



FINANCIE SEU SONHO



GUIA ENDEAVOR DE
ACESSO A CAPITAL PARA
EMPREENDEDORES

endeavor
BRASIL

PRODUZIDO EM PARCERIA COM

 rockcontent

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	03
2 MINHA EMPRESA REALMENTE PRECISA DE CAPITAL EXTERNO?	04
3 UM ÚNICO SONHO, VÁRIOS CAMINHOS	10
4 PLANEJANDO UMA CAPTAÇÃO DE RECURSOS	20
5 VAMOS CAPTAR!	24
6 CONCLUSÃO	35



1 | INTRODUÇÃO

Uma empresa é um sonho do seu fundador. Ninguém começa um grande negócio sem ter ambições, planos e vontade de mudar o mundo. É nisso que a Endeavor acredita e é por isso que trabalhamos para criar um ambiente melhor para o empreendedorismo no Brasil há treze anos. Nós queremos ajudar você a crescer sua empresa.

Para alcançar um crescimento acelerado, muitas vezes o empreendedor se encontra com o dilema da falta de recursos essenciais. Que empreendedor nunca pensou em ter recursos para trazer aqueles membros chave do time que a empresa precisa para decolar? Quem nunca pensou em ter um orçamento consistente e cuidadoso para investir no marketing da empresa e conquistar milhares de novos clientes? Para ajudar empreendedores a lidar com estes desafios, preparamos este guia, que ajuda o empreendedor a desmistificar a captação de recursos externos e a entender melhor quem ele deve procurar quando chegar este momento.



2 | MINHA EMPRESA REALMENTE PRECISA DE CAPITAL EXTERNO?

COLOCAR RECURSOS EXTERNOS PODE REALMENTE SER O COMBUSTÍVEL QUE FALTA PARA ACELERAR O CRESCIMENTO DA SUA EMPRESA. MAS ANTES DE TOMAR UMA DECISÃO IMPORTANTE COMO ESTA, É PRECISO ENTENDER COM CLAREZA:

- Como funciona a captação de recursos externos?
- Quais as principais fontes de recursos disponíveis?
- Como se preparar para receber recursos?
- Como aplicar estes recursos de forma eficiente?
- Quanto devo captar?
- Quais os custos associados a uma captação de recursos externos?



2 | MINHA EMPRESA REALMENTE PRECISA DE CAPITAL EXTERNO?

ANTES DE PENSAR EM CAPTAR RECURSOS EXTERNOS, TAMBÉM É IMPORTANTE AVALIAR:

//OS CUSTOS ENVOLVIDOS NO PROCESSO:

Segundo o blog **VentureBeat**, e a experiência de dezenas de empreendedores, o processo de captação de recursos pode ser desgastante. Preparar apresentações, agendar dezenas de reuniões, finalizar um plano de negócios e dezenas de atividades de follow up consomem recursos e podem tirar seu foco do dia a dia do seu negócio. As empresas possuem recursos escassos e os principais

funcionários envolvidos no processo de captação podem fazer falta na gestão, no comercial, recrutamento e várias outras áreas críticas para o sucesso. Além disso, este é um processo que pode falhar (várias empresas tentam captar recursos e não conseguem) e que leva tempo. Prepare-se para investir alguns meses se for captar recursos externos e tome cuidado para não perder o foco.

2 | MINHA EMPRESA REALMENTE PRECISA DE CAPITAL EXTERNO?



ANTES DE PENSAR EM CAPTAR RECURSOS EXTERNOS, TAMBÉM É IMPORTANTE AVALIAR:

//É REALMENTE A HORA CERTA?

É importante entender até onde sua empresa consegue chegar com os seus recursos atuais. Nem sempre a captação de recursos externos é o melhor caminho. Se for possível adiar o processo e conseguir caminhar mais longe com as próprias pernas, pode ser um erro buscar recursos muito cedo. Uma startup ou uma empresa que ainda não encontrou com clareza seu modelo de negócios deve tentar ir o mais longe possível com seu próprio capital do que o capital externo, para não correr

riscos desnecessários e/ou não conseguir uma negociação pouco vantajosa.

Captar recursos sem ter um produto pronto, clareza do seu tamanho de mercado, um plano claro de retorno de investimento ou um entendimento do seu custo de aquisição de clientes pode ser um grande problema e você pode não atingir as expectativas dos seus investidores/fomentadores/credores. Pense nisso com cuidado antes de prosseguir.

2 | MINHA EMPRESA REALMENTE PRECISA DE CAPITAL EXTERNO?



