

VENDA UMA IMAGEM POSITIVA PARA OBTER CAPITAL

Adaptado de conteúdo extraído do *American Express® OPEN Small Business Network*

Quer você esteja procurando um pequeno empréstimo de curto prazo ou buscando ativamente capital de risco, a preparação e planejamento intensos podem melhorar suas chances de obtenção de financiamento. Deixe sua pequena empresa sob a melhor perspectiva financeira possível para causar uma boa impressão entre seus investidores em potencial. Reserve um tempo de antemão, preparando-se para este processo.

Veja a seguir 09 atividades que podem ser realizadas antes de procurar financiamento e que melhoram suas possibilidades de obter o empréstimo ou investimento que necessário:

- *Atualize seu plano de negócios*
- *Organize sua documentação*
- *Esteja preparado para mostrar como usará o dinheiro*
- *Examine seus indicadores financeiros*
- *Verifique seu crédito*
- *Constitua-se legalmente*
- *Pratique*
- *Torne suas apresentações impecáveis*
- *Seja paciente*

Atualize seu plano de negócios

Revise a última versão do seu plano de negócios para ter certeza de que ele retrata a história da sua empresa de maneira precisa e eficiente. É fácil para um investidor em potencial adquirir uma participação de sua empresa analisando o plano? Como você demonstra de maneira eficiente que entende como comercializar seu principal produto ou serviço e ganha dinheiro fazendo isso? Qual o impacto de seu resumo executivo? Seus dados financeiros mostram quando e como obterá rentabilidade a longo prazo? Qual o seu grau de honestidade nas suas avaliações do mercado e da concorrência? Tem corroboração de terceiros para apoiar as principais suposições que você está fazendo no seu plano de negócios?

Organize sua documentação

A solicitação de um empréstimo normal requer a apresentação de documentos e números específicos. Antes de iniciar o processo para obtenção de empréstimo, dedique um tempo para colocar as informações em ordem. Sempre é uma boa idéia marcar uma reunião com seu contador, ou com algum outro consultor financeiro, para fazer isto. Alguns dos documentos necessários são:

- Demonstrações financeiras da empresa, preparadas pelo contador (lucros e perdas, balancete) dos três últimos anos fiscais
- Declarações de imposto de renda de pessoa jurídica dos últimos três anos
- Demonstrações financeiras preliminares (se disponível)
- Declaração de imposto de renda mais recentes de cada sócio
- Demonstrações financeiras pessoais de cada sócio
- Documentos organizacionais, como estatutos da empresa, documentos, licenças comerciais, etc.
- Listas de ativos da empresa e pessoais que podem ser representados como garantias
- Nomes de pelo menos três referências de crédito e informações de contato dessas referências

Esteja preparado para mostrar como usará o dinheiro

Além dos documentos mostrados anteriormente, você talvez queira incluir, por mera formalidade, as demonstrações financeiras projetadas para os próximos 3 a 5 anos. Na sua pro forma, inclua uma descrição clara de como utilizará o dinheiro e como pretende pagar o empréstimo. Seja específico. Mostre como utilizará o dinheiro para abrir novos mercados, lançar novos produtos ou outros usos especificamente comerciais que causarão impacto positivo sobre seus rendimentos líquidos. Termos vagos, como "preciso de capital de giro", não geram bons resultados, pois não dão aos credores e investidores a confiança de que seu dinheiro será bem gasto. Tente adaptar estas apresentações às necessidades da fonte de financiamento. Se você estiver procurando financiamento para saldar uma dívida, enfatize sua capacidade para pagar o empréstimo. Por outro lado, os investidores que adquiriram participação querem ver o potencial para gerar uma boa taxa de retorno.

Examine seus indicadores financeiros

Você pode se sentir tentado a fornecer projeções otimistas na sua demonstração financeira pro forma, mas isso pode ser um grande erro. Os banqueiros querem ver as projeções de negócios que estão de acordo com as médias do setor, que eles viram nos índices operacionais publicados no Annual Statement Studies de Robert Morris Associates. Aquelas apresentam acentuada diferença levantam automaticamente uma bandeira vermelha, colocando imediatamente em perigo sua solicitação de empréstimo.

Verifique seu crédito

Muitos bancos não usam "classificação de crédito" para determinar se você está qualificado para receber um empréstimo ou não. Geralmente usadas para empréstimos pessoais, as classificações de crédito usam fatores como histórico de crédito para determinar se você é um grande risco ou não. Mesmo que o seu banco não se baseie exclusivamente neste método, sem dúvida se concentrará em seus históricos de pagamento para determinar você é digno de receber crédito no futuro. É provável também que solicitem uma garantia de empréstimo pessoal, por isso, seu histórico de crédito pessoal também é importante. Entre em contato com as principais instituições de crédito – TRW/Experian, CBI Equifax Trans Union – para conseguir uma cópia dos seus relatórios de crédito, a fim de garantir que sejam precisos e corrigir possíveis erros antes de iniciar a solicitação de empréstimo.

Constitua-se legalmente

Você não precisa abrir uma empresa para conseguir um empréstimo, mas isso pode ajudar. Embora outras estruturas sejam igualmente adequadas para muitos negócios, as sociedades anônimas são mais atraentes para credores e investidores. Provavelmente eles sentirão mais confiança nos seus negócios. Esta alternativa também facilitará aos investidores externos adquirirem parte do patrimônio da sua empresa em troca do dinheiro deles.

Pratique

Muitos proprietários de pequenas empresas acham útil fazer um simulação de entrevista antes de falar com as fontes de financiamento. Isto permite que eles preparem respostas convincentes e eficazes para as perguntas que possam surgir na apresentação. Lembre-se de que você tem uma única oportunidade diante de investidor em potencial, de modo que precisa se sair bem na primeira apresentação. Não faça essas sessões de preparação de modo informal. Peça a ajuda de seu contador, um colega que tenha solicitado empréstimo recentemente ou um banqueiro que você conheça. Peça a eles que façam perguntas tão difíceis quanto aquelas que o banco fará a você.

Torne suas apresentações impecáveis

Os seus dados financeiros são provavelmente os critérios mais importantes para ajudá-lo a conseguir financiamento, mas a organização também conta. Não se esqueça das pequenas coisas que podem ajudá-lo a impressionar os investidores e reforçar sua imagem profissional. Crie formulários limpos e fáceis de ler, pois relatórios desmazelados não farão nada além de prejudicá-lo. Vista-se de maneira sóbria, própria para reuniões de negócios. Faça o possível para demonstrar confiabilidade e mostre que você é altamente capaz.

Seja paciente

Qualquer que seja a etapa em que sua empresa se encontra, o processo para obtenção de financiamento é muito cansativo e demorado. A maioria dos pequenos empresários subestimam o tempo que leva para conseguir o dinheiro que eles precisam e não é raro para a empresa ficar sem caixa durante o processo. Certifique-se de contar com o fator tempo em todas as tarefas que você executará – desde refinar seu plano de negócios até procurar candidatos nas listas de bancos, instituições de crédito ou investidores externos.

Direitos autorais e cópia; 1995-2012, American Express Company. Todos os direitos reservados.