



O Mapa do Capital

Tudo o que você precisa saber para
acessar capital no Brasil em 2026.

2026

Um guia completo sobre
players, instrumentos e
arquiteturas de capital
para empresários de PMEs.



Nota do Editor

O capital mudou.
A maioria das
empresas ainda não
percebeu isso.

O Novo Mapa do Capital Empresarial

Todo ano, bilhões de reais circulam pelo mercado de capitais brasileiro. Fundos buscam ativos, investidores procuram oportunidades e estruturas sofisticadas são criadas para conectar capital e crescimento. Ainda assim, a maioria dos empresários nunca acessou esse universo. Não por falta de necessidade, mas por falta de informação, em linguagem capaz de traduzir o mercado para quem está focado em construir, empregar e expandir negócios.

Este material foi criado para cumprir esse papel. Não é um manual técnico nem uma enciclopédia financeira. É um mapa. Um guia para ajudar empresários a entender onde o capital está, como ele se organiza e quais caminhos podem

aproximar sua empresa das oportunidades certas. Se você terminar esta leitura sabendo onde está e qual pode ser o próximo passo, este report terá cumprido seu propósito.



**Ricardo Boschi | Advogado
Diretor Flint Carmell**



Escolha por onde começar

O capital existe, mas sua empresa não acessa	05
Como o mercado de capital está organizado	07
Capital de equity: você cresce com sócios	09
Capital de dívida: financia seu crescimento	12
Capital público: o Estado como financiador	15
Setores com linguagem e instrumentos próprios	18
Sua empresa vai captar: desvie dos erros comuns	24
Inteligência de Capital: arquiteturas híbridas	27
O Mapa do Capital Empresarial	29
Oportunidade ocorre para quem está preparado	32

Para quem é esse material

Empresas em operação, com projetos na mesa e ambição de crescer. Você precisa de capital para expandir, estruturar ou executar o próximo movimento. Este material foi feito para você.

Para quem não é esse material

Este material não foi desenvolvido para empresas em colapso financeiro ou buscando apenas “dinheiro urgente” para apagar incêndios operacionais. Capital estratégico exige previsibilidade, estrutura mínima, capacidade de execução e visão de longo prazo. Empresas pressionadas exclusivamente por dívidas possuem outra dinâmica, outro timing e outro tipo de solução.

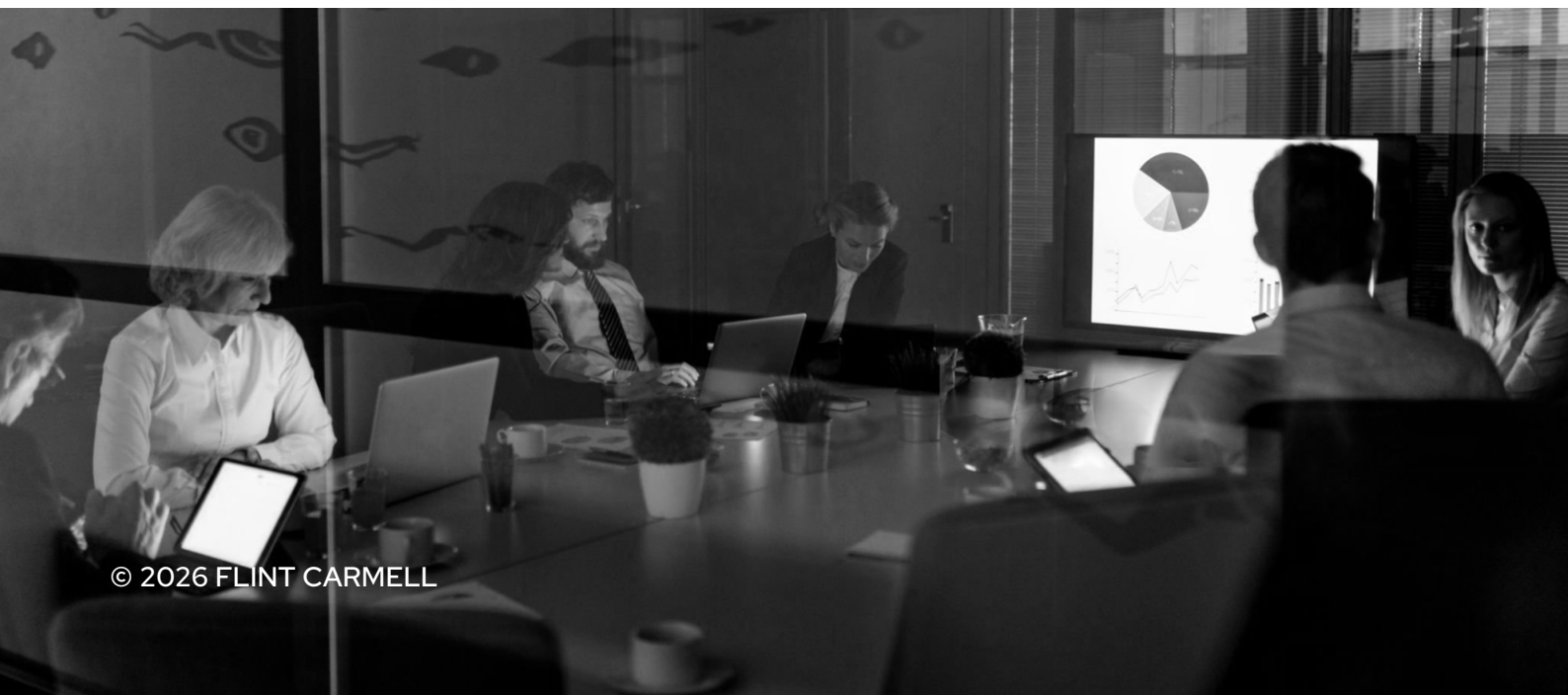
Porque o capital existe, mas a sua empresa não acessa



O mercado de capitais foi construído para financiar empresas. O problema é que quase ninguém te explicou como entrar nele.

Existe uma distância real entre o empresário brasileiro e o mercado de capitais, e ela não é medida em dinheiro. É medida em informação. De um lado, um ecossistema sofisticado de fundos, instrumentos e investidores que opera todos os dias alocando capital em empresas. Do outro, milhares de negócios rentáveis e com potencial real de crescimento, que nunca foram apresentados a esse universo. E sem compreender como o sistema funciona, empresas acessam capital errado, no momento errado e para objetivos incertos.

Empresas preparadas acessam capital com estratégia. As demais apenas tentam “conseguir dinheiro”.



