www.pwc.pt/pt/servicos/advisory/strategy.html

Soluções de Financiamento para Pequenas e Médias Empresas

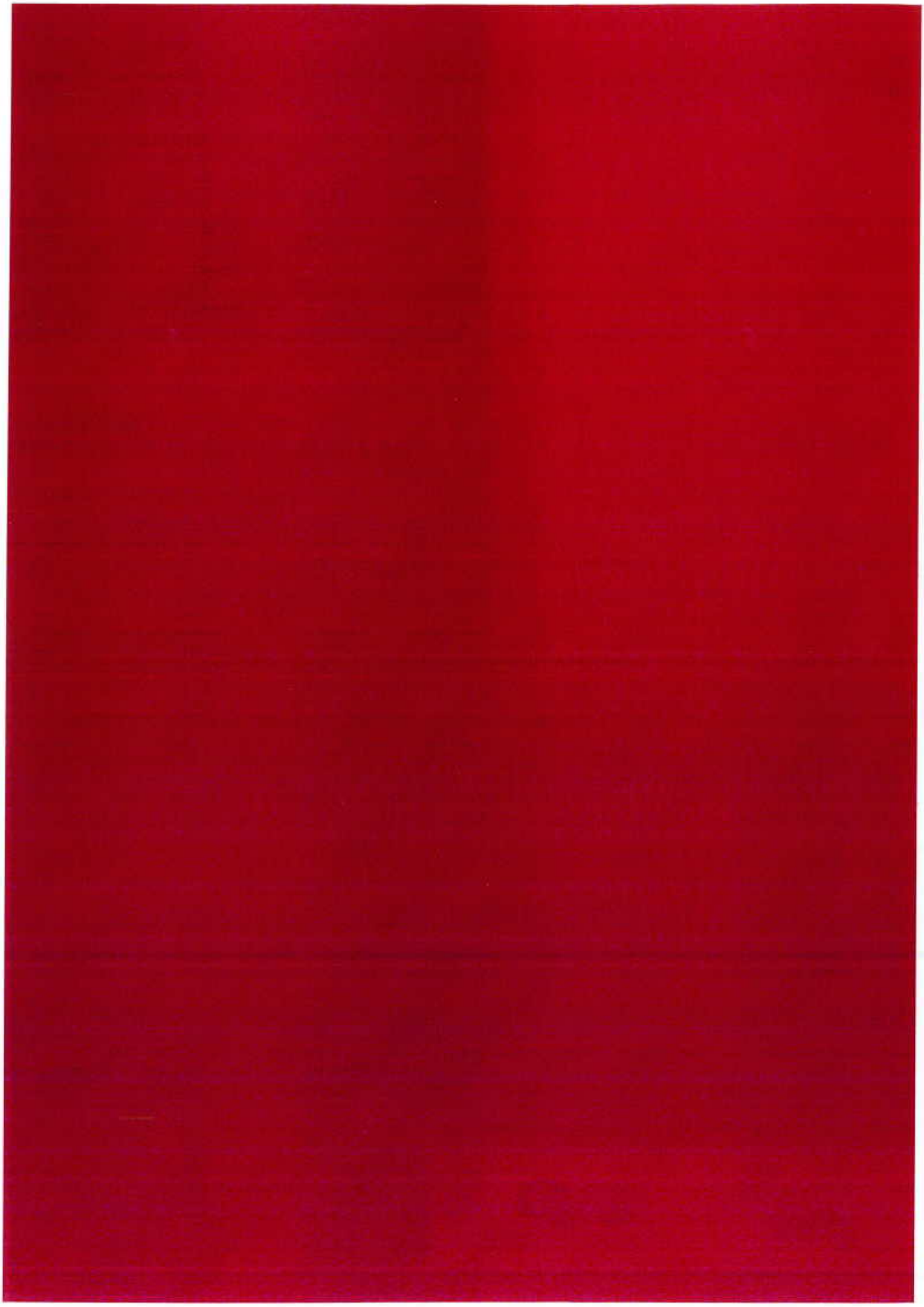
Atividade 1: Diagnóstico
Atividade 2: Caracterização dos instrumentos de financiamento nacionais e benchmarking internacional

Minuta
Estritamente privado e confidencial

Junho 2019

pwc

AIP
ASSOCIAÇÃO INDUSTRIAL PORTUGUESA
CCI - CÂMARA DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA



Nota introdutória

Associação Industrial Portuguesa – Câmara de
Comércio e Indústria (AIP-CCI)
Praça das Indústrias, Apartado 3200 EC
Junqueira,
1301-965 Lisboa

Âmbito do trabalho

A AIP-CCI é promotora do projeto SIAC n.º 36196, denominado "Soluções Financiamento para Pequenas e Médias empresas", um projeto de concetualização, desenvolvimento e disponibilização de ferramentas e instrumentos orientados para a promoção sustentada da capacidade de financiamento das pequenas e médias empresas nacionais ("Projeto").

O presente relatório tem por objetivo sistematizar as conclusões das seguintes atividades do Projeto:

- Atividade 1: Diagnóstico da situação atual das pequenas e médias empresas no acesso e utilização de instrumentos financeiros;
- Atividade 2: Caracterização dos instrumentos de financiamento para pequenas e médias empresas disponíveis em Portugal e benchmarking internacional.

