

COMO OBTER
FINANCIAMENTO
PARA A SUA

STARTUP



SEBRAE

Quem tem conhecimento vai pra frente

COMO OBTER
FINANCIAMENTO
PARA A SUA

STARTUP



BRASÍLIA-DF
2012

2012. © Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
Todos os direitos reservados.

**A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte,
constitui violação aos direitos autorais (Lei n.º 9.610)**

Informações e contatos

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
SGAS 605 – Conjunto A – Brasília/DF – 70200-904
Tel.: 55 61 3348-7304

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional

Roberto Simões

Diretor-Presidente

Luiz Eduardo Pereira Barretto Filho

Diretor-Técnico

Carlos Alberto dos Santos

Diretor de Administração e Finanças

José Claudio dos Santos

Gerente da UAMSF

Paulo Cesar Rezende Carvalho Alvim

Gerente Adjunta da UAMSF

Patricia Mayana Maynard Viana

Coordenação do Núcleo de Inteligência da UAMSF

André Dantas

Consultor

Marcelo Pimenta

Diagramação

i-comunicação

STARTUPS

As startups são empresas que optam por criar novos modelos de negócios. Elas têm a importância de representar e refletir a velocidade das mudanças, bem como de influenciar na construção de novos conhecimentos e no desenvolvimento econômico.

TR Sebrae na Economia Digital

Uma startup é um grupo de pessoas à procura de um modelo de negócios repetível e escalável, trabalhando em condições de extrema incerteza.

Revista Exame

CONHEÇA DIFERENTES FORMAS DE OBTER INVESTIMENTO E FINANCIAR UM PROJETO OU EMPRESA

Empresas que querem explorar produtos e modelos de negócios inovadores passam por um período de experimentação chamado de *startup*. Essa é a fase em que os empreendedores testam suas ideias, verificam se conseguem entregar um produto adequado ao mercado e que seja rentável. Nem sempre as ideias têm sucesso e nem sempre os empreendedores contam com capital próprio suficiente para investir até que o negócio se torne viável.

Capital próprio – a forma mais básica de financiamento que um empreendedor conta para iniciar uma *startup* é o seu próprio capital, ou ainda o capital de familiares e amigos (que pode ser considerado capital próprio, pois acontece na forma de empréstimo, não de forma comercial ou societária).

Investidor-anjo – quando o empreendedor ainda está testando sua ideia de negócio inovadora, pode contar com a ajuda de um ou mais investidores-anjo. Também conhecidos como anjos de negócios, eles são profissionais experientes, bem-sucedidos, capitalizados e dispostos a participar da criação de *startups*. Em troca de seu dinheiro, orientação, *networking* e dedicação em geral, o investidor-anjo torna-se um sócio da *startup*.

Capital semente – existem algumas iniciativas no Brasil chamadas de capital semente, que costuma ser uma quantidade de dinheiro necessária para o início de uma empresa.



Venture Capital – empresas de *venture capital* aplicam recursos em *startups* que já tenham testado seus produtos e ideias de negócio e estejam prontas para crescer. Esse investimento, comumente maior do que R\$ 1 milhão, é feito de forma societária, em troca de uma participação na empresa.

Estágio avançado – empresas que crescem bastante a partir do uso de *venture capital* podem receber um tipo ainda mais sofisticado e volumoso de investimento, chamado de *private equity*, formado geralmente por investidores institucionais (empresas e *holdings*) e utilizado para grandes expansões. Existe ainda a possibilidade de a empresa oferecer ações nas Bolsas de Valores, no sistema de constante compra e venda de ações, que pode fazer o valor das ações (e da empresa) variarem de acordo com as variações das outras empresas.

Investimento coletivo (*crowdfunding*) – sites em que pessoas e organizações podem submeter descrições de projetos criativos – não especificamente a criação de uma empresa ou produto, a menos que

tenham uma forte ligação com alguma causa ou motivo que faça com que as pessoas doem quantias de dinheiro.

Subvenções, editais e bolsas – existem também mecanismos de subvenção, que podem ser incentivos fiscais (facilitação ou isenção do pagamento de impostos) fornecidos pela prefeitura, ou ainda editais públicos.



