



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

Através de três agências públicas de investimento, os ministérios gerem e controlam o apoio público aos vários segmentos de financiamento empresarial desde pré-seed até late stage growth, cobrindo vários tipos de segmentos de financiamento como subsídios, garantias, empréstimos, financiamento à exportação e capital de risco.

● **Agências de Financiamento e Apoio**

Na Finlândia, as agências públicas de investimento relevantes no apoio às empresas são as seguintes:

- TEKES - Financiamento de R&D e inovação;
- FINNVERA - Financiamento do comércio externo e internacionalização;
- FINNISH INDUSTRY INVESTMENT LTD - Financiamento de crescimento e Internacionalização.

Estas três agências operam sob a orientação do ministério do emprego e da economia sendo, no entanto, independentes quanto ao seu próprio modelo de governo.

Existe também a SITRA, que é um fundo público na dependência direta do parlamento cujo principal objetivo é o investimento em projetos nas áreas do empowering society (criação de uma administração pública eficiente e orientada para as pessoas), da utilização responsável de recursos e criação de uma sociedade com impacto de carbono neutro e das práticas sustentáveis de well being e emprego.

Além das três agências referidas e do SITRA, existem também outras organizações que operam na área da promoção do comércio, desenvolvimento da internacionalização como por exemplo a Finpro e a Team Finland.

A implementação regional das políticas definidas centralmente é assegurada através de um conjunto de centros regionais, os denominados ELY Centres, que garantem a difusão de informação pelas regiões mais distantes da capital e o acesso efetivo das empresas aos mecanismos existentes.

● **Instituições ligadas a I&D e Inovação**

Uma componente significativa da inovação produzida nas empresas e nos centros de investigação tem a sua origem nas universidades e politécnicos, centros de investigação e plataformas de inovação. São dos resultados da investigação, feita por estes centros e departamentos universitários, que surgem projetos “high-growth high-tech” e que, posteriormente, se constituem como empresas (spin-off’s). A sequência lógica de desenvolvimento deste tipo de projetos é a prototipagem, constituição de equipa, teste de mercado e posterior constituição de empresa. Nessa fase, o desenho de modelo de apoio ao desenvolvimento e inovação da Finlândia assegura a existência de agências de financiamento especialmente focadas em projetos (ou já empresas) com necessidade de dispor de capital de “pre-seed” ou “seed”.

NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

● Principais agências públicas de investimento na Finlândia

● TEKES

A TEKES é a mais importante agência pública de financiamento de investigação, desenvolvimento e inovação na Finlândia. Além do enfoque em financiamento de inovações tecnológicas, a TEKES apoia também projetos e empresas que demonstrem iniciativas inovadoras, nomeadamente, na área social e do design.

É através desta agência que o governo finlandês implementa a sua estratégia de apoio e financiamento a empresas de elevado potencial de crescimento e internacionalização. A TEKES trabalha com empresas de topo a nível de inovação e com unidades de investigação na Finlândia. Todos os anos, são financiados mais de 1500 projetos de investigação e desenvolvimento, cerca de 600 projetos públicos de investigação realizados nas universidades e institutos universitários de investigação aplicada.

Os fundos e subsídios à investigação são orientados para os projetos que demonstrem maior componente de inovação e para aqueles que mais significativamente contribuirão para o progresso da sociedade finlandesa. Os projetos são avaliados, simultaneamente, pelo seu cunho inovador e pelo seu nível de capacitação.

A I&D é financiada, sobretudo, através de dois instrumentos: subsídios e empréstimos. Embora a maior parte do financiamento da agência seja concedido através de empréstimos, a TEKES apoia também novos projetos sob a forma de subsídio. Estes são tipicamente os casos em que o projeto se baseia em investigação e as novas inovações que daí resultam se aplicarem a mercados ainda não desenvolvidos. Quando os mercados alvo estão já desenvolvidos ou em desenvolvimento, então o apoio é concedido sob a forma de um empréstimo. A opção crescente por empréstimos permite à TEKES apoiar um maior número de projetos.

Tipo de Promotores	Tipologia de Projectos
Empresas	Investigação e desenvolvimento
	Planeamento para crescimento
	Projectos piloto
	Financiamento para empresas com potencial de crescimento
	Desenvolvimento organizacional
Centros de Investigação	Investigação pública em rede com empresas
	Novo conhecimento e investigação aplicada à realidade empresarial
	Vagas para investigação estratégica
Prestadores de serviços públicos	Inovação e aprovisionamento público
	Desenvolvimento organizacional
	Investigação e desenvolvimento



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

A TEKES financia ainda centros de investigação e promotores que se enquadrem na área de prestação de serviços públicos. Relativamente aos centros de investigação, a TEKES promove a ligação à investigação que se realiza em universidades e especialmente a investigação aplicada a problemas empresariais concretos. Ao nível das empresas que operam na área de serviços públicos a TEKES promove também a inovação a nível do aprovisionamento, desenvolvimento organizacional e investigação e desenvolvimento.

Além dos aspetos já referidos, o papel da TEKES no sistema finlandês de suporte à inovação caracteriza-se, ainda, por:

- Ocupar uma posição central no sistema de inovação finlandês sendo uma agência de inovação e de referência a nível mundial;
- Ter um modelo de governo com elevada autonomia mas alinhado com os objetivos ministeriais;
- Dar grande enfoque no apoio a start-ups e empresas ainda em fase inicial de desenvolvimento;
- Apoiar, de forma descentralizada, a implementação dos apoios através dos ELY Centres que existem em toda a Finlândia, exceto em Helsínquia;
- Garantir um grande alinhamento de programas e ações tanto com a sua missão organizacional como com o funcionamento contínuo de processos de monitorização, controlo e aprendizagem.

● FINNVERA

A FINNVERA é uma agência de financiamento público que coopera com outras instituições financeiras, numa óptica supletiva, complementando o mercado financeiro, através do fornecimento de soluções de empréstimos, garantias e financiamento à exportação a empresas finlandesas.

As linhas de empréstimos e garantias são especialmente destinados a pequenas e médias empresas servindo para financiar investimentos, desenvolvimento, internacionalização, necessidades de fundo de maneo e alterações de gestão.

Os empréstimos ou garantias da FINNVERA aumentam a possibilidade de se conseguir o financiamento total de privados sendo que muitas operações não se chegariam a realizar sem a intervenção da FINNVERA. Assim a FINNVERA complementa o mercado financeiro quando os bancos exigem partilha de risco para financiar um projeto.

Esta agência não concede qualquer subsídio e cobra uma comissão pelos seus serviços, na medida em que deverá ser autossustentável. No entanto, sendo uma agência de financiamento público, a FINNVERA poderá assumir níveis de risco superiores aos aceitáveis no mercado financeiro, o que viabiliza o financiamento de algumas operações.

À semelhança da TEKES, a FINNVERA está na dependência direta do ministério do emprego e da economia sendo um instrumento de implementação da estratégia definida pelo governo finlandês. De forma



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

a acompanhar os seus investimentos, a FINNVERA conta com cerca de quatrocentos colaboradores que apoiam mais de trinta mil empresas e empreendedores.

A capacitação de recursos humanos das agências de investimento público é um elemento decisivo do apoio à inovação e internacionalização das empresas, que assim podem beneficiar de acesso a parcerias que vão além do plano de financiamento, e se estendem para o domínio das redes de conhecimento e de contactos a nível internacional.

● Finnish Industry Investment Ltd

A Finnish Industry Investment Ltd (FII) é uma empresa pública de investimento com o objetivo de promover empresas, emprego e crescimento económico através de investimentos de capital de risco e private equity. A FII investe em empresas finlandesas, diretamente ou através de fundos de private equity que gere. O perfil das empresas investidas pela FII caracteriza-se normalmente por crescimento rápido, internacionalização, spin-off's, investimentos de grande dimensão bem como reestruturações empresariais ou setoriais.

A FII integra o sistema de inovação finlandês contribuindo para o estímulo da indústria finlandesa, promoção e desenvolvimento de nova tecnologia, criação de empresas de elevado crescimento, aumento do nível de emprego e de bem-estar. A abordagem adotada é colaborativa na partilha de riscos com investidores privados finlandeses e estrangeiros no sentido de disponibilizar financiamento, know-how de investimentos e redes de conhecimento.

Apesar de a FII ser uma agência pública de investimento com fins lucrativos, a obtenção de impactos indiretos dos seus investimentos no progresso e no bem-estar da sociedade está também incorporada na sua estratégia de investimento. Este retorno inclui criação de emprego, fortalecimento de indústrias selecionadas e as suas infraestruturas e o estabelecimento de novas empresas.

O desenvolvimento do setor de capital de risco na Finlândia faz também parte dos objetivos da FII. A estratégia neste domínio materializa-se de várias formas, desde assumir o coinvestimento em novos fundos no mercado com novos operadores, estabelecer relações com fundos internacionais aumentando assim a exposição de empresas finlandesas a investimento estrangeiro e proporcionando redes de contacto e de conhecimento às empresas participadas.

No entanto, a FII conta com uma capacidade de investimento ainda não totalmente otimizada e que pode ser aproveitada procurando e promovendo maior ligação com empresas investidas pela TEKES, focar no aumento dos investimentos por empresa, no investimento em projetos internacionais e de exportação com maior dimensão.

● Práticas de sucesso identificadas

Pela natureza e especificidade do sistema finlandês, e tendo em conta os objectivos do estudo, considerou-se de particular interesse interagir directamente com os principais responsáveis das agências de investimento no sistema de inovação na Finlândia.

NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

Das reuniões realizadas com as três principais agências de investimento finlandesas, identificaram-se as seguintes práticas e condições de ambiente favoráveis à emergência de empresas e projetos inovadores, de elevado crescimento e com capacidade de afirmação a nível global:

- Forte alinhamento estratégico entre órgãos de soberania (parlamento e governo), agências públicas de investimento, universidades e centros de investigação, empresas e associações empresariais;
- A definição da estratégia de apoio à inovação e crescimento e internacionalização incorpora a participação das Agências que vão proceder à sua implementação incluindo definição de processos de acompanhamento, avaliação e correção de resultados implementados;
- Cada agência pública de financiamento tem o seu âmbito e missão definida sendo relativamente claro em que tipo de empresas, instrumentos de financiamento, perfil de risco, dimensão de investimento, ou setores se deverão concentrar;
- Capacitação de recursos muito significativa das agências de investimento em termos know-how de indústria e de investimento para acompanhamento das empresas participadas;
- Ajustamento da estratégia de investimento das agências para suprir falhas de mercado de mercado que existem sobretudo a nível de financiamento de empresas na fase de prototipagem e prova de conceito (1 a 5 milhões de euros) e também ao nível da oferta de capital de risco;
- Objetivos de impacto social incluídos nos critérios de seleção de investimentos utilizados por cada agência;
- Coordenação das várias agências de investimento (TEKES, FINNVERA e FII) para garantir o cash flow das empresas desde a fase de prova de conceito, arranque, crescimento até à expansão internacional;
- Grande dinamismo na angariação de capital para a constituição de novos fundos especialmente por parte da Finish industry Investment;
- Maximização do potencial de investimento através do co-investimento com operadores de capital de risco finlandeses e internacionais em projetos de perfil de risco mais elevado.

Apresentam-se de seguida as principais conclusões das entrevistas realizadas com as três agências públicas de investimento referidas, bem como FVCA (associação finlandesa de capital de risco) e a AC CELETEAM uma aceleradora de empresas.

Finnish Funding Industry for Innovation

Objetivos da visita

Conhecer a atividade da agência e o seu papel no sistema finlandês de apoio à inovação e internacionalização.

Identificar as melhores práticas relevantes a nível da identificação, seleção, processo de investimentos e outros aspetos de valorização do sistema de apoio à inovação e internacionalização da Finlândia.

NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

Resultados

Construção e emergência de clusters de inovação com origem na Finlândia e com capacidade de afirmação a nível internacional são essenciais para o aumento de capital a financiar.

O cluster de jogos interativos é um fator crítico de sucesso na Finlândia devido a: Existência de duas empresas de grande sucesso internacional, a SUPERCELL (Clash of Clans) e a ROVIO (Angry Birds);

Reunião de factores críticos para o sucesso de afirmação desta indústria no mercado global (ver bullet seguinte).

Condições favoráveis para a criação de empresas vencedoras já presentes há alguns anos:

- Know-how tecnológico residente e em abundância
- Colaboradores empenhados, reduzida rotação
- Ambiente estável
- Financiamento público
- Capacidade empreendedora dos seus promotores
- Investidores públicos dispostos a financiar atitude de “tentar rápido, falhar rápido”
- Existência de aceleradores de inovação, como a Start-up Sauna, a Vigo Accelerator e a SLUSH

A dependência direta do ministério do emprego e economia finlandês coloca a TEKES como o principal instrumento de implementação de estratégia do governo no apoio à inovação e crescimento para jovens empresas inovadoras.

O financiamento da TEKES não exige capital próprio mínimo, nem garantias e não dilui posição acionista dos promotores.

Grande volume de financiamento anual de start-ups:

- 130 milhões de euros
- 600 projetos

Perfis de empresas financiadas

- Financiamento rápido
- Spin off's de grandes empresas
- Transferência de tecnologia e I&D

Financiamento para start-ups pode ser dividido nas seguintes categorias:

- Planeamento para crescimento internacional
- Financiamento para projetos de I&D
- Financiamento para novas empresas inovadoras

A partir de Julho 2014 o investimento da TEKES começará a ser realizado através de fundos de capital de risco orientados para a fase “seed”.

NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

Resultados	Innovation Mill Programme gerido pela TEKES para: - Explorar ideias não aproveitadas por grandes empresas - Apoiar o lançamento de start-ups ou transferir tecnologia para empresas existente - Conceder às start-ups os direitos de exploração de ideias inovadoras
	As peças de um ecossistema de sucesso são: - Projetos apoiados de alta qualidade em várias indústrias - Investimento crescente concretizado por capitais de risco - Avaliações "post-money" e saídas de capital bem sucedidas

FINNVERA

Objetivos da visita	Conhecer a atividade da agência e o seu papel no sistema finlandês de apoio à inovação e internacionalização.
	Identificar as melhores práticas relevantes a nível da identificação, seleção, e processo de investimentos e outros aspetos de valorização do sistema de apoio à inovação e internacionalização da Finlândia.

Resultados	FINNVERA é entidade gestora do Seed Fund Vera sendo um dos principais investidores na Finlândia. No entanto essa posição passará a ser assumida pela TEKES que começará a gerir este fundo a partir de Julho de 2014.
	Grande colaboração com rede de business angels via FIBAN (associação finlandesa de business angels) para realização de eventos de "elevator pitch"). Investe, sobretudo, em empresas finlandesas na fase early stage. Critério de investimento: - Alta tecnologia e inovação - Potencial de crescimento no mercado internacional - Equipa comprometida e com elevado desempenho - Fases de "early stage" - Investe em ações e empréstimos convertíveis em capital - Investimento inicial tipicamente a situar-se entre 300 e 500.000 euros - Posição no capital das empresas participadas entre 15% e 20%, nunca tomando o fundo mais do que 50% do capital de risco angariado Número de business angles que tem co-investido com a FINNVERA tem aumentado substancialmente: - Total de investimento concretizado por business angels com a FINNVERA de 13.4 milhões de euros, com uma média de investimento por business angel de 48 mil euros (2013).

NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

Resultados | A FINNVERA investe, sobretudo, em empresas do setor das tecnologias de informação e comunicação e dentro desta categoria em “mobile”.

FINNISH INDUSTRY INVESTMENT

Objetivos da visita | Conhecer a atividade da agência e o seu papel no sistema finlandês de apoio à inovação e internacionalização.

Identificar as melhores práticas relevantes a nível da identificação, seleção, e processo de investimentos e outros aspetos de valorização do sistema de apoio à inovação e internacionalização da Finlândia.

Resultados | A FII é uma agência pública com fins lucrativos e com um modelo de governo transparente: conselho de administração independente e equipa técnica própria de analistas.

Gere cerca de 80 fundos, com 70 investimentos diretos em empresas.

Como a TEKES e FINNVERA, é uma das agências públicas de investimento que está enquadrada no modelo de estímulo à inovação, crescimento e internacionalização e que incluiu o parlamento, representantes ministeriais, e agências operacionais de investimento.

Âmbito muito claro de operação para o investimento realizado, que minimiza potenciais sobreposições e ineficiências.

Tem uma estrutura operacional reduzida, de 30 pessoas.

Opera a nível do mercado de capitais finlandês (ao contrário da TEKES e da FINNVERA).

A sua missão é promover o empreendedorismo, inovação, emprego e crescimento económico através de investimentos de capital de risco.

Investem em fundos de capital de risco e diretamente em empresas com grande potencial de crescimento e normalmente em sindicato com outros investidores.

FINNISH VENTURE CAPITAL ASSOCIATION

Objetivos da visita | Conhecer a atividade da Finnish Venture Capital Association (FVCA) e o seu papel no sistema finlandês de apoio à inovação e internacionalização.

Resultados | A FVCA representa as sociedades de capital de risco finlandesas e todas as outras entidades que operam na indústria de capital de risco.

Contribuiu para o desenvolvimento do setor de capital de risco através da regulação

NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

Resultados	dos interesses gerais dos participantes no Mercado, estimulando o comportamento ético dos operadores, promovendo as relações entre sociedades de capital de risco e empreendedores e através da organização de atividades de investigação. Promove e divulga os casos de sucesso da inovação finlandesa. A FVCA é membro da EVCA.
-------------------	--

ACCELETEAM

Objetivos da visita	Conhecer a atividade de uma aceleradora de empresas e o seu papel no sistema finlandês de apoio à inovação e internacionalização.
----------------------------	---

Resultados	A ACCELETEAM é uma pequena aceleradora de empresas, muito focada no apoio a empresas do universo PSW (Portuguese Speaking World) e NRW (Nordic Russia World). Por vezes para pequenos montantes, o processo de diálogo com as agências é mais difícil e é normalmente longo. A ACCELETEAM auxilia este processo. Os eventos de pitching organizados pela FVCA são positivos para a indústria de capital de risco e para as agências de desenvolvimento locais. O papel das ELY Centres (agências de desenvolvimento locais) é essencial porque acabam por facilitar e acelerar os processos de investimento em start-ups. Poderia haver grande benefício para o sistema de apoio à inovação finlandesa na existência de um ponto único de contacto que articulasse o acesso a todos os apoios disponíveis para empresas nascentes.
-------------------	---

6 | FRANÇA

França é um dos países da Europa de maior sucesso no financiamento de microempresas através de soluções diversificadas de microcrédito. Parte da reflexão apresentada resulta de contactos estabelecidos com um especialista da matéria, Georgios Kaloussis, que identificou as melhores práticas existentes no país ao nível não só do microcrédito, mas também de plataformas de crowdfunding.

