



FACULDADE DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS - FASA
CURSO: ADMINISTRAÇÃO
ÁREA: ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

FONTES DE FINANCIAMENTO PARA ABERTURA DE EMPRESA.

PEDRO AUGUSTO TEIXEIRA LEITÃO
RA: 2052732/7

PROFESSOR ORIENTADOR: MARCOS ANDRÉ SARMENTO MELO

Brasília – DF
Outubro / 2007

PEDRO AUGUSTO TEIXEIRA LEITÃO

FONTES DE FINANCIAMENTO PARA ABERTURA DE EMPRESA.

Monografia apresentada como um dos requisitos para conclusão do curso de Administração do UniCEUB – Centro Universitário de Brasília.

Prof. Orientador: Marcos André Sarmiento Melo

Brasília/DF, Outubro de 2007

PEDRO AUGUSTO TEIXEIRA LEITÃO

FONTES DE FINANCIAMENTO PARA ABERTURA DE EMPRESA.

Monografia apresentada como um dos requisitos para conclusão do curso de Administração do UniCEUB – Centro Universitário de Brasília.

Prof. Orientador: Marcos André Sarmiento Melo

Banca examinadora:

Prof. Marcos André Sarmiento Melo
Orientador

Prof(a). Convidado

Prof(a). Convidado

Brasília/DF, Outubro de 2007

"A estratégia sem tática é o caminho mais lento para a vitória. Tática sem estratégia é o ruído antes da derrota."

Sun Tzu

Dedico este trabalho aos meus
amigos e familiares e à minha
namorada.

Agradeço primeiramente a Deus, à minha família, e, especialmente à minha mãe e ao meu pai.

Ao Professor Orientador, Marcos André, por sua orientação.

Aos meus amigos e minha namorada pelo apoio que sempre me deram.

Às minhas avós, que apesar de não tê-las ao meu lado, sempre me incentivaram ao estudo com muito amor.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Fatores críticos para o desenvolvimento econômico

Figura 2 - Transformando Conhecimento em Negócios.

Figura 3 - Nossa Organização, Estrutura do Gávea Angels.

RESUMO

O trabalho aborda as fontes de financiamento para abertura de empresas, com o objetivo de identificá-las por meio de uma pesquisa exploratória de maneira qualitativa, procurar e avaliar o necessário para conseguir o capital necessário. Para o empreendedor conseguir os recursos necessários para abrir sua firma, deve-se fazer o plano de negócio, a ferramenta que o auxilia saber seus gastos, metas, dificuldades, e a exibir aos investidores. O SEBRAE é um dos órgãos que ajuda o empresário a fazer um plano de negócio, através de *software*. A falta de planejamento causa índices altos na taxa de mortalidade das micro e pequenas empresas com menos de dois anos. A fonte de financiamento predominante no Brasil é a de familiares e amigos, com características históricas em razões de empresas familiares. Existentes no Brasil, origens de capital como os anjos investidores e o Proger Urbano Empresarial desenvolvido pelo Banco do Brasil são desconhecidos. Os anjos investidores têm origem nos Estados Unidos e com certo desenvolvimento nas principais capitais brasileiras.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	9
2 METODOLOGIA.....	11
3 EMPREENDEDORISMO	13
4 PLANO DE NEGÓCIO	16
4.1 Cronograma	18
4.2 Orçamento.....	19
4.2.1 Planejamento de Recursos	19
4.2.2 Estimativa de Custos	19
4.2.3 Elaboração de Orçamento	20
4.4 Suprimento.....	20
5 FONTES DE FINANCIAMENTO PARA ABERTURA DE EMPRESA	21
6 ANJOS INVESTIDORES.....	23
6.1 Gávea Angels	24
7 RESULTADOS	27
8 CONCLUSÃO.....	29
REFERÊNCIAS	31

1 INTRODUÇÃO

Empreendedores são aqueles que vêem oportunidades no mercado, com inovações e idéias de acordo com as necessidades. Para concretização dessas é necessária uma fonte de financiamento.

As fontes de financiamento no Brasil são desconhecidas e não são exploradas. Com a alta taxa de mortalidade de micro e pequenas empresas, surgem barreiras e aumenta o risco no fornecimento de capital para abertura de empreendimentos. No entanto, não significa que as idéias inovadoras não sejam financiadas no país.

O trabalho aborda o tema sobre fontes de financiamento para abertura de empresas e quais os procedimentos para usá-las. O problema da pesquisa é saber quais são as fontes de financiamento disponíveis no Brasil para abertura de micro e pequenas empresas.

O objetivo é identificar as fontes de financiamento disponíveis para criar micro e pequenas empresas. Para alcançar o objetivo foi necessário levantar dados e analisá-los em pesquisas exploratórias.

A pesquisa fornece quais as fontes disponíveis para empreendedores, tanto para os já inclusos no mercado ou aqueles que saem dos centros acadêmicos.

Com a geração de empresas se tem um aumento econômico, conseqüentemente cria empregos e incentiva o empreendedorismo. Mas é necessário ensinar a fazer planejamento para que projetos possam se tornar grandes organizações.

O incentivo para a criação de organizações, como o SEBRAE, que auxilia empreendedores a elaborar plano de negócios é outro ponto abordado. Mostrar a importância dessa ferramenta traz expectativas positivas para qualquer empresa que seja aberta.

O trabalho apresenta uma fonte de financiamento conhecido nos Estados Unidos e em crescimento no Brasil, que são os anjos investidores. Grupos isolados tem tido um crescimento desacelerado nos principais centros urbanos brasileiros.

Na economia norte-americana, os anjos investidores, que são investidores que aportam capital próprio em empresas nascentes, em troca de participação societária, temporária e preferencial, têm porcentagem de participação no PIB (Produto Interno Bruto) no país e conseqüentemente desenvolve vários setores.