COMO O VENTURE CAPITAL PODE FINANCIAR UMA STARTUP

O *venture capital* é uma modalidade de financiamento de empresas, em troca de participação societária, implicando em responsabilidades conjuntas para investidores e empreendedores. É uma expressão em inglês que se refere ao capital empreendedor devido à natureza e ao funcionamento dessa forma de financiamento.

Da mesma maneira que os investimentos feitos pelos anjos de negócio na fase de testar as ideias inovadoras, também o *venture capital* é aportado na empresa por meio de um contrato societário. Mais do que uma fonte de dinheiro, o *venture capital* traz à empresa os sócios investidores.

O volume de dinheiro aportado na empresa como *venture capital* costuma ser, no Brasil, em torno de R\$ 1 milhão, mas pode ser um pouco menos ou chegar a vários milhões. Nessa fase da empresa, a ideia já foi testada e agora o necessário é aumentar a participação no mercado.

No Brasil ocorre a atuação de várias empresas gestoras de fundos de *venture capital*, tanto de origem nacional como de origem estrangeira. Além de investidores estrangeiros procurarem o Brasil em busca de oportunidades, vários passaram a efetivamente investir em empresas brasileiras e alguns chegaram a abrir filiais ou operações no País para atuarem de forma mais próxima ao mercado.

Empresas de diversas áreas podem receber *venture capital*, dependendo do interesse e da especialização dos gestores e investidores: comércio eletrônico, tecnologias da informação e comunicação costumam ser bastante divulgados, mas os investimentos também acontecem em biotecnologia, negócios sociais, agricultura, engenharias, saúde, materiais e energias, por exemplo.

Para conquistar sócios investidores, não há um procedimento único a ser feito, mas vale procurar indicações de investidores em *sites*, organizações e eventos especializados. Em empresas que já têm produto e modelo de negócio comprovado (com vendas e faturamento), costuma ser importante apresentar um Plano de Negócio com análises financeiras e operacionais do funcionamento da empresa e com projeções do que pode vir a acontecer no mercado de acordo com o posicionamento da empresa.

ENTENDA O PAPEL DOS INVESTIDORES-ANJO E CONQUISTE CAPITAL SEMENTE PARA FINANCIAR PROJETOS, PRODUTOS OU EMPRESAS

Várias empresas que vêm se destacando desde o início dos anos 2000 baseiam-se em ideias inovadoras, mas isso não significa que todas as ideias incríveis dão certo – muitas nem saem do papel por falta de recursos. As ideias inovadoras precisam ser testadas e para isso alguns empreendedores contam com capital semente e investidores-anjo.

Existem no mercado brasileiro (e internacional) profissionais chamados de anjos de negócios ou investidores-anjo (em inglês, “*business angels*” e “*angel investors*”), que são especializados em apoiar projetos que estão em fase inicial, no momento de testar a ideia, o produto, o modelo de negócio. Esses profissionais geralmente são experientes, bem-sucedidos, confiantes e entendem as tendências e oportunidades de algumas áreas do mercado. Além disso, eles têm vontade e disposição de auxiliar na criação de novos produtos e empresas.

Algumas vezes os anjos atuam informalmente, pagando custos iniciais básicos, mas seu envolvimento mais direto acontece de fato por meio do contrato societário, documento que registra o direito e o dever dele enquanto sócio de uma empresa.

Isso não significa que o anjo tem todas as respostas ou soluções para os problemas, ou que, pela sua maior experiência, ele vá cuidar de tudo. Ao contrário, o papel do anjo é o de ajudar o empreendedor, não o de ser empreendedor. Por ter o mesmo objetivo que o empreendedor, de fazer a empresa dar certo, o anjo vai fazer o que estiver ao seu alcance. Mas o dinheiro do investidor-anjo (ou sócio investidor) não vai resolver tudo.

Se o empreendedor, com a companhia do anjo, analisar que não há no momento uma forma competitiva de eles aplicarem suas estratégias

de negócio, então eles buscam uma nova ideia, tese, teoria, antes de gastar mais na construção de equipes e outras partes da empresa. Isso só acontece quando o empreendedor e o anjo encontram uma forma adequada de competir.

Quando o anjo ajuda o empreendedor a encontrar esse encaixe do produto no mercado, tendo desenvolvido a forma correta de fazer isso, é hora de estabelecer e construir a empresa, as equipes e operações necessárias.