ANTES DE PENSAR EM CAPTAR RECURSOS EXTERNOS, TAMBÉM É IMPORTANTE AVALIAR:

//POUCO ENTENDIMENTO DA ALOCAÇÃO DOS RECURSOS

Você sabe com clareza onde vai investir os recursos adicionais? Faltam alguns membros na sua equipe? É necessário investir em tecnologia ou marketing para crescer? Se você não tem certeza de como o acesso a

mais capital vai impactar seu negócio, você ainda não está pronto para captar recursos externos. Analise seus números e identifique as alavancas que vão mover seu crescimento antes de começar o processo.

2 | MINHA EMPRESA REALMENTE PRECISA DE CAPITAL EXTERNO?



ANTES DE PENSAR EM CAPTAR RECURSOS EXTERNOS, TAMBÉM É IMPORTANTE AVALIAR:

//ENTENDIMENTO DE QUANTO CUSTA O CAPITAL A SER LEVANTADO

Você sabe quanto vai ter que diluir sua participação na empresa ou o quanto você vai ter que se endividar para conseguir aqueles recursos? Tem ideia de quanto vai pagar de juros para conseguir captar os recursos necessários para o crescimento? É necessário

ter entendimento das diversas fontes de capital e seus respectivos custos para que você consiga se preparar para uma captação de recursos definitiva. Pesquise, converse com outros empreendedores, só não deixe de se informar antes de começar uma captação.

2 | MINHA EMPRESA REALMENTE PRECISA DE CAPITAL EXTERNO?



ANTES DE PENSAR EM CAPTAR RECURSOS EXTERNOS, TAMBÉM É IMPORTANTE AVALIAR:

//ALTO IMPACTO OU PEQUENA/MÉDIA EMPRESA

Você está na sua zona de conforto? Quer ficar nela ou arriscar ter que sacrificar noites e noites trabalhando no seu sonho? Tudo isso faz parte do empreendedorismo de alto impacto e nesse caso o capital é necessário. Mas se você está confortável com a velocidade de crescimento da sua empresa, ou não tem grandes ambições, talvez possa ignorar recursos externos e seguir crescendo

organicamente. Saiba que vários fatores influenciam em uma captação de recursos, por isso você tem que saber exatamente onde quer chegar e ter profundo conhecimento do seu mercado. Se você quer crescer de verdade sua empresa, vale a pena também conferir este guia gratuito da EY em parceria com a Endeavor: **"Como Crescer!"**



3 | UM ÚNICO SONHO, VÁRIOS CAMINHOS

Se você chegou até aqui, provavelmente está interessado em seguir pelo caminho do alto impacto. Isso é ótimo, mas existem dezenas de opções para um empreendedor que quer captar recursos. Nenhuma delas é um caminho fácil, mas é necessário estudar os caminhos para escolher como chegar ao destino planejado. Por isso é necessário conhecer todas as fontes e aqui vamos abordar as principais fontes de acesso a capital:

3 | UM ÚNICO SONHO, VÁRIOS CAMINHOS

CAPITAL DE RISCO

O capital de risco é um tipo de investimento para ajudar empresas a expandirem e alcançarem novos mercados. É um setor que se consolidou para o desenvolvimento de pequenas e médias empresas, principalmente de base tecnológica.

Os fundos de investimento de capital de risco são entidades financeiras buscando participar temporariamente na composição societária de empresas em períodos de alto crescimento. O objetivo é ajudar a empresa a crescer para que posteriormente ela seja adquirida por uma empresa maior ou abra seu capital em bolsas de valores. Nesse caso, o chamado evento de liquidez, o investidor

de capital de risco busca recuperar seu investimento e ter lucro.

O capital de risco pode ser classificado entre capital semente (investimentos em empresas em estágio inicial) e venture capital, (ou series A/B/C/ Growth investments) que são focados em ajudar empresas consolidadas a escalarem sua participação de mercado. Dentre as opções disponíveis, geralmente é o capital com custo mais caro, afinal é vendida uma participação societária que pode se valorizar muito com o tempo e podem ocorrer alterações na dinâmica de controle da empresa, que podem afetar a liberdade do empreendedor.

Em geral o prazo para captação de um investimento de capital de risco é de 6 a 9 meses. Este tipo de investimento não exige garantias financeiras.