Essas fontes incentivam o surgimento de empreendedores, com possibilidades de novos produtos, que possam auxiliar o desenvolvimento de várias áreas, quanto saúde, educação, desenvolvimento tecnológico e vários outros.

Além de novos empreendedores, possibilita novos investimentos, aumentando o número de investidores, com abertura e desenvolvimento de organizações de anjos investidores.

Na seção dois apresenta-se a metodologia adotada no trabalho. Em seguida mostra-se os conceitos do empreendedorismo, características e história, após isso vêm o desenvolvimento e estrutura do plano de negócio. São apresentados os conceitos e dados sobre fontes de financiamento na seção seguinte. Logo depois se tem a interpretação dos dados e finaliza as seções com a conclusão que estabelece os resultados e aponta novos caminhos de pesquisa.

2 METODOLOGIA

O trabalho começa com a pesquisa de material com informações sobre quais são as fontes de financiamento disponíveis no mercado e quais delas existe no Brasil.

Por meios de livros, artigos e endereços eletrônicos foram feitas pesquisas bibliográficas exploratórias. Vianna (2001, p.135) mostra os procedimentos dessa técnica:

...ao levantamento de material publicado a respeito do assunto, para poder identificar, nos escritos de vários autores, aspectos que possam contribuir para esclarecer o problema da pesquisa, analisando-o em suas causas, conseqüências e relações, variáveis, alternativas de solução e tudo o mais que julgar conveniente e necessário.

Os assuntos explorados foram o de Empreendedorismo, Fontes de Financiamento, Plano de Negócios e Organizações de investidores.

Utilizou-se do método de pesquisa exploratória, pois esse tipo de pesquisa é quando “...se quiser entender uma situação, um fato, um problema, um caso, a partir de estudos feitos por diferentes autores ou vivenciados por várias pessoas”. (Vianna, 2001, p.130)

A pesquisa foi feita de forma qualitativa, na coleta de informações, voltado a compreender e atender necessidades sociais, mostrar respostas do problema de forma empírica, e sem comprovação numérica, mas a utilização de dados para exemplos.

Segundo Vianna (2001, p.122) a pesquisa qualitativa tem os seguintes procedimentos:

...analisar cada situação a partir de dados descritivos, buscando identificar relações, causas, efeitos, conseqüências, opiniões, significados, categorias e outros aspectos considerados necessários à compreensão da realidade estudada e que, geralmente, envolve múltiplos aspectos.

A pesquisa mostra aos empreendedores que estão em busca de capital para abrir empresas, quais são as fontes que podem ser procuradas para auxiliá-los na procura desse capital e o que é preciso para poder consegui-los.

As principais fontes que financiam as empresas, voltado para o Brasil, é outro ponto pesquisado em livros, artigos, *sites* e revistas.

Para finalizar, o trabalho mostra os resultados encontrados, com a análise de quais são as fontes de financiamento para abertura de empresa no Brasil, as

dificuldades que são encontradas para empreendedores brasileiros conseguirem encontrar recursos para o novo negócio.

As fontes de financiamentos para abertura de empresas vêm em fase crescente no Brasil, mas de forma desacelerada e com focos maiores nas grandes capitais.

3 EMPREENDEDORISMO

O empreendedorismo surgiu com as tendências e desenvolvimentos culturais e sociais, ao detectar oportunidades e necessidades de novas demandas no mercado ou na sociedade.

O conceito de empreendedor segundo Dornelas (2001, p.37) “é aquele que detecta uma oportunidade e cria um negócio para capitalizar sobre ela, assumindo riscos calculados”.

O processo do empreendedorismo, segundo Hisrich e Peters (2004 p.29):

Empreendedorismo é o processo de criar algo novo com valor dedicando o tempo e o esforço necessários, assumindo os riscos financeiros, psíquicos e sociais correspondentes e recebendo as conseqüentes recompensas da satisfação e independência econômica e pessoal.

Empreendedorismo não somente é a identificação de oportunidades, mas poderá também ser a criação de produtos que possam auxiliar não apenas a si, mas todas as pessoas que também a utilizaram, sabendo o utilizar para o seu benefício.

O empreendedor tomou forma no surgimento do mercantilismo, pois apenas visto como um oportunista de capitalizar e aumentar maior o seu lucro a partir se sua criatividade em negócios.

E segundo Hisrich e Peters (2004 p.29) essa definição evoluiu:

[...] com o decorrer do tempo, á medida que a estrutura econômica mundial mudava e tornava-se mais complexa. Desde seu início, na Idade Média, quando era usada para se referir as ocupações específicas, a noção de empreendedor foi refinada e ampliada, passando a incluir conceitos relacionados com a pessoa, em vez de com sua ocupação. Os riscos, a inovação e a criação de riqueza são exemplos dos critérios que foram desenvolvi”das á medida que evoluía o estudo a criação de novos negócios.

Bernadi (2003, p.68) mostra como são visto empreendedores de sucesso “[...] como pessoas com “tino”, com “visão”, “visionários”, “líderes”, além do que empreendedor tem a conotação de realizador, enérgico e persistente”.

Segundo Dornelas (2001), não desistir das idéias e acreditar em seu sucesso por mais difícil seja o caminho traçado, ter a iniciativa para abrir o negócio e de forma criativa para aproveitar os recursos existentes, assumir riscos e com a possibilidade do fracasso, são características para se obter sucesso.

Maximiniano (2006) cita as mesmas características de Dornelas, além disso, também mostra as desvantagens do empreendedor, como o sacrifício pessoal,

dedicando-se a maior parte do tempo no negócio, à sobrecarga de responsabilidades e sempre trabalhar com o mínimo na margem de erro. Já suas vantagens são como a autonomia, o desafio de transformar idéia em negócio e o controle financeiro sobre o negócio.

Bernardi (2006) além de relevar o sacrifício pessoal e a margem de erro mínima, mostra que o empreendedor passará por outros problemas, como a solidão, de seus *status* e atritos e conflitos entre familiares, amigos e sócios exercidos pela responsabilidade e pressão.

