



E-book

QUE TIPO DE RECURSO MINHA EMPRESA PRECISA PARA CRESCER?

Entenda os tipos de recursos mais adequados para cada fase dos negócios.



WWW.INSEEDINVESTIMENTOS.COM.BR

 facebook.com/INSEEDInvestimentos

MG (31) 3586-3052 | SP (11) 2526-2440 | PR (41) 3271-7620

INTRODUÇÃO

CRESCIMENTO DEPENDE DE RECURSOS

Sua empresa precisa crescer?**Isto vai exigir recursos financeiros?****Você ainda tem dúvidas sobre qual o recurso mais adequado para a fase de seu negócio?**

Toda empresa precisa de recursos financeiros para crescer e se expandir. E há diversas fontes de recursos disponíveis para financiar o crescimento de sua empresa.

E também existe muita informação sobre estes recursos, porém não de forma estruturada. Afinal...

- Qual a melhor fonte de recursos para o atual momento de seu negócio?
- Quais as opções disponíveis para sua empresa hoje?
- Como acessá-las?

O mais comum é que os recursos venham do próprio empreendedor, família, amigos, ou de empréstimos em um banco. Mas existem outras fontes de recursos.

O objetivo deste e-book é elucidar dúvidas dos empreendedores e ajudá-los a tomar decisões acertadas sobre as melhores fontes de recursos para cada fase dos negócios.



**SAIBA MAIS
SOBRE RECURSOS
DISPONÍVEIS...**

RECURSOS

ONDE BUSCAR RECURSOS?

AUTOCONHECIMENTO

Para encontrar a melhor fonte de recursos para a sua empresa, o empreendedor precisa conhecer muito bem a empresa e seu plano de crescimento.

Após delinear objetivos de curto, médio e longo prazo, assim como o destino dos recursos, o empreendedor saberá avaliar as opções e encontrará a melhor fonte de recursos para seu negócio.

FASE DA EMPRESA: FATOR DECISIVO SOBRE A ESCOLHA DOS RECURSOS

A fase de desenvolvimento da empresa é um dos fatores a serem considerados quando o empreendedor quer decidir qual a melhor fonte de recurso.

Em cada fase, há necessidades e prioridades diferentes para a aplicação dos recursos. Por isto, à medida que se desenvolve, o negócio precisa de um tipo diferente de recurso. E cada fonte de recursos exige obrigações diferentes da empresa. A fase do empreendimento influencia também sobre a distribuição das ações dos sócios e sobre o modelo de gestão.

O empreendedor precisa saber alinhar suas expectativas com o que o recurso captado pode oferecer.

QUAL FONTE DE RECURSOS É MELHOR PARA SUA EMPRESA AGORA?

GRÁFICO

FONTES DE RECURSOS X FASES DO NEGÓCIO

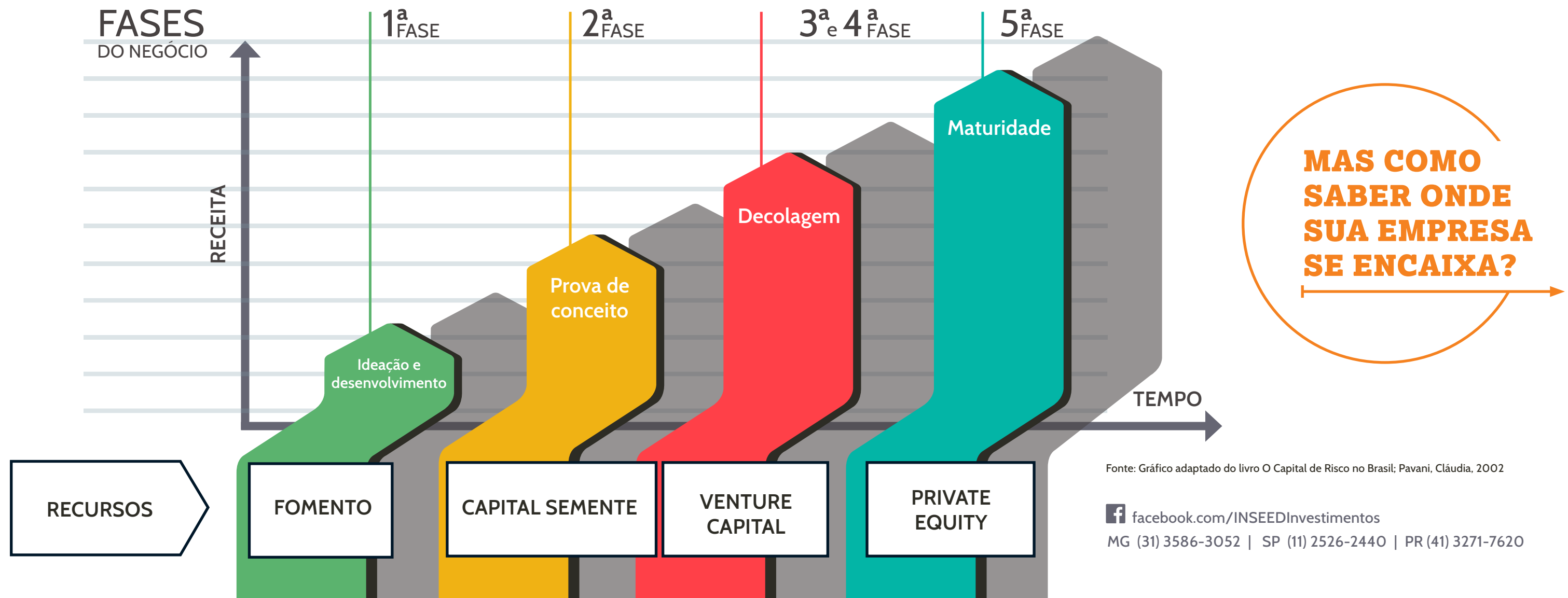
NO GRÁFICO, É POSSÍVEL COMPREENDER OS MELHORES RECURSOS PARA CADA ETAPA DO NEGÓCIO:



GRÁFICO

FONTES DE RECURSOS X FASES DO NEGÓCIO

NO GRÁFICO, É POSSÍVEL COMPREENDER OS MELHORES RECURSOS PARA CADA ETAPA DO NEGÓCIO:



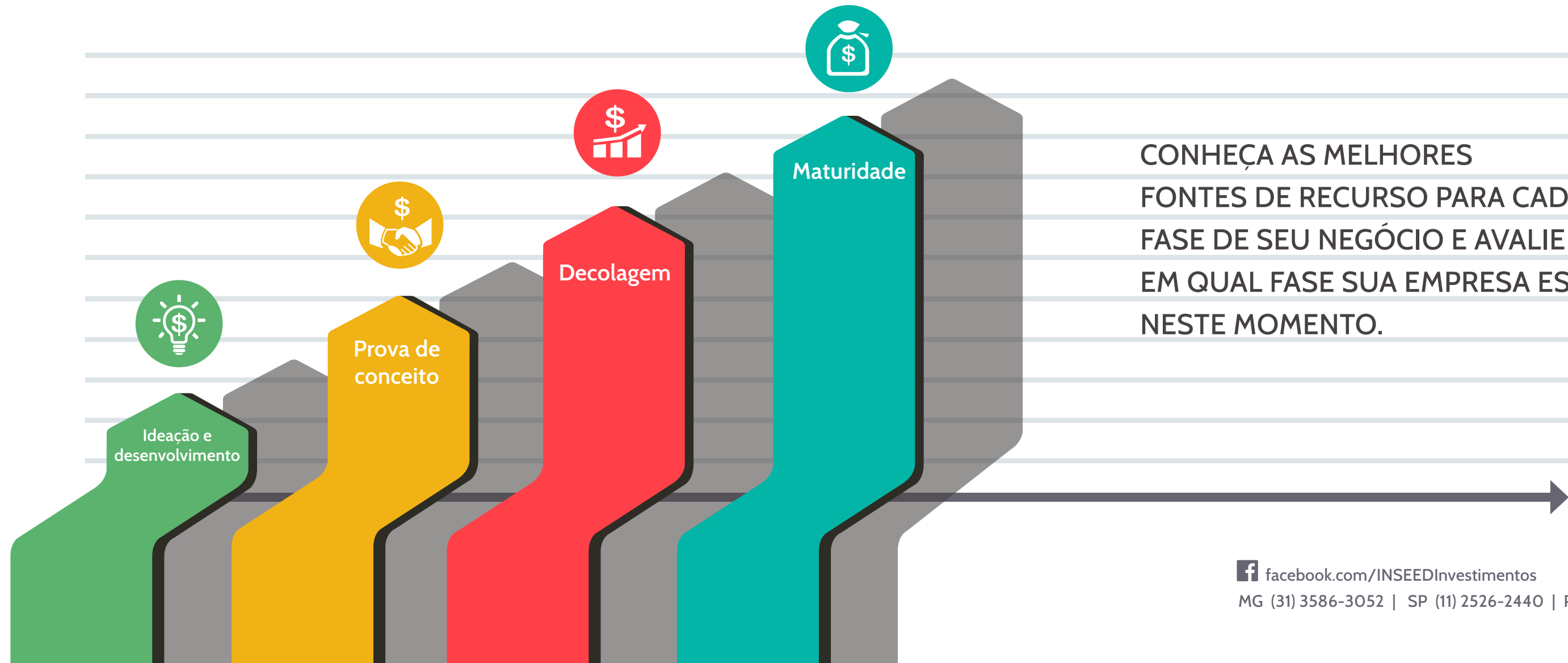
Fonte: Gráfico adaptado do livro O Capital de Risco no Brasil; Pavani, Cláudia, 2002

facebook.com/INSEEDInvestimentos

MG (31) 3586-3052 | SP (11) 2526-2440 | PR (41) 3271-7620

GRÁFICO

VAMOS ENTENDER CADA FASE?



CONHEÇA AS MELHORES
FONTES DE RECURSO PARA CADA
FASE DE SEU NEGÓCIO E AVALIE
EM QUAL FASE SUA EMPRESA ESTÁ
NESTE MOMENTO.

1ª FASE

VAMOS ENTENDER CADA FASE?