O CAPITAL SEMENTE

O momento inicial em que o investidor-anjo investe na empresa dá ao dinheiro investido o nome alegórico de capital semente, pois este é o momento metafórico em que se imagina que a empresa renderá frutos, mas ela ainda nem chega a ser uma planta ou árvore em ponto de florescer e frutificar. Mas não são apenas os anjos que fornecem capital semente.

Com tudo isso em vista, lembre-se que o importante é vender. Tudo mais que uma empresa faz tem esse objetivo. O que não dispensa os cuidados e o respeito com o meio ambiente e com a sociedade. Melhor do que isso: a ética, o respeito e a responsabilidade nos negócios podem trazer mais vendas ou mais investimento para às empresas. Pense nisso, trabalhe e faça bons negócios!

QUANDO O *CROWDFUNDING* PODE SER UM BOM NEGÓCIO

Crowdfunding é uma ação coletiva para financiamento de alguma atividade de forma colaborativa. O objetivo é reunir diversas pessoas que possam colaborar com pequenas quantias e, assim, viabilizar uma ideia, um negócio ou um projeto, recebendo, ou não, uma contrapartida por isto.

Normalmente, um projeto de *crowdfunding* tem como objetivo criar uma obra de arte, produzir e distribuir uma atividade cultural, iniciar uma empresa. O retorno não é apenas para o grupo específico, ele vai de alguma forma para a sociedade.

O princípio que os *websites* de *crowdfunding* seguem para a captação dos recursos tem como principal incentivo, além do sentimento de apoiar, a relação entre o pedido e as recompensas. Além disso, é estipulada uma data limite para a arrecadação de um valor mínimo pré-estipulado e, se no final desse período não for arrecadado esse valor, o dinheiro volta para as mãos dos colaboradores.

Após a captação de recursos, é necessário tomar alguns cuidados. O primeiro e mais imediato é o de entregar todas as recompensas prometidas. Depois, é preciso por em prática o projeto da forma divulgada, pois os colaboradores que acreditaram na iniciativa vão querer ver o resultado final.

Por isso, antes de propor uma ideia via *crowdfunding*, é preciso fazer um orçamento completo de todas as despesas necessárias para a sua implementação.

Portanto, *crowdfunding* é uma forma rápida e relativamente simples de captar valores para a execução de uma ideia ou projeto de apelo popular, com uma baixa contrapartida.

INVESTIDORES-ANJO

Tudo inicia com uma ideia inovadora. O empreendedor percebe alguma necessidade ou oportunidade que o mercado ainda não esteja atendendo, ou percebe que tem em mãos algo que pode render um novo tipo de produto. É necessário, então, esquematizar a ideia.

Quando o empreendedor conseguir esquematizar de forma simplificada um modelo de negócio, ou mais de um modelo para a mesma ideia, é hora de conversar com alguns profissionais do mercado que possam dar uma opinião qualificada sobre o que o empreendedor pretende fazer.

Essa etapa deve ser aproveitada para imaginar um negócio que seja possível ser feito, interessante para o mercado e lucrativo ao empreendedor e seus possíveis sócios. Recomenda-se ouvir opiniões de profissionais diferentes, que possam sinalizar coisas diferentes.

Quando o empreendedor está confiante no modelo de negócio, deve verificar se consegue executar tudo sozinho ou se precisa de sócios. Sempre há profissionais e empresas interessados em colaborar na criação de novos produtos. Esses são conhecidos como investidores-anjo, profissionais geralmente experientes, inovadores, com experiência empreendedora e bem-sucedidos que se tornam sócios do empreendimento.

Para uma boa relação, é necessário estabelecer as regras que definirão o empreendimento desde o começo. Para isso é bom consultar um advogado e um contador, e que o contrato social contemple todos os direitos e obrigações, para evitar problemas financeiros e de gestão.

Se, analisando os prós e os contras, o empreendedor considerar que é válido buscar um investidor-anjo para o seu negócio, ele deve pegar seu protótipo, seu plano de negócios e buscar os investidores que podem ser encontrados nas redes, em eventos voltados para *startups*, em apresentações, cursos ou competições. Quanto mais exposição

o empreendedor conseguir, maior será a chance de ele encontrar o investidor certo para o negócio.

