

Estratégias de Financiamento para o Crescimento Empresarial

Nesta edição da nossa newsletter, vamos aprofundar as diferentes estratégias de financiamento disponíveis para as empresas que desejam expandir ou fortalecer o seu capital.

I – Estratégias de Financiamento

1. Autofinanciamento: Financiamento interna focado no crescimento orgânico:

- O financiamento interno refere-se ao uso dos próprios recursos da empresa para financiar o crescimento. A importância da gestão de fluxo de caixa e lucros retidos.

2. Financiamento Externo: Várias hipóteses a considerar

2.1 Financiamento Bancário:

- i. Instrumentos de curto prazo
 - Descoberto autorizado
 - Desconto de letra ou livrança
 - Conta corrente caucionada
 - Factoring
 - Confirming
- ii. Instrumentos de longo prazo
 - Financiamento de Médio Longo Prazo
 - Obrigações bancárias

2.2 Financiamento com dívida acionista

- i. Suprimentos
- ii. Prestações acessórias de capital

2.3 Financiamento com Capitais Próprios

- i. **Capital dos fundadores**
- ii. **Capital de novos acionistas (Private Equity)**
 - a. **Early stage**
 - b. **Venture Capital**
 - c. **Capital Crescimento**
 - d. **Dispersão em Mercado de Capitais - Oferta Pública Inicial**

II - Explicação dos Conceitos

1 - Capital de novos acionistas (Private Equity):

Private Equity é uma forma de investimento em que investidores (geralmente empresas ou fundos de investimento) fornecem capital a empresas não cotadas em bolsa (privadas) em troca de participação na mesma. O objetivo é ajudar a empresa a crescer, melhorar o seu desempenho ou realizar uma reestruturação, com o objetivo de obter retornos significativos sobre o investimento no futuro. Alguns tipos:

i - Early stage

- **Conceito:** Early Stage é um estágio inicial de Private Equity que se concentra em investir em ideias

ii - Venture Capital

- **Conceito:** Venture Capital é um estágio inicial de Private Equity que se concentra em investir em startups e empresas emergentes com alto potencial de crescimento. Essas empresas muitas vezes ainda não têm um histórico de lucro.
- **Capital de Investimento:** Os investidores de venture capital fornecem financiamento inicial para ajudar as startups a desenvolver produtos, expandir as operações e alcançar metas de crescimento. Geralmente adquirem uma participação na empresa significativa em troca do investimento.
- **Riscos e Recompensas:** Como as startups são arriscadas e têm um alto potencial de fracasso, os investidores de venture capital procuram ganhar grandes retornos sobre os poucos investimentos bem-sucedidos que podem compensar as perdas em outros.

iii - Capital de Crescimento:

- **Conceito:** O Capital de Crescimento é um estágio intermediário de Private Equity que se concentra em empresas que já têm um histórico de lucro e estão á procura para acelerar o seu crescimento. Estas empresas podem estar em transição entre startups e empresas maduras.
- **Capital de Investimento:** Os investidores de Capital de Crescimento fornecem financiamento para expansão, aquisições estratégicas, desenvolvimento de novos produtos e outras iniciativas de crescimento. Eles também adquirem uma participação na empresa, geralmente menos significativa do que no estágio de venture capital.
- **Riscos e Recompensas:** O risco é menor do que em venture capital, uma vez que as empresas já têm um histórico de lucro. No entanto, ainda há riscos associados a projetos de crescimento e expansão.

Capital de Risco (Venture Capital):

O capital de risco é uma forma de financiamento que se concentra em investir em startups e empresas de alto crescimento em troca de participação acionária. Este tipo de investimento é geralmente direcionado a empresas em estágios iniciais ou intermediários, com o objetivo de as ajudar a crescer rapidamente e atingir o seu potencial máximo. Abaixo explicamos como o capital de risco funciona com foco em investimentos em startups:

i. Investimento Inicial:

- O processo começa quando uma startup ou empresa de alto crescimento procura capital de risco para financiar as suas operações e expansão.
- Os investidores de capital de risco, muitas vezes representados por empresas de venture capital ou indivíduos (business angels), avaliam a oportunidade de investimento.
- Eles analisam o modelo de negócios, a equipa de gestão, a proposta de valor, o mercado-alvo e o potencial de crescimento da empresa.