O paradoxo: nunca houve tanto dinheiro disponível

Existe uma contradição silenciosa no mercado: há mais capital disponível do que empresas preparadas para recebê-lo. Fundos de crédito, FIDCs, family offices, investidores privados, securitizadoras e estruturas híbridas disputam boas operações diariamente. Paralelamente, programas públicos como BNDES, FINEP e

fundos regionais liberam dezenas de bilhões por ano para financiar empresas, mas poucas conseguem atender os critérios de elegibilidade. O capital não está escondido. Ele está organizado e disponível, esperando empresas aptas.



O fim da lógica bancária

Por décadas, o banco foi o único intermediário entre o empresário e o capital. Mas esse modelo perdeu a centralidade. Novos instrumentos, players, e estruturas ocuparam esse espaço com critérios diferentes de análise e condições competitivas.



O gargalo da elegibilidade

Investidores estão sem empresas prontas para recebê-los. Governança inconsistente, dados inconfiáveis e falta de clareza sobre o uso do capital fazem com que empresas sejam recusadas por falta de preparo.



A questão da complexidade

O mercado de capitais tem vocabulário próprio, estruturas específicas e lógicas que não são intuitivas para quem está de fora. Sem orientação, o aprendizado é longo e você se perde antes de iniciar.

O que separa as empresas que acessam, das que não acessam o capital organizado, não é o tamanho do faturamento. Não é o setor. É o nível de preparo com que a empresa chega ao mercado.

Governança mínima, narrativa consistente e escolha adequada do instrumento para o momento certo; esses três elementos definem quem passa e quem é recusado.



O mercado de capitais tem uma arquitetura. Entendê-la é o primeiro passo.

Quem olha de fora vê o mercado de capitais como uma massa única e indecifrável. Mas ele não é. É um ecossistema estruturado, com camadas, atores e regras claras, cada um cumprindo uma função específica dentro de uma cadeia que move capital com eficiência.

De um lado, estão os alocadores: fundos, gestoras, investidores institucionais e o próprio Estado, todos buscando destino para o capital que administram. Do outro, as empresas que precisam desse capital para crescer. Entre os dois, uma infraestrutura de instrumentos, intermediários e órgãos reguladores que organiza a transação e garante a segurança jurídica de cada operação.



34

Fontes e estruturas de
capital para você
conhecer nesse material

Compreender essa arquitetura é o que diferencia o empresário que pergunta do que sabe o que pedir.

O ecossistema se organiza em três grandes grupos: capital de dívida, capital de equity e capital público. Cada um tem lógica própria de remuneração, exigências distintas e perfis de empresa que atende melhor. Dentro de cada grupo, existem múltiplos instrumentos, alguns adequados para antecipar caixa no curto prazo, outros desenhados para financiar expansão de longo horizonte, outros ainda voltados a transformar a estrutura societária da empresa. Não existe instrumento bom ou ruim em abstrato. Existe instrumento adequado ou inadequado para o estágio, a dor

e o projeto da empresa que capta. Entender essa lógica é o que separa o empresário que pede "dinheiro emprestado" do empresário que estrutura capital. O primeiro recebe não. O segundo é levado a sério desde a primeira reunião, porque chega falando a língua de quem aloca.

O Ecossistema do Capital

Antes de falar em instrumentos, é preciso falar dos grupos. Capital de dívida é o que você pega emprestado e devolve com juros, sem ceder participação. Capital de equity é o que entra no caixa em troca de uma fatia do negócio, não há devolução, há sociedade. Capital público é o que vem do Estado, geralmente em condições favoráveis, e regras específicas de aplicação e prestação de contas.

Cada grupo atende determinados objetivos e seus riscos. Alguns priorizam previsibilidade e garantias; outros aceitam mais risco em busca de maior retorno. Entender essas diferenças é essencial para evitar escolhas incompatíveis com o estágio da empresa ou projeto.



Quem são os players e o que cada um quer

O mercado é movido por quem aloca. Entender o que cada player busca é o primeiro passo para se apresentar da forma certa a ele.

Cada alocador tem mandato, prazo e apetite de risco diferentes do outro.

Bancos buscam garantias e previsibilidade. Fundos de crédito privado, escala e estrutura. Gestoras de private equity, crescimento e retorno acelerado. Investidores anjo, tese e fundador. Estado, impacto estratégico e contrapartida pública.



A lógica do risco, retorno e colaterais

Quem aloca capital não decide por simpatia. Decide por matemática, risco percebido versus retorno esperado, sempre nessa ordem.

Quanto maior o risco (e menor o colateral), maior o retorno exigido pelo investidor.

O mercado avalia garantias, previsibilidade de caixa, governança, maturidade e capacidade de pagamento antes de alocar recursos. Empresas organizadas reduzem percepção de risco e ampliam suas possibilidades de funding.



Capital não é ato único, é estratégia

Empresa madura não capta uma vez. Ela monta uma estrutura de capital que combina instrumentos para finalidades diferentes.

Capital é jornada. Cada estágio da empresa pede uma combinação distinta.

Um FIDC pode resolver o capital de giro enquanto uma debênture financia a expansão e um club deal entra para acelerar uma aquisição. Essas camadas se combinam, e quem domina essa combinação cresce mais rápido, com menos diluição e menor custo.



Capital
de Equity
Você cresce
com sócios.
E divide a
criação de valor.

O capital que vem do Equity

Capital de equity é sobre ceder participação. Qualquer que seja o formato, o empresário sempre estará dividindo parte do que construiu em troca de capital e, com ele, de um novo sócio. Por isso, a distinção que realmente importa não é entre operações e estratégias. É outra: quem aporta o capital e qual a sua motivação, e como esse capital entra e se organiza na empresa.

São essas duas classificações que estruturam este bloco. A primeira revela o perfil de quem investe e o que cada um espera em troca. A segunda mostra os caminhos pelos quais esse capital ingressa na sociedade. Entender as duas é o que permite escolher o sócio certo, e não apenas o cheque maior.



PERFIS DE INVESTIDORES

Quem aporta e qual motivação

Investidores Individuais e Relacionais

Sócios-investidores, anjos, empresários, family offices pequenos e syndicates. O capital vem da proximidade e da confiança, o chamado smart money informal. Olham o fundador antes do balanço e buscam relacionamento, não apenas retorno. Costumam entrar cedo, quando a tese ainda vale mais que os números.