A formalização da empresa pode ser a maneira mais simples e segura de contratar a participação do investidor-anjo na *startup*, principalmente se já foi passada a fase da “dúvida” – e se tem certeza e prazo para a empresa entrar no mercado. Caso a *startup* ainda esteja muito embrionária e não haja previsão para lançamento da empresa no mercado, a formalização da participação do investidor no (futuro) negócio pode se dar por um contrato entre as partes.

ENTREVISTAS:

OPINIÃO DE QUEM É DO RAMO



ENTREVISTA: INVESTIMENTO SOCIETÁRIO

Cassio Spina, empreendedor e investidor-anjo em startups

O mercado brasileiro está cheio de casos de sucesso com ideias inovadoras. Várias dessas ideias de sucesso receberam capital semente de anjos ou de fundos especializados e são chamadas de *startups*. Mas será que basta sair vendendo uma ideia? Como acontece o relacionamento com investidores? Quais ideias eles preferem? E o que faz com que uma ideia seja ou não uma *startup*?

“O critério mais importante é a avaliação dos empreendedores, suas competências e principalmente sua demonstração de capacidade de execução. Em seguida vem o projeto, sua viabilidade, potencial/mercado, inovação e escalabilidade”.

Sebrae – Quais são as semelhanças e diferenças entre uma *startup* e uma micro ou pequena empresa? As necessidades e oportunidades são diferentes?

Cassio – Uma *startup* normalmente começa como uma micro ou pequena empresa (do ponto de vista jurídico), entretanto ela é idealizada para crescer rapidamente ou então não se sustentará. Uma micro ou pequena empresa pode permanecer rentável em seu porte. Dizemos que uma *startup* é “uma grande empresa em sua fase inicial”.

Outro aspecto é que uma *startup* tem de ser inovadora, seja no produto, serviço ou no modelo de negócio, ou no processo, para ter potencial de

crescer aceleradamente, enquanto uma micro/pequena empresa, apesar de ser desejável, não precisa obrigatoriamente ter inovação, assim, o planejamento e desenvolvimento é normalmente bem diferente.

Por exemplo, enquanto para uma micro/pequena empresa convencional um plano de negócio bem estruturado é importante, para uma *startup* já não tem tanto valor, sendo mais relevante apenas o modelo de negócio e principalmente sua validação perante o mercado.

Sebrae – Buscar sócios investidores é fundamental para uma *startup*?

Cassio – Para uma *startup*, o capital intelectual, a rede de relacionamentos e a experiência do investidor são o mais importante para seu sucesso, inclusive mais do que o financeiro. Assim, se o sócio investidor puder aportar esse valor agregado, é essencial sim.

Nesse sentido a *startup* deve procurar um investidor ou, se ainda não estiver na fase de captação de recursos, um conselheiro (*advisor*) que aporte seu trabalho (*vide* mais no *site* www.anjosdobrasil.net), agregando ao empreendedor sua experiência e conhecimentos, tanto na fase de planejamento, quanto na de execução do negócio. Dessa forma, além de evitar cometer erros comuns que podem comprometer o negócio, o aporte intelectual do investidor/conselheiro acelerará seu desenvolvimento e aumentará suas chances de sucesso.



Sebrae – Quais são as diferenças entre capital semente, investidor-anjo e *venture capital*?

Cassio – O capital semente é o investimento necessário para colocar uma empresa no mercado e validar seu modelo de negócio, podendo ser aportado por um fundo semente e/ou por um investidor-anjo, enquanto o *venture capital* são os fundos de aplicação em empresas com modelos de negócio já provados, isto é, empresas que já tenha receitas acima de R\$ 1 milhão/ano e precisam escalar, ou seja, acelerar seu crescimento.

Conforme destaque em meu livro (*vide* www.investidoranjo.net), os fundos de investimento têm como diferencial poder aportar valores maiores de investimento, enquanto os investidores-anjo conseguem agregar mais valor pelos seus conhecimentos e experiência, assim, são bastante complementares entre si, muitas vezes, inclusive, fazendo investimentos juntos em uma mesma empresa.

Sebrae – Quais são os critérios utilizados pelos investidores para decidir um investimento em uma empresa?

