



Munich Personal RePEc Archive

Capital-as-a-Service?

Rosa, Frederico

December 2013

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/52220/>
MPRA Paper No. 52220, posted 15 Dec 2013 13:15 UTC

Capital-as-a-Service?

Abstract

The global financial crisis of 2007-2008 changed the landscape of financing a business, affecting all projects that are looking for growth based on access to capital. Non-bank finance and new forms of equity access started to emerge not only for attractive born-global start-ups but also for smaller SME's with sound and sustainable business plans, creating a stronger link between capital and knowledge. This article aims to open a reflection on the future of the sources of financing for an entrepreneur, focusing on three main premises: (i) debt and short term payback, (ii) capital and knowledge acquisition for a sustainable business model (iii) new forms of – debt free - payback to fit the business ability to grow and to focus the financial support primarily on the business model and not on the entrepreneur.

Preâmbulo

Tornou-se um lugar comum o apelo ao espírito empreendedor do povo português como forma de criar oportunidades de trabalho (muitas vezes sob a forma de auto-emprego) e de fugir deste flagelo do desemprego que parece não querer arredar pé. De facto, nunca como hoje foi tão fácil ter acesso a fornecedores, produtos e conhecimento uma vez que a globalização e a virtualização do mundo nos faz estar apenas a uns cliques de distância de qualquer empresa em qualquer ponto do globo. Podemos criar um site em minutos, aceder a software na rede sem investirmos na sua aquisição ou alinharmos uma bateria de servidores com uma inimaginável capacidade em apenas alguns segundos. Parece que a tudo podemos aceder de forma simples e célere. Bem, a tudo não será exatamente assim. Como qualquer empreendedor e empresário aprende rapidamente, podemos ter acesso a um sem número de coisas excepto ao capital que necessitamos para o nosso projeto. Claro que

ouvimos desde sempre que um bom negócio terá sempre financiamento mas quantas vezes esta afirmação não passa de um processo de intenções sem consequências práticas? E não sendo o nosso negócio sobre capital financeiro, este é um recurso que pode pôr em causa toda a operação por muito estruturada que ela esteja. Por isso a captação de capital é um – senão o principal – foco de atenção no arranque de um projeto para qualquer empreendedor! E, para surpresa de muitos, capital não rima apenas com financiamento bancário, existem outras opções no mercado e a crise está a trazer soluções criativas para este segmento que vale a pena refletir sobre elas.

Que fontes de financiamento?

Costumo dividir as fontes e o tipo de financiamento em quatro grandes categorias:

- com reembolso regular do dinheiro emprestado (banca);
- com reembolso não regular e não contratualizado (dinheiro próprio e empréstimos de amigos e familiares);
- os que não requerem reembolso imediato, são contratualizados e vêm acompanhados de conhecimento de mercado (investidores);
- incentivos públicos (apoios à criação de negócio).

O ideal para qualquer economia é possuir um *mix* de fontes de financiamento empresarial que não afunile todos os projetos para o mesmo fornecedor – a banca de retalho. A banca tradicionalmente empresta dinheiro baseado-se na capacidade do empreendedor em prestar garantias reais e avais pessoais (incluindo fiadores) para o montante pedido e não tem como missão compreender e fortalecer o seu modelo de negócio e a sua operação. É exatamente este último ponto que tem aberto caminho a que outras formas de financiamento ganhem um maior relevo e se constituam como uma alternativa cada vez mais central. Designações como Capital de Risco, *Business Angels* ou *Crowdfunding* já entraram nos últimos anos no léxico de qualquer empreendedor português e analisando criticamente estas fontes de financiamento vemos que, contrariamente ao do financiamento bancário, dois fatores saltam à vista: o facto

de nenhuma destas opções requererem o início do reembolso do capital a curto prazo, aliviando assim a tesouraria mensal desta obrigação, e o facto de o investidor focar-se no modelo de negócio como pilar central para a sua entrada no nosso projeto. Se for empreendedor, a possibilidade de ter alguém que invista na sua organização, que lhe fortaleça o modelo de negócio, que lhe facilite o acesso a parceiros e canais de distribuição e não lhe coloque constrangimentos imediatos de tesouraria faz-lhe sentido? Claro que isso vem com um preço, nomeadamente o de ter de prestar contas e ter supervisão para que você faça realmente aquilo que se propôs a fazer, pois tem que preencher a expectativa criada, mas esse penso ser um desafio que qualquer verdadeiro empreendedor não desdenhará ter. É uma verdadeira prova de conceito pessoal da sua capacidade enquanto gestor!