ii. Aporte de Capital:

- Se os investidores de capital de risco considerarem a startup uma oportunidade atraente, eles fornecerão capital em troca de uma participação acionista na empresa.
- Este aporte de capital pode ser usado para financiar diversas necessidades da startup, como desenvolvimento de produtos, expansão geográfica, contratação de talentos, marketing e outros

iii. Apoio Estratégico:

- Além do capital, os investidores de venture capital normalmente oferecem apoio estratégico e mentoria às startups.
- Eles podem ajudar a empresa a desenvolver a sua estratégia de negócios, conexões com outros investidores e recursos valiosos para impulsionar o crescimento.

iv. Exemplos de Empresas de Sucesso:

- **Google:** Recebeu um investimento de venture capital de US\$ 25 milhões da Sequoia Capital e da Kleiner Perkins em 1999, antes de seu IPO. Tornou-se uma das empresas mais valiosas do mundo.
- **Facebook:** Recebeu investimento da Accel Partners e da Greylock Partners nos seus estágios iniciais. Hoje, é uma das redes sociais mais populares do mundo.
- **Uber:** Recebeu financiamento de venture capital de empresas como a Benchmark e a Menlo Ventures. Transformou-se numa das maiores empresas de transporte por aplicativo do mundo.

Esses exemplos destacam como o capital de risco desempenhou um papel crucial no crescimento e no sucesso de empresas de tecnologia. Mostram como as startups que conseguem atrair investidores de venture capital podem ter um potencial significativo de crescimento e impacto no mercado.

2 - Dispersão em Mercado de Capitais - Oferta Pública Inicial (IPO):

Processo de IPO:

1. **Seleção da empresa de Assessoria:** A empresa que deseja realizar um IPO seleciona um grupo de assessoria composto por bancos de investimento, advogados e auditores para auxiliá-la no processo.
2. **Preparação Financeira:** A empresa deve preparar as suas demonstrações financeiras e divulgar informações detalhadas sobre sua situação financeira, operações e perspectivas futuras.
3. **Registo na CMVM:** A empresa deve registrar a sua oferta na Comissão de Mercado de Valores Mobiliários (CMVM) ou no órgão regulador financeiro relevante de seu país.
4. **Roadshow:** A empresa realiza um roadshow, que envolve apresentações a potenciais investidores para gerar interesse na oferta.
5. **Definição do Preço da Ação:** Com base no feedback do mercado, os underwriters (bancos de investimento) e a empresa definem o preço de emissão das ações.
6. **Negociação no Mercado Secundário:** Após a conclusão bem-sucedida do IPO, as ações são negociadas no mercado secundário, onde os investidores podem comprar e vender as ações.

Uso para Levantar Capital:

O principal objetivo de um IPO é levantar capital para a empresa. O dinheiro levantado pode ser usado para várias finalidades, incluindo:

- Financiar o crescimento orgânico da empresa.
- Realizar aquisições estratégicas.
- Reduzir dívidas existentes.
- Investir em pesquisa e desenvolvimento.
- Melhorar a infraestrutura e a capacidade de produção.
- Oferecer aos acionistas existentes uma oportunidade de liquidez.

Vantagens de Abrir o Capital:

- **Acesso a Capital:** O IPO permite que a empresa tenha acesso a uma base mais ampla de investidores e levante capital substancial.
- **Credibilidade:** Uma empresa de capital aberto geralmente ganha maior credibilidade no mercado.
- **Liquidez para Acionistas:** Os acionistas existentes podem vender as suas ações no mercado secundário.
- **Moeda de Troca:** As ações podem ser usadas como moeda de troca em transações de fusões e aquisições.
- **Visibilidade:** A empresa recebe mais atenção dos media e dos investidores.

Desvantagens de Abrir o Capital:

- **Custos e Regulamentação:** As despesas associadas ao IPO e às divulgações regulatórias podem ser substanciais.
- **Divulgação Obrigatória:** A empresa deve divulgar informações financeiras e operacionais detalhadas, o que pode incluir informações sensíveis.
- **Pressão por Resultados:** A pressão dos investidores por resultados trimestrais pode levar a uma ênfase excessiva nos ganhos a curto prazo.
- **Perda de Controle:** A empresa pode perder parte do controle para os acionistas.
- **Volatilidade das Ações:** As ações de empresas recém-ipo podem ser voláteis no mercado secundário.