Este relatório é uma minuta para efeitos de discussão. Os comentários apresentados no mesmo estão sujeitos a correção ou a não serem incluídos no nosso relatório final. As nossas conclusões definitivas serão apresentadas na versão final do nosso relatório.

Principais fontes de informação

No decurso do nosso trabalho foi utilizada a seguinte informação:

1. Informação de domínio público e privado. As fontes de informação utilizadas encontram-se referenciadas ao longo do presente documento
2. Auscultação de stakeholders internacionais. Os stakeholders entrevistados encontram-se referenciados ao longo do presente documento;
3. Reuniões de trabalho com a AIP.

Restrições e limitações

Salientamos que o nosso trabalho foi sujeito a determinadas restrições e limitações, nomeadamente:

1. Ainda não foi possível entrevistar alguns *stakeholders* relevantes inicialmente identificados para a realização de entrevistas, nomeadamente SPGM, IFD e PME Investimentos, por motivo de agenda dos mesmos;
2. Devido à demora na resposta dos *stakeholders* aos pedidos de entrevistas, o projeto sofreu alguns atrasos.

Desta forma, as nossas conclusões devem ser analisadas em função das limitações anteriormente referidas.

Cláudia Rocha
Partner
M: +351 918 621 261
claudia.rocha@pwc.com

Ana Rita Serras
Director
M: +351 917 787 565
ana.rita.serras@pwc.com



Índice

1. Sumário executivo WIP

2. Diagnóstico da situação atual 6

2.1. Constrangimentos no acesso a financiamento pelas PMEs 7

2.2. Principais resultados do inquérito às PMEs 13

3. Caracterização das principais alternativas de financiamento disponíveis às PMEs em Portugal 16

3.1. Instrumentos financeiros de dívida/garantia 18

3.2. Instrumentos financeiros de capital/quase capital 20

3.3. Sistemas de incentivos 25

4. Benchmarking de emissão de obrigações por PMEs 27

5. Anexos 34

5.1 Principais resultados do Inquérito às PMEs portuguesas 37

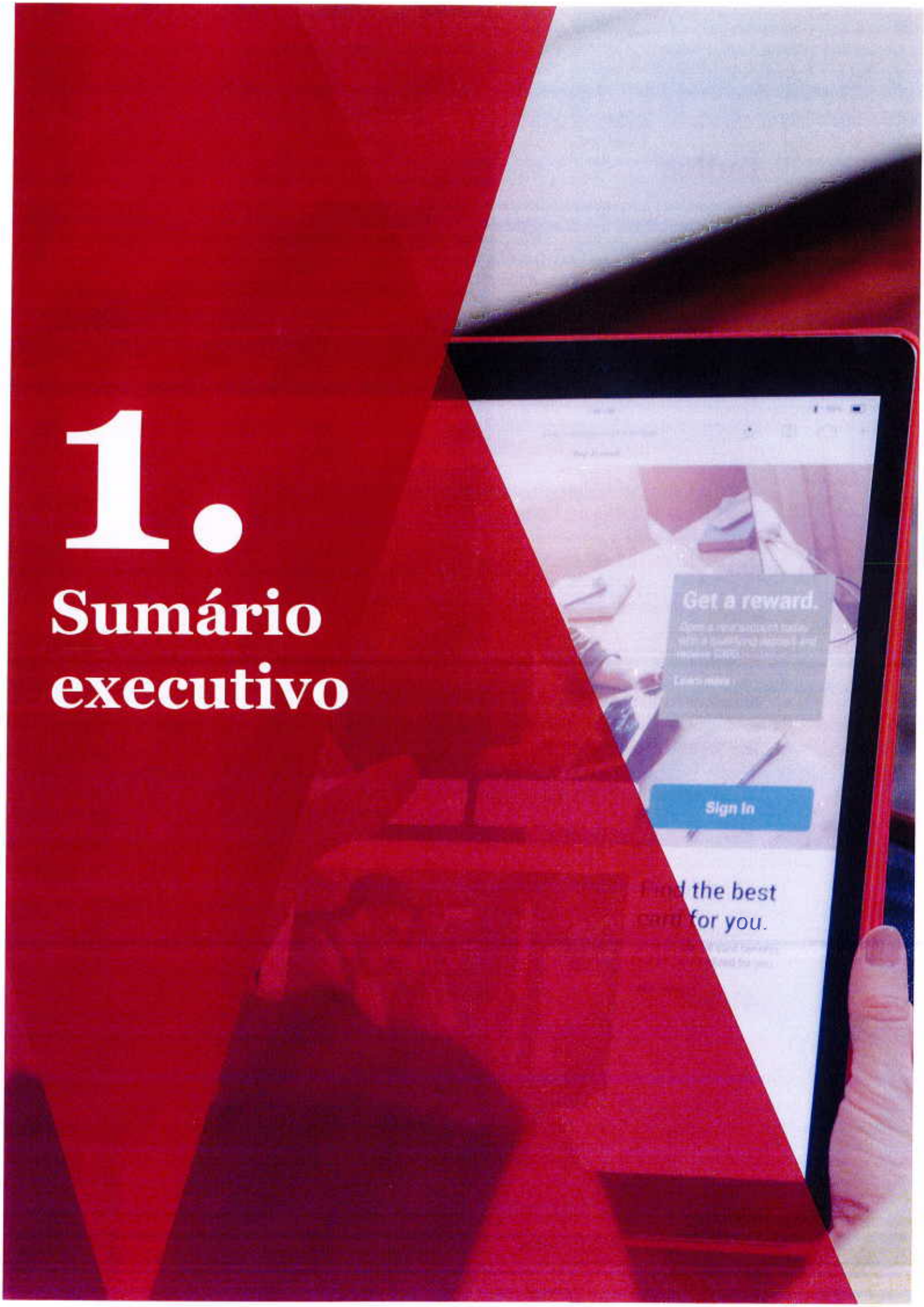
5.2 Portugal 2020 e os apoios públicos 45