IDEAÇÃO E DESENVOLVIMENTO

IDEAÇÃO E DESENVOLVIMENTO DE
TECNOLOGIA/ SOLUÇÃO

Para empresas no estágio de criação, ou startups, cujo produto ainda está na fase de ideia, o empreendedor tem como prioridade validar as hipóteses que ele considera base para o sucesso do seu negócio. Ele deve fazê-lo por meio de pesquisa, desenvolvimento e construção de protótipos.

Durante esse período, é natural que o empreendedor busque manter a sobrevivência do negócio centralizando o controle da empresa.

Mas como obter recursos para P&D e desenvolvimento de protótipos? Existem várias opções chamadas de Captação de Dívidas, como os Financiamentos e Recursos de Subvenção.

**Entenda a diferença
entre eles a seguir.**

1ª
FASE

1ª FASE

VAMOS ENTENDER CADA FASE?

IDEAÇÃO E DESENVOLVIMENTO



ACELERADORAS

As aceleradoras buscam auxiliar pequenas empresas a crescerem rapidamente em um determinado período de tempo por meio de um programa de mentoria. A grande maioria das aceleradoras busca start-ups que já possuam um protótipo do seu produto e até alguns clientes pagantes.

Uma aceleradora seleciona empresas por meio de um edital, ou por busca ativa no mercado. Durante o processo de aceleração, as empresas contam com um time de mentores de diversas áreas, que oferecem diferentes visões sobre o negócio. Durante o processo de aceleração, as empresas contam com um time de mentores de diversas áreas que oferecem diferentes visões sobre o negócio.

Clique aqui e veja exemplos.

.....



**1ª
FASE**

1ª FASE

VAMOS ENTENDER CADA FASE?

IDEAÇÃO E DESENVOLVIMENTO



SUBVENÇÃO ECONÔMICA

O compartilhamento dos custos e riscos de pesquisa e desenvolvimento (P&D) entre empresa e Estado.

Por intermédio das agências de fomento de Ciência e Tecnologia, do **FINEP**, e do **CNPq**, o governo concede recursos não reembolsáveis (não precisam ser devolvidos) a empresas de qualquer porte, como estímulo à inovação tecnológica.

[Clique aqui e veja exemplos](#)

O SEBRAE também possui uma série de programas e iniciativas no sentido de facilitar a fase inicial dos negócios.

[Conheça o SEBRAETEC](#)



1ª
FASE

1ª FASE

VAMOS ENTENDER CADA FASE?

IDEAÇÃO E DESENVOLVIMENTO



SUBVENÇÃO ECONÔMICA

Subvenção da remuneração de pesquisadores:

Destinada ao ressarcimento de parte do valor da remuneração de pesquisadores titulados como Mestres ou Doutores que venham a ser contratados

Subvenção da Lei da Inovação

Cobertura das despesas de custeio das atividades de inovação, incluindo pessoal, matérias primas, serviços de terceiros patentes e, ainda, despesas de conservação e adaptação de bens imóveis com destinação específica para inovação

Subvenção da Lei do Bem

Custeio das atividades de pesquisa e desenvolvimento tecnológico de produtos e processos inovadores nas empresas nacionais

Fonte: Inventta 2011

Exemplos...



1ª
FASE

1ª FASE

VAMOS ENTENDER CADA FASE?

IDEAÇÃO E DESENVOLVIMENTO

SUBVENÇÃO ECONÔMICA
- EXEMPLOS DE SUBVENÇÃO

EDITAL DE SUBVENÇÃO ECONÔMICA DA FINEP

O edital da agência do **Ministério de Ciência e Tecnologia** concentra a maior parte dos recursos destinados à inovação disponíveis no Brasil. Lançado em uma única chamada anual, o edital já define os setores e produtos específicos para receber apoio.

EDITAL SENAI/SESI DE INOVAÇÃO

A modalidade mistura financiamento e apoio técnico. Empresas com projetos de inovação tecnológica de qualquer setor devem assinar um termo de cooperação com a unidade regional do Senai e só então passam a concorrer. O desenvolvimento do produto ou processo é feito em parceria com unidades do **Senai, do Sesi, ou das duas instituições juntas.**

1ª
FASE

1ª FASE

VAMOS ENTENDER CADA FASE?

IDEAÇÃO E DESENVOLVIMENTO



SUBVENÇÃO ECONÔMICA - EXEMPLOS DE SUBVENÇÃO

EDITAL PAPPE SUBVENÇÃO

Convênio entre a **Finep** e fundações estaduais de amparo à pesquisa. O valor por projeto é menor do que no edital da Finep e o foco, normalmente, é a empresa de pequeno porte. Em cada estado, o edital é aberto em um período diferente, e podem inscrever-se projetos de inovação empresas do RJ, SP, MG, PR, RS, SC, ES, BA, GO, MS, CE, MA, PE, PI, RN, AM e DF.



1ª
FASE

1ª FASE

VAMOS ENTENDER CADA FASE?

