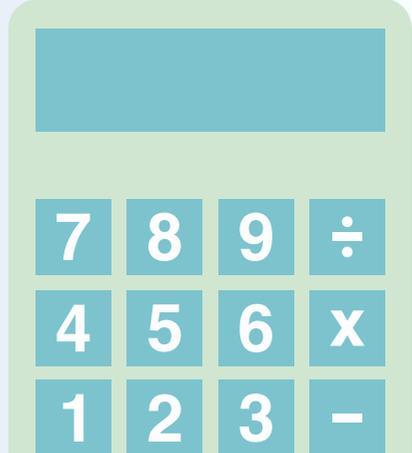
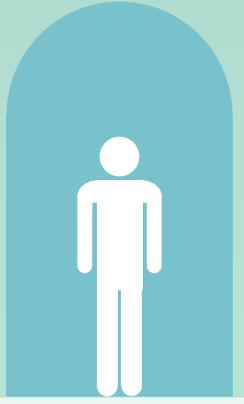


COMO CONSEGUIR DINHEIRO PARA A SUA IDEIA DE NEGOCIO

FALTA DE CAPITAL NÃO É MOTIVO PARA DEIXAR DE EMPREENDER. DO FINANCIAMENTO COLETIVO AO CORPORATE VENTURE, EXISTE UMA AMPLA REDE DE APOIO À DISPOSIÇÃO DOS FUNDADORES. DESCUBRA QUAL É A FONTE DE RECURSOS QUE MAIS COMBINA COM A SUA EMPRESA

Thomaz Gomes 

Julia Rodrigues / Editora Globo 



CROWDFUNDING

Como engajar usuários em plataformas de financiamento coletivo
Pág. 68



INCUBADORAS

Saiba como funcionam as organizações que apoiam projetos de ciência e tecnologia
Pág. 70



ANJOS

Os investidores que apostam em startups para diversificar o seu portfólio
Pág. 72



FUNDOS DE INVESTIMENTO

Oportunidades para projetos com estruturas enxutas e alto potencial de crescimento
Pág. 74



CORPORATE VENTURE

Quais são as grandes companhias que oferecem capital e mentoria para negócios inovadores
Pág. 76



BANCOS

As linhas de crédito mais indicadas para empresas de todos os setores
Pág. 78

Todo empreendedor tem a própria história sobre como levantou capital para abrir o primeiro negócio. Alguns começam de forma modesta, com reservas pessoais acumuladas ao longo de anos. Outros entram no jogo catapultados por cheques milionários de investidores. Há também aqueles que recebem a ajuda de familiares ou recorrem às linhas de crédito bancárias. E existem profissionais que fazem uso das verbas rescisórias recebidas após uma demissão para realizar o sonho de empreender. Não existe jeito certo de captar dinheiro. Trata-se de um processo de tentativa e erro. Nessa etapa, sai na frente quem é capaz de identificar o tipo de suporte necessário para fazer sua empresa crescer.

Períodos de crise levam a negociações financeiras mais lentas e rigorosas, seja para quem vai conversar com o gerente do banco, seja para quem pretende levantar uma rodada de investimento. O cenário de cautela, no entanto, não deve ser confundido com escassez de recursos. “Não falta dinheiro para negócios que consigam entregar rentabilidade a partir de estruturas enxutas. O contexto econômico faz com que bancos e investidores fiquem ainda mais interessados em empresas com riscos operacionais reduzidos”, diz José Pereira da Silva, professor de administração contábil e financeira da FGV/Eaesp.

A disponibilidade de capital pode ser observada na ampla rede de apoio disponível para as empresas brasileiras. Trata-se de um ecossistema formado por incubadoras, investidores-anjos, bancos, agências de fomento e fundos de investimento — e, mais recentemente, reforçado por plataformas de crowdfunding e programas de inovação corporativos. “O volume de demandas de setores como saúde, logística e educação continua fazendo do Brasil um mercado extremamente atraente para diversas modalidades de investimento. Existem recursos abundantes para quem oferece soluções inovadoras”, afirma Manoel Lemos, sócio do fundo Redpoint eventures.

O surgimento de novas frentes de apoio fica evidente em histórias como a do arquiteto paraense Márcio Sequeira, criador do Mola Structural Model, kit de engenharia desenvolvido com R\$ 600 mil captados entre usuá-

rios de um site de financiamento coletivo. “Já havia identificado uma grande base de clientes interessados no produto. Oferecer uma solução para uma demanda comprovada foi essencial para incentivar as contribuições do público”, diz Sequeira. Para ele, a vantagem do financiamento coletivo é que não existe compromisso com bancos ou investidores. “Mas é preciso se preparar para entregar um produto dentro dos prazos e das expectativas dos consumidores”, afirma.

A combinação entre eficiência operacional e potencial de mercado também está presente na história dos cariocas Rodrigo Salvador e André Simões, fundadores do PasseiDireto, rede social para estudantes universitários. Fundada em 2013, a startup recebeu mais de R\$ 27 milhões de fundos de investimento antes mesmo de apresentar uma fonte de receita inicial. “Os volumes dos aportes foram se intensificando à medida que batíamos as metas estipuladas pelos investidores. Mostrar capacidade de execução é tão importante quanto comprovar o potencial de crescimento da ideia”, afirma Salvador.

Partindo de extremos opostos da escala de riscos, as trajetórias desses dois empreendedores representam a enorme gama de possibilidades que existe para tirar um projeto do papel. Cada um à sua maneira, eles mostram que captar recursos é uma arte diretamente relacionada à capacidade de vender ideias, comprovar resultados e, sobretudo, bater na porta certa. A seguir, veja onde e como encontrar o tipo de dinheiro mais indicado para o seu negócio.

ANTES DA BUSCA



Estude a necessidade

Avalie qual é o volume de recursos pessoais que pode ser aplicado no negócio, antes de procurar bancos e investidores. Só recorra a capital externo caso seja realmente necessário.



Mapeie as possibilidades

Estude quais são as fontes de apoio mais alinhadas ao perfil da empresa. Para buscar dinheiro no capital de risco, por exemplo, é preciso apresentar projetos de crescimento acelerado e estruturas enxutas.



