



Todo empreendedor acredita fielmente em seu sonho e em seu negócio, mas geralmente, para ver a ideia germinar, é necessário um empurrãozinho de um investidor.

Um investidor, seja ele de qualquer natureza, olhará para o negócio com outros olhos. Não como empreendedor, que está mais preocupado com a operação, o investidor estará prestando atenção em outros aspectos como a perspectiva de mercado e na escalabilidade da ideia.

O investidor tem um olhar de futuro para o negócio, ele estará interessado no que a empresa pode se tornar em médio prazo. Além de uma boa apresentação e de uma boa ideia, o investidor também gostará de ter dados reais da empresa para conhecê-la e tomar sua decisão. Mesmo que apenas uma ideia ainda, investidores procuram entender a realidade financeira do empreendedor e do negócio.

Muitos empreendedores perguntam quais os tipos de investidores, como conseguir um investidor anjo ou simplesmente como achar investidores. Se uma pequena empresa está atrás de um investidor para alavancar seu negócio, antes de qualquer coisa deve se perguntar: quais serão os dados que o empreendedor tem que conhecer para ao menos iniciar uma conversa?

Nós daremos essa e muitas outras respostas nesse artigo que vai ensinar a forma correta em como conseguir investidores para um negócio.

O que você vai encontrar neste artigo:

[Orçamento](#)

[Composição da Receita e dos Custos](#)

[Abertura das Despesas Operacionais](#)

[Plano de Investimentos](#)

[Análise dos Resultados \(considerando os impostos\)](#)

[E então, como atrair um investidor para sua empresa?](#)

Tipos de investimentos e principais empresas

Sobre o autor convidado

## Orçamento

Se você está se perguntando **como atrair um investidor para sua empresa ou como apresentar sua empresa para um investidor** e não sabe nem por onde começar, uma boa dica é “começar pelo começo”. E toda boa empresa começa com um bom planejamento e orçamento.

O orçamento empresarial é a tradução em números do planejamento estratégico. A empresa está em crescimento, porém somente o empreendedor conhece e controla a direção do seu negócio.

O investidor de empresa não estará 100% interessado em ver cada detalhe, porém ficará satisfeito em conhecer como o empreendedor planeja o negócio, como ele se dará nos próximos períodos. É interessante mostrar para o investidor que você domina todos os aspectos do seu negócio, sabe como apresentar a empresa e tomar decisões para o crescimento.

Se orçamento empresarial é uma novidade e parece confuso para você, fique tranquilo. Nós temos as trilhas de conhecimento gratuitas que vão desde para quem quer entender o básico de Gestão Orçamentária até como realizar esse processo de forma eficiente.

Vamos ver os principais pontos que devem estar no orçamento que sua empresa que pretende apresentar a um investidor:

## Composição da **Receita** e dos **Custos**

O negócio já está funcionando? Ele se mostrará escalável? Quais são os custos de produção? Qual é o preço final? Seu produto é competitivo? Todas estas perguntas e muitas outras serão feitas em uma apresentação de empresa para investidores e você será capaz de responder sabendo a composição de receita e custos do seu negócio.

Demonstre para o investidor que você conhece sua carteira de clientes e produtos, mostre projeções de crescimento de vendas e economia de custos. Analise seu preço e qualidade perante a concorrência, mostre qual a oportunidade de mercado e como você fará para aumentar a sua presença neste mercado.

O mais importante: apenas apresentar projeções de crescimento para o investidor não basta.

É necessário demonstrar como fará isso e como será possível chegar aos números apresentados.

## Abertura das **Despesas Operacionais**

Além da receita e dos custos de produção, outras despesas podem afetar a saúde financeira de um negócio se não forem bem controladas.

Quais são as despesas do seu negócio? Qual o plano para reduzi-las ou ao menos mantê-las sob controle?

## Plano de **Investimentos**

Dependendo do crescimento do negócio, a empresa terá que fazer futuros investimentos. Novo espaço e novos equipamentos podem ser necessários. Você sabe quais e como irá realizar estes investimentos?