Cassio – O critério mais importante é a avaliação do perfil dos empreendedores, suas competências e principalmente sua demonstração de capacidade de execução. Para tanto são analisados não só seus currículos, mas também o que já conseguiram fazer sozinhos, com recursos próprios. Em seguida vem o projeto em si, sua viabilidade econômica, isto é, se o quanto pode gerar de ganhos proporciona um bom retorno do investimento, o potencial do mercado que atenderá, se é crescente e quem são os concorrentes, a inovação e diferenciação que a empresa possui, e finalmente a escalabilidade, isto é, o quanto o negócio pode crescer sem depender de grandes investimentos e/ou equipe especializada.

Sebrae – Quem quer ter uma *startup* de sucesso deve fazer o que? E o que não deve fazer?

Cassio – Em primeiro lugar deve pesquisar o mercado, suas necessidades e disposição para pagar pela respectiva solução; para tanto, a melhor coisa é conversar com quem conhece o mercado, apresentar rapidamente a sua ideia/proposta e principalmente perguntar e ouvir muito, buscando extrair o máximo de informações para identificar a oportunidade real daquele segmento em que irá atuar.

Em seguida deve montar um time com competências complementares, por exemplo, um cofundador que tenha domínio técnico e/ou operacional e outro com visão de negócios/comercial/*marketing*. A partir daí que se deve então pensar no produto/serviço. O que a *startup* não deve fazer é justamente pensar na ordem inversa: idealizar um produto/serviço, para então tentar achar um cliente que sirva para o mesmo. Seu esforço poderá ser desperdiçado se aquilo que fez não atender a uma necessidade efetiva do cliente.

Sebrae – Cássio, se você pudesse dar um passo a passo para um empreendedor montar uma *startup* e encontrar um investidor, o que você diria?

Cassio – A primeira coisa que o empreendedor precisa ver é o mercado em que ele estará atuando. Ele deve procurar conversar com pessoas que conheçam o mercado, e até clientes, apresentar a sua ideia e ouvir opiniões. E não só isso, ouvir sobre o interesse efetivo delas, sentir se quando ele tiver o negócio pronto, esses vão contratar ou comprar seus produtos e serviços. Esse é o primeiro passo básico.

O segundo passo é o protótipo, uma amostra do serviço que será apresentado para que o investidor conheça o seu negócio, pois é difícil para imaginá-lo apenas como uma ideia.

O terceiro passo será mostrar a sua capacidade de execução, que é a possibilidade de avaliar se o empreendedor conseguirá executar aquilo

que oferece. Quando o empreendedor consegue criar o protótipo com seus recursos próprios, ou com a ajuda de parentes ou amigos, mostra que ele sabe se virar, que é uma característica essencial de qualquer empreendedor.

Depois disso tudo, já dá para procurar um investidor. Leve o protótipo e o plano de negócios. Os investidores podem ser encontrados nas redes, em eventos voltados para *startups*, em apresentações, cursos ou competições. Quanto mais exposição o empreendedor conseguir, maior será a chance de encontrar o investidor certo para o negócio.



ENTREVISTA: *CROWDFUNDING*

Dorly Neto, especialista em Redes Sociais e Inovação Digital pela ESPM

Diego Reeberg, fundador do Catarse.me e editor do *blog CrowdfundingBR*



Algumas vezes, o próprio empreendedor tem os recursos necessários para realizar os projetos inovadores. Outras vezes, esse empreendedor reúne sócios para ajudarem a financiar para que o projeto dê certo. Mesmo assim, uma série de projetos fica só na ideia, ou no papel, sem conseguir nascer. Para proporcionar mais oportunidades de realização de projetos, a internet pode ser uma excelente aliada. Existem plataformas colaborativas em que pessoas ou equipes podem cadastrar seus projetos e engajar diversas pessoas que contribuam para a realização e o financiamento desses projetos com o chamado *crowdfunding*.

Sebrae – Como você define *crowdfunding*? Qual é a diferença entre esse tipo de financiamento coletivo e a tradicional vaquinha?

Dorly – O *crowdfunding* segue a dinâmica da vaquinha, ao partir do princípio que pessoas colaboram com o que podem fazer e, juntas, realizam o que antes não poderiam fazer sozinhas. A diferença é que, agora, essa ferramenta é potencializada graças a outra ferramenta: a internet. Não existe nada de mágico nesse processo, é apenas uma forma poderosa de realização e engajamento de pessoas.