Organize as finanças

Receber capital externo é uma operação de risco para quem aplica e para quem recebe o dinheiro. Mantenha o fluxo de caixa equilibrado para atender às expectativas de credores e investidores.

FINANCIAMENTO COLETIVO

A NOVA FASE DO CROWDFUNDING

EMPREENDEDORES DE TECNOLOGIA PASSAM A FAZER USO DAS PLATAFORMAS DE FINANCIAMENTO COLETIVO, QUE JÁ ERAM POPULARES NA ECONOMIA CRIATIVA

Durante anos, os sites de financiamento coletivo estiveram ligados à captação de dinheiro para projetos pessoais. A popularidade de campanhas para realizar viagens, CDs e exposições independentes reforçou a imagem dessas plataformas como “vaquinhas virtuais”. Embora a vocação para as áreas de cultura e entretenimento continue forte, o *crowdfunding* também começa a despontar como uma nova fonte de capital para negócios em setores como engenharia e tecnologia. A mudança de comportamento pode ser observada em

casos como o da Pebble Watch, startup americana que obteve mais de U\$ 10 milhões no Kickstarter para desenvolver um relógio conectado à internet. Atraídas pela possibilidade de levantar dinheiro sem pagar juros bancários ou negociar contratos com investidores, algumas empresas brasileiras já trilham o mesmo caminho. A tendência colaborativa chegou inclusive ao capital de risco, com a popularização do *equity crowdfunding* — plataformas de investimento coletivo que convertem as contribuições dos usuários em microparticipações nas empresas.



ONDE PEDIR

Três plataformas brasileiras de financiamento coletivo

Catarse

Pioneira no *crowdfunding* nacional, a plataforma contabiliza mais de 2,6 mil projetos financiados. A taxa pelos valores arrecadados é de 13%.

Kickante

Além das campanhas de captação de recursos, oferece uma ferramenta de contribuições mensais recorrentes. As comissões variam entre 12% e 17,5%.

Benfeitoria

Site de financiamento coletivo voltado para projetos de impacto social, econômico, cultural e ambiental. Não cobra taxas sobre as contribuições.

24%

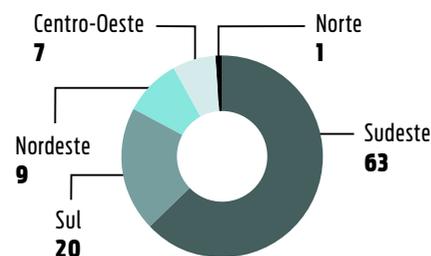
DOS APOIADORES BRASILEIROS

procuram por projetos com viés empreendedor

FONTE: CATARSE

ORIGEM DO DINHEIRO

VOLUME DE CONTRIBUIÇÕES POR REGIÃO (em %)



COMO ENGAJAR

Três dicas para organizar uma campanha de *crowdfunding*

Avisos aos amigos

O apoio da rede pessoal do empreendedor é essencial para tracionar as campanhas — a primeira leva de contribuições costuma vir de usuários próximos ao autor ou comprometidos com a causa.

Divulgue na rede

Não restrinja os textos e vídeos de divulgação à página de arrecadação. O conteúdo deve ser compartilhado em redes sociais e listas de e-mail para ampliar a visibilidade da ideia.

Recompense

Oferecer brindes e benefícios é uma boa alternativa para aumentar a conversão de cotas de valores mais altos. Também é possível usar essa estratégia para fazer a pré-venda de produtos.

RISCO DILUÍDO

EQUITY CROWDFUNDING

Nessa nova modalidade de financiamento coletivo, que começa a ser difundida no país, os usuários não recebem recompensas pela contribuição ao projeto. Em vez disso, passam a ter pequenas participações nas empresas apoiadas. O formato ainda está em fase de regulamentação pela CVM (Comissão de Valores Mobiliários). Mas já existem empresas que oferecem esse tipo de *crowdfunding* no Brasil: é o caso da Broota (www.broota.com.br), da Eqseed (www.eqseed.com) e da Eusocio (www.eusocio.com.br).

EXPECTATIVAS COMPARTILHADAS

Enquanto fazia um mestrado em engenharia, o arquiteto paraense Márcio Sequeira, 35 anos, desenvolveu um instrumento composto por molas e ímãs para estudar o comportamento de estruturas como torres, pontes e prédios. O aparelho chamou a atenção de colegas e professores, que sugeriram a criação de uma versão comercial do produto. Durante quatro anos, Sequeira tentou captar dinheiro em programas de incentivo à pesquisa, linhas de crédito e grupos de investidores. Ninguém quis apostar na ideia. “O nicho era muito específico. Precisava de capital para fabricar o primeiro lote e comprovar o potencial de mercado”, diz.

Em 2014, o empreendedor decidiu lançar uma campanha no Catarse, site brasileiro de financiamento coletivo. A meta inicial era captar R\$ 50 mil para a montagem de cem kits-piloto. Antes de colocar o projeto no ar, ele contratou uma produtora de vídeo e enviou uma mala direta para os mais de 10 mil contatos que havia levantado durante os anos de pesquisa. O sucesso da iniciativa o pegou de surpresa: em 45 dias, o Mola Structural Model captou R\$ 600 mil entre os usuários do site. Até hoje, o valor permanece como recorde da plataforma.

Além de financiar a criação do produto, a campanha serviu para fazer a pré-venda do lote inicial — dos 1,5 mil apoiadores do projeto, cerca de 90% compraram cotas atreladas ao recebimento do produ-

to. Para atender ao volume dos pedidos, Sequeira precisou formalizar a estrutura da empresa. “Aluguei um espaço para a montagem dos kits e contratei funcionários para dar escala à fabricação. O dinheiro extra serviu para financiar o meu capital de giro”, diz.

No início do ano, foi anunciado o lançamento do segundo lote de produtos. Em fase de pré-venda, os kits já acumulam cerca de 2,5 mil pedi-

dos — a previsão é chegar a 4 mil unidades até o final do ano. O passo seguinte é desenvolver uma versão voltada para redes de ensino e professores de física no ensino médio. Para viabilizar o projeto, Sequeira pretende recorrer novamente ao *crowdfunding*. “É o formato ideal para mim. Além de levantar recursos, consigo testar o potencial da minha proposta sem precisar gerar retorno para investidores.”

