



E-BOOK



FINANCE FOR GROWTH

ESTUDO DE
BOAS PRÁTICAS

UM PROJETO



APOIO PRINCIPAL



APOIO



COFINANCIADO POR





FINANCE FOR GROWTH

ESTUDO DE
BOAS PRÁTICAS

E-BOOK

CONTEÚDO

Sumário Executivo	06
0 Contributos /Novidades do Estudo	08
1 Tecido Empresarial Português	10
2 Benchmarking: Programas de Apoio à Melhoria do Financiamento Empresarial	14
3 Instrumentos Financeiros e Entidades Financeiras	19
4 Guia de Acção para PME	38

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Variação da preocupação com o acesso ao financiamento das PME portuguesas	12
Figura 2 Indicadores económicos das PME em Portugal 2017	13
Figura 3 Networking- rede de stakeholders do Programa Finance for Growth	16
Figura 4 Processo de estruturação da capacidade de gestão das micro e pequenas empresas	39
Figura 5 Guia de Financiamento 1/2	43
Figura 6 Guia de Financiamento 2/2	46
Figura 7 Procura de financiamento por finalidade	48
Figura 8 Procura de financiamento através de uma pesquisa avançada	49

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 Empresas em Portugal - Números e Dimensão em 2017	11
Tabela 2 Empresas em Portugal - Grandes versus PME em 2017	11
Tabela 3 Evolução da preocupação com o acesso ao financiamento pelas PME portuguesas	12
Tabela 4 Matriz de factores e categorias dos programas de apoio à melhoria do financiamento empresarial	17
Tabela 5 Entidade Financeira: Banca e outras Instituições de Financiamento Tradicionais	23
Tabela 6 Vantagens e desvantagens da Banca e outras Instituições de Financiamento Tradicionais	24
Tabela 7 Entidade Financeira: Investidores	26
Tabela 8 Vantagens e desvantagens dos Investidores	28
Tabela 9 Entidade Financeira: Sociedades de Garantia Mútua	30
Tabela 10 Vantagens e desvantagens das Sociedades de Garantia Mútua	31
Tabela 11 Entidade Financeira: Mercado de Capitais	33
Tabela 12 Vantagens e desvantagens dos Mercados de Capitais	35
Tabela 13 Entidade Financeira: Fintechs	36
Tabela 14 Vantagens e desvantagens das Fintechs	37
Tabela 15 Recomendações da gestão financeira estratégica	41

ÍNDICE DE SIGLAS E ACRÓNIMOS

AEP – Associação Empresarial de Portugal, Câmara de Comércio e Indústria
AIP – Associação Industrial Portuguesa, Câmara de Comércio e Indústria
APBA – Associação Portuguesa de Business Angels
BA – Business Angels BdP – Banco de Portugal
EBITDA – Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization EF – Entidades Financeiras
FNABA – Federação Nacional de Associações de Business Angels INE – Instituto Nacional de Estatística
IPO – Initial Public Offering/ Oferta Pública Inicial
OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
PME – Micro, Pequenas e Médias Empresas
SAFE – Survey on the Access to Finance of Enterprises SCR – Sociedade de Capital de Risco
SGM – Sociedade de Garantia Mútua

O PROJETO

O Finance for Growth, aprovado no âmbito do COMPETE 2020 – SISTEMA DE AÇÕES COLETIVAS QUALIFICAÇÃO (Aviso Nº 03/SIAC/2017), é um programa inovador e abrangente, que se destina a apoiar as empresas mais ambiciosas, dinâmicas e inovadoras, na sua próxima etapa de crescimento e internacionalização. É um programa de informação e capacitação, com o envolvimento de investidores/financiadores, especialistas de mercado, analistas, auditores, universidades e reguladores.

OBJETIVOS

- 
- Aumentar a competitividade, a inovação e a internacionalização das empresas portuguesas, designadamente através do incremento das competências empresariais ao nível da informação e gestão estratégicas;
 - Estimular a diversificação de fontes de financiamento das empresas;
 - Melhorar as condições de acesso ao financiamento das empresas portuguesas, com vista a uma retoma mais forte do investimento empresarial privado;
 - Apoiar a capitalização das empresas portuguesas, para promoção de estruturas financeiras mais equilibradas.

CÓDIGO DA OPERAÇÃO:

POCI-02-0853-FEDER-035264

REGIÃO DE INTERVENÇÃO:

Norte, Centro e Alentejo

ENTIDADE BENEFICIÁRIA:

AEP – Associação Empresarial de Portugal, Câmara de Comércio e Indústria

ENTIDADE CO-BENEFICIÁRIA:

AIP – Associação Industrial Portuguesa, Câmara de Comércio e Indústria

WEBSITE:

<https://financeforgrowth.org.pt/>

SUMÁRIO EXECUTIVO

No âmbito do projecto **“Finance for Growth”** foi realizado um estudo de boas práticas visando identificar as boas práticas na escolha e no acesso a instrumentos financeiros (IF) pelas Micro, Pequenas e Médias Empresas (PME) portuguesas tendo por base a recolha de dados e um exercício de benchmarking internacional.

Adicionalmente, o estudo teve como objectivo aferir o grau de conhecimento das PME sobre IF e entidades financeiras (EF), assim como o grau de acesso e utilização, identificando os IF usados pelas PME portuguesas.

Pela utilização de duas bases de dados, facultadas pelo Instituto Nacional de Estatística (INE) e pelo Banco de Portugal (BdP), o estudo realiza uma análise ao tecido empresarial português apresentando um conjunto de 33 indicadores do contexto económico-financeiro relativos a 2017. Esta análise permitiu constatar que, ape-

sar das melhorias registadas face aos últimos anos, em 2017 as PME portuguesas apresentaram baixos índices de rendibilidade, derivados de problemas de gestão e fraca eficiência e competitividade.

Com o intuito de obter informação adicional, para complementar os dados de monitorização do BdP, foram ainda realizados inquéritos por questionário e entrevistas, com o objectivo de contribuir para ampliar os elementos de informação de carácter qualitativo e quantitativo, permitindo conhecer a visão das PME e das EF.

A realização deste levantamento permitiu verificar que as PME, em especial as micro e pequenas empresas, continuam a recorrer a fontes de financiamento tradicionais, em grande parte a empréstimos bancários e leasing. E tornou-se possível corroborar o cenário de fraca capitalização das PME, o seu desconhecimento da existência de inúmeros e variados IF e alguma falta de proatividade por parte das



EF, na disponibilização de informação sobre diversos IF.

De forma a compreender as melhores práticas realizadas, foi realizado um processo de benchmarking onde foram identificados e seleccionados um conjunto de 7 programas de apoio à melhoria do financiamento empresarial: TechShare, ELITE, SME Finance Support Programme, U.S. Small Business Administration, #IPOready, SME Finance Forum e o Programa Capitalizar.

A análise benchmarking efectuada permitiu a sistematização de elementos existentes ao longo dos diversos programas, permitindo a elaboração de uma matriz das áreas temáticas potenciadoras de crescimento das PME. O Estudo apresenta ainda os contributos que o Programa Finance for Growth cria em complemento ao Programa Capitalizar.

Após a identificação da existência da necessi-

dade de financiamento, em conjunto com as boas práticas identificadas em cada programa, são apresentadas as diversas EF e os respectivos IF de forma a possibilitar às PME conhecerem e tirarem partido do conjunto de IF ao seu dispor.

A combinação da identificação do tecido empresarial português, das necessidades de financiamento das PME e das EF, e IF existentes levou à criação de um guia de acção para PME.

É nesse âmbito que se procedeu à elaboração deste E-book com o intuito de fornecer uma visão simplificada dos contributos do estudo. Desta forma, o presente documento apresenta um sumário do estudo de boas práticas realizado, dando enfoque e centralidade à explicação de cada mecanismo de financiamento e ao “Guia de Acção para PME” proposto no final do estudo.



CONTRIBUTOS/ NOVIDADES DO ESTUDO

A realização deste estudo permitiu o levantamento de informação relevante na temática do financiamento das PME, bem como à identificação de diversas Entidades Financeiras (EF) existentes e dos seus principais Instrumentos Financeiros (IF). Esta acção permitiu a criação de um Guia de Acção para PME com sugestões de possíveis caminhos a seguir durante a procura de financiamento. O levantamento desta informação contribui para dar a conhecer as várias possibilidades existentes no que toca à obtenção de financiamento empresarial.

Por outro lado, por intermédio do benchmarking realizado a programas de apoio à melhoria do financiamento empresarial, o Estudo também conduziu à identificação de três áreas temáticas potenciadoras de crescimento das PME, o Financiamento, a Qualificação e o Networking, e os respectivos factores pertencentes a cada uma destas áreas.

Em adição às implicações práticas, o presente Estudo permitiu ainda elencar, por intermédio de um inquérito realizado às PME e contactos realizados com EF, um conjunto de padrões referentes à temática de financiamento das PME: as suas necessidades de financiamento, o seu conhecimento sobre as EF existentes e as suas práticas de financiamento com a devida utilização de respectivos EF e IF.

Adicionalmente, por recurso à utilização das bases de dados fornecidas pelo Instituto Nacional de Estatística (INE) e do Banco de Portugal (BdP), foi ainda possível realizar uma análise ao tecido empresarial português que demonstrou apresentar baixos índices de rentabilidade em 2017, situação decorrente de problemas de gestão e fraca eficiência e competitividade.

Por fim, o Estudo identifica um conjunto de acções com necessidade de intervenção para apoiar o crescimento e melhorar a capacidade operacional e eficiência das PME, áreas essas que são colmatadas por intermédio da intervenção do programa Finance for Growth:

- i. aumentar e aprofundar o conhecimento sobre a realidade e conjuntura actual, dos problemas existentes e IF disponíveis;
- ii. criar um ecossistema complexo, composto por empresas, investidores, consultores e outros agentes;
- iii. qualificar e capacitar as PME portuguesas, de forma a fazer frente ao problema da estrutura informal ainda predominante no tecido empresarial, fomentando a capacidade de autofinanciamento através da melhoria dos processos e mecanismos de gestão;
- iv. criar novos instrumentos e ferramentas capazes de disponibilizar às empresas outros canais alternativos de financiamento.



TECIDO EMPRESARIAL PORTUGUÊS

De acordo com a Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE), as PME são elementos chave na economia dos países. Essenciais para o crescimento económico, auxiliam no processo de globalização, contribuindo para o bem-estar económico e social.

Em Portugal, de acordo com dados do Instituto Nacional de Estatística (INE), a estrutura empresarial é também constituída maioritariamente por PME.

As PME representam 99% do total de empresas existentes, na sua maioria empresas de micro dimensão, empregando cerca de 78% dos tra-

balhadores e representando um volume de negócios e um valor acrescentado bruto de respectivamente 56% e de 58% (INE).

Fruto do efeito da crise global financeira em 2008-2009, com um impacto profundo na disponibilidade do crédito bancário, as PME portuguesas encontravam-se preocupadas com a questão do acesso ao financiamento.

