



## Manual de Capacitação

### Workshop 6: Financiamento da ideia de negócios e novos e tradicionais meios de financiamento

## Índice

Introdução.....	3
1. Metodologia.....	4
2. Capítulo 1: Investimentos.....	4
2.1. Plano ou mapa de investimento.....	4
3. Capítulo II: Fontes de Financiamento.....	6
3.1. Financiamento Próprio.....	6
3.2. Financiamento Alheio.....	7
3.2.1. Financiamentos de Forma Tradicional.....	7
3.2.2. Financiamento de forma alternativa.....	8
3.3. Sistemas de Incentivos.....	10
3.3.1. Tipos de Incentivos.....	10
3.3.2. Aceder aos sistemas de incentivos.....	10
7. Tendências, Desafios e Oportunidades.....	12
8. Estudo de Caso.....	14
9. Ferramentas.....	15
10. Lições Aprendidas.....	17
11. Conclusão.....	19
Ficha Técnica.....	20

## Introdução

Cada vez mais enquadramos-nos numa economia global, dinâmica, ágil e empreendedora e como tal surgem novos desafios, nomeadamente ao do financiamento de novos projetos e negócios.

Muito por força dos problemas que os tradicionais meios de financiamento não conseguem colmatar como as grandes restrições e o facto de não terem capacidade de eleger vários projetos, grandes taxas de juro, dificuldade em ceder o capital pretendido... tendem a surgir novas formas de financiamento que pretendem abranger um maior número de promotores.

Estes novos métodos propagam-se rapidamente, graças ao fator digital, e surgem como os grandes sucessores dos bancos neste parâmetro.

O presente trabalho tem como finalidade explorar quais estas fontes de financiamento emergentes, as vantagens e desvantagens das mesmas, assim como das tradicionais, perceber que mecanismos e ferramentas se encontram ao nosso alcance de modo a avaliar um projeto sustentável/consistente e perceber se este é passível de um financiamento. Além disso tentar também perceber um pouco daquilo que são exemplos concretos de casos de sucesso que dominam o mercado onde se encontram devido à oportunidade que as novas fontes de financiamento proporcionaram.

## 1. Metodologia

Para a obtenção de resultados e respostas referentes ao estudo que se segue, foram integradas ferramentas de apoio baseadas em artigos científicos, informação oriunda da internet assim como noções retiradas de textos de apoio fornecidos.

O estudo de caso foi a estratégia adotada para o desenvolvimento deste trabalho, através da recolha de informação combinada com procedimentos de análise quantitativa. A investigação primária da informação baseou-se em retirar a mesma de fontes fiáveis e fidedignas da internet e a investigação secundária teve como fundamento a investigação de informação presente em documentação interna, assim como, em documentos de apoio fornecidos pelos colaboradores da Astrolábio – Orientação e Estratégia S.A.

## 2. Capítulo I: Investimentos

Qualquer novo projeto, negócio e ideia necessita de um investimento inicial para se conseguir concretizar. Um investimento é o conjunto de capital aplicados numa dada atividade com vista a obtenção de lucro. (infopédia, 2022)

Existem diferentes formas de obter um investimento pelo que os mais usuais são:



A melhor forma de compreender qual a fonte de investimento mais benéfica é, em primeiro lugar, perceber as necessidades de financiamento do projeto. De forma a obter valores realistas, o empreendedor tem de elaborar um plano global de todas as áreas da empresa e as previsões de investimento necessário em cada.

### 2.1. Plano ou mapa de investimento

O plano ou mapa de investimento serve para prever o custo de abrir o negócio, ou seja, calcular o investimento necessário. É importante compreender que, para além dos custos iniciais, é preciso ter uma reserva de capital para liquidez.

Existem inúmeros tópicos a analisar para determinar o capital inicial necessário, tais como:

- Custos associados ao início de atividade (constituição, ...);

- Investimentos iniciais: gastos com mobiliário, instalações, transportes, material, máquinas, entre outros.
- Prazos de pagamento: Deve-se delimitar os prazos de efetuar pagamentos (de renda, impostos, stock, entre outros), o volume de gastos fixos mensais, se os fornecedores cobram adiantado e se os clientes irão pagar antecipadamente ou vice-versa, e quais as maiores saídas de dinheiro, de forma a garantir o pagamento de todas as obrigações nos primeiros meses em que o lucro é negativo.
- Fundo de maneiio: uma vez que inicialmente os custos são superiores aos proveitos é crucial a existência de uma reserva de capital para a empresa ter liquidez.