IDEAÇÃO E DESENVOLVIMENTO

SUBVENÇÃO ECONÔMICA
- EXEMPLOS DE SUBVENÇÃO

EDITAIS ESTADUAIS

As **Fundações de Amparo à Pesquisa** de cada estado também lançam seus próprios programas e editais de apoio à inovação. Ex:

• **Projeto Inventiva**

Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Minas Gerais (Fapemig), voltado para micro-empresas que queiram desenvolver protótipos de produtos com depósito de pedido de patente no INPI.

• **Pesquisa Inovativa na Pequena e Média Empresa (Pipe)**

Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (Fapesp), que apoia pequenas empresas com pesquisas inovadoras voltadas para produtos que ofereçam alto potencial de retorno comercial ou social.

Clique aqui e conheças as FAPs

**Outra opção é o Investidor-anjo.
Já ouviu falar?**

1ª
FASE

1ª FASE

VAMOS ENTENDER CADA FASE?

IDEAÇÃO E DESENVOLVIMENTO



INVESTIDORES-ANJO



Estes investem de **R\$ 50 mil a R\$ 500 mil em empresas nascentes.** Geralmente, esse tipo de investidor vende a sua participação no futuro para investidores maiores.

A atuação do investidor-anjo é mais comum até o estágio inicial, embora também possa ocorrer em outros momentos, como na próxima fase, a de validação junto ao mercado.

[Clique aqui e veja exemplos](#)



1ª
FASE



**MUITA
INFORMAÇÃO?**

**A GENTE RESUMIU
PARA VOCÊ NA
PRÓXIMA PÁGINA**

1ª FASE

VAMOS ENTENDER CADA FASE?

IDEAÇÃO E DESENVOLVIMENTO



1ª FASE – QUADRO SÍNTESE

IDEAÇÃO E DESENVOLVIMENTO



FONTES DE RECURSOS

– Capital próprio, de família e amigos, aceleradoras, subvenção e investidores-anjo;

TIPO DE NEGÓCIO

– Alguns editais são específicos para certos setores, enquanto outros são mais abrangentes;

FASE DA EMPRESA

– Existem editais para empresas de todos os portes;

NECESSIDADE DO RECURSO PARA

– Validar as hipóteses do seu negócio e, simultaneamente, manter a empresa de pé.

TEMPO DE USO: IMEDIATO.

FASES

CONHECENDO A PRÓXIMA FASE



**SUA EMPRESA
JÁ PASSOU DESTA
FASE? QUEM SABE
ELA FAZ PARTE DA
PRÓXIMA FASE?**

2ª FASE

VAMOS ENTENDER CADA FASE?

PROVA DE CONCEITO



VALIDAÇÃO JUNTO AO MERCADO

Após validar as suas hipóteses principais por meio de protótipos, o empreendedor coloca o seu piloto para rodar e vai ao mercado validar quanto o seu cliente está disposto a pagar.

Para isso, ele precisa de capital para os esforços comerciais no mercado, melhorias no produto e questões administrativas iniciais da empresa. Além disso, é necessário um capital de giro para o negócio rodar.

Um dos tipos de capital que atende às demandas desta fase é o Capital Semente. Conheça!

2ª
FASE

2ª FASE

VAMOS ENTENDER CADA FASE?

PROVA DE CONCEITO



CAPITAL SEMENTE



O Capital Semente é uma boa alternativa para esta fase, pois os recursos giram em torno de **R\$ 500 mil e R\$ 2 milhões.**

Normalmente, Fundos de Capital Semente reúnem recursos de vários investidores e aportam estes recursos em mais de uma empresa simultaneamente. Este modelo visa diluir o risco e diversificar a carteira.

Eles buscam empresas que já possuam clientes e produtos definidos, mas que ainda dependam de investimento para se estabelecerem no mercado.

Clique aqui e veja exemplos

O CAPITAL SEMENTE pode ser acessado desde a Fase 1 – Desenvolvimento de Soluções e Tecnologias até a Fase 3 – Inicial.

2ª
FASE

2ª FASE

VAMOS ENTENDER CADA FASE?

PROVA DE CONCEITO



CLIENTE

Outra estratégia para empresas que se encontram no estágio de Validação de Mercado é buscar clientes que estejam dispostos a pagar pelo produto em estágio de pré-venda.

Exemplo: A Tesla, empresa americana de carros elétricos, realizou esse tipo de captação.



2ª
FASE



**QUADRO
SÍNTESE**

2ª FASE

VAMOS ENTENDER CADA FASE?

PROVA DE CONCEITO



2ª FASE – QUADRO SÍNTESE

PROVA DE CONCEITO



FONTES DE RECURSOS

– Fundos de Capital Semente, Investidores-Anjo e clientes.

TIPO DE NEGÓCIO

– Sem restrição.

FASE DA EMPRESA

– Startups/
Estágio Inicial.