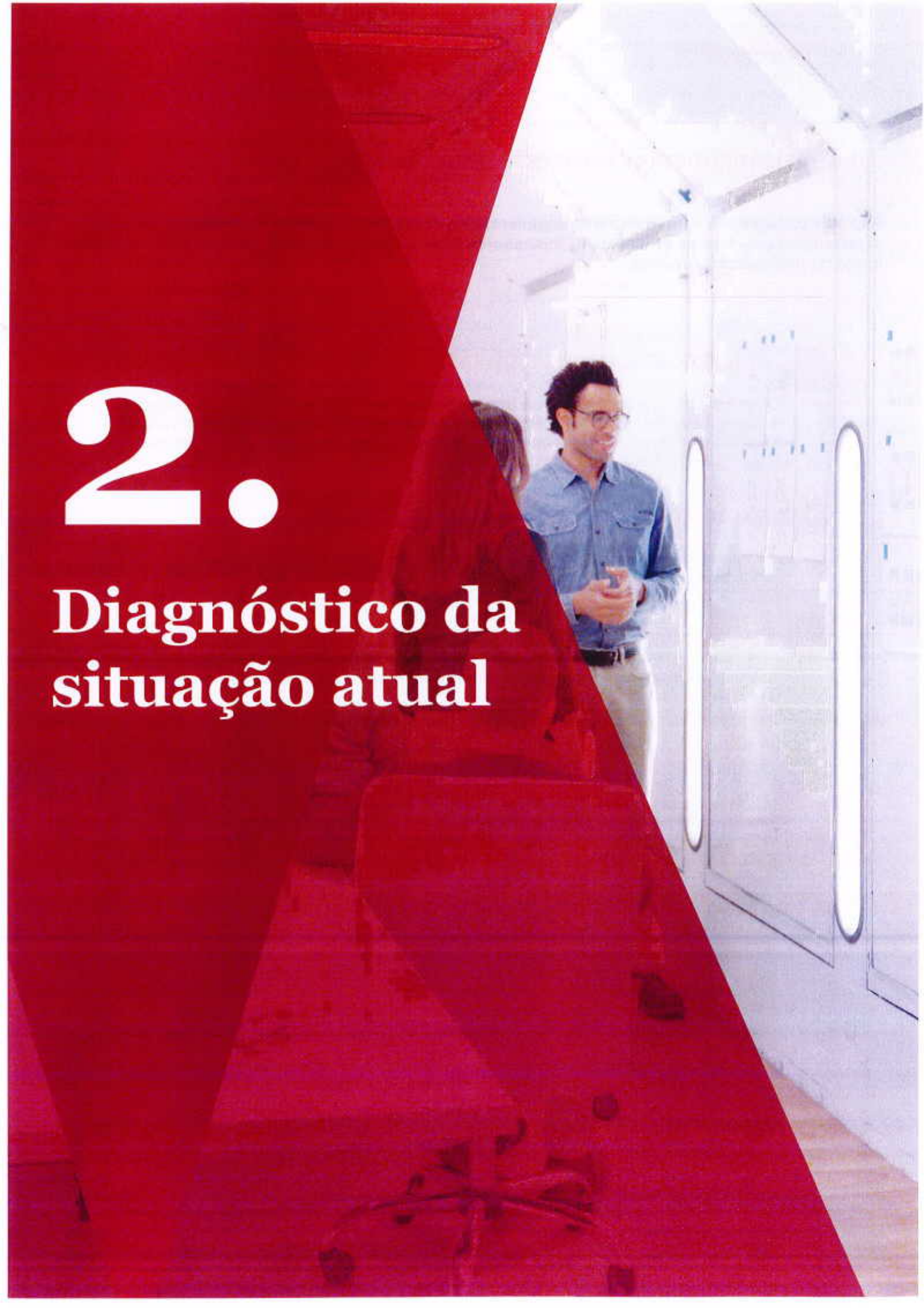
5.3 Caracterização de instrumentos 51

5.4 Lista de entidades entrevistadas e entidades internacionais contactadas 70

5.5 Glossário de siglas e abreviaturas 71

1.
Sumário executivo





2.

Diagnóstico da situação atual

2.1 Constrangimentos no acesso a financiamento das PMEs

As PMEs portuguesas enfrentam constrangimentos no acesso a financiamento motivados pelas suas características em termos de dimensão, indicadores financeiros e práticas de gestão e pelas restrições impostas pelo sistema bancário

1 Reduzida dimensão

Apesar das PMEs portuguesas serem o motor de crescimento e de exportações, a capacidade de captação de fundos internacionais é limitada, dada a sua reduzida dimensão, à escala europeia e mundial, tornando-as altamente vulneráveis aos impactos negativos decorrentes dos choques sobre o sistema financeiro português.