Investidores Financeiros

Venture capital, private equity, growth equity e fundos de participação. Vivem do retorno financeiro: entram para valorizar e sair com lucro em horizonte definido. Exigem governança e métricas. O que muda entre eles é o estágio da empresa: VC aposta no início, PE entra na maturidade.

Investidores Estratégicos

Concorrentes, grupos empresariais, holdings operacionais, corporações e consolidadoras. Não buscam só retorno, buscam sinergia. O capital vem acompanhado de mercado, canais ou tecnologia. Entram via M&A parcial, minority stake, joint ventures ou aquisição estratégica, mirando integração e expansão.

De que forma o capital entra e é organizado

Estruturas privadas de captação via equity amplamente utilizadas por PMEs, empresas em crescimento e operações de capital fechado.



Entrada Societária Direta

É a forma mais tradicional de equity: o investidor entra diretamente no quadro societário através de aumento de capital, subscrição de quotas, ações ou aquisição de participação minoritária. Costuma ser utilizada quando já existe clareza sobre valuation e alinhamento societário.

Instrumentos Conversíveis

O capital entra inicialmente como contrato conversível, permitindo que a participação societária seja definida futuramente. Estruturas como SAFE, mútuo conversível e notas conversíveis são comuns em empresas em estágio inicial ou em negociações com maior incerteza sobre valuation.

Veículos e Estruturas de Investimento

O investimento pode ser organizado através de SPVs, club deals, holdings ou fundos estruturados, permitindo consolidar investidores, centralizar governança e facilitar a operação societária. Essas estruturas são comuns em transações maiores ou com múltiplos participantes.



Capital
de Dívida
Financia o
crescimento.
Sem abrir
participação.



O capital de dívida reúne recursos que entram na empresa com obrigação de pagamento futuro, normalmente acrescidos de juros. É uma das formas mais utilizadas para financiar expansão, investimentos, capital de giro e projetos específicos.

Para facilitar a compreensão, este capítulo divide o mercado em duas categorias: instrumentos, que representam as estruturas efetivamente contratadas pela empresa, e estratégias, que correspondem à forma como diferentes instrumentos podem ser combinados para atender objetivos específicos.

A classificação apresentada é ilustrativa. O mercado de dívida possui dezenas de formatos, estruturas e combinações possíveis. O objetivo deste mapa é apresentar alguns dos mecanismos mais recorrentes utilizados por empresas que buscam acessar capital fora das modalidades bancárias tradicionais.



Instrumentos de Dívida

01 Debêntures e Notas Comerciais

São instrumentos de dívida emitidos diretamente pela empresa para captar recursos no mercado, amplamente conhecidos e utilizados. Funcionam como alternativa ao crédito bancário tradicional e costumam ser utilizados para expansão, reforço de caixa, investimentos ou reorganização financeira. As debêntures tendem a ter prazos maiores; as notas comerciais, perfil mais curto e flexível.

02 Securitização de Recebíveis

A empresa transforma vendas a prazo em caixa imediato, cedendo seus recebíveis a um fundo (FIDC) ou a uma securitizadora (CR). Não exige garantia real e usa o próprio faturamento como lastro. É a porta de entrada mais rápida ao mercado de capitais, ideal para quem precisa de giro e tem carteira de recebíveis pulverizada e recorrente, e clientes com excelente qualidade de crédito.

03 Sale-Leaseback

A empresa vende um ativo próprio (geralmente um imóvel) e o aluga de volta no mesmo ato. Libera o capital que estava imobilizado sem interromper a operação. Exige ativo desembaraçado, laudo de avaliação e um comprador, em geral um Fundo de Investimento. Indicada para quem tem patrimônio e quer convertê-lo em capital de giro ou investimento.

Estratégias

04 Crédito Estruturado

Estratégia de arquitetar a operação a partir das garantias disponíveis (recebíveis, estoques, ativos ou fluxos futuros) montando uma estrutura sob medida para o risco da empresa. Não é um produto de prateleira: é desenho. Indicado para operações que não cabem no crédito padrão e exigem engenharia para viabilizar prazo, volume e custo.

05 Bridge-Loan

Como o próprio nome já diz, trata-se de um empréstimo-ponte: capital de curto prazo que cobre o intervalo até uma operação maior se concretizar, uma rodada de investimentos, uma venda de ativo ou uma captação definitiva. Resolve a urgência sem comprometer a estrutura final. Indicado para quem tem um evento de liquidez contratado no horizonte e precisa de fôlego imediato para chegar até ele.

06 Dívida Mezanino

Estrutura híbrida entre dívida e equity, normalmente utilizada em operações de crescimento, expansão ou transações societárias. Possui risco e retorno intermediários, podendo incluir participação nos resultados, conversibilidade ou remuneração variável. Costuma ser aplicada quando a empresa já esgotou parte da capacidade de endividamento tradicional.





Capital
Público
O Estado
também investe.
Mas com regras
próprias.



O Estado como indutor de Capital e Desenvolvimento

O capital público ocupa um papel estratégico na arquitetura de funding empresarial brasileira. Mais do que atuar apenas como financiador, o Estado funciona como indutor econômico, compartilhando riscos, incentivando setores prioritários e ampliando o acesso das empresas a estruturas de capital que muitas vezes não estariam disponíveis no mercado privado tradicional. Na prática, esse ecossistema combina instrumentos reembolsáveis, como linhas de crédito de longo prazo, e mecanismos não-reembolsáveis, como editais, subvenções econômicas e incentivos fiscais voltados à inovação, competitividade e modernização produtiva.

Nos últimos anos, esse modelo passou por uma transformação importante. O capital público deixou de atuar de forma isolada e passou a operar como catalisador do capital privado, impulsionando operações híbridas, estruturas de coinvestimento e modelos de blended finance, nos quais recursos públicos ajudam a reduzir riscos e destravar investimentos estratégicos. Nesse contexto, bancos de desenvolvimento, agências de inovação e programas de fomento assumem um papel central na expansão da capacidade produtiva, na transformação tecnológica e no fortalecimento da competitividade empresarial — especialmente para PMEs e empresas em fase de crescimento.

Linhas de Atuação

Embora existam dezenas de programas, linhas e formatos operacionais, a lógica do capital público costuma se concentrar em quatro grandes frentes:

Crédito de Desenvolvimento

Linhas voltadas à expansão, modernização e aumento da capacidade produtiva das empresas. Normalmente operadas por bancos de desenvolvimento e agências regionais, possuem foco em investimento de longo prazo, infraestrutura operacional e aquisição de ativos.