#### Exemplo plano de investimento nas Ferramentas.

Após determinar o capital necessário para iniciar e manter o negócio numa fase inicial é preciso:

- Compreender se é necessário financiamento externo e em que percentagem;
- Saber o financiamento mais ajustado;
- Perceber se há incentivos para o financiamento dos investimentos;
- Se não existirem recursos necessários, perceber que investimentos podem ser adiados sem atrasar a inauguração do negócio;
- Fornecer informação aos credores para saberem onde vamos investir o dinheiro emprestado.

### 3. Capítulo II: Fontes de Financiamento

Em caso de ser necessário recorrer a uma fonte de financiamento para conseguir deter o valor determinado no plano de investimento, o empreendedor tem de optar pelo que ofereça um plano de pagamento mais adequado às suas necessidades e que garanta uma estrutura de financiamento sustentável a medio e longo prazo. As fontes de financiamento podem subdividir-se em:

Financiamento Próprio	Financiamento Alheio	
	Formas tradicionais	Formas alternativas
<ul style="list-style-type: none"><li>• Família e amigos</li><li>• Capital Social</li><li>• Reinvestir lucros</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Empréstimos bancários</li><li>• Contas Correntes Caucionadas</li><li>• Descobertos bancários autorizados</li><li>• Leasing</li><li>• Factoring e Renting</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Prémios e concursos empresariais</li><li>• Microcrédito</li><li>• Garantias Mútuas</li><li>• Crowdfunding</li><li>• Business Angels</li><li>• Capital de Risco</li></ul>

#### 3.1. Financiamento Próprio

O financiamento próprio é caracterizado por ser feito e suportado pelos sócios de uma empresa ou de uma pessoa em nome individual. Este tipo de financiamento tem como origem os capitais próprios e como tal não recorre a nenhum tipo de ajuda externa para ser aplicado. Os tipos de financiamentos próprios mais comuns provem de família e amigo, capital social ou do reinvestimento de lucros.

##### 1. Família e amigos

A confiança de famílias e amigos é uma boa opção para suportar os custos iniciais sem que haja elevada pressão de para o pagamento.

Existe também a opção de se ter um socio capitalista que efetua uma contribuição inicial em troca de lucro, mas que, posteriormente, venda a sua participação.

##### 2. Capital Social

O capital social é por unanimidade da comunidade científica a tendência mais normal de financiamento usada aquando do início da atividade económica. Para o efeito, é o capital referente aos sócios, o mínimo de contribuição de cada por norma é 30% do investimento inicial.

### 3. Reinvestir Lucro

O reinvestimento dos lucros ocorre quando uma empresa em atividade pode obter mais capital sem recorrer a empréstimos ou contrair outras formas de financiamento. Para isso basta reinvestir os lucros gerados pela atividade económica da empresa, estes, que em vez de serem distribuídos pelos sócios, podem ser utilizados como meio para financiar novos investimentos da empresa.

#### 3.2. Financiamento Alheio

É o financiamento com origem de fontes externas à empresa (oposto de financiamento próprio) e pode ser adquirido através de formas tradicionais de financiamento, como por exemplo através de empréstimos bancários, leasing, renting, entre outros; ou através de formas alternativas ao financiamento, onde os capitais derivam sobretudo de prémios e concursos empresariais, *crowdfunding* ou *business angels*.

##### 3.2.1. Financiamentos de Forma Tradicional

###### 1. Empréstimos Bancários

O banco disponibiliza o capital pretendido, mediante a aprovação da cedência do mesmo, sendo que em troca recebe o mesmo capital acrescido de juros definidos ao longo de um período temporal. É considerada uma das mais acessíveis e melhores modalidades para financiar investimentos a longo prazo sendo que estes só são aprovados mediante a apresentação de uma garantia de que serão efetivamente pagos no final do período temporal estabelecido. Caso o devedor não pague a sua dívida à entidade bancária, esta estará apta a recuperar o seu dinheiro de outras maneiras, como por exemplo, a hipoteca de um bem imóvel.