2 Subcapitalização e endividamento

As empresas portuguesas encontram-se subcapitalizadas e endividadas, evidenciando dificuldades de acesso a financiamento e custos de financiamento elevados.

3 Práticas de gestão menos estruturadas

Um dos desafios que as PMEs enfrentam consiste na adoção de práticas de gestão menos estruturadas.

4 Agravamento das condições de acesso a financiamento bancário

Nos últimos anos, o volume de crédito concedido a PMEs reduziu de forma significativa, podendo ser explicado pelo agravando das condições de acesso a financiamento bancário às PMEs.

5 Alternativas ao financiamento bancário desalinhadas

As alternativas ao financiamento bancário existentes, não despoletam o interesse das PMEs, seja pela dificuldade em aceder às mesmas, seja pelo desalinhamento da oferta existente face às necessidades das PMEs.

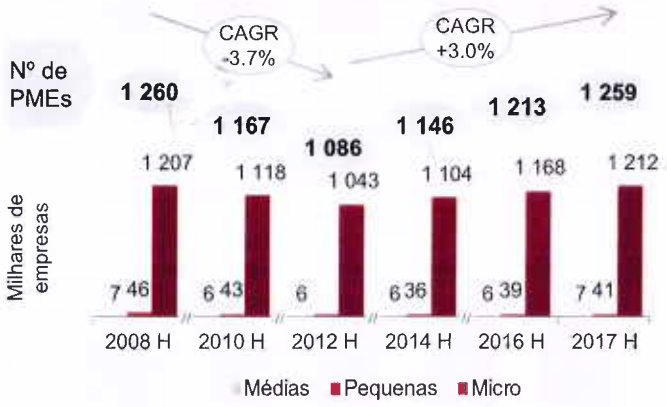
Fonte: Implementação dos Instrumentos Financeiros de Apoio às Empesas – Documento Estratégico da Autoridade de Gestão do PO Madeira 2020 e análise PwC

1 Estrutura e dinâmica empresarial das PMEs

O tecido empresarial em Portugal é maioritariamente constituído por PMEs de reduzida dimensão (96.3% das PMEs são micro empresas)

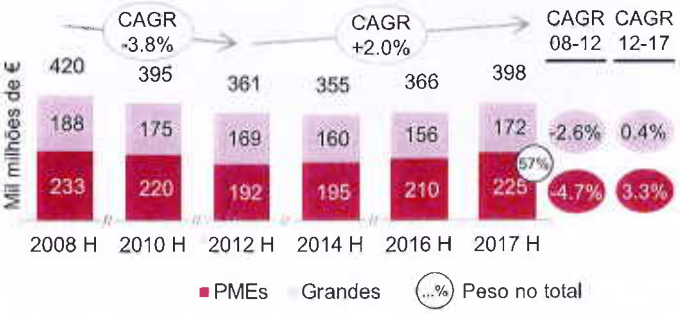
O tecido empresarial português é maioritariamente constituído por PMEs. De facto, em 2017, existiam em Portugal ~1.26 milhões de PMEs, **representando ~99.9% do número de empresas,** constituídas maioritariamente por **micro empresas.** Desde 2012 que se assiste a uma evolução favorável do número de PMEs (CAGR 12-17 ~3%).

Evolução do número de empresas por categoria *(Milhares)*



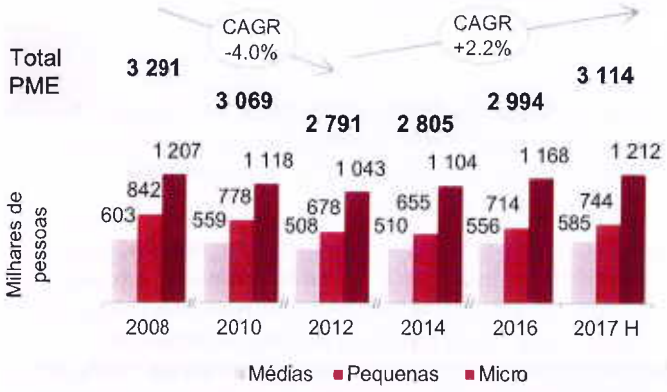
Em conjunto, as PMEs representaram ~57% do volume de negócios das empresas em Portugal, em 2017, atingindo ~€225 mil milhões, embora ainda abaixo do desempenho alcançado em 2008. O seu **volume de negócios cresceu ~3.3% anualmente, entre 2012-2017**, acima do crescimento das grandes empresas. Este desempenho sugere uma retoma da crise económica (sentida entre 2008 e 2013) e boas perspetivas de recuperação no desempenho das PMEs, face às grandes empresas.

Evolução do volume de negócios das empresas por dimensão *(Mil milhões de €)*



As PMEs desempenham um papel central na economia portuguesa, tendo sido responsáveis, em 2017, por ~3.1 milhões de postos de trabalho, assegurando **~78% da força de trabalho ao serviço das empresas em Portugal.**

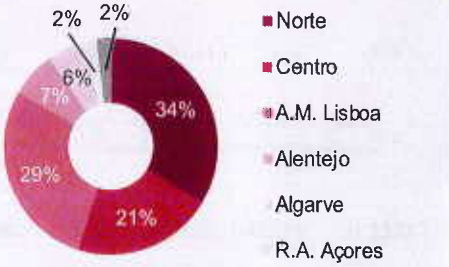
Evolução do pessoal ao serviço das PMEs *(Milhares)*



As PMEs representam 57% do volume de negócios das empresas em Portugal e 78% da força de trabalho

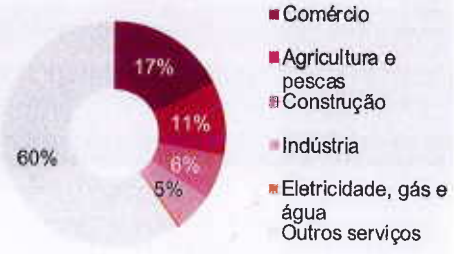
Em 2017, as **regiões Norte e A.M. Lisboa** concentravam ~62% do número total de PMEs.