Fomento à Inovação

Estruturas públicas direcionadas ao financiamento de pesquisa, desenvolvimento tecnológico e inovação empresarial. Incluem crédito incentivado, subvenção econômica e programas voltados à transformação industrial e competitividade tecnológica.

Incentivos e Benefícios Fiscais

Mecanismos que reduzem custos tributários ou ampliam eficiência financeira para estimular investimento produtivo, inovação e desenvolvimento setorial. Podem envolver benefícios federais, estaduais ou programas específicos de incentivo econômico.

Editais e Recursos Não Reembolsáveis

Chamadas públicas, programas de fomento e recursos institucionais destinados ao apoio empresarial sem obrigação direta de devolução financeira. São frequentemente utilizados em projetos de inovação, sustentabilidade e desenvolvimento regional.



O capital que fala o idioma do setor

Embora os fundamentos do capital sejam universais, sua aplicação varia significativamente entre diferentes setores da economia. Ao longo do tempo, algumas indústrias desenvolveram estruturas, investidores, instrumentos e dinâmicas próprias de financiamento, formando verdadeiros ecossistemas de capital especializados. Essas particularidades influenciam a forma como empresas captam recursos, como investidores avaliam oportunidades e quais mecanismos são utilizados para financiar crescimento, inovação e expansão.

Imobiliário, agronegócio, indústria, startups e o Regime Fácil. Cinco universos com instrumentos, players e estruturas próprias. Nas páginas a seguir, o capital deixa de ser genérico — e começa a falar o idioma de cada setor e de cada empresa.

Incorporação Imobiliária



O mercado imobiliário não é só tijolo, e opera por múltiplas camadas de capital integradas. Do terreno ao fluxo de renda, cada etapa exige um funding distinto.

Cada projeto é uma estrutura de capital: equity, dívida sênior e mezanino convivem no mesmo ativo.

O setor criou linguagem e instrumentos próprios. CRI, FII, LCI e securitização não são apenas siglas — são camadas distintas de uma mesma estrutura de capital.

O mercado imobiliário desenvolveu uma das arquiteturas de capital mais sofisticadas da economia brasileira. Diferentemente de setores tradicionais, o funding imobiliário costuma operar em múltiplas camadas simultâneas, combinando capital próprio, dívida estruturada, investidores institucionais e instrumentos do mercado de capitais ao longo do ciclo do ativo.

Essa dinâmica criou um ecossistema próprio, com linguagem, estruturas e players especializados. Incorporadoras, loteadoras, fundos imobiliários, securitizadoras, family offices, bancos, plataformas e investidores institucionais atuam em diferentes momentos da cadeia, cada um com objetivos específicos de risco, retorno, prazo e liquidez. Nesse ambiente, instrumentos como CRI, FII, e crowdfunding imobiliário passaram a coexistir com operações estruturadas de equity, crédito e renda recorrente.

3mi+

Investidores ativos em FIIs na B3; imóvel via bolsa

697 bi

Volume do setor imobiliário no mercado de capitais.

500+

FIIs disponíveis na B3, diferentes estratégias e segmentos

Agronegócio Brasileiro



O motor da economia

O campo como ativo financeiro

O agronegócio brasileiro desenvolveu uma das arquiteturas de capital mais sofisticadas do país. Diferentemente de outros setores, grande parte do financiamento da produção ocorre por instrumentos específicos, conectando produtores, tradings, cooperativas, bancos, fundos e investidores do mercado de capitais.

Essa estrutura transformou o crédito em um insumo estratégico da atividade rural, permitindo antecipar receitas, financiar safras e ampliar a capacidade produtiva do setor.

+47%

de crescimento

CPR

A CPR é o instrumento mais usado para financiar a safra. Emitida pelo produtor, representa a promessa de entrega de produto ou pagamento futuro. Com estoque acima de R\$ 560 bilhões e crescimento de 47% em um ano, é o principal título privado do campo.

+17%

de crescimento anual

CRA

O CRA securitiza direitos creditórios do agronegócio, permitindo captar recursos no mercado de capitais. Com isenção de IR para pessoa física, impulsiona a desintermediação bancária. Estoque de R\$ 178 bilhões em 2025, crescimento de 17% anual.

43 bi

em patrimônio

FIAGRO

O FIAGRO traz o investidor para o agronegócio. Criado em 2021, conecta o mercado de capitais às cadeias rurais — CPRs, CRAs e imóveis. Com 142 fundos e R\$ 43 bilhões em patrimônio, consolida-se como a nova fronteira do agro financeiro.



Indústria e Manufatura

A indústria opera com capital que se materializa em ativos físicos, máquinas, plantas e linhas de produção. O ciclo é longo, o retorno é lento e o capital não é fluido. Diferente de serviços, ele se solidifica no imobilizado. Isso define a escolha do instrumento e o perfil do financiador. Sem giro saudável, nenhum CAPEX salva a operação.

O BNDES é a âncora da indústria, com linhas para CAPEX (Finem, FINAME), exportação (Exim) e inovação. Para grandes projetos, o project finance isola o risco numa SPE. No mercado de capitais, debêntures incentivadas conectam a indústria a investidores institucionais. E a Lei do Bem deduz até 80% das despesas de P&D, caixa real, sem contrapartida.



CAPEX intensivo



BNDES como âncora



Debêntures incentivadas



Lei do Bem: P&D dedutível



Giro crítico como o CAPEX



FIDC e securitização

O que o mercado busca

O capital privado — fundos de PE, debênturistas e estruturadores — avalia a indústria por critérios distintos do crédito bancário. Além da capacidade de pagamento, busca-se uma tese: existe um ativo estratégico que pode ser melhorado, escalado ou consolidado? A manufatura que entende essa linguagem abre acesso a capital mais paciente e sofisticado do que o disponível nos bancos tradicionais.



O BNDES é a âncora do financiamento industrial de longo prazo. Nos projetos elegíveis, financia uma parcela relevante do custo total do investimento.



A manufatura vai além da planta industrial. Fornecedores, distribuidores e clientes geram fluxos de recebíveis que podem ser securitizados via FIDC ou risco sacado. Esses instrumentos permitem financiar a cadeia produtiva sem depender exclusivamente de capital próprio ou crédito bancário direto.

Startups e Tecnologia

O ecossistema de startups opera sob uma lógica distinta dos setores tradicionais. Em vez de previsibilidade e garantias, o capital busca crescimento acelerado, escalabilidade e potencial de disrupção.

