# Introdução

Olá, estudante!

Agora, vamos estudar a importância da elaboração do plano de negócios para a captação de recursos financeiros para alavancar o negócio já validado para o crescimento escalável. Você verá o que é investidor anjo, quais índices financeiros eles analisam antes de investir em um negócio e quais são os principais canais para dar início a esse relacionamento.

Vamos lá?

# A importância do Plano de Negócios

A metodologia Lean é muito importante nos negócios de inovação; vimos, também, que o lean startup tem como cerne o ciclo de feedback de construir-medir-aprender e que, durante esse ciclo de aprendizagem, o MVP (Mínimo Produto Viável) passa por testes de hipóteses e validações, até que a startup alcance a fase de crescimento e tração.

Após alcançar essa fase, é preciso captar recursos financeiros para a alavancagem e sustentabilidade do negócio, então, faz-se necessário planejar e estruturar tudo o que foi feito por meio do plano de negócios. De acordo com Gonçalves (2021), o plano de negócios é um documento formal que deve ser apresentado para o mercado, deixando claro que o produto ou serviço desenvolvido pode ter sucesso. Nesse documento, devem estar descritos todos os objetivos de um negócio, assim como o caminho a ser trilhado para se alcançar os resultados esperados, tornando os riscos calculados e diminuindo as incertezas de todos os envolvidos. Além da visão, missão, valores e objetivos, o plano de negócios deve envolver o plano operacional, de marketing, financeiro e jurídico.

Por ser um documento trabalhoso e extenso, muitos empreendedores julgam não ser necessário, porém a única maneira de diminuir riscos e captar investimentos, sejam eles de investidores anjo, sejam de bancos, terceiros ou de outros meios, é por meio da análise minuciosa do plano de negócios. Na administração moderna, foi criado o Canvas como modelagem de negócios, mas engana-se quem espera que essa ferramenta possa substituir o plano de negócios, uma vez que ambas são ferramentas complementares. A primeira é utilizada na ideação e estruturação de um novo produto ou serviço, enquanto a segunda mostra, por meio de estudos e levantamento de dados, se a ideia inicial é viável.

A essência do plano de negócios é o planejamento; ele é um levantamento minucioso de tudo o que envolve a ideia de negócio inicial, e é por meio dessa ferramenta que o empreendedor chega à conclusão se deve ou não seguir adiante. “O plano de negócio funciona como um mapa [...] é útil tanto para empresas nascentes quanto para as que já estão constituídas e querem organizar, crescer, ampliar ou até mesmo lançar algo novo no mercado” (GONÇALVES, 2011, p. 62).

Após a elaboração desse planejamento, o empreendedor poderá iniciar a busca por investidores que estejam interessados em ideias disruptivas e que apresentam risco calculado. O que comumente acontece em casos de negativa por parte do possível investidor é que o empreendedor, sem passar pelas fases de validação, crescimento e tração, pula para a etapa do plano de negócios, o que gera insegurança e descrença. Aliás, ainda que se trate de um documento formal e muito utilizado, não existe um formato padrão, ele é adaptado ao negócio, ao perfil do empreendedor e ao que se tem por objetivo a ser apresentado.

# Estrutura do Plano de Negócios

Na aula anterior, falamos da importância do plano de negócios para a captação de recursos financeiros e viabilização da ideia inicial; nesta aula, abordaremos a estrutura básica e seus principais elementos, que são:

* Sumário executivo: síntese de tudo o que será apresentado no documento. Ele deve ser atrativo, apenas com palavras-chave, para gerar interesse em quem o lerá.
* Análise de mercado: análise de público-alvo, concorrentes, fornecedores, entendimento do mercado para o negócio proposto e se há crescimento previsto.
* Plano de marketing: deve conter objetivos e metas, produto, comunicação e divulgação, política de preço, distribuição e localização do PDV (ponto de venda).
* Plano operacional: detalhamento de todos os processos operacionais do negócio, como: principais custos de instalações, produção, logística, cadeia de suprimentos, controle de qualidade e sistemas de gestão que serão utilizados, além da quantidade de pessoas necessárias para a operação.
* Plano financeiro: ponto crucial para a elaboração do plano de negócios, considera como primordial a gestão do fluxo de caixa, com o objetivo de avaliar se o negócio se sustenta sob aspecto financeiro. Deve ter o investimento total, análise de necessidade de capital de giro, estimativa de faturamento, estimativa de custos, fluxo de caixa projetado, demonstração de resultados e indicadores de viabilidade (ponto de equilíbrio, lucratividade e prazo de retorno de investimento).

O plano de negócios é um documento formal com cerca de 40 a 50 páginas. Ao elaborá-lo, de acordo com Gonçalves (2021), o empreendedor deve pesquisar clientes, concorrentes, levantar possíveis custos, definir estratégias e analisar o ambiente em que está inserido, ou seja, o ecossistema empreendedor, e todos os dados levantados, por mais que envolvam previsões, devem ser fieis à realidade.

O plano financeiro é um dos pontos mais relevantes para o investidor, pois, além de considerar todas as projeções em relação ao valor investido, estimativa de custos e de receitas, apresenta os índices de viabilidade financeira, e os principais são:

* Índice de lucratividade líquida (ILL): indicador que apresenta a quantidade de riqueza que pode ser gerada pelo negócio para cada unidade investida e considera a taxa mínima de atratividade (TMA).
* Valor presente líquido (VPL): é um dos principais índices para a análise de viabilidade de um projeto; ele traz o fluxo de receitas positivas para o presente, por meio da diferença entre as receitas e os investimentos feitos, considerando a taxa mínima de atratividade (TMA).
* Taxa interna de retorno (TIR): é a taxa de remuneração do capital que iguala o valor presente de entradas e saídas ao valor presente das saídas. A TIR deve ser maior que o a TMA.
* Retorno sobre o patrimônio (ROE): mostra a rentabilidade de uma empresa a partir do lucro e patrimônio líquido. A análise é feita para avaliar em quanto tempo o lucro paga o valor total do patrimônio líquido.
* Payback descontado: apresenta em quanto tempo o negócio gera lucro para o investidor, considerando a TMA.

Como mostra Filho et al. (2012), para calcular esses índices, é preciso realizar o fluxo de caixa projetado, que é a projeção de todas as entradas e saídas de caixa do negócio. Outro ponto importante é saber que a taxa mínima de atratividade (TMA) é uma taxa de juros que representa o mínimo que o investidor quer receber de retorno de um investimento, portanto, os índices que o têm como base devem ser maiores que a TMA.

# Plano de Negócios e Captação de Investimento

Como visto na aula anterior, a elaboração do plano de negócios é trabalhosa e demorada, mas apenas após finalizá-lo será possível captar recursos para o projeto, pois os índices financeiros são importantes para a tomada de decisão do futuro investidor.

A fase de captação de recursos se faz necessária para que a startup seja acelerada, ou seja, para que ela cresça no mercado, e, a depender da etapa em que se encontra o negócio, também será o perfil de investimento. No início de sua jornada, o empreendedor pode utilizar recursos próprios para a criação do seu MVP, no entanto, conforme a validação do negócio e seu crescimento, a busca por novos investidores se torna inevitável. Como mostra Filho (2010), existem diversas fontes de captação, mas podemos citar as principais:

* Investimento próprio: investimento do próprio empreendedor.
* Investimento familiar ou amigos: investimento feito por familiares ou amigos, geralmente, na primeira etapa do negócio.
* Crownfunding: financiamento coletivo feito por meio de perfil público nas redes sociais.
* Subvenções: apoio financeiro público não reembolsável.
* Ventures capital: investimento de alto risco em negócios com alto poder de crescimento.
* Investidores anjo: pessoa física ou jurídica que utiliza recursos próprios para investir em novos negócios. Essa modalidade é uma das mais utilizadas.