Os autores mostram as dificuldades iniciais que um empreendedor encontra para seguir com o projeto, com o foco na difícil relação da vida social com a profissional. A característica emocional é a que se destaca dentre as outras, como a persistência de não desistir dos planos traçados.

Para se tornar um empreendedor nascente, deve-se engajar pelo menos duas atividades empreendedoras, como fazer um *leasing* do imóvel em que a empresa será instalada e fazer um plano de negócio (REYNOLDS; WHITE, 1997; REYNOLDS, 1997 apud WEISZ; VASSOLO, 2004, p.28).

Fator comum nas histórias de empreendedores é a existência de modelos empreendedores na família, principalmente entre pais ou pessoas mais próximas. Estudos comprovam uma possível relação de empreendedores com pais e parentes empreendedores, não mencionando se a influência segue o mesmo ramo de negócio (BELCOURT, 1990 e GOSELIN e GRISÉ, 1990 apud MACHADO et al. 2003 p.7).

Bernardi (2006) cita que o empreendedor nato tem a personalidade formada desde cedo, por razões próprios ou influências familiares, e fala que esse desenvolvimento tem relação com ambiente motivacional familiar.

No Brasil, na década de 1990, com surgindo do SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) e do SOFTEX (Sociedade Brasileira para Exportação de Software), o empreendedorismo ganha força (DORNELAS, 2001).

A falta de políticas pública que viabilizam a consolidação de novos empreendimentos é uma das principais razões das altas taxas de mortalidade de micro e pequenas empresas em seu terceiro ano de vida (<http://www.portal.sebrae.com.br>, Acesso em 09 de outubro de 2007).

O Brasil tem uma das maiores taxas tributárias do mundo, dificultando a abertura de negócios, sem fontes direta de financiamento e com linhas de créditos limitadas são empecilhos para que o empreendedor possa abrir a empresa.

Segundo o estudo que mostra a posição de 155 países em incentivo ao empreendedorismo do Banco Mundial, o Brasil ocupa a 119ª posição (MAXIMIANO, 2006, p.6).

Apesar da falta de incentivo, o Brasil está em primeiro lugar no campeonato mundial do espírito empreendedor, segundo a pesquisa do *Global Entrepreneurship Monitor*, realizada no ano de 2000, consta que a cada oito brasileiros em idade adulta, um estava abrindo ou pensando em abrir um negócio (MAXIMIANO, 2006, p.6).

Os fatores que levam um empreendedor a abrir uma empresa são variáveis, ou acúmulo de fatores externos, como ambientais e sociais, a aptidões pessoais, gerando possibilidades do início do negócio. A inovação é outro estímulo para o empreendedorismo, e o desenvolvimento econômico mundial, dependentes de quatro fatores conforma a Figura 1 (DORNELAS, 2001):

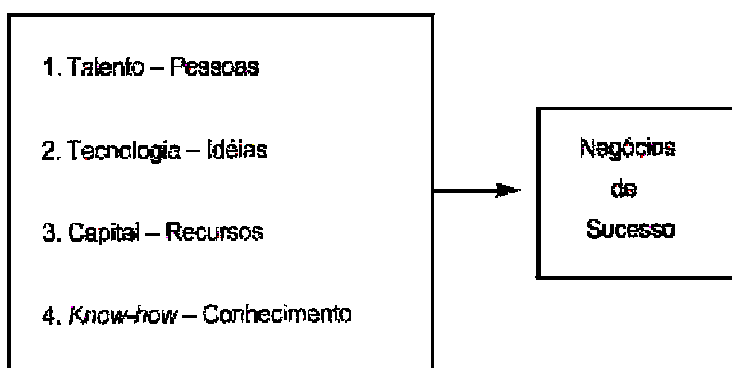


Figura 1 : Fatores críticos para o desenvolvimento econômico (SMILOR & GILL, 1986).
Fonte: DORNELAS, 2001, p. 41

De acordo com o Cromie (apud MARLOW, 1997 apud MACHADO; ST-CYR; MIONE, ALVES, 2003 p.6), a diferença entre o homem e a mulher no empreendedorismo é o motivo para o qual abrem seus negócios, onde a maioria dos homens tem a visão de aumentar sua renda.

Algumas taxonomias desenvolvidas a partir de criação de empresas por empreendedorismo feminino podem esclarecer essa razão. Pastel (apud DAS, 1999 apud MACHADO; ST-CYR; MIONE, ALVES, 2003 p.6) mostra que elas iniciam seus

negócios a partir de algum *hobby* que praticavam, sem objetivos ou planos claros ou por questões de necessidade, com a separação ou a morte do marido.

Outro motivo para empreendedoras abrirem seu negócio, é a necessidade de uma flexibilidade em seu horário, na tentativa de conciliar trabalho e família, principalmente as que têm filhos pequenos e cuidam do lar (DAVIES-NETZLEY, 2000; GRENHAUS e PARASURAMAN, 1999; MALLON e COHEN, 2001; OECD, 1998; STILL e TIMMS, 1998, 2000 apud MACHADO; ST-CYR; MIONE, ALVES, 2003 p.6).

Com a expansão do capitalismo e o aumento de mulheres no mercado de trabalho, quebra o paradigma sobre mulheres empreendedoras, com a capacidade de inovar e criar empresas de sucesso.

O empreendedor necessita de algo que lhe sirva como combustível, e é essencial para o negócio sair do papel: o capital (DORNELAS, 2001), ou seja, necessita de dinheiro para que ideais se tornem realidades.

O elo entre o empreendedor e a fonte de financiamento é o plano de negócio.

4 PLANO DE NEGÓCIO

A principal utilização do plano de negócio é a de prover uma ferramenta de gestão para o planejamento e desenvolvimento e atingir notoriamente como instrumento de captação de recursos financeiros junto a capitalistas de riscos e *angel investors* (DORNELAS, 2001 p. 91).

