar mais risco?

Monique Evelle - Quando vejo que o empreendedor tem toda uma bagagem, tem poten-

cial e fica preso no PPT dizendo “quando eu tiver dinheiro eu faço”, eu já fico preocupada e muitos investidores que eu conheço, também. A gente já vê como risco. Outra coisa importante é quando os fundadores do negócio não dominam o mercado. Se você não entende nada, no mínimo tem que ter uma dupla ali que vai entender. Tem muitos investidores que não colocam dinheiro em startups que não tenham cofundadores na área de tecnologia, porque cada vez mais estamos falando de um produto tecnológico e, se você ou ninguém que está do seu lado que entende bem de tecnologia, é um risco. Outra coisa também é aquele momento em que o empreendedor não consegue responder sem dar justificativa. Dá para perceber a diferença entre quem não sabe e quem está nervoso. Outro ponto que tem a ver é quando os funda-



Saia de casa. Temos que parar de ser essa geração empreendedora só da internet, pois os encontros e as oportunidades que você tiver para fazer conexões presenciais mudam muita coisa. Quando a gente está em casa, ficamos presos fazendo aquilo e não trocamos com outras pessoas com as quais talvez não teríamos oportunidade se não fosse em algum evento



Além de fundadora da Inventivos, Monique é investidora no Shark Tank Brasil, reality da Sony

dores não sabem como funciona o ecossistema de startups. Além disso, saber exatamente em qual fase a empresa se encontra. Para cada fase da sua empresa existem momentos específicos, entregas específicas e dinheiro específico.

Mercado Digital - Qual o perfil de investimento é o mais barato?

Monique - O investimento com recursos próprios é o mais barato, mas eu sei que a realidade do Brasil não é essa. Nem todo mundo tem dinheiro para colocar na empresa. Depois, família e amigos - nem todo mundo também tem isso. Mas todo mundo tem a possibilidade de conseguir clientes. Para conseguir clientes, que é uma forma barata de conseguir dinheiro (a que eu acho melhor), é preciso ter duas grandes coisas: produto, ou seja, solução que funcione, e venda. Depois, para as médias empresas, microcrédito, que tem várias iniciativas incríveis, de programas que estão aportando recursos em empreendedores de diversas regiões do Brasil, descentralizando investimentos. Temos ainda as plataformas de crowdfunding equity e os investidores anjos, que são pessoas que, como eu, fazem investimentos sozinhos. E, por fim, tem a forma cara de conseguir investimento, que é com os bancos e os venture capitals.

Mercado Digital - Como planejar uma rodada de investimento?

Monique - A primeira coisa a fazer é listar os atributos (modelo

de negócio, tamanho do mercado etc.). Isso é o básico. A segunda coisa: levante indicadores de produto e financeiros. Todo investidor ou investidora vai perguntar sobre isso. Se você não tem nada para mostrar, significa que você não está em fase de escala, de tração, você está em ideação, validação. É preciso definir também o tamanho da rodada, ou seja, quanto vai ser necessário para “rodar a empresa” e por qual período. É como o recurso será usado. Se você falar que precisa de R\$ 400 mil por 10% da empresa, vai ter que explicar o que vai fazer com esse dinheiro num período médio de 18 a 24 meses. Faça uma lista de possíveis investidores. Claro que tem que ter match, porque é um casamento, você precisa ter o mínimo de afinidade, mas é importante entender como investidores podem contribuir.

Mercado Digital - Como captar um bom investidor?

Monique - Entendendo qual é o seu desafio e o perfil do investidor. O bom investidor tem que ser aquele que, além de entregar dinheiro, entregue mais coisas: rede, possibilidades de performar e de crescimento como empreendedor ou empreendedora. Faz

muito mais sentido investidores que te ajudem não só no contato de uma empresa para você fechar um contrato, mas como fazer isso. Aí, ao invés de fechar um contrato, você vai fechar 10 ou 20. Estamos falando de habilidades. Além disso, entender qual rede esse investidor possui a ponto de potencializar seu negócio.

Mercado Digital - O que você aconselha para o empreendedor que está iniciando um negócio?

Monique - Tem uma coisa que eu acredito muito que é pedir ajuda. Saiba, literalmente, o que você quer saber e de qual ajuda precisa. Se não souber, seja transparente, porque assim a gente consegue direcionar. Esteja aberto para ouvir opiniões diferentes, porque assim a gente cresce. Por último: saia de casa. Temos que parar de ser essa geração empreendedora só da internet, pois os encontros e as oportunidades que você tiver para fazer conexões presenciais mudam muita coisa. Quando a gente está em casa, ficamos presos fazendo aquilo e não trocamos com outras pessoas com as quais talvez não teríamos oportunidade se não fosse em algum evento.



VIDROBOX - Vidros Gerais

DESDE 1971

Temperados - Laminados - Termo-acústicos
Controle solar - Texturizados - Múltiplos

vidrobox@vidrobox.com.br - (51) 3302 - 4343