DINHEIRO NA MÃO

Márcio Sequeira, da Mola: seu projeto bateu o recorde de arrecadação na plataforma Catarse





INCUBADORAS

PONTE PARA O MERCADO

UMA DAS PRINCIPAIS FONTES DE RECURSOS PARA PROJETOS DE PESQUISA E INOVAÇÃO, AS INCUBADORAS COMEÇAM A CHAMAR A ATENÇÃO DE INVESTIDORES

384

É O NÚMERO

de incubadoras em atividade no Brasil

2,6 MIL

é a quantidade de empresas incubadas nessas instituições; juntas, elas geram mais de 16 mil empregos

FONTE: ANPROTEC

Nas últimas décadas, incubadoras e parques tecnológicos se encarregaram de fazer a conexão entre as inovações do mundo acadêmico e as demandas do mercado. Mais recentemente, os programas dessas instituições, tradicionalmente voltados para pesquisadores e estudantes universitários, passaram a ser procurados por empreendedores de todas as regiões do país. “Além de infraestrutura e espaço de trabalho, os participantes têm acesso a contatos e bancos de talentos para refinar seus modelos de negócio. Trata-se de uma boa alternativa para projetos de inovação que precisam de tempo para gerar receita”, afirma José Aranha, vice-presidente da Anprotec (Associação Nacional de Entidades Promotoras de Empreendimentos Inovadores).

Nos últimos tempos, o capital de risco nacional passou a prestar atenção aos projetos das incubadoras, geralmente financiados por linhas de fomento, bolsas de estudo e programas de incentivo à pesquisa. O interesse pode ser constatado em iniciativas como o Primattec, fundo de R\$ 100 milhões dedicado exclusivamente a startups incubadas em universidades e parques tecnológicos. “O alto potencial de escala e os custos operacionais reduzidos tornaram esses negócios atraentes para os investidores. Esse tipo de arranjo é essencial para fortalecer a oferta de capital para a inovação no Brasil”, diz Aranha.

SUPORTE PARA EXPANSÃO

Depois de trabalhar por mais de 20 anos no setor de equipamentos automotivos, a paulistana Simei Marucci, 52 anos, decidiu apostar no nicho de resíduos industriais. No final de 2011, ela investiu R\$ 100 mil (de recursos próprios) na criação da Rochmam, empresa especializada na fabricação de máquinas de reciclagem de solventes. Para desenvolver os equipamentos, o projeto foi inscrito no programa de incubação do Cietec (Centro de Inovação, Empreendedorismo e Tecnologia), ligado à USP. “Não tinha formação em engenharia ou recursos financeiros para fabricar as máquinas. A incubadora nos conectou com equipes de pesquisadores e alunos especializados na área”, diz Simei.

Além de viabilizar a composição da equipe, a participação no programa também ajudou a empreendedora a captar sua primeira rodada

CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL

Simei Marucci, da Rochmam: aposta em equipamentos para reciclagem de solventes



de investimento-anjo: no final de 2013, a Rochmam recebeu um aporte de R\$ 500 mil (ela prefere não revelar o nome do investidor). O dinheiro foi aplicado na ampliação da linha de equipamentos (hoje composta por cinco modelos) e na estruturação da operação comercial. Com uma carteira de clientes composta por indústrias siderúrgicas, empreiteiras e fabricantes de celulose, a empresa deve fechar o ano com um faturamento de R\$ 1 milhão.

Recém-graduada, a Rochmam permanece no Cietec sob a condição de empresa residente — a instituição tem um programa de quatro anos dedicado a negócios em estágios mais avançados. O objetivo é aproveitar o período para refinar as tecnologias e consolidar novas frentes comerciais. “Estamos fechando parcerias com outros projetos incubados para criar fontes de receita alternativas. Já atingimos o equilíbrio financeiro, mas a permanência na incubadora continua sendo fundamental para dar suporte à expansão.”

Parques tecnológicos

Três polos de inovação com políticas de incentivo para pequenas e médias

PORTO DIGITAL

Localizado em Recife (PE), o arranjo produtivo abriga 250 empresas. As frentes de apoio incluem incubadoras, centros de pesquisa e parcerias com órgãos públicos e corporações. www.portodigital.org

PARQTEC

Sua rede de incubadoras, universidades e laboratórios transformou a cidade de São Carlos (SP) em um dos principais centros de inovação do país. Reúne cerca de 180 empresas de setores como robótica e aeronáutica. www.parqtec.com.br

SAPIENS

Resultado de uma parceria entre o governo de Santa Catarina e empresários locais, promove interações entre startups, universidades e gestores públicos. Reúne startups das áreas de ambiente, turismo e serviços. www.sapiensparque.com.br

SAIBA O QUE OFERECEM ALGUMAS DAS PRINCIPAIS INCUBADORAS DO PAÍS



C.A.I.S (PE)

ANO DE FUNDAÇÃO: 2003
SEDE: Recife

EMPRESAS INCUBADAS: Cáopido, Farmazap e To Go
O QUE OFERECE: infraestrutura e consultoria de gestão e tecnologia
ÁREA DE INTERESSE: tecnologia da comunicação
CONTATO: cais@portodigital.org.br



CDT (DF)

ANO DE FUNDAÇÃO: 1989
SEDE: Brasília

EMPRESAS INCUBADAS: Allians Technologies, Hexen, Loop, Terrasense e mais seis
O QUE OFERECE: infraestrutura compartilhada, consultoria de negócios e programas de capacitação
ÁREAS DE INTERESSE: tecnologia da informação, microeletrônica, tecnologias ambientais, biomedicina, saúde, farmacologia e fontes de energia renováveis
CONTATO: atendimento@cdt.unb.br



CELTA (SC)

ANO DE FUNDAÇÃO: 2003
SEDE: Florianópolis

EMPRESAS INCUBADAS: Agile Process, CellMídia, Hoplon, Wier e mais 24
O QUE OFERECE: infraestrutura, consultoria fiscal e jurídica, apoio na busca de financiamento e conexões com investidores
ÁREAS DE INTERESSE: telecomunicações, automação, mecatrônica, microeletrônica, energia, informática, biomedicina, biotecnologia e economia criativa
CONTATO: tc@certi.org.br