Falta de planejamento é uma das causas de maior índice na mortalidade das micro e pequenas empresas no Brasil e no Mundo. Segundo o SEBRAE-MG (acessado em 9 de outubro de 2007) as causas do fechamento de empresas com menos de dois anos de existência é a carga tributária elevada (44%) e a falta de conhecimento gerencial (24%).

No planejamento, têm-se pelo menos três fatores críticos que podem ser destacados:

1. Toda empresa necessita de um planejamento do seu negócio para poder gerenciá-lo e apresentar sua idéia a investidores, bancos, clientes etc.
2. Toda entidade provedora de financiamento, fundos e outros recursos financeiros necessita de um plano de negócios da empresa requisitante para poder avaliar os riscos inerentes ao negócio.

3. Poucos empresários sabem como escrever adequadamente um bom plano de negócio. A maioria destes são micro e pequenos empresários que não têm conceitos básicos de planejamento, vendas, marketing, fluxo de caixa, ponto de equilíbrio, projeções de faturamento etc. Quando entendem o conceito, geralmente não conseguem coloca-lo objetivamente em um plano de negócios. (PINSON ; JINNET, 1996 apud DORNELAS, 2001 p. 94)

Planejar segue um raciocínio lógico, uma razão e a arte de saber administrar, utilizar o *feeling* do administrador (DORNELAS, 2001). O autor mistura a relação entre a razão com a arte, mas administrar é ter princípios coerentes e seguir um raciocínio lógico e sem muitas ilustrações ou números otimistas.

Antes do plano de negócio, o primeiro passo é ter claro a idéia e a oportunidade que se visualiza, ao menos como concepção de negócio, observar e avaliar as possibilidades de sucessos e fracassos (BERNARDI, 2006).

Bernardi (2006) mostra oito formas de identificar oportunidades:

- identificação de necessidades: busca de necessidades não satisfeitas;
- observação de deficiência: melhorar o que já é existente;
- observação de tendências: tendências e hábitos, mudanças e novas necessidades, ciclos de negócio;
- derivação de ocupação atual: derivação de experiência e observações em empresas de determinado ramo;
- busca de outras aplicações: aplicações diferenciais e específicas a produtos;
- exploração de *hobbies*: derivação de experiências e tendências a aplicação a um negócio;
- lançamento de moda: idéias originais e distintas conforme o momento e as tendências;
- imitação do sucesso: copia de idéias bem-sucedidas.

Existem variados tipos de estruturas e modelos para fazer o plano de negócio, mas com itens em comuns, para manter uma lógica e objetividade em sua apresentação.

Bernardi (2006) mostra a seguinte estrutura, que para seu conceito deveria conter: capa, índice, termo de confiabilidade, conceito do negócio, organização e estrutura, marketing, produtos e serviços, operações, recursos necessários, planejamento econômico-financeiro, proposta de implantação, sistemas de controle e monitoramento, sumário e anexos.

No planejamento financeiro é necessário calcular os ativos, “representam os itens de propriedade de uma empresa ou que estão disponíveis para uso nas operações de empreendedores” (HISRICH e PETERS, 2004, p.271) e os passivos

“representa o dinheiro que é devido a credores” (HISRICH e PETERS, 2004, p.271). Saber quais são os custos fixos (aluguel, água, luz, fornecedores, salários, impostos, e outros de acordo com o negócio) e variáveis (matérias-primas, mão-de-obra, e outros de acordo com o negócio) também fazem parte do planejamento.

Ponto de equilíbrio é o patamar onde a empresa tem o faturamento igual ao custo total. O que se ganha é apenas suficiente para pagar os custos. A partir desse ponto começa a obter lucro bruto. Já segundo Hisrich e Peters (2004) o ponto de equilíbrio é o “volume de vendas em que o empreendimento nem gera um ganho nem incorre em perda”, e eles conceituam lucro com “o resultado de subtrair as despesas do volume de vendas”.

Para obter um demonstrativo de quanto é necessário para abertura do empreendimento é necessário fazer o planejamento de projeto. Existem cinco pilares para a avaliação do plano de negócio: foco do negócio, o mercado, ramo e concorrência, operações, desempenho e gestão.

Definir o ramo de atividade é uma etapa que se deve obter para prosseguir no planejamento. Levantar dados como as principais participantes do mercado, as formas de organização, rentabilidade média do ramo, níveis de preços praticados, modelos logísticos para ter uma base na modelagem do projeto (BERNARDI, 2006).

Avaliações do ambiente devem ser feitas, seja ela macro ou micro. As estratégias de *marketing* também devem ser analisadas. Ter visão, um posicionamento no mercado, logística, pesquisar quando ao desenvolvimento e a aceitação do público são etapas que devem ser feitas para o planejamento de *marketing* (BERNARDI, 2006).

O projeto expõe todas as necessidades da empresa e visa o valor total a ser investido, com detalhamento das áreas e da quantia a ser investida em cada. O planejamento necessita de algumas preparações, como o cronograma, orçamento e suprimentos.

4.1 Cronograma

Identificar e montar as tarefas e as atividades com um período de tempo, tendo uma seqüência coerente, programando-as, e “finalmente, o cronograma é desenhado, mostrando os prazos do projeto” (MAXIMIANO, 2006, p.182).

O cronograma pode ser feito de várias formas, mas a que mais predomina em trabalhos e planejamentos empresais é o gráfico de gantt, por já ter maior facilidades com ajuda de *softwares*.

4.2 Orçamento

Orçamento é definir os custos dos recursos, sendo o principal instrumento do planejamento financeiro. Segundo Maximiano (2006), o orçamento consiste em três etapas: planejamento de recursos, estimativa de custos e elaboração do orçamento.

As etapas devem seguir coerência e com objetividade para ter um entendimento claro.

