

# Guia de Alternativas de Funding para Empresas

# Guia de Alternativas de Funding para Empresas

Publicado pelo Instituto de Desenvolvimento Empresarial  
e Fusões & Aquisições (IOEFA). Curitiba, 2023



É permitida a reprodução integral ou parcial deste conteúdo,  
desde que indicada a fonte. Proibida a comercialização.

# Sumário

- Introdução
- Funding através de recebíveis
  - Antecipação de recebíveis
    - FIDCs
    - Factoring
  - Funding com operações internacionais
    - NCEs e CCEs
    - Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC)
    - Adiantamento sobre Cambiais Entregues (ACE)
    - Forfaiting e Factoring Internacional
    - FINIMP
  - Recebíveis no Agro
    - CRA - Certificado de Recebíveis do Agronegócio
    - CDCA - Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio
- Funding através de imóveis
  - Certificado de Recebíveis Imobiliários (CRI)
  - Home Equity
  - Built to Suit (BTS)
  - Sale and Lease Back
- Funding através de investimentos de terceiros
  - Investimento Anjo e Seed Capital
  - Venture Capital
  - Private Equity
  - FIP Fundo de Investimento em Participações
  - Ofertas na Bolsa de Valores
- Funding através de outros títulos
  - Debêntures
  - Nota promissória comercial
  - CCB (Cédula de Crédito Bancário)
- Funding para iniciativas verdes (sustentáveis)

# Introdução

Todas as empresas precisam levantar capital em algum momento, seja para realizar investimentos, expandir operações, adquirir outras empresas, dentre outros motivos. Mas onde encontrar esses recursos financeiros?

Nesse e-book, elaborado em parceria da SB Crédito com o Grupo Valore Elbrus, o Instituto de Desenvolvimento Empresarial e Fusões e Aquisições - IDEFA apresenta as principais alternativas de *funding* para empresas existentes no mercado, mostrando quais empresas são elegíveis e as principais características de cada alternativa. Afinal, as chamadas *TECHS* (empresas da *nova economia* com foco em tecnologia) são analisadas de forma diferente do que uma indústria, que tem uma análise diferente de uma varejista, por exemplo.

As alternativas de *funding* possuem dinâmicas diferentes e, por isso, agrupamos elas de acordo com o meio pelo qual se dá a captação de recursos, ou seja, o seu lastro. Por exemplo, é possível acessar capital utilizando os recebíveis da empresa como lastro, realizando operações com imóveis, através de investimento do capital de terceiros ou ações de sustentabilidade. Para facilitar a leitura, em cada alternativa damos uma rápida explicação sobre os seus aspectos práticos e indicamos quais seriam as empresas elegíveis a utilizá-las.

Importante ressaltarmos que esse material é focado nas empresas de médio porte (*middle market*), de tal modo que ele não esgota todas as alternativas para levantar recursos existentes para pequenas empresas ou entidades sem fins lucrativos, tais como o *crowdfunding* e o *fundraising*, respectivamente.

Esperamos que esse material auxilie os(as) empresários(as) na avaliação das alternativas de recursos para os seus negócios e contribua para o crescimento e sustentabilidade da comunidade empresarial. Ótima leitura!



# Funding através de recebíveis

Vamos iniciar esse e-book apresentando alternativas de *funding* utilizando valores que a empresa já irá receber, os recebíveis. Nesse caso, o *funding* é tratado como cessão de crédito, pela qual é possível ter acesso a taxas mais baixas do que empréstimos tradicionais.

Primeiro, mostraremos como funciona o processo de antecipação de recebíveis, quais os diferentes tipos e quais as instituições especializadas nesse tipo de operação.

A partir disso, veremos opções de antecipação de recebíveis em situações específicas, seja para empresas que trabalham com importação e exportação ou para o agronegócio.



## Antecipação de recebíveis

**O que é?** É receber adiantado o valor de um crédito que ainda não venceu.

**Quem pode?** Qualquer empresa com valores a receber referentes a vendas de produtos ou serviços. Cada instituição que faz a antecipação terá suas próprias exigências.

**Como funciona?**

Independente do cenário, grande parte das empresas acabam deixando passar muitas oportunidades vantajosas por não ter o capital necessário para realizar investimentos. Quantas vezes você percebeu um momento de alta demanda que exigia a reposição rápida do estoque, mas não houve dinheiro em caixa para fazer isso?

É para sanar problemas do dia a dia como esse que a antecipação de recebíveis (também conhecida como

antecipação de duplicatas) contribui para que, ao invés de fazer dívidas, a empresa obtenha capital de giro negociando suas receitas futuras.

As instituições antecipam recebíveis nas seguintes modalidades:

Faturizado (desconto de duplicata/cheques): é a antecipação do recebimento de crédito via boletos e títulos das vendas efetuadas a prazo pelo cedente. Este é o tipo de antecipação mais convencional, a empresa (cedente) disponibiliza notas fiscais na emissão e a instituição que está antecipando emite os boletos para seu cliente (sacado). Como há a confirmação de entrega do objeto da nota com o sacado, podemos considerar que é a cessão de crédito mais segura;

Dentro do faturizado existem duas formas de trabalhar:

- *Faturizado com regresso*: o cedente é obrigado a recomprar o que o sacado não pagou;

- *Faturizado sem regresso*: no vencimento, a empresa que comprou o recebível se responsabiliza por receber do sacado.

Boleto especial ou comissária: Nesta modalidade o boleto é emitido em nome do cedente com os dados bancários da empresa que está antecipando o recebível, pois existem casos que o sacado somente aceita receber o boleto tendo o cedente como emitente. Por exemplo, a empresa Papéis & Cia antecipa o recebível com um fundo, ao invés de ir o nome do fundo no boleto, vai no nome da Papéis & Cia.

Conta especial: O cedente poderá efetuar o pagamento do boleto bancário e depositar o valor na compra de quem antecipou crédito ou receber o depósito por meio de Conta Escrow. A conta especial é utilizada quando o sacado não aceita negociação de títulos (cessão de crédito), onde o

pagamento somente é efetuado na conta do cedente. O segmento de transporte, por exemplo, tem diversas restrições nesse quesito e utiliza com frequência essa modalidade.

É necessário que existam garantias adicionais como: contrato, imóveis, aplicação financeira, cobrança simples etc.

Fluxo futuro ou fomento: Esse tipo de operação de antecipação de recebíveis vem para amparar as empresas nos momentos de necessidade de matéria prima ou de compra de produtos. Realizando a comprovação do pedido, é antecipado o valor do pedido para que seja feita a compra da matéria prima ou do produto.

Sacado âncora: Com ele é possível negociar um prazo de pagamento, o sacado recebe o produto e antecipa o recebível dele. Na prática, o pagamento é realizado dentro do prazo para o fornecedor e a empresa que antecipou paga diretamente para a credora em um novo prazo acordado.

A antecipação de recebíveis é uma operação de curto prazo, com pagamento em até 180 dias. Assim, o gestor financeiro deve avaliar os limites disponíveis, o planejamento financeiro e ter certeza que antecipar recebíveis auxiliará no fluxo de caixa da empresa.