Cietec (SP)

ANO DE FUNDAÇÃO: 1998
SEDE: São Paulo

EMPRESAS INCUBADAS: Biofusion, Brasil Ozônio, Eccaplan, Sollis e mais 196
O QUE OFERECE: espaço de trabalho, infraestrutura administrativa, contatos, consultoria em gestão e tecnologia
ÁREAS DE INTERESSE: biotecnologia, eletrônica, medicina, meio ambiente, química e engenharia
CONTATO: cietec@cietec.org.br



Raiair (RS)

ANO DE FUNDAÇÃO: 2003
SEDE: Porto Alegre

EMPRESAS INCUBADAS: Beyond, Goga, Rockhead, Soha, Wigo e mais 12
O QUE OFERECE: espaço físico, assessoria em design e comunicação, consultoria financeira e de gestão
ÁREAS DE INTERESSE: tecnologia da informação, mídias online, energia, eletroeletrônica e física
CONTATO: raiair@puccrs.br



Rio Criativo (RJ)

ANO DE FUNDAÇÃO: 2009
SEDE: Rio de Janeiro

EMPRESAS INCUBADAS: Aniiima, Clave de Fá, Miarte, Taxidermia Design e mais 12
O QUE OFERECE: espaço físico, inteligência de negócios e R\$ 60 mil para a contratação de consultores e prestadores de serviço
ÁREAS DE INTERESSE: economia criativa (moda, audiovisual, games, arquitetura, gastronomia, aplicativos)
CONTATO: contato@riocriativo.com



ANJOS

SEM MEDO DE CORRER RISCOS

MESMO EM MEIO A UMA DAS PIORES CRISES DOS ÚLTIMOS ANOS, OS INVESTIDORES-ANJO CONTINUAM APOSTANDO NAS STARTUPS BRASILEIRAS

Com aproximadamente R\$ 784 milhões aplicados no mercado brasileiro, os anjos se consolidaram como uma das principais fontes de capital semente do país. E, mesmo em um cenário econômico desfavorável, esses investidores permanecem dispostos a fazer aportes em startups. “Momentos de crise fazem com que as pessoas procurem alternativas de investimento mais agressivas. O potencial de retorno de algumas startups acaba compensando os riscos financeiros desse tipo de operação”, afirma Cassio Spina, presidente da associação Anjos do Brasil.

Para atrair esse tipo de investidor, é preciso criar empresas com estruturas enxutas e ritmo acelerado de crescimento. Divididos entre pessoas físicas e grupos de investimento, os anjos brasileiros têm um interesse especial em empresas com propostas voltadas para o B2B. Segundo Spina, a popularidade do segmento é justificada pela promessa de atingir bons resultados com operações de baixo custo. “São negócios que não precisam de investimentos massivos em marketing ou rodadas sucessivas de aporte para decolar. Esse apelo é ainda mais forte na conjuntura econômica atual”, diz.



ONDE ENCONTRAR

Três organizações que reúnem grupos de investidores-anjo

Anjos do Brasil

A associação tem núcleos regionais espalhados por 13 estados brasileiros. Além de conectar empreendedores e investidores, organiza eventos, missões de negócio e pesquisas sobre o assunto. www.anjosdobrasil.net

Gávea Angels

A organização carioca é especializada em negócios pré-operacionais. Os aportes dos associados costumam ser feitos em empresas localizadas em um raio de até 200 km do Rio de Janeiro. www.gaveangels.org.br

HBS Alumni Angels Brazil

Divisão brasileira do grupo formado por ex-alunos de Harvard. Foca em startups com modelos comprovados e que atuem em grandes verticais econômicas. www.gust.com/organizations/harvard-business-school-angels-of-brazil

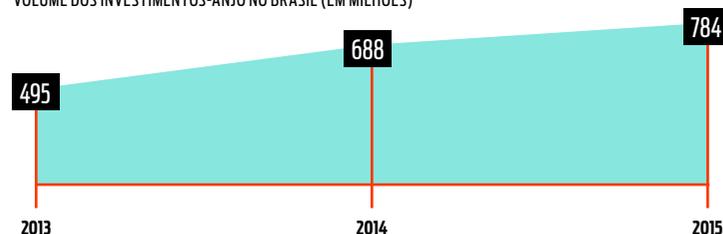
CAPITAL PARA INVESTIR

VOLUME DOS INVESTIMENTOS-ANJO NO BRASIL (EM MILHÕES)

R\$ 108 MIL

é o valor médio dos aportes

FONTE: ANJOS DO BRASIL



COMO RECEBER

Os principais tipos de acordo entre empreendedores e anjos

Mútuo conversível

Modelo baseado na conversão do investimento em ações da empresa. Essa operação pode ocorrer em uma data preestabelecida ou durante uma nova rodada de investimento.

Opção de compra

Neste caso, o investidor tem o direito de comprar diversas cotas do negócio por preços predeterminados. As aquisições podem ser feitas durante um período estabelecido previamente (modalidade conhecida como *vesting*).

Contrato de compra

Aquisição simples de participação societária na empresa. A determinação de direitos e deveres fica sob responsabilidade dos envolvidos na negociação.

DINHEIRO E MENTORIA

A startup 33e34 surgiu a partir de uma necessidade básica: sua fundadora, a publicitária Tania Gomes, 41 anos, não conseguia encontrar modelos de calçados que servissem nos seus pés. A execução da ideia, porém, se mostrou mais complexa. Depois de formatar o plano de negócio e a plataforma de vendas, Tania descobriu que os fabricantes

exigiam pagamentos à vista para a compra do estoque inicial. “Não existia uma linha de financiamento específica para a necessidade da empresa. O crédito bancário sairia muito caro naquele momento”, diz.