Leonardo Simão, da Bebê Store, optou por este caminho. A empresa hoje tem mais de 200 funcionários e faz 30 mil pedidos por mês, um volume de crescimento enorme, a uma velocidade muito grande. Essa velocidade foi proporcionada pelo capital investido, **afirma.** “Após o investimento, tudo muda naturalmente. Você tem que prestar contas, a contabilidade tem que estar organizada, tudo tem que estar organizado.”, segundo o CEO da BebêStore. Sem esse capital a empresa teria grandes dificuldades em concorrer no competitivo mercado de e-commerce para bebês na Internet.



A Lema21 é uma marca de óculos de grau que oferece pela Internet produtos de qualidade, com design exclusivo. Foi fundada em 2012, após vencerem Alumni New Venture Competition de Harvard, com o melhor business plan da América Latina. Isso foi interessante pois abriram portas para o contato com possíveis investidores.

Jonathan Assayag, co-fundador da empresa, diz que eles decidiram seguir um sonho: criar uma marca que iria revolucionar o mercado ótico, com um modelo disruptivo de negócios. Para isso, eles precisavam de capital e procuraram investimento antes de lançarem um protótipo ou uma marca.

Investidores olham para dois pontos: tamanho de mercado e um time qualificado. Para a Lema21, o mercado era vasto e o time complementar. As habilidades dele somadas às da sócia, Naomi Arruda, cobrem as diversas áreas que a empresa contempla. Isso é muito positivo para o negócio, segundo ele, pois cada um irá focar em seu papel e não irá interferir no trabalho do outro.

Por fim, ele cita o relacionamento da Lema21 com os seus 5 investidores-anjo, com quem tem reuniões mensais, nas quais trocam ideias e experiências. Assayag considera isso muito positivo, pois os investidores-anjo somam muito às decisões que eles tomam na Lema21.



3 | UM ÚNICO SONHO, VÁRIOS CAMINHOS

PRIVATE EQUITY

Os investimentos de Private Equity são similares aos investimentos de capital de risco, porém geralmente são feitos em empresas consolidadas e faturando dezenas ou centenas de milhões de reais. O objetivo deste tipo de recursos é ajudar no crescimento da empresa para uma possível abertura de capital em bolsas de valores. O private equity também pode ser uma fonte de recursos para

empresas de capital aberto, visando alterações nas dinâmicas de controle, operacionais e/ou saída e entrada de parceiros estratégicos. Este tipo de negociação demora em média um ano para se concretizar e costuma ser extremamente complexo com relação a governança e due diligence das empresas.



3 | UM ÚNICO SONHO, VÁRIOS CAMINHOS

DÍVIDAS BANCÁRIAS

As dívidas bancárias são uma das maneiras mais conhecidas e difundidas de acesso a capital. O funcionamento é bem conhecido: o banco te fornece um empréstimo para ser pago em várias parcelas, acrescidos de juros. Para fornecer esse empréstimo o banco faz uma análise de risco para saber o potencial da empresa em honrar com suas dívidas.

Existem atualmente centenas de linhas específicas de crédito para empresas em expansão. Estas linhas geralmente requerem garantias das empresas (patrimoniais e de fluxo de caixa) e são concedidas baseadas nos números do negócio. Se a empresa consegue comprovar seu potencial de alavancagem

e sua capacidade de pagamento de juros, a dívida bancária pode ser uma boa opção. As principais linhas de créditos para empresas neste estágio podem levar anos para serem construídas com um banco e geralmente exigem uma grande abertura de dados da empresa para o potencial credor.

Se for obter recursos através de dívidas bancárias, certifique-se que você cresce a uma velocidade maior que os juros assumidos. Outro ponto importante a se considerar é que quanto mais garantias sua empresa puder oferecer, menores juros você pagará. Dentre as empresas Endeavor, um case de empresa que optou por seguir este caminho é a Sedi



Edivan Costa fundou a SEDI em 1991. Ele atuava como despachante imobiliário e mantinha a SEDI como empresa individual. E em apenas 5 anos, ele conseguiu fazer com que ela crescesse e se tornasse uma especialista em Assessoria e Consultoria empresarial no setor de Licenças Governamentais.

Para alavancar esse crescimento, Edivan precisou de um empréstimo de banco. Ele conta que para conseguir esse empréstimo teve que aprender e entender como ele deveria se preparar para a conversa que teria com o gerente do banco ao pleitear o investimento.

Edivan fala de uma frase que o marcou. "Pergunte ao gerente se

ele trata mal o pobre. Se ele disser que sim, responda que ele te tratará mal, pois você está pobre agora. Mas que já sabe como sair dessa situação."