Tal como aconteceu com o caso finlandês, além das reuniões, foi ainda realizada uma pesquisa não exaustiva sobre essas mesmas entidades, o que permitiu cruzar e confirmar a informação transmitida em entrevista pelo referido especialista.



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

● Microcrédito

O setor do microcrédito em França é tradicionalmente alvo de uma distinção entre, por um lado, o microcrédito pessoal (cuja definição foi especificada pelo artigo 23º da lei de 1 de julho de 2010 relativo ao crédito ao consumo) destinado a financiar os projetos de inserção profissional e social e, por outro, o microcrédito empresarial que se destina a financiar a criação, compra ou consolidação de pequenas empresas artesanais ou comerciais, permitindo ao seu gestor criar ou consolidar o seu próprio emprego.

Este setor que responde, assim, de forma alargada aos objetivos de inclusão económica, social e financeira das pessoas envolvidas, beneficia de um quadro de garantias públicas executado, nomeadamente, no âmbito do fundo de coesão social (FCS) criado pela lei de 18 Janeiro 2005.

O modelo francês do microcrédito assenta numa diversidade de atores (associações, estabelecimentos de crédito, associações locais, redes de acompanhamento) cuja tipologia ilustra a dimensão ao nível financeiro e social deste instrumento de crédito.

● Adie

A organização de microcrédito Adie, criada em 1989, numa altura em que o desemprego causado pela reestruturação da economia francesa tornou-se um grande problema, com o apoio financeiro de diversas fundações privadas, o governo, o banco de desenvolvimento francesa Caisse des Dépôts et Consignations (CDC) e do programa europeu anti pobreza, disponibiliza microcrédito a particulares socialmente e financeiramente excluídos desde então e com sucesso comprovado.

No final de 2013, a Adie tinha 463 funcionários em 130 agências e trabalhava com mais de 1700 voluntários em toda a França e seus territórios ultramarinos. Esta instituição disponibiliza microcréditos até 6000 euros que através da combinação com fundos de empréstimo público podem alcançar os 11.000 euros por beneficiário.

A Adie tem acesso a fontes de financiamento público e privado. O lado de suporte ao negócio, que é separado do departamento de empréstimos, é dependente de subsídios. A organização coopera com todos os bancos franceses e estabelece parcerias com empresas privadas. A Adie lança, de uma forma constante, programas pilotos para apoiar minorias, como o programa Créajeunes para jovens e um programa vocacionado para as áreas rurais.

Desde a sua criação, a Adie concedeu mais de 93 000 empréstimos, totalizando mais de 255 milhões de euros (Adie, 2010). Juntamente com o financiamento, a organização disponibiliza aos beneficiários amplos serviços de apoio, antes, durante e após a operação de crédito. Isso inclui ações de formação em grupo e uma linha telefónica e de aconselhamento online permanente.

A Adie desenvolveu também um bem-sucedido programa de empréstimo em grupo. Destina-se às pessoas de comunidades de imigrantes (principalmente oriundas do Mali e Senegal) que conservam os seus modos de organização baseadas na solidariedade coletiva. Os empréstimos são concedidos para grupos de quatro pessoas no máximo.



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

● **Parcours Confiance**

Outro exemplo interessante em França é o caso da *Parcours Confiance*, que é uma rede criada pelas caixas de poupança do país para promover o microcrédito e favorecer a inclusão bancária, envolvendo como beneficiários pessoas com dificuldades bancárias (recursos fracos ou irregulares, acidentes da vida, etc.) e pequenos empresários que não dispõem de garantias suficientes para ter acesso ao financiamento bancário clássico. Estes serviços incluem nomeadamente:

- Um acompanhamento bancário ou financeiro personalizado dos beneficiários;
- Uma oferta bancária adaptada à concessão de microcréditos pessoais;
- Um acompanhamento pró-ativo do processo de inclusão social do beneficiário ou da criação da empresa.

Foram constituídas parcerias com associações locais com vocação social (sobretudo IPSS) a fim de complementar o acompanhamento bancário do projeto «*Parcours Confiance*» com um acompanhamento social adaptado às necessidades de cada beneficiário.

Os organismos especializados na assistência e acompanhamento em matéria de criação ou recuperação de empresas (como a *France Active*, *Initiative France*, *Le Réseau des Boutiques de Gestion*) contribuem igualmente com o seu “saber-fazer” junto dos empresários beneficiários dos serviços do projeto «*Parcours Confiance*».

● **Finances et Pédagogie**

Outro exemplo interessante é o da “*Finances et Pédagogie*”, em que o apoio pedagógico assume a forma de ateliêrs de formação de empresários de microempresas em matéria de gestão financeira e de relação com a banca, tendo representado, em 2012, perto de 3 000 intervenções e 41 800 pessoas contactadas. Fundada em 1957 pelos bancos de poupança franceses, “*Finances et Pédagogie*” é uma associação líder nas ações de sensibilização e formação no domínio financeiro diretamente junto de pessoas e de organismos de acompanhamento de microcrédito franceses.

● **Crédit Municipal de Paris**

Outro caso a analisar é o do *Crédit Municipal de Paris* (CMP), uma iniciativa de apoio ao microcrédito de iniciativa municipal e que foi, lançado, em 2008, pelo município de Paris e, em parceria, com a *Caisse des Dépôts et Consignations*.

Trata-se de uma rede de organismos que se associou ao *Crédit Municipal de Paris*, para o acompanhamento dos beneficiários e a instrução dos seus projetos de investimento. Os potenciais beneficiários deste programa são os habitantes da região parisiense de *Île-de-France*. A maturidade do crédito é de 6 meses a três anos (até quatro anos para casos excecionais).

O plano de negócios do beneficiário pode ser instruído pela equipa de voluntários do CMP que o validará para



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

apresentação à comissão de créditos. Em caso de acordo, o empréstimo é disponibilizado por uma das instituições de crédito parceiras da iniciativa, sendo designado um responsável pelo acompanhamento da operação.

Em 2012, 589 microcréditos foram concedidos por esta via, envolvendo um montante médio de 2 200 euros e uma duração média de reembolso de 33 meses. Os principais beneficiários foram mulheres (52%), com menos de 30 anos. A média de idades dos beneficiários desta modalidade de microcrédito foi de 39 anos e perto de 57% dos beneficiários foram adultos sem pessoas a seu cargo.

Os projetos financiados foram maioritariamente associados à criação ou manutenção do próprio emprego (65,9%), para aquisição de equipamentos (16,3%) ou ainda projetos ligados ao financiamento de despesas de saúde (7,8%) e ao acesso ou à manutenção da habitação permanente (4,9%).

● Instituto de Microcrédito Créa-Sol

Outro caso interessante a analisar é o do Instituto de Microcrédito Créa-Sol (crédito, acompanhamento e solidariedade), que foi criado, em 2005, pela Caisse d'épargne Provence-Alpes-Corse 2010, em parceria com a Caisse d'épargne Côte d'Azur.

O Créa-sol concede microcréditos pessoais e empresariais em cinco regiões francesas (Avignon, Marseille, Nice, Toulon, Saint-Denis de la Réunion), sendo prioritariamente destinados a favorecer a empregabilidade. Em 2012, 701 microcréditos pessoais foram concedidos por esta instituição, envolvendo um montante médio de 2.411 euros. 72% dos beneficiários foram mulheres e a duração média dos empréstimos foi de 33 meses.

O microcrédito empresarial, num montante máximo de 10.000 euros, foi destinado à criação, recuperação ou ao desenvolvimento de empresas com um número máximo de três colaboradores e com menos de cinco anos de existência. A duração máxima de reembolso do empréstimo é de cinco anos. Em 2012, 298 microcréditos empresariais foram concedidos pelo Créa-Sol (198 em 2011) e o número de empregos criados ou mantidos ascendeu a 372, sendo o montante médio por caso de 7.721 euros.

● Mecanismo Nacre

Em 2009, foi lançado pelo governo francês, em parceria com a Caisse des Dépôts et Consignations, o mecanismo Nacre, que visou reforçar o apoio para os problemas de integração de desempregados ou de pessoas que se deparam com dificuldades no emprego sustentável.

O mecanismo foi desenvolvido em três fases (antes, durante e após a criação da empresa), tendo como fator distintivo de outros mecanismos, a possibilidade de apoio à aquisição de empresas existentes:

Fase 1 - suporte para conceber o projeto:

- Finalizar tecnicamente o projecto de criação ou aquisição de empresa, a fim de apresentá-la a terceiros (financiador, parceiros, ...);



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

- Estudar as condições de execução do projeto e antecipar as dificuldades;
- Este apoio dura até quatro meses para um projeto de criação de empresa e seis meses para um projeto de recuperação.

Fase 2 - apoio à estruturação financeira de uma micro empresa através de um empréstimo sem juros, que passa por:

- Verificar a relevância económica do plano de negócios e desenvolver o plano de financiamento;
- Orientar o líder do projeto nas suas abordagens para o financiamento junto dos bancos;
- Conceder ao líder do projeto um empréstimo à taxa zero (entre 1.000 a 10.000 euros por um período máximo de cinco anos), obrigatoriamente associado a um empréstimo bancário (ou similar) cujo montante e a duração devem ser maiores ou iguais às do empréstimo à taxa zero.

Esta fase tem a duração de quatro meses no máximo para um projeto de criação de empresa e seis meses para um de recuperação de empresa.

Fase 3 - apoio no arranque e desenvolvimento ou aquisição da empresa, permitindo ao promotor:

- Ter acesso, a todo o momento, a um suporte técnico que possa responder a perguntas relacionadas com o arranque e desenvolvimento da sua atividade;
- Antecipar eventuais dificuldades financeiras;
- Ser apoiado nas opções de desenvolvimento futuro da empresa.

Esta fase tem um máximo de três anos, para projetos de criação e/ou aquisição/recuperação de empresas.

O mecanismo Nacre envolveu, em 2012, empréstimos diretos no montante de 14 milhões de euros, para garantir microfinanciamentos num montante de 58 milhões de euros. Nesse ano foram concedidos 10 320 empréstimos, por um montante médio de 5.687 euros, associados a novos empréstimos de 39.667 euros, o que representa um fator de alavancagem de 1 para 7.

● Cap'Développement

Cap'Développement é outra iniciativa interessante, lançada pela France Active para facilitar o desenvolvimento inicial das pequenas empresas. Este novo mecanismo está disponível para qualquer empresa com menos de cinco anos de existência, desde que promotora de projetos de desenvolvimento com potencial e gerador de emprego. Trata-se de um mecanismo orientado para empresas nascentes, até 20.000 euros de montante de crédito, prevendo apoio especializado na monitorização do projeto em articulação com os promotores. Este programa está implantado nos territórios do Yonne, Alsace, Auvergne e Yvelines, devendo ser alargado nos próximos anos a outros como Drome, Savoie e Haute-Savoie, nas regiões Centre e Pays de la Loire.



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

● Initiative France

A Initiative France é um empréstimo sem garantia e sem juros, concedido a pessoas e não a empresas. Envolve um montante entre 500 e 25.000 euros por beneficiário, sendo concedidos por um período de dois a cinco anos, com a possibilidade de pagamento diferido até 18 meses, servindo para os beneficiários investirem em projetos economicamente ambiciosos e associados a causas sociais, ambientais, com boas perspectivas de crescimento. Este empréstimo é disponibilizado por via de uma plataforma “online”.

Este mecanismo é financiado por um fundo específico, reforçado com contribuições e poupanças de solidariedade de colaboradores de empresas, tal como se de uma contribuição para um fundo de pensões ou para um sindicato se tratasse. Até ao final de 2013, esta iniciativa tinha já angariado por esta via 4,5 milhões de euros.

A iniciativa France Le Parrainage é um bom exemplo do apoio a estilistas e empresários do mundo da moda gerido pela plataforma Initiative France. O apoio é prestado de forma voluntária aos beneficiários por empresários ou executivos experientes da indústria da moda, ativos ou recentemente aposentados, ajudando-os a identificar os problemas e a encontrar soluções. O apoio é, assim, baseado num relacionamento pessoal com um empresário experiente (via processo de mentoring), permitindo que o promotor do projeto, regra geral jovem empreendedor, possa usufruir de experiência profissional e aconselhamento gratuito.

Só em 2012, 4.450 mentores ajudaram 8.325 jovens empreendedores ao abrigo deste programa, que é suportado numa plataforma online de ferramentas que auxilia o recrutamento, acolhimento e orientação dos beneficiários pelos seus mentores e a implementação de ações destinadas a partilhar as melhores práticas entre os aderentes ao programa.

O desenvolvimento do quadro legal em França ao longo dos últimos 10 anos teve uma influência muito favorável no setor de microcrédito.

Desde 2001 que instituições não-bancárias estão autorizadas a contrair empréstimos para financiar pessoas desfavorecidas, como vimos atrás e, também, para financiar empresas até três funcionários e até cinco anos após a criação, bem como para projetos de integração social (por exemplo, financiando a obtenção de licença de motorista para encontrar um emprego). Esta autorização, sujeita a controlos regulares, é válida por um período de tempo indeterminado e concedida pelo governo francês.

Desde 2007, as instituições financeiras não bancárias em França também podem recorrer a empréstimos sem juros de duração de até dois anos concedidos por indivíduos ou mecenas.

Além dessas fontes de financiamento, as instituições financeiras não-bancárias podem financiar seus recursos de crédito recorrendo a empréstimos públicos e fundos próprios. Além disso, estas instituições (na sua maioria ONG) podem recorrer a fundos comunitários (em especial oriundos do fundo social europeu e da iniciativa Progress ao financiamento de empresas privadas, doações de indivíduos, bem como as receitas geradas pelas taxas de juros sobre os créditos, o que confere muita flexibilidade à sustentabilidade dos sistemas privados de microcrédito franceses.

NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

● Crowdfunding em França

Em França existem dois tipos de plataformas de crowdfunding em funcionamento:

- Plataformas de financiamento de projetos (idênticas às existentes em Portugal);
- Plataformas de angariação de capital próprio ("equity crowdfunding").

Apresentam-se no quadro seguinte os aspetos essenciais que caracterizam as principais plataformas de crowdfunding de projetos a operar no país:

Plataformas de crowdfunding (projectos)					
Nome	Data de criação	Orientação	Valor de projetos financiados	Custo	% de sucesso
Buld in town	Jan-13	Comércio e associações comerciais	220 000 euros para 70 projetos	Entre 5% e 9% do montante financiado + 3% a 3,4% de fee de subscrição	78%
KisskissBankbank	2009	Presente em 38 países, financia projetos de música, cinema e arte	12,5 M para 6400 projetos	5% + 3% despesas	54%
Mymajor company	2007	Generalista	13 M de doações por 70 000 membros	10% comissão	NA
Touscoprod	2009	Projetos de cinema	2,8 M para 253 filmes	10% comissão	52%
Ulule	2010	Projetos inovadores	12,85M para 3800 projetos em 154 países	2% a 8% comissão	66%

Fonte: Georges Kaloussis

Plataformas de crowdfunding (equity)						
Nome	Data de criação	Tipo de investimento	Orientação	Montante angariado	Custo	% de sucesso
Anaxago	Jul-05	Investimento direto	Investimento mínimo: 1.000€	2,6 M	5% fee de subscrição + 500 euros	78%
Financeutile	2010	Através de holding	Investimento mínimo: 1.500€	5M para 23 PME	4% a 7,7% comissão+ 350 euros	96%
Happycapital	2013	Investimento direto	Investimento mínimo: 1.000€ para projetos até 1M euros	340.000 euros para 3 projetos	5% comissão do investidor + 5% do promotor em caso de sucesso	50%
Particeep	2013	Investimento direto	Entre 30.000 e 5M euros	340.000 euros para 3 projetos	1% comissão do investidor + 5% do promotor em caso de sucesso	60%
Smartangels	2012	Investimento direto	Entre 200.000 € e 2M euros	2,6 M para 6 projetos	0,5% a 5% comissão do investidor + 6% do promotor em caso de sucesso	66%
Wiseed	2008	Através de holding	PME inovadoras	6,6 M para 35 startups	5% a 10% comissão + 1500 euros em caso de sucesso	90%

Fonte: Georges Kaloussis



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

7 | CONCLUSÕES DO EXERCÍCIO DE BENCHMARKING

De uma forma geral, os países estudados apresentam práticas interessantes para a dinâmica do microfinanciamento à inovação e com “lessons learned” importantes para o caso português.

O Brasil, através da iniciativa “Brasil+Competitivo” e Israel, por via do seu sistema nacional integrado de apoio à inovação, destacam-se na articulação de esforços de entidades públicas e privadas na oferta conjugada e articulada de mecanismos vocacionados para o microfinanciamento e, em particular, para a inovação, evidenciando-se o empenho do estado na implementação de políticas públicas de apoio a microempresas, empreendedores e empresas inovadoras, com impacto na geração de riqueza para o país em causa.

O caso de França destaca-se pela orientação dos instrumentos e entidades promotoras de microcrédito para a área social, com resultados interessantes no impacto desta modalidade de financiamento na redução da exclusão social e pobreza no país. Os casos de crowdfunding neste país são também relevantes pela diversidade e tipologia de projetos que apoiam.

Espanha, por seu turno, por ter centralizado a dinamização do sistema de microcrédito nas instituições financeiras, acabou por ver o sistema afetado negativamente pela crise financeira dos últimos anos, com impacto negativo na redução significativa do microcrédito concedido a empreendedores e microempresários, no menor enfoque deste tipo de instrumento no apoio social aos beneficiários e logo na consequente redução do nível de emprego claramente uma “lesson learned” a este nível.

Os EUA apresentam-se como um país com características empreendedoras únicas e onde o microcrédito e o crowdfunding se encontram largamente disseminados por todo o país, funcionando de uma forma sustentada (tal como um negócio normal de natureza financeira se trate) e independente do setor público. Daí o enfoque nos modelos de análise de risco de projetos e empreendedores como boas prática a seguir. Destaque-se também no EUA a boa prática do Small Business Administration, como entidade pública por excelência que tem como função suportar os operadores de crédito e capital de risco orientados para apoiar projetos e empresas de menor dimensão, através de esquemas de garantia e dinamização de fundos de fundos.