Enquanto buscava uma fonte de capital alternativa, a empreendedora percebeu que os investimentos-anjo poderiam ser uma boa opção. Em agos-

to de 2014, apresentou a ideia a João Kepler, conselheiro da Anjos do Brasil. Um mês depois, ele liderou um aporte de R\$ 300 mil na empresa. O dinheiro foi aplicado na estruturação da operação e na compra do estoque inicial, com 650 modelos. “O projeto ainda estava em fase embrionária, mas eu tinha uma pesquisa detalhada sobre o setor. Na hora de conquistar um investidor, é fundamental mostrar o potencial de mercado e a capacidade de execução”, diz Tania.

Para viabilizar a expansão, organizou mais duas rodadas de investimento. A primeira delas (de valor não revelado) foi levantada em maio de 2015 junto à MIA, associação brasileira de mulheres investidoras. Ainda naquele ano, a empreendedora captou R\$ 225 mil em um pitch para investidores paulistanos. Com a operação capitalizada, a 33e34 intensificou a sua estratégia de marketing, o que incluiu o lançamento de uma marca própria. No ano passado, a empresa vendeu 7 mil pares de calçados. “Escolhemos investidores que tivessem competências complementares às nossas. Além de captar dinheiro, ganhamos uma rede de mentores”, diz.

PARCEIROS ESTRATÉGICOS

Tania Gomes, da 33e34: em busca de investidores com habilidades complementares



FUNDOS DE INVESTIMENTOS

OPORTUNIDADES NA CRISE

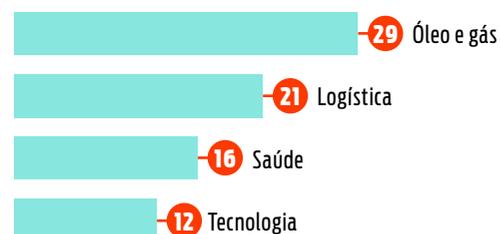
EM UM CENÁRIO MARCADO PELA ESCASSEZ DE CAPITAL, OS FUNDOS BUSCAM PARTICIPAÇÕES COMPETITIVAS EM EMPRESAS COM ALTO POTENCIAL DE CRESCIMENTO

A retração do consumo e o clima de instabilidade fizeram com que muitos fundos reavaliassem suas estratégias para o mercado brasileiro. Mas ainda existe uma legião de investidores que enxergam na crise uma oportunidade para fechar bons negócios. “Para os fundos, esse é um cenário interessante. Com a diminuição da oferta de crédito e o aumento do risco nas transações, os aportes estão valorizados. Por conta disso, eles podem negociar participações mais atrativas nas empresas”, diz Humberto Matsuda, conselheiro da ABVCAP (Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital).

O aumento do poder de barganha não é a única motivação para seguir investindo nas startups brasileiras. Setores carentes em serviços como infraestrutura, saúde e educação continuam a fazer do país um destino promissor para a indústria global de venture capital. “O mercado está de olho em negócios que atendam a problemas de grande escala, inclusive os gerados pela crise. Trata-se de um ótimo momento para quem atua nessas áreas”, afirma Matsuda.

ÁREAS QUENTES

Os setores que concentram os investimentos de risco (em %)



R\$ 108 bilhões

é o volume de capital de risco disponível para novos investimentos no país

FOENTE: Associação Brasileira de Private Equity e Venture Capital

IDEIA MILIONÁRIA

Antes mesmo de faturar um centavo, o PasseiDireto levantou mais de R\$ 27 milhões entre fundos de capital de risco internacionais e brasileiros. Lançada em 2012 pelos sócios Rodrigo Salvador, 26 anos, e André Simões, 29 anos, a rede social para

estudantes universitários foi criada com um investimento inicial de R\$ 550 mil. O dinheiro veio do Grupo Xangô, holding de empresas de tecnologia baseada no Rio de Janeiro. “O André havia trabalhado em um dos negócios do grupo e mostrou o nosso protótipo para eles. Como não havia resultados financeiros para apresentar, vendemos o potencial de

estudantes universitários foi criada com um investimento inicial de R\$ 550 mil. O dinheiro veio do Grupo Xangô, holding de empresas de tecnologia baseada no Rio de Janeiro. “O André havia trabalhado em um dos negócios do grupo e mostrou o nosso protótipo para eles. Como não havia resultados financeiros para apresentar, vendemos o potencial de crescimento”, diz Salvador. Aplicado na contratação de funcionários e no desenvolvimento da versão final da plataforma, o aporte permitiu que os empreendedores levantassem uma base de 100 mil usuários em apenas dez meses. O ritmo acelerado de expansão chamou a atenção do Redpoint e Ventures, que injetou R\$ 4,2 milhões na startup no final de 2013. “O aporte veio atrelado a metas mensais de orçamento e de geração de receita. Em vez de fazer uma retirada pessoal, aplicamos o dinheiro na criação de áreas como marketing e mobile e no desenvolvimento de novas ferramentas”, afirma Salvador.

Ao incrementar a plataforma com novidades como grupos de discussão acadêmicos, materiais de estudo e murais de vagas de estágio, a PasseiDireto conseguiu manter uma rota de crescimento alinhada com as expectativas dos investidores. Atualmente, o site recebe uma média de 50 milhões de visitas mensais.

No final de abril, logo depois de lançar a sua operação comercial, a startup recebeu a sua terceira — e mais importante — rodada de investimentos: um aporte de R\$ 23 milhões liderado pela Chegg, empresa americana especializada em ensino à distância e plataformas de educação online. Com uma estratégia baseada em assinaturas premium, anúncios publicitários e venda de material didático, os sócios esperam faturar R\$ 5 milhões até o final do ano.



