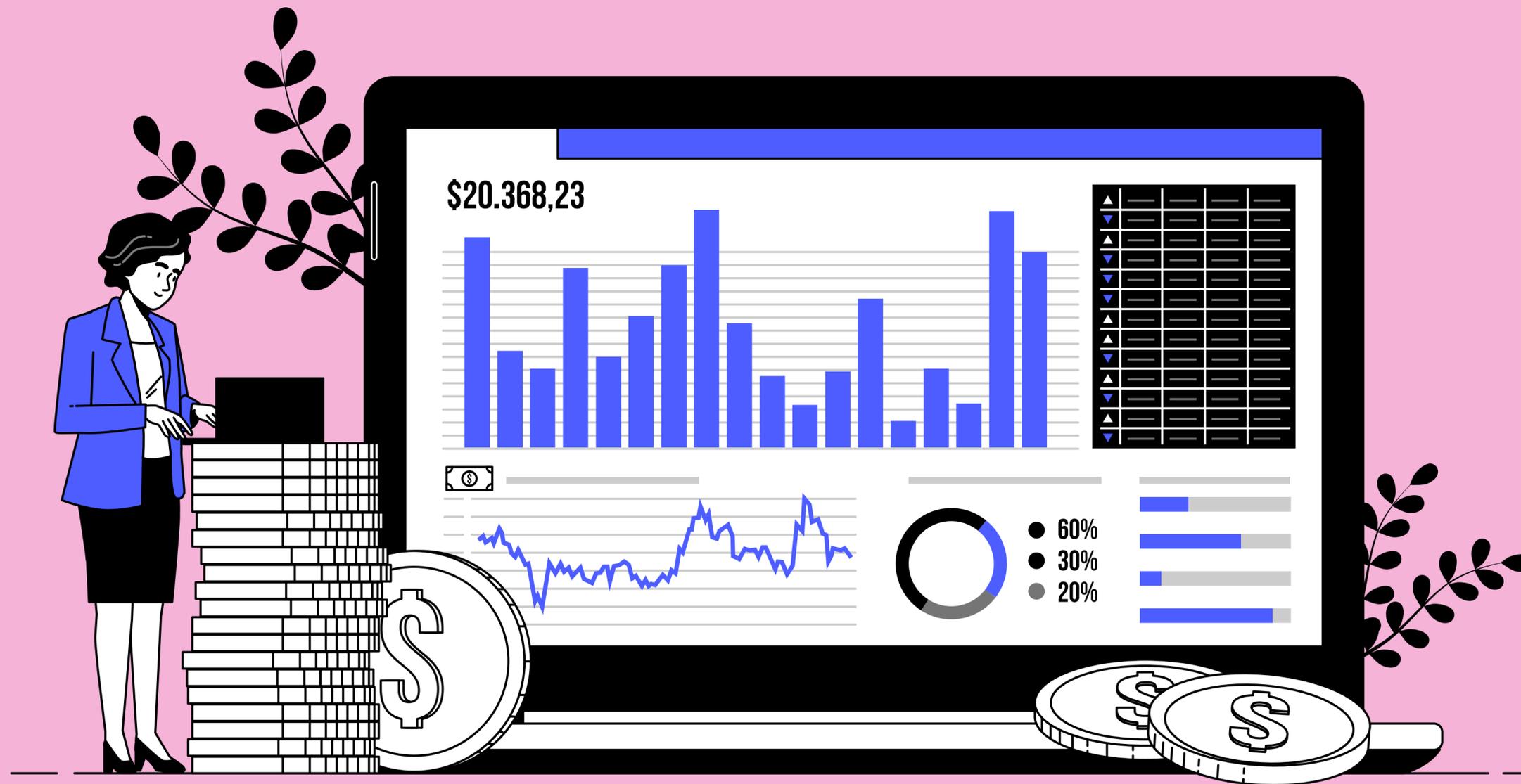




VALUATION COMO CALCULAR O VALOR DA SUA STARTUP

Introdução.....	3
O que é valuation?	5
Para que serve o valuation de startups?	7
O que influencia o valuation da empresa?	10
Quais são os passos para fazer o valuation de startups?.....	14
Quais os métodos para calcular o valuation de uma startup?.....	20
Conclusão.....	35
Sobre o Sebrae.....	37



INTRODUÇÃO

Se você empreende e almeja crescimento e inovação, já deve ter se perguntado qual é, de fato, o valor da sua startup. Nesse quesito, vale a pena entender o que é *valuation* e como ele pode contribuir para determinar o valor correto do seu negócio.

Essa ferramenta é muito mais que um número. Ela pode **revelar o potencial e a saúde financeira de sua startup, bem como fornecer insights para otimizar sua trajetória no mercado competitivo.**

No entanto, calcular o valor de uma startup pode ser complexo e desafiador. Afinal, envolve uma análise combinada de dados financeiros, projeções futuras e tendências do setor.

Para entender como realizar essa avaliação da melhor forma, continue a leitura!





O QUE É VALUATION?

O termo *valuation*, do inglês, pode ser traduzido como “avaliação de valor” ou “estimativa de preço”. Ele é frequentemente usado em um contexto empresarial para se referir à **análise do valor econômico de um ativo, empresa, projeto ou investimento**.

No caso de uma startup, a ideia é basicamente determinar quanto a empresa vale, em termos monetários. Trata-se de uma avaliação do potencial de crescimento e dos ativos intangíveis da startup, considerando diversos fatores.

Por exemplo: alguns métodos utilizados para esse cálculo avaliam:

- a equipe e seus diferenciais;
- o mercado-alvo e seu potencial de lucro;
- o modelo de negócio adotado;
- a tecnologia usada no dia a dia;
- a concorrência;
- as perspectivas futuras do mercado.





PARA QUE SERVE O VALUATION DE STARTUPS?

Esse processo é fundamental e pode ajudar uma empresa em diversos aspectos, de modo a potencializar seu desenvolvimento e crescimento. Confira algumas vantagens a seguir.