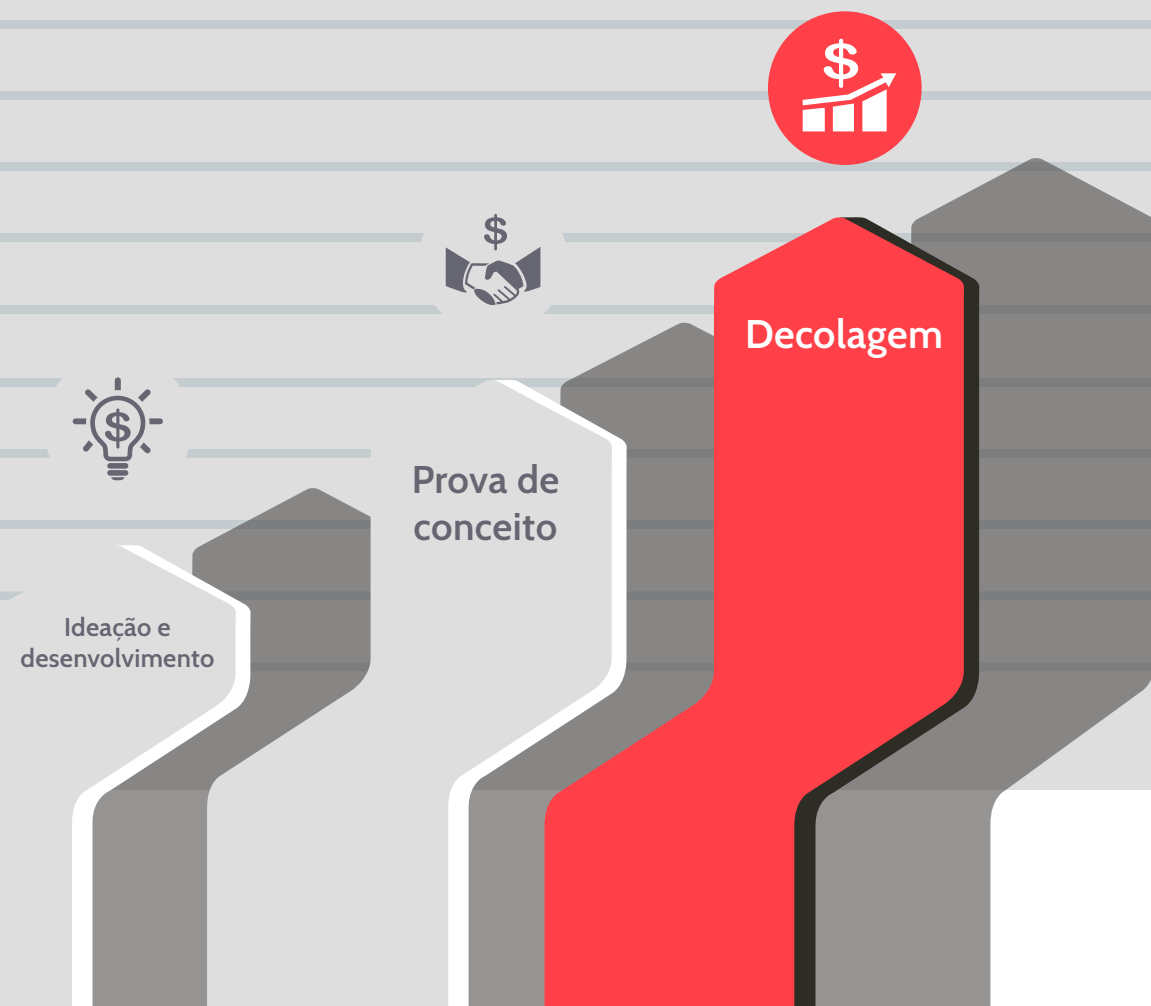
NECESSIDADE DO RECURSO PARA

– Capital de giro inicial, esforços comerciais com foco na validação do mercado, melhorias no produto e ritos administrativos iniciais.

TEMPO DE USO: CURTO PRAZO.

FASES

CONHECENDO A PRÓXIMA FASE



**SUA EMPRESA
ESTÁ NO INÍCIO,
CRESCIMENTO OU
EXPANSÃO? CONHEÇA
OS RECURSOS MAIS
ADEQUADOS.**

3ª E 4ª FASE

VAMOS ENTENDER CADA FASE?

DECOLAGEM

3ª E 4ª FASE
DE DESENVOLVIMENTO

Após ter realizado as primeiras vendas, contar com alguns clientes fiéis ao seu produto, gerando uma **receita recorrente**, o empreendedor deseja **conquistar mais clientes e lançar novos produtos**.

Para isso, além do capital de giro que mantém o negócio rodando, é necessário capital para:

- Estratégias comerciais e de marketing
- Aumento de produtividade
- Desenvolvimento de novos produtos

Como obter este capital?

3ª e 4ª
FASES

3ª E 4ª FASE

VAMOS ENTENDER CADA FASE?

DECOLAGEM



3ª e 4ª
FASES

CAPTAÇÃO DE DÍVIDAS

FINANCIAMENTOS

Existem diversas modalidades de captação por meio de dívidas em instituições financeiras:

Financiamento via Fomento

Linhas de crédito reembolsáveis, voltadas a planos de longo prazo. Oferecidas por instituições do governo ou especializadas a taxas de juros menores.

Clique aqui e veja exemplos

.....

Financiamento via bancos comerciais

Linhas comuns de crédito oferecidas por bancos de varejo. Normalmente, é uma opção utilizada estrategicamente pelas empresas que precisam do recurso no curto prazo.