Por isso, a jornada de funding costuma acompanhar o amadurecimento da empresa, evoluindo de investidores relacionais para fundos especializados e capital corporativo. Nesse ambiente, equity, instrumentos conversíveis e smart money se tornam tão relevantes quanto o próprio capital financeiro.

Os players do ecossistema de startups se diferenciam pela motivação e pelo estágio. FFF (família, amigos e fundadores) sustentam os primeiros passos. Investidores-anjo aportam capital e mentoria na fase de validação. O venture capital entra a partir da prova de conceito, apostando em escala. O CVC traz capital e acesso estratégico a mercados e canais das corporações investidoras.

O capital em startups entra de formas distintas. O SAFE e a nota conversível captam recursos sem definir valuation, postergando essa negociação para a próxima rodada. A rodada precificada formaliza a entrada com valuation definido. O venture debt oferece capital não dilutivo a empresas com receita recorrente. O exit (IPO ou M&A) é o momento de liquidez esperado por todos os investidores.



25
Unicórnios
brasileiros ativos



260
Fundos de VC
ativos no Brasil



9bi+
Volume de VC
investido 2024

**Escala é o
objetivo deste capital**



**Capital por
estágios**



**Tolerância
ao risco**



**Foco em
escala global**

CVM Fácil: a abertura do mercado de capitais para PMEs

Menos Barreiras Acesso Simplificado

Historicamente, acessar o mercado de capitais exigia estruturas complexas, altos custos e governança compatível com grandes companhias. O Regime Fácil reduz essas barreiras e cria um caminho mais acessível para empresas de menor porte.

Novo Público Empresas Elegíveis

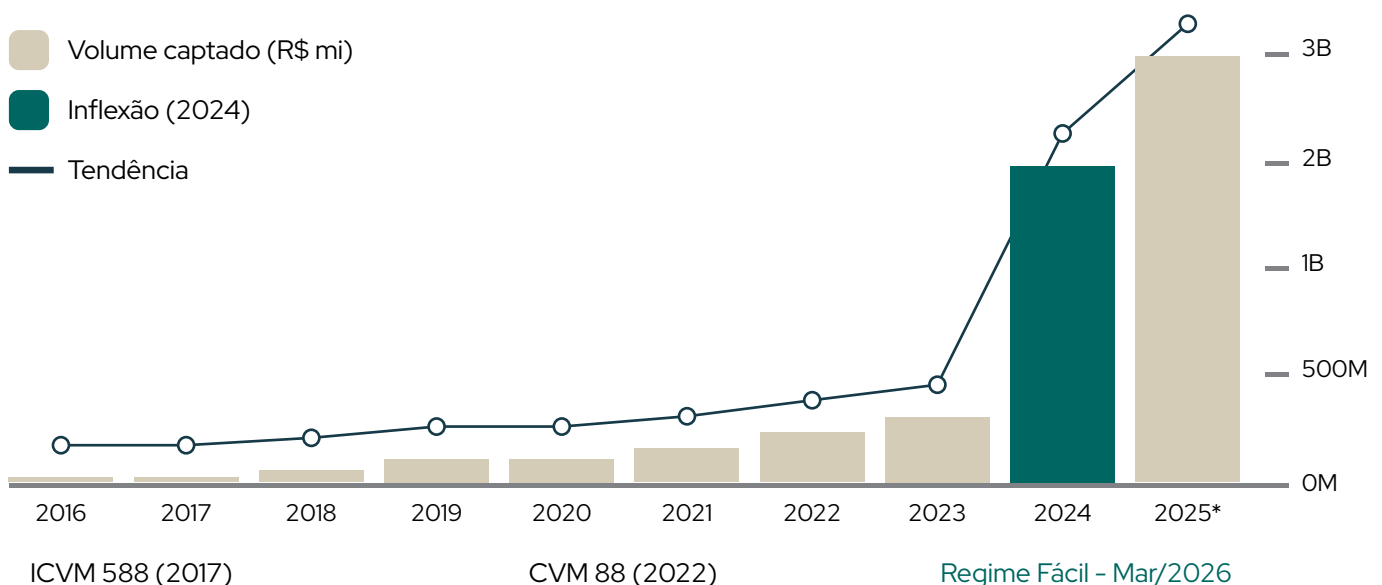
O novo regime foi criado para atender empresas com faturamento de até R\$ 500 milhões por ano. Na prática, amplia significativamente o universo de negócios que podem utilizar o mercado de capitais como fonte de crescimento.

O mercado potencial A porta que se abre

Apenas 700 empresas têm registro de capital aberto no Brasil. Fundos com R\$ 2,5 trilhões em crédito privado só acessam companhias registradas. O Regime Fácil aproxima PMEs dos investidores, e amplia o acesso ao funding profissional.

Captações via plataformas reguladas pela CVM (2016–2025)