No entanto, dos países estudados, o caso finlandês revelou-se particularmente interessante. Efetivamente, o sistema de apoio à inovação, crescimento e internacionalização finlandês tem produzido bons resultados ao nível da criação de empresas altamente inovadoras, de crescimento muito rápido e com capacidade de afirmação no mercado global. Este tem sido o resultado de uma colaboração conjunta, em vários domínios, desde o plano político, instituições de investigação e de ensino e também a nível empresarial. A Finlândia emerge hoje com um dos principais centros de inovação europeus resultado da orientação de política pública para a educação, investigação e criação de um ambiente favorável para a tomada de riscos por parte dos agentes públicos.

Na base da criação deste ambiente favorável à inovação, criação de novas empresas, empreendedorismo, estímulo à exportação e internacionalização da economia, está uma estratégia de política pública cuja implementação a nível dos instrumentos de financiamento que sustentam o crescimento das empresas, assenta em fatores críticos de sucesso como:



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

- Critérios de seleção de investimentos ao nível das agências públicas de investimentos alinhadas com as orientações estratégicas de investimento decididas a nível ministerial e aprovadas no parlamento finlandês;
- Participação das agências públicas de investimento na definição da estratégia de apoio à inovação, crescimento e internacionalização o que promove a sua implementação e execução;
- Cada agência pública de financiamento tem o seu âmbito e missão claramente definida em termos dos tipos de instrumentos financeiros que deverão desenvolver, o perfil das empresas com que deverão colaborar, o nível de risco que deverão assumir, a dimensão de investimento a assumirem, ou os setores que deverão preferencialmente desenvolver;
- Capacitação de recursos significativa das agências de investimento em termos de know-how de indústria e de investimento;
- Orientação das agências públicas de investimento para colmatarem falhas de mercado de financiamento ao nível dos segmentos seed e early stage;
- Especialização da atuação de duas agências por instrumentos especializado (Tekes, Finnvera e Finnish Industry Investments) que, para responderem a este problema, estão a ajustar a sua atividade tanto a nível de tipologia de riscos e mecanismos de controlo de projetos que adotam, como na otimização da sua capacidade de investimento para responderem a este problema (Tekes – incentivos; Finnvera – empréstimos e business angels; Finnish Industry Investments – capital de risco formal);
- Objetivos de impacto social incluídos nos critérios de investimento de cada agência de investimento. Embora tenham fins lucrativos claros, alguns investimentos são também aprovados levando em consideração os efeitos indiretos que têm na economia finlandesa nomeadamente ao nível da criação de postos de trabalho e desenvolvimento de áreas mais remotas do país;
- Coordenação das principais agências de investimento para garantir o fluxo de financiamento necessário a levar as empresas desde a prova de conceito até à fase de expansão internacional;
- Constituição de novos fundos em co-investimento com privados finlandeses e internacionais para atrair capital internacional, expandir redes de relacionamento e conhecimento e sinalizar a Finlândia como pólo de inovação a nível mundial;
- Organização de eventos de divulgação mundial de start-ups (como por exemplo, “Slush”) que permitem divulgar o talento empresarial e tecnológico finlandês à comunidade internacional de investidores, empresas, media e parceiros;
- Existência de programas de aceleração (como por exemplo o “VIGO Accelerators”) lançado pelo ministério do emprego e economia para complementar o sistema de inovação finlandês e que têm como objetivo facilitar a ligação entre as empresas de TI em fase de crescimento e fontes e financiamento internacional de capital de risco através do acesso a mentoring de empreendedores experientes e bem sucedidos no lançamento de novas empresas.

VI SISTEMAS DE MICROFINANCIAMENTO NA UE

1 | ASPETOS DE CARÁTER GERAL

De acordo com o “European Small Business Finance Outlook” (2013), do Fundo Europeu para o Investimento referenciando o inquérito do BCE sobre o acesso ao financiamento das PME, o acesso ao financiamento continua a ser a segunda preocupação das PME da área euro, a seguir à quebra da procura e respectiva angariação de clientes, sendo no entanto a percentagem de empresas que assinalam este aquela como segunda preocupação muito maior em países como a Grécia (32%), Espanha (23%), Irlanda e Itália (20%), comparando com 8% de PME da Alemanha e Áustria, por exemplo. Portugal encontra-se numa posição intermédia a este nível.

Facilmente se conclui que na área euro as dificuldades sentidas ao nível do acesso ao financiamento ainda mostra grandes diferenças por país, sendo mais evidente naqueles que sofreram mais com a crise da dívida soberana, sendo esses também aqueles que têm maiores pesos das PME nas suas estruturas empresariais.

De acordo com um estudo da Bain & Company (2013), que realizou 140 entrevistas a responsáveis de instituições de crédito em seis países da área euro, é consensual que para o sistema financeiro se torna vital ter acesso a informação mais transparente e credível sobre empresas (e seus gestores) de menor dimensão com vista a melhorar a sua qualificação de risco, e desta forma incentivar a sua aposta no segmento daquele tipo de empresas, tradicionalmente associado a níveis de risco mais elevados.

Em geral, o ambiente de restrição dos empréstimos bancários a empresas de menor dimensão em muitos países europeus leva, por um lado, a uma crescente preocupação dos operadores financeiros em encontrar soluções alternativas de financiamento para complementar o sistema bancário (via capital próprio, como capital de risco formal e informal) e, por outro lado, a uma maior necessidade de apoio ao nível de mecanismos de partilha de risco como garantias e securitização como forma de incentivar a concessão de empréstimos bancários a empresas com perfil de risco mais elevado, incluindo-se neste segmento as microempresas e as start-ups, em particular as que são geridas por indivíduos sem fontes estáveis de receita, como os jovens, os desempregados e os socialmente excluídos.

Portanto, intervenções políticas têm aumentado nos últimos cinco anos, em muitos países da OCDE, o seu enfoque na colmatação de lacunas de financiamento e falhas de mercado existentes naqueles segmentos, envolvendo instrumentos tão diversificados como subsídios à exploração e investimento, incentivos fiscais, apoio ao cofinanciamento de instrumentos de garantia e capitalização de empresas (via fundos de fundos). Nos próximos anos, em particular no âmbito do novo quadro comunitário 2014-2020, o FEI continuará a assumir-se como pedra angular na transferência de capitais privados para o “middle-market”, em soluções de financiamento “mezzanine” e na promoção da inclusão social.

Através de uma ampla gama de intermediários financeiros, tais como bancos, locadoras, fundos de garantia, sociedades de garantia mútua, sociedades e fundos de capital de risco e outras instituições financeiras, o FEI tem vindo a dinamizar o financiamento das PME em toda a Europa, concedendo garantias para instrumentos de financiamento das PME titularizados, garantias e contragarantias para carteiras de microcréditos, empréstimos ou locações financeiras para aquele segmento de empresas.

NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

As atividades do FEI são financiadas pelo Banco Europeu de Investimentos, pela união europeia e por entidades financeiras públicas e privadas. De assinalar, no passado recente, a iniciativa da Comissão Europeia através do programa CIP (Programa-Quadro de Competitividade e Inovação), agora continuada e reforçada na forma dos programas COSME (programa para a competitividade das pequenas e médias empresas) e Horizonte 2020 (programa quadro de investigação e inovação da UE).

● Programa CIP - Programa Quadro para a Competitividade e Inovação

No âmbito do Programa Quadro de Competitividade e Inovação foram atribuídos 1,130 milhões de euros para instrumentos financeiros de apoio a empresas ao longo do período 2007-2013. Estes instrumentos estão organizados em dois subprogramas, os quais são geridos pelo Fundo Europeu de Investimento (FEI) em representação da Comissão Europeia:

- O mecanismo de apoio a PME inovadoras e de elevado crescimento, que visa aumentar a entrada de fundos próprios nas PME inovadoras, quer numa fase inicial, quer numa fase de expansão. Este mecanismo partilha os riscos e os ganhos com os investidores privados, funcionando como um importante dinamizador para a entrada de capital próprio em empresas inovadoras;
- O mecanismo de garantia PME, que disponibiliza garantias adicionais a intermediários financeiros dos países membros, com o intuito de facilitar o acesso das PME ao financiamento bancário através de empréstimos. Este mecanismo está direcionado para corrigir falhas de mercado em quatro áreas:
 - Acesso a empréstimos bancários em condições privilegiadas (ou substitutos de empréstimos, como a locação financeira) para PME com potencial de crescimento;
 - Concessão de microcrédito;
 - Acesso a fundos de capital próprio ou quase-capital próprio (incluindo, por exemplo, prestações suplementares ou suprimentos de médio/longo prazo com reembolso indexado à valorização do capital);
 - Apoio a mecanismos de titularização.

Apoios disponibilizados no âmbito do Programa CIP, via FEI			
Garantias de empréstimos	Garantias para carteiras de microcrédito	Garantias para investimentos no capital próprio e "quase-fundos" de capital próprio em PME	Garantias para apoiar as programas de titularização
Taxa de garantia de 50%	Empréstimo máximo: 25.000 euros	Montante máximo de 500.000 euros garantidos	Taxa de garantia de 50% para a primeira perda, que pode ser reforçada a 100%
Taxa de capitalização de 10%	Taxa de garantia de 75%	Taxa de garantia de 50%	Pelo menos 50% da carteira titularizada deverá conter créditos concedidos a PME (100% do montante)
	Taxa de capitalização de 20%	Taxa de capitalização de 20%	

Fonte: FEI



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

Outros exemplos de programas dinamizados pelo FEI, com vista a melhorar o acesso das empresas ao financiamento, foram o JEREMIE e o JASMINE.

● Programa JEREMIE (recursos europeus comuns para micro e pequenas empresas)

O Programa JEREMIE (Joint European Resources for Micro-to-Medium Enterprises – recursos europeus comuns destinados às empresas de micro a média dimensão) foi uma iniciativa conjunta da Comissão Europeia e do fundo europeu de investimento com o banco europeu de investimento. O seu objetivo foi o de melhorar o acesso ao financiamento de micro e pequenas empresas, bem como, em especial, a oferta de microcrédito, de financiamento de capital de risco ou de garantias e outras formas de financiamento inovador.

Ao longo do seu desenvolvimento, foi dada especial atenção ao apoio de empresas inovadoras em fase de arranque (start-ups), à transferência de tecnologia, assim como a fundos de tecnologia e inovação e ao microcrédito.

A iniciativa JEREMIE foi até ao momento gerida como parte integrante de programas do Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional. As ações da iniciativa JEREMIE foram aplicadas em nove estados - membros/regiões da UE.

● Programa JASMINE (ação conjunta de apoio às instituições de microfinanciamento na europa)

O Programa JASMINE (ação conjunta de apoio às instituições de microfinanciamento na europa) foi também uma iniciativa conjunta da Comissão Europeia e do fundo europeu de investimento com o banco europeu de investimento, que complementou a iniciativa JEREMIE. Teve por objetivo desenvolver a oferta de microcrédito na europa, essencialmente, através da adoção de duas medidas:

- Proporcionar assistência técnica para instituições de microcrédito, de forma a ajudá-las a tornarem-se intermediários financeiros credíveis e a obter capital mais facilmente;
- Financiar as atividades de instituições financeiras não bancárias, de forma a permitir que concedam um maior número de empréstimos.

O objetivo do programa foi o de melhorar o acesso ao financiamento de pequenas empresas, pessoas desempregadas, ou de pessoas sem emprego que gostariam de desenvolver profissões liberais mas sem possibilidade de aceder aos serviços de crédito bancário tradicionais. Este programa foi lançado em 2009 com uma fase-piloto de três anos e com um capital inicial de 50 milhões de euros.

Do ponto de vista de instrumentos financeiros, a atividade direta do FEI tem-se baseado em dois instrumentos principais, sempre disponibilizados por via de parceiros financeiros e nunca de forma direta a empresas:

- Os instrumentos de capital de risco do FEI (instrumento PVCi), que consiste na alavancagem direta de fundos de capital de risco (já existentes ou a constituir), vocacionados para apoiar essencial-



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

mente PME e promovidos por equipas gestoras profissionais dos estados membro e incubadoras de empresas, especialmente vocacionadas para apoiar empresas recém-criadas e do setor tecnológico.

- Os instrumentos de garantia de crédito concedido diretamente por instituições financeiras intermediárias dos estados membros a PME, que poderão incluir bancos, locadoras financeiras, sociedades e fundos de garantia mútua (via iniciativa CIP e Programa JEREMIE, atrás apresentados).

O próprio Banco Europeu de Investimento (BEI) tem sido pró-ativo na disponibilização de fundos a intermediários financeiros na Europa, como, por exemplo, os bancos comerciais dos países membros, através de linhas de crédito específicas com vista a financiar investimentos em ativos tangíveis e intangíveis e em fundo de maneio pelas PME. Os empréstimos têm por regra prazos de pagamento entre 2 a 12 anos, com uma quantia máxima fixa em 12,5 milhões de euros por empréstimo. Em Portugal, já diversas instituições financeiras disponibilizaram a empresas linhas de crédito especiais com o apoio do BEI.

No novo período de programação dos fundos comunitários, os instrumentos de garantia vão ser continuados e melhorados e disponibilizados através do mecanismo de garantia de empréstimo (no âmbito do programa COSME), do mecanismo “Facilidade RSI” (previsto no âmbito do programa Horizonte 2020) e do mecanismo de setores culturais e criativos (sob o programa Europa Criativa). Estes instrumentos não devem ser vistos como medidas especiais de combate à crise, mas sim como soluções para mitigar as deficiências estruturais no acesso das PME ao financiamento, sendo disponibilizados de forma combinada entre recursos da União Europeia, do BEI/FEI e dos próprios estados-membros.

E a aposta continuará a ser feita para melhorar o acesso das empresas de menor dimensão a fontes diversificadas e adequadas de financiamento, quer do lado da oferta (instrumentos), quer do lado da procura (empresas e empreendedores), isto tendo em conta que o mercado do microfinanciamento na Europa continuará a ser imaturo e fragmentado, mas com tendência para a eficiência, profissionalização, auto-sustentabilidade e uma maior abrangência para segmentos tradicionalmente com risco (como os socialmente exclusivos e mais vulneráveis).

● Instrumento Europeu de Microfinanciamento «Progress»

Lançado em 2010, o Instrumento Europeu de Microfinanciamento «Progress» apoia instituições intermediárias (bancos públicos ou privados, instituições não-bancárias ou instituições sem fins lucrativos, muitas delas já assinaladas neste estudo) na concessão de empréstimos de montante inferior a 25.000 euros para criação ou desenvolvimento de pequenas empresas, isto por via de garantias e fundos para aumentar a oferta de microcrédito dessas instituições.

As condições associadas a micro empréstimos concedidos ao abrigo deste programa dependem da instituição intermediária que os disponibiliza, destinando-se a financiar investimentos de microempresas e não cobertura de saldo a descoberto ou de facilidades de crédito a curto prazo renováveis. São beneficiários típicos deste programa:

- Indivíduos que queiram criar o seu próprio emprego ou criar ou desenvolver uma microempresa (menos de 10 trabalhadores), em particular uma empresa no setor social;

NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

- Que estejam em situação de desemprego de longa duração;
- Que tenham dificuldade em aceder ao crédito normal (por ser mulher, ser demasiado jovem ou demasiado idoso, fazer parte de um grupo minoritário, ter uma deficiência, etc.).

O instrumento de microfinanciamento «Progress» é apoiado pela Comissão Europeia, Banco Europeu de investimento e gerido pelo FEI.

● HORIZON 2020 “SME Instrument”

Já no que concerne aos instrumentos diretos de apoio à inovação empresarial, a Comissão Europeia lançou a iniciativa “SME Instrument”, integrada no Programa COSME, que tem como objetivo principal dar suporte a uma ampla gama de atividades de inovação das PME europeias com capacidade com elevada ambição de crescer e orientação internacional, ajudando assim a aumentar o impacto económico dos resultados da investigação aplicada e a sua orientação para o mercado.

Apenas PME podem concorrer a este programa que é orientado para o mercado, faseado e com serviços de “coaching” incluídos, pretendendo dar resposta aos desafios das PME no desenvolvimento de produtos e serviços inovadores e cruciais para o sucesso empresarial num mercado global, facilitando assim o acesso às tecnologias essenciais. Apresenta-se no quadro seguinte um resumo das fases e dos apoios previstas no SME Instrument, cujas “calls” abriram já no decorrer do primeiro semestre de 2014:

HORIZON 2020 - SME INSTRUMENT		
Fase 1: Análise do conceito e viabilidade da ideia	Fase 2: ID, Demonstração demonstration, market replication	Fase 3: Comercialização
Candidatura: Ideia/conceito "Plano de Negócios I" (~10 pág.)	Candidatura: Plano de Negócios II"+descrição das atividades na Fase 2 (~30 pág.)	Instrumento de promoção através de rótulo de qualidade aos projetos com sucesso
Atividades: Viabilidade do conceito Análise de Risco Regime de PI Procura de parceiros Estudo de design Aplicação piloto etc	Atividades: Desenvolvimento Prototipagem Testes Pilotos Minituarização Scale-up Market replication	Facilitar o acesso a financiamento privado Apoio através de networking, formação, informação, gestão da PI, partilha do conhecimento, disseminação
Resultado: "Plano de Negócios II"	Resultado: "Plano de Negócios III" (pronto para investimento)	Janela de oportunidade para os mecanismos financeiros (debt e equity facility)
Lump sum: 50.000€ ~6 meses	Financiamento: 1 a 3 M€ (Pagamentos com base nos resultados) ~12 a 24 meses	

Fonte: FCT - GPPQ



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

De acordo com a FCT–GPPQ (entidade gestora do programa em Portugal), os objetivos de alocação do programa a empresas por fases e nos próximos 6 anos é o seguinte:

- Fase I - 10% - 230 milhões de euros e 4.600 empresas financiadas;
- Fase II - 88% - 2024 milhões de euros e 1000 empresas financiadas;
- Fase III - 2% - 46 milhões de euros (7,7 milhões por ano), via mecanismo de financiamento de fundos de capital de risco e garantias para partilha de risco de empréstimos bancários

● Programa COSME

O programa COSME, em vigor desde 1 de janeiro de 2014, tem como missão melhorar a competitividade das empresas, com especial destaque para as pequenas e médias empresas, apresentando os seguintes objetivos específicos:

- Melhorar o acesso das PME ao financiamento, sob a forma de capital e de dívida, seguindo a lógica do CIP, ao apoiar, por via de calls específicas, intermediários financeiros que giram fundos de capital de risco orientados para PME e instituições financeiras que partilhem risco em empréstimos bancários concedidos àquele segmento de empresas, tudo isto por via do FEI, como já vimos atrás;
- Melhorar o acesso aos mercados, especialmente no território da união europeia, mas também a nível mundial (por via da continuidade da iniciativa Enterprise Europe Network), sendo aqui o foco a internacionalização das PME, a expansão dos seus negócios e parcerias transfronteiriças;
- Melhorar as condições de enquadramento da competitividade e da sustentabilidade das empresas da UE, especialmente das PME, inclusive no setor do turismo;
- Promover o empreendedorismo e a cultura empresarial, através de iniciativas de intercâmbio como o “Erasmus para Empreendedores”.