Os orçamentos são variados de acordo com o ramo escolhido. E se for usado de forma apropriada pode ser definido como um sistema de planejamento e controle, onde os objetivos devem ser feitos de forma documentada.

4.2.1 Planejamento de Recursos

A primeira etapa do orçamento serve para fazer a relação dos recursos necessários com a realização do projeto, como a mão-de-obra (funcionários), material permanente (maquinários, equipamentos e instalações), material de consumo (peças de reposição, combustível, material de escritório) e serviços de terceiros (alimentação, transporte, impostos) (MAXIMIANO, 2006).

Avaliar a quantidade necessária para cada item citado mais o levantamento do espaço físico que será utilizado. O montante mostrará a quantia de capital que necessitará para levantar recursos.

4.2.2 Estimativa de Custos

Calcular o custo unitário dos recursos e a duração de cada atividade multiplicando-os para chegar ao seu custo total. E os custos indiretos, não relacionados no projeto, mas previstos (MAXIMIANO, 2006).

Analisando e prevendo entropias que podem aparecer durante a abertura da empresa. Como é uma empresa que ainda não foi aberta à descrição deverá ser feita de forma unilateral.

Avaliar os custos fixos que serão utilizados na empresa, que irão fazer parte de seu passivo, como contas de água, luz, alugueis e outros. Além desses os custos variáveis, na questão de reposição de máquinas, ou manutenções inesperadas.

Deve-se também fazer os custos iniciais, que são os custos de instalações, material de serviço, mão-de-obra, impostos, despesas vinculadas a abertura da firma.

4.2.3 Elaboração de Orçamento

Montar as atividades, os recursos humanos necessário, necessidade de equipamentos e o total de atividades se obtêm o valor total de cada, e com a soma desses o total necessário para está abrindo o negócio (MAXIMIANO, 2006).

A etapa final do orçamento dará o valor necessário total para que o negócio seja viabilizado. O tipo do orçamento é definido após a definição do ramo, porque existem orçamentos distintos para indústrias, comércios, serviços terceirizados, e outros setores.

4.4 Suprimento

Suprimentos são aqueles que o negócio precisará para poder fazer seu produto, ou prestar o seu serviço, de acordo com a necessidade. É a matéria-prima para o negócio funcionar. Geralmente é feito por processo de compras diretamente de fornecedores.

Maximiniano (2006) diz que “O plano de negócios complementa o plano do projeto. Trata-se de uma descrição detalhada do empreendimento – o produto ou serviço e todos os aspectos da administração da empresa”.

Com esse detalhamento, o plano ficaria mais claro e chamativo. Será atrativo para investidores, mostrando de fato seu produto ou serviço, o seu público alvo e informando a sua estrutura de implementação.

Segundo Bernardi (2006) “os quesitos de apresentação estética, elegância no formato, sobriedade, linguagem adequada e não fantasiosa, precisão das contas, números de laudas e a objetividade”, são itens necessários para apresentação do plano de negócio.

No *site* do SEBRAE pode ser feito o *download* de um *sotware* que auxilia o empreendedor a fazer seu planejamento, no seguinte *link* <

<http://www.sebraeminas.com.br/arquivos/parasuaempresa/planodenegocios/softwareplanodenegocio.zip>>, ou ir a uma unidade e conseguir a versão impressa no valor de R\$ 5,00 (cinco reais).

O *software* é auto-explicativo e auxilia o empreendedor a fazer o seu plano de negócio, com espaços para ser colocados todos os itens que serão utilizados para a nova empresa.

É necessário esse incentivo para que empreendedores brasileiros possam ter melhor visão de mercado com a possibilidade de conseguir maiores informações sobre aberturas de empresas e de como planeja-las.

5 FONTES DE FINANCIAMENTO PARA ABERTURA DE EMPRESA

As fontes de financiamento dos recursos iniciais para um empreendedor abrir uma empresa é um tema escasso de ser encontrada em uma base literária, onde essa lacuna sugere uma necessidade de maior atenção (CHANDLER; HANKS, 1994 apud BRUSH; GREENE; HART, 2002).

A empresa em estágio de semente passa por três etapas, a parte da idéia, onde o empreendedor tem a idéia de um produto ou serviço, em seguida a parte do plano de negócio, já pesquisado como fazer e por último conseguir uma fonte de capital para que possa transformar a idéia e o planejamento do papel.

A necessidade de bons relacionamentos é uma ferramenta para poder conseguir essa fonte de financiamento, “O empreendedor deve utilizar sua capacidade de planejar e habilidade de negociação, bem como seu *networking*, para identificar as melhores alternativas no mercado para injetar capital em seu negócio” (DORNELAS, 2001 p. 175), tendo conhecimento para penetração no mercado desejado.

O exemplo de *Jeff Hawkins*, citado por Brush, Grenne e Hart (2002), que fundou a *Palm Computing* em 1992, conseguiu chegar ao sucesso quando utilizou seu conhecimento pessoal, sua reputação e seus relacionamentos para ter acesso aos recursos necessários para abrir a sua empresa. Para chegar a tais conhecimentos, teve auxílio de seu ex-empregador, que produziu o primeiro modelo de sua tecnologia. Em reuniões empresariais, conheceu investidores que lhe auxiliaram para abertura de seu negócio. Conseguiu levantar por volta de dois

milhões de dólares, com desses investidores que conheceu. Tiveram turbulências no início para estabilizar a empresa, e em 1995 com um novo produto e com mesma tecnologia, e com inovação deslanchou-se no mercado, ate chegar ao sucesso.

Origens de fonte de financiamento no Brasil não são encontradas com facilidade, onde somente são divulgadas linhas de crédito para desenvolvimento de empresas já abertas, e com rendimentos consideráveis, já que o “crédito consiste na entrega de um valor presente mediante a uma promessa de pagamento” (SILVA, 2003 p. 63).