###### 2. Leasing

É um instrumento financeiros de ativos fixos de medio/longo prazo e consiste na elaboração de um contrato no qual se aluga a prestações um determinado bem com uma opção final de compra do mesmo. Este tipo de contratos é bastante utilizado para financiar bens automóveis. As vantagens que esta modalidade acarreta são as deduções fiscais das prestações, um financiamento de 100% e o facto de ser possível deixar de pagar as prestações e devolver o bem à entidade. Além disso os leasings, por norma, apresentam taxas de juro mais baixas do que um empréstimo bancário.

### 3. Renting

O renting é uma opção cada vez mais a ter em conta com vista a minimizar os encargos iniciais da atividade. Este é geralmente utilizado para financiar viaturas porém, ao contrário do leasing, tem acoplados alguns serviços relacionados com a utilização do bem como a manutenção, substituição de peças, gestão de impostos, entre outras obrigações. O pagamento do bem é efetuado por rendas e o período do contrato é definido não em anos, mas sim em quilómetros.

### 4. Factoring

Sistema que permite que a empresa receba antecipadamente do banco as faturas que emite dos clientes, que ficam com a obrigação de pagar ao banco em vez de pagar à empresa.

Este sistema cobra um custo à empresa que é acordado entre esta e o banco. Além disso o factoring pode ser com recurso, quando a empresa tem de assumir responsabilidade no caso do cliente não pagar ao banco, ou sem recursos, onde não se responsabiliza.

### 5. Contas Correntes Caucionadas

Semelhante a um empréstimo, uma vez que, o banco coloca a disposição capital para dar respostas a necessidades de financiamento pontuais, no qual serão cobrados juros e uma pequena comissão sobre o saldo remanescente. No entanto, neste caso, o banco detém uma caução no seu valor parcial ou total. Além disso, é importante referir que o objetivo passa por ser utilizado como auxílio ao fundo de maneio.

### 6. Descobertas bancárias autorizadas

A empresa pode apresentar um saldo negativo na sua conta bancária até um limite estipulado mediante o pagamento posteriores de juros. No entanto, as taxas aplicadas neste sistema são o dobro das restantes.

## 3.2.2. Financiamento de forma alternativa

### 1. Prémios e concursos empresariais

Este tipo de oportunidades encontra-se a emergir cada vez mais e acarreta muitas das vezes prémios monetários. Os concursos promovidos a nível nacional destinam-se a apoiar projetos e/ou PME sendo que abrangem a mais variedade das áreas, existindo, portanto, inúmeras oportunidades de mostrar as mais variáveis ideias aos investidores. Para além dos prémios monetários, o networking e a partilha de experiência são uma aquisição quase garantida.



## 2. Crowdfunding

Este tipo de financiamento permite que, de modo anónimo, toda a comunidade, apoiantes ou admiradores possam contribuir com pequenos montantes tornando um tipo de doação colaborativo e coletivo. Do ponto de vista do promotor do crowdfunding, este apresenta-se como uma forma simples e sem grandes tipos de custos de angariar fundos através da solidariedade. Estes são feitos através das redes sociais ou páginas especializadas.

## 3. Business Angels

Os business angels, traduzindo à letra, são nada mais que os anjos dos negócios. Estes tem vindo a ganhar cada vez mais relevância e são pessoas com poderio económico, empreendedores ou investidores que investem o seu know-how e montantes financeiros em empresas ou start-ups com alto potencial de crescimento em troca de parte do capital do negócio.

## 4. Capital de Risco

Capital de risco ocorre quando uma ligeira e temporária parte do capital social da empresa é uma sociedade de capital de risco (SCR). Este tipo de financiamento não impõe o pagamento de encargos financeiros, contudo é necessária uma entrada de dinheiro em que a rentabilidade depende apenas da probabilidade de sucesso da empresa.