Ajuda na captação de investimentos

Em algumas situações, **a falta de capital pode atrapalhar os planos de crescimento de uma startup**, mas o *valuation* tem potencial para gerar impactos positivos nesse sentido.

A partir dessa ferramenta, investidores e *stakeholders* podem ter uma visão clara do valor de uma startup e tomar decisões informadas a partir disso. Então, o *valuation* serve de referência e pode ser um importante atrativo para investimentos. Além disso, um cálculo sólido e bem fundamentado aumenta a confiança dos investidores na empresa.

PARA QUE SERVE O VALUATION DE STARTUPS?



Auxilia nas negociações

As sociedades configuram outra opção para uma startup captar recursos, possibilitando a continuidade do empreendimento mesmo se quem teve a ideia não tiver dinheiro para isso. Portanto, é recomendado incluir sócios no seu negócio.

Quando novos investidores entram na empresa, há diluição das ações dos fundadores e acionistas existentes. O *valuation* **ajuda a determinar qual a porcentagem da empresa que será oferecida aos novos investidores** em troca do aporte financeiro.



Melhora a tomada de decisões

Ter uma visão ampla da empresa, com dados e informações completas, é essencial para tomar decisões inteligentes que vão posicionar bem o negócio no mercado. Encontrar maneiras de coletar essas informações é crucial.

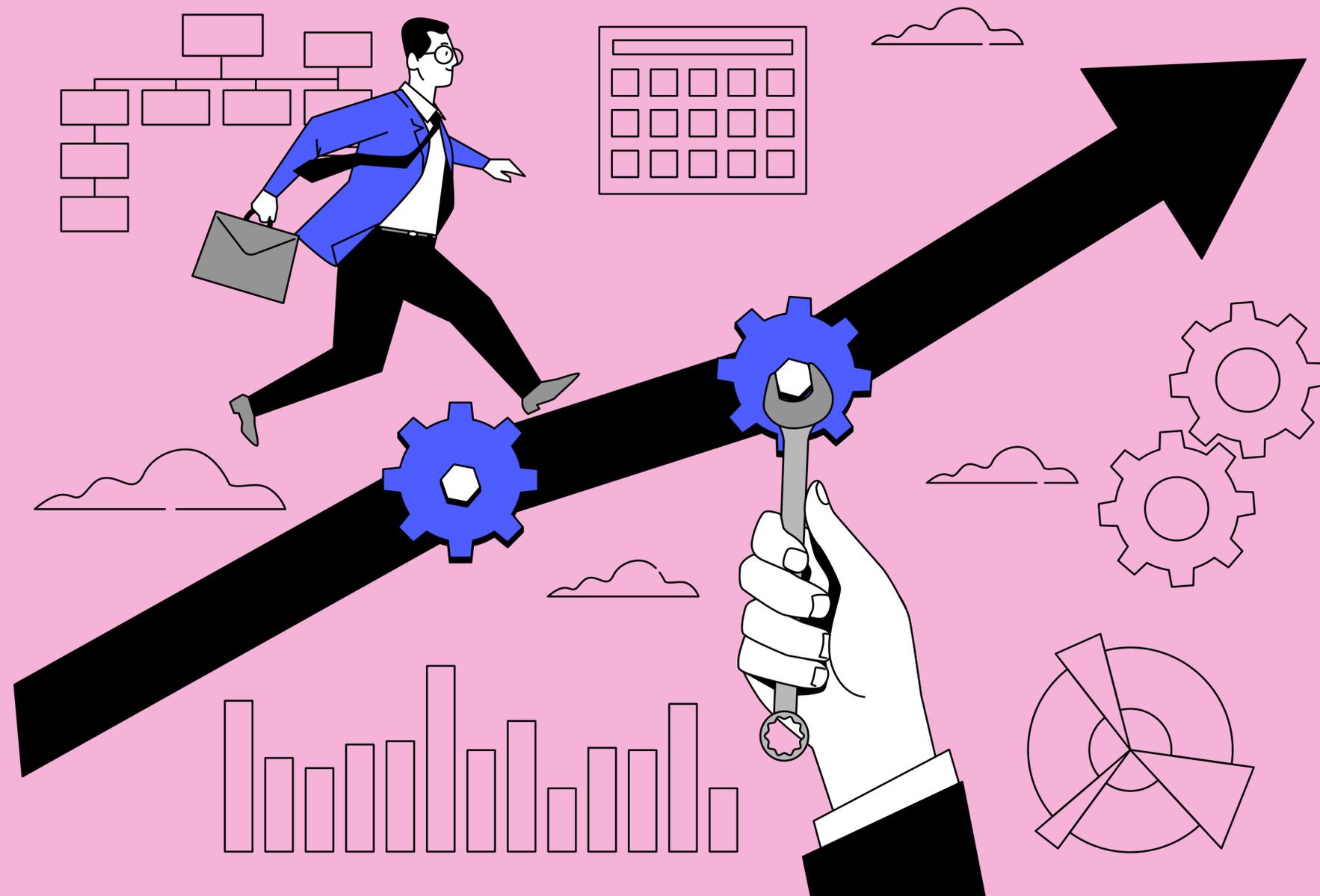
O cálculo valuation fornece aos empreendedores e gestores essa perspectiva clara do valor de sua empresa, o que os ajuda a tomar decisões estratégicas relacionadas ao crescimento, expansão, investimentos e muitos outros aspectos.

Além disso, **pode ajudar na definição de metas e indicadores**, o que resulta em um direcionamento melhor para o negócio. Isso porque um valuation sólido serve como referência para estabelecer objetivos financeiros e indicadores de desempenho para a empresa.

Potencializa parcerias de sucesso

Construir uma boa imagem no mercado é um ponto essencial para ter parcerias estratégicas e que ajudem no desenvolvimento do negócio. Nesse sentido, uma startup que possui um valuation transparente e bem fundamentado pode transmitir maior credibilidade aos investidores, clientes e parceiros comerciais.

