



RELATÓRIO PERIÓDICO DA SUA STARTUP

COMO, QUANDO, O QUE E QUAL MODELO USAR?

INTRODUÇÃO INTRODUÇÃO INTR

O segredo do sucesso de todo negócio passa por planejamento e execução (os grandes negócios focam em fazer isto da forma mais perfeita e insana possível). E quando falamos de ambos, ter um bom relatório periódico é chave para você, empreendedor, para seus sócios, diretores, time, mas também para todos stakeholders (acionistas, investidores, etc).

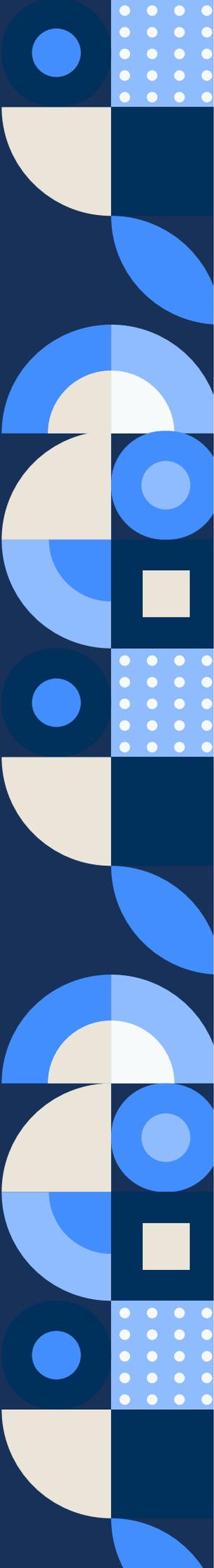
É impressionante o número de startups que não se prepara – ou que apresenta – um relatório periódico de baixa qualidade. Um bom relatório pode afetar positivamente inúmeros aspectos, como:

 <p>Demonstra o seu Grau de Profissionalização.</p>	 <p>Quantifica seus Avanços, Suas Conquistas.</p>	 <p>Mostra Atingimento de Metas, ou Quanto Precisa Melhorar</p>	 <p>Define Ambições Futuras, e Também o seu Valor.</p>	 <p>Cria um "Filme" da sua Startup, ao Invés de ter Dados Estáticos do Mês ou do Trimestre Apenas "Foto"</p>
 <p>Permite Discussão Estratégica, ao Invés de Operacional, em Reuniões de Conselho ou Reuniões Estratégicas</p>	 <p>Mantém seus Investidores Informados do Andamento do Negócio, bem como Futuros Fundos de Investimento</p>	 <p>Gera Credibilidade e Aumenta a Confiança, de seus Acionistas na Gestão de sua Empresa</p>	 <p>Permite um Melhor Planejamento Estratégico.</p>	 <p>Tira a Emoção e Coloca a Razão.</p>

Se você ainda não tem um relatório periódico, vamos criar juntos usando este playbook. Caso você tenha, esperamos que possa melhorar com algumas dicas valiosas.

Orlando Cintra

Founder e CEO BR Angels



A iminência do aquecimento global e da escassez de recursos naturais trouxe consigo um aumento exponencial no número de consumidores e investidores preocupados com o impacto causado pelas empresas que fazem parte do seu dia a dia, fazendo com que a sustentabilidade domine a mídia e as rodas de discussão corporativas. Prova disso é o crescimento no número de matérias e cadernos especializados no assunto em jornais e revistas que há pouco tempo não o mencionavam.

Apesar do aumento da importância da sustentabilidade, a maior parte da liderança das companhias ainda toma suas decisões, sem levar em consideração as externalidades (impactos negativos) que elas causam e tratam a sustentabilidade de forma superficial. No entanto, o ESG (environment, social and governance), outro nome pelo qual a sustentabilidade é conhecida, é uma oportunidade de se conectar com as pessoas através de um propósito em comum. Também é um grande risco para o supply chain, produção e imagem da companhia e por isso ele deve ser tratado como estratégico.