De facto, de acordo com o relatório SAFE (Survey on the Access to Finance of Enterprises), realizado pelo Banco Central Europeu, que avalia numa base semestral os desenvolvimentos das condições de financiamento das empresas na Zona Euro, o factor "importância do acesso a financiamento" foi considerado pelas PME por-

TABELA 1
EMPRESAS EM PORTUGAL
NÚMEROS E DIMENSÃO EM 2017

Fonte: INE

	Micro	Pequena	Média	Grande
Número de Empresas	1.212.059	40.547	6.628	1.202
Percentagem de Empresas	96,2%	3,2%	0,5%	0,1%

TABELA 2
EMPRESAS EM PORTUGAL
GRANDES VERSUS PME EM 2017

Fonte: INE

	PME			Grande
Pessoal ao Serviço nas Empresas (número)	3.114.405	78,1%	871.074	21,9%
Volume de Negócios (milhões €)	225.486	56,7%	172.209	43,3%
Valor Acrescentado Bruto (milhões €)	61.318	58,8%	42.951	41,2%

FIGURA 1
VARIAÇÃO DA PREOCUPAÇÃO COM
O ACESSO AO FINANCIAMENTO DAS PME PORTUGUESAS
Fonte: Banco Central Europeu

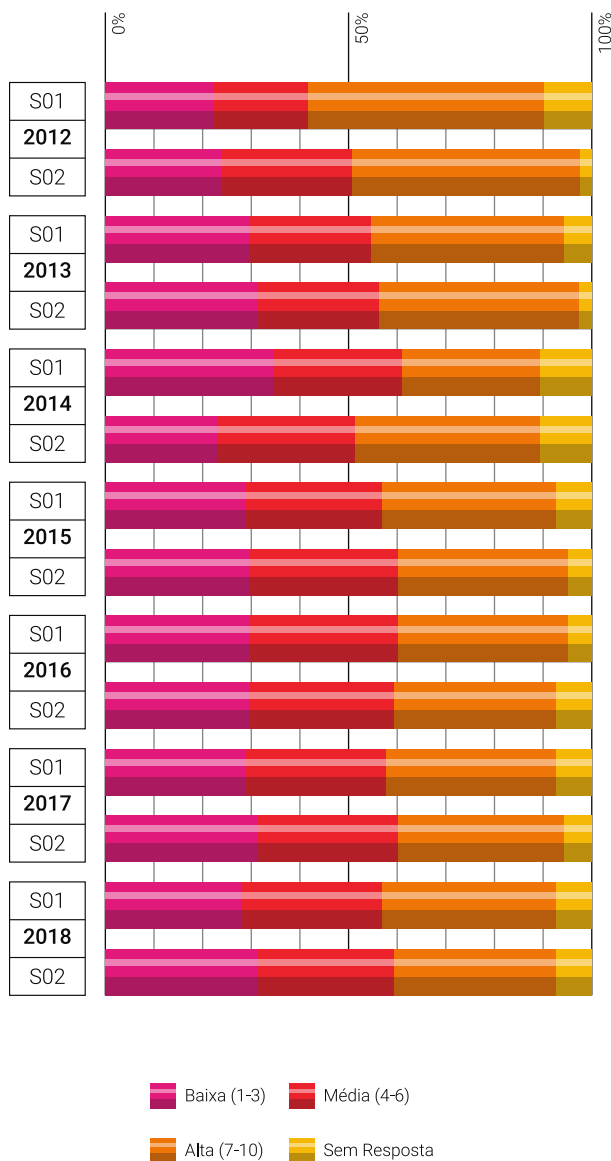


TABELA 3
EVOLUÇÃO DA PREOCUPAÇÃO COM O ACESSO AO
FINANCIAMENTO PELAS PME PORTUGUESAS
Fonte: Banco Central Europeu

Ano Semestre	Baixo (1-3)	Médio (4-6)	Alto (7-10)	Sem Resposta
2018 S2	32,0%	27,4%	33,2%	7,4%
2018 S1	27,6%	29,9%	35,4%	7,1%
2017 S2	32,8%	27,8%	33,9%	5,5%
2017 S1	28,9%	28,5%	35,0%	7,6%
2016 S2	29,7%	29,4%	33,4%	7,5%
2016 S1	30,9%	28,8%	34,9%	5,4%
2015 S2	29,9%	29,8%	36,2%	4,0%
2015 S1	29,0%	27,2%	37,4%	6,4%
2014 S2	23,7%	27,3%	39,5%	9,5%
2014 S1	34,3%	27,0%	27,8%	10,9%
2013 S2	32,0%	23,7%	41,7%	2,6%
2013 S1	29,7%	24,7%	40,7%	4,9%
2012 S2	23,9%	26,0%	47,2%	2,9%
2012 S1	22,3%	19,5%	48,7%	9,5%

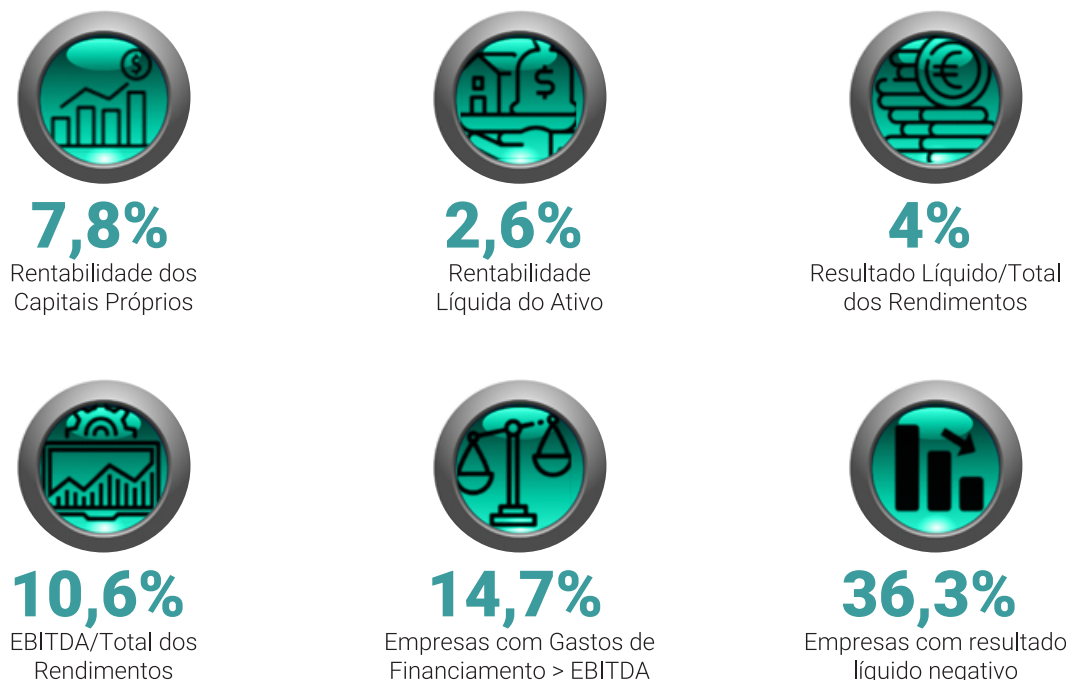
tuguesas como um factor importante, sendo apenas considerado mais elevado pelas PME gregas.

No âmbito do relatório SAFE, em 2018 apenas 32% das PME consideraram baixo o nível de preocupação com o acesso ao financiamento, sendo que 60,6% o considerou médio ou alto.

Por outro lado, apesar da tendência de melhoria registada nos anos mais recentes, as PME portuguesas apresentaram em 2017 reduzido índices de rentabilidade.

Este contexto de baixa rentabilidade, com indícios de potenciais problemas de gestão e de fraca eficiência e competitividade, em conjunto com os custos adicionais referentes aos instrumentos de financiamento externos, aplica pressão adicional, gerando situações de risco. Por consequente, em 2017, 14,7% das PME apre-

FIGURA 2
INDICADORES ECONÓMICOS DAS PME EM PORTUGAL 2017
Fonte: Banco de Portugal



sentaram gastos com o financiamento superiores ao seu EBITDA (Lucros antes de juros, impostos, depreciações e amortizações) e 36,3% obtiveram um resultado líquido negativo. Estes são alguns de vários indicadores que demonstram as dificuldades operacionais e de financiamento das PME portuguesas.

Ao longo do estudo são identificados dois factores influenciadores da fraca prestação das empresas e elevados custos. Por um lado, a estrutura tradicional das PME portuguesas é micro, familiar e informal, dificultando o seu crescimento. Os baixos níveis de desempenho e de eficiência não permitem a obtenção de bons resultados operacionais, limitando a sua capacidade de autofinanciamento e forçando o recurso ao financiamento externo. Por outro

lado, o recurso sistemático aos instrumentos financeiros tradicionais bancários aumenta sucessivamente os custos suportados, piorando os resultados e obrigando uma vez mais a recorrer ao crédito, criando um ciclo contínuo de recurso ao crédito.

De forma a tentar desvincular as empresas deste ciclo, torna-se necessário encontrar, não só mecanismos que permitam combater os efeitos inerentes da estrutura tradicional das empresas portuguesas, mas também outros mecanismos de financiamento mais ajustados às suas necessidades e capacidades. É na perspectiva destas premissas que é realizado o estudo de benchmarking a programas de apoio à melhoria do financiamento empresarial.

BENCHMARKING

PROGRAMAS DE APOIO À MELHORIA DO FINANCIAMENTO EMPRESARIAL

Com o intuito de se realizar uma análise de benchmarking a programas de apoio à melhoria do financiamento empresarial, procedeu-se ao levantamento e exploração de 7 programas:

- TechShare (Europeu);
- ELITE (Itália e Internacional);
- SME Finance Support Programme (Hong Kong);
- U.S. Small Business Administration (Estados Unidos da América);
- #IPOready (Irlanda);
- SME Finance Forum (Internacional);
- Programa Capitalizar (Portugal).

Desta análise, sistematizados elementos dos vários programas, foram identificadas 3 áreas temáticas potenciadoras de crescimento

das PME: Financiamento, Qualificação e Networking.

Ao nível do **“Financiamento”**, os programas potenciam o crescimento das PME por intermédio do acesso facilitado a financiamento externo. Este financiamento pode ser realizado por intermédio do mercado de capitais, recorrendo a investidores e/ou entidades financeiras e através de bolsas e fundos públicos.

Verifica-se também uma preocupação com a preparação e profissionalização dos empreendedores e empresas. Com este intuito, os programas permitem a **“Qualificação”** das PME por meio de análises internas e uniformização da informação, partilha de experiências e boas práticas, workshops, coaching e consultoria, mentoring e fornecimento de recursos digitais. Este processo de qualificação permite potenciar a capacidade de obtenção de financiamento,



uma vez que organiza a informação contabilística e financeira essencial e dota os candidatos de competências e conhecimentos fulcrais, que de outro modo, não se verificariam.

Por fim, a constituição de uma rede de **“Networking”** permite a interacção com elementos de grupos distintos de investidores, empresas parceiras, consultores e experts. Este ecossistema produz efeitos na capacidade de financiamento e na qualificação dos empreendedores e empresas, uma vez que, quanto mais rico e diverso for cada grupo, maior o seu input na rede.

Em suma, quanto mais completo for o programa ao nível das fontes de financiamento, capacidade de qualificação e capacidade de interacção e ligação em rede, maior é o seu efeito potenciador de crescimento. A tabela seguinte expõe os diversos elementos iden-

tificados em cada programa, permitindo uma visualização da complexidade dos programas observados.

No final é ainda destacado o Programa **Finance for Growth** e a sua interacção complementar ao Programa **Capitalizar**, sendo que o seu desenvolvimento permitiu produzir uma aproximação deste último programa às práticas dos vários programas internacionais.

Desenvolvido pelo consórcio **AEP** - Associação Empresarial de Portugal, Câmara de Comércio e Indústria e **AIP** - Associação Industrial Portuguesa, Câmara de Comércio e Indústria, consiste num programa de informação e capacitação, com o envolvimento de investidores/financiadores, especialistas de mercado, analistas, auditores, universidades e reguladores.

Alinhado com os objectivos nacionais de redução do nível de endividamento das empresas e a melhoria das suas condições de investimento, tendo sido implementado o Programa Capitalizar para esses efeitos, o Projecto Finance for Growth vem neste contexto informar, sensibilizar e capacitar as empresas na tomada de decisão quanto a instrumentos de financiamento que garantam o crescimento sustentado e equilibrado do seu negócio.

Neste sentido, o programa Finance for Growth vem responder a um dos desafios do Programa Capitalizar, ***“Lançar um programa de capacitação de empresas, que fomente a interação das empresas com novas comunidades de stakeholders, inspirado nas experiências internacionais”.***

O programa permite ainda o acesso a um complexo ecossistema de variados agentes, como bancos, associações, consultores, auditores, investidores, empresas entre outros.

