

Financiamento da nova empresa



Hoje



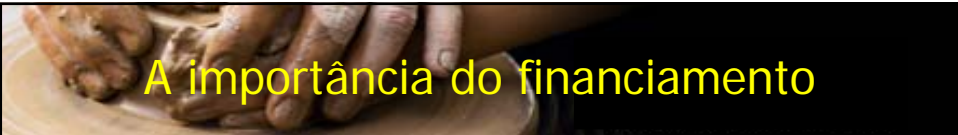
1. Entender as dificuldades de captar financiamentos para uma nova empresa.
2. Identificar e compreender as diferentes formas de financiamento
3. Identificar os diferentes tipos de crédito
4. Compreender o que é o capital de risco
5. Importância de estimar o investimento necessário
6. Explicar o que é o "*elevator speech*" e importância na atracção de financiamento.
7. Entender formas de como reduzir as necessidades de financiamento



Bibliografia




- Cap. 8 – Ser empreendedor: Pensar, criar e moldar a nova empresa, Manuel Ferreira, João Santos e Fernando Serra, Ed. Sílabo, 2008.
- Consulte o website do portal empresa na hora e procure as informações dos centros de formalidades



A importância do financiamento




- Há várias fontes alternativas de financiamento
 - Poucas pessoas se apercebem das dificuldades e procedimentos necessários para conseguir capital, até que eles próprios precisam de dinheiro para a sua nova empresa
 - Assim, a maioria dos empreendedores não tem qualquer preparação porque lhes falta experiência
 - Para ser bem sucedido nesta tarefa, precisa perceber a importância do financiamento e as opções de financiamento disponíveis



Financiamento próprio

Há muitas formas de os empreendedores conseguirem juntar dinheiro ou poupar nos custos. Alguns exemplos frequentes:

- Minimizar as despesas pessoais e por todos os lucros no negócio
- Evitar as despesas desnecessárias, tais como mobílias e adereços mais sofisticados e na moda
- Estabelecer parcerias e partilhar despesas com os parceiros
- Fazer *leasing* de equipamentos em vez de os comprar logo
- Partilhar espaço de escritório ou trabalhadores com outras empresas
- Utilizar os serviços de incubadoras, centros de empresas ou escolas (politécnicos, universidades, etc.)
- Fazer compras em locais mais baratos (ex.: lojas de desconto, online - eBay, etc)




Financiamento da família e amigos

- Considere o impacto no investimento
- Mantenha a relação empresarial (o financiamento não deve ser baseado em questões emocionais mas sim empresariais)
- Defina os pormenores com antecedência
- Escreva tudo – faça contrato escrito
- Trate esse dinheiro como ajuda inicial a ser devolvida, se for esse o caso
- Faça um cronograma de pagamentos

Investidores anjo

- ✔ Os investidores anjo (ou *business angels*) são indivíduos que investem o seu capital directamente em novas empresas (em *start-ups*)
- ✔ O típico investidor anjo tem uns 50 anos, relativamente rico, bem educado, foi bem sucedido como empreendedor, e tem interesse no processo de criação de empresas
- ✔ É difícil encontrá-los. A maioria é discreta e é preciso alguém que os apresente.
- ✔ São valiosos porque estão disponíveis para fazer investimentos relativamente pequenos



Bancos comerciais

- Historicamente a banca comercial é muitas vezes uma fonte de financiamento inviável para novas empresas
- Os bancos são avessos ao risco e financiar novas empresas é uma actividade de risco.
 - Os bancos estão interessados em empresas que tenham capacidade financeira, contas auditadas, etc. (boa saúde económico-financeira).
 - Poucas novas empresas têm estas características, pelo menos inicialmente.