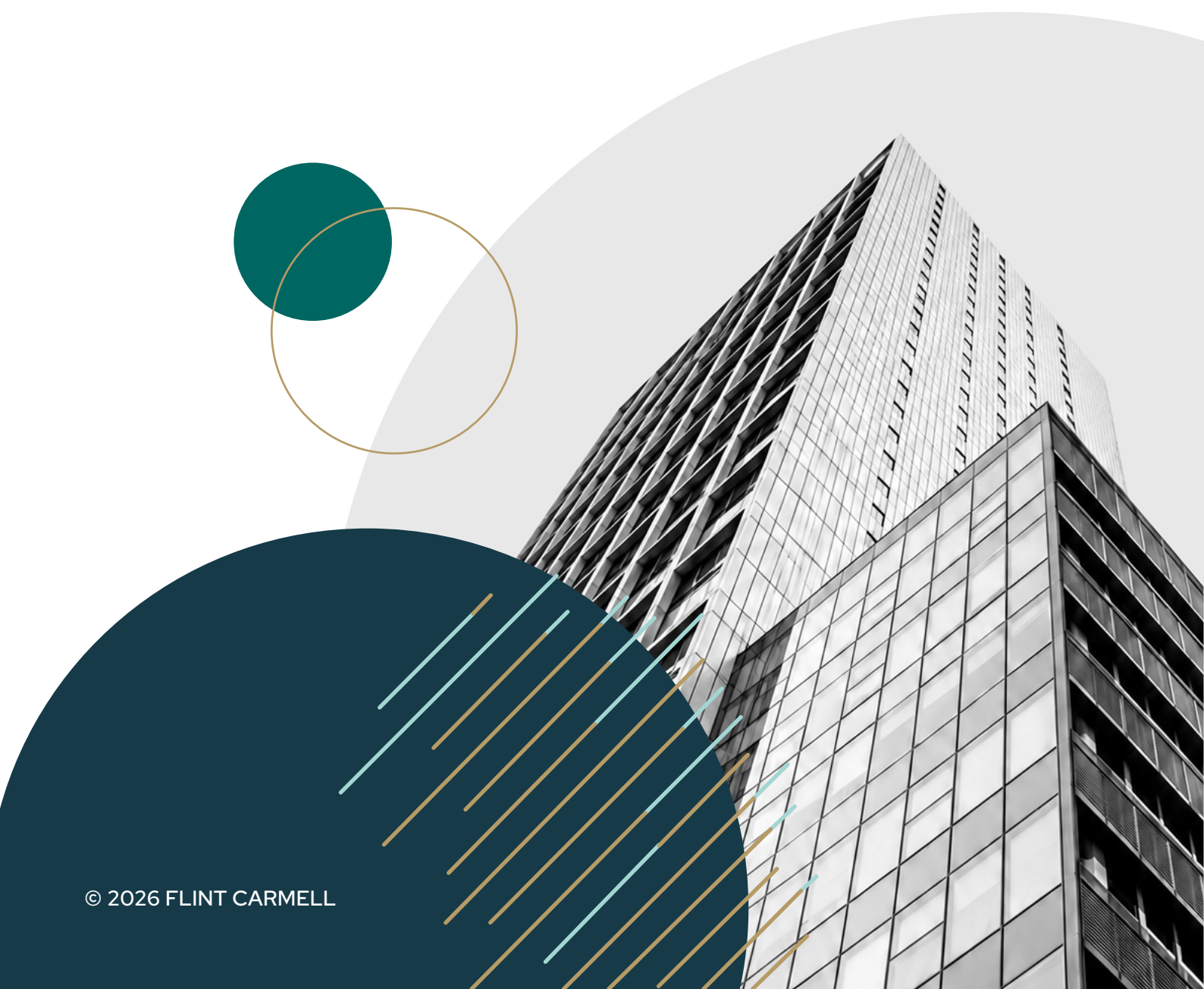
O mercado que abriu caminho para o Regime Fácil



Fontes: CVM, Blub Fil, Bloomberg Línea *2025 = jan-jun (anualizado)



Algumas empresas
captam recursos,
mas empresas
preparadas
atraem o capital.



Captação não é um evento. É o resultado de um processo de preparação.

A maioria das operações não fracassa por falta de capital disponível, mas por incompatibilidade entre a empresa e as expectativas do mercado. Investidores, fundos e financiadores analisam risco, governança, capacidade de execução e qualidade da oportunidade antes de avaliar o instrumento financeiro. Quanto melhor a preparação, maior a probabilidade de sucesso.



Sem preparação

Muitas empresas procuram capital apenas quando a necessidade de recursos se torna urgente. Nesse momento, informações incompletas, controles frágeis e ausência de planejamento aumentam a percepção de risco. O mercado costuma financiar crescimento planejado, não problemas emergenciais. Preparação antecede captação. E não é opcional.

Capital Incompatível

Nem todo capital serve para qualquer objetivo. Há empresas buscando equity quando precisam de dívida, enquanto outras procuram crédito para projetos que exigem investidores de risco. Confundir instrumento com estratégia pode gerar perda de tempo, desalinhamento de expectativas e rejeição da operação.

Percepção de risco e bloqueios ao capital



Governança frágil, narrativa fraca

Investidores leem risco antes de ler retorno. Governança informal, demonstrações sem padrão e projeções sem premissas factíveis elevam o risco percebido, e reduzem o poder de negociação. Narrativa inconsistente sobre o negócio confirma a desconfiança.

Projeto certo, momento errado

Ir ao mercado no momento errado desperdiça capital político e financeiro. Empresa pré-receita não capta dívida estruturada. Operação em reestruturação não recebe equity de crescimento. O timing da captação é estratégico e errar o momento fecha janelas futuras.

Os 5 bloqueios invisíveis ao capital

Jurídico, fiscal, contábil, governança e modelagem financeira: os cinco pilares que credores e investidores examinam primeiro. Passivo fiscal sem provisão, modelagem errada ou ausência de acordo de sócios inviabilizam operações mesmo com o negócio saudável.

Como destravar cada bloqueio

Cada bloqueio tem solução: advogados especialistas no jurídico, contabilidade estratégica para o fiscal, assessores financeiros para a modelagem correta da operação. Resolver antes de captar reduz custo e amplia poder de negociação, além de ampliar as possibilidades.

Capital inteligente é capital híbrido



Arquitetura de capital é a técnica de combinar instrumentos certos, na ordem certa para o momento certo do negócio.

Toda empresa que acessa capital toma decisões de arquitetura (mesmo sem saber). A questão não é se combinar dívida com equity, capital público com privado, ou instrumento conversível com crédito estruturado. A questão é se essas decisões são feitas com intencionalidade ou por acaso. Arquitetura de capital é o desenho deliberado de como cada camada de capital entra, em que condição, com qual custo e com qual propósito. Empresas que dominam esse conceito pagam menos e preservam governança.

A melhor estrutura raramente depende de uma única fonte de recursos. Ela nasce da combinação adequada entre estratégia e capital.



Combinando múltiplas camadas de capital

Empresas preparadas não dependem de uma única fonte. Elas constroem pilhas de capital: crédito de desenvolvimento como base, dívida estruturada para expansão, equity de crescimento para acelerar e capital público como alavanca. Cada camada tem custo, prazo e contrapartida diferentes; e a ordem importa.

Entrar com equity antes de esgotar as opções de dívida dilui sem necessidade. Captar dívida sem base de recebíveis inviabiliza a operação. A inteligência está em sequenciar as camadas com lógica financeira conforme o estágio da empresa.



Expansão operacional

BNDES ou debênture incentivada financia o CAPEX. FIDC garante o giro. Equity entra para acelerar sem comprometer o caixa operacional. Cada camada cumpre um papel, e juntas criam capacidade de crescimento real e equacionado.



Inovação e Tecnologia

SAFE ou conversível capta sem precificação prematura. Subvenção EMBRAPPI ou FINEP reduz o custo de P&D. Venture debt alonga o runway sem nova diluição. A combinação escala a tecnologia preservando equity para o futuro.



Desenvolvimento imobiliário

Cada fase demanda uma camada. Terreno: permuta, crédito ou Equity. Pré-obras: crédito ponte ou equity preferencial. Obra: financiamento à produção com lastro nos recebíveis. O capital se monta por etapa.