FIGURA 3

NETWORKING- REDE DE STAKEHOLDERS DO PROGRAMA FINANCE FOR GROWTH

Fonte: financeforgrowth.org.pt

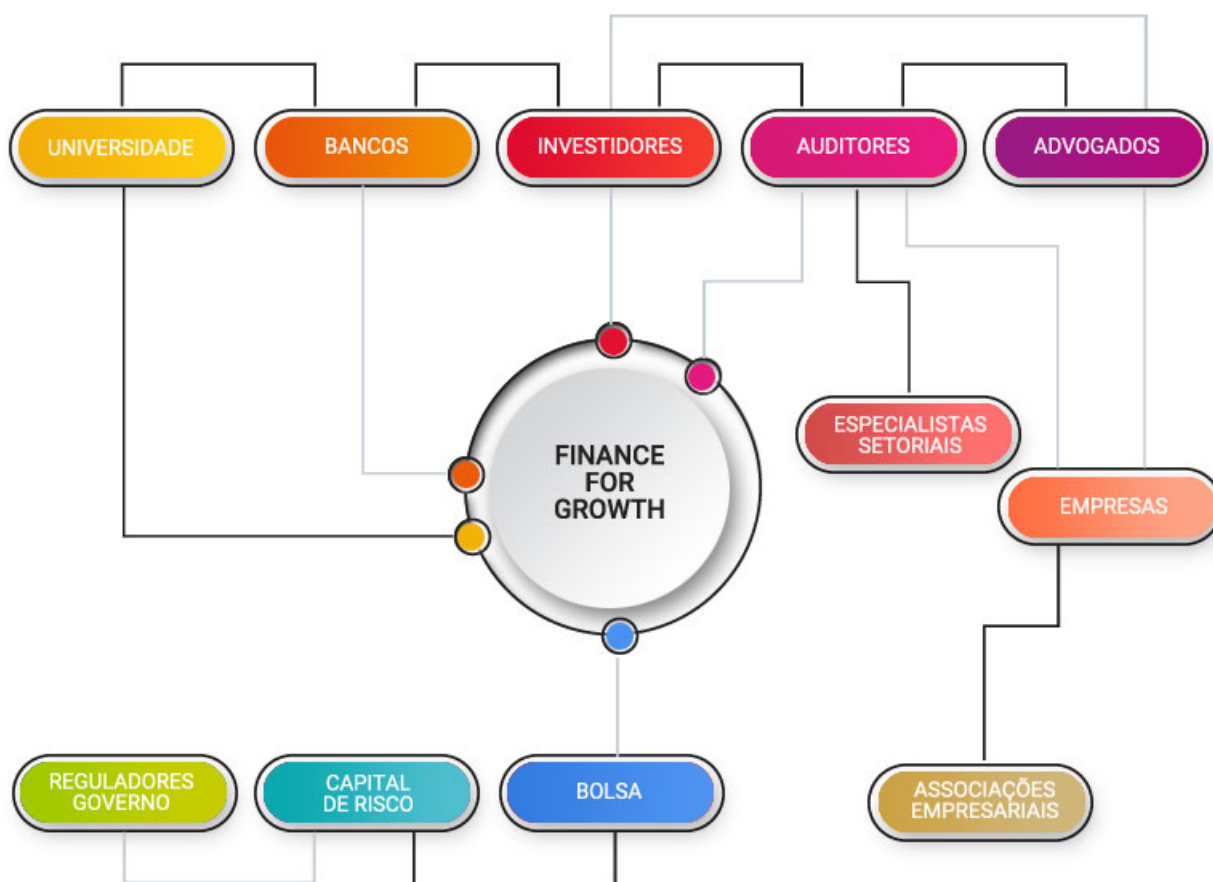
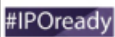


TABELA 4

MATRIZ DE FACTORES E CATEGORIAS DOS PROGRAMAS DE APOIO À MELHORIA DO FINANCIAMENTO EMPRESARIAL

									
FINANCIAMENTO	Mercado de Capitais								
	Investidores /Instituições Financeiras								
	Bolsas e Fundos Públicos								
QUALIFICAÇÃO	Análise Interna/ Estandarização da Informação								
	Experiências e Boas práticas								
	Workshops								
	Coaching/ Consultoria								
	Mentoring								
	Recursos Digitais								
NETWORKING	Consultores/ Experts								
	Investidores								
	Parceiros								



INSTRUMENTOS FINANCEIROS E ENTIDADES FINANCEIRAS

De forma a compreender os vários IF disponibilizados pelas EF existentes, torna-se essencial compreender alguns conceitos inerentes à sua utilização:

- Tipos de instrumentos de financiamento: instrumentos de dívida ou de capital;
- Prazos de financiamento: curto, médio ou longo prazo;
- Dimensão de empresa: micro, pequena ou média empresa.

Tipos de instrumentos de financiamento: instrumentos de dívida, capital ou de quase- capital

A estrutura de uma empresa é composta por capital e dívida. O custo de capital corresponde ao pagamento realizado aos detentores de capital sobre a forma de distribuição de dividendos. O custo de dívida corresponde ao pagamento de juros realizado aos detentores de dívida.

Factores que os gestores devem considerar quando escolhem um método de financiamento:

- considerar que % da propriedade e controlo poderá ser dispensada, não só no momen-

to, mas também em rondas futuras de financiamento;

- decidir o grau de alavancagem que a empresa pode adoptar confortavelmente ou o seu rácio dívida-capital óptimo;
- determinar o tipo de financiamento disponível para a empresa, dado o seu desenvolvimento e necessidades de capital, e comparar os diferentes requisitos;
- verificar se empresa está em condição de assegurar o pagamento da dívida assumida.

Os diversos instrumentos financeiros oferecem às empresas vantagens e desvantagens, sendo importante avaliar a sua situação particular de forma a determinar a estrutura de capital óptima.

● INSTRUMENTOS FINANCEIROS

○ ...EM DÍVIDA

Quando uma empresa angaria fundos de investidores por intermédio de instrumentos de dívida, encontra-se perante financiamento em dívida. Em troca do investimento em instrumentos de dívida de uma empresa, os agentes tornam-se credores desta.

Vantagens:

- Manutenção da propriedade e controlo da empresa;
- Maior grau de liberdade de financiamento - as obrigações de dívida são limitadas ao período de pagamento do empréstimo, sendo que depois desse prazo, o credor deixa de possuir qualquer tipo de direito sobre a empresa;
- O pagamento atempado pode melhorar o rating de crédito da empresa, facilitando a obtenção de financiamento no futuro;
- Simples e fácil de gerir;
- Os juros da dívida são dedutíveis em sede de imposto sobre o rendimento;
- Instrumento mais caro no curto prazo, mas tendencialmente de custo menor no longo prazo.

Desvantagens:

- Pagamento regular do montante financiado mais juros;
- A falha do pagamento pode afectar negativamente o rating de crédito da empresa, dificultando a obtenção de financiamento no futuro;
- Disponibilidade limitada a empresas estabelecidas - existência da imposição de garantias para obtenção de fundos, aumentando a dificuldade no acesso ao financiamento;
- Montantes disponíveis são limitados, obrigando a procurar outras fontes de financiamento;
- Excesso de dívida pode aumentar o custo do capital, reduzindo o valor da empresa.

...EM CAPITAL

Financiamento em capital é o processo pelo qual a angariação de financiamento é reali-

zada por intermédio da venda da propriedade da empresa. Em troca de investimento na empresa, os novos detentores do capital esperam uma contrapartida sobre a forma de dividendos.

Vantagens:

- Inexistência da obrigação de pagamentos regulares, fruto da obtenção do financiamento;
- Disponível para empresas recentes ou em fase de expansão e ideias de conceito;
- Investidores constituem uma boa fonte de informação e contactos para gestores de PME;
- Permite a angariação de montantes mais elevados.

Desvantagens:

- Perda do controlo da empresa;
- Processos complexos com elevados requisitos de reporte;
- Elevados custos de gestão.

...EM QUASE-CAPITAL

O financiamento por intermédio de instrumentos de quase-capital consistem numa tipologia de financiamento por meio de instrumentos híbridos. Esta tipologia de instrumentos reúne elementos característicos dos instrumentos de capital e dos instrumentos de dívida.

Alguns exemplos de instrumentos financeiros híbridos são a dívida mezzanine e subordinada, acções preferenciais, obrigações participantes, obrigações convertíveis e capital reversível, entre outros.

Devido à natureza híbrida desta tipologia de instrumentos, as vantagens e desvantagens variam dependendo da sua composição (capital e dívida) e do instrumento específico em causa.

Fruto do objectivo deste documento, esta tipologia não será explorada, sendo os esforços direccionados apenas nos instrumentos de financiamento em dívida e capital.

Prazos de financiamento: curto, médio ou longo prazo

Por norma, determinar o horizonte de tempo de um investimento encontra-se assente nas intenções por detrás deste, podendo ser considerado de curto, médio ou longo prazo.

Apesar dos termos não denotarem um período específico de tempo, por norma são considerados de curto prazo financiamentos com duração inferior a 3 anos, de médio prazo entre 3 a 6 anos, e, financiamentos com duração superior a 6 anos são considerados de longo prazo.

● PRAZO DE FINANCIAMENTO

○ CURTO PRAZO

O financiamento a curto prazo é referente ao financiamento com o objectivo de suprir as necessidades de consumo e de capitais circulantes ou de tesouraria das empresas, conferindo-lhes meios de assegurar o ciclo de produção e venda. Tradicionalmente, são considerados de curto prazo os financiamentos com um prazo inferior a 3 anos.

MÉDIO PRAZO

Por norma, são considerados de médio prazo os financiamentos com um prazo superior a 3 anos, mas inferior a 6 anos.

○ LONGO PRAZO

É considerado de longo prazo o financiamento com prazos superiores a 6 anos.

Ao contrário do financiamento a curto prazo que se destina a suprir necessidades de tesouraria, o de Médio/Longo Prazo destina-se a financiar projectos de investimento e desenvolvimento das actividades das empresas, como por exemplo para a aquisição de bens duradouros através de investimento em capital fixo ou novos projectos como expansão da capacidade produtiva.

Dimensão de empresa: micro, pequena ou média empresa

A caracterização da dimensão de uma empresa está assente em três critérios: o número de trabalhadores empregue, o volume de negócio anual e o balanço total anual.

● DIMENSÃO DAS EMPRESAS

○ MICRO EMPRESA

Na categoria PME, uma micro empresa é definida como a que emprega menos de 10 pessoas e cujo o volume de negócios anual e/ou balanço total anual não excede os 2 milhões de euros.

○ PEQUENA EMPRESA

Na categoria PME, uma pequena empresa é definida como a que emprega entre 10 a 49 pessoas e cujo o volume de negócios anual e/ou balanço total anual varia entre 2 e 10 milhões de euros.

MÉDIA EMPRESA

Na categoria PME, uma média empresa é definida como a que emprega menos de 250 pessoas e cujo volume de negócios anual não excede os 50 milhões de euros ou cujo balanço total anual não excede os 43 milhões de euros.

Identificação da EF e IF mais adequado

As tipologias de instrumentos de financiamento, os prazos de financiamento e a dimensão da empresa influenciam a forma de financiamento mais adequado, como se pode ver no ponto 3.1.

Com a compreensão e enquadramento destes conceitos, torna-se mais acessível a identificação da EF mais indicada para as necessidades da PME:

- Banca e outras instituições de financiamento tradicionais;
- Investidores;
- Sociedades de Garantia Mútua;
- Capital de Risco;
- Mercados de Capitais;
- Fintechs.

3.1 Banca e Outras Instituições de Financiamento Tradicionais¹

A banca desempenha um papel fundamental na vida das PME, desenvolvendo e fornecendo diversos produtos para o seu financiamento. Actualmente, existem inúmeros produtos aos quais as empresas têm acesso, destacando-se os empréstimos bancários, contas correntes caucionadas, descobertos bancários autorizados, locação financeira (leasing) e factoring.

Empréstimos Bancários

Concedidos pela Banca, os empréstimos bancários são um IF tradicional muito utilizado pelas PME. Por intermédio de um pagamento de juros desde o início da sua concessão, o banco disponibiliza a totalidade da quantia contratada, sendo uma modalidade utilizada frequentemente por PME para colmatar necessidades financeiras de curto, médio e longo prazo.

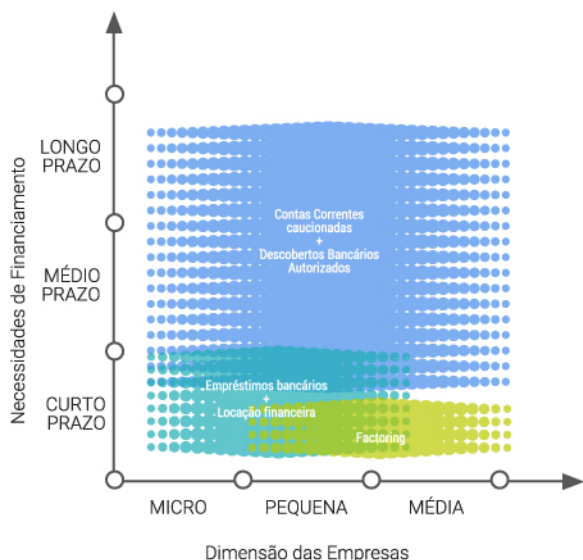
No entanto, além do pagamento de juros, os empréstimos normalmente são concedidos

1. Com o desenvolvimento do sistema financeiro, a disponibilização dos IF pelas EF alterou, passando a ser disponibilizado por múltiplos agentes. Por exemplo, o leasing e o factoring podem ser providenciados por sociedades de locação financeira ou de factoring ou por bancos. De forma a simplificar a exposição da informação, ao longo do documento a Banca e outras Instituições e Sociedades de financiamento tradicional serão designadas como Banca.

