

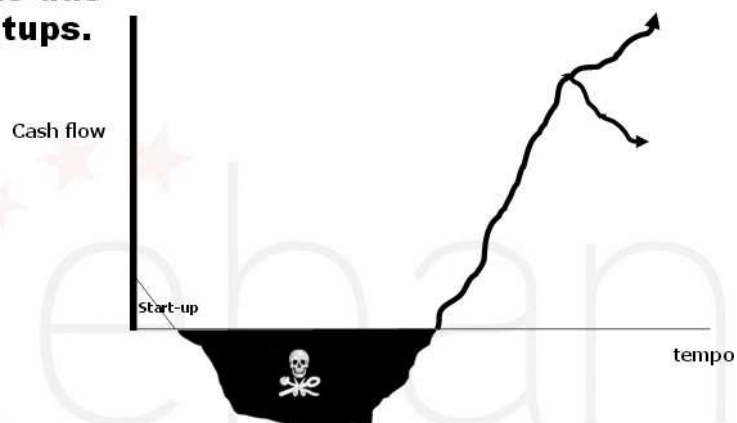
FINANCIAMENTO DA NOVA EMPRESA

INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO



VALE DA MORTE

Vale da morte das startups.





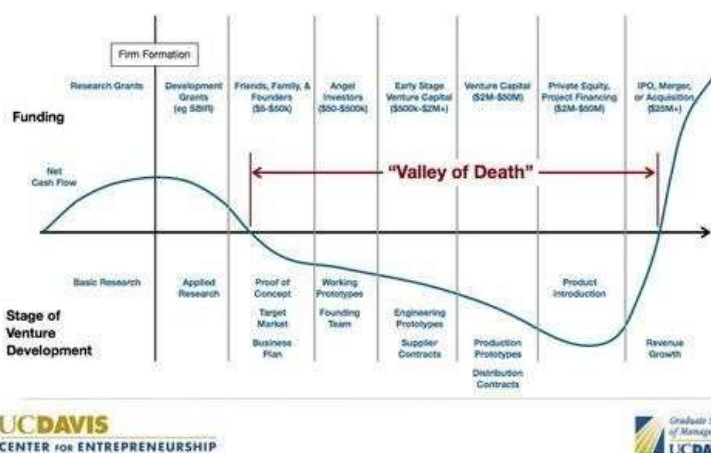
O que é o vale da morte

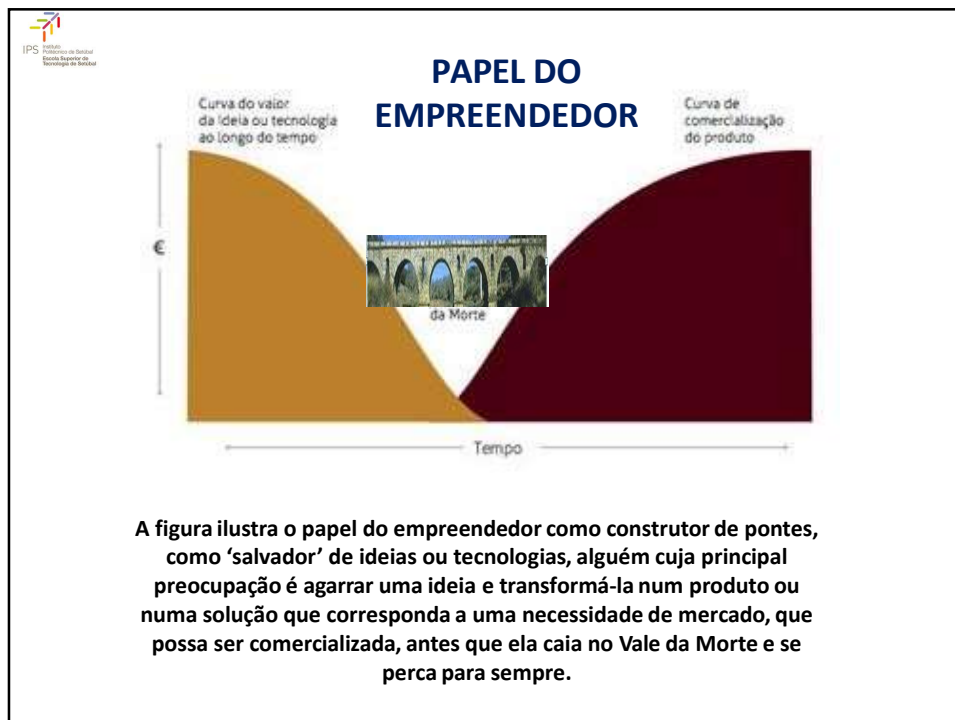
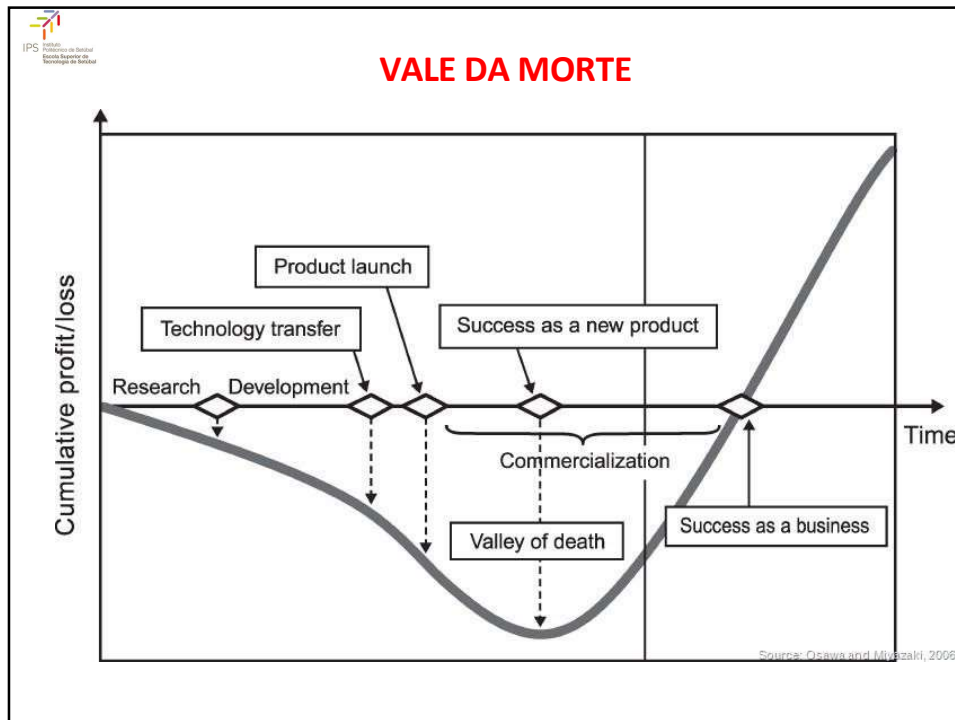
- O nome "vale da morte" refere-se à alta probabilidade de que uma empresa start-up morrer antes que um fluxo constante de receitas seja alcançado.
- Após uma primeira injeção de capital, qualquer start-up incorre numa série de custos iniciais – aluguer ou compra de instalações, contratação de pessoal, custos operacionais.
- Ao mesmo tempo é normal que as vendas não proporcionem um cash-flow suficiente para honrar compromissos
- Cabe ao empreendedor encontrar as estratégias capazes de resolver os problemas, sob pena do projecto não sobreviver