Além disso, faz com que a empresa fique atraente para profissionais talentosos que estão buscando crescer e construir uma carreira de sucesso. Também é útil para atrair fornecedores que vão ajudar no desenvolvimento da startup.



O QUE INFLUENCIA O VALUATION DA EMPRESA?



O valuation de uma empresa é influenciado por uma série de fatores que refletem seu desempenho, potencial de crescimento, riscos e posicionamento no mercado. Ao conhecê-los, você pode pensar em ações que ajudem a elevar o valor da sua startup. A seguir, destacamos alguns deles. Confira!

Modelo de negócio

Um dos fatores que pode impactar no valuation da empresa é o modelo de negócio que foi adotado. Ele é fundamental, pois determina como ela gera receita e lucros. Assim, **quanto maior o potencial de lucratividade, maior vai ser o valor de mercado da startup.**

Por exemplo, os modelos de negócios que são altamente escaláveis e com boas perspectivas de crescimento tendem a obter valuations mais altos, enquanto os que não tem todo esse potencial geram uma valorização menor.



Gestão da empresa

Uma gestão eficaz tem impactos enormes no valor de mercado da sua empresa. Por isso, é importante saber como implementar um bom modelo de gerenciamento, a fim de garantir os melhores resultados.

Além disso, a equipe de gestão também tem impactos. A experiência, habilidades e histórico dela exercem impacto no valuation. Nesse sentido, um time competente e com histórico comprovado indica, para os investidores, uma empresa com maior potencial.

Tamanho e oportunidades do mercado

É natural que mercados com grande potencial de geração de receitas sejam mais valorizados nessa avaliação, assim como os que oferecem boas oportunidades para ter boa lucratividade.

O tamanho do mercado-alvo e a oportunidade de crescimento são cruciais. **Empresas com mercados amplos e com alto potencial de expansão costumam ser mais bem avaliadas.**





Histórico de crescimento

Ter um crescimento consistente e constante pode trazer boas perspectivas na hora de fazer a avaliação da empresa. Em geral, companhias que têm lucros altos durante vários períodos, tendem a ter uma boa valoração.

Além disso, o histórico de crescimento e a tração no mercado são aspectos importantes. Por esse motivos, as startups que demonstram crescimento e adesão de clientes conseguem aumentar o seu valor de mercado.

Potencial de inovação

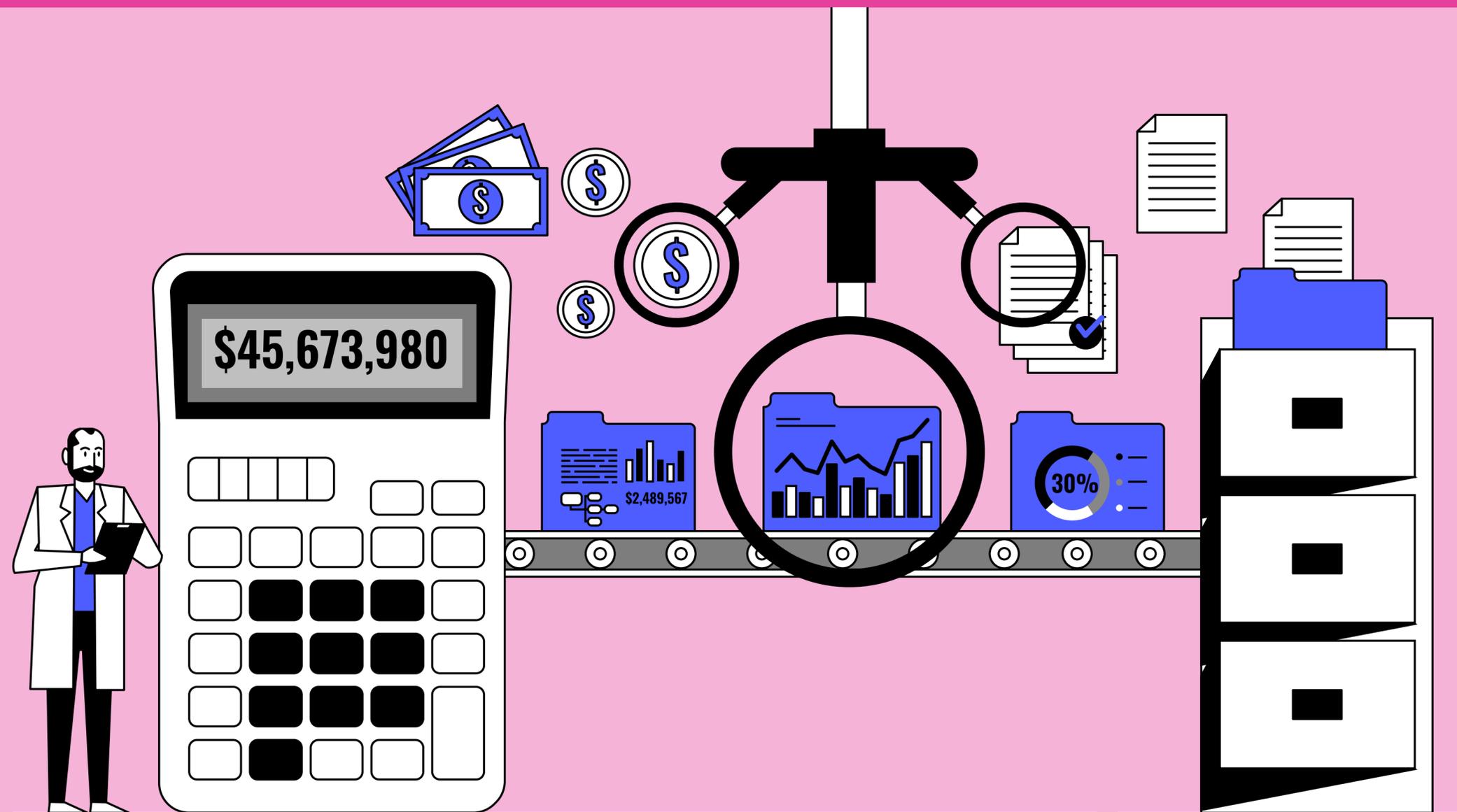
A competitividade do mercado e a capacidade da empresa de se diferenciar de seus concorrentes também influenciam o valuation. Nesse sentido, empresas que sabem como inovar tem grande destaque.