TABELA 5

ENTIDADE FINANCEIRA: BANCA E OUTRAS INSTITUIÇÕES DE FINANCIAMENTO TRADICIONAIS

ENTIDADE FINANCEIRA: BANCA



INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO

	Micro	Pequena	Média
Dívida	●	●	●
Capital	●	●	●

PRAZO DE FINANCIAMENTO

	Micro	Pequena	Média
Longo	●	●	●
Médio	●	●	●
Curto	●	●	●

INSTRUMENTOS FINANCEIROS

	Micro Empresa	Pequena Empresa	Média Empresa
Longo	Empréstimos Bancários e Locação Financeira		
Médio			
Curto	Contas Correntes Caucionadas Descobertos Bancários Autorizados Factoring		

mediante a apresentação de uma garantia real ou a existência de um fiador, garantindo que, caso o beneficiário não cumpra com as suas obrigações, o banco detém outras formas de recuperar o dinheiro emprestado. Este requisito consiste num entrave ao financiamento, em particular para as empresas de micro e pequena dimensão, uma vez que estas, muitas vezes, não possuem garantias reais ou fiadores que consigam assegurar esta exigência.

Contas Correntes Caucionadas

Elaborada para necessidades de curto prazo, as contas correntes caucionadas consistem numa conta aberta na qual o banco coloca à disposição do beneficiário capital para cobrir as necessidades pontuais de financiamento

da empresa. Em contrapartida, o banco exige o pagamento de juros pela parte do capital utilizado e uma comissão sobre o saldo remanescente. O banco também detém uma caução no seu valor parcial ou total, como forma de garantia.

Essencial na gestão financeira das empresas, este IF deve ser utilizado com algum cuidado, uma vez que, em alguns casos, é utilizado erradamente para o financiamento de investimentos e não da necessidade de fundo de maneo, levando ao surgimento de dificuldades na sua amortização.

Descobertos Bancários Autorizados

No caso do descoberto bancário, o banco permite à empresa que mantenha o saldo da

sua conta bancária negativa, até determinado limite, mediante o pagamento de juros.

Este sistema tem as vantagens de ser simples e ágil na gestão de tesouraria da empresa. No entanto, a grande desvantagem da sua utilização advém do seu custo, dado que as taxas aplicadas costumam ser muito elevadas face a outros produtos financeiros.

Locação Financeira (Leasing)

Utilizado para financiamento de activos fixos a médio-longo prazo, consiste num contrato em que se aluga o bem em questão mediante o pagamento de prestações, verificando-se uma opção de compra no final do período de tempo inicialmente estabelecido.

Tem como vantagem a dedução fiscal das prestações realizadas, o financiamento a 100% e (por vezes) a ausência da exigência de garantias adicionais ao próprio bem arrendado/alugado.

A propriedade do bem só se transfere para a empresa no final do contrato, resultando em taxas de juro mais baixas, uma vez que são financiamentos com mais garantias para o financiador. É possível deixar de pagar as prestações e devolver o bem, até à data da opção de compra.

Factoring

O Factoring consiste numa cessão financeira, onde o intermediário financeiro adquire os créditos a curto prazo que um dado fornecedor (aderente) concedeu aos seus clientes (os devedores), relativos a vendas de produtos ou de prestação de serviços.

É muito usado uma vez que permite às empresas um melhor financiamento do seu ciclo de exploração, permitindo obter uma antecipação dos recebimentos dos clientes. Permite contrariar prazos médios de recebimento elevados e contornar problemas de financiamento com fluxos de caixa nas operações do dia a dia da empresa.

Existindo um custo para a empresa na contratação deste produto, mais ou menos elevado consoante a modalidade contratada, o factoring pode ser contratado com ou sem recurso. No primeiro, se os devedores não pagarem, o aderente assume a responsabilidade. No segundo caso, o aderente não se responsabiliza perante o incumprimento por parte dos devedores.

A tabela seguinte apresenta as principais vantagens e desvantagens na utilização da Banca e outras Instituições de Financiamento tradicionais na obtenção de financiamento.

TABELA 6

VANTAGENS E DESVANTAGENS DA BANCA E OUTRAS INSTITUIÇÕES DE FINANCIAMENTO TRADICIONAIS

BANCA E OUTRAS INSTITUIÇÕES DE FINANCIAMENTO TRADICIONAIS					
	Empréstimos Bancários	Contas Correntes Caucionadas	Descobertos Bancários Autorizados	Locação Financeira	Factoring
Vantagens	Instrumentos tradicionais de conhecimento geral;				
	Não envolvem intervenção ao nível da participação no capital da empresa nem representa perda do seu controlo;				
	Processos simples, fáceis de gerir e de decisão menos morosa;				
	Os juros da dívida são dedutíveis em sede de imposto sobre o rendimento;	Financiamento a curto prazo flexível e prático;	Processo com grande grau de flexibilidade;	Pagamentos de Leasing são considerados custos operacionais e como tal, dedutíveis de imposto;	Permite um planeamento financeiro mais estável;
	Taxas de juro mais favoráveis, face a descobertos bancários autorizados e cartões de crédito;	Taxas de juro bastante competitivas;	Menos Burocracia envolvida	Permite libertar capital da empresa para outras decisões de investimento	Permite um melhor financiamento do seu ciclo de exploração, contrariando elevados prazos médios de recebimento;
Desvantagens	Normalmente exigem a existência de garantias	Imposição de aplicação de cauções	Taxas aplicadas são elevadas comparativamente a outros produtos financeiros;	Processo complexo com elevada necessidade documental;	Implica uma redução na margem de lucro;
				Forma de financiamento limitada podendo implicar a sua conciliação com outros IF;	

3.2 Investidores

Investidores são agentes externos interessados em injectar capital nos projectos e empresas em troca de uma percentagem da participação no capital social. Investindo numa fase em que as empresas não têm dimensão suficiente para tirar partido do mercado de capitais, consistem numa alternativa para a capitalização destas. Investidores podem ser Investidores Pessoais, Business Angels, Venture Capitalists, ou Investidores de Private Equity.

Nestas tipologias de investidores, o financiamento é realizado por via de participação no capital

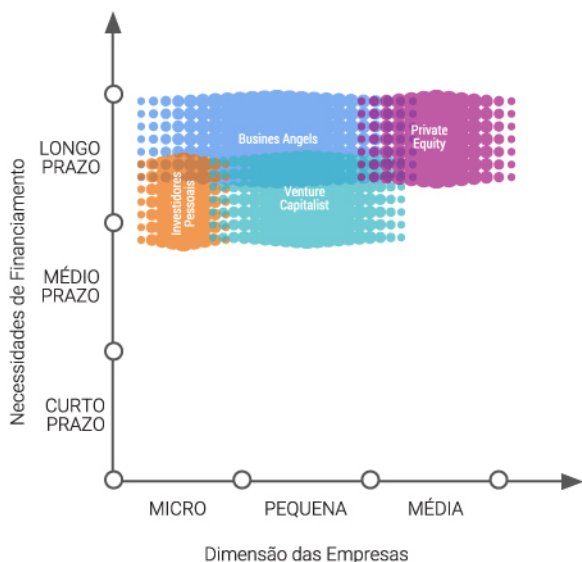
social da empresa, pelo que os investidores participam de modo directo nos riscos do negócio.

Investidores Pessoais

No início dos projectos, os promotores das startups tendem a depender de investidores pessoais, família, amigos e conhecidos próximos, para investir nos seus projectos. Este tipo de investimento é típico desta fase do projecto, em que o montante necessário é reduzido.

TABELA 7
ENTIDADE FINANCEIRA: INVESTIDORES

ENTIDADE FINANCEIRA: INVESTIDORES



INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO

	Micro	Pequena	Média
Dívida			
Capital			

PRAZO DE FINANCIAMENTO

	Micro	Pequena	Média
Longo			
Médio			
Curto			

INSTRUMENTOS FINANCEIROS

	Micro Empresa	Pequena Empresa	Média Empresa
Longo prazo	Investidores pessoais	Investidores pessoais	Private equity
Médio prazo	Business Angels	Venture Capitalists	
Curto prazo			

Business Angels (BA)

São pessoas que investem o seu capital na fase inicial de startups e em micro e pequenas empresas, em troca de uma percentagem da participação no capital. Além do investimento, normalmente desempenham também o papel de mentores, disponibilizando a sua experiência, contactos e acesso aos mercados, ao empreendedor.

Cobrem o gap de financiamento verificado entre o seed capital, normalmente de pessoas próximas da empresa, e o capital de risco, que provém de fundos de investimento e é realizado em etapas mais avançadas do negócio. Apesar de os montantes poderem variar, por norma, investem entre €25.000 e €500.000 nas empresas.

Venture Capital (Capital de Risco)

Venture Capital ou Capital de Risco é composto por investidores que providenciam capital a empresas que demonstram elevado potencial de crescimento, em troca de participação no capital. Por norma, financiam startups ou pequenas empresas que se encontram na fase de expansão, mas ainda sem acesso ao mercado de capitais. Apesar do elevado risco, face à elevada incerteza, estão dispostos a realizar este tipo de investimento, uma vez que podem obter grande retorno quando as empresas têm sucesso.

A utilização de Venture Capitalists, como parceiros de financiamento, tem vantagens. A sua participação não exige o pagamento de encargos financeiros, nem de contrapartidas sob a

forma de garantias, verificando-se apenas uma entrada de dinheiro onde a rentabilidade dos investidores depende única e exclusivamente do sucesso da empresa. Além deste potencial de financiamento, também introduzem expertise na empresa, informação valiosa, recursos e assistência técnica para o sucesso da empresa.

No entanto, por intermédio da injeção do capital, os investidores tornam-se detentores de parte da empresa, verificando-se perda da autonomia e controlo por parte do fundador. Não só é um processo complexo e longo, é uma forma de financiamento incerta, só sendo possível beneficiar desta forma de financiamento a longo prazo.

Estes investidores costumam procurar adicionar valor a três níveis diferentes (Investopedia):

- **Smart Money:** é analisado o capital disponível para investimento, procurando dar a sua melhor utilização possível face aos objectivos pessoais do investidor. Como tal, são procuradas empresas que demonstrem um maior potencial de crescimento, investindo nelas em troca da participação no capital;
- **Abrir portas, via rede de contactos:** alavancam a rede de contactos da empresa, introduzindo potenciais clientes, parceiros de negócio e potenciais compradores;
- **Converter visão em estratégia:** procuram oportunidades em indústrias familiares, procurando adquirir uma percentagem da empresa para poderem influenciar o seu rumo.

Investidores de Private Equity

Private equity na sua forma mais básica, representa o investimento em capital de empresas não listadas em bolsas, por intermédio da aqui-

Onde posso saber mais sobre Venture Capital?

A Comissão do Mercado de Valores Mobiliários disponibiliza uma listagem dos fundos de risco, sociedades de capital de risco (SCR) e sociedades gestoras de fundos de CR existentes em Portugal.

De uma forma geral, quais são as fases do processo?

1. Abordagem às SCR;
 2. Análise do Plano de Negócio;
 3. Início da Negociação;
 4. Verificação de Informações e obtenção de pareceres externos;
 5. Negociações e assinatura de contratos;
 6. Desenvolvimento do negócio e saída da SCR.
-

sição das acções representativas da sua propriedade.

Estes investidores compram acções de empresas ou ganham controlo de empresas com capital disperso em bolsa, com o intuito de as retirar da listagem das bolsas de valor. Grandes investidores institucionais constituem o mundo das private equity, incluindo fundos de pensão. Devido aos requisitos necessários e montantes elevados de capital, esta tipologia de investidor normalmente envolve indivíduos e empresas com grande capacidade financeira.

Por norma, as empresas de private equity apenas adquirem empresas já estabelecidas no

mercado. Empresas estas que, devido a ineficiências, não estão a gerar lucro ou encontram-se em deterioração. As empresas de private equity adquirem estas empresas e agilizam as operações de forma a aumentar as receitas.

A principal desvantagem do financiamento por empresas de private equity é a perda de propriedade da empresa, uma vez que estas entidades tendem a adquirir a maioria se não mesmo 100% da propriedade de capital das empresas onde investem.

A tabela seguinte apresenta as principais vantagens e desvantagens na utilização de Investidores na obtenção de financiamento.