VALE DA MORTE

Lifecycle of a venture



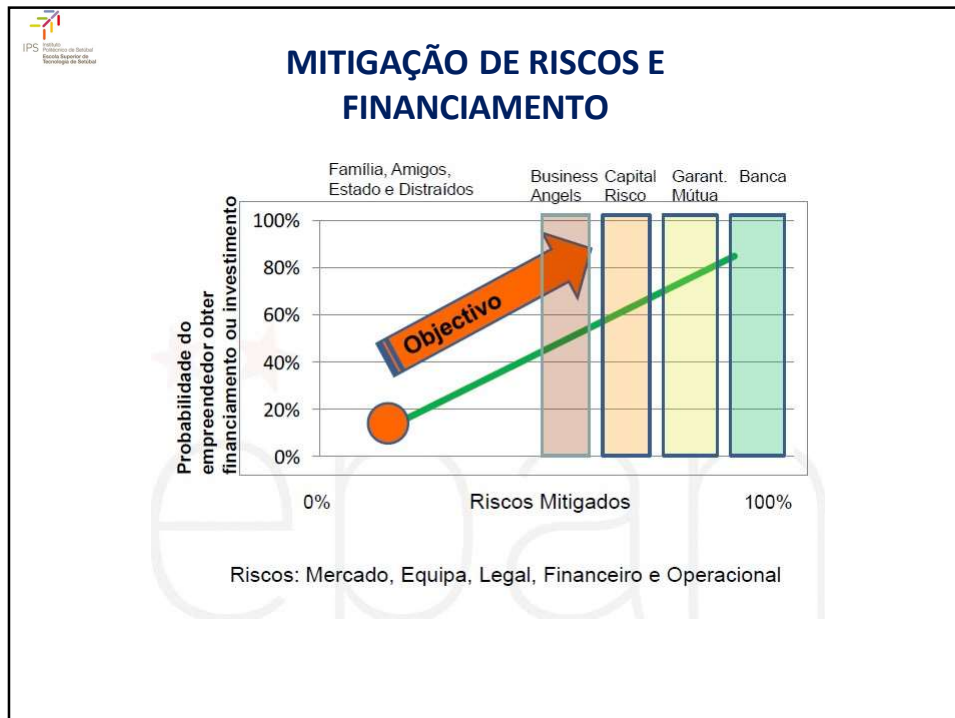


IPS Instituto Politécnico de Beja
Escola Superior de
Tecnologia de Beja

O que é isso? Que tipo de riscos devemos mitigar e como fazê-lo?



Sem mitigação de risco é quase impossível obter investimento



DESCRIÇÃO DOS RISCOS

Os riscos críticos em potencial que os empreendedores enfrentam são:

MERCADO

TECNOLÓGICO

LEGAL

EQUIPA

OPERACIONAL

FINANCEIRO

MARKETING

OUTROS

Riscos de Mercado

- Imprevisibilidade da inflação e volatilidade das taxas de câmbio
- Tendências para os consumidores adquirirem produtos estrangeiros
- Forte concorrência devido à entrada de concorrentes estrangeiros
- Seleção errada de parceiros de negócio
- Economia em recessão

Riscos tecnológicos

- Obsolescência da tecnologia
- Dificuldade de Ligação da tecnologia a outros sistemas
- Dificuldade em contratar especialistas



MERCADO

TECNOLÓGICO

LEGAL

EQUIPA

OPERACIONAL

FINANCEIRO

PÚBLICO

CULTURAIS

DESCRIÇÃO DOS RISCOS


Os riscos críticos em potencial que os empreendedores enfrentam são:

Riscos Legais

- Alterações legislativas que possam afetar o negócio
- Licenciamentos obrigatórios muito prolongados no tempo
- ...

