

ROTEIRO EMPREENDEDOR



4.

INVESTIMENTO E
FINANCIAMENTO

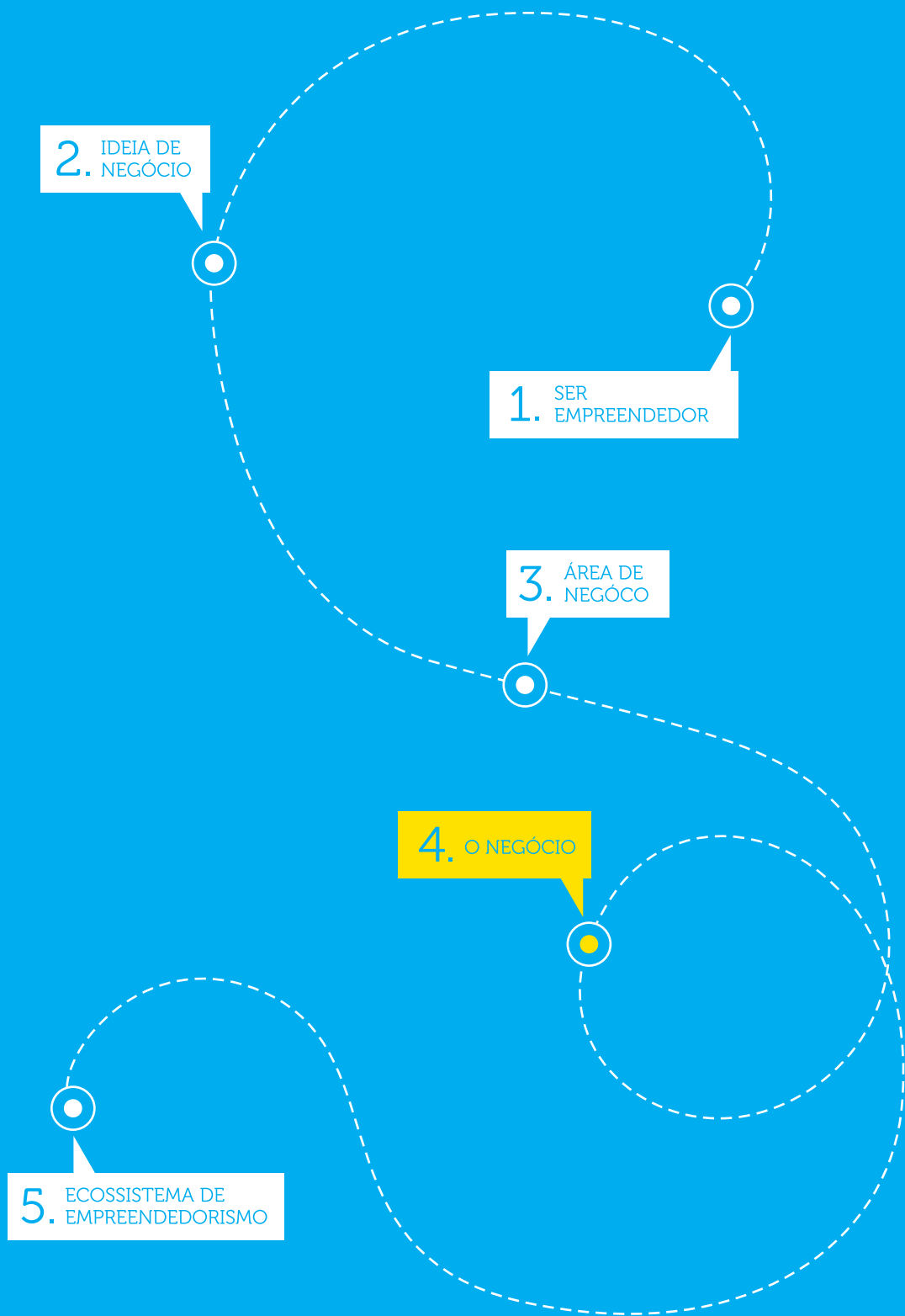
2. IDEIA DE NEGÓCIO

1. SER EMPREENDEDOR

3. ÁREA DE NEGÓCIO

4. O NEGÓCIO

5. ECOSISTEMA DE EMPREENDEDORISMO



4. Investimento e Financiamento

4.1. INVESTIMENTO

O investimento inicial da empresa corresponde ao valor que será necessário para se iniciar o negócio e inclui o valor da aquisição do equipamento adequado, a escolha e adaptação das instalações, o custo dos recursos físicos e humanos necessários para a produção do bem ou serviço em causa, assim como os seus custos de comercialização e distribuição, para além dos custos de gestão.

Dependendo do sector de atividade (agricultura, comércio, indústria, turismo) e da natureza do negócio deverão ser ponderados os aspetos de investimento, tais como: Local; Condições Físicas; Equipamentos; Ferramentas; Mobiliário; Existências iniciais de material.