TABELA 8
VANTAGENS E DESVANTAGENS DOS INVESTIDORES

	INVESTIDORES			
	Investidores Pessoais	Business Angels	Venture Capital	Private Equity
Vantagens	Não se traduz em endividamento para as empresas;			
	Geralmente não incluem qualquer tipo de contrapartidas	Preocupação não apenas com lucros, mas também com sucesso da empresa e dos seus proprietários; Oferecem experiência, rede de contactos e têm um papel activo na gestão da empresa; Maior flexibilidade nas negociações e relação mais informal;	Forte supervisão e regulação; Atractivo para investidores de alto risco; Montantes de maior dimensão disponíveis;	Disponibilização de elevados montantes; Elevado nível de envolvimento com o intuito de reavaliar todos os aspectos do negócio;
Desvantagens	Montantes disponíveis de valor reduzido/limitado;	Perda do controlo e propriedade do Capital da empresa; Redução de liquidez da empresa com o pagamento da contrapartida da injeção de capital;		Processo moroso e complexo; Preocupação centrada apenas nos lucros; Relação técnica e distanciada;
				Possível perda da visão e identidade inicial da empresa;

3.3 Sociedades de Garantia Mútua

A Garantia Mútua é um sistema vocacionado para Micro e PME, que visa promover a melhoria das suas condições de financiamento, pela prestação de garantias financeiras que facilitam a obtenção de crédito em condições de preço e prazo adequados aos seus investimentos.

As garantias mútuas podem ser utilizadas como garantias em financiamentos de curto, médio e longo prazo, incluindo contas correntes, podendo o prazo da operação ir até 7 anos, com possibilidade de 2 anos de carência nos casos em que as operações comportem tal período.

Devido à característica mutualista deste sistema, é possível diminuir os custos financeiros dos beneficiários, possibilitando a obtenção de melhores condições de mercado, quer ao nível dos custos, quer ao nível das contrapartidas prestadas.

Em regra geral, a Garantia Mútua oferece entre 50% e 75% do capital dos financiamentos (empréstimos bancários, contratos de leasing, factoring, etc.), sendo o montante máximo garantido de €1.500.000 por empresa, não podendo qualquer SGM garantir individualmente mais de €750.000 relativamente a financiamentos bancários e €1.000.000 no caso de garantias técnicas, boa execução ou outras não financeiras.

Ao nível de custos, o sistema de Garantia Mútua comporta dois tipos: aquisição de acções e as comissões de emissão ou de análise do dossier de financiamento, pagas uma só vez.

a) Aquisição de Acções

O sistema de Garantia Mútua obriga à aquisição de acções da SGM por parte das

Onde obter Garantias Mútua:

Há 4 SGM que prestam garantias:

- Norgarante (Porto);
- Lisgarante (Lisboa);
- Garval (Santarém);
- Agrogarante (Coimbra).

Tipo de ajuda e apoio a empresas:

O Sistema de Garantia Mútua promove a melhoria das condições de financiamento das PME, através de:

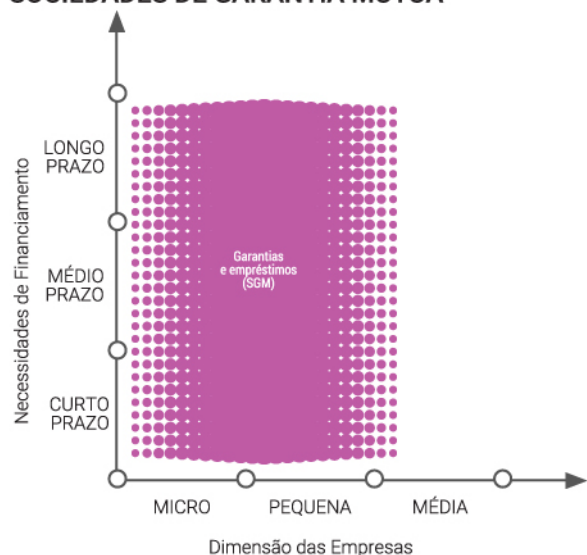
- Garantias a favor de instituições financeiras;
- Garantias a favor de instituições não financeiras;
- Consultadoria financeira. Vantagens em recorrer às SGM:
- Conciliam a linguagem financeira com a linguagem do empresário;
- Alternativa ao financiamento, com custos inferiores;
- Permite obter de forma rápida as garantias necessárias.

Desvantagens para as Empresas:

As SGM não estão vocacionadas para o apoio em novas empresas. Só apoiam empresas com mais de dois anos de actividade.

TABELA 9
ENTIDADE FINANCEIRA: SOCIEDADES DE GARANTIA MÚTUA

**ENTIDADE FINANCEIRA:
SOCIEDADES DE GARANTIA MÚTUA**



INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO

	Micro	Pequena	Média
Dívida			
Capital			

PRAZO DE FINANCIAMENTO

	Micro	Pequena	Média
Longo			
Médio			
Curto			

INSTRUMENTOS FINANCEIROS

	Micro Empresa	Pequena Empresa	Média Empresa
Longo prazo	Garantias e empréstimos		
Médio prazo			
Curto prazo			

empresas no montante de 3% da garantia prestada. Esta acção permite reforçar o sistema mutualista, servindo como caução da boa execução do contrato. Esta entrada de capital é um investimento garantido, podendo a empresa aderente manter-se accionista do sistema, salvaguardando deste modo um apoio financeiro permanente para necessidades futuras, ou sair, vendendo a sua posição à SGM (que garante a recompra) ou ainda a outro mutualista.

b) As Comissões de Garantia.

Durante a Análise do Dossier de Financiamento nada é cobrado. Após o processo

ser aceite tem lugar o pagamento da comissão relativa ao processo, entre €100 e €1.000. Pela garantia prestada à empresa, a SGM cobrará uma comissão, a ser paga antecipadamente, de 0,75% e 3% ao ano, sobre o saldo vivo da garantia no início de cada período de contagem.

O Sistema de Garantia Mútua promove a melhoria das condições de financiamento das PME através da prestação de garantias financeiras, permitindo a obtenção de crédito em condições de preço e prazos mais adequados:

1. Garantias a favor de instituições financeiras, intervindo como garantes ou fiadores na generalidade das operações de financiamento

1.1 Garantias a Empréstimos de curto, médio e longo prazo

Ao trabalhar com prazos de financiamento adequados às necessidades, permite às empresas mutualistas equilibrar e adequar a sua estrutura financeira, em condições preferenciais de taxa de juro, comissões e plano de amortização.

O valor a garantir pode chegar a 75% do financiamento a contrair, com um máximo de 1,5 milhões de euros por empresa ou grupo de empresas, em operações que, preferencialmente, não excedam 3 milhões de euros de crédito bancário. As garantias a empréstimos incidem sobre créditos de curto, médio ou longo prazo.

1.2 Protocolos com Instituições Financeiras e Linhas Garantidas

As Sociedades de Garantia Mútua (SGM) têm vindo a celebrar protocolos com os principais Grupos Financeiros que actuam no território nacional, favorecendo a celeridade na decisão e realização das operações de crédito, e permitindo estabelecer limites do spread a praticar pelo

TABELA 10
VANTAGENS E DESVANTAGENS
DAS SOCIEDADES DE GARANTIA MÚTUA

SOCIEDADES DE GARANTIA MÚTUA (SGM)	
Vantagens	Não envolve participação no capital da empresa nem representa perda do seu controlo; Acesso a condições de mercado de financiamento benéficas; Acesso a garantias financeiras e técnicas;
Desvantagens	Custos com aquisição de acções e Comissões de Garantia; Não estão vocacionadas para o apoio de novas empresas;

banco financiador, obtendo assim condições mais favoráveis para o financiamento das empresas.

Linhas Especiais de Financiamento também foram celebradas junto de Bancos, tendo por objectivo apoiar o investimento ou reforçar a tesouraria num âmbito estrutural, sendo o custo global máximo das operações estipulado em função do rating da empresa. Este custo engloba o spread praticado pelo Banco e a comissão cobrada pela SGM, sendo que acrescerá o indexante a utilizar.

Estes produtos destinam-se apenas a PME já criadas, permitindo condições de acesso ao crédito a preços mais atractivos.

1.3 Garantias Financeiras

Este tipo de garantias é utilizado perante fornecedores, para possibilitar melhores condições de pagamento, ou Administração Pública, decorrentes de obrigações fiscais, entre outros. São prestadas em benefício de terceiros por uma obrigação de pagamento da empresa, como em contratos de leasing, factoring e similares.

2 Garantias a favor de instituições não financeiras, assegurando o cumprimento de obrigações assumidas pelas empresas no decurso da sua actividade

2.1 Garantias Técnicas

Através das SGM, as empresas podem obter qualquer tipo de garantia para apresentar perante organismos públicos, clientes, fornecedores, fornecimentos de matérias-primas, obras etc., no âmbito da boa execução de contratos.

2.2 Garantias ao Estado

As SGM permitem a emissão de garantias relativas ao reembolso de saldos credores de IVA, Segurança Social e Fisco, aos Serviços Judiciais ou às Autarquias. O valor destas pode atingir 100% até um montante máximo de €500.000.

2.3 Garantias a Sistemas de Incentivos

As SGM podem satisfazer as necessidades de apresentação de garantias financeiras e/ou de boa execução de projectos, requeridas no âmbito de programas de apoio às empresas.

A tabela seguinte apresenta as principais vantagens e desvantagens na utilização das SGM na obtenção de financiamento.

3.4 Mercado de Capitais

Outra fonte alternativa de financiamento é o mercado de capitais, um sistema de distribuição de valores mobiliários que proporciona liquidez aos títulos de emissão de empresas e viabiliza o processo de capitalização.

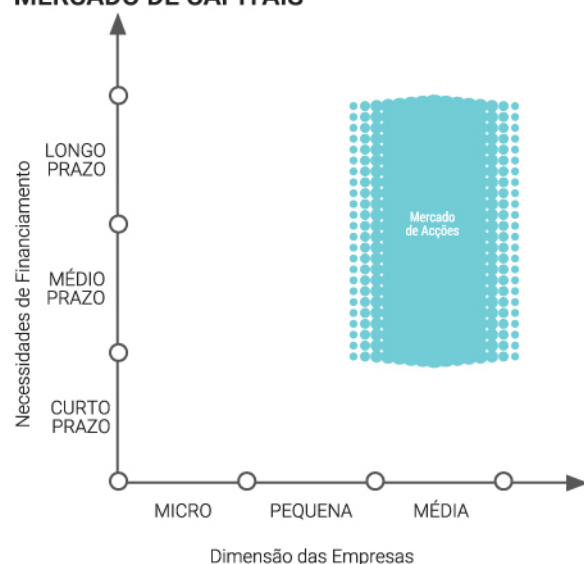
Constituído por bolsas de valores, sociedades corretoras e outras instituições financeiras autorizadas, permite o financiamento a médio e longo prazo, distinguindo-se do mercado monetário que movimenta recursos a curto prazo. É uma poderosa ferramenta para a alavancagem de empresas em fase de crescimento, constituindo uma alternativa válida às soluções de financiamento mais clássicas.

A Oferta Pública Inicial (IPO) é um tipo de oferta pública, onde as acções de uma empresa são vendidas ao público geral numa bolsa de valores pela primeira vez, tornando a empresa numa empresa de capital aberto.

Empresas que procurem crescer podem usar as IPO como forma de gerar o capital necessário para se expandirem. Há vantagens e desvantagens em recorrer a este instrumento.

TABELA 11
ENTIDADE FINANCEIRA: MERCADO DE CAPITAIS

**ENTIDADE FINANCEIRA:
MERCADO DE CAPITAIS**



INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO

	Micro	Pequena	Média
Dívida	●	●	●
Capital	●	●	●

PRAZO DE FINANCIAMENTO

	Micro	Pequena	Média
Longo	●	●	●
Médio	●	●	●
Curto	●	●	●

INSTRUMENTOS FINANCEIROS

	Micro Empresa	Pequena Empresa	Média Empresa
Longo prazo			
Médio prazo			
Curto prazo			

A principal vantagem da sua realização advém da capacidade de angariação de financiamento. Em 2018, através de operações IPO, a Stock Exchange of Hong Kong foi capaz de angariar \$33.700 milhões, a New York Stock Exchange \$26.500 milhões e a Frankfurt Stock Exchange \$13.300 milhões. A realização deste processo também permite à empresa beneficiar de um aumento de publicidade e de credibilidade junto de potenciais clientes. Quando uma empresa efectua uma IPO, analistas realizam relatórios de forma a informar e ajudar os clientes a saber se devem investir neste. Por outro lado, para completar o processo, a empresa é sujeita a um escrutínio intenso para garantir a sua conformidade e reporte. Acções que levam a um aumento da publicidade e credibilidade da empresa. Outro grande benefício inerente ao processo é a redução de custos de financiamento. Com a realização de auditorias extensivas à empresa,

a credibilidade destas aumenta. Como consequência, estas conseguem a obtenção de taxas de juros mais baixas na obtenção de empréstimos bancários, fruto da visibilidade de risco diminuído.

Relativamente às desvantagens, existe um número de contratempos. Uma das principais é a perda de controlo da empresa. Apesar de existirem formas de o fundador da empresa manter a maioria do poder de decisão na empresa, ao dispersar o capital em bolsa, é necessário manter os accionistas satisfeitos. Quando estes investem na empresa, existe a expectativa que a empresa irá agir tendo em consideração os seus interesses.

