13/01/2016 - Guia apresenta aos empreendedores de startups e empresas de impacto os sete passos para a captação de recursos

Diferentes agentes do ecossistema financeiro se propõem a apoiar startups e negócios de impacto em diferentes etapas e velocidades. No entanto, muitos empreendedores não obtêm sucesso nessa fina arte de conseguir recursos financeiros. Em "Captação de recursos para startups e empresas de impacto", um guia prático escrito pelos economistas Marco Gorini e Haroldo Torres – sócios diretores da Din4mo –, o empreendedor vai encontrar um manual essencial para enfrentar essa jornada e detalhes sobre formas de financiamento empresarial: captação de dívida, aportes de investimento ou acesso a recursos subvencionados. Já na introdução, os autores apresentam os sete passos para a captação de recursos.

Planejar a captação de recursos, antecipando-se aos riscos que surgirão ao longo da jornada do empreendedor, mostra-se essencial para manter a saúde de qualquer negócio. A obtenção de linha de crédito em bancos costuma ser mais factível quando o empreendedor tem um saldo positivo na instituição bancária. Entretanto, os empreendedores costumam relegar a gestão financeira ao segundo plano; costumam focar no que gostam e sabem fazer – comportamento que se mostra desastroso. Captação de recursos para startups e empresas de impacto, livro dos economistas Marco Gorini e Haroldo Torres, lançado pela Alta Books, apresenta de forma didática os passos necessários para que o empreendedor tenha sucesso na captação de recursos.
Milhares de bons projetos morrem na praia por falta de preparo na captação de recursos. "Obter capital é crucial para o desenvolvimento da grande empresa que qualquer empreendedor sonha criar. O capital financeiro deve ser visto como uma ponte entre o hoje e o amanhã, pois ele viabiliza uma organização a continuar a existir quando ainda não chegou ao equilíbrio – ou a se expandir quando tiver chegado o momento certo", avalia Marco Gorini, acrescentando que mesmo quando o empreendedor quer evitar o mercado financeiro, ele inevitavelmente fará parte da vida de qualquer empreendimento com planos de expansão.
Haroldo Torres salienta que é crucial discernir e escolher o tipo de recurso a ser buscado. "O empreendedor também terá que construir conexões sólidas e estáveis com as fontes desses recursos", afirma.
Na introdução de Captação de recursos para startups e empresas de impacto, os autores detalham quais são os sete passos básicos para lidar com uma questão que afeta de forma profunda o futuro das empresas. As escolhas na área financeira são estratégicas; compreender isso é essencial.

#1
O primeiro passo é o mais óbvio. Se o empreendedor quiser crescer, precisa saber bem o que quer e ter muita certeza sobre como vai utilizar os recursos de terceiros.

#2
Tentar compreender as diferentes fontes de recursos existentes. Hoje em dia, além do banco, existem alternativas como os fundos de investimentos acessíveis para empresas em segmentos mais dinâmicos, como tecnologia, ou para organizações de médio porte, mais

estruturadas. Soluções como o crowdfunding e as doações podem ser utilizadas em projetos específicos que tenham impacto social ou ambiental positivo.

#3
Depois de compreender as alternativas existentes, o terceiro passo é descobrir qual delas é a mais adequada para o momento e perfil do negócio. Se o empreendedor tem uma startup, dificilmente receberá investimentos de um fundo que negocia grandes valores. No entanto, poderá convencer centenas de microinvestidores a acreditarem e a investirem no negócio através de um site de crowdfunding.

#4
Preparar-se para contar uma história consistente, bem fundamentada em fatos que possam ser comprovados. O empreendedor precisa convencer o investidor potencial que o negócio é dinâmico, saudável e tem chances de sucesso.

#5
Para contar essa história, o empreendedor precisará organizar toda a documentação e as informações que qualquer investidor ou emprestador exigirá. Não é possível contar essa história sem números; é preciso ter balanços e demais documentos contábeis (projeções/plano de negócios) organizados. O nome do empreendedor não pode estar sujo na praça e ele precisará levantar todas as certidões negativas que existem. No setor financeiro, credibilidade e argumentos fundamentados em dados consistentes fazem toda a diferença.

#6
Preparar-se para uma negociação longa e complexa – mesmo quando os passos anteriores forem percorridos, a negociação exigirá muito. E, se o empreendedor estiver buscando um investidor, várias decisões difíceis terão que ser tomadas. Qual o valor a ser atribuído ao negócio e a cada cota? Quais serão as regras da sociedade e as responsabilidades de parte a parte? Nesta etapa é necessário ter sangue frio e ser honesto.

#7
O dinheiro chegou e é preciso saber cuidar muito bem dele. A sétima regra é preparar-se bem para gerir os recursos tomados pelo negócio – em especial, porque esse dinheiro terá que ser pago com juros ou o novo investidor exigirá um negócio em franca expansão. É primordial que o empreendedor se esforce para que o dinheiro novo realmente seja empregado para o negócio deslanchar.

AUTORES
Marco Gorini - Economista, com MBA Executivo pela COPPEAD-UFRJ, Gorini possui 20 anos de experiência na área de modelagem de negócio, planejamento estratégico, financeiro e organizacional. Há 15 anos atua na área de desenvolvimento de projetos e negócios sociais, com destaque para o projeto no qual foi líder planejador e coordenador, Tenda de Empreendedores – apoiado pelo BID-Banco Internacional de Desenvolvimento e pelo Fundo Soberano de Combate à Pobreza da República da Coreia. A iniciativa foi vencedora do G20 Challenge 2012 em inovação e negócios inclusivos, prêmio concedido pelos países do G20 e pelo Banco Mundial como um dos 15 projetos mundiais com maior potencial de impacto. O

economista tem atuação em estruturação de operações financeiras com bancos comerciais, de fomento e desenvolvimento, organismos multilaterais e fundos de venture capital e private equities. É sócio da Din4mo, empresa voltada a apoiar empreendedores de impacto.

Haroldo Torres - Economista, mestre em Demografia e doutor em Ciências Sociais. Foi bolsista do Harvard Center for Population and Development Studies durante o doutorado; é pesquisador-sênior do Centro Brasileiro de Análise de Planejamento (Cebrap). Torres atua em projetos de monitoramento e avaliação de políticas sociais nas áreas de transferência de renda, vigilância epidemiológica, educação, nutrição, habitação, saneamento e desenvolvimento regional; tem colaborado regularmente com agências multilaterais, empresas, ONGs e diferentes agências públicas federais, estaduais e municipais no Brasil. É sócio da Din4mo, empresa voltada a apoiar empreendedores de impacto.

Printec Comunicação