Riscos da Equipe

- Escolha inadequada dos elementos da equipa. Não alinhamento inicial claro.
- Não possuir as competências e capacidades adequadas;
- Dificuldades de relacionamento entre os seus membros na luta pelo poder;
- Desentendimentos quanto ao rumo a prosseguir;



MERCADO

TECNOLÓGICO

LEGAL

EQUIPA

OPERACIONAL

FINANCEIRO

PÚBLICO

CULTURAIS

DESCRIÇÃO DOS RISCOS

Os riscos críticos em potencial que os empreendedores enfrentam são:

Riscos Operacionais

- Custos de projeto, produção e distribuição que excedem os estimados;
- Projeções de vendas que não são atingidas por várias razões, reduzindo as disponibilidades financeiras;
- Tempo de entrega maior do que o esperado para obtenção de matéria-prima;
- Problemas originados pela falta de experiência em gestão (por exemplo, falta de habilidade na negociação de condições favoráveis de contratos com os fornecedores ou clientes).



DESCRIÇÃO DOS RISCOS

Os riscos críticos em potencial que os empreendedores enfrentam são:

Riscos Financeiros

- Riscos de falência pessoal
- Dívidas e insolvência
- Dificuldades na obtenção de financiamento adicional, se necessário

Riscos Económicos e Políticos

- Tendências ou desenvolvimentos políticos, económicos, sociais ou tecnológicos imprevistos (por exemplo, nova legislação governamental ou o início repentino de uma recessão)

Riscos Culturais

- Atitude cultural ligada ao medo de falhar
- Cultura e educação empreendedora

MERCADO

TECNOLÓGICO

LEGAL


EQUIPA

OPERACIONAL

FINANCEIRO

POLÍTICO

CULTURAIS



O FINANCIAMENTO ALGUMAS PERGUNTAS

O que tenho de dar em troca para me financiarem?

Tudo depende das relações que tiver com as entidades em causa (bancos, leasings, etc) e os seus antecedentes. No entanto se passar por esta fase poderá ter que **hipotecar bens, arranjar fiadores, assinar uma livrança ou simplesmente assinar um contrato.**

Ao pedir o financiamento dão-me a totalidade do empréstimo solicitado?

Depende das necessidades do projecto, da entidade bancária e muito da confiança nos promotores e no plano de negócios.

Acredito que o meu negócio vai crescer rapidamente e as minhas necessidades de infra-estruturas também. Devo solicitar um maior financiamento logo de início?

Essa referência deve constar no plano de negócios, assim como as necessidades de financiamento.

Posso pedir empréstimos a várias entidades bancárias para perceber qual o financiamento mais atractivo para a minha empresa?

Sim, pode e deve.



COMO FINANCIAR A NOVA EMPRESA




Como financiar projectos empresariais

- 1 – Os Promotores
- 2 – Os 3 F's – Financiamento, Formula para o Futuro
- 3– Investidores estratégicos (K risco, Business Angels...)
- 4 – Banca e leasing
- 5– Fundos de investimento imobiliário
- 6 – Sistemas de incentivos




Atitude perante os investidores

Olá eu sou o Pedro e tenho uma excelente ideia de negócio. Preciso de Investidores



Olá eu sou o Nuno e tenho uma excelente ideia de negócio. Preciso de Investidores



Reunião com Investidores

Sou o maior

Não posso contar muito da ideia do negócio, senão vocês roubam-me a ideia !

Quero um salário de 5.000 euros + carro + cartão de crédito + 25% dos lucros da empresa


Quero ter a maioria do capital para controlar a empresa ! Tinha pensado em 90% do capital !