Exemplos de Empresas com IPOs:

- **Alibaba Group Holdings:** O IPO da Alibaba em 2014 foi um dos maiores da história, que levantou mais de US\$ 25 bilhões.
- **Facebook:** O IPO do Facebook em 2012 atraiu grande atenção dos media e dos investidores, arrecadando cerca de US\$ 16 bilhões.
- **Tesla:** A IPO da Tesla em 2010 permitiu que a empresa de veículos elétricos levantasse capital para financiar seu crescimento.

Estes são apenas alguns exemplos de empresas que realizaram IPOs. Cada IPO é único e influenciado por condições de mercado e objetivos específicos da empresa.

3 - Buyouts (Aquisições por Alavancagem):

- **Conceito:** Os Buyouts, também conhecidos como Leveraged Buyouts (LBOs), são um estágio avançado de Private Equity que envolve a aquisição de uma empresa existente (geralmente pública ou privada) usando uma combinação de capital próprio dos investidores e financiamento de terceiros (geralmente empréstimos).

- **Capital de Investimento:** Os investidores de Buyouts compram a empresa-alvo e, muitas vezes, fazem mudanças para aumentar sua eficiência operacional, melhorar o seu desempenho financeiro e, eventualmente, revendê-la com lucro. Eles detêm uma participação maioritária na empresa após a aquisição.
- **Riscos e Recompensas:** Os Buyouts podem oferecer retornos significativos se a empresa for bem-sucedida após a aquisição. No entanto, eles também podem ser arriscados devido à alavancagem financeira (uso de empréstimos) e à necessidade de melhorar a empresa para gerar lucros.

Private Equity desempenha um papel fundamental na economia, fornecendo capital para as empresas em diferentes estágios de desenvolvimento e contribuindo para o crescimento econômico e a criação de empregos.

4. Empréstimos e Financiamento Bancário:

Existem diferentes tipos de empréstimos disponíveis para empresas, e cada um deles serve a finalidades específicas. Dois dos tipos mais comuns de empréstimos são os empréstimos bancários tradicionais e as linhas de crédito. Vamos explicar como cada um deles funciona:

Empréstimos Bancários Tradicionais:

- São empréstimos fornecidos por instituições financeiras, como bancos, a empresas para atender a diversas necessidades financeiras. Normalmente têm prazos fixos de reembolso, taxas de juros fixas ou variáveis e são amortizados ao longo do período do empréstimo. As empresas por norma recorrem a empréstimos bancários tradicionais para financiar projetos de grande escala, aquisições de ativos, expansão, capital ou outras despesas de capital. Os empréstimos bancários tradicionais podem exigir garantias, como ativos da empresa ou garantias pessoais dos proprietários. Termos dos empréstimos, incluindo prazos e taxas de juros, são normalmente negociados entre a empresa e o banco credor.

Linhas de Crédito:

- Uma linha de crédito é uma forma de financiamento rotativo fornecida por instituições financeiras, como bancos, que permite que uma empresa TENHA acesso a fundos conforme necessário até um limite pré-aprovado. As taxas de juros nas linhas de crédito são mais flexíveis do que em empréstimos tradicionais e podem ser variáveis. Os prazos de pagamento também são mais flexíveis.
- Pergunte-nos como pode negociar taxas de juros e termos favoráveis.

Não há uma abordagem única que sirva para todas as empresas, e a escolha da estratégia de financiamento depende das necessidades e objetivos específicos de cada empresa. Avalie conosco as suas opções de financiamento. Terá orientação especializada pelos nossos profissionais.

Os melhores cumprimentos/ Best Regards,

Eunice Marques

Senior Manager

Fingeste »»»

Corporate Finance | Mergers & Acquisitions
Restructuring | Financing



Merger & Acquisitions

Restructuring

Fundraising

Joint Ventures

Debt Structuring

Financial Strategy

M: +351 915 810 707 | **T:** +351 215 929 455

W: fingeste.com | m-a-worldwide.com

A: Rua da Bela Vista à Graça N.75 – 3D, 1170-055 Lisboa | Portugal



Siga-nos nas redes sociais