Compartilhe estas informações quando for apresentar sua empresa para o investidor!

## **Análise dos Resultados** (considerando os impostos)

Na hora de pensar em como atrair um investidor para sua empresa, várias coisas são importantes, mas uma boa Projeção de Resultados é fundamental!

Mostre a realidade do seu negócio para provar que ele é viável financeiramente. Monte todo o quebra cabeça da empresa e demonstre o resultado final e as reduções de impostos para o investidor.

Mostre que além do planejamento, seu negócio é ou será saudável financeiramente.

## E então, **como atrair um investidor para sua empresa?**

Antes de qualquer pergunta sobre como atrair investidores para seu negócios, se coloque no lugar do investidor. Você investiria seu tempo e dinheiro em algo que não pudesse provar?

Startups e pequenas empresas são negócios com alta instabilidade e alto risco, quanto mais confiável o empreendedor se mostrar, maiores a chance de atrair capital.

O empreendedor que está buscando como atrair um investidor para sua empresa precisa mostrar que oferecerá retornos mais atrativos do que outros investimentos em um médio prazo.

## Tipos de investimentos e principais empresas

Agora que você conseguiu adquirir informações de como apresentar sua empresa para um investidor vamos mostrar em detalhes quais são os principais tipos de investidores:

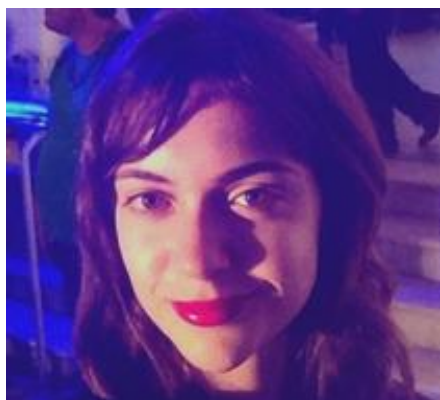
**Investimento Anjo:** geralmente efetuado por uma pessoa física em uma empresa que está no início sem produto e com alta capacidade de crescimento. Algumas vezes esse investidor ajuda com capital intelectual para o crescimento do negócio

**Investimento Semente (seed):** esse tipo de investimento é direcionado para empresas que já possuem o seu produto no mercado mas que necessitam de investimentos empresarial para suas operações, gerenciamento e financeiro da empresa.

**Aceleradoras:** muito conhecida pelo meio das startups, uma aceleradora tem o objetivo de dar capital intelectual para as empresas que estão sendo aceleradas com mentorias e desenvolvimento com grandes profissionais. Esse tipo de investimento pode ou não oferecer um aporte financeiro

**Capital Venture:** se para negócios que estão começando os investidores de empresas são os anjos e sementes, para um negócio que já tem um faturamento expressivo mas que necessita de um aporte maior para o crescimento o investimento ideal é o Capital Venture, focado para PMEs.

## Sobre o autor convidado



Este artigo sobre como atrair investidores para sua empresa foi escrito pela colega Jessica Lopes, especialmente aos leitores do Blog do Treasy.

Jessica é paulista, formada em Administração e tem experiência com projetos, estratégia e

novos negócios. É apaixonada por inovação, economia criativa e empreendedorismo. Desenvolve conteúdo sobre gestão para empreendedores e pequenas empresas e atualmente escreve sobre gestão no seu blog “Oficina Inovadora”.

E como você já sabe toda semana publicamos aqui artigos relacionados a planejamento, orçamento e acompanhamento econômico-financeiro. Também publicamos mensalmente materiais gratuitos para download como planilhas, *white papers* e *e-books*.

Portanto, se você ainda não é assinante de nosso newsletter, cadastre-se (aqui, logo abaixo) para receber este e outros artigos por e-mail, ou nos adicione nas redes sociais para ficar por dentro de tudo que acontece por aqui.

E se as dicas foram úteis para você e sua empresa, deixe um comentário e compartilhe utilizando os botões das redes sociais que ficam aqui logo abaixo.

---

*Também publicado em Medium.*