Por outro lado, o mercado de capitais requer trabalho não só a garantir o sucesso da IPO, mas também para manter e segurar o valor das ac-

ções. Gerir a pressão do mercado pode ser difícil. Por norma, os empreendedores tendem a ter uma visão de longo prazo e crescimento da empresa. No entanto, o mercado de acções tem uma visão de curto prazo impulsionada pelo lucro. Lidar com estas duas posições antagónicas sobrecarrega a gestão, obrigando a dispensar tempo e recursos. Mesmo que a gestão concretize o que é melhor para a empresa a longo prazo, se não forem cumpridos os objectivos de curto prazo pode resultar na perda de valor da empresa.

Por fim, as empresas de capital disperso são obrigadas a adoptar um aumento exponencial de normas de conformidade e regulação que têm de ser cumpridas. Estes factores obrigam a empresa a estabelecer um controlo financeiro rigoroso, preparar equipas de reporte financeiro e comités de auditoria, implementar processos de fecho de contas anuais e trimestrais, contratar uma empresa de auditoria e muitas outras tarefas, aumentando a responsabilidade e custos. Existem também custos elevados inerentes ao processo de transacção da IPO, com o pagamento das taxas de subscrição, taxas legais, entre outras.

Por outro lado, por intermédio do mercado de títulos é disponibilizado um leque alargado de soluções de dívida, sem muitos dos regulamentos e rigor que advém de uma IPO. Este tipo de produtos, compostos por instrumentos como obrigações ou titularização de activos, constitui uma ferramenta opcional para o financiamento.

Ao contrário do mercado de acções, o mercado de títulos não tem um local de troca centralizado, sendo os títulos vendidos por balcões ("over the counter"). Como consequência, os investidores individuais não tendem a participar neste mercado, estando presente grandes instituições de investimento, como "Hedge Funds", Fundos de Pensões, "Endowment Fun-

ds", Bancos de Investimento e Empresas de Gestão de Activos.

Os novos títulos são colocados no mercado primário, sendo as trocas subsequentes realizadas no mercado secundário, com os investidores a comprar e vender os títulos que possuem.

Os grupos envolvidos neste mercado são:

- Emissores: entidades que desenvolvem, registam e vendem os instrumentos no mercado de títulos, podendo ser empresas ou governos;
- "Underwriters": por norma avaliam o risco do mercado financeiro, comprando títulos aos emissores, revendendo-os para lucro;
- Participantes: vendem e compram obrigações e outros títulos relacionados.

Os títulos de dívida e obrigações são títulos representativos de um empréstimo. Ao emitir uma obrigação a empresa está a requerer um empréstimo sob o qual existe o pagamento de juros e, numa data pré-definida, o pagamento na íntegra do montante inicial. As obrigações podem adoptar uma tipologia de taxa fixa, onde o montante de juros pagos ao longo da sua duração é fixo, ou de taxa variável, onde a taxa é indexada a um índice pré-definido.

Um outro instrumento dentro desta área é o fundo de obrigações. Estes consistem em fundos orientados para o investimento em obrigações emitidos por empresas, podendo estas estarem indexadas a taxas de curto prazo (taxa variável) ou de taxa fixa, proporcionando uma rentabilidade dependente da evolução das taxas de juro. No fundo são compostos por um conjunto de obrigações emitidas por diferentes empresas, verificando-se a diluição do risco para quem as adquire. Apesar das vantagens proporcionadas, actualmente não existe este instrumento financeiro em Portugal.

TABELA 12
VANTAGENS E DESVANTAGENS
DOS MERCADOS DE CAPITAIS

MERCADO DE CAPITAIS	
Vantagens	Não existem restrições ao montante de investimento a angariar; Permite a obtenção de elevados montantes para o financiamento a médio e longo prazo; Ferramenta para alavancagem das empresas; Aumento da visibilidade da empresa; Redução nos custos de financiamento;
Desvantagens	Perda do controlo da empresa Processo de elevada complexidade; Elevados custos processuais; Elevados níveis de normas de conformidade e regulação;

A tabela 12 apresenta as principais vantagens e desvantagens na utilização do Mercado de Capitais na obtenção de financiamento.

3.5 Fintechs

O surgimento das novas empresas tecnológicas de financiamento disponibilizou às PME novas fontes de financiamento alternativo: as plataformas de crowdfunding e de peer-to-peer lending. A utilização destes métodos alternativos pode dotar as PME de ferramentas mais

adequadas às suas capacidades, permitindo limitar o ciclo de endividamento bancário.

Plataformas Crowdfunding

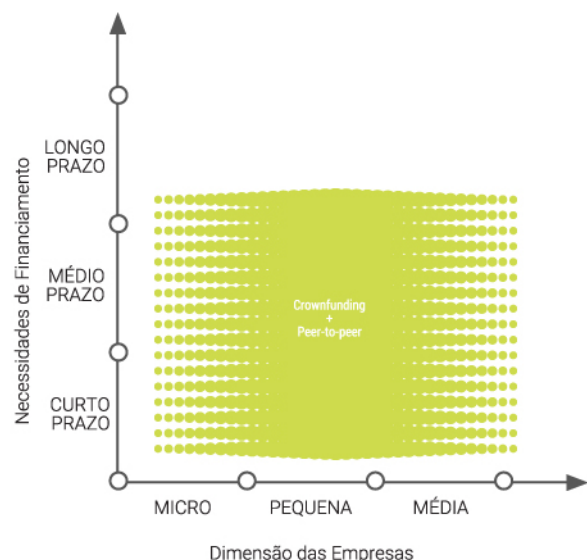
As plataformas de crowdfunding disponibilizam às PME uma alternativa para angariarem financiamento, de forma colaborativa ou colectiva. As empresas podem realizar uma apresentação de projetos/produtos, de forma a convencer utilizadores a tornarem-se potenciais investidores. Tal como em qualquer transacção, os utilizadores têm expectativas de obter valor da sua participação. Este processo funciona porque as pessoas são atraídas por novas oportunidades e querem fazer parte da inovação e, ao mesmo tempo, obtêm uma vantagem.

Existem 3 tipos de processos crowdfunding para empresas, sendo que cada um tem o seu público alvo próprio, conjunto de regras específicos e benefícios para a empresa:

- **Crowdfunding baseado num sistema de recompensa:** oferece aos investidores uma recompensa pelo montante investido. No financiamento de protótipo de produtos, os investidores a partir de certo montante podem ganhar acesso antecipado à compra do produto com desconto, ou até mesmo ter acesso ao produto mais cedo. As recompensas não são limitadas a produtos e são distribuídas por níveis de investimento, podendo incluir várias opções, como merchandise, convites para galas de lançamento ou uma carta de agradecimento assinada pela equipa;
- **Crowdfunding baseado em capital:** permitem obter financiamento em troca de parte da propriedade de capital. Com o potencial de rivalizar com os métodos tradicionais, por permitir o acesso a um maior

TABELA 13
ENTIDADE FINANCEIRA: FINTECHS

ENTIDADE FINANCEIRA: FINTECHS



INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTO

	Micro	Pequena	Média
Dívida	●	●	●
Capital	●	●	●

PRAZO DE FINANCIAMENTO

	Micro	Pequena	Média
Longo	●	●	●
Médio	●	●	●
Curto	●	●	●

INSTRUMENTOS FINANCEIROS

	Micro Empresa	Pequena Empresa	Média Empresa
Longo prazo			
Médio prazo	Crowdfunding + Peer-to-peer		
Curto prazo			

número de potenciais investidores, tem comparativamente a estas regras mais restritas, uma vez que envolve a transacção da propriedade de capital. É aconselhado apoio por parte de um consultor financeiro qualificado;

- **Crowdfunding baseado em doações:** no caso de empresas registadas como entidades sem fins lucrativos, permite a angariação de financiamento na forma de donativos. A eliminação das barreiras físicas, com o aumento da visibilidade da entidade, permite por meio deste processo a facilitação no financiamento de projectos planeados.

Existem muitas plataformas de crowdfunding a que as empresas podem recorrer, sendo as mais famosas o Kickstarter, IndieGoGo, Quirky e

GoFundMe. Em Portugal o PPL CrowdFunding e SEEDRS (de origem portuguesa mas com sede no Reino Unido).

A utilização deste tipo de plataformas, além de custos de promoção, acarreta outros tipos de encargos, como taxas de utilização e fees de sucesso, variando entre elas. Por exemplo, em caso de sucesso, a Kickstarter aplica uma taxa de 5%. Adicionalmente, são cobradas taxas de processamento de pagamentos de 3% mais \$0,20 por contribuição. Também existe a questão do projecto atingir o objectivo dentro do prazo estabelecido ou não. Existem plataformas que no caso de não ser alcançado o objectivo a empresa não recebe nenhum dinheiro, e plataformas, onde a empresa recebe o montante angariado, situação em que a taxa imposta sobe.

Plataformas Peer-to-Peer Lending

As plataformas de peer-to-peer (P2P) são outro tipo de instrumento financeiro do qual as PME podem tirar partido para completar as suas necessidades de financiamento. Permitem juntar empresas e pessoas que necessitam de crédito com investidores de todo o mundo, resultando num processo que facilita a obtenção de crédito, uma vez que permite às PME um contacto com um maior número de potenciais investidores, com níveis de risco e retorno diferentes.

Com as condições a variarem ligeiramente entre plataformas, a sua utilização tem como benefícios a redução de processos burocráticos na obtenção do empréstimo, permitindo a agilização da transacção, a redução do pagamento de comissões e a ausência de garantias, sendo as taxas aplicadas baseadas no mérito de crédito das empresas. Existe também a possibilidade de a empresa estabelecer a taxa de juro que pretende, sendo a transacção colocada na plataforma. Quando acabado o prazo de licitação, a empresa escolhe quais as licitações que aceita, uma vez que é possível licitar valores de taxa de juro acima ou abaixo do indicado. É assim possível a obtenção de financiamento em condições mais vantajosas.

A existência de um elevado número de diferentes produtos ao nível de montantes e durações, as plataformas de p2p lending como Raize, Lending Club, Upstart, FundRise, Funding Circle, StreetShares, Peerform, Prosper, Kiva, ApplePie Capital, e muitas outras, permitem às empresas obter financiamento, com montantes a variar entre valores mais reduzidos, de €25.000 a mais elevados, acima dos €300.000, pelo que se torna necessário avaliar as opções disponíveis. Para avaliar qual a plataforma mais adequada, os critérios mais usados pelas empresas são:

os juros praticados nos empréstimos, as taxas adicionais cobradas, o montante disponível para empréstimo, a duração do empréstimo e respectivos termos e os requisitos mínimos exigidos.

A tabela seguinte apresenta as principais vantagens e desvantagens na utilização de Fintechs na obtenção de financiamento.

TABELA 14
VANTAGENS E DESVANTAGENS DAS FINTECHS

FINTECHS	
Vantagens	Processo de financiamento com custos reduzidos; Pode não envolver uma participação no capital da empresa; Elevada flexibilidade nas condições de acesso; Redução de processos burocráticos; Taxas de Juro adaptáveis às necessidades das empresas; Processos mais flexíveis e ágeis face às EF tradicionais; Geralmente não necessita a apresentação de garantias.
Desvantagens	Risco de não obtenção do financiamento desejado; Custos pela utilização da plataforma (comissões) e da obtenção do financiamento (juros); Instrumento recente, e como tal há algum desconhecimento a nível do seu funcionamento e volatilidade na regulação e legislação dos seus mecanismos.

GUIA DE ACÇÃO PARA PME

Por norma, as decisões financeiras acarretam um elevado grau de complexidade devido aos vários factores envolvidos, existindo a necessidade de avaliar caso a caso. Não obstante, e atendendo às limitações apontadas no estudo, após a abordagem das várias EF e tipologias de IF disponíveis, torna-se possível apresentar um guia (road-map) genérico, com a sugestão de possíveis caminhos a seguir na procura de financiamento por parte das PME.

Este guia é composto por duas secções, uma mais vocacionada para as micro e pequenas empresas, onde é apresentado um conjunto de passos para ajudar a fazer frente ao problema da estrutura informal destas e melhorar a sua capacidade de gestão. Visa promover a melhoria do seu desempenho, de forma a incrementar a sua capacidade de autofinanciamento, e tam-

bém diminuir algumas barreiras de informação de forma a facilitar o acesso ao financiamento. A outra secção apresenta o trajecto a percorrer, de forma generalizada, no momento em que as PME se vêem obrigadas a (ou é mais vantajoso) recorrer a fontes de financiamento externas, dotando-as de informação relevante para seleccionarem os IF mais ajustados à sua realidade.