Diego – Começaria com uma definição mais ampla, no seu sentido mais literal e abrangente: *crowdfunding* é o financiamento de uma iniciativa a partir da colaboração de um grupo (pode ser pequeno ou muito

grande) de pessoas que aportam recursos financeiros nessa iniciativa. Se você pegar essa definição, a vaquinha também se encaixa.

Já o termo *crowdfunding* foi criado recentemente (2006) e, apesar de poder representar esse conceito mais amplo, é muito mais utilizado quando falamos a respeito de projetos/empresas que são financiados de forma coletiva (várias pessoas contribuindo) por meio de uma plataforma *online*.



Talvez a diferença seja que a vaquinha em geral tem como meta arrecadar dinheiro para um objetivo, uma realização de uma pessoa ou do grupo que contribuir, sendo que esse objetivo geralmente está relacionado a consumo (fazer uma vaquinha pra comprar um presente pra um amigo, pra comprar uma geladeira para o escritório, e por aí vai). Um projeto de *crowdfunding* tem um objetivo que extrapola: criar uma obra de arte, iniciar uma empresa. O retorno não é para o grupo específico, mas vai de alguma forma pra sociedade.

Sebrae – O que motivou o surgimento do *crowdfunding*? Qual é a oportunidade desse tipo de financiamento?

Dorly – Alguns problemas estruturais na sociedade motivaram o

nascimento de novos mercados, principalmente mercados que privilegiam a cooperação entre as pessoas. Começamos a perceber que não é mais preciso ter produtos, e sim buscar o benefício que essas coisas nos trazem. Não precisamos da furadeira, e sim do furo. Nesse novo cenário, o *crowdfunding* surge como uma alternativa de produção e consumo, mais colaborativa, participativa e poderosa.

Diego – O atual movimento de *crowdfunding* tem, pra mim, dois principais responsáveis:

- 1) as formas tradicionais de financiamento não davam conta de abarcar todos os tipos de projeto que precisavam de grana (seja porque o projeto poderia requerer poucos recursos – e o financiamento público não dá conta disso – seja porque o empreendedor/artista quer mais independência do que uma forma tradicional de captação pudesse oferecer);
- 2) a proliferação da internet, principalmente após as ferramentas de interação terem se consolidado mais fortemente, facilitando que uma boa ideia, um bom projeto, se espalhasse pra muito mais gente do que a rede próxima de quem tem um projeto, extrapolando os limites geográficos que restringiam de onde viria o financiamento.

Sebrae – Há tipos diferentes de *crowdfunding* ou todos os sites funcionam da mesma forma?

Dorly – Há uma dinâmica que os principais *sites* de *crowdfunding* seguiram: a relação de pedidos e recompensas, o fato de ser “tudo ou nada” (se não arrecadar o valor mínimo pedido no tempo estipulado, o dinheiro volta pra mão de todo mundo), e ser tudo em tempo real, *online*. Porém, as plataformas se viabilizam cobrando entre 5% e 15% de comissão dos projetos. Como diferencial, a benfeitoria foi a primeira a não cobrar essa comissão, como também aceita pedidos não financeiros.

Diego – Há varias plataformas diferentes. No Brasil, destacam-se:

- 1) plataformas de *crowdfunding* em geral: são *sites* mais amplos

que aceitam projetos diversos (de cultura, empreendedorismo, jornalismo). Em geral, tem-se uma curadoria para avaliar os projetos que podem entrar no *site*. Dali, é definido um prazo de captação, uma meta financeira e recompensas (produtos e serviços oferecidos para quem quer apoiar o projeto, de acordo com o valor colaborado). Se o projeto atinge a meta no prazo estipulado, ele é considerado bem-sucedido e o realizador recebe o dinheiro. Se não, o valor é devolvido aos apoiadores;

- 2) plataformas de nicho: Nakeit (ensaios sensuais), Embolacha (focada só em música), entre outros. Um dos exemplos é o Queremos, uma produtora de *shows* que os financia por meio de *crowdfunding*. O Queremos arrecada pelo *site* o montante necessário para o *show* acontecer. Depois disso, são vendidos ingressos normalmente. De acordo com o tanto de ingressos que forem vendidos, as pessoas que apoiaram no *site* para o *show* acontecer vão recebendo seu dinheiro de volta, sendo que elas podem acabar recebendo todo o *demanding* de volta e ir ao *show* gratuitamente.