## 5. Microcrédito

Destinado a pessoas com dificuldades em obter créditos bancários tradicionais, o microcrédito implementado em Portugal pela Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC), permite que tais indivíduos criem a sua atividade económica e criem o seu próprio negócio através de um pequeno empréstimo bancário.

O objetivo é que estes sejam capazes de gerar um excedente de rendimento e garantam o reembolso do capital posteriormente.

## 6. Garantias Mútuas

Este financiamento é maioritariamente utilizado por PME e microempresas, com problemas de financiamento. O objetivo é que com garantias de financiamento que facilitem a obtenção de créditos em preços e prazos que estas consigam suportar, impulsionem o seu crescimento.

O carácter mútuo possibilita a redução de custos financeiros dos beneficiários, de forma a acederem às melhores condições de mercado.

### 3.3. Sistemas de Incentivos

Os Sistemas de Incentivos são instrumentos da política económica, operacionalizados em quadros normativos, que determinam as condições de elegibilidade e formas de financiamento do investimento das empresas. Estes inserem-se em categorias de programas de competitividade e programas regionais que, têm como foco o apoio à economia, através do tecido empresarial, promovendo a igualdade de desenvolvimento regional no espaço europeu e estimulando fatores críticos de competitividade.

#### 3.3.1. Tipos de Incentivos

Existem três tipos de ajudas associadas aos diferentes programas, nomeadamente:

- Incentivos não reembolsáveis: incentivos a fundo perdido;
- Incentivos reembolsáveis: empréstimos com ou sem juros que poderão ser beneficiados de perda de dívida parcial ou total;
- Outros incentivos financeiros: redução das taxas de juros de empréstimos e créditos destinados à atividade empresarial.

Os Quadros Comunitários de Apoio (QCA), são plurianuais, de longo prazo – 7 anos, e aí são identificados os eixos prioritários de intervenção.

Os programas operacionais poder ser regionais ou temáticos e são definidos nos eixos prioritários. OS montantes a alocar para cada tipologia de projetos, enquadrados nas prioridades inseridas nos eixos, são definidos dentro de cada programa operacional.

As tipologias de projeto são regulamentadas e, nessa regulamentação, estão consagrados os montantes e tipos de investimento, a comparticipação correspondente ao incentivo, as formalidades de apresentação de candidaturas, execução do projeto e forma de reembolso.

#### 3.3.2. Aceder aos sistemas de incentivos

A informação é pública e, cada empresa deve procurar informação, disponibilizada em websites destinados a cada programa operacional. Deve situar a estratégia que pretende adotar nas tipologias de projeto de cada programa e estar atento aos “Avisos”.

Os sistemas de incentivos dirigem-se a investimentos inseridos nas prioridades definidas nos eixos. São elegíveis os projetos de investimento enquadrados na lógica da promoção dos fatores de competitividade e das desigualdades regionais, contextualizadas nas prioridades definidas nos eixos de atuações do programa comunitário de apoio.

Para execução dos sistemas de incentivos, é exigido capacidade de autofinanciamento, uma vez que, mesmo que o financiamento seja não reembolsável, a comparticipação do investimento nunca é total.

O autofinanciamento consiste na capacidade da empresa em libertar fundos para a exploração do seu negócio durante o projeto, assim como a capacidade de injeção de dinheiro na empresa por parte dos seus promotores.

A empresa pode recorrer a um parceiro para o enquadramento e elaboração das candidaturas aos sistemas de incentivos. Deve ter em atenção que a aprovação da candidatura depende da qualidade de elaboração, assim como o devido enquadramento do investimento.

## 7. Tendências, Desafios e Oportunidades

Numa economia cada vez mais dinâmica e ágil surgem novas linhas orientadoras no que toca ao financiamento de ideias e negócios, linhas essas que tentam contornar os tradicionais métodos de obter crédito como recorrer a um banco.

Desde private equity ou capital venture, mentorias ou incubadoras, passando por crowdfunding ou até mesmo recorrer a Business Angels para potencializar o seu negócio, todos estes processos são cada vez mais usuais muito por força da transição digital que atravessemos, esta que facilita o processo de dar a conhecer o projeto à comunidade.