O Banco do Brasil desenvolveu o Proger Urbano Empresarial, uma fonte de financiamento para empresas crescerem ou para projetos, com a liberação de no máximo até quatrocentos mil reais e com o prazo de até setenta e dois meses, incluído período de carência de até 12 meses. (<http://www.bb.com.br>, Acesso em 18 de outubro de 2007)

No endereço eletrônico do Banco do Brasil pode ser obtido a ficha com o roteiro de planejamento, preenchendo irá passar por análise e caso aprovada receberá o capital para abrir a firma.

A Caixa Econômica Federal tem um programa semelhante ao do Banco do Brasil, com o nome de Proger Investimento. Para possuir tais financiamentos é necessário ser credenciado pelo BNDES. (<http://www.caixa.gov.br/>, Acesso em 2 de novembro de 2007)

Mas para abrir o negócio precisa de conhecimento amplo em todas às áreas, para que seu planejamento tenha fundamentos e que seja atrativo para investidores.

A forma que predomina no capital de abertura é através de economias pessoais ou ate mesmo vendas de pertences, móveis ou imóveis para levantar o dinheiro necessário (MACHADO; ST-CYR; MIONE, ALVES, 2003).

Estatísticas mostram que as empreendedoras no Brasil, com 66,7%, abrem empresas com origem econômica própria e com empréstimos familiares (MACHADO; ST-CYR; MIONE, ALVES, 2003).

Visto que as fontes mais exploradas são aquelas de fácil acesso, sem precisar de qualquer tipo de burocracia ou exigências e que no Brasil esse tipo de financiamento é o que se destaca.

Esse fato ocorre por motivo de conseqüências históricas, já que nas décadas de 30, 40 e 50, com a forte proteção do Estado brasileiro, incentivou o surgimento de empresas familiares, o que não mudou no período militar. A mudança

veio acontecer no final da década de 80, quando veio o mercado globalizado com forte influência e com o fim do militarismo, atingindo-as diretamente.

Essa influência não foi positiva, porque para as empresas familiares conseguirem competitividade nesse novo cenário, era necessária maior tecnologia, e conseqüentemente maior recurso para abertura, que no início não existiam financiamento no país.

Oliveira (1999) mostra dados disso, que no Brasil a vida média dessas empresas é de apenas, as familiares, são de nove anos, enquanto as não familiares são de doze anos, e que 30% das familiares chegam a sua segunda geração, e na geração seguinte o percentual cai para 5%.

Isso mostra certa coincidência entre o tempo de vida das empresas que diminuíram com escassez de recursos de financiamento para abertura de empresas.

Outras fontes de financiamento, pouco explorado no Brasil, são os anjos investidores. Nos Estados Unidos, esses investidores já têm sua importância na economia do país.

Para se ter o exemplo do sucesso desses investidores, a maior marca de empresa no mundo, foi iniciado através desse investimento, que é o *Google*.

6 ANJOS INVESTIDORES

O “*angel investor*”, “é um capitalista de risco que possui dinheiro e busca alternativas para obter melhor rentabilidade para esse dinheiro” (DORNELAS, 2001 p.177), não apenas injetando capital, mas se tornando sócio em parte significativa da empresa.

Os investidores anjos são investidores que aportam capital próprio em empresas nascentes, em troca de participação societária, temporária e preferencial. Pouco conhecido no Brasil, com origem norte-americana, começam sua expansão lenta e em maior parte nas grandes capitais.

Investidores desse tipo servem para preencher esse vácuo no Brasil, pois existem dificuldades para conseguir verba para consolidar projetos em estágio embrionário.

Os investidores anjos investem nas empresas nascentes conforme figura 2 abaixo:



Figura 2 : Transformando Conhecimento em Negócios
Fonte: NEP GÊNESIS PUC-Rio, 2005

Existem alguns grupos de organizações *angels* no Brasil; Gávea Angels e São Paulo Angels, nas cidades do Rio de Janeiro e de São Paulo (Revista Pequenas Empresas e Grandes Negócios, Agosto 2007 - nº 223). Em fase de implementação e com um ano de atividade, a Bahia Angels, recebeu cinquenta propostas, e encerrou com 30 investidores na primeira etapa de qualificação (<http://www.universia.com.br/> acesso em 9 de setembro de 2007).

Outra opção de anjos investidores é a Angel Investment Network Ltd., que possui sede em Londres, que possui um *site* brasileiro < <http://www.ainbrasil.com> >, que com auxílio cadastros, auxiliam os investidores e empreendedores a encontrar o que cada qual procura injetar ou procurar capital para poder abrir a empresa (<http://www.ainbrasil.com> acesso em 10 de outubro de 2007).

Os cadastros no *site* tanto para empresários quanto investidores, precisam pagar certa quantia para assim conseguirem visualizar os projetos e terem acesso aos dados que necessitam para poderem conseguir investir ou o capital necessário para a abertura da empresa (<http://www.ainbrasil.com> acesso em 10 de outubro de 2007).

6.1 Gávea Angels

A Organização pioneira no Brasil nesse ramo de investidores anjos localiza-se no Rio de Janeiro.

No endereço eletrônico do Gávea Angels <<http://www.gaveaangels.org.br>>, encontra-se formulários para investidores interessados em fornecer capital para as idéias de empreendedores. Também é encontrado outro tipo de formulário, voltado para que empreendedores possam preencher e enviar o projeto para avaliação da organização.