Para os gestores que já entenderam a importância do ESG, o grande desafio de sua adoção passa pela complexidade representada por uma infundável "sopa de letrinhas" que demandam um levantamento e cruzamento de dados que não fazem parte da rotina dos departamentos e que tampouco são feitos automaticamente pelos softwares de gestão.

Fundamos a Manguê com o propósito de apoiar os líderes de empresas de todos os tamanhos e setores na gestão do ESG de forma automática e end-to-end por meio de uma plataforma SaaS desenvolvida com base nos principais padrões disponíveis e utilizados globalmente. Dessa forma a liderança terá em mãos de maneira recorrente os KPIs necessários para colocar a sustentabilidade como tema estratégico da Companhia.

Independentemente de onde a sua companhia está na jornada de adoção de temas da sustentabilidade em sua estratégia, o time da WeGreen está à disposição para apoiá-los.

Vamos juntos transformar boas intenções em ação?

Camila Simão

Co-founder Manguê

RELATÓRIO PERIÓDICO?



É um Resumo dos Itens mais Importantes do Negócio, um Relatório normalmente Mensal ou Trimestral, com uma Consolidação Anual, onde você Apresenta Fundamentos da sua Startup.

- ✓ Números
- ✓ Tendências
- ✓ Projeções
- ✓ KPI'S
- ✓ Metas
- ✓ Fatos Relevantes
- ✓ Ambições
- ✓ Outros

"TER UM BOM RELATÓRIO PERIÓDICO É PARTE FUNDAMENTAL DA BOA GOVERNANÇA DE UMA STARTUP"

03 QUANDO QUAL ESTÁGIO

PRECISO COMEÇAR A PRODUZIR UM RELATÓRIO?

DA MINHA STARTUP?

Nunca é cedo para começar. Mesmo sendo uma startup pré-operacional, caso você tenha advisors envolvidos na sua operação, o relatório periódico pode ser uma boa fonte de comunicação estruturada com eles. Não use como regra, mas como boa prática, o quadro abaixo:

ESTÁGIO DA STARTUP	PERIODICIDADE DO RELATÓRIO	ESTRUTURA DO RELATÓRIO
PRÉ-OPERACIONAL	MENSAL	SIMPLES
FATURANDO ATÉ R\$ 1M ARR	MENSAL	MÉDIA
ATÉ R\$ 5M ARR	MENSAL	COMPLETA
ATÉ R\$ 10M ARR	TRIMESTRAL	COMPLETA
ACIMA DE R\$ 10M ARR	TRIMESTRAL	COMPLETA

Além destes deve-se pensar em um **Relatório Anual Adicional**, onde também sugerimos a tabela abaixo:

ESTÁGIO DA STARTUP	RELATÓRIO ANUAL?	METAS E PLANEJAMENTO MULTI YEAR?
PRÉ-OPERACIONAL	SIM	+1 ANO (PRÓX. 12 MESES)
FATURANDO ATÉ R\$ 1M ARR	SIM	+1 ANO (PRÓX. 12 MESES)
ATÉ R\$ 5M ARR	SIM	+2 ANOS (PRÓX. 24 MESES)
ATÉ R\$ 10M ARR	SIM	+3 ANO (PRÓX. 12 MESES)
ACIMA DE R\$ 10M ARR	SIM	+3 ANOS (PRÓX. 36MESES)

04

POR ONDE COMEÇO?

É Exatamente o Que este **Playbook** se Propõe a Fazer:
Te Ajudar a Criar ou Melhorar seu Relatório Periódico.



AGORA QUE VOCÊ ESTÁ CONVENCIDO, MÃOS A OBRA!

05

DADOS QUE DEVEM COMPOR

O Relatório Periódico

Veja abaixo os dados que você deveria ter em seu relatório periódico. Definimos algumas categorias:



**Dados
Mandatórios**

NÃO PODEM FALTAR EM
NENHUM RELATÓRIO



**Dados
Importantes**

NÃO SÃO MANDATÓRIOS,
MAS DESEJÁVEIS



**Dados
Opcionais**

PARA UM RELATÓRIO
MAIS COMPLETO

Lembramos que este conjunto de informações é não exaustivo, ou seja, existirão informações específicas do seu negócio importantes para o seu relatório. Você deve incluir também estas informações.