Tomemos o exemplo da “InXile Entertainment”, uma start-up que recorreu ao crowdfunding para financiar o seu projeto, tendo angariado cerca de \$4.19 milhões. Fundada em 2002 na Califórnia. A empresa caracterizada por desenvolver videogames de RPG teve tanto sucesso que foi posteriormente adquirida pela Xbox Game Studios e teve como maiores sucessos o jogo Wasteland que teve como lucro cerca de \$1.5milhoes em apenas 4 dias. Tudo isto foi possível graças ao crowdfunding que foi elaborado para criar a empresa e financiar os jogos virtuais que esta desenvolveu.

No âmbito do financiamento através do venture capital temos inúmeros casos de empresas que vingaram no respetivo setor, desde a WhatsApp, Xiaomi, Coinbase, entre outras. Todas estas empresas tinham algo em comum que era um projeto inovador por detrás, que pretendia revolucionar a indústria onde se encontram e como tal, graças a companhias de venture capital como a Sequoia Capital, Sprint VC, Morgan Stanley e a Jupiter Asset Management conseguiram atrair e cativar investimento. Esse mesmo capital deu origem ao crescimento exponencial dos exemplos dados anteriormente fazendo com que essas empresas sejam grandes organizações que disputam a liderança do mercado onde se encontram ativamente.

Quanto ao financiamento através de Business Angels um dos grandes exemplos de sucesso (ou insucesso) que podemos encontrar é pelo meio do programa de televisão “Shark Tank”. Aqui, podemos encontrar 5 grandes investidores que estão dispostos a financiar projetos que, para eles, tem enorme potencial a troco de uma percentagem de capital da empresa. Temos o exemplo da “Sleep Styler”, “The Bouqs”, “Topsy Elves”, entre outras, cujos respetivos fundadores e empreendedores passaram do projeto ou negócio em fase inicial para um crescimento exponencial graças aos recursos financeiros que receberam, assim como contactos e experiência por parte dos investidores.

Como podemos constatar começam a surgir cada vez mais formas a que os promotores ou empreendedores podem recorrer de modo a financiar o seu projeto/negócio sem terem de recorrer a bancos tradicionais para o fazer, podendo contornar as desvantagens que estes acarretam como um restrito critério de elegibilidade, o facto de poder não receber a quantidade total pretendida, altas taxas de juro,...

Por outro lado, é possível verificar alguns desafios e confrontos entre estes novos meios de financiamento. No que toca ao crowdfunding é estabelecida uma meta monetária a atingir e caso esse objetivo não seja alcançado no tempo proposto, o projeto é removido da plataforma e todo o montante angariado é devolvido aos respetivos concessionários. Relativamente aos *Business Angels* e *Venture Capital*, caso estes estejam dispostos a financiar o negócio, irão sempre tentar adquirir a maior cota da empresa possível, podendo em muitos casos, adquirir mais de 50% da empresa.

## 8. Estudo de Caso

### Fernando Silva

#### 1. Sumário Executivo (descrição do negócio)

A plataforma Rollks dá a possibilidade aos utilizadores de publicarem anúncios de Autocaravanas para aluguer das mesmas. Funcionamos com intermediários entre o dono do bem e quem o aluga. A plataforma permite aos utilizadores rentabilizarem o seu ativo enquanto não o estão a utilizar e aos arrendatários usufruírem de uma experiência, relacionada com turismo e com toda a segurança para ambas as partes.



O objetivo da Rollks é ser parceiro de ambas as partes, assim como de todas as empresas que fazem parte do universo da plataforma. A Política de preço tendo em conta que, mercado é livre e os donos das autocaravanas podem escolher o preço a que querem disponibilizar os produtos, por sua vez o mercado vai se regular a ele próprio, tendo em conta que os melhores produtos vão ter preços mais elevados e os com menos valor vão ser mais baratos. Para se registar no site é obrigatório introduzir documentos, tanto do veículo (no caso de quem vai disponibilizar o seu bem) como do condutor.