A maior agilidade do processo vem acompanhada de taxas de juros mais altas.

E ainda existem recursos de subvenção econômica. Veja como funciona!

3ª E 4ª FASE

VAMOS ENTENDER CADA FASE?

DECOLAGEM

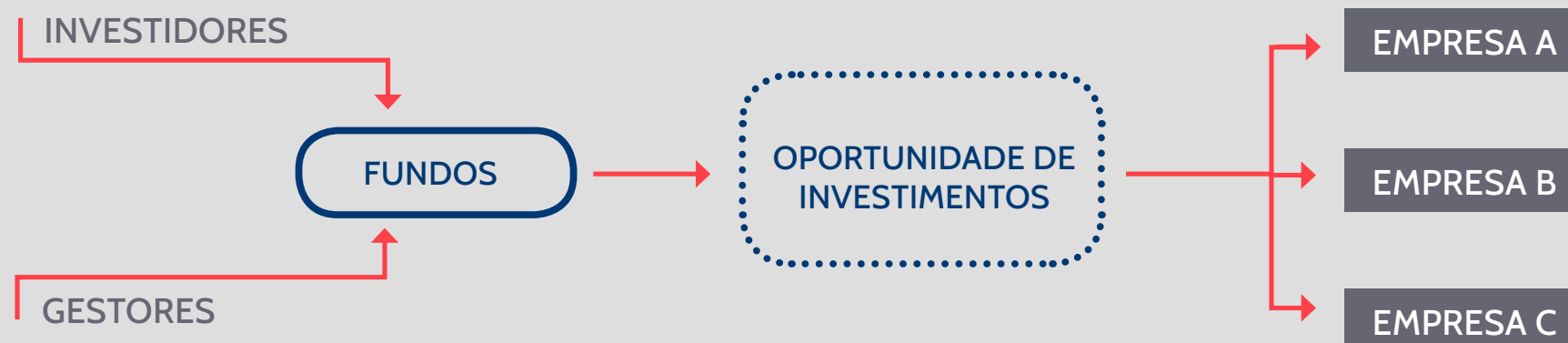


3ª e 4ª
FASES

VENTURE CAPITAL

Uma boa alternativa de recursos para esta fase é o Venture Capital. É uma modalidade de investimento que consiste na compra, por um período pré-determinado, de participação acionária em empresas **inovadoras** em estágio inicial de desenvolvimento

No Venture Capital há a **criação de fundos de investimento que buscam recursos com diversos investidores** e investem em várias empresas. Assim eles diversificam a carteira e minimizam o risco.



Mas o que os fundos podem fazer pela sua empresa?

3ª E 4ª FASE

VAMOS ENTENDER CADA FASE?

DECOLAGEM

3ª e 4ª
FASES

VENTURE CAPITAL

GESTÃO

Fundos trazem – ou deveriam trazer – mais do que recurso financeiro para a empresa investida, mas também conhecimentos, experiências e contatos.

Os gestores do fundo, normalmente, possuem experiência como executivos e diretores de grandes empresas ou até como empreendedores. Por isso, muitas vezes, o Venture Capital é também conhecido como “capital empreendedor”.

[Clique aqui e veja exemplos](#)

Se comparado ao Capital Semente, é uma forma de captação que investe de R\$ 2 milhões a R\$ 10 milhões e busca empresas com um alto potencial de crescimento.

E você, o que faria com alguns milhões a mais em caixa?

O que você, empreendedor, precisa saber antes de procurar um Fundo de Venture Capital?

3ª E 4ª FASE

VAMOS ENTENDER CADA FASE?

DECOLAGEM



3ª e 4ª
FASES

É PRECISO SE CONHECER E CONHECER SEU NEGÓCIO PROFUNDAMENTE

Antes de buscar um fundo, o empresário tem que refletir sobre questões como:

- QUE TIPO DE EMPREENDEDOR EU SOU?
- GOSTO DE ESTAR SEMPRE NA LIDERANÇA?
- ESTOU DISPOSTO A CEDER AÇÕES DA EMPRESA E COMPARTILHAR A GESTÃO?

Estas questões são importantes, pois os Fundos viram sócios da empresa investida. Existem fundos com participação majoritária e minoritária, mas de forma geral, o valor investido na empresa cresce conforme a participação acionária.

Mas como o Fundo decide se vai investir em sua empresa?

3ª E 4ª FASE

VAMOS ENTENDER CADA FASE?

DECOLAGEM



3ª e 4ª
FASES

ANÁLISE

As gestoras dos fundos realizam um processo de análise das empresas que dura entre 3 e 6 meses. Neste período busca-se conhecer profundamente cada negócio, assim como seus empreendedores, seu mercado e o histórico financeiro. **Tudo para entender o potencial do negócio e tomar a melhor decisão para todas as partes.**

A ANÁLISE JÁ TRAZ BENEFÍCIOS

Para a empresa que se candidata, este momento se mostra muito valioso, pois ela recebe muitos questionamentos e recomendações. E a partir deles, os empreendedores podem perceber outros aspectos de seu negócio e realizar mudanças antes mesmo do investimento.

