





Preencha a **ficha de cadastro** no final deste livro e receba gratuitamente informações sobre os lançamentos e as promoções da Editora Campus/Elsevier.

Consulte também nosso catálogo completo e últimos lançamentos em **www.campus.com.br**



Do original
How to raise capital

Tradução autorizada do idioma inglês da edição publicada por McGraw-Hill
Copyright © 2004 Jeffrey A. Timmons, Andrew Zacharakis, Stephen Spinelli

© 2008, Elsevier Editora Ltda.

Todos os direitos reservados e protegidos pela Lei 9.610 de 19/02/98.
Nenhuma parte deste livro, sem autorização prévia por escrito da editora,
poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados:
eletrônicos, mecânicos, fotográficos, gravação ou quaisquer outros.

Copidesque: Adriana Kramer

Editoração Eletrônica: DTPPhoenix Editorial

Revisão Gráfica: Marco Antônio Corrêa

Projeto Gráfico
Editora Campus/Elsevier
A Qualidade da Informação
Rua Sete de Setembro, 111 — 16º andar
20050-006 — Rio de Janeiro — RJ — Brasil
Telefone: (21) 3970-9300 Fax (21) 2507-1991
E-mail: info@elsevier.com.br
Escritório São Paulo
Rua Quintana, 753 — 8º andar
04569-011 — Brooklin — São Paulo — SP
Telefone: (11) 5105-8555

ISBN 13: 978-85-352-3009-3
Edição original: 0-07-141288-3

Nota: Muito zelo e técnica foram empregados na edição desta obra. No entanto, podem ocorrer erros de digitação, impressão ou dúvida conceitual. Em qualquer das hipóteses, solicitamos a comunicação à nossa Central de Atendimento, para que possamos esclarecer ou encaminhar a questão.

Nem a editora nem o autor assumem qualquer responsabilidade por eventuais danos ou perdas a pessoas ou bens, originados do uso desta publicação.

Central de atendimento
tel.: 0800-265340
Rua Sete de Setembro, 111, 16º andar — Centro — Rio de Janeiro
e-mail: info@elsevier.com.br
site: www.campus.com.br

CIP-Brasil. Catalogação-na-fonte.
Sindicato Nacional dos Editores de Livros, RJ

C728 Como conseguir investimentos para o seu negócio: da idéia à abertura de
capital / José Carlos Assis Dornelas... [et al.]; [tradução Cláudia Mello
Belhassof]. — Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.
il.

Tradução de: *How to raise capital*
ISBN 978-85-352-3009-3

1. Pequenas e médias empresas — Finanças. 2. Empresas novas —
Finanças. 3. Capital de risco. I. Dornelas, José Carlos Assis, 1971-.

08-2280

CDD: 658.1592
CDU: 334.012.64

Sumário

Introdução vii

1. A oportunidade: você criou uma empresa que pode gerar riqueza? 1
 2. Avaliando o potencial de sua empresa 29
 3. Montagem da equipe 59
 4. Capital de risco e o financiamento do crescimento: o tendão de Aquiles do empreendedor 79
 5. Conseguindo capital de risco e outras fontes de recursos para o crescimento do negócio 103
 6. O acordo com o investidor: valoração, estrutura e negociação 149
 7. Obtendo capital de dívida (empréstimos) 179
 8. Administrando o crescimento rápido 209
 9. Além da colheita 229
- Índice* 247



Introdução

O Brasil é um país de oportunidades. O sonho de muitos brasileiros é ser dono do próprio nariz, ter autonomia, construir sua riqueza com o próprio esforço. O empreendedorismo muitas vezes é o caminho que leva as pessoas a esse sonho. O nível de atividade empreendedora no Brasil é um dos dez maiores do mundo. Segundo o *Global Entrepreneurship Monitor*, 13 em cada 100 brasileiros adultos estão envolvidos com o empreendedorismo do negócio próprio. Mas essa estatística é ilusória, pois existem diferentes tipos de empreendimento, e muitos dos brasileiros infelizmente se envolvem com o negócio próprio por falta de opção, por necessidade. Mesmo aqueles que identificaram uma oportunidade podem ainda ser classificados em várias categorias. Indivíduos como Antonio Ermirio de Moraes e Samuel Klein fazem parte de um seletivo grupo no qual também se encontram Bill Gates, Arthur Blank (Home Depot) e Michael Dell (Dell Computer). Um grupo de empreendedores que criaram empresas que não apenas se tornaram referência no mercado, mas também mudaram o modo como vivemos, trabalhamos e compramos! Na outra ponta do espectro estão as famílias proprietárias do mercadinho da esquina ou do *disque pizza* local. E existem todas as empresas entre esses dois extremos. Descrevemos esses tipos de empreendimentos como empresas de base e empreendimentos de grande potencial. Que tipo de empreendedor você é? Mais importante: que tipo gostaria de ser?

Ao longo de nossas carreiras como empreendedores e educadores, vimos muitas empresas permanecerem pequenas, embora aspirassem

maior receita e mais riqueza. Na verdade, a maioria das empresas que funcionam no Brasil ou mesmo nos Estados Unidos hoje pode ser considerada “pequena”.

As mais de cinco milhões de micro e pequenas empresas do país correspondem a 99% do total de empresas constituídas no Brasil. Muitas dessas empresas — que normalmente empregam menos de dez pessoas — não carecem de demanda da clientela ou de talento empresarial, mas também não conseguem ultrapassar a barreira de \$1-\$5 milhões em vendas. Muitas outras que crescem até \$10-\$20 milhões ficam estagnadas. Então, por que essas empresas não conseguem se expandir e alcançar a visão de seu fundador? Descobrimos que elas cometem quatro erros principais:

1) Não pensam grande o suficiente em termos da oportunidade e da equipe necessária para explorar essa oportunidade.

2) Gastam muito tempo e esforço procurando os recursos errados com as pessoas erradas. Fechar o acordo certo com os investidores certos traz um dinheiro inteligente para uma empresa e lhe dá maiores chances de crescer.

3) Não insuflam um pensamento empreendedor na equipe. Muitos empreendedores de pequenas empresas lutam bravamente para aprender a arte da delegação. Mas descobrimos que alguns empreendedores não fazem o vínculo entre aumentar a oportunidade e aumentar a equipe. Eles tendem a pensar que podem expandir sua capacidade pessoal para atender às necessidades da oportunidade. Normalmente, acabam cansados e frustrados.

4) Não pensam em termos da estratégia de colheita. A maioria dos empreendedores começa com uma visão — uma perspectiva de como criarão uma empresa ótima e próspera —, mas a perdem de vista enquanto lutam para apagar os incêndios que surgem diariamente.

A meta deste livro é ajudar os proprietários de pequenas empresas a retomarem suas raízes empreendedoras, guiá-los através do pensamento problemático da pequena empresa e ajudá-los a criar uma mentalidade de geração de riqueza. O empreendedorismo começa com a oportunidade, então pediremos que você reavalie sua empresa e seus instintos. A realidade é que muitas das mais de cinco milhões de micro e pequenas empresas brasileiras estão subvalorizadas porque não conseguiram atingir todo seu potencial.