No grupo, existem cargos e uma hierarquia, e cada associado tem seus deveres e obrigações:

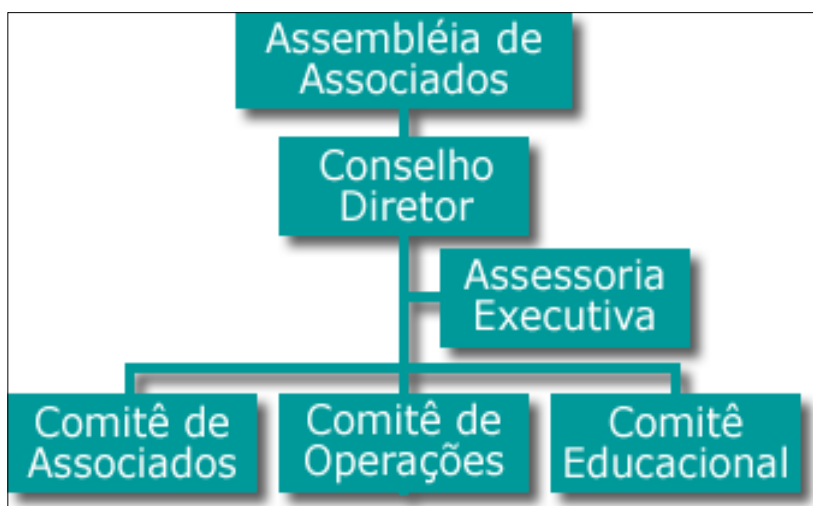


Figura 3 : Nossa Organização
Fonte: <<http://www.gaveaangels.org.br>>

Essa divisão lhes serve para melhor controle e auxilia o grupo a ter repostas eficientes para os projetos mandados.

Em parceria com a PUC-Rio, o Gávea Angels auxilia pesquisas, coordena *workshops* e palestras educativas para os alunos e incentiva as boas práticas de investimentos.

A Organização já foi procurada por 197 empreendedores, e desses, 23 analisados e 3 com recebimento de investimento: a Bizvox, uma empresa de reconhecimento de voz por telefone; a Publit, editora virtual que faz impressões por demanda; e o Brazil Pass, espécie de cartão de fidelidade com desconto para turistas no Rio (Revista Pequenas Empresas e Grandes Negócios, Agosto 2007 - nº 223).

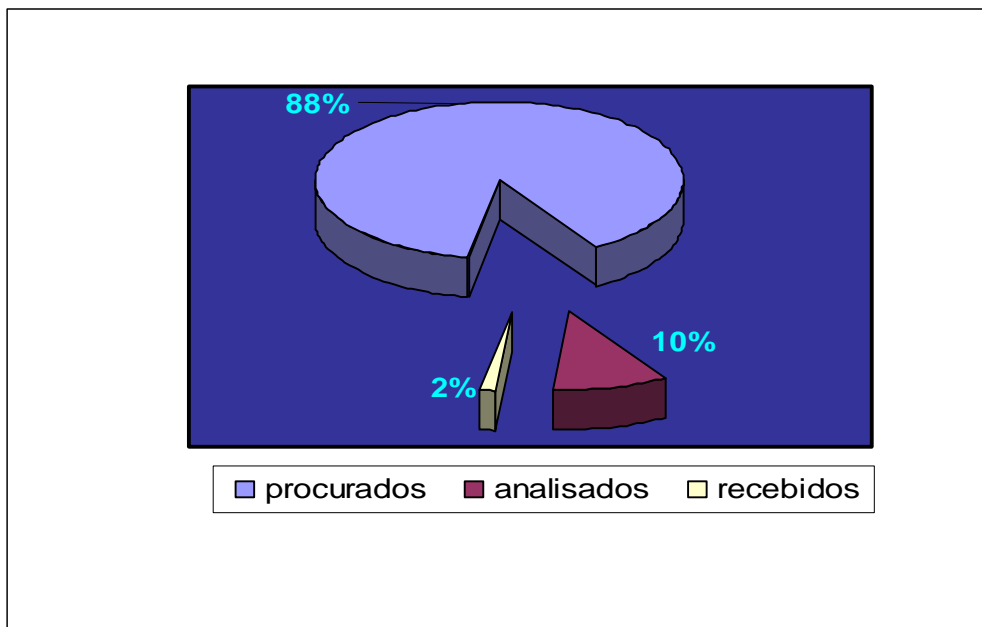


Gráfico com a porcentagem de projetos que são recebidos, analisados e os que receberam o investimento do Gávea Angels.

Os dados inseridos no gráfico mostra a dificuldade para receber investimento dos anjos investidores do Gávea Angels ao mostrar que apenas dois por cento de todos o planos de negócios apresentados receberam o capital desejado.

7 RESULTADOS

Constatou-se neste trabalho que são muitas as dificuldades para o empreendedor conseguir fontes de financiamento para abertura de firma no Brasil.

Os motivos para abrir uma empresa são variados, como a questão de desemprego, das necessidades pessoais, *hobby*, facilidade com a área após experiência no mercado de trabalho são os que se destacam. Essas questões podem chegar a certo diferencial entre o sexo dos empreendedores, onde características masculinas são de conseguir maior lucratividade, e a feminina a de conciliar a família com trabalho.

O Plano de negócio é a ferramenta que atrai investidores. Para a idéia ser aproveitada, necessitará de um planejamento lógico e coerente, ao visar metas e ao detalhar como será utilizado o capital disponibilizado.

Visto que o planejamento não somente serve para atração de investidores, mas para que novas empresas venham a ter sucesso, independente de onde vierem os recursos.

Através de incentivos de empresas privadas e de organizações como o SEBRAE, o empreendedorismo cresce e adquire conhecimentos que possibilitam o melhor desenvolvimento no plano de negócio.

Existem *softwares* que podem elaborar um plano de negócio, sendo alto explicativo e ajuda ao empreendedor a elaborar seu plano de negócio.

Os índices altos de mortalidade das micro e pequenas empresas são causados em sua maioria por falta de gerenciamento adequado e as altas taxas tributárias, isso implica na consequência de falta de planejamento. Conseqüentemente surgem barreiras para a criação de fontes de financiamento para abertura de empresas.

No Brasil, a principal fonte de financiamento é de recursos pessoais, vendas de pertences pessoais e empréstimos de familiares. Essas características são causadas por motivos históricos e tradicionais no país, motivado por governos passados.