#### 2. Mercado Potencial

Focado na economia de partilha, área em crescimento exponencial na Europa e no mundo

#### 3. O Problema a resolver

O problema que nos propomos a resolver é a dinamização de ativos, de maneira a estes se tornarem rentáveis, em vez de estarem parados. Esta partilha permite a valorização dos mesmos (ativos) enquanto que a população segue a sua vida normal e para além disso, contribui para uma diminuição do desperdício de matéria a nível mundial

#### 4. A Solução

A solução para a diminuição do desperdício e rentabilização de ativos, baseada na economia de partilha é a plataforma de aluguer Rollks.

#### 5. Indicadores e Métricas de Avaliação

O número de inscritos no site, de veículos disponíveis para aluguer, número de alugueres realizados são alguns indicadores que podemos ter em conta no negócio. À priori, o número de alugueres de autocaravanas na Europa, assim como os valores previstos para o mercado da economia de partilha, são indicadores motivacionais e relevantes, mostrando uma posição forte do negócio assim como uma área com muita capacidade de crescimento.

#### 6. Relevância da Gestão e Implementação de um Plano de Marketing

Tudo o que não se mede é impossível de gerir. Assim sendo, e tendo em conta o negócio ser totalmente online, um plano de marketing bem consolidado assim como umagestão de vários dados, são pontos essenciais para o sucesso e lucro do projeto.

## 9. Ferramentas

### 10. Plano de investimento

Plano de Investimento	Valor (€)	Data de Investimento
Local (Instalações)		
Compras		
Trespasse		
Obras de adaptação		
Instalação elétrica		
Canalização		
Pintura		
...		
Equipamentos		
Máquinas		
Computador		
Impressora		
...		
Mobiliário		
Transporte		
Custos de Constituição e início de atividade		
Constituição		
licenciamento		
...		
Custos de divulgação inicial		
Publicidade		
embalagens		
catálogos		
...		
Fundo de Maneio		
Outros		
<b>TOTAL DE CUSTOS DE INVESTIMENTO</b>		

### Indicadores Financeiros

As métricas de avaliação de um projeto visam auxiliar a tomada de decisão do mesmo. Como tal utiliza-se por base diversas ferramentas de apoio de modo a auferir se o projeto de investimento deve ser ou não implementado e quais as expectativas a ter em função do mesmo. O

desempenho de um negócio pode, portanto, ser medido através dos seguintes rácios/indicadores:

a) Rentabilidade de Capital Próprio

A rentabilidade de capitais próprios é uma medida que pretende aferir a performance financeira da empresa sendo considerada uma das mais eficientes para o efeito. Esta resulta do coeficiente entre o resultado líquido sobre os capitais próprios, cujo resultado traduz a forma como os acionistas são renumerados. O rácio indica-nos qual a percentagem do lucro por cada unidade monetária investida.

b) Rentabilidade do Capital Investido

Este indicador é obtido através do coeficiente entre o resultado operacional e os capitais investidos, avaliando dessa forma a eficiência e capacidade de gestão dos investimentos. Posto isto, e a título de exemplo, uma rentabilidade de capital investido de 10% significa que cada 100eur de ativo líquido, 10eur são resultados antes de encargos financeiros.

c) Rentabilidade do Ativo

A rentabilidade do ativo avalia o desempenho dos capitais totais da empresa independentemente das decisões de financiamento, daí que ao resultado líquido acresça o valor dos gastos de financiamento corrigido dos fatores fiscais. Portanto este indicador mede o desempenho gerado através dos novos ativos da empresa sendo obtido pelo coeficiente da soma do resultado líquido com os gastos financeiros sobre o total dos ativos.

d) Rentabilidade do Operacional do Ativo

O ROA mede o retorno obtido, a nível operacional, por cada unidade investida na empresa. Deste modo, quando maior o indicador, maior a propensão para o investimento gerar resultados. Este indicador é obtido através do coeficiente do resultado operacional sobre o ativo total. Se o ROA da empresa for eventualmente maior do que o ROA do setor, a empresa apresenta uma melhor capacidade geradora de rentabilidade operacional das aplicações face às restantes empresas do setor.