Qualquer investimento inicial, porém, implica a criação de um montante líquido de capital (“dinheiro em caixa”), ou seja o Fundo de Maneio da empresa. Para determinar a liquidez necessária, deve calcular-se quando terão que ser efetuados os pagamentos necessários de renda, stocks, impostos, etc., analisar se os fornecedores cobram ou não adiantado, se os clientes pagam ou não atempadamente, saber qual o volume de gastos fixos mensais e em que alturas existem maiores saídas de dinheiro (declarações trimestrais de IVA, aumento de pedidos, etc.). Só desta forma é possível saber qual o montante necessário, a ter logo de início, para assegurar uma resposta a todas as obrigações.

A elaboração de um mapa de investimento pode ajudar muito a compreensão das necessidades de capital inicial para a atividade a implementar.

	VALOR (EUROS)	DATA
Local		
Compra		
Trespasse		
Obras de adaptação		
Revestimentos		
Pintura		
Instalação Elétrica		
Canalização		
Ar condicionado		
Equipamento Básico		
Máquinas		
Equipamento Informático e de Comunicação		
Computador		
Programas Informáticos		
Impressora		
Telefones		
Mobiliário		
Meios de Transporte		
Custos de Constituição e Início de Atividade (constituição, licenciamentos, formalização de empréstimos, etc.)		
Fundo de Maneio		
Existências iniciais (primeiras compras de materiais e/ou mercadorias)		
Outros		
Total de Custos de Investimento		

Figura 17 - Exemplo de um mapa de investimento

4.2. FINANCIAMENTO

Sabendo qual vai ser a necessidade de capital inicial para se efetuar o investimento de negócio, tem de se avaliar a necessidade ou não de obtenção de financiamento externo e de qual a forma mais adequada de o obter.

O financiamento na empresa é o montante de capital necessário para fazer face às despesas de arranque e funcionamento da atividade. De acordo com a natureza e dimensão do negócio, bem como da capacidade da futura empresa em fazer face às suas obrigações financeiras, assim deve ser escolhida a forma de financiamento mais adequada de modo a ter um plano de pagamento ajustado às necessidades e capacidades.

4.2.1. Financiamento Próprio

De modo a assegurar uma boa condição financeira para a empresa, o empreendedor deve colocar capital próprio na atividade, pois não só assim garante alguma autonomia financeira (ou seja, uma estrutura de financiamento que garanta ao empreendedor que não terá dificuldade em assegurar o cumprimento dos seus compromissos), como transmite credibilidade ao negócio, pois mostra que acredita na ideia que está a propor.

Assim, esse financiamento inicial pode adquirir a forma de capital social, que corresponde às entradas iniciais em dinheiro ou espécie, por parte dos sócios ou acionistas, valor com o qual a sociedade é constituída e que pode evoluir ao longo da vida da empresa desde que os seus sócios ou acionistas promovam aumentos de capital. É obrigatória a sua existência na altura de constituição da empresa, mesmo que num valor simbólico, e numa fase inicial serve para as empresas fazerem face às despesas relativas à constituição da empresa e início da atividade. Regra geral, o mínimo de contribuição dos sócios será de 30% do investimento inicial, para que não tenham que se endividar acima de 70% do total de financiamento necessário para arrancar com o negócio.

Muitos empresários iniciaram a sua atividade graças à confiança de familiares e amigos, que lhes facultam os primeiros recursos financeiros. Outra boa alternativa para iniciar a atividade é através do capital-semente (ter um sócio capitalista, de carácter temporário e com participação minoritária), de modo a que este sócio efetue uma contribuição financeira inicial, com vista à obtenção de lucros, e posteriormente, venda a sua participação.

No caso de uma empresa já em atividade, poderá, ainda recorrer a um reinvestimento dos lucros gerados pela própria atividade económica que, em vez de serem repartidos pelos sócios, podem ser utilizados como meio de financiar novos investimentos.





4.2.2. Financiamento Alheio

As formas de financiamento mais usuais e tradicionais são as seguintes:

Empréstimos bancários / Contas Correntes Caucionadas/ Descobertos bancários autorizados

Nos empréstimos bancários o banco disponibiliza a totalidade da quantia contratada, e, em troca, pagam-se os juros desde a sua concessão. É uma modalidade adequada para financiar investimentos a longo prazo (máquinas, imóveis, veículos, etc.). A diferença entre este tipo e os produtos de curto prazo é que nestes últimos, Conta Caucionada (conta bancária em que o banco coloca à disposição um dado montante para cobrir as necessidades pontuais de financiamento sobre o qual se pagam juros pela parte do capital utilizado e uma pequena comissão sobre o saldo remanescente) e Descobertos Bancários (sistema através do qual o banco permite à empresa que mantenha saldos da sua conta bancária negativos até determinado limite mediante o pagamento de juros) se vai utilizando os montantes que são necessários em cada momento, consoante as necessidades.

Leasing /Aluguer de Longa Duração (ALD) / Renting /Factoring

São instrumentos financeiros de diferente tipologia, mas todos permitem à empresa acesso a financiamento.

O Leasing consiste num contrato em que se aluga um bem (normalmente um equipamento) por prestações com uma opção final de compra em determinadas condições em que a propriedade do bem só se transfere para a empresa no final do contrato.