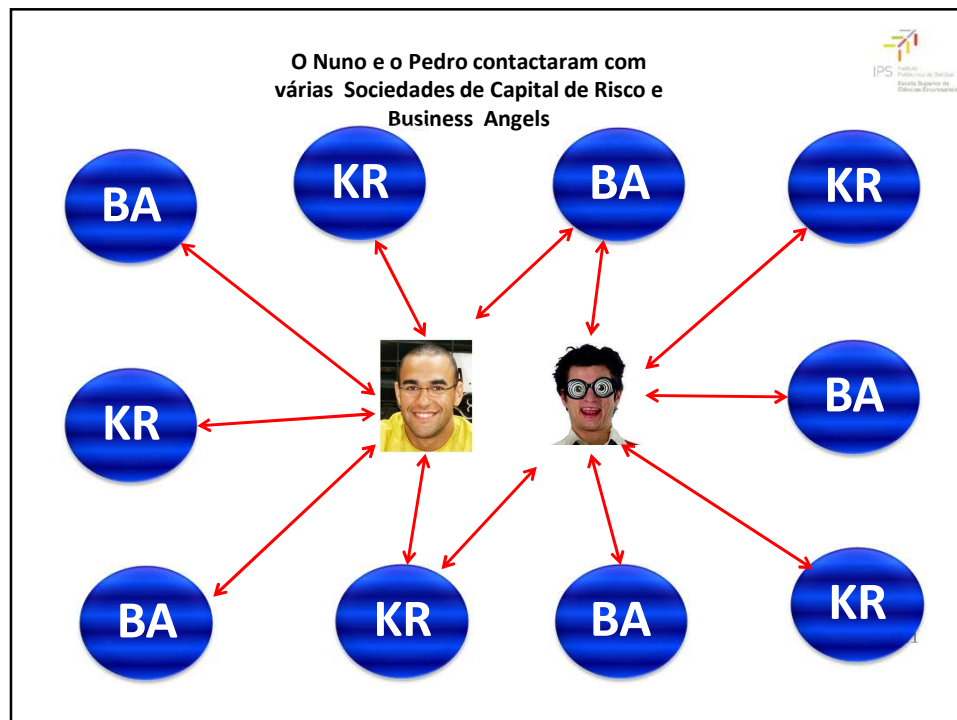
Não testei a ideia, nem o conceito com potenciais clientes, pois eles roubavam-me a ideia !