Distribuição regional das PMEs (2016) *(% do número total)*



Os **setores do comércio e serviços** são os setores com maior peso no número total de PMEs (~77% do total de PMEs), em 2017.

Distribuição setorial das PMEs (2016) *(% do número total)*



Fonte: INE – Empresas em Portugal 2017, PORDATA e análise PwC

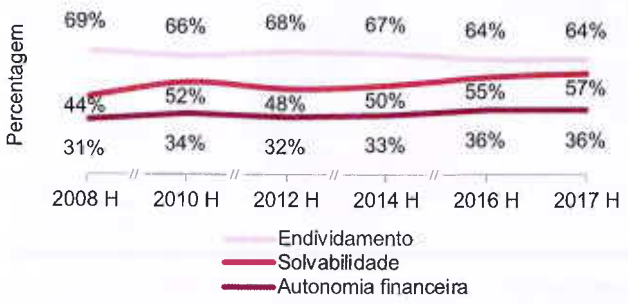
2 Situação financeira das PMEs

Existe uma dupla fragilidade ao nível das PMEs nacionais, associada à subcapitalização e ao nível de endividamento: fragilidade financeira decorrente da vulnerabilidade destas empresas a alterações nas condições de financiamento e fragilidade estratégica na medida em que a elevada alavancagem debilita o crescimento sustentado da empresa

Apesar da evolução positiva das PMEs, em termos de volume de negócios, número de empresas e postos de trabalho, que se sente desde 2012, a sua situação financeira é ainda precária.

As PMEs enfrentam constrangimentos significativos ao seu crescimento, associados a um **endividamento excessivo**, o que as torna particularmente vulneráveis aos mercados, especialmente os de crédito, e de uma situação de **subcapitalização** (rácio de **endividamento de ~64%**, em 2017). Não obstante, apesar do endividamento manter-se elevado, tem-se assistido a uma ligeira redução deste indicador entre 2012 e 2017, assim como uma melhoria dos indicadores de solvabilidade e de autonomia financeira das PMEs.

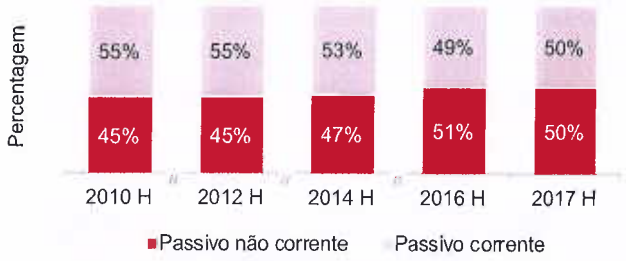
Evolução do endividamento, solvabilidade e autonomia financeira das PMEs (sociedades não financeiras) *(%)*



Apesar da melhoria verificada entre 2012 e 2017, as PMEs permanecem descapitalizadas e fortemente alavancadas

O passivo das PMEs de curto prazo (corrente) continua a apresentar um peso elevado, colocando uma pressão excessiva no esforço de tesouraria. No entanto, o passivo não corrente tem vindo a assumir uma maior expressão no passivo total das PMEs (~50.2%) em 2017, como consequência do aumento dos financiamentos obtidos, face ao período 2010-14.

Evolução da estrutura do passivo das PMEs (sociedades não financeiras) *(% do total do passivo)*



Evolução da composição do passivo não corrente das PMEs (sociedades não financeiras) *(Mil milhões de €)*





Fonte: INE – Empresas em Portugal 2017; BPstat online; Banco de Portugal Dashboards – Quadros do Setor; Alcarva, Paulo (2011), O Financiamento Bancário de PME, Conjuntura Actual Editora e análise PwC

3 Práticas de gestão das PMEs

Um dos motivos que condiciona o acesso ao crédito das PMEs, é a sua opacidade de informação e as suas práticas de gestão menos estruturadas

De acordo com o Inquérito às Práticas de Gestão (IPG) realizado pelo INE, **~75% das pequenas e médias empresas** referiram ter adotado **práticas de gestão menos estruturadas.**

Caracterização das sociedades por práticas de gestão e dimensão da empresa *(2016, %)*



Efetivamente, os resultados obtidos sugerem que as **sociedades com práticas de gestão mais estruturadas** apresentaram **um desempenho económico superior**, bem como **indicadores de rendibilidade elevados.** Destaque para o volume de negócios das empresas com práticas de gestão mais estruturadas, cujo valor, em termos absolutos, é 36.8 vezes superior ao evidenciado pelas restantes pequenas e médias empresas.