Edivan deixa bem claro a necessidade de ter um planejamento bem traçado, com diversos dados e fatos, como seu fluxo de caixa, suas despesas, suas expectativas de ganhos e o projeto de como ele pretendia pagar o banco antes de contactar o banco. Ele precisava chegar à reunião com tudo isso pronto.

Então, trabalhou um fim de semana inteiro, sem perder tempo, focado em deixar seu material pronto para que o banco confiasse em seus planos e emprestasse o dinheiro que ele precisava para alavancar a SEDI.



3 | UM ÚNICO SONHO, VÁRIOS CAMINHOS

DÍVIDA FOMENTO

Dívidas fomento tendem a ser parecidas com as dívidas bancárias, porém com um prazo e burocracia sensivelmente maiores que as do mercado privado. Estas linhas de crédito especiais existem para impulsionar o desenvolvimento de empresas que tenham potencial de trazer impactos positivos para a economia do país.

Para se conseguir acesso a uma dívida de fomento é necessário passar por aprovações e burocracias muito mais rigorosas. Porém, existem muitas opções com juros bem abaixo dos valores praticados no mercado privado, pois são parcialmente subsidiadas pelo governo. São exemplos de linhas de dívida fomento a **CIETEC** e a **CRIMATEC**.



A Magnamed é uma empresa fundada em 2005, por 3 engenheiros que desenvolveram um projeto de simplificação da pneumática dos ventiladores pulmonares (basicamente, os aparelhos que auxiliam na respiração de pacientes). O projeto visava aumentar a confiabilidade, durabilidade e facilidade de fabricação e manutenção do produto.

Wataru Ueda, um dos 3 fundadores, conta que desenvolveram um plano de negócio e enviaram para o CIETEC, uma incubadora dentro da USP. Por dois anos desenvolveram o projeto e em 2008 conseguiram o aporte de

recursos através do CRIATEC, que usaram para o crescimento e manutenção da empresa. Em 2011, conseguiram todos os registros e começaram a comercialização do produto.

Ele também deixa claro que para conquistar esses recursos é necessário que você esteja dentro do temas abordados na época e traga algo inovador para o mercado. Ueda acredita que esses são os principais pontos analisados pelos órgãos financiadores de projetos.



3 | UM ÚNICO SONHO, VÁRIOS CAMINHOS

SUBVENÇÃO ECONÔMICA

A subvenção econômica é uma alocação de recursos do governo destinada a cobertura dos déficits de inovação ao mercado privado. Basicamente o governo oferece, a custo próximo de zero, recursos para que empresas privadas invistam em pesquisa e desenvolvimento. É um instrumento político governamental utilizado em países desenvolvidos, sempre em acordo com as normas da Organização Mundial do Comércio.

A primeira chamada de subvenção econômica no Brasil ocorreu em 2006. Atualmente existem vários programas e os mesmos seguem o formato de editais. O foco dos recursos é para investimentos em pesquisa e desenvolvimento. O processo é bastante burocrático e acompanhado de perto pelo governo, mas não existe exigência de grandes garantias, oferecendo um custo de capital baixíssimo.



3 | UM ÚNICO SONHO, VÁRIOS CAMINHOS

COMO ESCOLHER UMA FONTE PARA CAPTAÇÃO DE RECURSOS?

DIVERSOS FATORES INFLUENCIAM NA ESCOLHA DA FONTE DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS, POR ISSO É PRECISO ENTENDER BEM SUA EMPRESA E AS DINÂMICAS DE MERCADO. ENTRE OS MAIS COMUNS, ESTÃO:

//MATURIDADE DA SUA EMPRESA:

Empresas mais maduras são entendidas mais facilmente pelo investidor. Modelos inovadores, menos provados e com menos tração tendem a ter menor aceitação pelo mercado de capitais, por exemplo.

mais acesso à capital e um menor custo. Imprevisibilidade e ausência de métricas claras, assim como sazonalidades de mercado, geram insegurança em quem te forneceu o capital, seja um banco ou um investidor.

//ENTENDIMENTO DO FLUXO DE CAIXA DO NEGÓCIO:

Se o fluxo de caixa da sua empresa é previsível, não muito sujeito a variações e o mercado está aceitando bem a empresa, possivelmente você terá

//TENDÊNCIAS DE MERCADO: os mercados são cíclicos e podem estar turbulentos em alguns momentos. Entender a dinâmica do mercado é essencial para saber a hora de captar recursos.