A posse de tecnologia inovadora e ativos de propriedade intelectual, como patentes e marcas registradas, podem agregar valor à empresa. Além disso, saber como encontrar oportunidades no nicho de atuação também favorece a startup.

Aspectos financeiros

O desempenho financeiro presente e projetado da empresa é relevante para o valuation. Entre os aspectos a considerar, estão a lucratividade e o fluxo de caixa.

As projeções e planos futuros da empresa também são levados em conta nessa avaliação. Uma companhia com uma visão clara e planos estratégicos pode ter um valor de mercado elevado, pois tendem a gerar resultados melhores.



**QUAIS SÃO OS PASSOS PARA FAZER
O VALUATION DE STARTUPS?**



O valuation é um processo complexo que envolve diversas técnicas e metodologias para estimar o valor de uma empresa. Contar com profissionais qualificados e com conhecimento pode ser útil. Além disso, existem algumas etapas básicas que podem direcionar os seus esforços. A seguir, listamos algumas delas. Confira!

Faça a coleta dos dados

Para começar o *valuation* da sua startup, é preciso coletar dados sobre diversos aspectos da empresa que são utilizados no cálculo. Para isso, busque sempre contar com um bom sistema, que facilite o acesso a tais dados.

É preciso incluir fatores como:

- demonstrações financeiras;
- histórico de vendas;
- projeções de faturamento;
- modelo de negócio adotado;
- mercado-alvo da empresa;
- análise da concorrência;
- equipe de gestão.

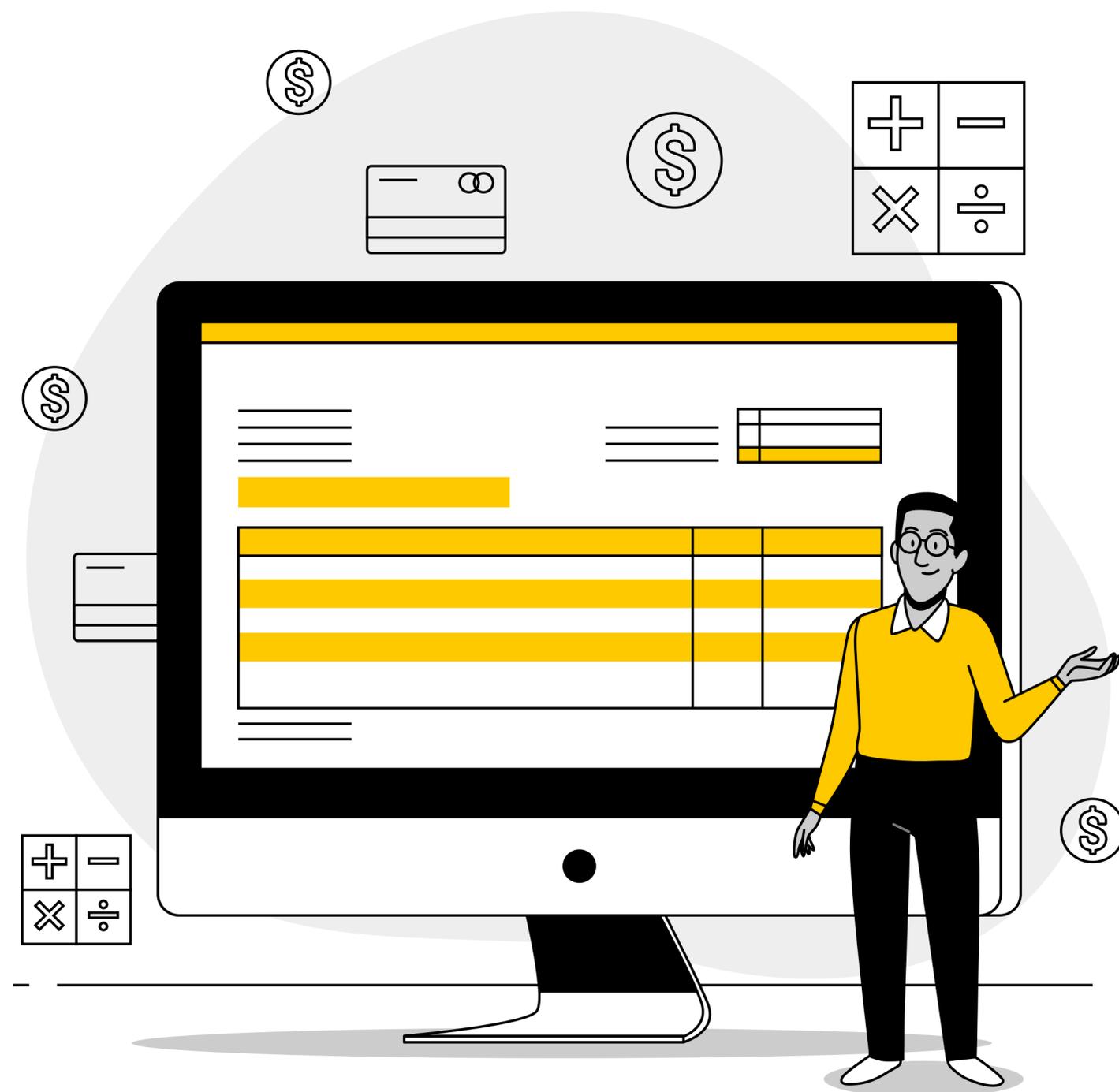
A partir disso, já fica mais simples começar a estabelecer a estrutura para o cálculo. Vale lembrar que os dados devem ser sólidos, a fim de evitar desconfiças.

Defina a metodologia a ser usada

Existem várias abordagens para o valuation e a escolha da metodologia mais adequada depende do tipo de empresa, setor de atuação, estágio de desenvolvimento e outros fatores específicos.