ESTUDANTES EM REDE
Rodrigo Salvador, da PasseiDireto: rede social para universitários conquista 50 milhões de visitas mensais

RECURSOS PARA CRESCER

Oito fundos de investimento que apostam em empresas brasileiras

- Bozano***

ANO DE FUNDAÇÃO: 2013
SEDE: Rio de Janeiro (RJ)
PORTFÓLIO: Cliever, Blive, BrazilOzônio, Joystreet, Ventrrix e mais 17 empresas
PERFIL DE NEGÓCIO: empresas inovadoras com faturamento de até R\$ 10 milhões
VALOR DOS APORTES: até R\$ 2,5 milhões
ÁREAS DE INTERESSE: educação, TI, agronegócios, nanotecnologia, biotecnologia, saúde e logística
CONTATO: www.bozanoinvestimentos.com.br
*A Bozano é gestora do fundo Criatec II
- Kazsek**

ANO DE FUNDAÇÃO: 2011
SEDE: Buenos Aires (Argentina)
PORTFÓLIO: Contabilizei, DogHero, GuiaBolso, Nubank, QuintoAndar e mais 20
PERFIL DE NEGÓCIO: startups em estágio inicial com foco em inovação digital
VALOR DOS APORTES: de US\$ 500 mil a US\$ 5 milhões
ÁREAS DE INTERESSE: educação, e-commerce, fintech, mobile e saúde
CONTATO: info@kazsek.com
- Redpoint e Ventures**

ANO DE FUNDAÇÃO: 2012
SEDE: São Paulo (SP)
PORTFÓLIO: BankFacil, Bovcontrol, Minuto Seguros, Resultados Digitais, Pipefy e mais 19
PERFIL DE NEGÓCIO: startups digitais com equipes especializadas em suas áreas de atuação
VALOR DOS APORTES: de US\$ 1 milhão a US\$ 10 milhões
ÁREAS DE INTERESSE: educação, fintech, mídia, mobile e B2B
CONTATO: contact@rpev.com.br
- Monashees**

ANO DE FUNDAÇÃO: 2006
SEDE: São Paulo (SP)
PORTFÓLIO: 99Taxis, ContaAzul, JusBrasil, Magnetis, VivaReal e mais 28
PERFIL DE NEGÓCIO: empresas digitais com soluções voltadas para o B2C e o B2B
VALOR DOS APORTES: de R\$ 500 mil a R\$ 5 milhões
ÁREAS DE INTERESSE: educação, logística, fintech, e-commerce, turismo e saúde
CONTATO: contato@monashees.com.br
- e.Bricks Digital**

ANO DE FUNDAÇÃO: 2013
SEDE: São Paulo (SP)
PORTFÓLIO: Wine.com, Wbeer, Mocoffee, Predicta, Hi-Midia e Hands
PERFIL DE NEGÓCIO: startups com potencial de escala comandadas por empreendedores experientes
VALOR DOS APORTES: de R\$ 1 milhão a R\$ 10 milhões
ÁREAS DE INTERESSE: mobile, e-commerce e mídia digital
CONTATO: earlystage@ebricksdigital.com.br
- Performa Investimentos**

ANO DE FUNDAÇÃO: 2005
SEDE: São Paulo
PORTFÓLIO: Bim.bon, BoaConsulta, Enalta, Geociclo, ProRadis e mais cinco
PERFIL DE NEGÓCIO: empresas de base tecnológica com soluções complementares ao portfólio
VALOR DOS APORTES: de R\$ 5 milhões a R\$ 20 milhões
ÁREAS DE INTERESSE: saúde, biotecnologia, nanotecnologia, meio-ambiente, energia
CONTATO: info@performainvestimentos.com.br
*A Inseed é gestora dos fundos Criatec I e III
- Valor Capital Group**

ANO DE FUNDAÇÃO: 2012
SEDE: Nova York
PORTFÓLIO*: Beauty Date, Doutor Consulta, GuiaBolso, Mandacã, PasseiDireto e mais 11
PERFIL DE NEGÓCIO: startups com potencial de internacionalização
VALOR DOS APORTES: não revelado
ÁREAS DE INTERESSE: educação, fintech, beleza e bem-estar, saúde e logística
CONTATO: info@valorcapitalgroup.com
*empresas brasileiras
- Inseed***

ANO DE FUNDAÇÃO: 2002
SEDE: Belo Horizonte (MG)
PORTFÓLIO: CVD Vale, Geofusion, Magnamed, Rizoflora, Welle e mais 36
PERFIL DE NEGÓCIO: empresas em estágio inicial com inovações de impacto social, econômico e ambiental
VALOR DOS APORTES: de R\$ 1,5 milhão a R\$ 10 milhões
ÁREAS DE INTERESSE: energia, agronegócios, TI, saúde, mídia e entretenimento
CONTATO: www.inseedinvestimentos.com.br
*A Inseed é gestora dos fundos Criatec I e III
- Vox Capital**

ANO DE FUNDAÇÃO: 2009
SEDE: São Paulo (SP)
PORTFÓLIO: Avante, Magnamed, ProRadis, Saútil, Tem e mais três
PERFIL DE NEGÓCIO: startups com inovações de impacto social e ambiental
VALOR DOS APORTES: até R\$ 15 milhões
ÁREAS DE INTERESSE: saúde, educação e serviços financeiros
CONTATO: vox@voxcapital.com.br



UM NOVO TIPO DE PARCERIA

MAIS DO QUE UMA FONTE DE RECURSOS, OS PROGRAMAS CRIADOS POR GRANDES EMPRESAS PODEM SER UMA BOA MANEIRA DE ACESSAR REDES DE MENTORES E BASES DE CLIENTES

Com iniciativas que vão de competições de pitches a ciclos de aceleração, os projetos de inovação patrocinados por corporações tornaram-se uma importante fonte de recursos para empresas em estágio inicial. Disponíveis para empreendedores de praticamente todos os setores, os programas de *corporate venture* têm como foco startups com soluções que possam ser integradas às companhias que os apoiam. “Os critérios de seleção são mais orientados pelo potencial de inovação do que pela geração de receita”, diz Rogério Tamassia, diretor da Liga Ventures, aceleradora especializada em programas de inovação corporativos.

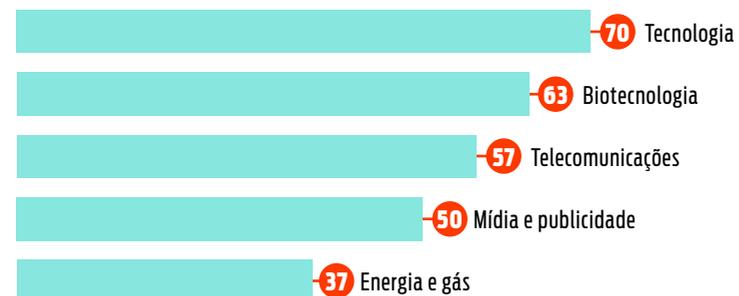
Ainda em fase de consolidação no país, o *corporate venture* passou a assumir um papel antes destinado às aceleradoras independentes: financiar e alavancar negócios em fase pré-operacional. “O mercado corporativo ainda está descobrindo como interagir com o ecossistema de startups. A tendência é que as iniciativas se tornem cada vez mais assertivas”, afirma Tamassia. “Esse tipo de arranjo é uma das melhores alternativas para atravessar o vale da morte que existe entre a execução da ideia e a primeira rodada de investimento.”