Fora do Brasil já se tem um forte movimento para financiar *startups* a partir de *crowdfunding*, com retorno financeiro e societário para quem investir nos projetos. Aqui no Brasil a legislação não permite esse tipo de operação.

Sebrae – Que tipos de projetos podem obter financiamento coletivo?

Dorly – Qualquer projeto que tenha definido a meta mínima de arrecadação, tenha boas recompensas para oferecer e consiga engajar uma rede de pessoas compatível com a demanda do projeto.

Diego – Quase todo tipo de projeto. É mais uma questão de procurar uma plataforma que se encaixe no perfil do seu projeto.

Sebrae – Quais projetos costumam ter mais sucesso? Quais são as melhores estratégias para que os projetos tenham sucesso? Quais exemplos?

Dorly – Não existe uma estratégia padrão. Cada projeto tem a sua singularidade definida por si própria. O que precisa ter em mente é que o dinheiro não cai do céu. A parte da campanha no *site* é só uma das partes importantes. É preciso ensinar as pessoas o que é *crowdfunding*, tornar os colaboradores evangelistas que divulguem com você o projeto.

Diego – Três são os fatores principais para um projeto dar certo (pelo menos no Catarse):

- normalmente, um projeto de *crowdfunding* tem como objetivo criar uma obra de arte;
- paixão do realizador do projeto (fundamental para ele convencer pessoas a colaborarem com sua iniciativa);
- planejamento/execução da campanha (desde a elaboração do vídeo de apresentação do projeto até a estratégia de comunicação que ele utilizará no Facebook – quanto mais isso estiver bem pensado antes da campanha ir pro ar, mais chance o projeto terá de ser bem-sucedido);
- rede de contatos – grande parte dos apoiadores será de pessoas próximas ou das redes dessas pessoas. Financiar um projeto colaborativamente vai ser muito difícil sem ter alguma rede já bem estruturada para sustentar o seu projeto.

Exemplos:

<http://catarse.me/pt/projects/582-pimp-my-carroca>

<http://catarse.me/pt/projects/532-metamaquina-3d>

<http://catarse.me/pt/projects/449-amigo-nao-se-compra>

Sebrae – Há algum cuidado a ser tomado na obtenção de financiamento coletivo?

Dorly – Sim, é preciso ter cuidado para saber se há possibilidades de entregar todas as recompensas e, se o mínimo pedido é possível para realizar o que foi pedido.

Diego – Penso que haja um cuidado depois de financiar o projeto, com todos os que o apoiaram. Lidar com esse grupo de pessoas que acreditou na iniciativa a ponto de colocar \$ nela é crucial para o realizador do projeto construir uma comunidade ao redor do que ele propôs.

Outro cuidado básico é não realizar *spam* durante a campanha, o que pode e deve mais prejudicar do que beneficiar.

E, por fim, é não achar que pelo fato de o projeto estar numa plataforma surgirão pessoas para apoiá-lo do nada. Captar via *crowdfunding* é muito trabalho e exige disposição e atenção diária para que a campanha dê certo.

Sebrae – Essa modalidade de financiamento coletivo pode ser inadequada para algum caso? Em que casos seria melhor recorrer a um banco? Ou a um investidor tipo anjo ou *venture capital*?

Dorly – Ela não é recomendada para pessoas que não tenham recompensas a entregar ou que ainda precisem de muito dinheiro, ou que não possuam uma rede muito grande para divulgar o projeto.

Diego – *Crowdfunding* não é uma maneira fácil de captação de recursos. Ele é mais recomendado, em minha visão, em alguns casos:

- o responsável pelo projeto enxerga valor em ele ser independente: não ter ninguém com poder financeiro para dar palpite nos rumos do projeto, interferindo no desejo do realizador (isso é bastante comum no meio artístico);
- o projeto é *crowd* por excelência (o Ônibus Hacker é um bom exemplo disso: o projeto se iniciou numa comunidade e tinha como objetivo beneficiar milhares de pessoas pelo Brasil. A lógica da colaboração já estava enraizada no projeto);
- projetos que não tenham um modelo de negócios, porque dessa forma não terá nem como atrair investidores, nem como pagar juros de um banco depois;

- projetos de pequeno porte (no Catarse, muitos dos projetos captam entre R\$ 1.000 e R\$ 10.000, esses valores em geral não são financiados por investidores/ financiamento público);
- realizadores que não querem encarar burocracias de outra forma de captação (*crowdfunding* é pouquíssimo burocrático).