Para fazer a escolha, **é necessário conhecer cada uma delas e fazer uma avaliação da qual é mais adequada para a sua empresa**. Não se preocupe, que vamos apresentar cada uma delas em detalhes.

Lembre-se ainda que, caso você tenha dificuldade no cálculo, vale contar com profissionais especializados e que apresentam conhecimentos aprofundados sobre como fazer essa avaliação. Esse cuidado vai assegurar melhores resultados no valuation da startup.





Faça projeções financeiras

Em alguns métodos, o uso de projeções é comum, e a coleta de dados financeiros é essencial nelas. Vale lembrar que uma organização eficiente, por parte da empresa, é fundamental para possibilitar a coleta ágil de dados financeiros e facilitar essas projeções.

Ter um sistema financeiro para centralizar os dados e automatizar os lançamentos é de grande ajuda. Inclusive, existem soluções que permitem elaborar relatórios e fazer projeções de forma simples, com apenas um clique.

Assim, projetar os fluxos de caixa futuros da startup e descontar tais valores fica mais simples. Essa prática ajuda a realizar previsões realistas sobre o crescimento da empresa, receitas, despesas e investimentos futuros.

Efetue os ajustes necessários

Esse passo vai demandar um conhecimento de mercado a fim de fazer uma avaliação mais precisa do cenário. Afinal, o *valuation* considera o setor em que a sua startup está posicionada para fazer uma análise adequada.

Por isso, quem faz o cálculo pode fazer ajustes e correções nas demonstrações financeiras da empresa para refletir os valores de mercado. Essa prática inclui **remover itens não recorrentes e ajustar distorções contábeis**, por exemplo.

Com isso, torna-se possível obter uma visão mais precisa da saúde financeira da empresa. Em consequência, os interessados em investir em sua startup têm informações confiáveis, o que aumenta as chances de conseguir financiamentos e aproveitar todas as vantagens desse cálculo.



Defina o valor da startup

Com todos os dados e informações corrigidas, o próximo passo é fazer o cálculo para definir o valor. Lembre-se que é necessário escolher o método adequado conforme as características da sua empresa. Com base nele e nas análises realizadas, **torna-se factível chegar a um valor estimado para a empresa, levando em consideração todas as informações disponíveis e as suposições feitas durante o processo.**

Além disso, geralmente esse cálculo é revisado e validado para garantir a precisão dos resultados. Esse passo pode incluir revisões por outros especialistas ou comparações do valuation com outras referências de mercado. Com isso, você consegue confirmar a consistência e fundamentação do valuation.

Comunique os resultados

Com todos os cálculos feitos e uma revisão cuidadosa ao confirmar a autenticidade do valor de mercado da empresa, o próximo passo é tornar público o que foi feito durante esse processo.

Para isso, quem fez a avaliação comunica os resultados do valuation à empresa, investidores e demais interessados. É imprescindível fornecer, também, uma análise detalhada do processo, apresentando diversos fatores que influenciam no valor estimado da empresa. Além disso, a depender do avaliador, podem ser encontradas no documento algumas conclusões alcançadas sobre a startup.





**QUAIS OS MÉTODOS PARA CALCULAR
O VALUATION DE UMA STARTUP?**



Existem diversos métodos para calcular o valuation de uma startup, e cada um deles pode ser aplicado conforme a natureza do negócio, seu estágio de desenvolvimento e a disponibilidade de dados financeiros. Abaixo estão alguns dos principais métodos utilizados.

Fluxo de Caixa Descontado (FDC)

Esse método é uma das abordagens mais tradicionais e utilizadas para calcular o valuation de uma startup. **Ele se baseia na premissa de que o valor de uma empresa está diretamente relacionado à projeção dos seus fluxos de caixa futuros.** O processo envolve três etapas principais.

Projeção de Fluxo de Caixa Futuro

O primeiro passo é projetar os fluxos de caixa que a startup espera gerar ao longo de um período futuro, geralmente de 3 a 5 anos. Essas projeções são baseadas em previsões realistas de receitas, custos e investimentos necessários para expandir o negócio conforme o plano de negócios.

Taxa de desconto

Os fluxos de caixa futuros têm um valor intrínseco menor do que o dinheiro no presente, devido ao risco associado e à oportunidade de investir em outros ativos. Por isso, é necessário aplicar uma taxa de desconto ao fluxo de caixa projetado. Essa taxa de desconto, geralmente, é determinada com base na taxa de retorno esperada pelos investidores ou o custo de oportunidade da aplicação do capital.

Cálculo do valor presente líquido

Com base nas projeções de fluxo de caixa e na taxa de desconto, é possível calcular o valor presente líquido (VPL) da empresa. O VPL é a soma dos fluxos de caixa futuros descontados ao valor presente, menos o investimento inicial necessário.

Múltiplos de mercado

Essa é uma *abordagem tradicional para calcular o valuation de uma startup*. Ele se baseia na premissa de que empresas similares, que já estão listadas em bolsas de valores ou foram adquiridas, podem servir como referência para determinar o valor de uma startup.

Nesse caso, são utilizados múltiplos financeiros, que são razões entre o valor de mercado de uma empresa, além de uma métrica financeira específica, como:

- lucro líquido;
- receita;
- EBITDA (Lucro Antes dos Juros, Impostos, Depreciação e Amortização).

Entenda, a seguir, as etapas necessárias para calcular os múltiplos de mercado.





Seleção de empresas comparáveis

O primeiro passo é identificar empresas comparáveis, ou peers. Elas são aquelas similares à startup em análise, ou seja:

- que atuem no mesmo setor;
- que tenham características semelhantes, como tamanho de mercado, modelo de negócios e crescimento.

Coleta de dados financeiros

Uma vez que essas empresas foram selecionadas, é necessário coletar dados financeiros relevantes, como valor de mercado, lucro líquido e receita.