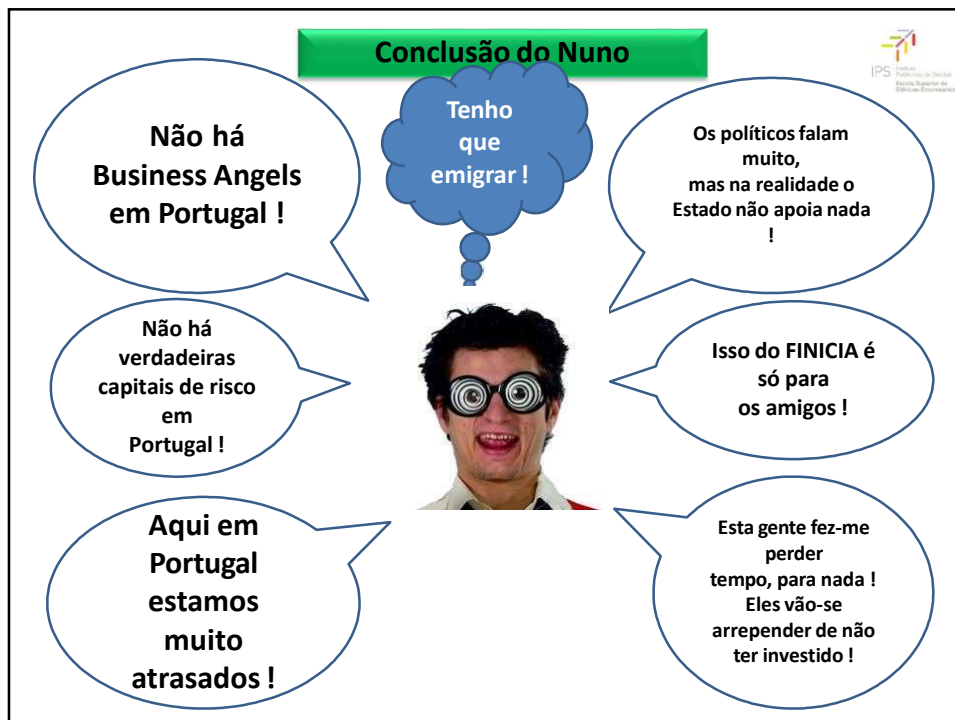
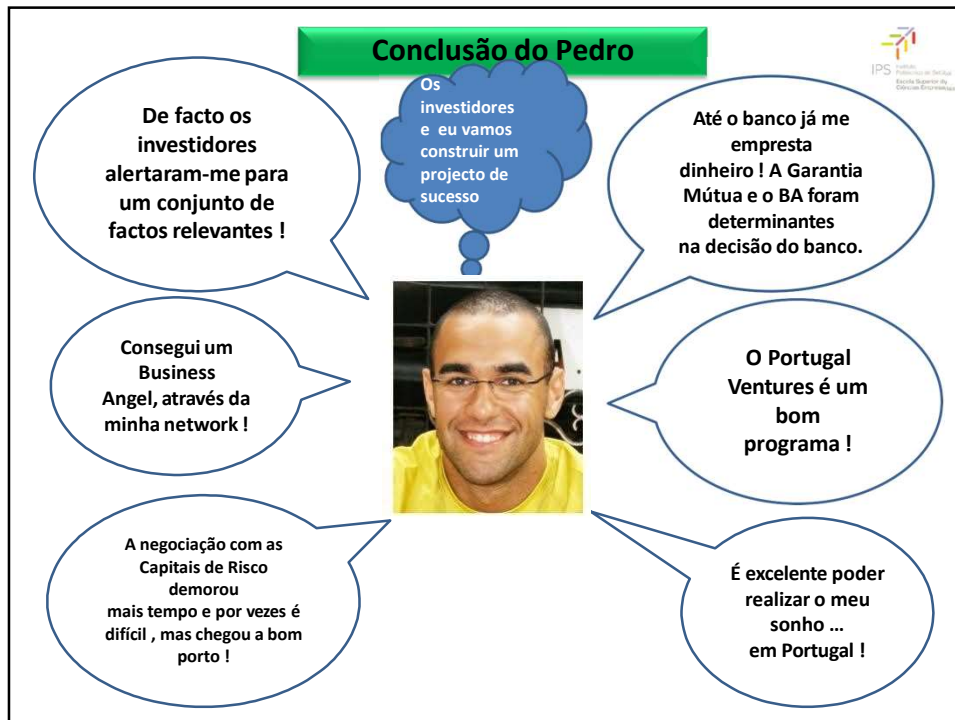
Para o investimento de 500.000 euros, eu invisto 1.000 euros...

Não há Concorrência. Esta tecnologia é única no Mundo.

Eu tenho as competências todas , para o projecto. Não preciso de mais ninguém na administração !







Pontos importantes para obter financiamento junto de investidores



1. Paixão pelo projecto
2. Esforço do empreendedor (salário, capital inicial...)
3. Integridade
4. Conhecimento da área de negócio
5. Experiência
6. Visão
7. Saber Ouvir
8. Liderança
9. Identificar “validadores” do projecto




Critérios utilizados pelas sociedades de capital de risco para avaliar as propostas

5 categorias

1. Personalidade do empreendedor
2. Experiência do empreendedor
3. Características do produto
4. Características do mercado
5. Factores financeiros

 CrITÉrios utilizados pelas sociedades de capital de risco para avaliar as propostas			
CrITÉrios	européus	americanos	asiáticos
Empreendedor capaz de avaliar e reagir ao risco	3,6	3,3	3,5
Empreendedor capaz de um esforço continuado	3,6	3,6	3,7
Empreendedor familiarizado com o mercado	3,5	3,6	3,6
Empreendedor que demonstra capacidade de liderança	3,2	3,4	3,0
Empreendedor com um percurso relevante	3,0	3,2	2,9
Protótipo do produto existe e funciona	3,0	2,4	2,9
Produto demonstrou aceitação do mercado	2,9	2,5	2,8
Produto patenteado ou que pode ser protegido	2,7	3,1	2,6
Produto de "alta tecnologia"	1,5	2,3	1,4
Mercado alvo com elevada taxa de crescimento	3,0	3,3	3,2
O empreendimento estimulará o mercado existente	2,4	2,4	2,5
Pouca ameaça da concorrência no espaço de três anos	2,2	2,2	2,4
O empreendimento criará um mercado novo	1,8	1,8	2,2
Retorno financeiro > 10 vezes em 10 anos	2,9	3,4	2,9
Investimento facilmente tornado líquido (pe, comprado)	2,7	3,2	2,7
Retorno financeiro 1º vezes em 5 anos	2,1	2,3	2,1