Com o cenário capitalista no início da década de noventa que as empresas familiares tiveram uma queda com a pressão de abertura de capital e concorrências com as multinacionais.

A questão do desconhecimento de novas fontes é um dos problemas no Brasil para empreendedores estarem em busca de capital de abertura.

O Proger Urbano Empresarial desenvolvido pelo Banco do Brasil e com apoio do SEBRAE e do BNDES oferece crédito para projetos, como liberação de no máximo quatrocentos mil reais para empreendedores poderem abrir sua empresa, mas desconhecido por vários por falta de divulgação.

Os Anjos Investidores no país também não são muito conhecidos, com existência de poucas organizações isoladas nas principais capitais brasileiras e com crescimento acanhado.

As principais fontes de financiamento no Brasil é de fato as de origem pessoal ou familiar, mas existem outros tipos de fontes que não divulgadas e com isso pouco explorada.

8 CONCLUSÃO

O trabalho tratou sobre fontes de financiamento para abertura de empresas disponíveis no Brasil, com a pesquisa exploratória e de forma qualitativa buscou dados que mostraram as fontes de financiamento para abertura de firma disponibilizadas no Brasil. Visto que para se conseguir uma fonte de capital para abrir um negócio é necessário ter características empreendedoras, foi explorada a diferença entre empreendedores de ambos os sexos na procura de fontes de financiamentos e nos motivos para abrirem à empresa. O plano de negócio foi demonstrado com uma ferramenta que auxilia a abertura de empreendimentos, onde é visto como o principal fundamento para abrir uma firma pelas organizações que auxiliam empreendedores, como o SEBRAE.

As causas da taxa de mortalidade de micro e pequenas empresas no Brasil mostram o porquê dessa preocupação com o planejamento, ao deixar de visar os gastos, e em destaques as taxas tributárias.

Os números utilizados no projeto não deverão ser fantasiosos ou otimistas e que tenha coerência e use razão para ter melhor resultados futuros.

Pode se perceber que a fonte de capital no Brasil para abrir empreendimentos é de origem familiar, por razões históricas. As outras fontes são desconhecidas e inexploradas por empreendedores brasileiros.

Uma fonte disponibilizada é a do Proger Urbano Empresarial, desenvolvido pelo Banco do Brasil e com apoio do SEBRAE e do BNDES, que oferece crédito para projetos, nos quais são avaliados para a liberação do capital.

Outra fonte são os anjos investidores, que com o crescimento nas principais capitais do Brasil, mas pouco divulgados, sendo então desconhecidos por vários. Com origem norte-americana, são investidores que aportam capital próprio em empresas nascentes, em troca de participação societária, temporária e preferencial.

Organização pioneira de anjos investidores no Brasil é o Gávea Angels. Outras regiões brasileiras estão desenvolvendo outras organizações, como na cidade de São Paulo e no nordeste.

A falta de divulgação dessas fontes é uma possibilidade que pode ser pesquisada, como explorar as causas que não possibilitam o acesso aos investimentos existentes no Brasil. Também podem ser exploradas as organizações e empresas que incentivam o financiamento para o surgimento de novas empresas,

mostrar quais são as possibilidades de participação do governo para esse problema, já que as altas taxas tributárias é um dos principais problemas na mortalidade de micro e pequenas empresas.

REFERÊNCIAS

ANGEL INVESTMENT NETWORK LTD. Disponível em: <<http://www.ainbrasil.com>>
Acesso em 10 de outubro de 2007.

BERNARDI, Luiz Antonio, *Manual de Empreendedorismo e Gestão fundamentos, estratégias e dinâmicas*, São Paulo: Atlas, 2003.

Manual de Plano de Negócios: fundamentos, processos e estruturação, São Paulo: Atlas, 2006.

BRUSH, Candida G.; GREENER, Patrícia G.; HART, Myra M., Empreendedorismo e Construção as Base de Recursos. *Revista de Administração de Empresas*, São Paulo, v.42, n.01, p.20-35, jan./mar. 2002.

DORNELAS, José Carlos Assis, *Empreendedorismo Transformando Idéias em Negócios*, Rio de Janeiro: Campus, 2001.

GÁVEA ANGELS – Rio de Janeiro. Disponível em: <<http://www.gaveaangels.org.br>>
Acesso em 14 de setembro de 2007.

HISRICH, Robert D.; PETERS, Michael P., *Empreendedorismo*. 5. ed. Porto Alegre: Bookman, 2004.

MACHADO, Hilkar Vier; ST-CYR, Louise; MIONE, Anne; ALVES, Marcia Cristina Moita, O PROCESSO DE CRIAÇÃO DE EMPRESAS POR MULHERES, *RAE-eletrônica*, v. 2, n. 2, jul./dez. 2003.

MAXIMIANO, Antônio César Amaru, *Administração para empreendedores: fundamentos da criação e da gestão de novos negócios*, ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2006.

PORTAL BANCO DO BRASIL. Disponível em: <<http://www.bb.com.br>> Acesso em 18 de outubro de 2007.

PORTAL SEBRAE. Disponível em: <<http://www.portal.sebrae.com.br>> Acesso em 09 de outubro de 2007.

REVISTA PEQUENAS EMPRESAS GRANDES NEGÓCIOS, ed. Globo Agosto 2007 – n. 223.

UNIVERSIA. Disponível em: <<http://www.universia.com.br/>> Acesso em 14 de setembro de 2007.

VIANNA, Ilca Oliveira de A. *Metodologia do Trabalho Científico*. São Paulo: Prentice Hall Do Bra., 2001.

WEISZ, Natalia; VASSOLO, Roberto S., O Capital Social das Equipes Empreendedoras Nascentes, Revista de Administração de Empresas, São Paulo, v.44, nº.02, p.02-37, abr./jun. 2004.