Essa operação de crédito é viabilizada por bancos, *fintechs*, instituições financeiras, FIDCs e empresas de meios de pagamento, em que você recebe o seu próprio dinheiro de forma mais rápida. O que muda de uma para outra são as taxas, tempo e burocracia para resgatar o crédito. Os bancos convencionais, apesar de terem taxas menores, são mais burocráticos e lentos nesse processo.





## FIDCs

Uma das principais instituições que antecipam recebíveis são os Fundos de Investimentos em Direitos Creditórios (FIDCS). Mostraremos como essas operações funcionam nessas instituições e quais as vantagens de antecipar recebíveis com FIDCs ao invés de optar por operações em bancos.

A primeira grande vantagem dos FIDCs é que eles operam somente na antecipação de créditos vincendos das empresas, reduzindo a burocracia na cessão do crédito. Enquanto o cadastro de uma empresa em um banco pode demorar meses para ser concluído em determinados casos, nos FIDCs esse processo pode ser feito em poucos dias.

Mas um FIDC não se compromete apenas com a velocidade do cadastro, e sim com a agilidade nas operações, cujos valores podem ser disponibilizados para a empresa em questão de horas. Isso acontece porque como o recurso só está sendo adiantado para a empresa, o risco da operação é menor.

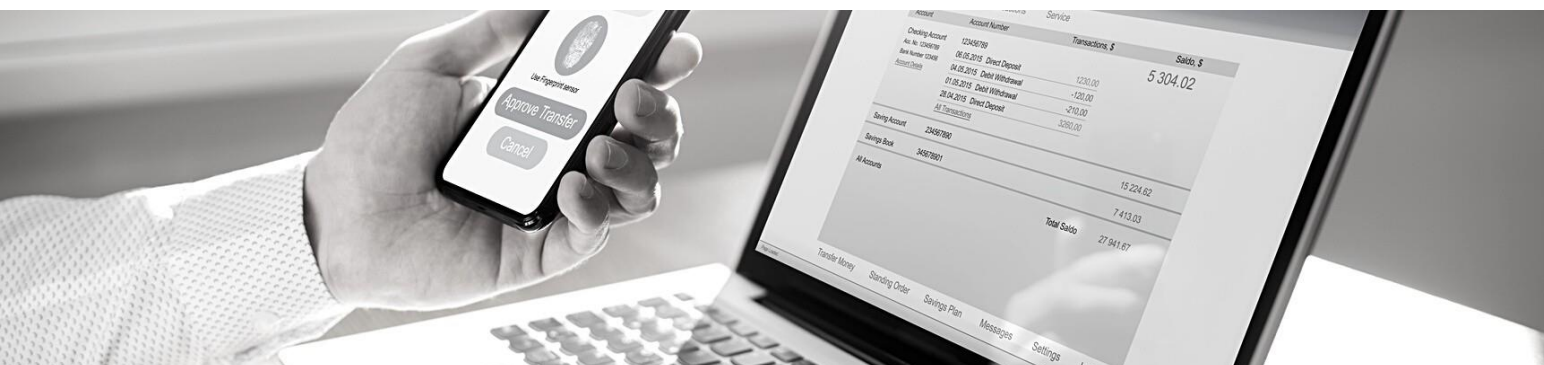
Sendo o risco menor, os custos também são menores pois as taxas são menores e as operações têm isenção de IOF, outra vantagem relevante dos FIDCs.

Por fim, outra vantagem de operar com FIDCs em comparação com instituições financeiras é que os créditos tomados com essas instituições não são considerados dentro do endividamento bancário. Ou seja, quando uma empresa opta por realizar o funding através de recebíveis com um FIDC, ela tem acesso a taxas mais baixas e ainda tem o seu limite de crédito preservado nos bancos para utilizar em outras modalidades, como crédito para capital de giro.

Comparativo entre operações de antecipação de recebíveis entre Bancos e FIDCs	
Bancos	FIDCs
Análise de crédito para cedentes e sacados extensa e demorada	Análise de crédito com menor burocracia e de forma rápida
Operação com incidência de IOF	Isenção do IOF (tributo que onera significativamente operações de curto prazo)
Reciprocidade do cedente, com aquisição de produtos bancários como seguros, títulos de capitalização, entre outros	Inexistência de venda casada de outros produtos bancário
Operação financeira registrada como endividamento bancário na contabilidade, que impacta na negociação de futuros negócios com outras instituições financeiras	Operação mercantil, não impacta o nível de endividamento bancário do cliente/cedente

## FACTORING

Outra instituição que tem como sua atividade principal a antecipação de recebíveis é a factoring. As factorings não são consideradas como sendo instituições financeiras, por isso não podem captar recursos de terceiros (investidores) para expandir suas operações, trabalhando apenas com capital próprio. Dessa forma, realizam operações até um certo volume financeiro, as quais envolvem apenas três tipos de direitos de crédito (duplicatas, cheques e notas promissórias).



Nas operações haverá uma taxa de desconto em relação ao valor original do crédito, que será a receita bruta da *factoring* e o custo da empresa cedente do direito creditório.

Trabalhar com uma *factoring* pode ser interessante pelos seguintes motivos:

- Ausência das reciprocidades normalmente exigidas por bancos tradicionais, quando fazem descontos de duplicatas;
- Não comprometimento do nível de endividamento bancário;
- Riscos de inadimplência dos créditos vendidos são assumidos pela *factoring*.

## ***Funding com operações internacionais***

### **NCEs e CCEs**

**O que é?** NCE (Nota de Crédito à Exportação) e CCE (Carta de Crédito à Exportação) são linhas de crédito oferecida pelos bancos para financiar capital de giro às empresas que realizam a venda de produtos ou serviços para o exterior.

**Quem pode?** Empresas de qualquer setor da economia que estejam exportando produtos ou serviços (exportação direta) ou produzindo-os dentro do Brasil para tal fim (exportação indireta).

**Como funciona?**

A principal diferença entre as NCEs e as CCEs é a garantia: nas NCEs elas devem ser garantias de aval e nos CCEs qualquer outra garantia que não seja avalista, como recebíveis.

As operações com NCE ou CCE são ótimas alternativa para as Empresas financiarem seu capital de giro, quando forem

exportadoras diretas ou fornecedoras de insumos que serão agregados a produtos exportados.

Uma vantagem dessa alternativa de *funding* é que tem incentivos fiscais, como a isenção do IOF. Por isso, caso o Banco Central identifique que a linha de crédito foi contratada por alguma empresa que não cumpre as exportações programadas, essa empresa poderá sofrer multas.

Existem duas formas de uma instituição financeira realizar a análise de crédito e garantir que a empresa realiza exportações:

- **Exportações futuras:** Nesse caso, a empresa deverá fornecer a previsão das exportações futuras que serão realizadas durante a vigência do respectivo contrato. Por exemplo, a indústria informa que no próximo ano irá realizar um total de USD\$1.2 milhões de vendas para o exterior. A cada parcela paga pela indústria, ela deverá comprovar que exportou o correspondente: se a parcela é mensal (USD\$100 mil), a comprovação será de USD\$100 mil em exportações. Se a parcela é bimestral (USD\$200 mil), a comprovação deverá corresponder ao valor.
- **Histórico de exportações:** Nessa situação a instituição financeira realiza uma análise dos registros de exportações dos últimos 12 meses e determina um limite (que costuma ser de 70% do valor total exportado no período). Nesse caso, não é preciso comprovar a realização de exportações durante o prazo de pagamento.