4 | PLANEJANDO UMA CAPTAÇÃO DE RECURSOS

Tudo certo? Sua empresa está decidida que buscar recursos externos é o melhor caminho? Já escolheu a fonte de recursos que vai buscar? Chegou a hora de se planejar e organizar todas as finanças da sua empresa, ter todos os números na ponta do lápis e ter suas planilhas de modelagens de crescimento fixas na memória. Para se preparar para esta captação, separamos algumas dicas de preparativos para ter sucesso no processo. Confira abaixo algumas perguntas que você vai ter que responder antes de sair do escritório para começar uma captação:

4 | PLANEJANDO UMA CAPTAÇÃO DE RECURSOS



QUANTO A EMPRESA PRETENDE CRESCER EM QUANTO TEMPO?

Sim, antes de captar, você tem que modelar cenários. Quanto sua empresa cresceria sem os recursos? Ela continuaria crescendo em um ritmo legal? Lembre-se sempre que o capital é o combustível do crescimento das empresas, mas em um mercado consolidado é natural que as boas empresas cresçam organicamente anualmente. Nunca pense na falta de capital como uma restrição e sim como uma oportunidade de acelerar. Você vai precisar demonstrar para o mercado que o capital simplesmente vai acelerar uma empresa campeã.



QUAIS RECURSOS SÃO NECESSÁRIOS?

Se você vai captar recursos, é preciso demonstrar a finalidade do capital. Como os recursos serão utilizados? Sua empresa tem carência de capital de giro? Equipe? Marketing? Tudo isso deve ser demonstrado no seu modelo para que fique claro para o credor ou investidor onde você estará colocando os novos recursos na empresa. Com essas informações você será capaz de determinar a quantidade de capital a ser levantada e aumentará a chance de sua captação ser bem sucedida.

4 | PLANEJANDO UMA CAPTAÇÃO DE RECURSOS



QUAIS SÃO OS CUSTOS DESTES RECURSOS?

Nada vem fácil. É preciso, antes de sair para captar, saber exatamente quanto vai custar a você cada real investido em sua empresa. Seja em ações, juros ou garantias, é preciso dimensionar o quanto aquele dinheiro vai custar e mensurar se isso justifica a captação. Se sua empresa vai crescer mais aceleradamente com os recursos e você e seu investidor vão dividir um bolo maior, ótimo. Mas é importante saber exatamente o tamanho do bolo que você está dando para o investidor e garantir que os objetivos de ambos estão alinhados.



EM QUE MOMENTO ESSES CUSTOS DEVEM SER DESEMBOLSADOS?

É necessário também saber em que velocidade estes recursos serão dispendidos. Sua captação leva sua empresa até quantos clientes? Quanto tempo você terá caixa para captar? Ela é suficiente para você chegar aonde você planeja? Em que momento do plano ocorrem grandes descapitalizações? Quanto tempo você imagina que o dinheiro dessa captação irá durar?



O QUE PODE SER UTILIZADO COMO GARANTIA?

Saber quais garantias você pode dar para o credor ou investidor é importante. Se você está buscando capital de risco, é importante se familiarizar com conceitos mais complexos como drag along & tag along, preferências de liquidação. Se você está captando empréstimos, levante as possíveis garantias que você poderia oferecer e utilize-as para abaixar os juros do seu empréstimo.

4 | PLANEJANDO UMA CAPTAÇÃO DE RECURSOS



QUAL A FONTE DE CAPITAL MAIS ADEQUADA PARA CADA RECURSO?

Cada tipo de recurso tem sua particularidade e cada empresa é única. Entenda as limitações e características do investimento que você está buscando para ter um plano eficiente. Alguns exemplos a se considerar:

- Uma empresa de tecnologia, com mercado ainda inseguro e um modelo não provado, provavelmente possui maiores chances de levantar recursos de capital de risco que uma dívida bancária, por exemplo.

- Uma empresa que tem muitos contratos e recebíveis pode utilizar estes recursos como garantia para conseguir aportes de capital com baixos juros da iniciativa privada.

- Uma empresa de biotecnologia que investe muito em pesquisa e desenvolvimento tem o perfil ideal para projetos de subvenção econômica, uma vez que muitos programas se encaixam nessa linha.

//Até aqui abordamos as principais fontes de capitais, como escolher que tipo de capital buscar e como se preparar para uma captação. Agora é a hora de partir para o ataque. No próximo capítulo você, que está com uma captação engatilhada, vai aprender algumas dicas e truques para ser bem sucedido nesta jornada e voltar para a empresa com capital para investir. Boa sorte!



5 | VAMOS CAPTAR!