SUPOORTE VALIOSO
Rafael Belmonte (à esq.) e Daniel Arcoverde, da Netshow.me: acesso à estrutura e aos contatos da Wayra

QUEM INVESTE

Índice de empresas com iniciativas de inovação corporativa (por setor, em %)



FONTE: The Boston Consulting Group

GANHA-GANHA

MOTIVOS PARA INVESTIR EM STARTUPS (em %)



FONTE: The Boston Consulting Group

CERCA DE **800** EMPRESAS têm projetos de *corporate venture* no mundo

FONTE: Global Corporate Venturing

CONTATOS PARA GANHAR ESCALA

Fundada pelos sócios Rafael Belmonte e Daniel Arcoverde, ambos de 26 anos, a Netshow.me foi inicialmente concebida como uma plataforma de transmissão de vídeos para criadores de conteúdo. Para tentar dar escala à operação, os empreendedores inscreveram a startup na Wayra, aceleradora da Telefônica, no início de 2015. Ao serem aprovados, receberam um aporte inicial de US\$ 50 mil. Embora tenha sido oportuno, o investimento não foi o principal atrativo para participar do programa. “Queríamos acelerar o nosso ciclo de aprendizado e acessar a estrutura e os contatos oferecidos pela empresa”, afirma Belmonte.

Com base em uma metodologia de testes de experiência de usuário e análise de métricas, o ciclo da Wayra revelou um novo caminho para a empresa: o mercado B2B. Com a ajuda do time de mentores e consultores da aceleradora, os fundadores transformaram a Netshow.me em

uma plataforma de vídeos para o público corporativo. Com um pacote de serviços que inclui captação de dados da audiência, customização de páginas e ferramentas de marketing, a startup teve a própria Telefônica como um de seus primeiros clientes. “Além de dar visibilidade ao serviço, o grupo nos conectou com uma rede de parceiros. Passamos a atender a marcas de peso como Heinz, Napster e Itaú”, diz.

Os resultados não tardaram a chegar. Ao apostar em um modelo de receita baseado na cobrança de assinaturas (as mensalidades variam entre R\$ 99 e R\$ 499), a Netshow.me chegou ao final do ano com o *break even* atingido. Em 2016, o faturamento deve chegar a R\$ 1,1 milhão. “O programa nos permitiu deixar a operação no ponto para prospectar o primeiro aporte de capital de risco. Estamos negociando com alguns fundos e esperamos receber a rodada inicial até o fim do ano”, diz o empreendedor.

SEIS PROGRAMAS CORPORATIVOS PARA STARTUPS

Braskem

PROGRAMA: InovaBra
O QUE OFERECE: ciclo de aceleração com mentoria, consultoria, workshops e integração com executivos do banco
ÁREAS DE INTERESSE: seguros, meios de pagamento, atendimento ao cliente, canais digitais e produtos financeiros
PARTICIPAÇÃO SOCIETÁRIA: não há
PROCESSO SELETIVO: inscrição online, oficina de imersão e apresentação do projeto para banca de executivos
CONTATO: www.inovabra.com.br

Braskem

PROGRAMA: Braskem Labs
O QUE OFERECE: capacitação, viagens de negócio, mentoria, interação com executivos e parceiros, workshops e apresentação do projeto para investidores
ÁREAS DE INTERESSE: projetos de química aplicados às áreas de saúde, moradia e mobilidade
PARTICIPAÇÃO SOCIETÁRIA: não há
PROCESSO SELETIVO: formulário online
CONTATO: braskemlabs@braskem.com

Google

PROGRAMA: Launchpad
O QUE OFERECE: ciclo de aceleração com mentoria, imersão no Vale do Silício, integração com executivos, US\$ 100 mil em serviços de nuvem e aporte de US\$ 50 mil
ÁREAS DE INTERESSE: mobile e digital
PARTICIPAÇÃO SOCIETÁRIA: não há
PROCESSO SELETIVO: inscrição online, oficina de imersão e apresentação do projeto para banca de executivos
CONTATO: www.developers.google.com/startups/accelerator

Microsoft

PROGRAMA: BizSpark e Acclera Partners
O QUE OFERECE: US\$ 120 mil em serviços de nuvem e software (BizSpark); ciclo de aceleração com infraestrutura física, mentoria e aportes de R\$ 120 mil a R\$ 3 milhões
ÁREAS DE INTERESSE: educação, internet das coisas, big data e serviços de software e nuvem
PARTICIPAÇÃO SOCIETÁRIA: não há (BizSpark); 5% a 10% (Acclera Partners)
PROCESSO SELETIVO: formulário online e entrevistas
CONTATO: www.microsoft.com/bizspark e www.accelerapartners.com.br

Porto Seguro

PROGRAMA: Oxigênio
O QUE OFERECE: ciclo de aceleração com mentoria, coworking, consultoria, temporada no Vale do Silício e aporte de US\$ 50 mil
ÁREAS DE INTERESSE: tecnologias financeiras, mobilidade urbana, logística e mobile
PARTICIPAÇÃO SOCIETÁRIA: 5%
PROCESSO SELETIVO: inscrição online, entrevistas e apresentação de pitch
CONTATO: contato@oxigenioaceleradora.com.br

Telefônica

PROGRAMA: Wayra
O QUE OFERECE: ciclo de aceleração com mentoria, coworking, consultoria, integração com executivos e aporte de US\$ 50 mil
ÁREAS DE INTERESSE: tecnologias digitais aplicadas a mercados com grande potencial de escala
PARTICIPAÇÃO SOCIETÁRIA: 7% a 10%
PROCESSO SELETIVO: inscrição online e entrevistas
CONTATO: brasil@wayra.org



NA FILA DO CAIXA

NO ATUAL CENÁRIO ECONÔMICO, O CRÉDITO BANCÁRIO É INDICADO APENAS PARA NECESSIDADES DE CURTO PRAZO E LIGADAS A FONTES DE RECEITA COMPROVADAS

A retração do consumo e o aumento da taxa de inadimplência fizeram com que os bancos adotassem políticas de crédito mais criteriosas para pequenas e médias empresas. Mas não falta capital para empreendedores com históricos comerciais consolidados e boas garantias de pagamento. “O aumento do risco faz com que as taxas de juros aumentem. Quanto mais indícios que comprovem a solidez da operação, maiores as chances de fechar um bom acordo com o banco”, diz José Pereira da Silva, professor de administração contábil e financeira da FGV/Eaes.