E DEPOIS?

Ao final do período de investimento (cerca de 3 a 5 anos), a empresa pode ser vendida para outra, receber novo aporte de outro Fundo, ou abrir seu capital.



**QUADRO
SÍNTESE**

3ª E 4ª FASE

VAMOS ENTENDER CADA FASE?

DECOLAGEM



3ª e 4ª FASE – QUADRO SÍNTESE

DECOLAGEM



FONTES DE RECURSOS

– Fomento, Financiamento Bancário, Fundos de Venture Capital e Investidores-anjo.

TIPO DE NEGÓCIO

– Predominância de negócios inovadores com alto potencial de crescimento.

FASE DA EMPRESA

– Expansão.

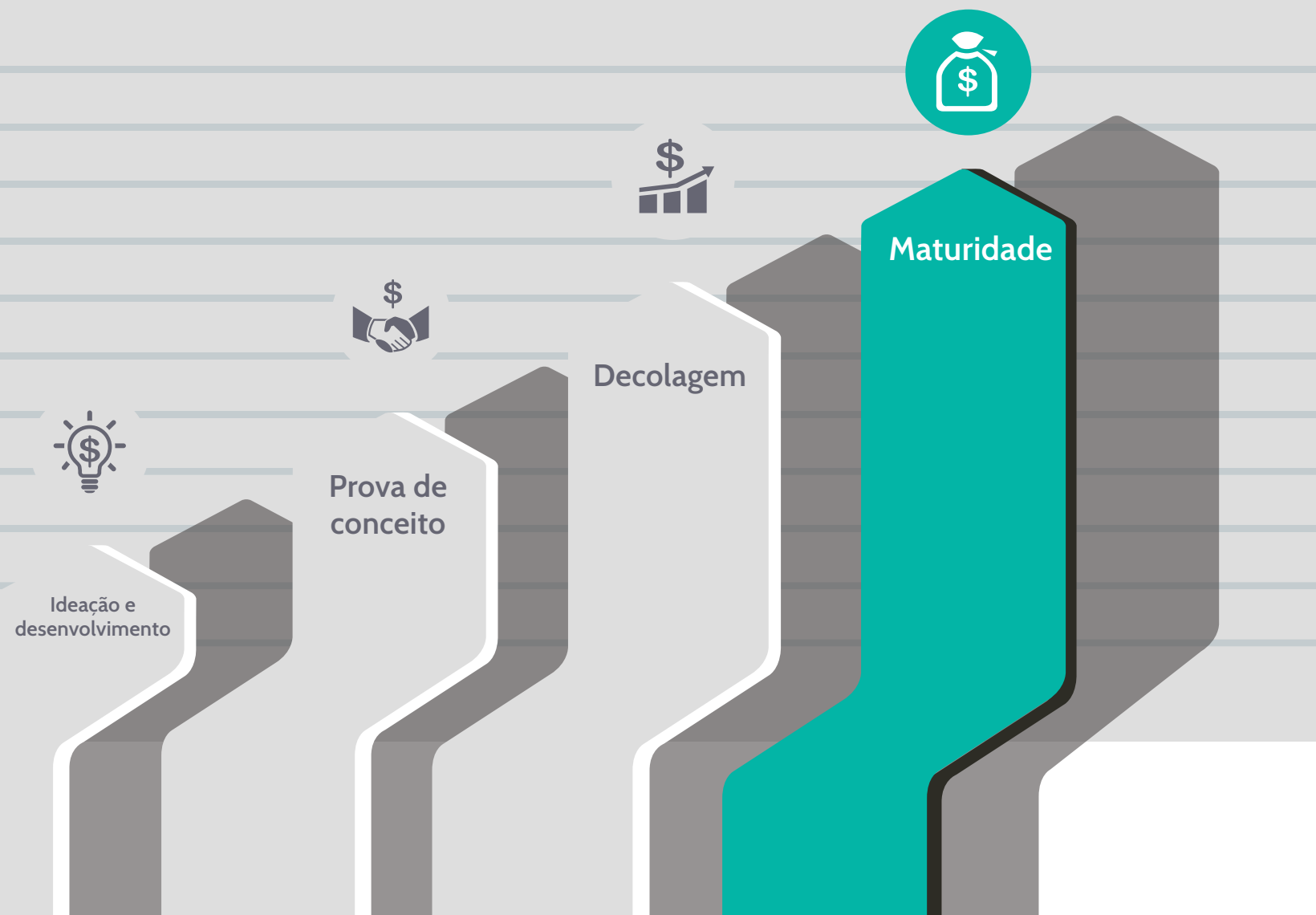
NECESSIDADE DO RECURSO PARA

– Capital de giro, marketing, aumento de produtividade, P&D.

TEMPO DE USO: MÉDIO/LONGO PRAZO.

FASES

CONHECENDO A PRÓXIMA FASE



**SUA EMPRESA
CHEGOU À
MATURIDADE?
E AGORA?**

5ª FASE

VAMOS ENTENDER CADA FASE?