Primeira Etapa:

Conforme descrito, visa ajudar as empresas de micro e pequena dimensão a uniformizar a informação relativa à sua actividade, como a informação contabilística e financeira, de forma a dotá-la de uma melhor capacidade para a tomada de decisão e aumentar não só a probabilidade de obtenção de crédito, mas também



de aceder a condições mais benéficas nesse acesso.

Como tal, adaptou-se um modelo baseado no ciclo PDCA, implementando 4 etapas: Replanear², Implementar, Avaliar e Alterar. A implementação destes processos também permitirá melhorar o desempenho da empresa, com a identificação de oportunidades de melhoria, tendo repercussões nos seus resultados e na sua capacidade de autofinanciamento.

2. Neste âmbito adaptou-se a metodologia PDCA (Plan, Do, Check Act), considerando-se a necessidade de "replanejar", no sentido de que é preciso reestruturar a estratégia e o plano das empresas, no sentido das exigências de uma nova realidade.

FIGURA 4
PROCESSO DA ESTRUTURAÇÃO DA CAPACIDADE DE
GESTÃO DAS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS



01

1º Passo: Replanear

Para ser possível implementar todo um novo sistema de gestão, é necessário definir e identificar o ponto de partida inicial. Assim, o primeiro passo consiste em:

- Definir objectivos com precisão;
- Identificar e quantificar os recursos potenciais disponíveis;
- Recolher dados relativos ao negócio e actividade (exemplo: operacionais, logísticos, contabilísticos e financeiros);
- Elaborar um novo plano para o negócio.

02

2º Passo: Implementar ferramentas de gestão e avaliação contínua

Atendendo que “não existe gestão sem avaliação de desempenho”, torna-se essencial implementar mecanismos de recolha de informação para facilitar a avaliação de desempenho e auxiliar a gestão e tomada de decisão.

- Introduzir um sistema de gestão, como um software de gestão ou outras ferramentas para permitir uma gestão mais profissionalizada do negócio.
- Estabelecer indicadores de desempenho, nas categorias relevantes, alinhados com objectivos definidos.

Para auxiliar na implementação deste tipo de actividades, as empresas podem recorrer a programas de capacitação, como por exemplo o Programa Formação PME, um projecto de formação-acção enquadrado no Sistema de Incentivos às empresas no âmbito da Qualificação e Internacionalização do COMPETE 2020.

03

3º Passo: Avaliação do desempenho de processos

Com a avaliação de desempenho, torna-se possível identificar possibilidades de melhorias nas diversas áreas da empresa. A correcção destas permite a melhoria do desempenho:

- Analisar os dados recolhidos e indicadores estabelecidos;
- Identificar pontos de melhoria e acções correctivas (exemplo: excesso de stocks, bottlenecks na linha de produção, custos de produção elevados ou margens reduzidas).

04

4º Passo: Alteração e/ou implementação de novos processos

Atendendo à natureza contínua dos processos de melhoria, torna-se necessário verificar e analisar de forma contínua os processos implementados, de forma a certificar que as métricas adoptadas se mantêm adequadas e que a empresa não regride à fase prévia, revertendo todo o trabalho realizado.

- Reavaliar os indicadores e dados utilizados;
- Eliminar, modificar ou ajustar os processos de forma a implementar melhorias identificadas.

Desta forma, fruto da implementação destes processos, apesar da estrutura inicial informal, as empresas passam a deter um registo de dados a vários níveis relativos à sua actividade. Desta forma, o efeito de assimetria de informação é reduzido, verificando-se uma redução na percepção de risco por parte das EF. Assim, a empresa vê-se numa situação mais vantajosa para a obtenção de financiamento externo. Por outro lado, a identificação de oportunidades de melhoria permite melhorar o desempenho operacional da empresa e a obtenção de melhores resultados.

A tabela 15 contém recomendações do âmbito da gestão financeira estratégica que permitem potenciar a gestão e melhorar a efectividade do funcionamento das empresas.

A etapa seguinte consiste na determinação da EF e IF mais adequados para as necessidades da empresa. Nesta decisão, é necessário considerar vários factores, como a capacidade de autofinanciamento da empresa, a finalidade do financiamento (curto, médio ou longo prazo), a sua dimensão assim como o custo actual de financiamento e remuneração do investimento.

TABELA 15
RECOMENDAÇÕES DA GESTÃO FINANCEIRA ESTRATÉGICA
Fonte: Adaptado de Santos (2008), Herrero (2005) e Corvin & Slevin (1989)

GESTÃO FINANCEIRA ESTRATÉGICA - RECOMENDAÇÕES
Ter acesso a um contabilista/departamento com bons conhecimentos contabilísticos e experiência tecnológica.
Ter conhecimento sobre o funcionamento do software financeiro utilizado pela empresa.
Manter um sistema de reporte mensal para melhor acompanhar alterações verificadas.
Envolver os gestores na preparação do Orçamento Anual. Realizar revisão mensal conjunta das metas indicadas face ao alcançado. Tomar acções correctivas.
Manter em constante verificação as rubricas que afectam a liquidez da empresa.
Interagir com banco ou instituição financeira numa base regular - não apenas quando é necessário - tomando conhecimento de novos produtos financeiros.
Realizar auditorias internas das contas, de forma a avaliar de forma sistemática e melhorar a efectividade dos processos de gestão de riscos, controlo e governança.
Procura contínua de formas de reduzir custos. Encorajar trabalhadores a adoptar métodos novos e inovadores que reduzam o custo de desenvolvimento de produtos e/ou serviços.

Segunda Etapa:

Visa ajudar as PME a identificar as possíveis EF e IF para financiamento externo, de forma a simplificar o processo de decisão. É de salvaguardar que as decisões financeiras devem ser acompanhadas por um perito de forma a salvaguardar os interesses da empresa.

1º Passo: Necessidade de Financiamento

Ao longo da vida da empresa pode surgir uma necessidade de financiamento, seja para novos projectos, necessidade de tesouraria ou processos de internacionalização. Identificada esta necessidade, inicia-se o processo de selecção de financiamento.

2º Passo: Capacidade de Autofinanciamento?

Identificada a necessidade de financiamento, surge a primeira questão relativa à fonte de financiamento: a empresa tem capacidade própria para financiar o processo?



SEM CAPACIDADE DE AUTOFINANCIAMENTO

Se a empresa não possui fundos próprios para financiar os seus projectos, então poderá recorrer a fontes de financiamento externo.

Assim, a empresa depara-se com a segunda questão, a **finalidade do financiamento**.

COM CAPACIDADE DE AUTOFINANCIAMENTO

Se a empresa tem capacidade de se autofinanciar, não significa necessariamente que o queira/deva fazer. É necessário avaliar e confrontar o custo de financiamento com o retorno de financiamento.

Qual é o custo actual do Financiamento?

A obtenção de financiamento externo acarreta custos à empresa, desde pagamento de juros e de garantias. Por sua vez, a empresa pode aplicar o seu capital em investimentos. Assim, a empresa deve actuar, tendo em consideração os seus objectivos.

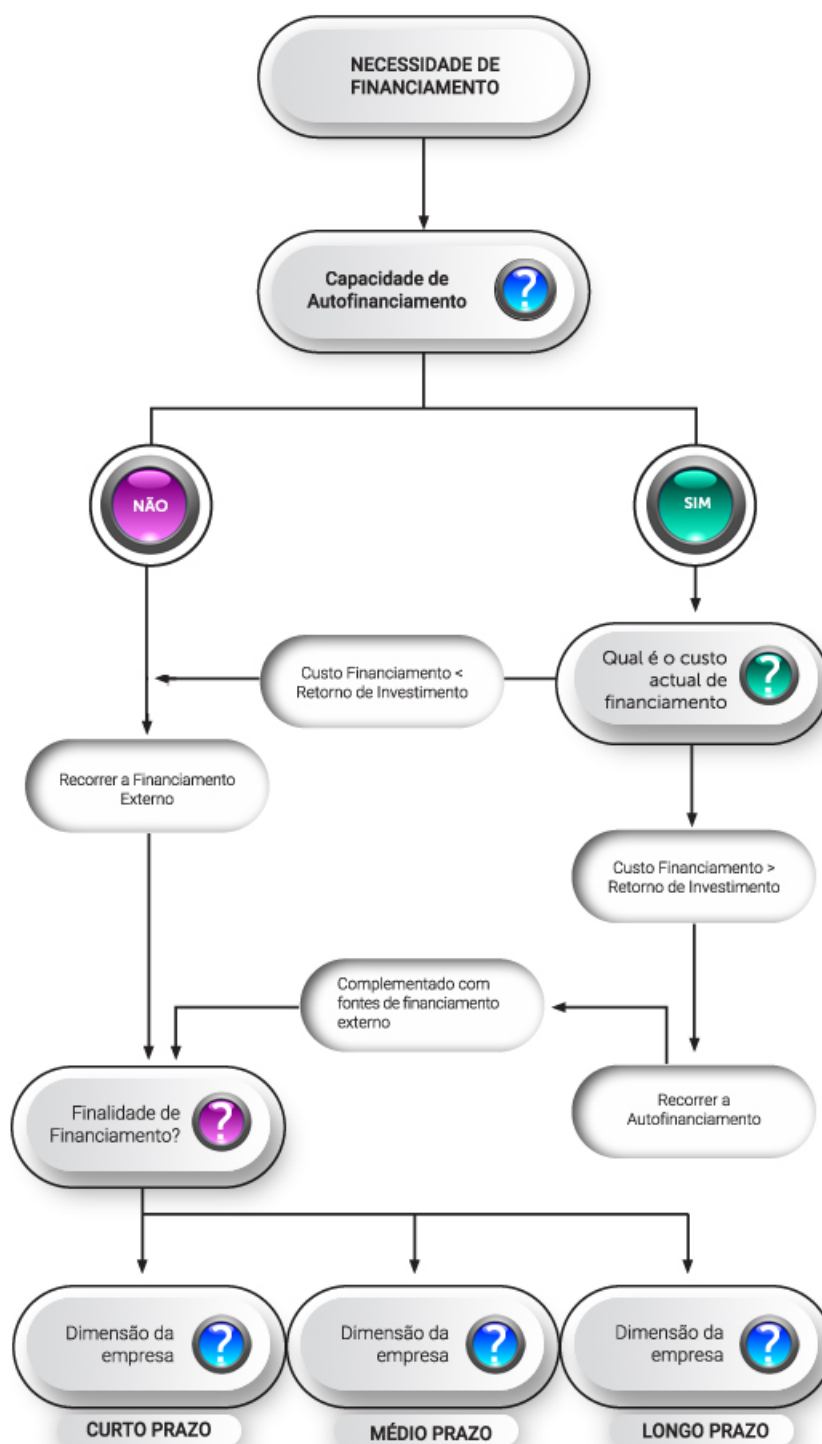
Simplificando, se os custos com o financiamento externo forem:

- superiores aos rendimentos provenientes dos investimentos possíveis, então deve utilizar o capital próprio para se financiar;
- inferiores aos rendimentos provenientes dos investimentos possíveis, então deve obter financiamento externo.

No caso de recorrer a financiamento externo, a empresa depara-se com a segunda questão, a finalidade do financiamento.

3. Trata-se de uma leitura simplificada, apresentando uma óptica de leitura de proveitos/ganhos vs. perdas/gastos. No entanto, existem um conjunto de factores implicados a considerar, como por exemplo a estrutura de capital adoptada pela empresa ou benefícios fiscais inerentes ao financiamento externo.

FIGURA 5
GUIA DE FINANCIAMENTO 1/2



3º Passo: Finalidade de Financiamento

Quando a empresa decide recorrer a fontes de financiamento externo deve atender à sua finalidade, uma vez que existem instrumentos de financiamento mais adequados para cada tipo de situação. A empresa deve decidir o prazo do financiamento: curto, médio ou longo prazo.

(a): CURTO PRAZO

O financiamento a curto prazo, por norma, serve para auxiliá-la com a gestão de tesouraria nas suas actividades correntes. Existe um variado leque de EF e IF aos quais as empresas podem recorrer consoante a sua dimensão.



MICRO EMPRESA

Para o financiamento de micro empresas a curto prazo, existe um conjunto de instrumentos de financiamento de dívida aos quais podem recorrer e que são mais adequados para fazer frente a este tipo de necessidade. Estes são:

Banca:

- Contas Correntes Cauçionadas;
- Descobertos Bancários Autorizados.

SGM:

- Garantias a empréstimos.

Fintechs:

- Crowdfunding;
- Peer-to-Peer.