Todos eles devem estar disponíveis, tendo em vista a obrigação do compartilhamento de informações contábeis para empresas listadas na B3.

Cálculo dos múltiplos

Com os dados financeiros em mãos, são calculados os múltiplos de mercado. Por exemplo: se o valor de mercado de uma empresa comparável é de R\$ 10 milhões e seu lucro líquido é de R\$ 1 milhão, o múltiplo preço sobre lucro é de: $10 \times (\text{valor de mercado} \div \text{lucro líquido})$.

Aplicação dos múltiplos à startup

Com base nos múltiplos obtidos a partir das empresas comparáveis, os mesmos múltiplos são aplicados aos números financeiros da startup para estimar seu *valuation*.

Por exemplo, se a startup tem um lucro líquido de R\$ 200 mil e o múltiplo preço sobre lucro médio das empresas comparáveis é de 12, então o *valuation* estimado da startup seria R\$ 2 milhões e 400, considerando $12 \times R\$ 200$.

Para entender melhor como implementar todos os passos desse cálculo, veja o exemplo a seguir.



Exemplo prático

Suponha que sua startup conta com um lucro líquido projetado para o próximo ano de R\$ 500 mil. Durante a análise foram selecionadas três empresas comparáveis no mesmo setor, e seus respectivos múltiplos preço/lucro são os seguintes:

- empresa A: múltiplo $P \div L = 15$;
- empresa B: múltiplo $P \div L = 18$;
- empresa C: múltiplo $P \div L = 12$;

Agora, para calcular o valuation da startup usando a média dos múltiplos preço/lucro das empresas comparáveis, somamos os múltiplos e dividimos pelo número de empresas:

$(\text{múltiplo A} + \text{múltiplo B} + \text{múltiplo C}) \div \text{número de empresas comparáveis}$;

$$(15 + 18 + 12) \div 3 = 45 \div 3 = 15.$$

Agora aplicamos esse múltiplo à projeção do lucro líquido da startup:

$\text{valuation} = \text{lucro líquido projetado} \times \text{múltiplo P/L}$;

$$\text{valuation} = \text{R\$ } 500.000 \times 15;$$

$$\text{valuation} = \text{R\$ } 7.500.000.$$

Portanto, com base na abordagem de múltiplos de mercado, o valuation estimado da empresa seria de R\$ 7 milhões e 500. É importante ressaltar que a precisão dessa estimativa depende da seleção adequada de empresas comparáveis e da confiabilidade dos dados usados na análise.

Método base zero

O método base zero é uma **abordagem simples para calcular o *valuation* de uma startup**, em especial quando ela está em seus estágios iniciais e não possui histórico financeiro relevante ou facilmente comprovável.

Nessa abordagem, obtém-se o *valuation* considerando o valor justo de todos os ativos da startup menos suas obrigações, ou seja, seus passivos.

Esse método é adequado quando não há receitas significativas ou quando o modelo de negócio ainda está em processo de validação, o que torna difícil projetar fluxos de caixa futuros. Veja, na sequência, como estruturar o cálculo.



Faça o levantamento dos ativos e passivos

Para aplicar o método base zero, a startup precisa fazer um levantamento dos ativos e passivos existentes:

1. os ativos podem incluir equipamentos, propriedades intelectuais, estoques, carteira de clientes, entre outros aspectos que agregam valor à marca;
2. os passivos englobam dívidas, obrigações fiscais e outros compromissos financeiros.

Realize uma avaliação cuidadosa

Após o levantamento dos ativos e passivos, é necessário avaliá-los para estimar seus valores justos. Isso pode ser feito com base em pesquisas de mercado, estimativas de especialistas ou por meio de cotações para venda dos ativos, em caso de liquidação.



Proceda com o cálculo do Valuation

Após realizar a juntada de todos os documentos e a classificação entre aspectos ativos e passivos, você consegue seguir para o cálculo. O valuation é obtido a partir da subtração dos passivos do valor total de ativos. A fórmula simplificada é dada por:

$$\text{valuation} = \text{valor total dos ativos} - \text{valor total dos passivos.}$$



Exemplo de método base zero

Considere que sua startup está em seus estágios iniciais e ainda não possui receitas significativas ou dados comprovados quanto aos resultados, mas precisa determinar esse valor para sugerir uma parceria aos possíveis sócios.

A empresa conta com os seguintes ativos:

- equipamentos e mobiliário: R\$ 50 mil;
- propriedade intelectual (patentes e marcas registradas): R\$ 100 mil;
- carteira de clientes (estimada): R\$ 30 mil.

Já os passivos são:

- empréstimo para investimento inicial: R\$ 20 mil;
- obrigações fiscais: R\$ 5 mil.

Então, o cálculo fica assim:

$$\begin{aligned} \textit{valuation} &= (\text{R\$ } 50.000 + \text{R\$ } 100.000 + \\ &\text{R\$ } 30.000) - (\text{R\$ } 20.000 + \text{R\$ } 5.000); \\ \textit{valuation} &= \text{R\$ } 180.000 - \text{R\$ } 25.000; \\ \textit{valuation} &= \text{R\$ } 155.000. \end{aligned}$$

Portanto, usando o método base zero, o valuation do negócio fictício é de R\$ 155 mil. Esse valor representa uma estimativa do valor líquido dos ativos após o pagamento das obrigações.

É importante ressaltar que esse método é uma abordagem simplificada e pode não refletir o verdadeiro valor de uma startup em estágio avançado, ou quando projeções financeiras são mais relevantes para a avaliação.

Método total de ativos + lucro líquido

O Método Total de Ativos + Lucro Líquido é **uma das abordagens utilizadas para calcular o valuation de uma startup**, que, como o próprio nome sugere, combina o valor total dos ativos da empresa com o lucro líquido gerado.

Essa metodologia busca considerar tanto o valor intrínseco da empresa, representado pelos seus ativos, quanto a sua capacidade de gerar lucros no futuro. Siga a leitura e descubra quais as principais etapas para calcular o valuation por meio dessa estrutura.