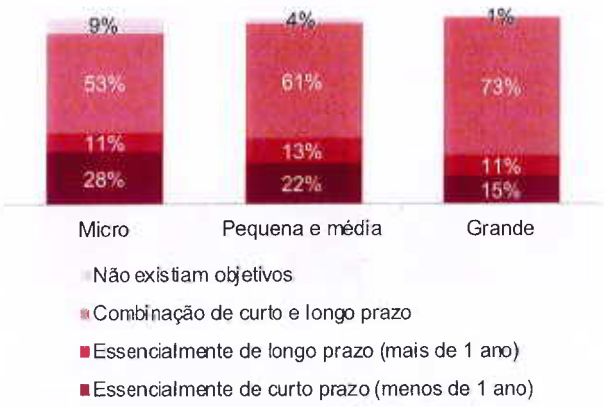
Indicadores económico-financeiros e de rendibilidade para as pequenas e médias empresas *(2016)*

	Tipo de práticas de gestão	
Indicadores médios	Menos estruturadas	Mais estruturadas
Volume de negócios *(€ em milhares)*	654	24 059
Dimensão média *(número de colaboradores)*	48	81
Resultado líquido por empresa *(€ em milhares)*	220	1 362
Rendibilidade do ativo *(em %)*	2.4%	5.0%
Rendibilidade do capital próprio *(em %)*	8.0%	13.9%

Fonte: INE – Práticas de Gestão 2016 e análise PwC

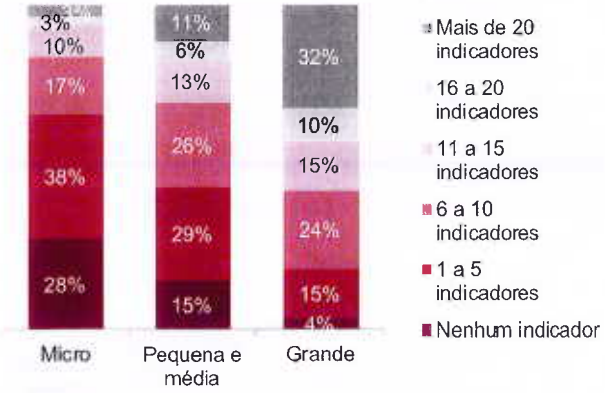
A maior parte das empresas apresenta objetivos para o seu desempenho, independentemente da dimensão da empresa. No entanto, **a combinação de objetivos de curto e longo prazo, aumenta com o aumento da dimensão da empresa**, enquanto os objetivos essencialmente de curto prazo foram mais expressivos nas empresas de menor dimensão.

Calendário dos objetivos nas sociedades *(2016, %)*



Relativamente ao número de indicadores monitorizados, claramente, **as empresas de menor dimensão monitorizam um menor número de indicadores**, e o peso das PMEs que não monitorizam nenhum indicador é bastante elevado, face às grandes empresas.

Indicadores chave monitorizados nas sociedades *(2016, %)*



Esta forma de gestão menos estruturada e com menor informação de suporte, poderá explicar a preocupação dos bancos relativamente à concessão de crédito a PMEs, pois traduz-se numa reduzida capacidade de demonstração do possível sucesso do projeto/futuro da empresa, dificultando assim a sua análise.

4 Agravamento das condições de acesso a financiamento bancário

O volume de crédito concedido a PMEs tem vindo a diminuir devido ao agravamento das condições de acesso a financiamento bancário

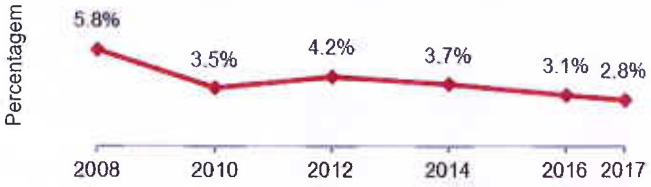
Apesar da evolução positiva dos financiamentos obtidos pelas PMEs, **o volume de crédito concedido a PMEs tem vindo a diminuir**, a uma taxa anual de ~6% entre 2012-17, podendo ser explicado pelas restrições no acesso a crédito verificadas no período pós-crise.

Evolução dos empréstimos concedidos a PMEs (empresas não financeiras privadas) *(Mil milhões de €)*

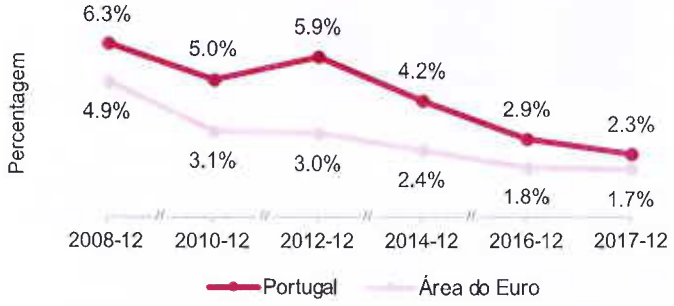


O **custo do financiamento obtido suportado pelas PMEs portuguesas apresenta valores elevados**, mas com uma tendência decrescente. Não obstante, continua acima de outros países da União Europeia, constituindo uma desvantagem competitiva da economia portuguesa.