INFORMAÇÃO

TIPO

DETALHES

Resumo Descritivo sobre o Período	M	Sumário do Período
Faturamento e Custo Total do Mês	M	Planejado no Budget Inicial
Faturamento e Custo Total do Ano	M	Faturamento e Custo Realizado vs Projetado – e o Valor Anual
DRE do Ano – Previsto vs Veal	M	
Churn	M	
NPS Net Promoter Score	I	
Cash Flow do Ano (Mês a Mês)	M	Planejado vs Real
Cash Flow dos Próximos 12 Meses	M	
Runaway	M	Dependendo do Caso Cenários de Runaway
Informações sobre Futuros Fundraisings	O	Mandatário caso Sejam Informações Relevantes
Fatos Relevantes na Mídia, Eventos, etc	O	
CAC e LTV – Atual, Histórico e Projeção	M	Dependendo do Tipo de Negócio Pode não Fazer Sentido
Quadro com Principais Indicadores do Ano	I	Principais KPI's . Devem indicar a Saúde do Negócio.
Turn Over Colaboradores	O	
Novas Contratações	O	
Pedido de Ajuda (SMART)	I	
Informações sobre Jurídico, Compliance, etc	O	Fatos Relevantes, Iniciativas, Projetos, Riscos, etc
Informações e Iniciativas ESG	O	Impacto Positivo, Externalidades, Iniciativas, Internas e KPIs ESG
GMV (Gross Merchandise Value)	O	
Take Rate	O	
MRR Trimestral ano Anterior vs Ano Corrente		
ARR Anterior vs Ano Corrente vs Próximo Ano	I	
Cash Burn		

M = MANDATÓRIO I = IMPORTANTE O = OPCIONAL

6. Modelo de Relatório Periódico

Disponibilizamos abaixo uma lista de itens que podem ser considerados na montagem do seu relatório periódico – ou revisão – caso já exista.

“A dica de ouro de um bom relatório: direto, simples e claro. Muitas informações dados e sempre algum resumo com a análise destas informações – uma conclusão. Os dados devem vir com histórico, dados atuais e previstos (forecast). Sempre coloque as tendências. O relatório não deve mostrar o hoje. Deve ajudar a prever o que acontecerá no futuro”

6.1 Resumo do Período / Palavra do CEO

Descrever os principais acontecimentos do período, fatos relevantes, tanto mercado como empresa, concorrência, clientes, parceiros. Atingimentos, pontos positivos e negativos. Direto ao ponto, poucos parágrafos. Quanto mais objetivo e factual, melhor. Dividir em dois momentos

01

COMO FOI O PERÍODO ATUAL (MÊS OU TRIMESTRE) – O QUE CONSTA NO RELATÓRIO

02

COMO SERÁ O PRÓXIMO PERÍODO (MÊS OU TRIMESTRE) – O QUE ESPERAR NO PRÓXIMO RELATÓRIO

Dados Financeiros

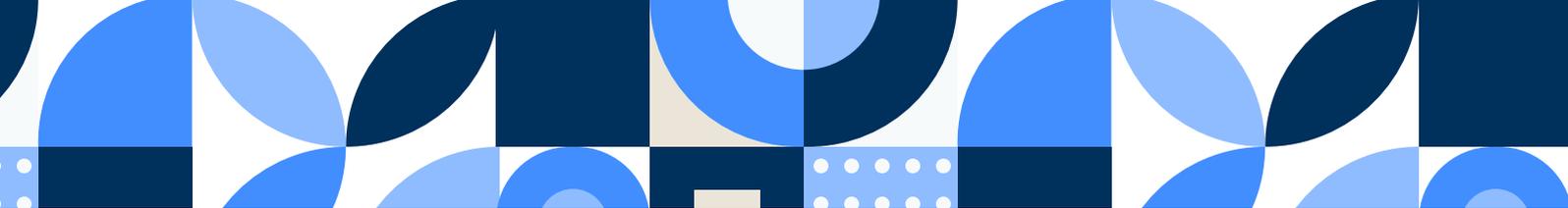
Apresentar todos dados financeiros, sempre utilizando a) formato gráfico b) tabela com os dados. Para modelo completo, incluir as seguintes informações e períodos:

A) Faturamento (e GMV, quando for o caso) mês a mês, Janeiro a Dezembro, previsto vs realizado.