Então é isso! Após analisar com calma a situação de sua empresa e todas as possibilidades de se ter acesso a capital você chegou à conclusão de que uma entrada de dinheiro é o que falta para dar o próximo salto! Agora é só ir lá e conseguir o dinheiro, certo? Bem, não é tão simples. Independente de qual caminho você resolveu seguir, é sempre necessário se preparar para não cair em armadilhas e aumentar suas chances de conseguir uma negociação favorável.



5 | VAMOS CAPTAR!

Cada forma de captação possui suas particularidades, sendo que algumas necessitam de preparação e esforços bem maiores, dependendo do risco envolvido para o investidor. Um banco irá pedir muito menos garantias do que um investidor de risco, por exemplo, afinal ele possui muito mais garantias de que irá receber seu dinheiro de volta, incluindo juros.

Se você já fez os preparativos que sugerimos no último capítulo, é hora de botar para fazer e ir atrás do dinheiro! Mas fique atento a todos os detalhes e riscos necessários para uma boa captação.



5 | VAMOS CAPTAR!

VAI PEGAR UM EMPRÉSTIMO? PESQUISE!

UM EMPRÉSTIMO PODE SER UMA SOLUÇÃO RÁPIDA PARA SE LEVANTAR CAPITAL, MAS NÃO DEIXE QUE ISSO SEJA UM MOTIVO PARA VOCÊ SAIR CORRENDO E TENTAR CONSEGUIR O DINHEIRO O MAIS RÁPIDO POSSÍVEL. EXISTEM VÁRIOS BANCOS E VÁRIAS LINHAS DE CRÉDITO DISPONÍVEIS NO MERCADO, SENDO QUE ALGUMAS PODEM SER BEM MAIS VANTAJOSAS QUE OUTRAS.

A primeira pergunta que deve ser feita é: a quais linhas de crédito eu tenho acesso? Isso depende de vários fatores, como tamanho da empresa, mercado em que ela opera, saúde financeira e o histórico de crédito que ela possui. Com essa lista em mãos, é fácil saber quais são as modalidades de crédito mais vantajosas e ir direto a elas.

Veja algumas boas práticas para os tipos de empréstimo mais comuns do mercado:



5 | VAMOS CAPTAR!

VAI PEGAR UM EMPRÉSTIMO? PESQUISE!

EMPRÉSTIMOS BANCÁRIOS

Um empréstimo bancário possui duas características às quais todo empresário precisa ficar bastante atento: o fato de ser um capital relativamente rápido de se conseguir e a quantidade de bancos que estão no mercado. Ou seja, é importante evitar a pressa para se conseguir o dinheiro, uma vez que há várias opções de bancos disponíveis e uma pesquisa aprofundada é crucial para se encontrar o melhor banco para o empréstimo.

Se você se preparou bem para pedir o empréstimo já sabe o que pode oferecer

como garantia (quanto mais garantias, menores as taxas de juros) e como pretende pagar as prestações. Faça uma planilha com todos os bancos com que irá falar e coloque as condições que eles ofereceram de acordo com todas as informações que você forneceu a eles. Somente após visitar todos os bancos e preencher essa planilha é que uma decisão deve ser tomada. Não caia na armadilha de pegar o empréstimo no seu banco atual só porque você tem uma boa relação com o gerente. Apesar de isso ajudar, somente uma pesquisa completa te dará a resposta real da melhor opção a ser tomada.



5 | VAMOS CAPTAR!

VAI PEGAR UM EMPRÉSTIMO? PESQUISE!

LINHAS DE FOMENTO E CARTÃO BNDES

As linhas de fomento são uma ótima maneira de se fugir dos altos juros que podem incidir em empréstimos bancários, já que são linhas destinadas a impulsionar algumas atividades de interesse do governo. Obviamente é um dinheiro mais difícil de se conseguir e o processo é um pouco mais demorado, mas não deixe isso te desanimar. No final das contas as taxas realmente valem a pena. O principal órgão de Fomento é o BNDES, porém existem outras

linhas de fomento de órgãos como a Finep, Fapesp, e demais entidades estaduais. Fique atento aos editais.

Existem várias linhas de fomento disponíveis no BNDES, sendo que essas variam de acordo com a necessidade de sua empresa, incluindo: capital de giro, aquisição de máquinas, investimento em tecnologia, entre outros. Para você saber a qual dessas linhas você tem acesso use o simulador **Mais BNDES**.