As NCEs e CCEs apresentam ainda outra vantagem para os exportadores: podem escolher tomar o crédito em real ou em moeda estrangeira, sendo que a moeda mais indicada varia de acordo com o modelo de negócio. No caso de a escolha ser o Real, o valor é debitado automaticamente da conta da empresa,

salvo se for exigida a comprovação da exportação. Para pagamentos em moeda estrangeira, a empresa deverá contratar câmbio para tal finalidade.

O prazo máximo da operação dificilmente passa de 5 anos, sendo os prazos mais comuns de 1 a 2 anos. É importante ressaltar que essas exportações não podem estar vinculadas a nenhuma outra linha de financiamento.

Sejam qual for a moeda e o prazo, os riscos de inadimplência externa são exclusivos da Empresa, que pagará ao banco as prestações da NCE em reais e no cronograma acordado, independentemente do recebimento do pagamento liquidações dos importadores.

Consideramos essa opção como *funding* lastreado em antecipação de recebíveis, pois estão atreladas a exportações que irão ocorrer, mesmo que sejam contratos a performar.

## Adiantamento sobre Contrato de Câmbio (ACC)

**O que é?** ACC é uma modalidade de financiamento pré-embarque, que dá ao exportador de bens e serviços o capital de giro necessário à produção do bem a ser exportado ou antecipa o valor do serviço que será prestado futuramente ao cliente situado no exterior.

**Quem pode?** Empresas de qualquer setor da economia que estejam exportando produtos (exportação direta) ou produzindo-os dentro do Brasil para tal fim (exportação indireta).

**Como funciona?**

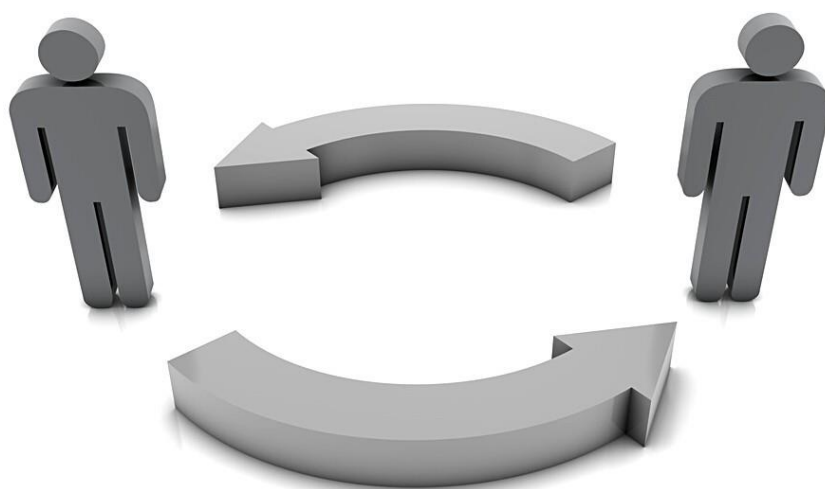
O ACC nada mais é do que uma antecipação parcial ou total do valor da mercadoria a ser exportada. Os recursos em moeda nacional, equivalentes à moeda estrangeira, são creditados na conta corrente do exportador após serem convertidos pela taxa de câmbio do dia da contratação do câmbio.

O ACC pode contemplar um prazo de até 360 dias antes do embarque, e pode chegar até 100% do valor a ser exportado. Essa operação só pode ser feita por meio de bancos comerciais autorizados a operar em câmbio.

É possível financiar simultaneamente mais de uma exportação e o contrato deve ser firmado antes do exportador receber pelo pagamento da venda. Dessa forma, tem acesso ao financiamento para produzir sua mercadoria e define qual será a taxa de câmbio de sua operação. Dentro do ACC há também o ACC indireto, que é uma opção de financiamento para exportadores indiretos.

Além de antecipar as receitas de exportação, o ACC também funciona como uma espécie de hedge, ao fixar a taxa de câmbio da operação - retirando do exportador o benefício de eventuais subidas na taxa de câmbio até efetivação do embarque, mas também protegendo-o de eventuais quedas na taxa de câmbio que possam acontecer nesse período.

Cabe ressaltarmos que a instituição financeira poderá solicitar garantias adicionais da empresa para liberação dos recursos.



# Adiantamento Sobre Cambiais

## Entregues (ACE)

O que é? Já o ACE é uma modalidade de financiamento pós-embarque, que dá ao exportador de bens ou serviços a possibilidade de oferecer melhores prazos para seu cliente no exterior.

Quem pode? Empresas de qualquer setor da economia que estejam exportando produtos ou serviços (exportação direta) ou produzindo-os dentro do Brasil para tal fim (exportação indireta).

Como funciona?

O ACE, muito semelhante ao ACC, também é exclusivo de bancos comerciais autorizados a operar câmbio. Nele, a lógica é a uma antecipação de recebimentos de uma exportação, mas nesse caso o valor só é concedido após o embarque ou prestação do serviço.

O financiamento na fase ACE ocorre com a contratação de câmbio de exportação após a entrega de cambiais (que são os documentos de embarque). Por meio deste câmbio fechado será feito o adiantamento parcial ou total dos Reais equivalentes à moeda estrangeira. O ACE pode contemplar um prazo de até 360 dias após o embarque ou prestação do serviço.

É uma operação indicada para empresas que já têm caixa para produzir a mercadoria, ideal para acelerar a entrada de caixa oriunda da exportação, e garantir um câmbio fixo.

Os custos financeiros de um ACE são menores do que um ACC, porque o risco de performance é reduzido consideravelmente, já que o embarque ou prestação do serviço já ocorreu. Além de a empresa aumentar seu capital de giro

antecipando os valores a receber, alguns bancos podem exigir uma detalhada análise econômico-financeira do cliente no exterior, o que diminui o risco comercial para o exportador.

## Forfaiting e Factoring Internacional

O que é? Forfaiting e Factoring são operações que balizam financiamentos para o comércio internacional, oferecidas por bancos estrangeiros e também por instituições financeiras brasileiras para importadores locais.

Quem pode? Empresas de qualquer setor da economia que realizem importação ou exportação direta (exportação indireta não é contemplada).

Como funciona?

*Forfaiting* é a modalidade de financiamento pós-embarque em que o exportador vende os recebíveis de exportação (*Bill of Exchange*) - com aceite do comprador estrangeiro, para uma instituição financeira localizada no exterior (que pode ser uma agência offshore de banco brasileiro).

Essa operação tem desconto de taxas internacionais, de forma que a empresa recebe à vista e o banco assume o risco da cobrança. É um tipo de operação muito usado por exportadores estrangeiros e importadores nacionais, na qual o banco pagará a empresa estrangeira à vista e cobrará da empresa local a prazo.

O *Factoring Internacional* é um processo semelhante, porém mais simples e de curto prazo. Geralmente é usado para fornecimentos rotativos, em que as partes costumam negociar certas quantidades de mercadoria em períodos repetidos. É bem



semelhante a um “desconto de duplicata” no mercado internacional.