O Aluguer de Longa Duração (ALD) É um contrato de aluguer celebrado entre uma locadora e um locatário/comprador, mediante o qual o último se torna proprietário do equipamento. Semelhante a este, o *renting* é geralmente utilizado para financiar a aquisição de viaturas com a aquisição de alguns serviços inerentes à sua utilização/desgaste.

O Factoring é um sistema de cobrança de vendas a crédito, em que a empresa recebe antecipadamente do banco as faturas que emite aos seus clientes, que depois passarão a dever ao banco, mediante um custo para a empresa na contratação deste produto bancário.

As necessidades específicas das PME e os constrangimentos das formas tradicionais de financiamento deram origem ao aparecimento de alguns mecanismos financeiros de financiamento às empresas, tais como:

Microcrédito

Trata-se de um pequeno empréstimo bancário (com um valor máximo de €10.000, ou €45.000 em alguns casos), destinado a apoiar pessoas que têm dificuldades em aceder ao crédito bancário tradicional, mas que pretendem desenvolver uma atividade económica por conta própria, criando, assim, o seu próprio emprego. Essa atividade deve ser capaz de gerar um excedente de rendimento e garantir, o reembolso do capital emprestado. Existem, em Portugal, diferentes entidades que oferecem este tipo de empréstimos (ANDC – Associação Nacional de Direito ao Crédito; FINICIA – IAPMEI; Municípios; Bancos)

Garantias Mútuas

A Garantia Mútua é um sistema especialmente vocacionado para as Pequenas e Micro

Empresas e visa promover a melhoria das condições de seu financiamento, impulsionar o investimento, desenvolvimento, reestruturação e internacionalização empresarial, fundamentalmente, através da prestação de garantias financeiras que facilitem a obtenção, pelas PME, de crédito em condições de preço e prazo adequados aos seus investimentos.

Crowdfunding

O *crowdfunding* é um financiamento de origem colaborativa ou coletiva. Permite o acesso a financiamento anónimo, de apoiantes e de admiradores, que individualmente se envolvem com montantes baixos, mas que se tornam fontes de financiamento relevantes

quando o projeto ou negócio se revela muito interessante para o público. Desta forma, não só conseguem obter financiamento como testam o conceito do negócio junto de potenciais interessados. Os promotores para cederem a este tipo de financiamento devem efetuar um pequeno vídeo de apresentação da ideia de modo a conseguirem explicar o seu negócio e atrair investidores, através de plataformas online especializadas.

Business Angels

Os Business Angels (investidores anjo) são indivíduos, eles próprios empreendedores de sucesso, com meios económicos, que investem o seu capital e *know-how* em empresas com pouco tempo de existência (0-3 anos) e/ou outras empresas com alto potencial de crescimento, em troca de uma parte do capital do negócio. Este tipo de apoio tem sido alavancado nos últimos anos pelo apoio que tem recebido do Estado que os incentiva, assim, a serem um interveniente indispensável em todo o processo de financiamento de novas iniciativas empresariais.

Capital de risco

O Capital de Risco consiste na participação temporária e minoritária, de uma Sociedade de Capital de Risco no capital social da empresa. Este tipo de sociedade financiadora, ao disponibilizar fundos, participa de um modo direto nos riscos do negócio. O capital de risco não exige o tradicional pagamento de encargos financeiros, nem contrapartidas sob a forma de garantias reais ou pessoais para os empresários. O que existe é uma entrada de dinheiro em que a rentabilidade dos investidores depende unicamente da probabilidade de sucesso e insucesso da empresa.

De modo a poder planear o tipo de financiamento necessário para cobrir o plano de investimento previsto poderá utilizar uma pequena tabela onde registará as fontes de financiamento mais adequadas ao seu negócio.

	Valor (euros)	%
Capital próprio		
Capital social (soma das entradas dos sócios)		
Capital Alheio		
Empréstimos bancários		
<i>Crowdfunding</i>		
Microcrédito		
Capital de Risco		
<i>Business Angels</i>		
Empréstimos de sócios		
Outros		
Total do Financiamento		

Figura 18 - Exemplo de um mapa de financiamento

Promotor:



Cofinanciado por:



O presente documento foi criado no âmbito do projeto CEG Business Startup, projeto cofinanciado pelo Centro 2020 através do Sistema de Apoio às Ações Coletivas - domínio da promoção do espírito empresarial, e consiste na elaboração de um guia prático, intuitivo e de fácil compreensão pelo público-alvo, o trajeto que o empreendedor deve seguir para passar da ideia à criação da empresa, reunindo, de forma sistematizada, e em cadernos temáticos, os temas pertinentes para a criação de um negócio e previstos no âmbito deste projeto, e elencando ainda um conjunto alargado de informações relevantes sobre serviços de suporte ao empreendedorismo na região. Pretende potenciar as externalidades das ações previstas neste projeto, consubstanciando os seus resultados em suportes que podem ser amplamente disseminados e consultados por qualquer potencial interessado.

"Uma pessoa que nunca
cometeu erros
nunca tentou algo novo"

Albert Einstein, físico