Com a operacionalização deste programa, espera a Comissão Europeia apoiar 330 mil empresas até 2020 e a criação / manutenção de 29.500 postos de trabalho, incentivando:

- Empreendedores, em especial as PME, que irão beneficiar de um acesso facilitado a financiamentos para as suas empresas;
- Cidadãos que procuram o auto-emprego e encontram dificuldades em criar as suas próprias empresas.

● Outros Apoios da Comissão Europeia

No quadro geral de programação de fundos comunitários para o período de 2014-2020, para além do apoio direto à oferta (instrumentos financeiros) a Comissão Europeia prevê, nos seus diversos progra-



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

mas apostar em linhas de desenvolvimento com impacto direto na procura de microfinanciamento por empresas e empreendedores, tais como:

- Educação e formação para apoiar o crescimento e a criação de empresas;
- Desenvolver uma iniciativa pan-europeia de aprendizagem empresarial que contribua para reunir e disponibilizar competências existentes no espaço europeu e nacional, para além do conhecimento e desenvolvimento de metodologias de mentoring entre os profissionais dos Estados-Membro;
- Estabelecer, em conjunto com a OCDE, um quadro de orientação para incentivar o desenvolvimento de escolas empresariais e instituições de ensino e formação profissional;
- Divulgar o quadro de orientação das universidades para uma atitude mais empreendedora e geradora de receitas próprias assentes em serviços de transferência de conhecimento para o meio empresarial;
- Dinamizar mecanismos de criação de empresas com origens nas universidades (spin-offs, por exemplo) e os ecossistemas universidade-empresa (aceleradores) como motores desses mecanismos;
- Apoiar novos negócios em fases cruciais de seu ciclo de vida e ajudá-los a crescer;
- Identificar e promover as melhores práticas dos Estados-Membros, com vista a criar um ambiente mais favorável aos empreendedores, por exemplo, no domínio jurídico e fiscal;
- Rever as regras que proíbem certas práticas de marketing enganosas para torná-los mais robustos e fortalecer a fiscalização contra tais práticas nos processos transfronteiriços;
- Ajudar os Estados-Membro a desenvolver sistemas de apoio integrados e ações para novos empreendedores, principalmente para os jovens empresários através da assistência técnica do Fundo social europeu, envolvendo, nomeadamente profissionais da educação e formação;
- Desencadear novas oportunidades de negócios na era digital;
- Promover a formação de uma base de conhecimento sobre as principais tendências e modelos de negócio na indústria digital;
- Aumentar a consciencialização das PME para os benefícios das TIC, através de uma campanha de informação abrangente e a criação de uma rede europeia de empresas presentes pró-ativamente na web;
- Facilitar o trabalho em rede através da criação de uma “Rede Europeia de Mentores” para facilitar a formação, aconselhamento de empreendedores e microempresários e estabelecimento parcerias estratégica e comerciais;
- Criar mecanismos de mentoring, em particular via plataformas web para reunir empresários de classe mundial e fortalecer a cultura empresarial web na Europa, o surgimento de talentos e a criação de plataformas para orientação e desenvolvimento de capacidades;



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

- Reforçar as competências e capacidades dos empreendedores e microempresários, nomeadamente nos domínios científico, criativo, comercial, estratégia e gestão operacional;
- Dinamizar mecanismos de apoio a empresários socialmente desfavorecidos com vista a facilitar o seu acesso a financiamento;
- Promover “segundas chances” para os empresários falidos e não fraudulentos;
- Avaliar as necessidades específicas dos empresários que são profissionais liberais;
- Promover o empreendedorismo junto de estudantes no seu último ano do ensino secundário;
- Criar a nível europeu um programa de tutoria online, consultivo, educacional e uma plataforma de rede de negócios para as mulheres empresárias, envolvendo embaixadores nacionais e redes de mentores online;
- Promover a ajuda de altos executivos e empresários em situação de reforma para orientar novos empreendedores, bem como suporte de tutoria mútuo e inter-geracional entre os empresários;
- Desenvolver iniciativas políticas para atrair empresários imigrantes e facilitar o empreendedorismo entre os imigrantes já presentes na UE, com base nas boas práticas dos Estados-Membros e remover os obstáculos legais para empresários imigrantes qualificados estabelecerem um negócio e obter uma autorização de residência estável nos países membros;
- Lançar o futuro instrumento de microfinanciamento que terá como alvo grupos vulneráveis, incluindo pessoas que perderam ou estão em risco de perder o emprego, ou apresentam dificuldades de inserção no mercado de trabalho;
- Organizar, ligado à iniciativa “Progress”, um fórum de sobre microfinanciamento e empreendedorismo social, em que as partes interessadas são motivadas a participar como intermediários financeiros locais na promoção do empreendedorismo na chamada “economia verde”;
- Proporcionar, através do Fundo social europeu (FSE), assistência técnica e a criação de regimes de apoio a jovens e empreendedores sociais.

Torna-se neste quadro pertinente analisar o que está previsto no regulamento do parlamento europeu e do conselho relativo ao fundo social europeu sobre instrumentos financeiros. Este regulamento propõe um número limitado de regras de elegibilidade específicas destinadas a facilitar o acesso ao financiamento do FSE por parte dos beneficiários mais pequenos e de operações de limitada envergadura, tendo em conta a natureza distinta das operações do FSE e os diferentes tipos de beneficiários do FSE em comparação com outros fundos.

Para fazer com que a simplificação traga proveito aos beneficiários, o referido regulamento propõe alargar a utilização das opções simplificadas em matéria de custos, tornando-as obrigatórias no caso das operações de menor envergadura.



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

São introduzidas disposições específicas relativas aos instrumentos financeiros destinados a incentivar os Estados-Membros e as regiões a maximizar o efeito de alavanca do Fundo e assim a aumentar a sua capacidade de financiar ações em prol do emprego, da educação e da inclusão social.

Os estados-membro da UE e as regiões serão encorajados a recorrer a instrumentos financeiros a fim de maximizar os efeitos do Fundo no apoio, por exemplo, ao ensino, formação e aprendizagem ao longo da vida, à criação de emprego, à mobilidade dos trabalhadores, à inclusão social e ao empreendedorismo social.

O fundo social europeu oferece a possibilidade de aplicar uma bonificação de juros (com equilíbrio e sem distorcer o mercado), de modo que o beneficiário individual possa receber o empréstimo a taxas de mercado ou até mesmo abaixo. Isto é muito importante para os empresários de grupos-alvo desfavorecidos, com capacidades financeiras limitadas.

2 | DESAFIOS DOS PROGRAMAS DE APOIO AO MICROCRÉDITO DA UNIÃO EUROPEIA

Como já vimos o custo gestão do microcrédito é alto, necessitando os beneficiários finais, na maioria dos casos, de apoio adicional no desenho e implementação dos seus negócios o que torna muitas vezes os programas de microfinanciamento na Europa dificilmente sustentáveis, sendo necessário apoio público para o seu desenvolvimento. A experiência mostra que, mesmo se as operações de microcrédito por si só sejam financeiramente sustentáveis, as fases de “pré” e o “pós” empréstimo não são normalmente rentáveis.

No entanto a Comissão Europeia (2012) reconhece que o microcrédito é, geralmente, um canal de financiamento eficaz para a criação de emprego e de inclusão social, o que pode atenuar os efeitos negativos de uma crise como a que tem sido vivida nos últimos anos na Europa.

A iniciativa “Plataforma Europeia Contra a Pobreza e a Exclusão Social” faz parte de forma clara dos objetivos da estratégia Europa 2020. Ela estabelece uma meta de redução da pobreza e da exclusão social até, pelo menos, 20 milhões de pessoas na Europa, até 2020.

Embora o combate à pobreza e à exclusão social seja sobretudo da responsabilidade dos governos nacionais, a UE pode desempenhar um papel fundamental de coordenação, tornando o financiamento necessário para a dinamização destes mecanismos disponível junto dos Estados-Membros. Uma ação fundamental deste plano é a de melhor utilização dos fundos da UE para apoiar a inclusão social, incluindo melhorias no uso de microcréditos (por exemplo, através da iniciativa JASMINE e o instrumentos financeiro “Progress” apresentados no ponto anterior).

A fim de avaliar a probabilidade de alcançar a meta da estratégia Europa 2020 para a pobreza / inclusão social, o Eurostat publicou o indicador “pessoas em risco de pobreza ou exclusão social”. Este indicador mostra a maior incidência de pobreza ou exclusão social na Europa centro-oriental. Ao comparar 2012-2011 e 2010, a situação tornou-se pior na maioria dos países. Dentro da UE, os maiores riscos de pobreza ou exclusão social são registados em países como a Bulgária, a Letónia e a Roménia, seguidos daqueles que sofreram maior impacto com a atual crise das dívidas soberanas, como a Grécia, Itália, Espanha, Portugal e Chipre.



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

Daí o apoio a mecanismos microcrédito se apresentar como estratégico para a Comissão Europeia nos próximos seis anos, considerando também que em toda a UE, de todas as novas empresas criadas, em média, 99% são micro ou pequenas empresas, e um terço destas são lançadas por pessoas desempregadas. Esta no entanto, não será uma tarefa fácil atendendo à diversidade de estruturas legais, ambientes institucionais e entidades prestadoras de serviços de microcrédito nos países europeus. Além de bancos comerciais, o espectro de entidades promotoras de microcrédito na Europa inclui muitas associações com fins lucrativos e sem fins lucrativos, desde associações de microcrédito, cooperativas de crédito, cooperativas, instituições financeiras de desenvolvimento comunitário (CDFI), instituições financeiras não-bancárias, órgãos governamentais, instituições religiosas e organizações não-governamentais (ONG) ou fundações.

O grupo de trabalho que tem estudado o problema do quadro legal do microcrédito na Europa (o LER-WG constituído pela França, Alemanha, Hungria, Itália, Roménia e Espanha), aponta mesmo algumas dificuldades operacionais a este nível.

Por exemplo, a legislação romena e francesa contém regras específicas relativas ao microcrédito e não bancário. Itália, por seu turno aprovou legislação em 2010 para a criação de instituições de microfinanciamento não bancárias. Na Hungria, não existe enquadramento legal geral sobre o setor de microcrédito. No entanto, existem regras especiais em vigor que regulam o funcionamento de instituições que oferecem facilidades de microcrédito. Alemanha reconhece a importância do microcrédito, tendo criado um sistema subsidiado com base na colaboração entre os bancos e associações de microcrédito. Espanha, como já vimos, não tem uma lei específica de microfinanças, mas a Fundación Nantik Lum e algumas entidades sociais estão a desenvolver diferentes grupos de trabalho, a fim de propor regulação deste tipo de atividade no país.

No fundo, este grupo de trabalho concluiu sobre a existência de legislação específica de microcrédito na Europa oriental em contraste com os países da Europa ocidental. Há uma clara tendência para uma orientação mais comercial e financeiramente sustentável dos operadores de microcrédito na Europa de leste, enquanto na Europa ocidental a inclusão social continua a ser o principal objetivo das instituições intervenientes, que recebem apoio público e subsidiado para desenvolver suas atividades.

Em segundo lugar, há ainda uma série de desafios que os operadores de microcrédito na Europa enfrentam, quer devido à falta de legislação específica, quer por disposições inadequadas na legislação existente. Por exemplo, a falta de disposições legais sobre os objetivos de natureza social deste tipo de apoio (versus o objeto puramente comercial, que muitas vezes deturpa a boa aplicação dos instrumentos, causando confusão junto dos beneficiários), o acesso a informação classificada de crédito de bancos centrais por parte de operadores não financeiros (centrais de risco), em alguns países a limitação de taxas de juro praticadas e as regras de provisionamento deste tipo de crédito, a não abrangência de instituições sem fins lucrativos nas regras normais de gestão bancária (com implicações ao nível da exigência de fundos próprios, por exemplo) e o problema de fundo associado à possibilidade de captação de depósitos bancários, algo limitado por natureza à atividade bancária.

O modelo de cooperativas de crédito (mutualista), que tem sido muito utilizado em vários países europeus como operador ideal para a disponibilização de microcrédito, tem demonstrado ser em alguns casos bem-sucedido, mas tal não quer dizer que possa ser um modelo a ser aplicado à generalidade



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

das realidades dos diversos países. Questões como a falta de transparência na gestão, falta de regras de supervisão e monitorização a falta de pessoal qualificado nessas instituições e a escassez de fundos próprios, são fatores que podem restringir a atividade regular de microcrédito por instituições desta natureza, impedindo-os muitas vezes de aceder aos próprios programas da união europeia como o JASMINE, por exemplo.

O futuro passa assim pela aplicação do código de boa conduta em todos os países da UE para a disponibilização do microcrédito e desta forma auxiliar a superar a incerteza sobre o futuro do quadro jurídico para microcrédito em países específicos que se debatem com esta situação. Portugal, poderá beneficiar desta iniciativa de forma clara e assim dinamizar a aplicação do Decreto-lei n.º12/2010, de 19 de Fevereiro, que cria as sociedades financeiras de microcrédito e que até ao momento, como já vimos, não existem.

Assim, com este código de boa conduta, a garantia da qualidade das operações de microcrédito passa a ser uma preocupação crucial, especialmente num momento afetado pela crise financeira e onde são evidentes as consequências do sobre-endividamento das empresas beneficiárias.

Por outro lado, considerando a heterogeneidade dos modelos jurídicos das instituições promotoras de microcrédito na europa e a necessidade de aplicar procedimentos de gestão adequados e eficazes, a Comissão Europeia considerou que aquele código de conduta, facultativo e amplamente reconhecido, para a concessão de microcrédito constitui um importante contributo da sua iniciativa para promover as melhores práticas no domínio do microcrédito.

Através do estabelecimento de orientações em matéria de boas práticas e da identificação de expectativas e normas comuns, a Comissão Europeia pretende auxiliar o setor a enfrentar os desafios com que se depara para aceder ao financiamento a longo prazo, manter e aumentar a qualidade dos serviços e avançar rumo à sustentabilidade, tendo neste quadro os governos a nível regional um papel importante a desempenhar no sentido de fornecer o apoio adequado para os decisores europeus sobre esta matéria.

Mas o principal problema coloca-se mesmo ao nível da sustentabilidade das operações de microcrédito. Se considerarmos que o custo de uma operação desta natureza inclui tipicamente para o operador, uma margem de custo de financiamento, uma margem de crédito e uma margem de custo operacional e que, dependendo da natureza da instituição que concede de microcrédito (banco, ONG, etc.), a margem de custo de captação varia significativamente (sendo 1% a 2% ao ano para muitos bancos na europa ocidental, e entre 4% e 10% para muitas ONG na europa centro-oriental. De acordo com dados do FEI poucas operações de microcrédito poderão custar menos de 15% a 20% ao ano.

Se atendermos também ao facto da margem de crédito ser principalmente uma função do risco de crédito da entidade beneficiária (por exemplo, as start-ups são mais arriscados do que as microempresas) e da existência ou não de garantias, leva a que as taxas de recuperação para microcréditos inseguros ronde os 10% a 20% na melhor das hipóteses, acrescido do facto dos montantes dos empréstimos serem tão pequenos, que muitas vezes faz com que as ações de recuperação de crédito tradicionais sejam mesmo consideradas de "anti-social". Tudo isto implica um afastamento natural das instituições bancárias para promoverem este tipo de crédito e uma impossibilidade quase "matemática" das instituições não bancárias sustentarem as suas operações.



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

As taxas de juro a praticar em operações de microcrédito devem ser adaptadas às capacidades de reembolso dos clientes. Deverá ter-se em atenção, que a partir do momento em que a bonificação de juros deixa de existir, o beneficiário pode sentir uma enorme diferença no custo do empréstimo, aumentando a probabilidade de incumprimento.

O foco deve estar não apenas no preço do crédito, mas também na forma de aceder aos financiamentos, ou seja, que o crédito seja concedido de forma rápida e sem procedimentos complicados e no acompanhamento da operação pós-empréstimo, em particular, nos casos de organizações e programas que trabalham com pessoas em situação de carência. Aqui, o foco deve ser o da prestação de serviços não financeiros aos beneficiários, como o aconselhamento financeiro, a formação e a tutoria (realizado em uma base one-to-one com um empresário) como fatores críticos de sucesso para a sobrevivência e crescimento da empresa e para a minimização do risco de incumprimento de crédito.

Adicionalmente, o impacto da crise em curso sobre a disponibilidade de microcrédito torna-se uma questão central, particularmente junto de grupos vulneráveis, como as minorias étnicas ou mulheres e desempregados.

Neste contexto, a continuidade da iniciativa “Progress Microfinance” torna-se absolutamente crucial. De acordo com o FEI, 2013 foi um ano recorde para a iniciativa, com mais de 20 operações de financiamento de entidades intermediárias até o final de dezembro, cobrindo atualmente 19 países, com os maiores volumes de microcrédito registados na Holanda, França e Roménia.

No entanto, a aposta da Comissão Europeia na dinamização destes instrumentos de partilha de risco será feita cada vez mais assente numa estrutura de remuneração dos gestores dos fundos parceiros ligados ao desempenho, ou seja, através de fórmulas que levam em conta valores de referência para investimentos eficazes em instrumentos de engenharia financeira e destes para investimentos reembolsáveis efetivamente pagos aos destinatários finais. A Comissão Europeia enfatiza também que a remuneração baseada no desempenho deve ser ligada à qualidade dos investimentos efetivamente realizados pelos intermediários, ou seja, medido através da sua contribuição para a consecução dos objetivos estratégicos do programa operacional, bem como o valor dos recursos restituídos à operação, a partir de investimentos realizados pelos fundos, em linha com os objetivos específicos e estratégia de investimento do instrumento de engenharia financeira respetivo.