Fonte: Tidd, Bessant e Pavitt, 2003


CrITÉrios utilizados pelas sociedades de capital de risco para avaliar as propostas

O que sobressai?

- Factores ligados ao individuo classificados como os mais valorizados, seguidos dos factores financeiros
- Os americanos valorizam mais o retorno financeiro e a liquidez do que os europeus ou asiáticos
- Todos mostraram aversão aos riscos tecnológicos e de mercado
 - Em suma:
- As capitais de risco são pouco aventureiras preferindo projectos pouco arriscados

PS  República Portuguesa
Estado da República
Governo da Região do Alentejo

www.fnaba.org

» Vima Angels (Guimarães)
 » Invicta Angels – Assoc. de Business Angels do Porto
 » Assoc. de Investidores de Capital de Risco da Covilhã
 » Clube de Business Angels de Viseu
 » Assoc. de Business Angels de Santarém
 » OPEN Business Angels
 » Centro Business Angels
 » Business Angels Club
 » Clube de Cascais – Assoc. de Investidores de Cascais»
 » Lisboa Business Angels
 » Clube de Business Angels do Alentejo
 » Assoc. de Business Angels do Algarve



PORTUGAL VENTURES

Create global tech-based startups in Portugal

II. Financiamento

- Startup Voucher
- Programa Momentum
- Vale de Incubação
- Programa Semente
- Incentivos à contratação
- Novas Formas de Financiamento:
- Calls Portugal Ventures
- Coinvestimento com Business Angels: Mais informação [aqui](#)
- Coinvestimento com Capitais de Risco: Mais informação [aqui](#)

Ultimas Notícias

20 Outubro 2016
 Portugal Ventures anuncia investimento na proGrow
 proGrow é a nova startup portuguesa selecionada para investimento pela Portugal Ventures. A proGrow, plataforma de melhoria contínua, nasceu da união de dois empreendedores com o objetivo de apoiar as unidades fabris a produzirem mais com menos recursos.
 LER MAIS

17 Outubro 2016
 Portugal e a Europa, na ponta dos dedos
 Com o objetivo de divulgar a Portugal e sensibilizar para a importância das estatísticas na compreensão da sociedade portuguesa, a Fundação Francisco Manuel dos Santos criou o curso "Conhecer a Portugal", em colaboração com a SABI On.
 LER MAIS

Eventos Relevantes

11 Junho 2017
 RISE

15 Agosto 2017
 CONARH 2017

27 Agosto 2017
 VM World 2017

31 Outubro 2017
 Cloud Expo 2017



ALTERNATIVAS DE FINANCIAMENTO

- **3 F – Financiamento, Formula para o Futuro**
- **Business angels**
- **Capitais de risco**
- **CAPITAIS PRÓPRIOS**
- **CONCURSOS** (Poliempreende)
- **MICRO-CRÉDITO**
- **CROWDFUNDING** (RedeBiz (www.redbiz.net), a Orange Bird (www.ppl.com.pt) e a Massivemov (www.massivemov.com)).
- **FINANCIAMENTO BANCÁRIO**
- **GARANTIA MÚTUA**
- **LOCAÇÃO FINANCEIRA**
- **FACTORING**
- **APOIOS PÚBLICOS** (Portugal Ventures, Câmaras municipais...)