Tanto o *forfaiting* quanto o *factoring internacional* não têm direito de regresso. Ou seja, a instituição financeira assume o risco de eventual inadimplência do devedor - seja da empresa brasileira (na importação) ou da empresa estrangeira (na exportação).

Os limites de crédito liberados pelos bancos variam conforme o histórico comercial das empresas envolvidas (vendedor e comprador), o tipo de mercadoria negociado, bem como origem e destino das mercadorias.

## **FINIMP – Financiamento à Importação**

**O que é?** FINIMP é uma linha de crédito voltada para empresas do Brasil que desejem importar bens e serviços do exterior.

**Quem pode?** Empresas de qualquer setor da economia que realizem a importação de bens e/ou serviços.

**Como funciona?**

Grande parte das operações de FINIMP são fechadas somente após o embarque da mercadoria no exterior, destinada ao importador brasileiro. Mas há situações em que essa linha pode ser utilizada antes dessa etapa, para financiar a produção no país de origem.

De forma geral, essas negociações são realizadas com exportadores localizados em países que já possuem acordos comerciais bastante expressivos com o Brasil, como é o caso do

BRICS (Rússia, Índia, China e África do Sul), Estados Unidos da América, países da União Europeia e do Mercosul.

Quem disponibiliza a linha de crédito é um banco estrangeiro, que pode negociar direto com o importador brasileiro ou faz repasse através de uma instituição financeira local. Os prazos mais frequentes ficam entre 180 e 360 dias. No entanto, se a linha de crédito for oferecida por uma subsidiária *offshore* de banco brasileiro, o prazo pode chegar até 10 anos.

Como o crédito é originado fora do País, ela é definida por taxas de juros internacionais e sofre variação cambial. Antes de se contratar esse crédito, é preciso ter em conta os gastos que a mercadoria terá ao chegar no Brasil, como os impostos, frete e seguro internacional - tudo isso podendo ser incluído na operação.

## Recebíveis no Agronegócio



### CRA - Certificado de Recebíveis do Agronegócio

O que é? CRA é um instrumento de captação de recursos destinados a financiar transações do agronegócio e é lastreado em créditos originados em operações do agronegócio.

Quem pode? Cooperativas, Cerealistas, indústrias de alimentos, tradings de commodities agrícolas, produtores rurais de grande porte, etc.

Como funciona?

O CRA é outra modalidade de antecipação de recebíveis. A empresa de agronegócio faz a cessão de seus recebíveis para uma securitizadora que estrutura a operação e emite o CRA, que na sequência é distribuído no mercado financeiro para investidores que aportam os recursos. Usualmente os prazos de vencimento variam de 2 a 5 anos.

As principais garantias são:

- CPR (Cédulas de Produto Rural) emitidas por produtores rurais pessoa física ou jurídica, lastreada em lavoura a ser colhida (soja, milho, algodão, etc.);
- Imóveis rurais envolvidos nas operações;
- Eventuais recebíveis originados em operações comerciais do originador do CRA (tais como venda de máquinas agrícolas, adubo, semente ou agroquímicos, etc.).

As principais vantagens para o produtor rural ou para a empresa são os prazos mais alongados para pagamento do título (entre 2 e 5 anos) e a possibilidade de negociar o pagamento dos juros em prazos mensais, semestrais ou somente no vencimento.

## **CDCA – Certificado de Direitos Creditórios do Agronegócio**

**O que é?** Semelhante ao CRA, o CDCA é um instrumento de captação de recursos destinados a financiar transações do agronegócio.

**Quem pode?** Cooperativas, cerealistas, indústrias de alimentos, tradings de commodities agrícolas, produtores rurais de grande porte, etc.

## Como funciona?

Esse título de crédito é emitido por cooperativas rurais, produtores ou empresas que possuem algum tipo de relação com o setor agropecuário, efetuando a comercialização, beneficiamento ou industrialização de insumos agropecuários, máquinas e implementos utilizados na produção.

Na prática, é uma antecipação de recebíveis específica do agronegócio, permitindo que seja feita captação de recursos de curto e médio prazo no período da entressafra. Instituído em 2004, pela Lei 11.076, o público-alvo é composto por empresários do agronegócio e seu prazo de pagamento é fixado de acordo com o recebível negociado. Além disso, é uma alternativa à emissão de debêntures (que somente pode ser emitida por sociedades anônimas, dado que poucas empresas do agronegócio se organizam dessa forma).

É importante ressaltar que os títulos são registrados em sistemas de registro e de liquidação financeira de ativos autorizados pelo Banco Central do Brasil, e os seus emitentes são os responsáveis pela origem e autenticidade dos direitos creditórios a eles vinculados.



# Funding através de imóveis

Nesse tópico veremos as principais operações de *funding* utilizando os imóveis da empresa ou direitos a eles relacionados.

## Certificado de Recebíveis Imobiliário (CRI)

O que é? O CRI é uma antecipação de recebíveis detidos pelo proprietário de um imóvel, podendo ser financiamento, aluguel etc.

Quem pode? Construtoras, Incorporadoras, ou qualquer outra empresa que tenha créditos imobiliários originados em transações imobiliárias.

Como funciona?

Em resumo, um Certificado de Recebíveis Imobiliário é a transformação de um contrato individual em um ativo que possa ser negociado no mercado de capitais.

Vamos imaginar a seguinte situação: uma construtora tem uma torre comercial e fecha contratos de aluguel para os próximos 10 anos. No entanto, ela quer construir uma outra torre, mas não tem em caixa o necessário para isso. Assim, ela busca antecipar os recebíveis de aluguel com uma securitizadora. A securitizadora agrupa esses créditos e emite um CRI, que será distribuído para investidores no mercado financeiro, e os recursos captados serão repassados para a construtora que originou e cedeu os recebíveis de aluguel.

As principais características de um CRI são:

- É uma ferramenta de captação de recursos de longo prazo lastreada em créditos imobiliários. Usualmente os prazos de vencimento variam de 5 a 10 anos, mas podem chegar a 15 ou até 20 anos
- As garantias mais utilizadas são: imóveis envolvidos nas operações, recebíveis originados nas operações, balanço da empresa cedente e balanço dos devedores dos recebíveis.
- Valores mínimos de emissão: a partir de R\$ 15 milhões (para diluir custos fixos de estruturação), com limite máximo dependente do negócio em análise.

Para a empresa captadora dos recursos, as principais vantagens de conseguir funding através de CRI são:

- Prazos alongados para pagar a dívida;
- Possibilidade de pagamento de juros mensais, semestrais ou somente no vencimento, conforme condições de mercado no lançamento do CRI; e
- Facilidade na captação dos recursos, por ser isento de IOF e Imposto de Renda para investidores Pessoas Físicas, e isento de IOF para investidores Pessoas Jurídicas.

## Home Equity

O que é? Um tipo de empréstimo cuja garantia é a alienação fiduciária de um imóvel. O Home Equity pode ser uma oportunidade de trocar outras linhas de financiamento caras por uma linha de longo prazo e custo bastante inferior – gerando maior eficiência na gestão do caixa das empresas.