//Dentre todas as soluções oferecidas pelo BNDES a mais simples de se obter (e usar) é o Cartão BNDES, que funciona como um cartão de crédito. A vantagem do cartão BNDES é que ele pode ser pedido de maneira “preventiva”, ou seja, é possível ter o cartão mesmo sem a necessidade de se pegar um financiamento e usá-lo quando necessário. O teto do cartão é de R\$1 milhão, mas ele somente pode ser usado em fornecedores cadastrados pelo banco.



5 | VAMOS CAPTAR!

SUBVENÇÃO ECONÔMICA REQUER ATENÇÃO AOS DETALHES

CONSEGUIR CAPITAL ATRAVÉS DE SUBVENÇÃO ECONÔMICA É UMA TAREFA BUROCRÁTICA, AFINAL, É UM INVESTIMENTO PÚBLICO QUE PODE OU NÃO SER REEMBOLSÁVEL E O GOVERNO BUSCA GARANTIR QUE ESTÁ INVESTINDO BEM O DINHEIRO DO CONTRIBUINTE.

O primeiro passo para se levantar dinheiro através de subvenção é acompanhar as chamadas públicas feitas pelos órgãos governamentais como a Finep (veja as chamadas em aberto nesse [link](#)). Esses órgãos sempre disponibilizam um edital com todas as regras a serem seguidas, então é importante ler com calma para não perder sua chance por causa de algum detalhe. A rigidez nesses processos costuma ser bem alta.



5 | VAMOS CAPTAR!

QUER UM INVESTIMENTO? O IMPORTANTE É ORGANIZAR-SE

A PRESENÇA DO CAPITAL DE RISCO NO BRASIL ESTÁ EM ACELERADO CRESCIMENTO, COM CADA VEZ MAIS FUNDOS DE VC (VENTURE CAPITAL) PRESENTES NO BRASIL E INTERESSADOS EM INVESTIR EM EMPRESAS DE ALTO POTENCIAL DE CRESCIMENTO NO PAÍS.

Como já foi dito anteriormente, esse tipo de investimento é o mais caro disponível pois o investidor fica com uma parte da empresa, mas por outro lado o empreendedor não se endivida no processo.

O **processo de levantamento de capital de risco** é geralmente complicado e demorado, é muito comum que um empreendedor fique mais de 6 meses em captação (isso se ele realmente conseguir o investimento), o que toma bastante tempo e paciência. Os investidores se tornarão sócios da empresa, afinal. Logo, é comum que eles queiram conhecê-la a fundo e ter confiança de que estão entrando em um bom negócio.

//Por causa dessa complexidade é muito importante que seu processo de levantamento de capital seja bem estruturado para aumentar suas chances de sucesso e também evitar que se torne uma tarefa cara e que irá se arrastar por mais tempo do que o necessário. Para te ajudar nesse processo, separamos alguns pontos cruciais a serem observados!



5 | VAMOS CAPTAR!

QUER UM INVESTIMENTO? O IMPORTANTE É ORGANIZAR-SE

PREPARE SUA HISTÓRIA

Como você deve imaginar, investidores são pessoas muito ocupadas que recebem centenas de apresentações de empresas interessadas em conseguir um investimento. Por esse motivo é muito importante que você consiga prender rapidamente a atenção do investidor e para isso é importante que sua empresa conte uma boa história.

Mas o que é uma boa história? É óbvio que não estamos sugerindo que você conte, literalmente, a história de como sua empresa nasceu e cresceu. Uma boa história significa contar para o investidor a razão pela qual ele deve escolher você. Essa história deve incluir:

- *O problema que sua empresa irá resolver*
- *Tamanho do mercado*
- *Sua solução*
- *Seus números*
- *Porque você (e seu time) são as pessoas ideais para executar a ideia.*

Com essas informações feitas é hora de montar uma apresentação, chamada de Slide Deck, e treinar várias e várias vezes até que você consiga apresentá-la de olhos fechados. Além disso, com a sua história bem clara na sua cabeça, fica muito mais fácil fazer seu Elevator Pitch, uma apresentação rápida e concisa da sua empresa. Tente mantê-la com mais ou menos 30 segundos de duração, ou seja, tempo suficiente para conseguir apresentar sua empresa caso você encontre com um potencial investidor no elevador. E não basta só apresentar sua empresa, o investidor precisa, através do pitch, sentir o sonho do empreendedor.



5 | VAMOS CAPTAR!