B) Custos mês a mês, Janeiro a Dezembro, previsto vs realizado

C) Margem, EBITDA, cash flow mensal, Jan a Dez, previsto vs realizado

D) Comparativo 1º. Trimestre, 2º. Trimestre, 3º. Trimestre e 4º. Trimestres do ano



corrente com ano passado, previsto vs realizado.

E) Comparativo anual dos dois últimos anos, ano corrente (previsto vs realizado), próximos 2 anos

F) Análise mais detalhada de free cash flow, runaway. Constar análise clara de cenários caso caixa seja um potencial problema, onde buscar fundraising ou outras fontes de capital devem ser sinalizadas.

G) Informações sobre dívidas realizadas, a realizar, contas a receber, pagar, atrasos etc. Tudo que for relevante constar e que possa afetar o negócio positiva ou negativamente no curto ou médio prazo.

H) Informações financeiras sobre breakeven: planejamento para atingimento vs realizado.

KPI's e Métricas do Negócio

Definir que KPI's são importantes para o negócio no período e manter os mesmos no relatório para acompanhamento e tomada de decisão:

A) Vendas: Todos KPI's Importantes que Representem Vendas

- ✓ Geração de demanda
- ✓ ARPU (Average Revenue Per User) - receita média por usuário
- ✓ Up sell e Cross sell
- ✓ Propostas entregues, taxa de conversão, win rate, close rate
- ✓ Campanhas de marketing
- ✓ Fechamento de clientes target
- ✓ Número de clientes fechados
- ✓ Churn
- ✓ NPS
- ✓ CAC e LTV – histórico, corrente e futuro – comparativos e forecasts
- ✓ Vendas por canal B2B, B2C
- ✓ Vendas por canais indiretos
- ✓ Vendas SaaS
- ✓ Vendas de serviços
- ✓ Pageviews e visitantes

Importante que os KPI's definidos também representem as tendências futuras das vendas, não somente o que já aconteceu. Deste modo o relatório ajudará a planejar o futuro e se tornará uma ferramenta estratégica, não de discussão do passado.

B) RH / Pessoas: Todos KPI's Importantes Sobre Pessoas

- ✓ Admissões / new hirings
- ✓ Turn over
- ✓ Treinamento
- ✓ Diversidade
- ✓ Liderança
- ✓ SOP
- ✓ Retenção
- ✓ Absenteísmo
- ✓ NPS interno

C) Tecnologia: Todos KPI's Importantes sobre IT

- ✓ Projetos importantes
- ✓ Plataformas e produtos – lançamentos
- ✓ Arquitetura
- ✓ Roadmap do produto e serviço

D) Financeiro, Legal e Compliance: Todos KPI's Importantes sobre Jurídico

- ✓ Riscos trabalhistas
- ✓ Riscos de mercado e regulatórios
- ✓ Riscos tributários
- ✓ Auditorias
- ✓ KPIs contábeis, financeiros

F) Fundraising / Captação: Todos KPI's Importantes Quando uma Captação está no Horizonte

- ✓ Targets de captação / métricas do plano / atingimentos
- ✓ Milestones a serem atingidos / quantidade de fundos, VCs
- ✓ KPI's com planos A, B, C
- ✓ Fundraisings em andamento, status