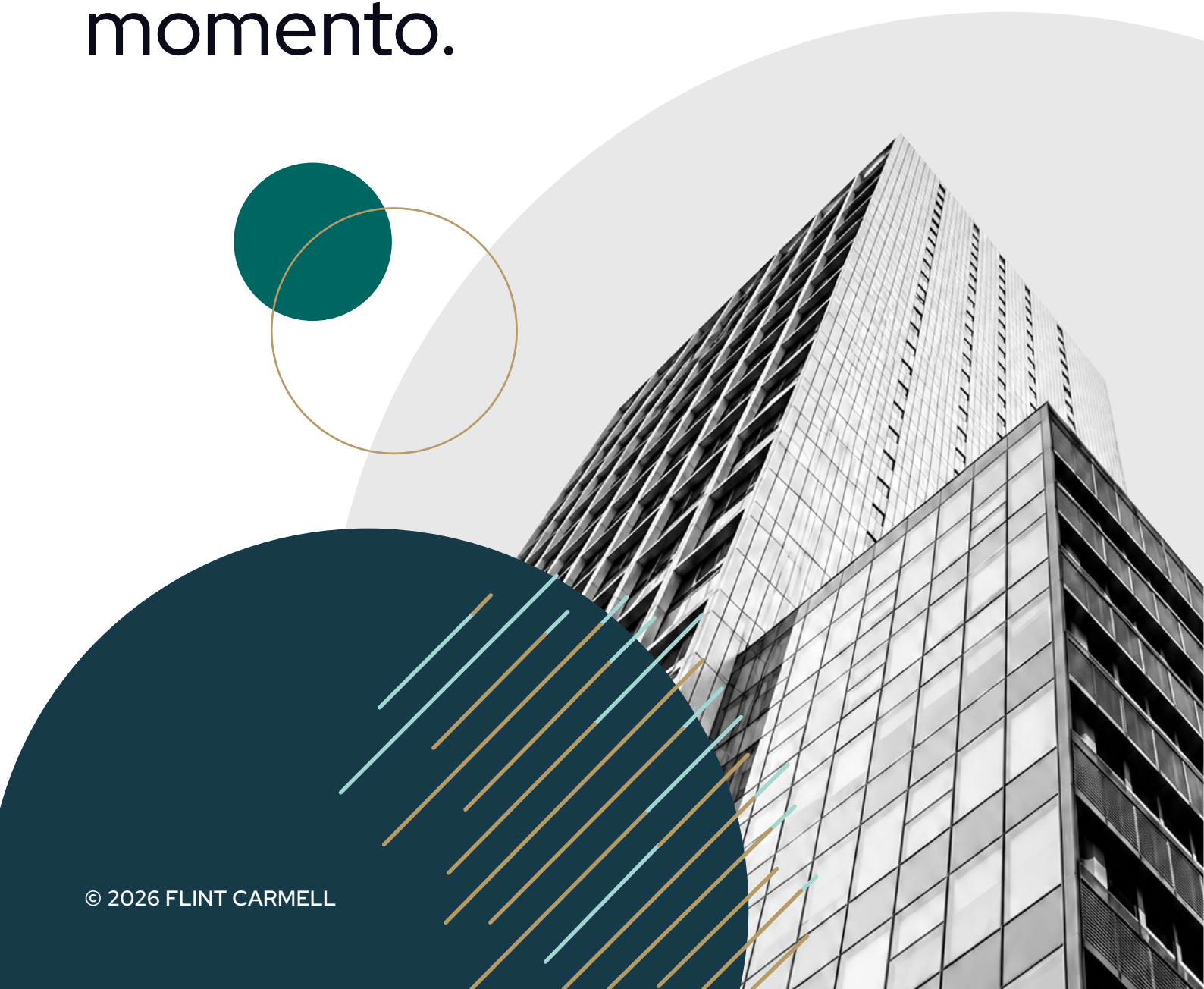
A empresa que chega ao mercado com arquitetura de capital definida não está apenas buscando dinheiro, está construindo uma tese de valor. Ela sabe o que oferecer, a quem, em que condições e com qual retorno esperado.

Esse nível de preparo transforma a captação em processo estratégico, e é o que separa quem capta bem de quem apenas prossegue em tentativas.





O Mapa do Capital: quem oferece, em que formato e para qual momento.



Players de Capital



O capital não tem fonte única. Ele vem de investidores que buscam participação, de credores que buscam retorno e do Estado que busca desenvolvimento. Entender quem são esses players, o que os motiva e o que exigem é o primeiro passo para escolher a fonte certa para o seu momento.

Grupo 01 - INVESTIDORES: Buscam participação, valorização e crescimento do negócio

Player	Motivação	Ticket	Estágio	Posição	Formato
Pessoa Física (FFF)	Relacional	10k - 200k	Pré-Receita	Informal	Direto
Investidor-Anjo	Tese Própria	50k - 500k	Pré/Tração	Minoritária	Conversível
Venture Capital	Escala	1M - 50M	Tração/Cresc.	Board	SAFE
Corporate Venture	Estratégico	1M - 50M	Tração/Cresc.	Estratégica	Conversível
Private Equity	Valorização	20M - 500M	Cresc./Matur.	Relevante	FIP
Family Office	Patrimônio	1M - 50M	Tração +	Governança	Direto
Inv. Estratégico (PJ)	Sinergia	5M - 500M	Cresc./Matur.	Operacional	JV / SPV
Consolidadora (PJ)	Consolidação	5M - 200M	Cresc./Matur.	Controle	Direto
Crowdfunding	Retorno	100k - 1M	Tração	Minoritário	Oferta Pub.
Fundo de Pensão	Longo Prazo	50M - ++	Maturidade	Rating	FIP

Grupo 02 - CREDORES: Buscam retorno via juros, recebíveis e fluxo de caixa

Player	Motivação	Ticket	Estágio	Exigências	Formato
BNDES	Desenvolvimento	1M +	Tração +	Garantias	Crédito
Banco Regional	Fomento	200k - 50M	Tração +	Garantias	Crédito
Securitizadora	Recebíveis	5M +	Cresc./Matur.	Lastro	CRI/CRA/FIDC
Multilateral	Desenvolvimento	10M +	Cresc./Matur.	Impacto	Estruturado

Grupo 03 - FOMENTO E INOVAÇÃO: Buscam competitividade, tecnologia e desenvolvimento

Player	Motivação	Ticket	Estágio	Posição	Formato
FINEP	Inovação	500k - 5M	Pré +	Técnica	Subvenção
EMBRAPII	P&D	200k - 10M	Tração +	Parcerias	Não Reemb.