Quem pode? Empresas de qualquer setor da economia que tenham condições de fazer alienação fiduciária de um imóvel para garantia de um empréstimo, podendo este imóvel ser próprio ou de terceiros.



## Como funciona?

O empréstimo com garantia de imóvel, também conhecido como Home Equity, é uma das alternativas mais baratas do mercado para levantar recursos. Nesse tipo de contratação, a empresa coloca um imóvel como garantia através de alienação fiduciária, em troca de taxas de juros competitivas. Um detalhe importante: o imóvel não precisa ser da empresa, pode pertencer a pessoa física de algum sócio ou mesmo a terceiro interveniente.

A alienação fiduciária é um instrumento jurídico que transfere, a princípio temporariamente, a propriedade do bem oferecido em garantia para quem concede o empréstimo. Isto torna a operação muito segura para o prestador e permite que ele cobre taxas de juros bem menores que as cobradas em outros empréstimos. Durante o prazo do empréstimo e enquanto as prestações estiverem em dia, o tomador pode permanecer com a posse e uso do imóvel.

O valor do empréstimo pode chegar até 70% do valor do imóvel dado em garantia, mas algumas instituições financeiras trabalham com um percentual menor.

Alguns detalhes importantes sobre esse tipo de operação que cabe ressaltarmos:

- É possível colocar imóveis que tenham inquilinos como garantia e utilizar o aluguel recebido para pagar parte das prestações;
- Imóveis financiados também podem ser utilizados, desde que tenham mais de 50% do financiamento pago;
- A liberação de recursos pode ser um pouco mais morosa do que outras fontes de *funding*, devido ao trâmite dos registros e averbações nos cartórios;



- Os prazos de pagamento podem ser bem longos, podendo chegar a 20 anos;
- Grande parte do mercado não coloca restrições ou vinculações ao uso dos recursos levantados.

Após quitação da operação, a alienação fiduciária é levantada e a propriedade retorna ao dono original do imóvel dado em garantia.

## **BTS – Built to Suit**

O que é? “Built to Suit” é uma expressão em inglês que significa “construído sob medida”, e que descreve um negócio imobiliário no qual um investidor constrói ou reforma um imóvel de acordo com as especificações recebidas do futuro locatário, que em troca se compromete com uma locação de longo prazo (10, 15 ou 20 anos) por valores previamente acordados.

**Quem pode?** Como locatário, empresas de qualquer setor da economia que tenham interesse em alugar por longo prazo um imóvel customizado e perfeitamente adequado às suas necessidades operacionais, como alternativa à construção de um prédio próprio. Como locador: investidor ou empresa que tenha interesse em construir e locar imóveis sob medidas para inquilinos de longo prazo, e com contrato atípico de locação.

**Como funciona?**

Nessa operação, um investidor constrói um empreendimento de acordo com as necessidades do inquilino. Então é feito um contrato de locação de longo prazo.

Geralmente o locador e locatário combinam todos os detalhes previamente, a partir da localização do terreno que será adquirido, as especificações do projeto de engenharia e



arquitetura, as licenças operacionais necessárias etc. Assim, será firmado um contrato BTS entre as partes, onde o locatário deve demonstrar capacidade econômico-financeira de pagamento dos aluguéis pelo prazo contratado.

O contrato BTS serve de lastro para uma instituição financeira aportar os recursos que o investidor/locador precisará para adquirir o terreno (caso ainda não o detenha) e realizar a construção encomendada.

Os aluguéis futuros serão a garantia principal da operação -sem prejuízo da inclusão de outras. No Brasil, os contratos BTS tornaram-se possíveis a partir da Lei 12.744/2012, que alterou a Lei do Inquilinato (Lei 8245/1991) e criou essa modalidade contratual.

## **SLB – Sale and Lease Back**

**O que é?** Trata-se de uma espécie de contrato em que a empresa vende um ativo operacional - geralmente um imóvel, mas também pode ser um maquinário - e imediatamente o aluga do novo proprietário, para manter a sua posse e uso. A expressão em inglês significa “Vender e Alugar de volta”.

**Quem pode?** Empresas de qualquer setor da economia que possuam imóveis ou maquinário em seu patrimônio.

**Como funciona?**

O contrato de Sale & Lease Back - SLB é uma forma de arrendamento mercantil. Não se trata de empréstimo nem de oferecimento do imóvel em garantia, pois a vendedora não tem a obrigação de comprar de volta o que foi negociado. Ela apenas pagará aluguel pela sua utilização ao longo do período acertado.

Mas o direito de recompra pode ser estabelecido entre as partes, bem como as condições para o seu exercício.

Esta operação é uma forma interessante de a empresa liberar recursos mediante a utilização de seu ativo imobilizado. E faz isso de uma forma mais rápida e prática do que se a empresa buscasse uma venda normal do imóvel, o que poderia levar bastante tempo e ainda teria o risco de o novo proprietário ter outros planos para o imóvel.

Algumas características importantes do SLB são:

- Prazos mais longos do que empréstimos comuns, usualmente de 10 a 15 anos;
- Podem ser utilizados no SLB imóveis operacionais da empresa, que geralmente são rejeitados como garantia pelos bancos em outras modalidades de crédito;
- Volume financeiro liberado superior a um crédito bancário ordinário que usasse o mesmo imóvel como garantia;
- Agilidade e rapidez na disponibilização dos recursos, em comparação a uma venda ordinária no mercado de imóveis;
- Benefício fiscal com dedução de IR/CSLL para empresas que adotem o regime do lucro real para o recolhimento de tributos;
- Taxas de juros competitivas.



# Funding através de investimento de terceiros

Na terceira parte deste e-book vamos analisar as alternativas de *funding* com investimentos de terceiros.

## Investimento Anjo e Seed Capital

**O que é?** É uma pessoa física ou jurídica que utiliza do próprio capital para fazer investimentos em projetos de alto potencial de retorno.

**Quem pode?** Em geral, startups e empresas da nova economia em fases iniciais do projeto.

**Como funciona?**

O Investimento Anjo é realizado por pessoas físicas que possuem capital para investir em empresas com projetos de crescimento e alto potencial de retorno. Esses profissionais são em grande maioria empresários, executivos ou profissionais liberais experientes que possuem capital e expertise para colaborar com o negócio.

O mais comum nesses casos de investimento é o aporte de recursos financeiros em troca de participação societária e apoio ao empreendedor como mentor. Inclusive, o termo “anjo” é utilizado justamente porque usualmente este investimento não é apenas financeiro, mas também de tempo para prestar suporte ao empreendedor na busca pelo sucesso de seu negócio.

Muito comum nas startups, o Investimento Anjo geralmente é feito por um grupo de pessoas, diluindo assim os

riscos e aumentando as trocas de conhecimento. Uma pesquisa realizada pelo *Anjos do Brasil* indica que o valor médio investido anualmente é de R\$ 129 mil, por investidor.

Para aumentar as chances de receber este investimento é necessário que a empresa apresente alguma solução inovadora e tenha alto potencial de crescimento, além de seus fundadores demonstrarem capacidade de execução, saber quais recursos serão necessários para desenvolvimento e como/quando acontecerá o retorno. Isso reforça que o negócio está bem estruturado e tem como alcançar o crescimento projetado.