A boa notícia é que este tipo de financiamento e de investidores têm ganho cada vez mais relevância e centralidade em Portugal e o caminho para o fomento e aparecimento de *start-ups* competitivas e de cariz global no nosso tecido empresarial e nas nossas universidades passa necessariamente pela junção de capital e conhecimento de mercado com vista a um desenvolvimento sustentável de cada projeto. Contudo, este fato não é apenas positivo para quem tem projetos de cariz global e exportador, ela é igualmente relevante de uma forma transversal a todos os projetos empresariais, do mais pequeno ao maior, da mercearia de bairro à empresa tecnológica de ponta. Conseguir ativar e agilizar fontes de financiamento empresarial como o microcrédito, o crédito (e leasing) bancário, fundos de apoio estatais à criação de empresas (tal como as Iniciativas Locais de Emprego), acesso a *crowdfunding*, *business angels* e capitais de risco, mercado de obrigações, dispersão em bolsa (incluindo via *Alternext*), entre outros, irá trazer um desafogamento aos diversos atores no mercado de financiamento empresarial e criará um segmento mais competitivo e complementar onde tendencialmente as condições de acesso e concessão de capital serão mais favoráveis aos empresários e empreendedores, pois o leque de escolha será mais alargado. Hoje, de resto, já começam a surgir – ainda que numa fase embrionária – um pouco por todo o globo processos de financiamento de modelo *Revenue-Based Finance*, onde *start-ups* que já alcançaram proveitos operacionais e que necessitam de financiamento para crescer ainda mais no

mercado obtêm investimento que é liquidado com base nos lucros obtidos, ligando o reembolso de forma direta à performance corporativa.

Será este o futuro?

No fundo, falamos ao nível empresarial de um tema que hoje tanto anda na ordem do dia nas economias nacionais: ajustarmos o reembolso de dívida soberana ao crescimento económico, tendo por base a premissa de que quanto mais a empresa crescer, mais rapidamente o investimento será reembolsado, reforçando assim o alinhamento entre todos os atores (investidores e empreendedores) no mercado.

Tal como a tecnologia e outros recursos que temos ao nosso dispor, também chegará o dia onde, para avançarmos com o nosso projeto empresarial, teremos acesso a um modelo de *Capital-as-a-Service*, sendo este apenas mais um recurso e não “o” recurso que condiciona todo o projeto. Caminharemos então para ter um ambiente onde o capital (conjuntamente com o acesso a conhecimento) serve o crescimento e a escalabilidade do modelo de negócio do empreendedor e não o oposto, mudando necessariamente de um paradigma onde se procura alcançar sucesso e metas financeiras de curto prazo, sacrificando a sustentabilidade do projeto empresarial a medio e longo prazo.

Bibliografia

Ayyagari, M., Demirguc-Kunt, A., Maksimovic, V., 2005. How important are financing constraints? The role of finance in the business environment. World Bank Mimeo.

Beck, T., Demirguc-Kunt, A., Laeven, L., Levine, R., 2004a. Finance, firm size, and growth. World Bank Mimeo.

Beck, T., Demirguc-Kunt, A., Levine, R., 2005a. SMEs, growth, and poverty: Cross-country evidence. *Journal of Economic Growth* 10, 197–227.

Canales, R., Nanda, R., A darker side to decentralized banks: Market power and credit rationing in SME lending. *Journal of Financial Economics* 105 (2012) 353–366

Cull, R., Davis, L.E., Lamoreaux, N.R., Rosenthal, J.-L., 2006. Historical financing of small- and medium-size enterprises. *Journal of Banking and Finance*

Klapper, L., Laeven, L., Rajan, R., in press. Barriers to entrepreneurship. *Journal of Financial Economics*

Voordecker, W., 2006. Business collateral and personal commitments in SME lending. *Journal of Banking and Finance*