Já no que diz respeito a medidas de fomento do ecossistema de inovação, a Comissão Europeia tem feito grandes progressos ao longo dos últimos anos na construção de parques científicos, incubadoras e redes de inovação, como aconteceu em Portugal, por exemplo. No entanto, este conjunto de infraestruturas sempre esteve orientado para apoiar apenas empresas nascentes do chamado segmento “high-tech”, deixando claramente de fora os projetos diretamente associados ao desenvolvimento da “economia real”. Com este novo paradigma associado ao microcrédito, há uma necessidade latente de criação de uma nova geração de incubadoras que incidam a sua atividade sobre a inovação social, bem como a gestão de pequenas quantias de dinheiro para ajudar a desenvolver ideias criativas e que estejam associadas ao lançamento de microempresas, de todos os setores de atividade, incluindo desafios abertos ao público em geral.

Muitos autores defendem mesmo que a aposta do apoio público deveria ser direcionado em maior escala para o dimensionamento de inovações sociais. No entanto, a experiência em todo o mundo (e em



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

particular em países como a Finlândia e Israel que analisámos com detalhe) mostra muito claramente que, mesmo quando há uma abundância de criatividade, há uma escassez de empresas criadas e com elevado potencial de crescimento. Normalmente, as ideias promissoras requerem períodos de desenvolvimento intensivos para atingir uma dimensão escalável e que permita ter impacto real nas economias em termos de geração de riqueza e emprego.

Esta é uma razão pela qual os governos e entidades como a união europeia possam apostar de forma equilibrada “nos dois pratos da balança”, não lançando apoios exclusivamente para as empresas sociais, instituições de caridade ou banca que promovam microcrédito nem apostando unicamente no segmento “high-tech high-growth”. Deverão sim, existir dois tipos de abordagens distintos para cada caso no que concerne ao desenho de apoios públicos. E a Comissão Europeia, como vimos atrás, dispõe de programas adequados para cada um dos públicos- alvo, tendo sempre como lógica o envolvimento do investimento privado, a partilha de risco e a o apoio público indireto aos beneficiários (sempre via intermediários especializados).

Assim, no próximo período 2014-2020, a Comissão Europeia, além de incorporar o suporte para a inovação social em mecanismos de financiamento já existentes deve também considerar o lançamento de um fundo de inovação social exclusivamente dedicado ao suporte ao microcrédito e microfinanciamento, envolvendo para tal o FEI na solução (via aplicação de mecanismos de partilha de riscos ao setor social, como tem acontecido com a iniciativa “Progress”), o BEI (através do mecanismo RSFF - Sharing Risk in Research, Development & Innovation), para além de um vasto leque de atores, incluindo fundações, bancos, empresas, através de mecanismos profissionalizados de gestão de doações e programas de mecenato que apoiem projetos de microempresas vencedores.

A criação de incubadoras de inovação social (que atuem como verdadeiros centros de inovação social com foco em projetos de capacitação, de intercâmbio de experiências, aprendizagem e de inovação) é também uma ideia que começa a ganhar forma no seio da união europeia, mas focalizadas em desafios sociais, como por exemplo, o envelhecimento, as alterações climáticas, o desemprego juvenil e de forma articulada com os apoios previstos à inovação pura em programas como o SME Instrument e Horizonte 2020 e sempre com o envolvimento direto das empresas existentes (em particular PME) e beneficiárias desses programas.

Na estratégia europa 2020 o empreendedorismo é visto como um elemento fundamental para alcançar um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo. Por isso, a Comissão Europeia continuará a incentivar os Estados-Membros a pôr em prática medidas que promovam o empreendedorismo e o auto-emprego e a favorecer o acesso ao financiamento, sendo o microcrédito, um instrumento estratégico para este fim.

Apoiar pessoas socialmente excluídas é uma das razões de ser do microcrédito na europa e assim o continuará. A prática sobre Empreendedorismo Inclusivo são importantes oportunidades para a troca de experiências entre os países e regiões europeias com o objetivo de construir uma sociedade empresarial inclusiva em toda a europa. O auto-emprego, empreendedorismo e microfinanciamento tornaram-se prioridades para a união europeia no âmbito da sua estratégia europa 2020, com vista a atingir um crescimento inteligente, inclusivo e sustentável.



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

prego de forma eficaz, continuando no entanto a garantir a segurança e proteção social. Para tal será necessário implementar um sistema de apoio ao microcrédito eficaz, devendo todos os organismos envolvidos trabalhar em conjunto com uma estratégia dedicada e devidamente coordenada com esse objetivo.

No futuro, um dos principais desafios para programas de apoio a microcrédito é o de se tornarem totalmente independentes de ajuda pública. O novo quadro de programação comunitária deverá ser assim encarado como uma oportunidade única de reforçar as capacidades dos intermediários financeiros e sobretudo para testar, adaptar e profissionalizar os procedimentos de concessão de crédito, de modo a capacitá-los e a tornarem-se mais independentes financeiramente no futuro. Os EUA, como já vimos neste estudo, são um bom exemplo como esse equilíbrio foi conseguido.

Ao mesmo tempo, é claro que para os operadores de microcrédito chegarem às pessoas mais desfavorecidas, como a desempregados de longa duração, a sustentabilidade financeira é uma ilusão. O tempo necessário para apoiá-los antes e depois do desembolso do empréstimo (intervenção em crise) é muito substancial. Os subsídios públicos são assim e continuarão a ser necessários para viabilizar o apoio a tais grupos de beneficiários, mas o caminho poderá passar claramente pela subsidiarização de programas de formação e coaching especializados, podendo o Fundo social europeu ser utilizado com este propósito.

● 3 | ORGANIZAÇÕES TRANSNACIONAIS DE MICROCRÉDITO

O papel de organizações não financeiras na concessão de microcrédito tem sido crescente nos últimos anos em todo o mundo, encontrando-se a operar no mercado instituições religiosas, instituições governamentais, cooperativas de crédito, cooperativas, instituições financeiras de desenvolvimento comunitário, associações de microcrédito (sem fins lucrativos), ONG e mesmo fundações.

De acordo com a Comissão Europeia, em 2011 as principais instituições a operar no mercado do microcrédito são as ONG e as fundações (2011: 22%, 2009: 26%), seguidas das associações sem fins lucrativos (2011: 20%, 2009: 16 %). Além disso, os bancos aumentaram a sua intervenção de 5% a 7%, as cooperativas de crédito de 8% a 10% e as instituições de desenvolvimento comunitário de 11% para 12%, denotando assim, uma ligeira tendência para a diversificação do mercado. Os operadores também estão a atuar a uma escala mais nacional e menos regional ou local (52% versus 48% dos casos), sendo poucos os casos que atuam internacionalmente (estando presentes em mais de um país europeu – apenas um único caso reportado).

No entanto, existem organizações dedicadas ao microcrédito que têm um modelo de atuação claramente transnacional. Falamos, por exemplo da KIVA, da PlaNet Finance e da Kubarú que têm uma atuação global, associando-se aos principais bancos mundiais operadores de microcrédito para viabilizar as suas operações.

● KIVA

A KIVA é uma associação sem fins lucrativos, criada em 2005, em São Francisco na Califórnia, com a missão de conectar pessoas através de microcrédito com fins exclusivamente sociais e de redução de pobreza.



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

Aproveitando a internet e uma rede mundial de instituições de microcrédito parceiras, a Kiva permite que pessoas, registradas na sua plataforma, com apenas \$ 25 possam ajudar a criar oportunidades de negócio em todo o mundo promovidas por pessoas desfavorecidas. Todo o sistema se desenvolve suportado numa rede de 450 voluntários espalhados por 77 países do mundo, que inclui parceiros de campo e consultores de negócio.

Desde a sua criação que a KIVA apoiou mais de 1.2 milhões de beneficiários, envolvendo 593 milhões de dólares de empréstimos e uma taxa média de sucesso de 98,87%.

100% de cada dólar emprestado por via da plataforma KIVA vai para um beneficiário de microcrédito algures no mundo, sendo a operação integralmente financiadas por donativos, patrocinadores empresariais e fundações.

● **PlaNet Finance**

A PlaNet Finance é uma associação sem fins lucrativos, fundada em França em 1998 com a missão de aliviar a pobreza no mundo através do microcrédito.

Nos últimos dez anos, a PlaNet Finance tornou-se num grupo de organizações (Planet Grupo Finance) que prestam serviços a microempreendedores, incluindo consultoria e apoio técnico, financiamento, investimento e serviços financeiros especializados como seguros, estando presente na maioria dos países emergentes, com mais de 1.750 funcionários.

A PlaNet Finance trabalha também com um conjunto diversificado de intermediários financeiros, incluindo bancos, cooperativas, organizações não-governamentais e instituições de microcrédito em todo o mundo, tendo uma rede de escritórios afiliados na Europa e nos Estados Unidos da América e operações em países da América Latina, Ásia, África e Oriente Médio em desenvolvimento.

Internacionalmente, a PlaNet Finance desenvolve programas com um impacto social relevante junto de populações pobres excluídas dos serviços financeiros, com enfoque em programas de apoio à educação, saúde e proteção social associados ao microcrédito.

Como já vimos neste estudo ao abordar o caso francês, um dos exemplos mais visíveis dos projetos bem-sucedidos desta organização é o caso do “Planeta ADAM - Programa FinanCités”, localizado no coração de bairros desfavorecidos das principais cidades francesas e que disponibiliza programas de assistência a pessoas com limitadas oportunidades de emprego, para que possam transformar as suas ideias de negócio em realidade.

Outro exemplo é o projeto PlaNet Garantia que visa combater a vulnerabilidade de certas populações desfavorecidas, através de programas de micro seguros adaptados e acessíveis a grupos de pessoas com baixos rendimentos. Trata-se de um projeto assente em fortes parcerias com vários players do setor financeiro (entre seguradoras, resseguradoras, bancos e instituições de microcrédito para as agências de desenvolvimento) e que se desenvolve tirando partido da experiência de campo da rede PlaNet Finance.



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

Destaque-se ainda o projeto Planet Rating, que é na prática uma agência de rating internacional de microcrédito, que presta, a todos os atores envolvidos na atividade, informação relevante para a construção de uma notação de risco de beneficiários do microcrédito, contribuindo assim para que a atividade de microcrédito seja mais eficaz, aumentando o seu profissionalismo e transparência.

● Kubaru

A Kubaru, que significa “para distribuir e entregar” em japonês, é também uma plataforma online de âmbito internacional, que funciona, como a KIVA e a PlaNet Finance, envolvendo montantes mais baixos de empréstimos (em média de £ 10), sendo distinta das outras plataformas por se ter especializado em situações “pós-desastre”, ou seja, está vocacionada para apoiar micro empreendedores em zonas devastadas economicamente por situações de conflitos ou desastres naturais.

Todas estas plataformas globais de microcrédito funcionam de forma semelhante:

- Os apoiantes, mediante registo prévio na plataforma, podem procurar os perfis de empreendedores que pretendem auxiliar, selecionando um indivíduo específico. Uma vez que um empréstimo é 100% transferido para o beneficiário, a entidade gestora recolhe os fundos e transfere-os para o respetivo parceiro local, operador de microcrédito. Todas estas plataformas trabalham com os principais operadores de microcrédito mundiais;
- O parceiro formaliza de seguida a concessão do valor ao empreendedor selecionado. Na maioria dos casos o parceiro também disponibiliza formação e outras formas de assistência para maximizar as chances de sucesso do empreendedor no reembolso do empréstimo, recorrendo para o efeito a uma rede de voluntários locais;
- Durante o período aprovado, o empreendedor vai reembolsando o seu empréstimo, sendo essa informação colocada no site pela entidade gestora e enviada para os credores que desejam recebê-las. Quando a totalidade do empréstimo é paga, os apoiantes podem repetir o processo ou doar o montante recebido à entidade gestora.

VII DESENHO DE NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA INOVAÇÃO EM PORTUGAL NO NOVO PERÍODO DE PROGRAMAÇÃO DOS FUNDOS COMUNITÁRIOS (2014-2020)

Tendo por base, por um lado, o quadro de programação comunitário para o período 2014-2020 e as opções tomadas a nível nacional neste domínio, e por outro, o exercício de benchmarking internacional realizado e a atual oferta de instrumentos para microfinanciamento existente em Portugal, nesta secção do estudo propõe-se o desenho de novas políticas e mecanismos de apoio à inovação e microfinanciamento para o nosso país a vigorar no período 2014-2020.

1 | NOVO PERÍODO DE PROGRAMAÇÃO 2014-2020

No período de programação 2014-2020, a política comunitária tem um forte alinhamento com a denominada Estratégia Europa 2020 que assume como prioridades estratégicas promover um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo. Encontram-se resumidas no quadro seguinte essas prioridades estratégicas associados aos objetivos “macro” a atingir e os respetivos planos de ação da UE.

Objectivo	Prioridade	Planos UE
Crescimento baseado no conhecimento e na inovação	Inovação	<i>EU Innovation Plan</i>
	Educação	<i>Youth on the move</i>
	Sociedade digital	<i>EU Digital Agenda</i>
Uma sociedade inclusiva com alta empregabilidade	Emprego	<i>A New Jobs Agenda</i>
	Competências	<i>New skills for new jobs</i>
	Combate à pobreza	<i>European Action against Poverty</i>
Crescimento verde: uma economia competitiva e sustentável	Combater as alterações climáticas	<i>Low-carbon Strategy</i>
	Energia limpa e eficiente	<i>Energy Action Plan</i>
	Competitividade	<i>Industrial Policy for the Globalization Era</i>

Fonte: Agência para o Desenvolvimento e Coesão

Os objetivos a atingir com a agenda política para 2020 são também claros:

- Incrementar o investimento em I&D entre 2,7% e 3,3% do PIB;
- Reduzir a taxa de abandono escolar precoce entre a população de idade entre 18 e 24 anos para 10% e a % de diplomados com ensino superior ou equivalente para 40%;
- Aumentar a taxa de emprego da população entre os 20 e os 64 anos para 75%;
- Reduzir as pessoas em risco de pobreza e exclusão social em 200 000 face a 2008.



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

Na prática, aqueles objetivos giram em torno de quatro eixos prioritários de programação, assentes nos seguintes objetivos estratégicos para o desenvolvimento da economia portuguesa nos próximos anos:

- Competitividade e internacionalização;
- Inclusão social e emprego;
- Capital humano;
- Sustentabilidade e eficiência no uso de recursos.

Resumem-se de seguida as principais prioridades de três dos quatro eixos fundamentais (excluindo-se o eixo da sustentabilidade e eficiência de recursos), que são aqueles mais directamente relacionados com as matérias em análise.

● **Competitividade e Internacionalização**

No domínio temático da Competitividade e Internacionalização, entendeu o governo como prioridade:

- Reforçar as competências de I&D e de internacionalização nas empresas;
- Aumentar a visibilidade e reconhecimento internacional do valor dos produtos e dos territórios nacionais;
- Valorizar o conhecimento científico e tecnológico por parte das entidades do SCTN e disseminá-lo junto das empresas de forma articulada;
- Dinamizar o lançamento de novas empresas baseadas no conhecimento e na criatividade;
- Reforçar a produtividade e capacidade de criação de valor acrescentado das empresas face à média europeia;
- Reforçar as competências de organização e gestão estratégica nas PME;
- Promover o investimento empresarial em fatores de competitividade sofisticados;
- Incentivar a cooperação entre empresas em matérias de produção, desenvolvimento tecnológico e comercialização;
- Potenciar um maior envolvimento de empregadores e empregados em iniciativas de aprendizagem ao longo da vida;
- Reduzir os custos e condições restritivas de acesso das PME a capital alheio;
- Potenciar o desenvolvimento do mercado nacional de capital de risco;
- Promover a criação de verdadeiros ecossistemas de empreendedorismo (atendendo à complexidade, fragmentação e diversidade de atores existente atualmente no país);



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

- Promover a modernização ao nível da integração de canais, modos e operadores ao longo das cadeias de abastecimento e distribuição internas e internacionais, potenciando as conexões logísticas eficientes e com capacidade de carga;
- Promover elevados níveis de eficiência na Administração Pública.

● **Inclusão social e emprego**

No domínio temático da inclusão social e emprego, entendeu o governo como prioridade:

- Reduzir a incidência da pobreza infantil e dos idosos;
- Reduzir o número de famílias com baixa intensidade de trabalho;
- Apoiar grupos específicos particularmente vulneráveis (desempregados de longa duração, pessoas com deficiência e incapacidades, imigrantes e seus descendentes, comunidades ciganas, famílias monoparentais);
- Promover o acesso e a qualidade dos serviços de apoio, designadamente a grupos vulneráveis;
- Reduzir fenómenos de pobreza e de exclusão social em territórios específicos, urbanos e rurais;
- Reduzir o nível de desemprego jovem (NEET), quer dos jovens com baixas qualificações decorrentes de percursos de insucesso escolar, quer de jovens qualificados mas que enfrentam dificuldades de integração (ou por desajustamento entre a oferta e procura ou por situações decorrentes da conjuntura);
- Reduzir o nível de desemprego de longa duração / estrutural, abrangendo principalmente pessoas com menores qualificações, séniores ou outros grupos com dificuldades de integração profissional (e.g. pessoas com deficiência ou incapacidades);
- Reduzir o desemprego com incidência territorialmente diferenciada e aumentar as qualificações da maioria dos desempregados;
- Reduzir o número de empregados com “vínculos instáveis”, afetando as novas gerações;
- Reduzir o nível de desigualdade salarial, designadamente entre homens e mulheres e entre os mais e menos qualificados;
- Promover a conciliação entre vida profissional e privada e o emprego a tempo parcial;
- Possibilitar o acesso dos empregados menos qualificados a oportunidades de formação / aprendizagem ao longo da vida;
- Potenciar a presença de trabalhadores em setores não transacionáveis.



