



— Mais —
Facilidades
para o seu
Negócio

Conheça alternativas para
financiar seu negócio





Recursos Próprios

Chamado de *bootstrapping*, geralmente é a primeira fonte de capital utilizada pelos empreendedores. São recursos sem custos financeiros. O empreendedor tem total autonomia na tomada de decisões, no entanto, é preciso atenção para não colocar em risco seu projeto. Observe, em seu plano de negócios, a necessidade de caixa para manter o negócio até que ele comece a dar lucro e os recursos necessários ao crescimento do empreendimento.

Amigos e Familiares

Também conhecido como 3F, *friends, family and fools*, os recursos de amigos e familiares são uma alternativa para quem necessita de pequenas quantias para abrir seu negócio e não deseja ter um sócio. Tem baixo custo e é baseado na confiança. Especialistas alertam que mesmo sendo recursos de pessoas próximas é importante formalizar o empréstimo. É imprescindível constar no contrato o prazo e a taxa do empréstimo. A remuneração deve ser justa para as partes: menor do que você pagaria para uma instituição financeira; maior do que seu investidor ganharia em uma aplicação financeira de baixo risco, como a poupança, por exemplo.



Sócio Investidor

O empreendedor pode buscar um sócio investidor com quem não tenha vínculos pessoais. A participação de cada sócio no negócio deve ser definida em contrato, bem como as obrigações e direitos de cada um na sociedade.

Empréstimos Bancários

É imprescindível que você identifique a real necessidade de empréstimos ou financiamentos, o valor e a finalidade do recurso pretendido (capital de giro, compra de máquinas e equipamentos). É importante pesquisar quais soluções melhor atendem a seu projeto. No início, o empreendedor pode ter dificuldades em atender as exigências das instituições financeiras.

Por isso é fundamental estar atendo aos principais motivos de restrição ao crédito como, por exemplo, restrições cadastrais e inexistência de garantias patrimoniais. A utilização de recursos próprios, demonstrando comprometimento com o projeto, a experiência profissional e gerencial do empreendedor para conduzir o negócio, o relacionamento como pessoa física com a instituição financeira, podem influenciar positivamente.



O Plano de Negócio, quando feito com informações que reflitam a sustentabilidade do empreendimento a longo prazo, com consequente comprovação de sua viabilidade, facilita o parecer favorável das instituições financeiras. Vale lembrar que é aconselhável priorizar o financiamento de máquinas e equipamentos, preservando recursos próprios para as necessidades de capital de giro. Geralmente, as linhas de financiamento para investimentos possuem limites e prazos maiores com custos menores.

Capital de Risco

O capital de risco vem crescendo no Brasil. O processo é de risco e recompensa. Os investidores aportam capital esperando ganhar participação nos lucros. Existem várias modalidades de investimento de risco, como *business angels*, *seed capital*, *venture capital* e *private equity*. Uma vantagem deste tipo de investidor é que ele pode ajudar o empreendedor a ampliar seu networking e a gerir melhor o negócio.

Os investidores de risco buscam empresas com projetos inovadores e com alto potencial de crescimento, que pode se dar pela conquista de novos mercados ou consumidores. Vale lembrar que é recomendável uma avaliação do percentual de participação que será cedido em troca de recursos.



Uma *startup* “*early stage*” provavelmente não tem um produto que gere receita e necessita de capital semente ou de anjos. Uma “*growth stage*” possui receita, mas precisa de capital para alavancar seu negócio, ou seja, provavelmente irá procurar um venture capital.

Conheça algumas modalidades de investimento de risco

*Business Angels:* indivíduos ou grupos que investem como pessoa física em *startups*, geralmente em sua fase inicial de operação. Os investidores anjo procuram empresas nascentes, algumas até mesmo no campo das ideias, possuem experiência profissional e conhecimento sobre determinado mercado ou segmento de clientes.

Normalmente, o investidor anjo tem participação na gestão do negócio com o objetivo de imprimir maior flexibilidade e rapidez na tomada de decisão. A parceria dura em média de 3 a 6 anos e eles, normalmente, investem entre R\$ 10 mil até R\$ 500 mil em *startups*, para em seguida vender sua participação para investidores maiores.

*Seed Capital:* normalmente, para diminuir risco e diversificar carteira, os investidores de capital semente montam fundos que captam de vários investidores e aplicam em mais de uma empresa, aumentando suas chances de sucesso. Um dos principais critérios de escolha para investimento é o quanto a *startup* ou empresa é inovadora e escalável. As empresas que eles procuram já possuem clientes e produtos definidos, mas ainda dependem de investimento para expandirem o consumo e se estabelecerem no mercado. Geralmente, investem entre de R\$ 500 mil a R\$ 2 milhões.



Venture Capital: apoiam empresas de pequeno e médio porte já estabelecidas e com potencial de crescimento. Os recursos investidos financiam as primeiras expansões, levando o negócio a novos níveis no mercado. Buscam principalmente apoio para ampliar *networking* e adquirir conhecimento em áreas como fusões e aquisições e expansão nacional e internacional. Os fundos de venture capital brasileiros investem entre R\$ 2 milhões e R\$ 10 milhões. Seu maior objetivo é ajudá-las a crescer e fazer uma grande operação de venda, fusão ou abertura de capital no futuro.

Private Equity: fundos de *private equity* são geralmente responsáveis por fusões e aquisições e abertura de capital na bolsa de valores. Os investidores costumam trabalhar com empresas de capital aberto ou prestes a abrirem seu capital. O investidor de *private equity* comumente participa de empresas que já estão há um certo tempo no mercado. Como o valor do investimento é alto o fundo costuma tornar-se sócio majoritário do empreendimento, participando ativamente de sua gestão.

Incubadoras e Aceleradora

Incubadoras: para quem desenvolve pesquisas no ambiente universitário, uma saída para transformar o projeto em negócio é recorrer às incubadoras. Nem todas aplicam recursos diretos na empresa, porém a maioria delas fornece recursos subsidiados – como instalações físicas e serviços básicos compartilhados – que tornam os custos para manter o negócio bem mais viáveis.



Aceleradoras: são fundos que trabalham com startups no momento da identificação da oportunidade de negócio. Elas apoiam os empreendedores com capital inicial e também com gestão, para que o negócio saia do papel. Para conseguir isso, as aceleradoras trabalham muito com programas intensivos, que costumam durar em média 6 meses, ajudando a estruturar, testar e acelerar o crescimento do seu negócio.

SAIBA MAIS

Crowdfunding

O financiamento colaborativo é uma alternativa que permite que indivíduos ou empresas financiem seus projetos por meio de doações coletivas. Como funciona: o autor da ideia apresenta sua proposta em uma plataforma on-line e diz quanto quer captar. Por meio deste sistema, indivíduos que se interessem em apoiar o projeto fazem doações. Em troca, o dono do projeto oferece uma recompensa.

É uma alternativa interessante do ponto de vista financeiro, já que o empreendedor tem apenas que ceder uma comissão sobre o valor levantado aos administradores da plataforma. Mas o campo de atuação do empresário fica bastante restrito, já que as plataformas de *crowdfunding* são voltadas a segmentos específicos, geralmente ligados à criatividade e à inovação.



BOMPRATODOS