É bastante comum que o Investimento Anjo seja realizado sob a forma de Mútuo Conversível, instrumento que possibilita que o investidor participe do capital da sociedade investida mediante a conversão do crédito em investimento, em condições pré-determinadas. Esse formato protege o investidor de eventual insucesso da empresa investida, até que a citada conversão ocorra.

## Venture Capital (VC)

**O que é?** Venture Capital (VC) é a expressão em inglês utilizada para capital de risco. É uma modalidade de funding concedida a empresas em estágios iniciais em troca de participação societária, usualmente minoritária.

**Quem pode?** Empresas de capital fechado em fases iniciais de negócio, com alto potencial de crescimento e negócios escaláveis (as startups).

**Como funciona?**

Os investimentos VC têm como foco startups de capital fechado, ou seja, que não estejam sendo negociadas em bolsas

de valores. É uma alternativa de *funding* para empresas que não possuem faturamento suficiente para acessar as linhas de crédito tradicionais.

Na prática, o financiamento por Venture Capital funciona através de rodadas de captação denominadas Seed, Series A, Series B, Series C... As empresas que recebem recursos dessa forma costumam se utilizar deles para expandir as suas operações e tracionar o negócio.

Outra característica a ser mencionada é que muitas vezes os investidores não investem apenas capital financeiro, eles podem ajudar na melhor gestão da empresa ou desenvolvimento dos produtos. É comum que seja negociada a participação de representante dos investidores no Conselho de Administração ou Consultivo, bem como a indicação de algum executivo para cargos estratégicos (ex. Diretor Financeiro).

No futuro, essa ajuda se refletirá na criação de valor para a venda da empresa a terceiros ou abertura de seu capital na bolsa de valores. Além disso, o VC cria um relacionamento de longo prazo entre a empresa e investidores habituados a essa modalidade de investimento. .

Nem sempre os investidores das primeiras rodadas ficam com as empresas até a sua abertura de capital ou solidificação plena no mercado. As participações societárias podem ser vendidas no decorrer desse processo..

## Private Equity (PE)

O que é? O *funding* através de Private Equity (PE) é uma alternativa para empresas maduras de capital fechado que não querem acionar linhas de crédito bancárias, preferindo ceder parte de seu capital para novos sócios.

**Quem pode?** Empresas já consolidadas no mercado e cujo potencial de crescimento é previsível. Também é utilizado em startups que tenham fluxo de caixa estável, com margem de lucros definida e sólida capacidade de crescimento.

### Como funciona?

O termo "equity" significa o valor das ações ou quotas de emissão de uma empresa. Então, os investimentos em private equity nada mais seriam do que a negociação de uma participação acionária de uma empresa de capital fechado, que pode ser majoritária ou minoritária, a depender do investidor, usualmente um Fundo de Investimento em Participações - FIP (veja mais no item seguinte abaixo).

Enquanto no VC as empresas são pequenas e as vezes ainda não passaram pelo processo de MVP (minimum viable product), no PE as empresas já estão maduras e enfrentam outros desafios, possuindo maior valor de mercado. Com isso, a previsibilidade do retorno também é maior pois já é possível uma análise dos principais indicadores financeiros e operacionais, como o faturamento, o lucro, os custos, as despesas e o EBITDA e as previsões futuras. Aqui, também podem ser vistas interferências do investidor na gestão e no direcionamento dos negócios da empresa investida.

No VC os investimentos costumam ser feitos em empresas inovadoras. O *private equity*, por outro lado, costuma beneficiar qualquer segmento de atuação, tanto os mais inovadores quanto os mais tradicionais. Em qualquer caso, o retorno aos investidores está relacionado com o futuro desempenho financeiro da empresa.

De forma geral, o VC e o PE seguem um processo com três fases:



1. **Período de captação:** os investidores (que podem ser pessoas físicas, jurídicas ou fundos) escolhem quais empresas vão investir;
2. **Período de investimento:** é quando as mudanças acontecem, então se um conselheiro foi indicado pelos investidores, por exemplo, é nesse momento que ele atuará na gestão da empresa investida.
3. **Período de desinvestimento:** uma vez que o resultado almejado foi obtido vem o chamado EXIT (saída) do investimento, que pode ocorrer através da venda da participação societária para outro investidor institucional ou estratégico ou da abertura de capital da empresa investida na bolsa de valores (IPO).

## **FIP – Fundo de Investimento em Participações**

O que é? Um FIP – Fundo de Investimento em Participações faz investimentos em companhias abertas, fechadas ou sociedades limitadas, em fase de desenvolvimento/crescimento, com objetivo de aportar recursos e participar ativamente na gestão das empresas investidas, geralmente através da indicação de membros do Conselho de Administração.

Quem pode? Empresas de qualquer setor da economia que estejam em fase de desenvolvimento/crescimento, e tenham interesse em ceder participação no capital social para um investidor ativo que contribuirá na gestão do negócio.

Como funciona?

Os FIP's reúnem investidores qualificados dispostos a aplicar na economia real, em prazos longos (de 5 a 8 anos, na maioria dos

casos), em busca de rentabilidades diferenciadas. O ponto interessante é que a operação entre um FIP e a Empresa investida não é um jogo de soma zero (onde o que um ganha, o outro perde); pelo contrário, como FIP e empresa se tornam sócios, quanto mais o FIP ganhar no momento de sua saída, mais a empresa ganhará também.

O FIP não oferece crédito e sim aporte de capital. O seu gestor decide comprar uma participação societária na empresa investida confiando no seu potencial de crescimento. Além disso, agrega capacidade de gestão e networking com outros agentes do mercado, o que pode influenciar muito positivamente no desempenho da empresa investida.

É importante atentar que o FIP não é um sócio para a vida toda da empresa investida, e em algum momento implementará a estratégia de sua saída. . A depender do crescimento da empresa investida crescer, a saída do FIP poderá ser através de um IPO (lançamento de ações em bolsa, com abertura do capital para o público em geral), mas pode ser também com a venda de sua participação para outra empresa do mesmo setor econômico (investidor estratégico), para outro Fundo (investidor institucional) ou até mesmo para os fundadores da empresa investida.

Os FIP's podem ser agrupados em quatro categorias no Brasil:

- **FIP Capital Semente:** investimento em empresas com receita bruta anual até máximo R\$ 16 milhões, considerando os três últimos exercícios sociais.





- **FIP Empresas Emergentes:** investimento em empresas com receita bruta anual até máximo R\$ 300 milhões, considerando os três últimos exercícios sociais.
- **FIP Infraestrutura (FIP-IE) ou FIP intensivo em Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (FIP-PDI):** investimento em empresas com projetos/obras de infraestrutura ou que desenvolvam pesquisa, desenvolvimento e inovação em áreas prioritárias definidas pelo Governo.
- **FIP Multiestratégia:** FIP's não classificados nas categorias anteriores, ou que investem em empresas de diferentes tamanhos e setores econômicos.

## Ofertas na Bolsa de Valores

**O que é?** Captação de recursos de terceiros através da Bolsa de Valores com retorno aos investidores através da renda variável.