INFOGRÁFICOS

série de infográficos 4/4

OS IMPACTOS DO DIGITAL NO ACESSO A MERCADOS E A SERVIÇOS FINANCEIROS

Passo a Passo da Startup

Como uma ideia pode ser viabilizada, em cada etapa de implementação de uma startup

Você teve uma ideia inovadora :)

Transforme o sonho em realidade

Defina quem serão os sócios

Busque opiniões qualificadas do mercado

Prepare um protótipo

Consulte um contador para saber o melhor regime tributário

Formalize a empresa

Monte um contrato de compromisso entre as partes

Defina os direitos e deveres dos sócios

Procure um investidor anjo em redes, concursos, cursos, eventos

Defina a porcentagem do investidor anjo e suas responsabilidades

Monte um contrato de compromisso entre as partes

Defina o modelo operacional

No contrato social defina obrigações dos empreendedores, obrigações da gestão, condições para o rompimento da sociedade, penalidades e foro

A empresa já possui condições de operar no mercado?

Monte um contrato de compromisso entre as partes

Torne a empresa pronta para gerar riquezas

Precisa de investimento?

Contate um advogado de confiança para analisar o contrato

Defina a porcentagem do investidor anjo e suas responsabilidades

Procure um investidor anjo em redes, concursos, cursos, eventos

Contate um advogado de confiança para analisar o contrato

Defina a porcentagem do investidor anjo e suas responsabilidades

Monte um contrato de compromisso entre as partes

Torne a empresa pronta para gerar riquezas

Fontes | Startúpiá . Anjos do Brasil . Portal Venture Capital . Abvcc

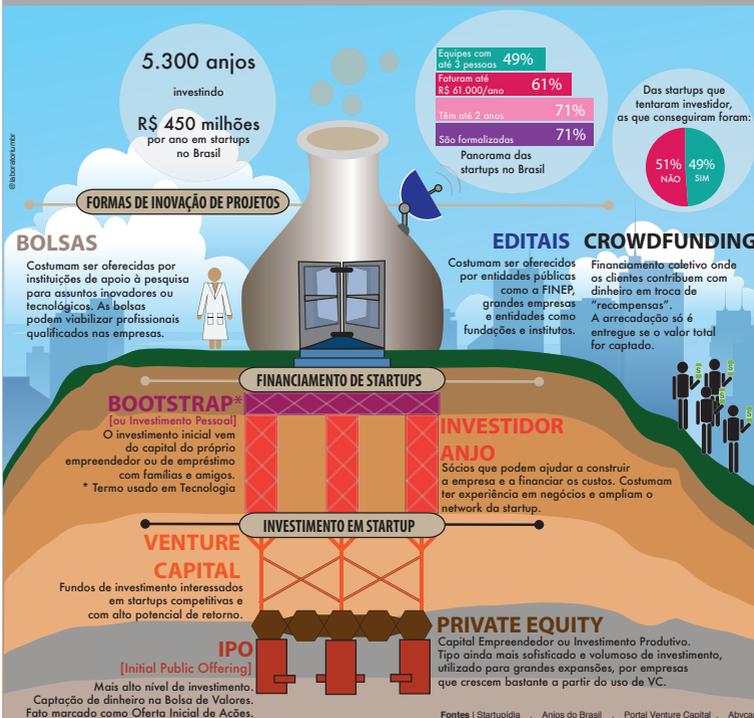
Saiba + www.sebraefinancas.com.br **SEBRAE**

OS IMPACTOS DO DIGITAL

NO ACESSO A MERCADOS E A SERVIÇOS FINANCEIROS

VIABILIZAÇÃO DE STARTUPS

Como formas inovadoras de financiamento e de desenvolvimento de projetos podem contribuir para a implementação de uma startup



Saiba +

www.sebraefinancas.com.br



REFERÊNCIAS

Startupídia

www.startupi.com.br/startupidia;

Anjos do Brasil

www.anjosdobrasil.net;

Portal Venture Capital

www.venturecapital.gov.br;

Abvcap

www.abvcap.com.br.

“Investidor-Anjo – Guia Prático para Empreendedores e Investidores” – SPINA, Cássio



*Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas*

*www.sebrae.com.br
0800 570 0800*