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

● Capital humano

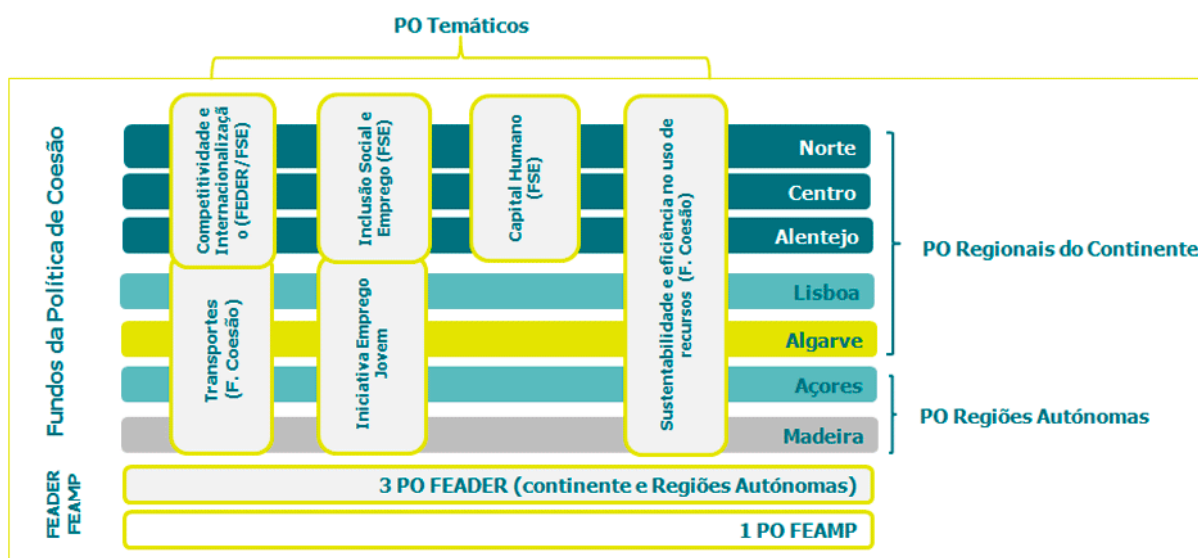
No domínio temático do capital humano, definiu o governo como prioridade, entre outras:

- Reduzir a taxa de desistência no ensino secundário;
- Incrementar as taxas de conclusão e transição no ensino básico e secundário;
- Aumentar o nível de desempenho dos alunos;
- Aumentar o nível da população portuguesa com o ensino secundário;
- Incrementar os níveis de participação dos adultos em atividades de educação e formação;
- Aumentar o nível da população portuguesa com o ensino superior;
- Monitorizar a gestão e regulação da oferta formativa;
- Introduzir mecanismos expeditos de identificação de necessidades de qualificações no âmbito dos territórios;
- Introduzir mecanismos que potenciem a inovação na definição das ofertas formativas;
- Proceder ao ajustamento entre as áreas de formação lecionadas e as procuradas em cada território;
- Proceder ao ajustamento entre a organização da oferta formativa / cursos, as características dos formandos e as necessidades do mercado de trabalho.

Considerando as diferentes prioridades em cada domínio temático, foi, em 31 de janeiro de 2014, apresentado em Bruxelas, pelo governo português, o acordo de parceria (Portugal 2020), documento que estrutura as intervenções, investimentos e prioridades de financiamento com fundos estruturais europeus para o período 2014-2020 e onde já estão definidas as linhas programáticas e estrutura operacional do Portugal 2020, esquematizado da seguinte forma:

NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

Estrutura Operacional do Portugal 2020



Fonte: Agência para o Desenvolvimento e Coesão

Para além das prioridades estabelecidas em cada um dos domínios temáticos, foram assumidos um conjunto de linhas de mudança programática, sendo de destacar, face a anteriores períodos de programação (QREN e QCA), as seguintes:

- A total integração da programação (e gestão) de fundos comunitários na condução da política pública em Portugal;
- A centralidade na gestão dos fundos comunitários (em termos de cadeias de programação, concentração e seletividade de projetos a apoiar);
- A coerência estratégica das diversas intervenções, tendo em consideração as diversidades territoriais do país;
- Racionalidade económica e simplificação dos procedimentos.

Um outro elemento de enquadramento que importa ressaltar nesta análise prende-se com o papel que será desempenhado pela Instituição Financeira de Desenvolvimento (IFD ou "Banco de Fomento"), nomeadamente, em termos da dinamização de soluções necessárias no domínio do microfinanciamento.

De notar que a IFD será responsável pela gestão grossista dos instrumentos de engenharia financeira públicos dirigidos ao investimento empresarial, com um especial enfoque na sua orientação para bens e serviços transacionáveis, assegurando a integração da atual arquitetura institucional vocacionada para a gestão deste tipo de instrumentos públicos dirigidos às empresas, bem como funções de apoio técnico a modelos de apoio público na área da competitividade e internacionaliza-



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

ção. A IFD irá mobilizar fundos do Portugal 2020, que serão integralmente aplicados nas empresas, bem como o produto dos reembolsos de subsídios reembolsáveis, passados e futuros, e financiamentos disponibilizados por outras instituições como o BEI ou o FEI”.

● 2 | SUGESTÃO DE DESENHO DE SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO NO QUADRO DE PROGRAMAÇÃO 2014-2020

● Considerações prévias

Como já foi referido neste estudo, é consensual que as PME, em particular as microempresas, enfrentam problemas de financiamento significativos sendo que uma das principais razões para este facto é a pouca transparência informacional (entre outros), resultante de contratos pouco visíveis, ausência de cotação nos mercados organizados e improbabilidade de serem seguidas por analistas. Nestas condições, torna-se difícil transmitir uma imagem de qualidade e construir uma reputação que sinalize um baixo risco de crédito.

O problema de assimetria de informação entre as empresas e os possíveis financiadores poderá impossibilitar a obtenção de crédito ou, pelo menos, implicará certamente que os custos incorridos na avaliação do risco de crédito e do prémio de risco exigível bem como os elevados custos de monitorização se reflitam num elevado custo de financiamento e racionamento do crédito a PME.

Do lado da procura de microfinanciamento (beneficiários) identificam-se assim os seguintes constrangimentos:

- Falta de qualidade percebida da informação financeira produzida / publicada;
- Dificuldade em partilhar informação de mercado, em particular em empresas ou projetos tecnológicos o que dificulta a medição do risco;
- Fraca cultura financeira e capacidade de negociação;
- Dificuldade em prestar garantias, particularmente, na fase inicial das empresas;
- Excessiva concentração do capital e resistência à abertura a novos parceiros;
- Falta de cultura empreendedora e de investimento em I&D.

Do lado da oferta de microfinanciamento (sistema financeiro) apresentam-se também diversos constrangimentos:

- Concentração do nível de risco em empresas de menor dimensão;
- Custos da análise de risco e de processamento de operações só rentabilizáveis com projetos de maior dimensão;



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

- Nível de sofisticação elevado no que concerne à análise de risco de empresas, muitas das vezes pouco adequada à realidade de microempresas e pequenos negócios;
- Primazia pelas garantias em oposição a análises de risco mais detalhadas;
- Reduzida liquidez dos mercados de capitais com primazia da atuação dos operadores para as grandes empresas;
- Insuficiente cultura de apoio a microempresários e empreendedores por via de mentoring ou de coaching.

Além disso, importa previamente destacar algumas ilações do levantamento efetuado no presente estudo:

- Existência de mecanismos ao nível europeu, interessantes e disponíveis, para serem aplicados, quiçá, com maior intensidade do que aconteceu até ao momento em Portugal e com uma expectativa maior de eficácia;
- Os mecanismos de apoio ao financiamento de PME são, de uma forma geral, disponibilizados sempre por via indireta às empresas (via sobretudo parceiros do sistema financeiro – banca, sociedades de garantia de crédito e operadores de capital de risco) e com o intuito de cobrir “falhas de mercado”, ou seja, segmentos da procura onde a generalidade dos operadores privados (financiadores e investidores) não apostam em virtude da exposição a níveis superiores de risco;
- A grande maioria dos instrumentos de apoio existentes em Portugal e descritos no presente estudo, apresentam um nível de inovação interessante no seu desenho, indo na generalidade dos casos ao encontro das necessidades das empresas beneficiárias;
- Sobretudo por razões de dotação orçamental (em especial na sua componente pública) e, noutros casos, por desadequação da atuação das entidades intermediárias aos seus objetivos (em termos de partilha de risco, por exemplo), alguns dos instrumentos de apoio ao financiamento de PME existentes em Portugal não estão atualmente disponíveis para cobrir as necessidades imediatas das empresas portuguesas, em particular das microempresas. Por exemplo, os operadores públicos (ou maioritariamente públicos) de capital de risco apesar dos esforços feitos têm recursos limitados e estão, de uma forma geral, condicionados pelas características e qualidade das carteiras de participadas (dos fundos) que gerem. É também verdade que existe pouca apetência para a realização de operações de menor dimensão (500 mil a 1 milhão de euros), e para operações envolvendo transmissão empresarial, por razões de enquadramento mas também de política definida, existindo no entanto exceções de alguns fundos já atrás identificados.

Tendo como ponto de partida as considerações prévias efetuadas e, sobretudo, as conclusões do exercício de benchmarking internacional e nacional efetuado poderão considerar-se quatro tipos de atuação distintas ao nível da melhoria das condições de microfinanciamento das empresas no futuro:

- **Reforço da dotação de instrumentos já existentes e seu ajustamento às novas necessidades da procura**, tendo o FINOVA/FEI como eixo de atuação prioritário para cobrir necessidades específicas das microempresas. São o caso das linhas de apoio a business angels (IN2BA), as linhas PME-Crescimento e de apoio à criação de fundos de capital de risco orientados para start-ups;



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

- **Criação de novos instrumentos que potenciem o crédito a micro negócios**, tirando partido da iniciativa “Progress” do FEI/Comissão Europeia e passando, eventualmente, pela criação de uma instituição de crédito especificamente vocacionada para o microcrédito ao abrigo do Decreto-Lei n.º12/2010, de 19 de Fevereiro,
- **Criação de novos instrumentos que potenciem a capitalização de micro negócios**, mais uma vez recorrendo ao apoio previsto no âmbito do programa COSME via FEI e utilizando o FINOVA como fundo intermediário (falamos, por exemplo, do lançamento de um fundo de capital de risco especificamente orientado para micro negócios e não somente “high-tech high-growth” como acontece hoje em dia, tirando as ilações devidas do mau exemplo do eixo II do Programa FINICIA, operacionalizado entre 2007 e 2009 pela então Inovcapital, que se traduziu num insucesso a este nível devido à ausência de medidas pró-ativas de acompanhamento dos investimentos realizados em micro empresas e de critérios eventualmente menos seletivos no momento de investimento por razões de execução orçamental do QCA).
- **Dinamização de iniciativas articuladas de apoio ao “ecossistema empreendedor”** (e não de forma isolada e “avulso”), com enfoque na capacitação de empreendedores e microempresários e na utilização eficiente de infraestruturas de apoio existentes (como incubadoras) e no direcionamento “inteligente” dos incentivos fiscais e financeiros às empresas para a mobilização desse ecossistema.

Veremos com detalhe de seguida, cada uma destas linhas de orientação sugeridas.

● **Reforço da dotação de instrumentos já existentes e seu ajustamento às novas necessidades da procura**

Na fase inicial de empreendedorismo, existem hoje em dia em Portugal múltiplas entidades que prestam apoio à obtenção de financiamento. Com o apoio de incubadoras, associações empresariais ou consultores, as start-ups têm acesso a várias formas de financiamento que possibilitam o início da sua atividade. Existem, como vimos no estudo, várias formas de ter acesso a financiamento neste estágio, para além do crédito de amigos e familiares como é o caso de capital semente, business angels, microcrédito, capitais de risco, ou banca. Pode ainda ser utilizado de forma complementar o recurso a fundos estruturais (sistemas de incentivos) a serem desenhados já no âmbito do Programa Portugal 2020.

No entanto, uma limitação do sistema financeiro em Portugal consiste na dificuldade em oferecer soluções de financiamento que apoiem o crescimento sustentado das empresas na segunda fase do seu ciclo de vida (a fase de crescimento). Em muitos casos corresponde ao processo de consolidação e de conquista de novos mercados, nomeadamente através da internacionalização para a qual é necessária a correspondente alavancagem financeira.

Também na oferta de capital de risco em Portugal existe uma contradição entre a procura de projetos com elevado potencial de crescimento em setores tecnologicamente intensivos (“high tech high growth”) que operem em mercados internacionais e a capacidade técnica de avaliação e financiamento que estes projetos requerem.

Face às especificidades deste segmento verifica-se a necessidade de reforçar os níveis de financiamento e as competências técnicas de avaliação das tecnologias e do potencial de mercado. Esta evolução é



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

determinante para a avaliação do risco, mas fundamentalmente, para as próprias empresas e empreendedores.

Os instrumentos financeiros já existentes devem pois ser disponibilizados aos beneficiários numa lógica articulada com a oferta já existente contemplando, como já foi atrás referido, o reforço da dotação de instrumentos já existentes e seu ajustamento às novas necessidades dos beneficiários do Programa 2020. Exemplos:

- Dar continuidade às linhas de crédito PME CRESCIMENTO / PME INVESTE, mas adaptadas às novas condições de mercado, aos constrangimentos da banca nacional em termos de liquidez e sobretudo às necessidades dos beneficiários do FSE, e potenciar a utilização dos fundos de capital de risco apoiados pelo FINOVA para cobrir necessidades efetivas das empresas;
- Apostar na redução da TSU e em incentivos fiscais em detrimento de subsídio a fundo perdido, que seria apenas aplicável a intervenções que tenham que ver, designadamente, com a provisão dos bens e serviços públicos e de mérito, geradores de externalidades positivas importantes, e que permitam a ultrapassagem de falhas inequívocas de mercado, particularmente na área da I&DT.

A oferta de cada modalidade de financiamento no mercado deve depender, sobretudo, do estágio do ciclo de vida onde os beneficiários empresariais se encontram e da existência de evidentes “falhas de mercado” que tendem a ser cobertas por organismos estatais, pelo facto de não existirem financiadores/ investidores no mercado com o perfil de risco adequado a esses segmentos de mercado não cobertos, fenómeno particularmente sentido quando estão em causa empresas de menor dimensão (e logo com um risco mais elevado de default associado).

● Criação de novos instrumentos que potenciem o crédito a micro negócios

Como foi atrás referido, recorrendo-se para o efeito à iniciativa “Progress” do FEI / Comissão Europeia, justifica-se a criação de uma instituição de crédito especificamente vocacionada para o microcrédito ao abrigo do decreto-lei n.º12/2010, de 19 de Fevereiro, que seja independente, mas complementar (por via da sindicância de operações, por exemplo) com as instituições de crédito que já disponibilizam linhas de microcrédito e que foram apresentadas neste estudo e que possa trabalhar de forma mais próxima das entidades intermediárias em Portugal no apoio a segmentos de beneficiários mais vulneráveis (ONG e associações sem fins lucrativos).

Esta nova instituição deveria ser promovida sobretudo por investidores privados (fundações, grandes empresas), tendo como entidades protocoladas as sociedades de garantia mútua e o IEFM para desenvolver a sua atividade. Além de uma estrutura operacional muito flexível, a atividade desta instituição deveria assentar o mais possível em voluntariado nas operações de acompanhamento de operações (antes e pós concessão de empréstimo).

● Criação de novos instrumentos que potenciem a capitalização de micro negócios

Recorrendo ao apoio previsto no âmbito do programa COSME via FEI e utilizando o FINOVA como fundo intermediário, faz sentido a criação de um fundo de capital de risco especificamente orien-





NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

tado para micro negócios e não somente “high-tech high-growth” como acontece hoje em dia. Tal como sugerido para o instrumento de microcrédito, a captação de capital privado para este fundo poderia ser feita junto de fundações e grandes empresas, devendo ser gerido por uma SCR (por via de concurso específico) em que fosse privilegiada a especificidade do segmento alvo das microempresas na sua política de investimentos (em termos de celeridade, menor seletividade e simplicidade no processo de decisão de investimento) e, sobretudo, o modelo de acompanhamento dos investimentos realizados.

A outra lógica de atuação a este nível, poderá passar pela capitalização de fundos de capital de risco já a operar mas para apostarem, claramente, no segmento dos micro negócios, via Fundo Finova, recorrendo-se para o efeito à alocação de reembolsos de empréstimos sem taxa de juro, atribuídos ao abrigo de incentivos ao longo do período de vigência do QREN. Esta também poderá ser uma fonte de financiamento do novo fundo de capital de risco atrás sugerido.

● **Dinamização de iniciativas articuladas de apoio ao “ecossistema empreendedor”**

A par da necessária intervenção do lado dos instrumentos de apoio ao microfinanciamento, torna-se fundamental dinamizar a prática de programas de mentoring de pequenos negócios e empreendedores a nível regional/nacional, focalizados em determinados aspetos tecnológicos, setoriais, comerciais ou de inovação que são essenciais para o sucesso das empresas e empreendedores alvo.

● **Importância dos Programas de Mentoring**

Falamos de modelos que exploram o funcionamento da relação entre o mentor e o empreendedor, que por sua vez se podem classificar em modelos de mentoring one-to-one ou modelos de mentoria múltipla, onde um mentorando pode ser tutorado por vários tipos de mentores em simultâneo ou em fases diferentes de evolução da sua iniciativa empresarial.

O modelo simples proposto por MacLennan (1999) envolve tipicamente quatro fases:

- Início ou nascimento da relação;
- Compromisso que corresponde à fase de consolidação de confiança, e de uma direção de trabalho envolvendo focalização do negócio;
- Desenvolvimento que corresponde à fase de progresso na obtenção de resultados;
- Encerramento da relação que corresponde a uma fase de término da relação com respetiva revisão e avaliação.

Os programas de mentoring não só constituem uma forma de contato entre os empreendedores e os profissionais experientes a fim de potenciar as oportunidades de concretização de negócio, como também contribuem para a execução das estratégias regionais de inovação e empreendedorismo.



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

O sucesso de um programa de mentoring dependerá sobretudo da capacidade do orquestrador (gestor da rede) em envolver os mentores e todos os atores, de uma forma concertada, ou seja, a política de promoção e divulgação dos programas de mentoring deve ser reforçada e constantemente atualizada para dar a conhecer acontecimentos, eventos, oportunidades e com particular ênfase aos resultados alcançados.

Um clube de mentores pode e deve apelar à responsabilidade social de cada mentor, importando referir que fazer parte de um clube seletivo que preconiza a partilha de experiências em prol da região, reforça o prestígio empresarial, social e político de cada mentor perante outros atores da região.