Evolução do custo dos financiamentos obtidos das PMEs (empresas não financeiras privadas) *(Juros suportados / financiamentos obtidos, em %, a 31 de dezembro)*



Evolução dos custos compostos dos empréstimos referente a novos empréstimos (empresas não financeiras privadas) *(Taxas de juro relativas a novas operações, em %)*

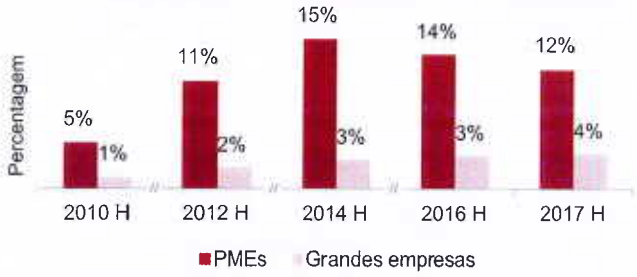


Apesar da retoma económica, o crédito concedido a PMEs continua em decrescer a um ritmo de ~6% por ano

De acordo com dados da OCDE, em Portugal, 84% das PMEs necessitam de apresentar colaterais, com requisitos crescentes de qualidade e valor mais elevado.

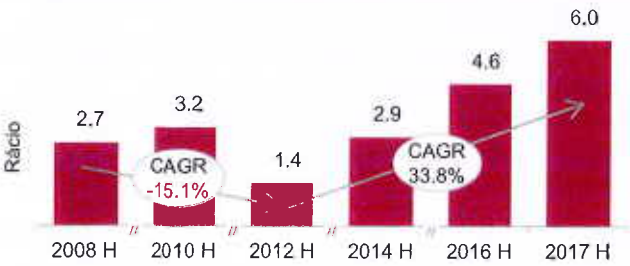
Para além dos custos de financiamento, as restantes **condições ao acesso bancário, tipicamente, são mais restritivas face às apresentadas às grandes empresas, uma vez que as PMEs apresentam um maior risco de incumprimento**. Tal é refletido no rácio de crédito vencido, cujo peso é bastante mais elevado no caso das PMEs, mas a decrescer desde 2014.

Evolução do rácio de crédito vencido das PMEs vs. Grandes empresas (empresas não financeiras privadas)



Entre 2012 e 2017, assistiu-se à redução do endividamento resultando na **melhoria do rácio de cobertura de gastos de financiamento pelo EBITDA**, que passou de ~1.4 para 6.0, traduzindo-se, também, na **melhoria da capacidade de gerar resultados operacionais para suportar as obrigações financeiras.**

Evolução da cobertura dos gastos de financiamento das PMEs (empresas não financeiras privadas) *(rácio EBITDA/Gastos de financiamento)*



Fonte: BPstat online; "Nota de Informação Estatística - Estatísticas das empresas da central de balanços - 2.º trimestre de 2018" do Banco de Portugal; Estatísticas da Área do Euro do Banco de Portugal e análise PwC

5 Alternativas ao financiamento bancário

As alternativas ao financiamento bancário existentes, não despoletam o interesse das PMEs

Além dos diferentes tipos de financiamento oferecidos pelo sistema bancário (dívida/garantia), **existem outros mecanismos disponíveis às PMEs, tais como, financiamento de capital/quase capital e subsídios** direcionados para projetos. No entanto, **as empresas de menor dimensão**, não só em Portugal, mas em toda a Europa, **vêm os bancos como a principal fonte de financiamento** (descobertos bancários, locação financeira e empréstimos) **e acabam por não considerar as restantes alternativas**. De facto, apenas 39% das PMEs nacionais (vs. 34% UE) assinalaram que os subsídios públicos são relevantes e apenas 3% (vs. 11% UE) considerava relevante financiamento de capital, no 2º semestre de 2018.

Este desinteresse poderá ser motivado pelas **dificuldades em captar este tipo de financiamento**, também pelos motivos apresentados anteriormente (dimensão e risco associado às PMEs), mas também por motivos relacionados com desalinhamento da oferta existente das alternativas ao financiamento bancário, face às necessidades das PMEs.

Algumas das hipóteses que se põem para a explicação deste desalinhamento passam pelas seguintes:

- De acordo com o estudo "Avaliação Ex-Ante dos Instrumentos Financeiros", realizado em 2015, concluiu-se que se verifica um **desalinhamento da orientação setorial do *private equity* e do *venture capital***, focando-se em atividades com maior intensidade de tecnologia e de conhecimento, deixando de parte a maioria das PMEs;
- **Os subsídios exigem critérios que as PMEs não têm sido capazes de cumprir**, como por exemplo rácios de autonomia financeira mínimos de 15%. Adicionalmente, a exigência de documentação/ burocracia associada, demove a adoção deste tipo de instrumentos;
- Exigências elevadas de **reporte de informação periódica, encargos** relacionados e concorrência do financiamento bancário potencialmente mais barato, no caso da emissão de **títulos de dívida**;
- **Cariz familiar e dimensão** das PMEs e com pouca abertura à entrada de capital, no caso dos **instrumentos de capital**.