6.4 Suporte dos Investidores, Advisors e Stakeholders (SMART)

Quase ninguém contempla em seus relatórios periódicos algo muito importante: o pedido de ajuda da startup para seus investidores, advisors, stakeholders para mentoria, abertura de portas, suporte em iniciativas importantes para o negócio. Dedique uma parte do relatório, periodicamente, para os pedidos de ajuda. Crie uma verdadeira WISH LIST e cobre seus stakeholders no período seguinte da ajuda solicitada

- ✓ Lista de solicitações mentorias individuais ou em grupo
- ✓ Solicitação de mentoria em assuntos específicos
- ✓ Abertura de portas em empresas (lista com X empresas)
- ✓ Pedido de ajuda para fundraising, captação
- ✓ Pedido de ajuda com empresas para M&A
- ✓ Revisão da lista de solicitações do relatório anterior (follow up)

6.5 A startup na Mídia

Informações relevantes sobre notícias, artigos, exposições na mídia. Pode-se também incluir eventos de impacto no segmento que a startup atua.

6.6 Multi-Year Plan (3 Anos)

Seção que mostre, de forma simplificada (1 página ou slide) atualização dos principais KPI's do plano dos próximos 3 anos, planejado vs atual (onde estamos), fatos relevantes, desvios etc.

6.7) ESG

Todos KPI's importantes em relação ao impacto na sociedade e no planeta

- ✓ Diversidade (gênero, orientação sexual, etnia, idade) por cargo e função
- ✓ Ações adotadas para mitigar disparidades de diversidade encontradas e inclusão
- ✓ Externalidades causadas pelas atividades da empresas
- ✓ Ações de mitigação das externalidades
- ✓ Pegada de carbono em toneladas de CO₂eq
- ✓ Meta de carbono neutro da empresa para 2050
- ✓ ODSs do Pacto Global adotados pela empresa, se signatária do Pacto Global
- ✓ Informar se é a empresa é uma B Corporation

Modelos de Startups do Portfolio BR Angels

Com pressa para usar um modelo já existente? Estas startups do nosso portfolio gentilmente cederam modelos – sem dados confidenciais – para que você possa se inspirar e construir ou melhorar seu relatório periódico.

São startups que possuem faixa de faturamento iniciando em R\$ 1 milhão e outras acima de R\$ 10 milhões ARR, portanto espere por relatórios mais simples e também mais sofisticados, dependendo do grau de maturidade e tamanho do negócio.



Visualizar



Visualizar

8. Outras Referências

Guia de Indicadores para Startups



Playbook Smart Money



BR Angels

Sobre o BR Angels:

Formado em 2019, o BR Angels Smart Network é uma associação composta por mais de 250 CEOs e empresários de importantes empresas que, além de capital financeiro, entregam capital intelectual, valorizando, sobretudo, o conceito de Smart Money. Inicialmente, o foco do BR Angels está em negócios que operam nos segmentos B2B, B2B2C e B2C, dentro dos quais o Smart Money possa ser amplamente empregado por meio de mentorias. Deste modo, o grupo espera auxiliar iniciativas sólidas de empreendedorismo e contribuir de maneira efetiva com o desenvolvimento econômico do Brasil e da América Latina.

Conheça mais em www.brangels.global



Sobre a Mangue:

O aquecimento global é real e vem causando mudanças climáticas por todo o planeta! Com isso em mente e seguindo uma tendência mundial, um time multidisciplinar de executivos oriundos de algumas das principais empresas de tecnologia com presença no Brasil, fundou a Mangue com o objetivo de oferecer aos seus clientes uma plataforma modular e baseada em APIs que suporta a estratégia de redução e compensação da pegada de carbono (NetZero) das companhias, desde a coleta de dados até o reporte para stakeholders, automaticamente e real time. A plataforma da Mangue permite que seus clientes engajem suas equipes e fornecedores, ampliando o impacto da organização na redução das emissões de CO2 e equivalentes na atmosfera e, por consequência, em salvar o Planeta Terra. We tech ESG.



RELATÓRIO PERIÓDICO DA SUA STARTUP

COMO, QUANDO, O QUE E QUAL MODELO USAR?