O Programa Portugal 2020 deve assim promover o apoio a programas de mentoring eficazes que permitam aos beneficiários do microfinanciamento:

- Apoio profissional no processo de desenho e melhoria do seu plano de negócios;
- Capacitação dos promotores para desenvolver o negócio (atitude; visão clara; rede relacional; comunicação);
- Matching entre as necessidades do negócio e as soluções financeiras disponíveis de forma combinada, tendo em consideração que cada projeto tem o seu mix próprio de financiamento – um projeto uma solução específica;
- Acompanhamento da fase de desenvolvimento do negócio e apoio à criação de network comercial vocacionada para os mercados destino previstos nos planos de negócio (local, nacional, internacional);
- Inserção em redes nacionais e internacionais com presença de business angels, fundos de capital de risco (pré-seed, early-stage e corporate ventures). Encontrar financiamento é geralmente a primeira dificuldade do empreendedor. A necessidade de explicar a sua ideia e de a verter num plano de negócios para avaliação do financiador (amigo, banco, business angel, sociedade de capital de risco) é, em muitos casos, o primeiro esforço para organizar a ideia e o primeiro incentivo para o seu arranque. É a primeira triagem para o futuro sucesso do empreendimento.

● A gestão articulada dos intervenientes no “ecossistema empreendedor”

A preocupação com a promoção do empreendedorismo por parte de diferentes instituições públicas gerou diferentes apoios não integrados num sistema organizado. Organismos da administração central e regional, organizações de apoio à juventude, de solidariedade social, associações empresariais, agências de emprego, municípios e outros organismos setoriais têm contribuído para uma sociedade cada vez mais empreendedora em Portugal.

Além disso, várias iniciativas recentes contribuíram para a desburocratização do processo empreendedor, como são os casos da “empresa na hora”, do “registo de propriedade intelectual online”, etc. Existem também vários programas de incentivo ao empreendedorismo. Seja por meio de linhas de financiamento a start-ups, sejam iniciativas de apoio ao empreendedorismo



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

do próprio estado ao nível nacional, regional e municipal (veja-se o exemplo do programa FINICIA dinamizado pelo IAPMEI).

No entanto, a maioria, senão a totalidade, das organizações são apoiadas por fundos públicos de origem variada, não se verificando uma verdadeira articulação entre estas organizações, perdendo-se o efeito sinérgico que poderia daí advir.

Todas as iniciativas são importantes e contribuem para o fomento de espírito empreendedor, contudo, os resultados poderiam ser exponenciados se existisse um “sistema”, que articulasse, o esforço nacional aumentando a eficácia e eficiência de todas as organizações, incrementando o trabalho em rede, a troca de experiências e a geração de sinergias. A coordenação dos esforços dos atores atuais e a consolidação de mecanismo de articulação tornaria o sistema mais eficaz e eficiente. Permitiria a integração das políticas que pudessem tornar o país um território de pessoas empreendedoras aumentando a capacidade de geração de inovação, de criação de empresas viáveis e sustentáveis. Veja-se como boas práticas o que acontece em países como a Finlândia e mesmo no Brasil com a iniciativa “Brasil+Competitivo” e em Israel, onde existe um verdadeiro sistema integrado de apoio à inovação onde todos os players interagem de forma concertada.

A continuidade de medidas de apoio à inovação como é o caso dos incentivos fiscais existentes no apoio ao empreendedorismo de base tecnológica (SIFIDE – Sistema de Incentivos Fiscais à I&D Empresarial) e que possibilitam a dedução à coleta do IRC para empresas que apostam em I&D e apoiam também a contratação de doutorados por parte das empresas, é também fundamental para criar um ambiente económico favorável ao empreendedorismo, embora de forma articulada e com objetivos alinhados com os restantes instrumentos de política pública.

Para além destes incentivos fiscais ao investimento, existem em Portugal incentivos à criação de emprego, renegociação de dívidas a PME, devendo considerar-se também a cedência de terrenos e infra-estruturas por parte de alguns municípios como forma de atrair empresas. Geralmente estas situações correspondem a iniciativa isoladas de entidades distintas preocupadas em atrair investimento, geração de emprego e de riqueza, não sendo exploradas de forma articulada a favor dos empreendedores e empresários, como acontece, por exemplo, na Finlândia.

No que respeita ao papel do ensino superior neste ecossistema, apesar do enorme esforço realizado pelas universidades portuguesas nos últimos anos em prole do desenvolvimento da investigação, quer através do fomento da formação ao nível de doutoramentos, quer ao nível da obrigatoriedade de investigação por parte dos docentes, os registos de propriedade intelectual no nosso país são ainda muito modestos quando comparados com outros países.

A maioria das universidades não possui, ou possui de forma ainda incipiente, uma estratégia de valorização da propriedade intelectual. A noção de que é necessário assegurar a proteção de direitos associados à investigação não está ainda generalizada, ao contrário do que acontece noutros países. Desta forma perdem-se oportunidades de transformação de conhecimento em receitas através de maior integração com o tecido empresarial e da promoção de spin-off universitários. O sistema que incentiva a realização de investigação deve premiar também a sua utilização no sentido de ser útil às empresas e à sociedade, podendo ser uma alavanca de desenvolvimento tecnológico e fonte de empreendedorismo tecnológico



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

qualificado. O atual estatuto do docente universitário não aparenta motivar a população universitária para a investigação aplicada, através de integração nas empresas que a rodeiam, antes privilegiando a produção e publicação de artigos científicos. É muito importante inverter esta lógica, reforçando o relacionamento entre empresas e universidades de forma a permitir a entrada de um novo tipo de receitas à universidade e, principalmente, promovendo a inovação e o empreendedorismo tecnológico.

O empreendedorismo enquanto atitude e forma de estar na vida é uma competência que se adquire através da educação (enquanto jovem) e / ou através da experiência de vida de cada um. Para que comunidades, povos adquiram atitude empreendedora é necessário realizar um esforço que implica a mudança de mentalidades e de forma de estar. A aceitação do risco, a permanente pro-atividade e o gosto pela inovação é uma disposição que se pretende permanente por parte da sociedade. Para a alcançar o nosso país terá que haver um esforço nacional, mais uma vez consolidado e não assente em iniciativas isoladas, que implique o lançamento de programas escolares e formação de professores/formadores que atuem ao longo de todo o sistema educativo e formativo.

Apesar do sucesso de algumas experiências e da evolução positiva de alguns indicadores internacionais de benchmarking, não existe ainda uma visão sistémica de abordagem à temática, de forma a que o ensino possa ser o motor de uma mudança cultural que tenha por base uma ação individual permanente de pró-atividade, de aceitação do risco e a predisposição para a aceitação da mudança e da necessidade de inovação.

No ensino universitário constatou-se a existência de alguns programas de sensibilização e divulgação de empreendedorismo, existindo já algumas instituições universitárias que incluem no curriculum dos seus cursos disciplinas nesta área. Existem também no nosso país instrumentos de apoio a formações na área de empreendedorismo quer no sistema educativo, quer no sistema de formação inserido no mercado de emprego. No primeiro caso, mais recente, há ainda pouca experiência e não se encontra generalizado a todas as escolas do país. A formação inserida no mercado de trabalho concentrou-se em algumas temáticas ou grupos sociais no sentido de promoção do emprego e como forma de lidar com alguns problemas de exclusão social e de reinserção profissional em situações de desemprego de longa duração.

Também as infraestruturas de suporte à atividade económica evoluíram muito nos últimos anos, podendo afirmar-se que Portugal está dotado de uma rede de infraestruturas de apoio ao empreendedorismo recentes e bem equipadas. A infraestruturização inclui não apenas as estruturas de apoio direto, como incubadoras, parques empresariais e tecnológicos, como também uma rede de organizações que permite apoiar iniciativas empresariais.

Existe neste momento um novo desafio no país que consiste em valorizar os investimentos significativos que foram efetuados na construção deste tipo de equipamentos, ou seja, a prioridade passou do chamado "hardware" para o "software" destas infraestruturas. Depois de uma era marcada pela construção é necessário entrar na era da gestão eficiente dos recursos existentes. Esta é a única forma de valorizar os avultados custos de investimento realizados um pouco por todo o país e de assegurar a dinamização destas iniciativas e a captação de novas empresas.

O domínio dos instrumentos financeiros públicos e privados e a facilidade de acesso às entidades do sistema financeiro envolvidas no financiamento da atividade empreendedora é crucial para a dinâmica de promoção dos projetos empresariais apoiados pelas incubadoras. A criação de uma relação de con-



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

fiança técnica com as entidades financiadoras é fundamental para criar um circuito eficiente de análise da viabilidade económico-financeira dos projetos, da qual depende o acesso ao capital alheio necessário para a dinamização do projeto.

Estabelecer as ligações necessárias com uma rede diversificada e complementar de entidades financeiras (banca, garantia mútua, business angels, capital de risco, corporate venture, etc.) é pois crucial para que os empreendedores possam dispor de um conjunto adequado de soluções de financiamento da sua iniciativa.

A preparação dos promotores para a negociação com os financiadores inicia-se logo no processo de seleção de ideias e empreendedores, na formação das competências pessoais e técnicas e no acompanhamento do projeto. Nesta fase inicial, os hábitos de rigor induzidos pelos técnicos das incubadoras, possibilitam uma maior consistência técnica dos projetos e proporciona aos promotores um conhecimento mais detalhado do seu modelo de negócio o que se pode revelar decisivo para os resultados da negociação. A continuidade e consistência na abordagem da equipa de gestão das incubadoras na preparação dos projetos empresariais são determinantes para o desenvolvimento de uma cadeia de confiança com as entidades intervenientes no processo de financiamento. Deve-se fortalecer assim um mecanismo bidirecional em que os financiadores também procuraram junto das incubadoras projetos empresariais com probabilidade de obtenção de rendibilidades elevadas.

A criação de comunidades de financiadores constitui uma prática a aprofundar uma vez que induz um círculo virtuoso conducente à criação de uma cultura empreendedora. A missão da infraestrutura sai reforçada com o aparecimento de mais projetos e, provavelmente, de melhores resultados.

Os business angels locais podem desempenhar um papel relevante no desempenho do projeto, quer pelo facto de ajudarem a dotar a nova empresa do capital necessário para o seu arranque (compondo a estrutura de capital e/ou alavancando o acesso a outras fontes de financiamento), quer ao servirem de mentores na forma como se pode desenvolver o negócio ao possibilitarem o alargamento da base de contactos com clientes e fornecedores.

As ligações entre entidades financiadoras e novos projetos podem ser potenciados através de eventos especificamente organizados onde os projetos são dados a conhecer a investidores e, simultaneamente, onde os investidores potencialmente interessados selecionam as iniciativas que consideram ter maior possibilidade de crescimento. O modo como estas rondas de negociação são organizadas é relevante, devendo ter em consideração as características dos projetos, as preferências setoriais e temáticas dos investidores e a metodologia de follow-up dos contactos estabelecidos.

O estabelecimento de acordos preferenciais de financiamento com entidades bancárias (por exemplo negociação de linhas de crédito destinadas a apoiar empresas incubadas) ou estruturação de mecanismos de financiamento preferenciais (constituição de fundos destinados a apoiar projetos tipificados por exemplo, ancorados num território, num setor, numa tecnologia ou numa instituição). Estas iniciativas podem ser desenvolvidas junto de todos os parceiros financeiros da rede.

Tendo por base o caso de sucesso finlandês, as intervenções que vierem a ser concretizadas no período 2014-2020 devem assentar numa revisão sensível dos modelos de financiamento que supor-



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

tam as diferentes políticas públicas plurifundo, privilegiando-se, cada vez mais, lógicas articuladas e sinérgicas de capital de risco, business angels, crédito bonificado, microcrédito, incentivos reembolsáveis isentos de juro, convertíveis em capital em função dos níveis de execução e desempenho atingidos nos projetos, restringindo os incentivos a fundo perdido às intervenções que tenham que ver, designadamente, com a provisão dos bens e serviços públicos e de mérito, geradores de externalidades positivas importantes, e que permitam a ultrapassagem de falhas inequívocas de mercado, particularmente na área da I&DT.

Um maior enfoque deve ser colocado em intervenções de natureza mais coletiva, envolvendo, numa lógica valorizadora de estratégias de eficiência coletiva, empresas, pessoas, profissionais, entidades prestadoras de serviços avançados de suporte e entidades do SCTN (sistema científico e tecnológico nacional), de que são exemplo os projetos conjuntos, os projetos em co-promoção, os projetos mobilizadores, os vales alargados, que permitem, no essencial, entrosar empresas com infraestruturas de suporte à competitividade empresarial, colmatar as falhas em recursos particularmente das PME, criar um mercado de serviços técnicos, tecnológicos e de formação para as entidades prestadoras de serviços avançados à competitividade e para as entidades do SCTN e promover, de forma mais efetiva, projetos de valorização económica de I&D realizada e de transferência de tecnologia.

Um maior enfoque deve ser colocado na articulação efetiva entre os esforços de capitação das pessoas e empresas, via FSE, e os investimentos integrados de qualificação, I&D e internacionalização, via FEDER, dando corpo à lógica plurifundo dos novos programas operacionais - o "casamento" da experiência dos vales, enquanto instrumento simplificado de acesso a competências (I&D, inovação, formação, empreendedorismo, etc.), com os projetos de investimento é, neste contexto, particularmente enriquecedora.

Um maior enfoque deve ser colocado na aproximação efetiva do sistema de ensino e formação às necessidades do tecido produtivo e do mercado de trabalho, favorecendo, deste modo, a empregabilidade, designadamente pela via da valorização e estruturação da cadeia de valor do ensino profissional e tecnológico, em moldes definitivamente diversos do ensino de 2.^a oportunidade, interligando ensino secundário profissionalizante, cursos de especialização tecnológica e ensino superior mais direcionado para a produção, pela via da própria redefinição dos planos curriculares e processos pedagógicos dos ensinos secundário e superior e pela via de uma aposta efetiva ao nível deste último numa alternância virtuosa entre estágios curriculares, realizados em Portugal e/ou no estrangeiro, e estágios profissionais, devidamente monitorizados e tutorados nas empresas e na academia.

Deve ser colocado grande ênfase no combate ao desemprego entre os jovens, na facilitação da reentrada no mercado de trabalho de profissionais altamente qualificados aposentados, sobretudo quando associados a processos de mentoring, coaching, tutoria ou como formadores, no apoio ao envelhecimento ativo e saudável e no apoio aos grupos mais desfavorecidos e às comunidades marginalizadas. Uma forte prioridade deve ser concedida, neste domínio, à inovação social, designadamente para apoiar a inclusão social. Iniciativas como o passaporte para o empreendedorismo - promoção do empreendedorismo qualificado, que passa pela disponibilizando uma "bolsa empreender" de 1,65 IAS/mês para desenvolvimento de um projeto durante um ano - deverá ter continuidade no novo quadro de programação.



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

Deve ser colocado grande ênfase no combate ao abandono escolar precoce, nomeadamente, por via de um reforço da capacidade de intervenção dos serviços de psicologia e orientação, desenvolvendo fortes componentes de intervenção no domínio dos despistes vocacionais precoces, orientação escolar e profissional, atuando ainda ao nível do comprometimento de pais e responsáveis de educação e promovendo ações de formação no domínio da formação parental.

Outro princípio fundamental tem que ver com a necessidade de racionalizar, redimensionar, qualificar, especializar e integrar a rede de infraestruturas de suporte à competitividade empresarial, de centros tecnológicos e de I&D e de outras entidades do SCTN, favorecendo a criação de massa crítica, a excelência pela especialização, a complementaridade e a emergência de sinergias.

Em suma, para dinamizar o microfinanciamento em Portugal, à semelhança do que aconteceu noutros países estudados, torna-se necessário em paralelo:

- **Desenvolver ecossistemas de empreendedorismo** enquanto espaços de atores, entidades e ações que interagem e se reforçam mutuamente, associando crescimento inteligente e sustentável com inclusão e coesão social e cultural, atravessando os ciclos de vida das empresas e das pessoas;
- **Dinamizar o empreendedorismo para a competitividade** através de iniciativas dos empreendedores por vocação, do intra-empreendedorismo e da aceleração de negócios;
- **Promover o empreendedorismo para a coesão** criando emprego novo qualificado e bem-estar social, apoiando as ações de empreendedorismo por necessidade;
- **Apoiar o empreendedorismo ao longo da vida do empreendedor** estimulando as iniciativas de empreendedores espontâneos (vocacionais) ou motivados por necessidade;
- **Catalisar o empreendedorismo ao longo da vida da empresa** através do intra-empreendedorismo e da aceleração de negócios.

No fundo, antes mesmo de olhar para o lado da oferta (instrumentos financeiros disponíveis), deve-se, no próximo quadro comunitário, desenvolver uma verdadeira cultura empreendedora (criação de uma cultura empreendedora transversal a toda a sociedade - educação, comunicação, eventos culturais), apoiar as boas ideias (teste de conceito, validar/invalidar o negócio, mitigar riscos, processos "para a criação de empresas, formação em gestão, coaching) e desenvolver o negócio e as pessoas (formar novas competências, proporcionar instrumentos para o crescimento do negócio - financiamento, tecnologia, networking, internacionalização).

O foco deve estar no apoio ao empreendedorismo por necessidade (para grupos económica e socialmente mais fragilizados), no apoio ao intra-empreendedorismo para as pessoas (a mudança e a inovação enquanto fator de auto-motivação e de orientação para resultados), para as organizações (cultura que valoriza a iniciativa alinhada com os objetivos; áreas funcionais da empresa que promovem a motivação dos seus colaboradores e o foco nos resultados,) e para o mercado (abordagem sistémica da inovação, criando valor para a empresa e para a sociedade, promovendo o crescimento inclusivo, inteligente e sustentável), no apoio à aceleração de negócios para o mercado (gestão do processo de inovação e do



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

conhecimento, produtos, processos e mercados), para a organização (gestão das competências técnicas e organizacionais, focadas na produtividade e reforço da competitividade) e para as pessoas (desenvolvimento de competências pessoais - motivacionais, relacionais e técnicas - que promovam a partilha de conhecimento, a produtividade, a pro-atividade e a assunção do risco).