QUER UM INVESTIMENTO? O IMPORTANTE É ORGANIZAR-SE



FAÇA UMA LISTA DE INVESTIDORES

Todo empreendedor deve ter em mente que um investidor irá se tornar um sócio na empresa e por isso deve ser escolhido com bastante cuidado. Dependendo do tipo de investimento, maior é a participação do investidor nas atividades da empresa. Enquanto um investidor anjo pode simplesmente dar o dinheiro e pedir algum feedback de vez em quando, um VC muito provavelmente terá participação no conselho da empresa, pedirá relatórios frequentes, etc.

Ao buscar um investidor tenha em mente que essa será uma relação de longo prazo, então é importante pesquisar bastante para saber quais investidores podem ser uma boa escolha para sua empresa. Veja o histórico de investimento, converse com outras empresas que já foram investidas, converse com pessoas do mercado, etc. Faça com eles o mesmo que eles farão com você e aprenda o máximo possível.

5 | VAMOS CAPTAR!

QUER UM INVESTIMENTO? O IMPORTANTE É ORGANIZAR-SE



HORA DE ENTRAR EM CONTATO

Uma vez selecionados, crie uma planilha com uma lista de todos os investidores e informações relevantes sobre eles, como pessoa de contato, se já foi contactado ou não, informações sobre o fundo, entre outras. É essa planilha que irá te guiar durante o processo de contactar e se relacionar com cada um dos investidores. Agora é o momento de entrar em contato

com eles, mas não pense em correr para o telefone ou para o seu email! Nesse estágio, o networking é rei! Veja na sua rede de contatos quem pode te recomendar ou simplesmente apresentar a algum investidor. As chances de você conseguir uma reunião assim é muito superior do que um email do nada.

5 | VAMOS CAPTAR!

QUER UM INVESTIMENTO? O IMPORTANTE É ORGANIZAR-SE



COLOQUE UM PRAZO

Assim que você começar a contactar os investidores irá notar que esse processo é similar a um funil: de 50 contatos, 20 responderão, 10 farão uma reunião e 2 ou 3 irão se interessar pela sua empresa, por exemplo. Por causa disso é bom se manter organizado e, mais importante ainda, colocar uma data final para sua captação, senão esse processo pode se arrastar indefinidamente.

A razão para isso ser importante é porque muitas vezes investidores, mesmo interessados em seu negócio, irão aguardar para ver como a empresa está andando e até onde ela vai, o que diminui suas incertezas. Se não houver concorrência ou um prazo final, isso pode durar um bom tempo. Quando seu prazo final chegar, os investidores interessados irão ter que tomar uma decisão e, caso não haja nenhum, é um bom momento para se considerar outras alternativas para a obtenção de capital.

6 | CONCLUSÃO

Com todas essas opções de acesso a capital fica mais simples conseguir aquele dinheiro extra que pode ser crucial para o crescimento de sua empresa. Nosso objetivo com esse ebook foi mostrar que, acima de tudo, o empreendedor precisa se informar sobre os caminhos possíveis e saber qual é a melhor opção para sua empresa.

Além disso, saber se preparar bem para conseguir as melhores condições e também não perder muito tempo e dinheiro no processo de levantamento de capital são princípios importantíssimos para que você não atrapalhe o andamento de seu negócio.

6 | CONCLUSÃO

A Endeavor e a Rock Content esperam que o conteúdo presente nesse ebook te ajude a financiar seu sonho! Uma vez com o dinheiro na conta é só pôr a mão na massa, suar bastante a camisa e levar sua empresa para um novo patamar.

VEJA COMO A ENDEAVOR PODE AJUDAR VOCÊ NESTE PROCESSO:

COMO NEGOCIAR COM INVESTIDORES: MODELO DE TERM SHEET

5 PASSOS PARA CONSTRUIR UMA GRANDE EQUIPE

GUIA: COMO CRESCER?

COMO OTIMIZAR SEUS INVESTIMENTO EM MARKETING

FINANÇAS BÁSICAS PARA EMPREENDEDORES

COMO AUMENTAR E GERENCIAR SUAS VENDAS



CONHEÇA O CURSO ENDEAVOR DE ACESSO A CAPITAL

SE VOCÊ ESTÁ DECIDIDO A CAPTAR MAIS RECURSOS PARA SUA EMPRESA, VOCÊ DEVE FICAR DE OLHO NO NOVO CURSO DA ENDEAVOR DE CAPTAÇÃO DE RECURSOS. NELE VOCÊ VAI APRENDER DE FORMA MAIS APROFUNDADA, TODOS OS PRINCIPAIS TÓPICOS ABORDADOS NESTE EBOOK.

**CONHEÇA
O CURSO**