O contexto econômico é mais propício para empréstimos ligados a necessidades operacionais de curto prazo e atrelados a fontes de receita comprovadas. É o caso das linhas de capital de giro e dos descontos de duplicatas. Para financiar novos negócios, compra de maquinário ou expansão, as agências de fomento e os bancos públicos podem oferecer condições mais amigáveis de pagamento. “É preciso se organizar com antecedência para captar esse tipo de recurso. A burocracia, as exigências e o tempo de aprovação são maiores do que as opções de crédito comerciais”, afirma Silva.

DÍVIDA CALCULADA

No ano passado, o executivo Frederico Fernandes, 31 anos, decidiu investir em uma franquia da Arranjos Express, rede especializada em reparos de roupas. Ao optar por um ponto de venda em shopping center, ele descobriu que a abertura da unidade sairia por cerca de R\$ 200 mil — R\$ 60 mil a mais do que o planejado inicialmente. Para completar a diferença, ele recorreu a uma linha de crédito bancária. As condições: juros mensais de 1,8% para um prazo de cinco anos de pagamento. “A franqueadora tinha uma parceria com a instituição financeira. Usei o histórico de lojas parecidas com a minha para mostrar que a transação oferecia baixo risco de inadimplência”, diz Fernandes.

Inaugurada em dezembro no Shopping Ibirapuera, em São Paulo, a loja levou só dois meses para atingir o *break even*. A partir daí, toda a receita de vendas passou a ser reinvestida na ampliação da operação e na amortização da dívida. Com a saúde financeira equilibrada, Fernandes conseguiu quitar o empréstimo no final de maio — cerca de seis meses após ter o crédito liberado na sua conta. “Não fiz nenhuma retirada de lucro durante o período. Tinha uma reserva planejada para pagar despesas pessoais e não misturar as minhas contas com as finanças da empresa”, afirma.

Além de eliminar uma parcela mensal de R\$ 2 mil, a liquidação da dívida deixou o empreendedor confiante

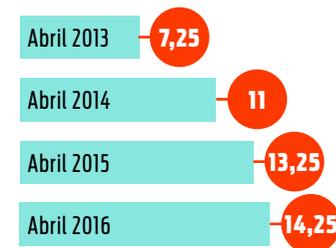
APOSTA NO PONTO
Frederico Fernandes, da Arranjos Express: crédito para loja no shopping



58,7 milhões é o número aproximado de brasileiros em situação de inadimplência
FONTE: SPC

O CUSTO DO DINHEIRO

Evolução da taxa básica de juros nos últimos quatro anos (em %)



FONTE: Banco Central

Incentivo para inovar

Voltadas para projetos de pesquisa científica e de inovação tecnológica, as agências estaduais de fomento costumam oferecer taxas de financiamento mais competitivas do que as praticadas por bancos públicos e privados. Os critérios de aprovação nos programas variam de acordo com as diretrizes de cada órgão. A Desenvolve SP (www.desenvolvesp.com.br), a Badesul (www.badesul.com.br) e Desenbahia (www.desenbahia.ba.gov.br) são algumas das instituições desse tipo em atividade no país.

FALE COM O GERENTE

As taxas de juros mensais cobradas pelos maiores bancos do país* (em %)

	Bradesco	HSBC	Itaú	Santander	Banco do Brasil	Caixa Econômica
Capital de giro	2,78	2,85	2,29	2,53	2,79	3,33
Cheque especial	12,78	13,43	12,53	13,59	13,12	13,45
Desconto de duplicatas	3,33	2,86	2,95	2,78	3,11	3,08

*Taxas para operações de crédito prefixadas, acrescidas de encargos para empresas de todos os portes. Números atualizados em 23/06. FONTE: Banco Central

LINHAS NACIONAIS

Três programas do BNDES para pequenas e médias empresas*

	BNDES Automático (MPME)	BNDES Finame (BK Aquisição)	BNDES MPME Inovadora
Finalidade	Implantação, recuperação e modernização de ativos fixos; projetos de P&D	Aquisição de máquinas, bens de informática e automação de operações	Investimentos em empresas de base tecnológica e científica com soluções para o mercado nacional
Valores	Até R\$ 300 mil	De 30% a 80% do valor dos bens	Até 90% dos valores dos itens financiáveis
Taxas	TJLP (7,5% ano) + Remuneração BNDES (1,5% ano) + Taxa Intermediação (0,1% ano) + Remuneração Instituição Credenciada**	TJLP (7,5% ano) + Remuneração BNDES (1,5% ano) + Taxa Intermediação (0,1% ano) + Remuneração Instituição Credenciada**	TJLP (7,5% ano) + Remuneração BNDES (1% ano) + Taxa Intermediação (0,1% ano) + Remuneração Instituição Credenciada**
Prazos	Até 36 meses	Até 60 meses	Até 10 anos

*Faturamento até R\$ 90 milhões
**Valor negociado entre a instituição e o cliente
FONTE: BNDES

PEQUENOS VALORES

Linhas de microcrédito como as oferecidas pela Caixa Econômica Federal são direcionadas para profissionais autônomos e negócios da economia informal. Com opções de empréstimos a partir de R\$ 300 e processos ágeis de aprovação, são mais procuradas por empreendedores que encontram dificuldade em captar pequenos valores em bancos comerciais.