● NOTAS FINAIS

O apoio público deve melhorar as condições para o empreendedorismo e do ambiente de negócios de micro e pequenas empresas, tendo em conta que:

- **Os recursos públicos são escassos e tem de ser potenciados.** O dinheiro público não pode financiar, sozinho, as PME e não pode ser a solução para a crise atual, em vez disso, é apenas um elemento da solução possível. O dinheiro público é muitas vezes mais bem utilizado como capital inicial para motivar investidores privados. Usado de forma inteligente através de intermediários financeiros terá efeitos multiplicadores interessantes ao incentivar o envolvimento privado. Em muitos casos, esses instrumentos têm maiores efeitos de amplificação no mercado, e podem, por esta via, proporcionar uma utilização mais eficiente do dinheiro público do que subsídios a fundo perdido faria.
- **As decisões de investimento devem ser feitas por profissionais orientados para o mercado.** A experiência do passado e o exemplo de países como a Finlândia sugerem que o dinheiro público deve ser canalizado através de profissionais experientes e orientadas para o mercado que tomam decisões de investimento numa base de negócios, independentemente das decisões políticas.
- **Os riscos devem ser partilhados.** O apoio público não pode remover o risco associado à atividade comercial da empresa, nem deve tentar fazê-lo. O financiamento público deve ser melhor usado para fazer investimentos mais atrativos para os investidores privados, mas não para suportar a totalidade de um risco de uma operação de financiamento, por exemplo, a uma microempresa ou start-up.
- **As soluções devem ser desenvolvidas à medida.** É impossível conceber instrumentos de política pública que satisfaçam todas as necessidades e por isso a aposta deve ser feita em soluções à medida e, sobretudo, que consigam suprir “falhas de mercado” em termos de risco perceptível para operadores financeiros privados.
- Dada a importância das PME na economia portuguesa e sua dependência do crédito bancário, **todas as medidas de apoio ao financiamento das PME devem ser prioritárias** para relançar o crescimento e o emprego nos próximos anos e esta oportunidade deve ser claramente aproveitada no novo período de programação comunitário 2014-2020.

Mais do que pensar em novos instrumentos, a preocupação deverá passar por:

- **Avaliar a eficácia dos instrumentos de promoção do empreendedorismo já existentes** tendo em conta os resultados concretos de apoio individual dirigido ao empreendedor e a redes do ecossistema empreendedor, como a rede de incubação disseminada atualmente por todo o país;



NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

- **Pensar de forma articulada com os operadores privados como mobilizar fundos europeus** (capital de risco, garantia mútua, business angels e incentivos), tendo em conta os mecanismos que a Comissão Europeia, por exemplo, através do FEI, tem à disposição dos estados-membro;
- **Apostar no apoio equilibrado das duas lógicas de abordagem ao microfinanciamento** por um lado assente no empreendedorismo qualificado (inovação tecnológica – “high growth-high tech”) e por outro lado, centrado na criação de emprego (de base regional, local e social);
- **Reforçar a transferência de conhecimento científico e tecnológico para o setor económico** e apostar numa política de “clusters” eficaz, evidenciando os fatores competitivos das empresas portuguesas numa base setorial;
- **Assegurar a continuidade de iniciativas implementadas e bem-sucedidas** (como as linhas de crédito PME INVESTE, PME Crescimento e de microcrédito e fundos de capitalização operadores de capital de risco que apoiem start-ups), embora ajustadas às necessidades atuais das empresas e com dotações adequadas à procura potencial e efetiva e às condições dos mercados financeiros;
- **Potenciar o acesso eficaz a instrumentos disponíveis atualmente na UE** desde logo os mecanismos do FEI (e disponíveis no âmbito dos programas COSME e Horizonte 2020), por forma a minimizar o esforço dos operadores financeiros nacionais na oferta de instrumentos de financiamento orientados para as necessidades efetivas das PME nacionais;
- **Garantir uma efectiva simplificação dos processos de candidatura** no novo programa Portugal 2020 **e premiar os resultados alcançados**. Os concursos deverão na medida do possível funcionar em contínuo, sem quebras, garantindo maior acesso e previsibilidade no acesso a financiamento comunitário e mais uma vez facilitando a articulação entre os sistemas de incentivos a disponibilizar à economia e os restantes instrumentos de apoio ao microfinanciamento. Parte do incentivo reembolsável atribuído à empresa pode ser transformado em capitais próprios, em função do cumprimento de metas de execução e desempenho, sendo importante a abolição da exigência de garantia bancária no encerramento dos projetos das empresas, que vem simplificar e estimular a conclusão de projetos de investimento e uma economia de recursos às empresas devido a serviços de garantia (atualmente exigíveis e de difícil acesso no mercado).

NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

VIII REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ACCION EUA

Adie França

Agência para o desenvolvimento e coesão

Análise do desempenho das PME: ec.europa.UE/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/index_en.htm

ANDC - Associação nacional de direito ao crédito

APBA – Associação portuguesa de business angels

APCRI – Associação portuguesa de capital de risco

Ask / ISQ Capital

Bain & Company

Banco de Portugal, Boletins estatísticos

Banco de Portugal, Estatísticas monetárias e financeiras

Banco de Portugal, Inquérito realizado aos bancos sobre o mercado de crédito

Banco Europeu de Investimento (www.eib.org)

BAND – Business Angels Netzwerk Deutschland www.business-angels.de

Beta Capital

Brasil+Competitivo (www.bmaiscompet.com.br)

Caisse des Dépôts et Consignations

Caixa Capital

Cap'Développement

Change Partners

Comissão europeia - Inquérito do BCE sobre o Acesso ao Financiamento das PME (SAFE)

Comissão europeia (www.ec.europa.eu)

Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the committee of the regions Entrepreneurship 2020

Consultative Group to Assist the Poor

Créa-Sol

Crédit Municipal de Paris (CMP)

Decreto-Lei n.º12/2010, de 19 de Fevereiro

EBAN – European Business Angels Network

EBAN (2013). European Angel Investment Overview 2012. July 2013. www.eban.org/wp-content/uploads/2013/07/EBAN-Angel-Investment-Overview-2012.pdf

ECB (2013). Financial Stability Review. November 2013. 27.11.2013. www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/financialstabilityreview201311en.pdf?7bec0dd1be03f8af0020c3c258b053d0

ECB "Corporate Finance in the Euro area"

ECB Bank Lending Survey

EPPA - European Parliament Preparatory Action", de onde se destaca o "European Progress Microfinance Facility"

ESVentures

Europe 2020 website ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm.

European Central Bank, Corporate Finance in the Euro Area

European Commission (2013). Access to Finance Index (SMAF). lexicon-software.co.uk/enterprise/policies/finance/data/enterprise-finance-index/sme-access-to-finance-index/index_en.htm

European Commission (2012). Report from the Commission to the European Parliament and the Council on the application of Directive 2006/48/EC to microcredit. COM (2012) 769 final. 18.12.2012.

European Commission (2013a). Green Paper. Long-term financing of the European economy. COM (2013) 150/2. March 2013.

European Commission (2013b). Long-term financing of the European economy. Commission Staff Working Document. SWD (2013) 76. March 2013.

European Commission (2013c). EU Employment and Social Situation. Quarterly Review. March 2013. ec.europa.eu/social/BlobServlet?docId=9924&langId=en

European Commission (2013g). 2013 SMEs' access to finance survey. 14.11.2013. ec.europa.eu/enterprise/policies/finance/data/index_en.htm

European Commission (2013h). A recovery on the horizon? Annual Report on European SMEs 2012/2013. October 2013. ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/sme-pr-final-annual-report_2012-13_en.pdf

European Investment Fund www.eif.org

European Investment Fund (European Small Business Finance Outlook, 2013)

European microfinance network - legal and regulatory working group - 12/2012

European Small Business Finance Outlook, December 2013

Eurostat epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/table.do?tab=table&init=1&plugin=1&language=en&pcode=t2020_50

EVCA – European Venture Capital Association

FIELD, U.S. Microenterprise Census (www.fieldus.org)

Finances et Pédagogie

Financing Social Impact - Funding social innovation in Europe – mapping the way forward

FINEP, Brasil (www.finep.gov.br)

Finnish industry investment Ltd (FII)

FNABA – Federação nacional de business angels

Forcella, David - European Green Microfinance a First Look

NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

- France Le parrainage
Fundação para a Ciência e Tecnologia - GPPQ
Fundo Bem Comum
Governo de Portugal - Os desafios do Portugal 2020
Grupo Caixa Geral de Depósitos (www.cgd.pt)
Hayrynen, Juuka, Executive Director – Startup Companies
IAPMEI - Estudos sobre Estatísticas Estruturais das Empresas, 2008
IAPMEI – Instituto de apoio às pequenas e médias empresas e à inovação (www.iapmei.pt)
Instituto Nacional de Estatística
Instituto Neaman Samuel, Israel
Kalousis, Georgios, Faculty of Management – Paris Dauphine University
KIEDF (Koret Israel Economic Development Funds)
KIVA (www.kiva.org)
Koret Israel Economic Development Funds
Kubaru (www.kubaru.org)
Kuittinen, Jonne - Analyst, FVCA (Finnish Venture Capital Association)
Lei da Inovação (10.973/04)
LER-WG – Legal and Regulatory of Microfinance Work Group
MacLennan (1999). Coaching and Mentoring Hampshire: Gower
Massimov Crowdfunding
Micre - Associação Microcrédito Portugal
MicroTracker.org
Ministério da economia e inovação, Estatísticas de Bolso, Gabinete de Estratégia e Estudos,
Muurikainen, Tuomas, CEO Acceleteam
Nacre, France
Novabase capital
Nowak, Dominika - National innovation systems creation – evidence from Israel (2011)
Noyer Christian, Gouverneur de la Banque de France - Rapport Annuel 2012 de l'Observatoire de la Microfinance
OECD (2011). Financing high-growth firms. The role of angel investors. December 2011
OECD (2013a). SME and Entrepreneurship Financing: The Role of Credit Guarantee Schemes and Mutual Guarantee Societies in supporting finance for small and medium-sized enterprises. Final Report. CFE/SME(2012)1/FINAL. Unclassified. 30.01.2013
OECD (2013b). SMEs and the Credit Crunch. Draft report for the OECD Committee on Financial Markets (October). Internal document [DAF/CMF(2013)15/ADD1]. Mimeo
OECD (2014). OECD Scoreboard: Financing SMEs and Entrepreneurs 2014. Forthcoming
Preqin (2013a). Private Equity Spotlight. November 2013
Overview of the Microcredit Sector in the European Union European Microfinance Network (EMN), 2010-2011
Overview of the Microcredit Sector in the European Union, realizado pela European Microfinance Network.
Parcours Confiance
Planet Finance
PME Investimentos, Sociedade de Investimento, SA (www.pmeinvestimentos.pt)
PME-Investimentos, "Análise do Mercado de Financiamento das PME" (2007)
Portal Europeu das Pequenas Empresas: ec.europa.UE/small-business/index_pt.htm
Portaria n.º 1315/2010, de 28 de Dezembro
Portaria nº59/2011, de 31 de Janeiro
Portugal Ventures
PPL Crowdfunding Portugal
Programa GLOCAL iniciativaglocal.eu
Proposta de regulamento do Parlamento Europeu e do Conselho relativo ao Fundo Social Europeu
PWC, O Novo Acordo de Basileia
Recomendação 2003/361/CE da comissão europeia, de 6 de maio de 2003
Redes de mentores Madrid - www.madrimasd.org/empreendedores/redmentoresmadrid
Regulamento do Parlamento Europeu e do Conselho relativo ao Fundo Social Europeu
Relatório de Estabilidade Financeira 2006, Banco de Portugal
Riekk, Anne, Director Fund Investments, FoF Growth
SEBRAE www.sebrae.com.br
Shore Amiram, Segredo do Sucesso – Israel Nação Start-up
Small Business Act: ec.europa.UE/enterprise/policies/sme/small-business-act/index_en.htm
Small Business Administration, EUA (www.sba.gov)
SPGM – Sociedade de Investimentos, SA (www.spgm.pt)
Suokas, Jukka, Manager FINNVERA Venture Capital
TEKES – Finnish Funding Industry for Innovation
The Aspen Institute/FIELD
TheCityUK (2013). Alternative finance for SMEs and mid-market companies. October 2013. www.thecityuk.com/research/our-work/reports-list/alternative-finance-for-smes-and-mid-market-companies
UEAPME Study Unit (2013). The EU Craft and SME Barometer 2013/H2. October 2013. www.ueapme.com/spip.php?rubrique120

NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

IX GLOSSÁRIO

AIP-CCI | Associação Industrial Portuguesa – Câmara de Comércio e Indústria

ANDC | Associação Nacional de Direito ao Crédito

ANJE | Associação Nacional de Jovens Empresários

APBA | Associação Portuguesa de Business Angels

APCRI | Associação Portuguesa de Capital de Risco

APL | Arranjos Produtivos Locais

BA | Business Angels

BANIF | Banco Internacional do Funchal

BCP | Banco Comercial Português

BEI | Banco Europeu de Investimento

Benchmarking | Comparação/procura de melhores práticas que conduzam a um desempenho superior

BES | Banco Espírito Santo

BPI | Banco Português de Investimento

Break-even | Ponto crítico das vendas

Business Angels | Investidor de capital de risco individual

CAE | Classificação portuguesa de atividades económicas

Call | Concurso

Cash-flow | Fluxo de caixa

CCAM | Caixa de Crédito Agrícola Mútuo

CE | Comissão Europeia

CGAP | Consultative Group to Assist the Poor

CGD | Caixa Geral de Depósitos

CIP | Programa-Quadro de Competitividade e Inovação do FEI

Clean tech | Indústrias relacionadas com ambiente e energias limpas

Clusters | setores de atividade homogéneos e com sinergias numa cadeia de valor

CMVM | Comissão do Mercado de Valores Mobiliários

CNI | Confederação Nacional da Indústria

Coaching | Processo de apoio ao desenvolvimento profissional e motivacional de gestores, empresários e empreendedores

COMPETE | Programa Operacional Temático Factores de Competitividade do QREN

Confirming | Serviço que, atuando na cadeia produtiva dos clientes, possibilita antecipar aos fornecedores, recursos referentes à venda de bens e prestação de serviços, sem a necessidade destes possuírem linha de crédito no banco

Corporate venture | Operações de capital de risco desenvolvidas por grandes empresas

CP | Curto prazo

CPLP | Comunidade de Países de Língua Portuguesa

Crowdfunding | Financiamento colaborativo

Early-stage | Investimento de capital de risco feito em empresas em fase de arranque, crescimento ou expansão

EBAN | European Business Angels Network

ECB | European Central Bank

Elevator pitches | Sessões de apresentação de projetos e start-ups a investidores

ENI | Empresário em nome individual

Entrepreneurship | Empreendedorismo

Equity | Capital próprio

EUA | Estados Unidos da América

EV | Empresa Veículo

EVCA | European Private Equity and Venture Capital

Factoring | tomada de créditos a curto prazo por uma instituição financeira (factor), que os fornecedores de bens ou serviços (adrentes) constituem sobre os seus clientes (devedores).

FEI | Fundo Europeu de Investimento

FII | Finnish Industry Investment Ltd

FII | Fundo de investimento Imobiliário

Financing | Financiamento

FINOVA | Fundo de Apoio ao Financiamento à Inovação, gerido pela PME-Investimentos

FNABA | Federação Nacional de Business Angels

FSE | Fundo social europeu

Fundraising | Levantamento de capital

Hands-on/Hands-off | Participação ativa ou não ativa na gestão da empresa

Healthcare | Saúde

High tech/high growth | Empresas com elevado potencial e que trabalham com tecnologia de ponta

I&D | Investigação e Desenvolvimento

IAPMEI | Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento

IFD | Instituição Financeira de Desenvolvimento

IEFP | Instituto de Emprego e Formação Profissional

IN2BA | programa de apoio ao financiamento de business angels, gerido pela PME Investimentos

INE | Instituto Nacional de Estatística

Investment banking | Banca de Investimento

IPO | Initial Public Offer

IPSS | Instituições Particulares de Solidariedade Social

ISQ | Instituto de Soldadura e Qualidade

IT | Tecnologias de informação

NOVAS SOLUÇÕES DE MICROFINANCIAMENTO PARA A INOVAÇÃO

Leasing | Locação Financeira
Lifesciences | Ciências da vida
Marketplace | Mercado "on line" onde se efetuam transações comerciais
Matching | Encontro entre duas partes (normalmente quem oferece e procura um produto ou serviço)
MBI | Management Buy-In
MBO | Management Buy-Out
Mentoring | Processo de mentoria e orientação de empresários e empreendedores no desenvolvimento dos seus negócios
Mezzanine | Financiamento intermédio, normalmente, combinando fontes de capital próprio e alheio
Middle-market | Segmento de mercado das empresas de média e pequena dimensão
MLP | Médio e longo prazo
Networking | Rede de contactos pessoais e profissionais
On line | Via internet
One-to-One | Pessoa para pessoa
ONG | Organizações não-governamentais
P2P | People to People
PIB | Produto interno bruto
PME | Pequenas e médias empresas
PME INVESTE e PME Crescimento | Linhas de crédito protocoladas com os principais bancos portugueses, garantida pelas sociedades de garantia mútua e gerida pela PME-Investimentos e Sociedade Portuguesa de Garantia Mútua
Private Equity | Capital de risco vocacionado para estágios de desenvolvimento de empresas mais maduros
PVCi | Programa de dinamização de capital de risco do FEI
QCA | Quadro comunitário de apoio
QREN | Quadro de referência estratégico nacional
Rating | Mecanismo de qualificação de risco
Renting | Aluguer operacional
SAFPRI | Sistema de Apoio ao Financiamento e Partilha de Risco
SBA | Small Business Administration
SCR/FCR | Sociedade de Capital de Risco/Fundo de Capital de Risco
SCTN | Sistema Científico e Tecnológico Nacional
SEBRAE | Serviço de Apoio à Micro e Pequena Empresa
Seed e Pré-seed – Capital "semente" | Empresas em fase de investimento sem faturação, normalmente associados a negócios com períodos longos de investimento
SGM | Sociedade de Garantia Mútua
Smart Money | Dinheiro inteligente
Spin-off | nova empresa que nasce a partir de um grupo de pesquisa de uma empresa, universidade ou centro de pesquisa

público ou privado, normalmente com o objetivo de explorar um novo produto ou serviço de alta tecnologia.
Start-up's | Empresas na fase de constituição/arranque da sua atividade
TIC | Tecnologias de informação e comunicação
Time-to-market | Tempo que um projeto demora a ser concretizado
UE | União Europeia
Venture capital | Capital de Risco



ASSOCIAÇÃO INDUSTRIAL PORTUGUESA
CCI - CÂMARA DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA

www.aip.pt
Praça das Indústrias
1300-307 Lisboa

