

TRÊS INDICADORES DE QUE SUA EMPRESA PRECISA DE UMA Injeção de capital

Entenda quando o negócio está pronto para buscar crédito e acelerar o crescimento

Uma das dúvidas mais comuns e complexas que passam pela cabeça de quem lidera um negócio é saber exatamente quando buscar crédito para crescer. Afinal, injetar capital externo antes da hora pode sobrecarregar a operação, enquanto esperar demais pode fazer a empresa perder oportunidades.

A preparação metódica é a pedra angular do sucesso para quem deseja captar recursos no Brasil. Esse processo multifacetado vai muito além de apenas descobrir onde o dinheiro está, pois exige uma abordagem estratégica e um olhar profundo para dentro da própria operação.

Para ajudar empreendedores que estão em dúvida sobre o momento ideal para buscar capital e impulsionar o negócio rumo ao sucesso, o professor João Ricardo Matta, autor do livro “Quem quer dinheiro? - O manual definitivo da captação de recursos públicos no Brasil”, compartilha as dicas a seguir.

Com base nos elementos essenciais de planejamento estratégico e financeiro, ele apresenta os sinais para avaliar se a sua empresa realmente precisa de crédito para crescer de forma sustentável.



1. Você mapeou a maturidade e os gargalos operacionais do negócio

O primeiro sinal verde para buscar crédito surge quando o empresário compreende exatamente onde sua empresa se posiciona no cenário competitivo, reconhecendo suas forças, fraquezas e estágio de desenvolvimento.

ESSA ANÁLISE HOLÍSTICA AVALIA A SOFISTICAÇÃO DOS SEUS PROCESSOS ORGANIZACIONAIS E PODE SER FEITA POR MEIO DE FERRAMENTAS CONSAGRADAS:

Modelo CMMI (Capability Maturity Model Integration): avalia a maturidade dos processos em uma escala progressiva que vai do nível “Inicial” ao “Otimizado”.
Modelo BPMM (Business Process Maturity Model): foca na facilidade de implementação para aumentar a produtividade e reduzir custos.

Fases de Maturidade da “Startup Enxuta”: modelo ideal para startups e novos empreendimentos de tecnologia e inovação validarem seu espaço no mercado.

ESTRATÉGIA DE SUCESSO

Segundo João Ricardo Matta, é essencial dominar os três elementos fundamentais apresentados: avaliação de maturidade, precisão nas necessidades financeiras e alinhamento estratégico de perfil.

“Quando esses pilares estiverem alinhados, o empreendedor estará bem-posicionado para navegar com confiança pelo cenário de captação de recursos, garantindo o crescimento sustentável do negócio a longo prazo”, garante.



2. As métricas financeiras e o ciclo de caixa apontam para a expansão

O empreendedor não deve buscar crédito apenas estimando um valor de cabeça. O segundo sinal de que sua empresa precisa de recursos surge quando uma avaliação abrangente da situação atual, cruzando métricas econômicas específicas, demonstra que o capital externo vai impulsionar a inovação ou o crescimento. **FIQUE ATENTO AOS SEGUINTES INDICADORES DO SEU NEGÓCIO:**

EBITDA (Lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização): mostra a real performance operacional da sua empresa, excluindo fatores não operacionais;
Margem de contribuição: indica o quanto cada produto ou serviço ajuda a cobrir os custos fixos e a gerar lucro líquido;
Ciclo de conversão de caixa: mede a eficiência na gestão do capital de giro ao calcular o tempo entre o pagamento aos fornecedores e o recebimento dos clientes;
Índice de liquidez corrente e ROCE (Retorno sobre o capital empregado): avaliam, respectivamente, a capacidade de honrar obrigações de curto prazo e a rentabilidade real dos investimentos realizados.

Se o planejamento do seu fluxo de caixa e as projeções de receitas e despesas mostram que a estrutura atual está no limite, o crédito é o caminho.



3. Você tem um projeto que se alinha ao ecossistema de fomento

O terceiro sinal de que sua empresa precisa de crédito e está pronta para conseguir-lo é quando o seu projeto se harmoniza perfeitamente com as opções disponíveis no rico e diversificado ecossistema de financiamento brasileiro.

Não há sentido em gastar energia e esforço tentando captar recursos em instituições ou programas que não se encaixam no perfil da sua empresa.

O SINAL DE NECESSIDADE E VIABILIDADE FICA CLARO QUANDO VOCÊ FAZ O MAPEAMENTO CORRETO:

Projetos de inovação e Startups: se o seu negócio está em estágio inicial, tem base tecnológica, alto risco e foco em Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (P&D&I), o alinhamento ideal ocorre com programas como o Finep Startup, que oferece subvenção econômica e possibilidade de investimento via participação acionária;
Projetos de expansão e modernização: se a sua empresa já é estabelecida e busca expandir operações ou infraestrutura, as linhas de crédito tradicionais de instituições como o BNDES oferecem condições mais favoráveis do que as praticadas no mercado convencional.