**Quem pode?** sociedades anônimas de médio e grande porte aptas as cumprir exigências relacionadas à emissão de relatórios financeiros, governança corporativa e estrutura societária.

**Como funciona?**

Muito se escuta falar de ofertas na Bolsa e nos IPOs, mas o que é isso?

IPO é a primeira oferta de ações de uma empresa na bolsa de valores. O termo vem do inglês "Initial Public Offer" e em português significa oferta pública inicial, caracterizando assim a abertura de capital de uma determinada empresa a ser ofertada para investidores.

Porém, na prática o processo de abertura de capital não é tão simples quanto sua explicação. As empresas passam por um rigoroso processo estabelecido pela CVM - Comissão de Valores Mobiliários para acessar o mercado de capitais, o qual é coordenado por uma ou mais instituições financeiras que são responsáveis por elaborar a documentação de apresentação da empresa (Prospecto) aos potenciais investidores, realizar o *road show* (reuniões apresentação da empresa aos potenciais investidores), o *bookbuilding* (obtenção dos compromissos de investimento e precificação do valor das ações) e a liquidação da oferta com o ingresso dos recursos na empresa investida mediante a subscrição de novas ações (Oferta Primária) e/ou aquisição de ações de titularidade dos atuais acionistas (Oferta Secundária).

Na Oferta Primária os recursos são captados dos investidores e destinados à empresa emissora, com objetivo de expandir os seus negócios, estabelecendo um fluxo saudável para o caixa, ou regular a situação financeira mediante o pagamento de dívidas. A Oferta Secundária consiste na venda de ações por parte dos atuais acionistas, fazendo com que o dinheiro dos investidores seja destinado a estes.



# Funding através de outros títulos

Na parte final deste Guia abordaremos alternativas de *funding* através de outros títulos, tais como debêntures, notas promissórias e suas subdivisões.

## Debêntures

**O que é?** Debêntures são títulos de crédito emitidos por sociedade anônimas e negociados de forma privada ou no mercado de capitais, representando uma dívida de médio ou longo prazo da companhia emissora.

**Quem pode?** Sociedades anônimas de capital aberto (negociadas na bolsa de valores) ou de capital fechado.

**Como funciona?**

O funcionamento das debêntures é relativamente simples: uma companhia realiza a emissão de um título de crédito para a captação de recursos de um ou mais investidores. O retorno ao investidor se dá através de uma taxa de juros, que pode ser pré ou pós fixada.

As debêntures podem ser classificadas das seguintes formas:

- **Simple**s - Uma Debênture simples é o tipo mais comum, com prazo mínimo de 1 ano e periodicidade de pagamento do juros definido pela escritura de emissão. Esse título não pode ser convertido em ações da companhia emissora.
- **Conversíveis** - Essa debênture possibilita ao investidor transformar o crédito em ações da companhia emissora, observadas as condições estabelecidas na Escritura de Emissão de Debênture.

- **Permutáveis** - Essa debênture pode ser trocada por ações de uma companhia que não seja a emissora da dívida, desde que o Investidor queira e de acordo com as regras estipuladas na Escritura de Emissão.
- **Incentivadas** - São aquelas com isenção para o investidor de Imposto de Renda sobre a rentabilidade. Elas buscam financiar projetos de infraestrutura (estradas, ferrovias, aeroportos, saneamento básico, etc) e, por isso, são emitidas com base na Lei 12431/11.
- **Perpétuas** - Esse tipo não prevê prazo de vencimento, com o debenturista continuando a receber a remuneração acordada na época da emissão, enquanto tiver o título em sua carteira.
- **Participativa** - Em vez de juros ou junto com eles, o investidor participa dos lucros da empresa emissora.

Como as debêntures não têm FGC (Fundo Garantidor do Crédito), é preciso buscar outras formas de garantir o retorno ao investidor, a fim de manter a compra das debêntures.

As companhias podem tornar a oferta mais atrativa com alguma das seguintes garantias:

- **Garantia real**, vinculando bens integrantes do ativo da empresa ou de terceiros, sob a forma de hipoteca, penhor ou anticrese.
- **Garantia flutuante**, com privilégio aos debenturistas sobre o ativo da empresa em caso de falência. Mas a empresa pode dispor deles sem a prévia autorização dos debenturistas, enquanto estiver operando normalmente.
- **Garantia quirografária** ou sem preferência, sem nenhum privilégio sobre o ativo da empresa, concorrendo pelos ativos nas mesmas condições dos outros credores em caso de falência.

- **Garantia subordinada**, com preferência de pagamento apenas sobre o crédito dos acionistas, em caso de liquidação da empresa.

Como atrativo adicional na captação de recursos, a debênture recebe um *rating*, que nada mais é do que uma avaliação de uma empresa especializada independente sobre a probabilidade de a companhia emissora não honrar seus compromissos (risco de default).

## Notas Promissórias

**O que é?** A Nota Promissória Comercial, ou *Commercial Paper*, é um título crédito não conversível em participação societária l que pode ser utilizado para obtenção de crédito..

**Quem pode?** Sociedades anônimas de capital aberto ou fechado, sociedades limitadas ou cooperativas, desde que o Estatuto ou Contrato Social contenha autorização expressa para a emissão.

Caso a Nota Promissória seja ofertada ao mercado em geral, a operação deverá seguir as regras previstas na Instrução CVM 566.

Uma das vantagens da nota promissória é que sua tributação é equivalente a tributação de outros títulos do mercado de renda fixa, como as debêntures.

Essa modalidade de *funding* permite que os sócios tenham maior liberdade ao negociar prazos e juros, diferente das instituições financeiras, e mantenham o controle societário, não necessitando ceder parte do capital da empresa para terceiros.

# Cédulas de Crédito Bancário

**O que é?** A Cédula de Crédito Bancário é título emitido em favor do credor, como promessa de pagamento em dinheiro, em decorrência de operação de crédito.

**Quem pode?** Qualquer pessoa física ou jurídica que realize operações de crédito. Ou seja, empresas industriais, comerciais ou de serviços de qualquer setor da economia, e de qualquer tamanho econômico

**Como funciona?**

A CCB é uma alternativa ao contrato de crédito tradicional. Funciona como uma espécie de nota promissória, na qual o emitente é quem teve acesso ao crédito e é uma promessa de pagamento em dinheiro ao banco.

Suas garantias podem ser reais (imóveis) ou pessoais (aval, fiança) e podem ser emitidas por qualquer Pessoa Jurídica ou Física em suas operações financeiras com bancos ou outras instituições financeiras.

Imagine a situação: uma empresa precisa de R\$10.000,00 de capital e recorre a um banco. Esse banco fornece o capital preciso e, ao invés de emitir um contrato de empréstimo, emite uma CCB. Assim, vai ao mercado de capitais e oferece parte da taxa a ser paga na operação como retorno ao investidor.



# Funding para iniciativas verdes (sustentáveis)

O que é? Modalidades de crédito voltadas especificamente a iniciativas verdes, ou sustentáveis.