e) Rentabilidade Operacional das Vendas

O rácio referido é obtido através do coeficiente entre o resultado operacional e o volume de negócios e avalia o retorno realizado no período. Quanto maior o valor do indicador maior a



propensão para o negócio gerar resultados. Este rácio é, portanto, o ganho obtido em termos operacionais por cada unidade monetária vendida.

f) Rentabilidade Líquida das Vendas

O indicador permite comparar o lucro líquido com o volume de negócios da empresa, medido quanto é que cada unidade monetária vendida origina lucro, assim, quanto maior o mesmo, maior é a propensão para o negócio gerar resultados. Este indicador deve ser equiparado ao anterior (ROV) sendo que a diferença reside no facto do imposto sobre o rendimento. A rentabilidade líquida das vendas é alcançada pela divisão do resultado líquido e o volume de negócios.

g) Margem de EBITDA

A margem do EBITDA é nos dada através do coeficiente do EBITDA sobre o volume de negócios e o seu resultado traduz uma referência da atividade económica da empresa com referência ao cash-flow. Isto é, é demonstrado o potencial de um negócio, indicando quanto dinheiro é gerado pelos ativos operacionais da empresa

## 10. Lições Aprendidas

Lições Aprendidas – Constituição de Empresas	
Boa prática	Modo de Proceder
Plano de Investimento	<ul style="list-style-type: none"><li>• O Plano de Investimento serve como um mapa que irá direcionar o investidor em suas ações;</li><li>• No plano de investimento deve incluir o objetivo dos seus investimentos, quais os investimentos adequados para alcançar os objetivos determinados, quais os maiores riscos desses investimentos e como minimizá-los e qual o prazo necessário para alcançar esses objetivos.</li></ul>
Capital de Risco	<ul style="list-style-type: none"><li>• Financiamento em que uma sociedade capital de risco é parte integrante do capital social da empresa;</li><li>• Não exige encargos financeiros, contudo é necessária uma entrada de dinheiro que depende unicamente da probabilidade de sucesso.</li></ul>
Microcrédito	<ul style="list-style-type: none"><li>• Destinado a pessoas com dificuldades em obter créditos bancários tradicionais.</li></ul>
Empréstimo bancário	<ul style="list-style-type: none"><li>• O banco disponibiliza capital em troca de pagamento de juros.</li></ul>

Crowdfunding

- De modo anônimo, qualquer pessoa pode contribuir com qualquer montante (doações).

## 11. Conclusão

Na hora de criar um novo negócio, um novo segmento de negócio ou até expandir o mesmo, muitos necessitam recorrer a um financiamento para que consigam por em prática os seus projetos e alcançar os objetivos determinados.

Deste modo, através deste manual ficamos a conhecer os vários tipos de financiamento a que as empresas podem recorrer e quais se enquadram mais no seu projeto e objetivos. Os financiamentos podem partir de várias fontes, financiamento próprio, sendo que o financiamento é feito por sócios ou de uma pessoa em nome individual, ou seja, não recorre a nenhuma ajuda externa e o financiamento alheio, com origem de fontes externas à empresa e pode ser adquirido de formas tradicionais de financiamento ou através de formas alternativas de financiamento.

Dentro do financiamento alheio, existem sistemas de incentivos, instrumentos da política económica, que se inserem em categorias de competitividade e programas regionais. Estes sistemas têm como objetivo o apoio à economia através do tecido empresarial. As empresas podem recorrer a estes sistemas, sendo que devem escolher qual o tipo de incentivo que se enquadra mais no projeto que pretende implementar.

Através do manual, ficamos ainda a conhecer ferramentas que são determinantes para alinhar os objetivos determinados no desenvolvimento e implementação do projeto com o financiamento que deve aceder e de que modo e quando o mesmo deve ser aplicado.

Em suma, o financiamento é um fator de elevada relevância no que concerne à atividade empresarial que, auxilia o desenvolvimento da economia, tornando os mercados mais competitivos através da aposta em novos projetos.

## Ficha Técnica

### **Título**

Manual de Capacitação - Workshop 1: Empreendedorismo e Criação de Empresas

### **Autores**

Astrolábio – Orientação e Estratégia, S.A.

### **Contexto**

Projeto I9Factory

### **Ano de publicação**

2022