Contabilize seus ativos

O primeiro passo é fazer um levantamento de todos os ativos da startup, que podem incluir equipamentos, propriedades intelectuais, estoques, carteira de clientes, caixa, entre outros. Os ativos são considerados o valor tangível da empresa.

Avalie o valor justo de seus ativos

Cada ativo é avaliado individualmente para estimar seu valor justo. Esse cálculo pode ser feito com base em pesquisas de referência do mercado, cotações de preços para venda dos ativos ou com o auxílio de especialistas.

Determine o lucro líquido

O lucro líquido é calculado subtraindo-se todas as despesas e custos operacionais da receita total da startup. É importante considerar apenas os valores referentes ao lucro líquido recorrente, ou seja, aqueles que podem ser sustentados no longo prazo.

Calcule o valuation

Obtém-se o valuation a partir da soma do valor total dos ativos com o lucro líquido projetado ou já alcançado pela startup durante certo período. A fórmula simplificada é determinada pela seguinte expressão:

$$\text{valuation} = \text{valor total dos ativos} + \text{lucro líquido.}$$



Exemplo prático

Considere que sua empresa possui os seguintes ativos:

equipamentos e mobiliário: R\$ 80 mil;

propriedade intelectual (patentes e marcas registradas): R\$ 120 mil;

caixa: R\$ 50 mil.

Dando continuidade aos dados contábeis, considere o lucro líquido anual:

- ano 1: R\$ 40 mil;
- ano 2: R\$ 60 mil;
- ano 3: R\$ 80 mil;
- ano 4: R\$ 100 mil;
- ano 5: R\$ 120 mil.

Também suponha que sua startup já completou o primeiro ano, e o lucro líquido projetado para os próximos cinco anos é o apresentado acima. Então:

$$\textit{valuation} = (\text{R\$ } 80.000 + \text{R\$ } 120.000 + \text{R\$ } 50.000) + (\text{R\$ } 40.000 + \text{R\$ } 60.000 + \text{R\$ } 80.000 + \text{R\$ } 100.000 + \text{R\$ } 120.000);$$

$$\textit{valuation} = \text{R\$ } 250.000 + \text{R\$ } 400.000;$$

$$\textit{valuation} = \text{R\$ } 650.000.$$

Portanto, usando o método total de ativos + lucro líquido, o valuation estimado da sua startup é de R\$ 650 mil. Esse valor representa uma estimativa do valor intrínseco da empresa (valor dos ativos), somado ao seu potencial de lucratividade futuro (lucro líquido).

Método venture capital

Outra abordagem possível de cálculo é o *venture capital*. Ela se baseia no valor da última rodada de investimento recebida pela empresa de investidores de capital de risco.

Para isso, utiliza-se o montante da rodada de investimento mais recente, o qual é dividido pela porcentagem de participação adquirida pelo investidor. A seguir, destacamos as etapas usadas.

Encontre os dados de investimentos recentes

O primeiro passo é obter informações sobre a última rodada de investimento que a startup recebeu de investidores de capital de risco. Isso inclui o valor total do investimento feito pelos venture capitalists e a porcentagem de participação acionária que eles adquiriram na startup.





Faça o cálculo

Após ter os dados em mãos, o valuation é calculado simplesmente dividindo o valor total do investimento pelo percentual de participação adquirida pelo investidor. Para ajudar no seu entendimento, fazemos um exemplo de cálculo, a seguir.

Exemplo prático

Considere uma empresa que recebeu um investimento de R\$ 2.000.000 de um investidor de capital de risco em troca de uma participação de 20% na empresa. Dessa forma, o cálculo é dado como segue:

valuation = valor do investimento ÷ porcentagem de participação;

$$valuation = R\$ 2.000.000 \div 20\%;$$

$$valuation = R\$ 2.000.000 \div 0,20;$$

$$valuation = R\$ 10.000.000.$$

Portanto, usando o Método Venture Capital, o valuation estimado da startup é de R\$ 10.000.000.



Método de avaliação por scorecard

Essa última abordagem **utiliza critérios qualitativos e quantitativos para avaliar diferentes aspectos de uma startup**. Eles são todos organizados em uma matriz ou tabela, conhecida como *scorecard*.