Quem pode? Para uma empresa aproveitar o mercado de dívida sustentável, basta que ela tenha o porte econômico para fazer uma operação financeira ordinária e agregar um compromisso sério com metas e objetivos sustentáveis. A aplicação dos recursos (no caso de *green bonds*) ou o cumprimento das metas pactuadas dentro dos prazos combinados (no caso de *Sustainability Linked bonds*) são sempre auditados de forma independente, obviamente existindo uma penalização financeira se houver descumprimento.

Como funciona?

A pauta ASG (Ambiental, Social e Governança) entrou definitivamente no processo decisório dos principais organismos mundiais como a ONU, governos nacionais, grandes gestoras internacionais, bancos, fundos e investidores em geral.

A responsabilidade socioambiental hoje é cobrada das empresas tanto quanto a qualidade dos serviços/produtos que oferecem no mercado e a solidez contábil-financeira de seu negócio. Ignorar essa nova realidade compromete a viabilidade da empresa no longo prazo, com impacto imediato na percepção que o mercado financeiro passa a ter a seu respeito.

Algumas das metas e objetivos sustentáveis de que falamos podem ser:

- Medir a emissão de gases efeitos estufa (GEE) da empresa e se comprometer a diminuí-la no prazo de 5 anos,

neutralizando a emissão restante via compra de créditos de carbono;

- Elevar a participação feminina no quadro geral de colaboradores, em cargos de direção e no Conselho de Administração.
- Instituir programas de qualificação profissional e educação financeira para todos os colaboradores internos.
- Implantar programas de eficiência energética e estimular fontes renováveis nas unidades fabris.
- Diminuir a geração de resíduos e lixo, responsabilizando-se por sua destinação.
- Envolver-se com as comunidades locais no entorno das instalações da empresa, destinando fundos para isso e estimulando o entrosamento de colaboradores em atividades voluntárias, inclusive em horário comercial normal.
- Apoiar financeiramente programas educacionais para população de baixa renda.

Os compromissos ASG são um bônus, porque mobilizam todos os públicos internos e externos vinculados à empresa, elevando sua reputação e a percepção de seu valor. A consciência empresarial disso traz resultados muito benéficos para o ecossistema empresarial e para a sociedade em geral, com os óbvios reflexos nos resultados financeiros na última linha da DRE.

Logo, se a empresa transforma sua mentalidade em direção à sustentabilidade, o acesso ao mercado financeiro verde torna-se uma opção natural e uma forma de aprimorar sua gestão financeira.

BNDES, Agências de Desenvolvimento estaduais e outros bancos de fomento possuem, todos, linhas ASG com prazos e



taxas diferenciadas. Bancos privados, Fundos e Gestoras (assets) também tem interesse em trabalhar com Empresas sustentáveis, para atender suas metas internas.

Vamos apresentar aqui os *Green Bonds*, também chamados de *títulos verdes*, e os SLBs (*Sustainability Linked Bonds*) que são uma possibilidade de *funding* especificamente para iniciativas voltadas ao meio ambiente e sustentabilidade.

### O que são títulos verdes?

Os chamados "*títulos verdes*" ou "*green bonds*" são os mesmos títulos de operações financeiras comuns aos quais se acrescenta uma camada de requisitos ligados à sustentabilidade. CRI, CRA, debêntures, notas de exportação etc. - todos podem ser usados para captação de recursos em que a empresa captadora se compromete a aplicar utilizando critérios sustentáveis.

Se a destinação dos recursos for explicitamente definida no momento da captação (como se o dinheiro fosse carimbado), temos um *green bond*. Pode ser o caso, por exemplo, da construção de nova fábrica, aquisição de máquinas menos poluidoras, substituição de fontes de energia para renováveis, etc.

### O que são os SLBs?

Se os recursos podem ser usados livremente pela Empresa, porém esta assume metas sustentáveis a serem cumpridas em determinado prazo, temos um título classificado como *SLB*. As metas serão monitoradas e auditadas por entidades independentes, e caso não sejam cumpridas a empresa pode ser multada financeiramente.

### Por que usar essa alternativa de *funding*?

A decisão empresarial em prol da sustentabilidade, ou agenda ASG, abre possibilidade para um *greenium* (prêmio verde),

que seria um custo mais baixo para tomar financiamento comparado a uma captação financeira não vinculada ao ASG. Essa diferença nas taxas poderia compensar eventuais custos maiores para a empresa se adaptar aos compromissos assumidos, equilibrando as coisas no curto prazo.

Entretanto, já foi identificado o efeito *green halo* ou *auréola verde*, demonstrando que a emissão de *green bonds* ou *SLB* tem impacto sobre toda a curva de dívida da Empresa e que se estende até sobre o preço da ação (naquelas com cotação em bolsa), devido ao ganho de reputação advindo da operação - o que se constitui em benefícios de médio e longo prazo passíveis de serem medidos e comprovados.



## CONCLUSÕES

Depois de ver todas essas possibilidades de *funding*, o(a) leitor(a) desse Guia pode estar se perguntando: e agora? É nesse momento que recomendamos que sejam avaliadas todas as alternativas e identificadas quais são as mais compatíveis com a situação atual de sua empresa.

Por exemplo, se a empresa precisa de acesso a um recurso de forma rápida e pontual, a antecipação de recebíveis pode ser uma solução prática. Mas se a necessidade se prolongar por mais tempo, é preciso analisar qual tipo de pagamento que o fluxo de caixa da empresa consegue suportar ou se é melhor buscar investimentos de terceiros.

No entanto, terminamos aqui com uma dica de uma relevante alternativa de *funding* que a tua empresa pode ter: a sua própria reserva financeira. Essa reserva pode ser feita em investimentos fora da empresa e, na necessidade de capital não tão elevado, pode suprir o que for preciso. Posteriormente, é importante não se esquecer de repor o recurso utilizado.

Esperamos que esse e-book contribua para o desenvolvimento empresarial ajudando os proprietários e gestores de empresas a tomarem melhores decisões financeiras para os seus negócios.

Esse Guia foi produzido pelo Grupo Valore Elbrus e a SB Crédito, associados do IDEFA.

O IDEFA – Instituto de Desenvolvimento Empresarial e Fusões e Aquisições é uma associação civil sem fins lucrativos que visa contribuir para o desenvolvimento das atividades das empresas de médio porte e do setor de fusões e aquisições.

A SB Crédito é uma empresa que atua como consultora especializada em Fundos de Investimentos em Direitos Creditórios (FIDC). A sua missão é promover crédito e serviços financeiros descomplicados, ajudando os clientes a crescerem e realizarem seus sonhos.

O Grupo Valore Elbrus atua na assessoria de investimentos e na assessoria empresarial, incluindo, dentre outras, operações de fusões e aquisições e de crédito. O seu propósito é transformar a cultura financeira das empresas e empresários através de serviços personalizados de alta qualidade.



**IDEFA** | INSTITUTO DE DESENVOLVIMENTO  
EMPRESARIAL E FUSÕES & AQUISIÇÕES

© 2022. Proibida a comercialização deste material.

É permitida a reprodução parcial ou total deste material, desde que citada a fonte.

Instituto de Desenvolvimento Empresarial e Fusões e Aquisições - IDEFA.

O IDEFA é uma associação civil sem fins lucrativos que visa contribuir para o desenvolvimento das atividades de fusões e aquisições das empresas de médio porte.