Spina (2015) mostra que o investidor anjo apenas fará o investimento em uma ideia ou negócio se o projeto tiver passado pelas etapas de ideação, MVP, validação e dado início ao crescimento. Para ele, primeiro, o empreendedor deve fazer toda a estruturação do negócio para, em seguida, apresentar-se aos investidores.

Para captar investidores-anjo, é preciso encontrá-los por meio de cadastros em plataformas, indicações, participação em eventos do setor, estar em aceleradoras ou incubadoras, munidos de materiais que demonstrem todas as análises prévias: sumário executivo, plano de negócios/modelagem de negócios e estar com o discurso alinhado. Nesses eventos, o empreendedor deve apresentar seu pitch elevator, que é o discurso de venda de dois minutos; nele, o empreendedor deve apresentar o problema verificado, a possível solução, a equipe envolvida, o tamanho do mercado, o modelo do negócio, o valor de investimento necessário e o que fará com esse investimento.

Ao investir no projeto, o investidor-anjo compra uma participação no negócio para fazer seu dinheiro crescer, depois, sai dele para reinvestir em outro, por esse motivo, ele busca negócios dos quais possa se desligar facilmente.

Para que essa parceria dê certo, é preciso deixar claro a participação que o investidor terá no negócio, qual será o seu papel, o quanto ele poderá interferir nas tomadas de decisões e como será sua rotina. Como o empreendedor pode encontrar dificuldades para estruturar o negócio, assim como para fazê-lo prosperar, é comum buscar apoio em incubadoras ou aceleradoras. Essas incubadoras funcionam como um ambiente de apoio para negócios nascentes, para que sejam acelerados e se tornem bem-sucedidos. Além disso, outros apoios podem ser dados por associações com Sebrae, Cooperativas de apoio a startups e plataformas do Governo. Aliás, é importante salientar que, desde o início do negócio, o empreendedor deve buscar apoio jurídico para questões imprescindíveis, como: registro de marca, perfil de sociedade, regime tributário, contratos (principalmente os que são feitos com os investidores), trabalhista, propriedade intelectual e lei de proteção de dados.

O empreendedor de inovação deve estar alinhado com todas as exigências dos investidores e do mercado, para que seu negócio cresça de maneira sustentável.

# Videoaula: Plano de negócios: planejamento e financiamento

Meu vídeo não funciona

Olá, estudante. Neste vídeo, discutiremos a importância do plano de negócios; você verá que, para crescer de maneira sustentável, é preciso haver investimento, seja ele por recurso próprio, seja investimento coletivo, público ou pelo investidor-anjo. Existem alguns meios para que o empreendedor consiga a atenção do investidor, mas no momento em que esse encontro ocorrer, o empreendedor terá de apresentar todo o projeto, a estimativa de retorno e estar com o discurso alinhado.

# Saiba mais

Se você precisa de ajuda para elaborar seu plano de negócios, o livro Plano de negócios: uma ferramenta de gestão, de Paulo Ricardo Zavadil, pode guiar você na elaboração desse documento. Nesse livro, o autor explica passo a passo como montar o plano de negócios, considerando todas as etapas. Com uma escrita fácil e objetiva, o autor fala da importância, do objetivo e descreve, minuciosamente, cada bloco desse plano.

# Referências

FILHO, A. I. L. Fontes de recursos para startups de base tecnológica e meios de viabilização do negócio. 2010. Monografia (Graduação em Ciência da Computação) – Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2010.

FILHO, J. C. F. de A. et al. Finanças corporativa. Rio de Janeiro: FGV, 2012.

GONÇALVES, S. C. A. Da ideia ao plano de negócios. [S. l.]: Contentus, 2021.

SPINA, C. A. Investidor anjo: como conseguir investidores para seu negócio. São Paulo: nVersos. 2015.