Estruturas Elegíveis



Cada modalidade tem lógica, prazo e contrapartida próprios. Conhecer o mapa completo é o que separa quem capta com estratégia de quem capta com o que aparece.

Grupo 01 — DÍVIDA TRADICIONAL: Base do financiamento corporativo.

Instrumento	Origem	Ticket	Prazo	Garantia	Estágio
Linhas Financiamento	BNDES	1M+	2-20 anos	Real	Tração+
Programas Regionais	BRDE / BNB	200k-50M	2-10 anos	Real	Tração+
Debênture	Mercado	10M+	2-10 anos	Variável	Cresc. / Mat.
Nota Comercial	Mercado	1M-300M	Curto	Sem real	Cresc. / Mat.

Grupo 02 — RECEBÍVEIS E SECURITIZAÇÃO: Monetização de fluxo futuro.

Instrumento	Origem	Ticket	Prazo	Garantia	Estágio
CRI	Securitizadora	5M+	2-30 anos	Lastro Imob.	Cresc. / Mat.
CRA	Securitizadora	5M+	2-30 anos	Lastro Agro	Cresc. / Mat.
FIDC	Gestora	5M+	1-5 anos	Recebíveis	Tração+

Grupo 03 — DÍVIDA ESTRUTURADA: Operações sob medida.

Instrumento	Origem	Ticket	Prazo	Garantia	Estágio
Mezanino	Fundos	5M-200M	3-7 anos	Subordinada	Cresc. / Mat.
Bridge Loan	Bancos / Fundos	1M-100M	3-18 meses	Variável	Cresc. / Mat.
Venture Debt	Fundos	1M-30M	2-4 anos	Warrants	Tração / Cresc.
Sale-Leaseback	FII's	5M+	5-20 anos	Imóvel	Cresc. / Mat.
Créd. Estruturado	Fundos	5M+	2-10 anos	Ativos	Cresc. / Mat.

Grupo 04 — EQUITY E CONVERSÍVEIS. Capital via participação societária.

Instrumento	Origem	Ticket	Prazo	Estrutura	Estágio
Equity Direto	Anjo / VC / PE	200k-500M	N/A	Participação	Todos
SAFE e Conversíveis	Anjo / VC / PE	50k-10M	1-3 anos	Conversão futura	Pré / Tração
FIP / Private Equity	Gestoras	20M-500M	5-10 anos	Participação	Cresc. / Mat.
Crowdfunding	Plataformas CVM	100k-15M	N/A	Oferta pública	Pré / Tração

Grupo 05 — FOMENTO E INCENTIVOS: Capital não dilutivo e benefícios públicos.

Instrumento	Origem	Ticket	Prazo	Exigência	Estágio
Subvenção	Finep / Embrapii	200k-50M	Projeto	Técnica	Pré+
Editais	Agências	50k-10M	Edital	Técnica	Pré+

Capital é preparação

Você percorreu os blocos deste material e viu que o universo do capital é amplo e estruturado. Instrumentos, estratégias, setores, erros, arquiteturas. Tudo isso existe para uma finalidade: colocar capital certo no projeto certo, na hora certa. Isso é processo, é método

A maioria das empresas pensa em capital quando já está com urgência. E urgência é o pior momento para tomar decisões financeiras estratégicas.



Capital favorece quem está pronto.



Estratégia vem antes de execução.



Funding é projeto, não improvisado.

Empresas que chegam preparadas ao mercado negociam em posição de força. As que chegam na urgência aceitam as condições que aparecem. A diferença entre as duas define o resultado de qualquer operação.



Este material foi construído para abrir um mapa, não para entregar um caminho pronto. O caminho depende do estágio da sua empresa, do setor em que você opera e do tipo de capital que faz sentido para o seu momento. O que você viu aqui é o vocabulário. A gramática vem com preparo, com governança, com narrativa e com arquitetura deliberada. Capital não é um evento, é um processo. E processos sérios têm início, meio e fim planejados. A pergunta que fica não é "quando vou captar". A pergunta certa, é: minha empresa está pronta para o capital que ela necessita?

O capital certo para sua empresa existe.

Você só precisa saber acessá-lo.

Algumas empresas atraem capital. Outras tropeçam na estrutura. Sem projeto, governança e narrativa sua empresa nem entra no jogo.

Atuamos como advisory de capital, para conectar a sua empresa ao recurso certo, desde a estruturação do projeto, até o fechamento.

1,2 tri

Capital alternativo disponível no BR

250+

Players mapeados em nossa base

20+

Anos de atuação no segmento empresarial



COMO TRABALHAMOS

Um processo estruturado para gerar acesso ao capital certo

Expandir o Negócio



CAPEX, novas unidades e crescimento operacional

Financiar um Projeto



Imobiliário, energia, infraestrutura e projetos estruturados

Acessar o Mercado



Troque dívidas, alongue prazos e reestruture o passivo com DCM

Trazer um Investidor



Entrada de sócio e capital estratégico, equity e M&A

Superar uma Crise



Liquidez, recuperação financeira e DIP Financing

MAPA DA CAPTAÇÃO

Conectamos empresas e projetos às principais fontes de capital do mercado.

Uma rede ampla e qualificada que transforma projetos estruturados em oportunidades de crescimento.

✓ Bancos de Atacado & Investimentos

✓ Bancos de Desenvolvimento

✓ FIDC e Securitizadoras

✓ Fundos de Crédito Privado

✓ CRI, CRA, Debêntures via Oferta Pública

✓ Fundos Imobiliários FIIs

✓ Venture Capital e Investidores-Anjo

✓ Plataformas de Crowdfunding

✓ Fundos de Infraestrutura

✓ Private Equity

✓ Family Offices

✓ Investidores Internacionais



Descubra qual capital sua empresa pode acessar agora.

Fale com o nosso time e entenda as opções que a sua empresa possui.



Clique para falar

Conheça o nosso trabalho

Acesse nossa página e conheça em detalhe a metodologia, as áreas de atuação e o perfil técnico de quem conduz o processo.

Editado por Ricardo Boschi | Advogado OAB/RS 58.444

Visite nosso site



<https://www.flintcarmell.com.br>

- ♦ Office - Porto Alegre/RS
- ♦ contato@flintcarmell.com.br
- ♦ Whatsapp: (51) 9 8061-4343