PEQUENA EMPRESA

Para o financiamento de pequenas empresas a curto prazo, existe um conjunto de instrumentos de financiamento de dívida aos quais podem recorrer e que são mais adequados para fazer frente a este tipo de necessidades. Estes são:

Banca:

- Contas Correntes Cauçionadas;
- Descobertos Bancários Autorizados;
- Factoring.

SGM:

- Garantias a empréstimos.

Fintechs:

- Crowdfunding;
- Peer-to-Peer.

MÉDIA EMPRESA

Para o financiamento de médias empresas a curto prazo, existe um conjunto de instrumentos de financiamento de dívida aos quais podem recorrer e que são mais adequados para fazer frente a este tipo de necessidades. Estes são:

Banca:

- Contas Correntes Cauçionadas;
- Descobertos Bancários Autorizados;
- Factoring.

Fintechs:

- Crowdfunding;
- Peer-to-Peer.

(b): MÉDIO PRAZO

O financiamento a médio prazo serve para auxiliá-la com o desenvolvimento de novos projectos, empreendimentos ou outras actividades. Existe um variado leque de EF e IF aos quais as empresas podem recorrer consoante a sua dimensão.

Qual a dimensão
da Empresa?

● MICRO EMPRESA

Para o financiamento de micro empresas a médio prazo, existe um conjunto de instrumentos de financiamento de dívida aos quais podem recorrer e que são mais adequados para fazer frente a este tipo de necessidade. Estes são:

Banca:

- Empréstimos Bancários;
- Locação Financeira.

SGM:

- Garantias a empréstimos.

Fintechs:

- Crowdfunding;
- Peer-to-Peer.

● PEQUENA EMPRESA

Para o financiamento de pequenas empresas a médio prazo, existe um conjunto de instrumentos de financiamento de dívida aos quais podem recorrer e que são mais adequados para fazer frente a este tipo de necessidades. Estes são:

Banca:

- Empréstimos Bancários;
- Locação Financeira.

SGM:

- Garantias a empréstimos.

Fintechs:

- Crowdfunding;
- Peer-to-Peer.

● MÉDIA EMPRESA

Para o financiamento de médias empresas a médio prazo, existe um conjunto de instrumentos de financiamento de dívida e capital aos quais podem recorrer e que são mais adequados para fazer frente a este tipo de necessidades.

FINANCIAMENTO DE DÍVIDA:

Banca:

- Empréstimos Bancários;
- Locação Financeira.

Fintechs:

- Crowdfunding;
- Peer-to-Peer.

Mercado de Capitais:

- Mercado de Títulos.

FINANCIAMENTO DE CAPITAL:

Mercado de Capitais:

- Mercado de Acções.

(b): LONGO PRAZO

O financiamento a longo prazo, por norma, movimentam montantes elevados, suscitando um maior recurso a IF de capital. Existe um variado leque de EF e IF aos quais as empresas podem recorrer para o financiamento, em dívida ou capital, consoante a sua dimensão e necessidades.

**MICRO EMPRESA**

Para o financiamento de micro empresas a longo prazo, existe um conjunto de instrumentos de financiamento de dívida e capital aos quais podem recorrer e que são mais adequados para fazer frente a este tipo de necessidade.

FINANCIAMENTO DE DÍVIDA:**Banca:**

- Empréstimos Bancários;
- Locação Financeira.

SGM:

- Garantias a empréstimos.

FINANCIAMENTO DE CAPITAL:**Investidores:**

- Investidores Pessoais;
- Business Angels.

PEQUENA EMPRESA

Para o financiamento de pequenas empresas a longo prazo, existe um conjunto de instrumentos de financiamento de dívida e capital aos quais podem recorrer e que são mais adequados para fazer frente a este tipo de necessidades.

FINANCIAMENTO DE DÍVIDA:**Banca:**

- Empréstimos Bancários;
- Locação Financeira.

SGM:

- Garantias a empréstimos.

FINANCIAMENTO DE CAPITAL:**Investidores:**

- Business Angels;
- Business Angels.

MÉDIA EMPRESA

Para o financiamento de médias empresas a longo prazo, existe um conjunto de instrumentos de financiamento de dívida e capital aos quais podem recorrer e que são mais adequados para fazer frente a este tipo de necessidades.

FINANCIAMENTO DE DÍVIDA:**Banca:**

- Empréstimos Bancários;
- Locação Financeira.

Mercado de Capitais:

- Mercado de Títulos.

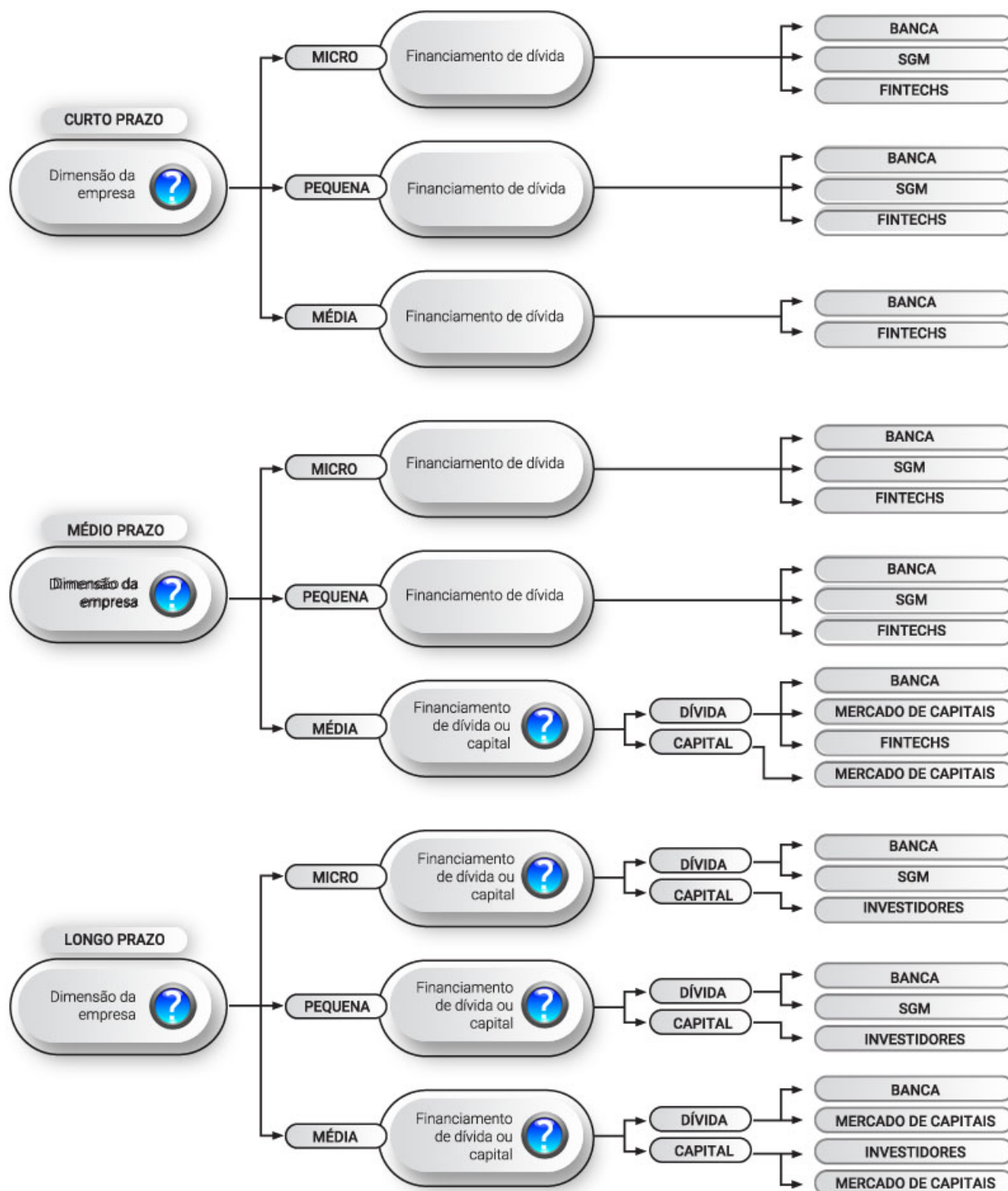
FINANCIAMENTO DE CAPITAL:**Mercado de Capitais:**

- Mercado de Ações.

Investidores:

- Private Equity

FIGURA 6
GUIA DE FINANCIAMENTO 2/2



4º Passo: Escolha de IF

Com a identificação das possíveis EF e tipologias de IF a utilizar, o último passo a realizar é a escolha da opção concreta mais vantajosa para a empresa. Atendendo ao objectivo da empresa, não esquecendo as condições inerentes a cada tipologia (financiamento em dívida ou capital) e a cada instrumento, esta deve:

- recolher informação das condições entrando em contacto com vários agentes da tipologia escolhida (por exemplo, no caso de empréstimo bancário: verificar as condições praticadas por vários bancos, como taxas, garantias e prazos);
- escolher a proposta com os termos mais adequados, comparando as condições oferecidas previamente recolhidas dos diversos agentes;
- entrar em contacto com a EF escolhida e contratualizar o IF escolhido.

Outras Ferramentas de apoio

O IAPMEI – Agência para a Competitividade e Inovação, I.P. disponibiliza agora uma ferramenta digital no ‘Portal do Financiamento’ (<https://financiamento.iapmei.pt>) que permite identificar, para cada situação específica, a solução de financiamento com apoio público mais adequada. Ao todo, esta base de dados conta com um leque alargado de 59 soluções de financiamento diferentes.

Estas instrumentos podem ser identificados através de duas formas:

- através de uma procura simplificada, identificando a finalidade do financiamento

(investir; reforçar tesouraria/ curto prazo; exportar; inovar; criar negócio/ start up; revitalizar; reforçar capitais próprios);

- através de uma pesquisa avançada, preenchendo 5 campos relativos à caracterização da empresa (empresa; outra entidade; tempo de actividade; localização; sector de actividade) e 5 campos relativos à caracterização do investimento (motivação/ estratégia; tipo de investimento; montante do financiamento; prazo de reembolso; linhas específicas).

A realização de qualquer uma das acções irá apresentar à empresa um conjunto de soluções de financiamento mais adequadas, tendo em conta as características indicadas. Cada solução identificada apresenta uma ficha informativa com informação relativa a:

- O objectivo da solução de financiamento;
- Os possíveis beneficiários da solução em questão;
- As operações elegíveis;
- As operações não elegíveis;
- As condições de elegibilidade do beneficiário;
- A tipologia de operação;
- E outras informações específicas a cada solução, como entidades a contactar para obtenção da solução.

Desta forma, é facilitado o processo de procura do instrumento mais adequado para as necessidades de cada empresa e qual entidades contactar para a sua obtenção.

FIGURA 7

PROCURA DE FINANCIAMENTO POR FINALIDADE

Fonte: <https://financiamento.iapmei.pt/inicio/home>



FIGURA 8

PROCURA DE FINANCIAMENTO ATRAVÉS DE UMA PESQUISA AVANÇADA

Fonte: <https://financiamento.iapmei.pt/inicio/home>

IAPMEI PORTAL DO FINANCIAMENTO

SOLUÇÕES DE FINANCIAMENTO COM APOIO PÚBLICO O QUE PROCURA? 🔍

SEGURO DE CRÉDITO
SETORES METALÚRGICO,
METALOMECÂNICO E MOLDES

VALOR DA LINHA
100.000.000 € **COSEC**

Financiamento em números

Montante global	Operações Contratadas	Emprego apoiado	Empresas apoiadas
8.234	71.693	1,158	68.991
milhões €		milhões	

De 01/01/2016 a 31/06/2019
(Dados do financiamento com Garantia Mútua)

Pesquisa avançada

Caracterização da empresa	Caracterização do investimento
Empresa / Empresária(o) ▼	Motivação / Estratégia ▼
Outras entidades ▼	Tipo de investimento ▼
Tempo de atividade ▼	Montante do financiamento ▼
Localização ▼	Prazo de reembolso ▼
Setor de atividade ▼	Linhas específicas ▼

VER RESULTADOS **ENVIAR**

TÍTULO
E-BOOK // FINANCE FOR GROWTH
ESTUDO DE BOAS PRÁTICAS

PROPRIEDADE E EDIÇÃO



AEP - ASSOCIAÇÃO EMPRESARIAL DE PORTUGAL
Edifício de Serviços
Av. Dr. António Macedo, 196
4450-617 Leça da Palmeira

ASSOCIAÇÃO INDUSTRIAL PORTUGUESA (AIP)
Praça das Indústrias
1300-307 Lisboa

COORDENAÇÃO:





UM PROJETO



APOIO PRINCIPAL



APOIO



COFINANCIADO POR