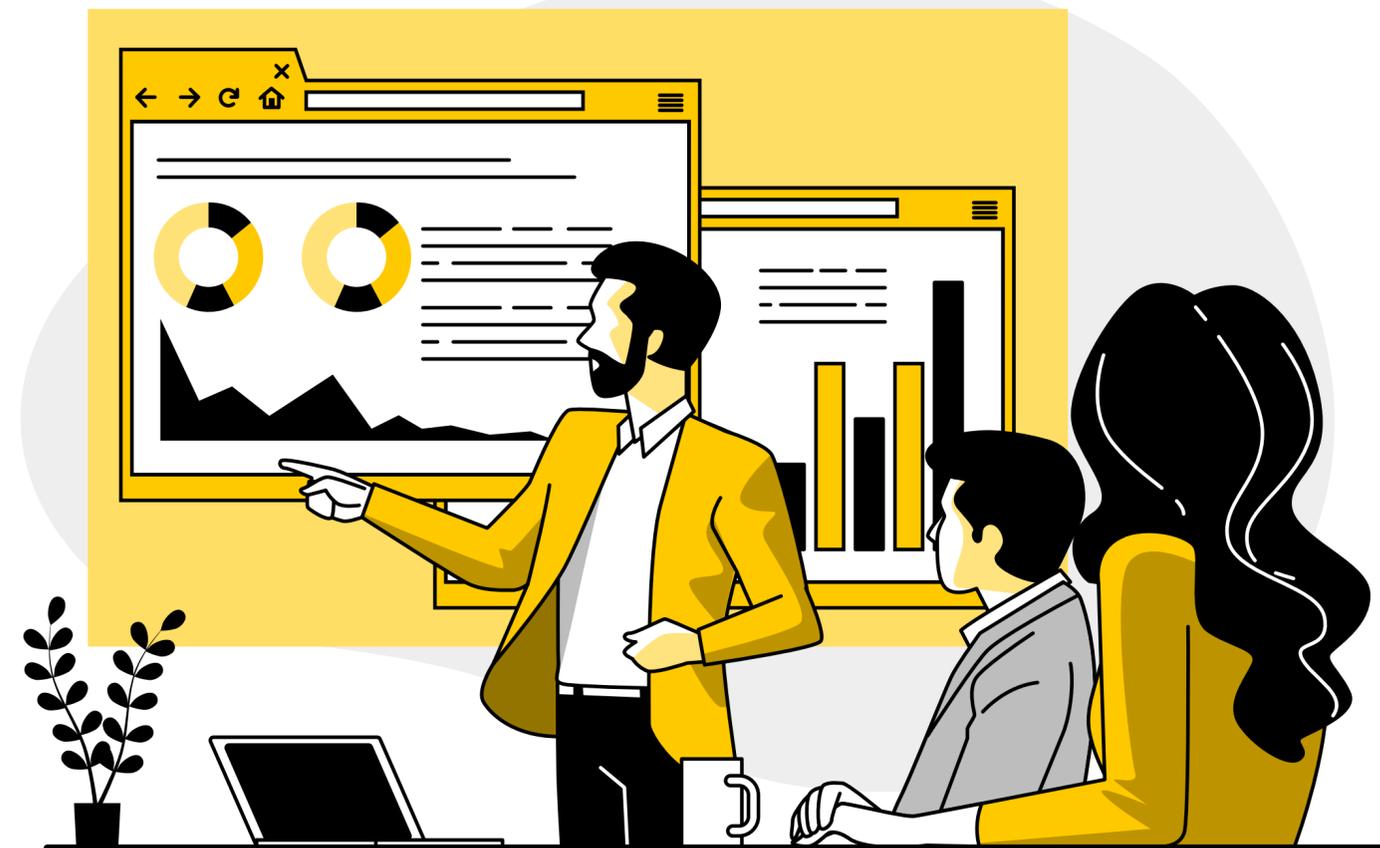
Cada critério recebe uma pontuação e um peso relativo à importância. Veja, a seguir, as etapas para calcular.

Estabeleça critérios

O primeiro passo é identificar os critérios relevantes para a avaliação da startup. Eles podem incluir a qualidade da equipe de gestão, o tamanho do mercado, o grau de inovação do produto ou serviço, a concorrência, a tração do negócio, a proposta de valor, entre outros.

Defina o peso dos critérios

Cada critério é pontuado com base em uma escala pré-definida, normalmente de 1 a 5 ou de 1 a 10, indicando o quão bem a startup atende a cada critério. Em seguida, é atribuído um peso relativo a cada critério, refletindo a importância relativa deles para o negócio.



Faça o cálculo

Os scores de cada critério são multiplicados pelos respectivos pesos e somados para obter o score total da startup. A partir dele é determinado o valuation. Esse valor é estabelecido com base em critérios subjetivos, como a experiência do investidor, a atratividade do negócio e a estratégia de investimento.



Exemplo prático

Considere uma empresa que adota pontuação de 1 a 5 e os critérios e pesos relativos a seguir:

- **Equipe de gestão (peso = 30%):**
 - a. experiência da equipe (score de 1 a 5) = 4;
 - b. experiência no setor (score de 1 a 5) = 3;
 - c. score total $(4 \times 0,30) + (3 \times 0,30) = 2,10$.
- **Tamanho do mercado (peso = 25%):**
 - a. tamanho do mercado alvo (score de 1 a 5) = 4;
 - b. taxa de crescimento do mercado (score de 1 a 5) = 4;
 - c. score total $(4 \times 0,25) + (4 \times 0,25) = 2,00$.
- **Grau de inovação (peso = 20%):**
 - a. diferenciação do produto ou serviço (score de 1 a 5) = 4;
 - b. proteção da propriedade intelectual (score de 1 a 5) = 3;
 - c. score total $(4 \times 0,20) + (3 \times 0,20) = 1,40$.
- **Tração do negócio (peso = 15%):**
 - a. número de clientes (score de 1 a 5) = 3
 - b. receita gerada (score de 1 a 5) = 2;
 - c. score total $(3 \times 0,15) + (2 \times 0,15) = 0,90$.
- **Proposta de valor (peso = 10%):**
 - a. impacto na resolução de problemas (score de 1 a 5) = 4;
 - b. diferenciais competitivos (score de 1 a 5) = 3;
 - c. score total $(4 \times 0,10) + (3 \times 0,10) = 0,70$.

Score total = $2,10 + 2,00 + 1,40 + 0,90 + 0,70 = 7,10$.

Vale ressaltar que o método de avaliação por scorecard é subjetivo e pode variar entre diferentes investidores.



CONCLUSÃO

Para entender quais são os principais modelos para fazer o valuation da sua startup, fica mais fácil mensurar o valor de mercado que ela tem. Mas também **é essencial ter em mente maneiras de aumentar a valoração da empresa**. Esse cuidado ajuda a estabelecer estratégias que farão o negócio se destacar.





O Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas do Estado de Pernambuco é uma entidade privada sem fins lucrativos, agente de capacitação e de promoção do desenvolvimento, criado para dar apoio aos pequenos negócios. Desde 1972, trabalha para estimular o empreendedorismo e possibilitar a competitividade e a sustentabilidade dos empreendimentos de micro e pequeno porte.

Para garantir o atendimento aos pequenos negócios, o Sebrae em Pernambuco atua em todo o território estadual. Além da sede no Recife, a instituição conta com mais 5 unidades espalhadas pelo Estado. Com foco no estímulo ao empreendedorismo e no desenvolvimento sustentável dos pequenos negócios, o Sebrae atua em: educação empreendedora; capacitação dos empreendedores e empresários; articulação de políticas públicas que criem um ambiente legal mais favorável; acesso a novos mercados; acesso à tecnologia e inovação; orientação para o acesso aos serviços financeiros.