MATURIDADE

5ª
FASE

MATURIDADE DO NEGÓCIO

Nesta fase os negócios estão mais maduros e buscam crescimento, consolidação ou reestruturação. Nessa fase, o empreendedor já possui uma carteira de clientes consolidada em seu mercado e deseja entrar em outros mercados e lançar produtos complementares.

Uma das fontes de recursos utilizadas é o...

PRIVATE EQUITY

Fundos de Private Equity são responsáveis pelas operações de fusões e aquisições em grandes empresas, com **faturamento anual maior que R\$ 100 milhões**.

Esses fundos investem valores superiores a R\$ 10 milhões e buscam ajudar as investidas a crescer para uma futura grande operação de venda, fusão ou abertura de capital. Empresas de capital aberto também podem receber recursos de Private Equity.



4ª FASE

VAMOS ENTENDER CADA FASE?

MATURIDADE



5ª
FASE

ABERTURA DE CAPITAL

Normalmente, a abertura de capital é realizada por empresas maiores e mais conhecidas no mercado.

No entanto, no Brasil, existe a opção do **Bovespa Mais**, segmento especial de listagem da BM&FBOVESPA feito para tornar o mercado de ações brasileiro aberto às empresas de menor porte.



5ª FASE

VAMOS ENTENDER CADA FASE?

MATURIDADE



5ª
FASE

ABERTURA DE CAPITAL

A abertura de capital* ou IPO (Initial Public Offering) é interessante pelos seguintes benefícios:



- ACESSAR uma fonte com alta disponibilidade de recursos;
- GANHAR agilidade no processo de fusões e aquisições, uma vez que as ações da companhia podem ser usadas como moeda de troca;
- MELHORAR a imagem institucional;
- OBTER um forte incentivo à profissionalização e às melhorias constantes no desempenho e na governança corporativa;
- SOLUCIONAR questões relacionadas à sucessão familiar ou à saída de um sócio financeiro (fundo de private equity ou venture capital).



De acordo com estudo da Ernst & Young*



QUADRO
SÍNTESE

5ª FASE

VAMOS ENTENDER CADA FASE?

MATURIDADE



5ª FASE – QUADRO SÍNTESE

MATURIDADE



FONTES DE RECURSOS

– Fundos de Private Equity, IPO.

TIPO DE NEGÓCIO

– Predominância de grandes empresas que pensam em abrir capital: faturamento.

FASE DA EMPRESA

– Maturidade.

NECESSIDADE DO RECURSO PARA

– Marketing, expandir equipes regionais & back-office, capital de giro, aumento da produção.

TEMPO DE USO: MÉDIO PRAZO.

Entenda todas as possibilidades:

A ATUAL NECESSIDADE DO MEU NEGÓCIO É:

Validar as hipóteses-chave para meu negócio.

SIM ✓
NÃO ✗

Colocar minha Produção-piloto para rodar e faturar.

SIM ✓
NÃO ✗

Quero expandir minha carteira de clientes e lançar novos produtos.

SIM ✓
NÃO ✗

Expandir para outros mercados e lançar produtos complementares.

SIM ✓

PRECISO DE CAPITAL PARA:

Pesquisa, desenvolvimento e produção em escala piloto

SIM ✓
NÃO ✗

Capital de giro, melhorias no produto, ritos administrativos iniciais.

SIM ✓
NÃO ✗

Comercial, marketing, aumento produção, novos produtos.

SIM ✓
NÃO ✗

Expandir equipes regionais e back-office, montar nova planta ou ampliar a atual.

SIM ✓

ONDE BUSCAR APOIO?



Capital próprio, de família e amigos, aceleradoras, subvenção e Investidores-anjo.



Fundos de Capital Semente, Investidores-Anjo e clientes.



Fomento, Financiamento Bancário, Fundos de Venture Capital e Investidores-anjo.



Fundos de Private Equity e IPO.

QUEM SOMOS NÓS?

A INSEED Investimentos é uma **gestora de recursos focada em inovação. Ela gere e multiplica valor** para investidores e empreendedores e estimula a **cultura empreendedora em todo o país.**

SUA EMPRESA FATURA ATÉ R\$ 20 MILHÕES POR ANO E POSSUI UMA TECNOLOGIA INOVADORA QUE GERE UM IMPACTO AMBIENTAL POSITIVO?



FIMA – A INSEED está em fase de investimento do Fundo INSEED FIMA, tendo já investido em 3 empresas. Busca novas empresas que tenham alinhamento com este Fundo para investir.

ENTRE EM CONTATO COM O INSEED FIMA
www.inseedinvestimentos.com.br/fundos/fima

INSEED

INVESTIMENTOS

Autores: Equipe INSEED

Colaboração: Alice Neves Tomé

Setembro de 2014

O tema de Recursos Financeiros é amplo e a todo momento surgem novas opções, editais, programas e fundos. A INSEED cita vários exemplos, mas não tem a pretensão de apresentar uma lista definitiva de cada tipo de recurso financeiro. Por isto, não se atenha aos nossos exemplos, seja ativo nesta busca!

Este e-book tem objetivo meramente didático e não esgota todo o tema. Mas deseja, sinceramente, contribuir para ajudar você, empreendedor, a tomar melhores decisões sobre recursos.