Relevância das fontes de financiamento das PMEs, em Portugal, no 2º semestre de 2018
(ao longo dos últimos 6 meses; % de empresas respondentes)



Fonte: "Survey on the Access to Finance of Enterprises in the euro area – October 2018 to March 2019" do Banco Central Europeu; "Avaliação ex ante dos Instrumentos Financeiros de Programas do Portugal 2020: Lote 1 - Instrumentos Financeiros para o apoio direto às empresas - Relatório Final", Abril 2015, promovido pela AD&C – Agência para o Desenvolvimento e Coesão, I.P.; Entrevistas realizadas a *stakeholders* e análise PwC

2.2 Principais resultados do Inquérito às PMEs portuguesas

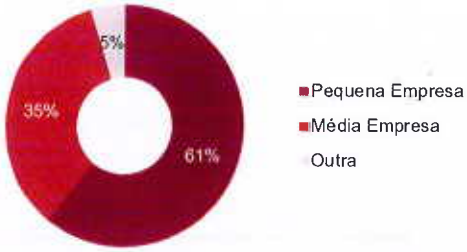
Caracterização da amostra e *overview* dos temas abordados

Foi realizado um inquérito com o objetivo de realizar um diagnóstico da situação atual das Pequenas e Médias Empresas no **acesso e utilização de diferentes instrumentos de financiamento.**

Foram recolhidas **138** respostas de empresas, das quais, a maioria correspondem a pequenas e médias empresas, representando uma margem de erro de ±8% e um intervalo de confiança de 95%.

As respostas foram recolhidas ao longo dos meses Março a Abril de 2019, via questionário online.

Repartição da amostra por tipo de empresa



Principais conclusões da caracterização da amostra

1. A maioria das empresas são Pequenas Empresas, exportadoras, com mais de 10 anos de existência e possuem uma estratégia de crescimento (~51%)
2. As empresas de média dimensão possuem elevada capacidade exportadora, mais de 10 anos de existência e estratégias de crescimento e manutenção (74%)
3. Tanto as Pequenas como as Médias empresas são empresas familiares, com um nível de escolaridade superior da Gestão de Topo e cujas decisões de financiamento são tomadas ao nível da Administração
4. 76% das empresas analisadas estão situadas no Norte do país, 12% na Área Metropolitana de Lisboa, 6% no Centro e 6% não residente

***Overview* dos temas abordados nas questões do inquérito a PMEs**

1. Grau de desenvolvimento de competências
2. Frequência de utilização dos indicadores chave de desempenho
3. Nível de conhecimento sobre os tipos de financiamento disponíveis
4. Fontes de informação utilizadas na decisão de financiamento
5. Pedido de financiamento de dívida ou de capital
6. Fontes de financiamento utilizadas
7. Razões que justificam a procura de financiamento
8. Grau de sucesso* na obtenção de financiamento
9. Razão do insucesso ou do insucesso parcial na obtenção de financiamento
10. Consequências do insucesso ou do insucesso parcial
11. Novos mecanismos de financiamento (obrigações grupadas)
12. Novos mecanismos de financiamento (fusões e aquisições)

*Aferido pelo montante e condições efetivamente obtidas, face ao que seria razoável obter, tendo em conta as expetativas iniciais e as condições de mercado vigentes

Nota: ver detalhe no Anexo 7.1

Fonte: Inquérito conduzido pela PwC e Análise PwC

2.2 Principais resultados do Inquérito às PMEs portuguesas

1 Grau de desenvolvimento de competências

As **competências de gestão financeira e de produção e operações são as consideradas com maior nível de desenvolvimento pelos inquiridos** (mais de 80% dos participantes considera que estas competências estão desenvolvidas ou muito desenvolvidas).

As tecnologias de informação e comunicação constituem a competência mais subcontratada pelas empresas: ~52% reconhecem recorrer a *outsourcing* da mesma.

2 Frequência de utilização dos indicadores chave de desempenho

~58% dos participantes indicam que utilizam muitas vezes **indicadores de estrutura** (autonomia financeira, alavancagem, cobertura de encargos financeiros) de apoio à tomada de decisão na empresa.

Por outro lado, os **indicadores de atividade** (rotação do ativo, prazo médio de recebimentos, prazo médio de pagamento) **são os menos reconhecidos como sendo utilizados muitas vezes**, apenas 53% de participantes.

3 Nível de conhecimento sobre os tipos de financiamento disponíveis

A maioria dos inquiridos consideram ter grande conhecimento sobre crédito bancário, autofinanciamento e leasing, respetivamente.

~49% dos participantes afirmam **total desconhecimento sobre *business angels*, ~37%** sobre **emissão de obrigações e ~36%** sobre **fundos de capital de risco**

Percentagem de respostas com grande conhecimento



Nota: ver detalhe no Anexo 7.1

Fonte: Inquérito conduzido pela PwC e Análise PwC

4 Fontes de informação utilizadas na decisão de financiamento

~60% dos inquiridos consideram que a **instituição de crédito**, bem como o contabilista da empresa/diretor financeiro/**CFO** são as principais fontes de informação utilizadas na tomada de decisão de financiamento.

Entre os fatores com menos peso na recolha de informação encontram-se a publicidade, contatos diretos de familiares/amigos e colegas.

5 Pedido de financiamento de dívida ou de capital

Cerca de metade dos participantes não pediu qualquer tipo de financiamento nos últimos 3 anos por não ter necessitado. Esta percentagem é ligeiramente superior para Pequenas Empresas (53%) do que para Médias Empresas (46%).

Por outro, ~42% das empresas reconhecem já ter pedido financiamento nos últimos três anos.

6 Fontes de financiamento utilizadas

Em geral, **88% das empresas que necessitaram de financiamento, recorreram a crédito bancário** (nos últimos 3 anos). O autofinanciamento ocupa o 2º lugar, com 80% das empresas, as linhas de crédito protocoladas ficam em 3º lugar e foram utilizadas por 76% das empresas, e em 4º lugar encontra-se o *leasing* que foi utilizado por 64% das participantes.

A distribuição do top de produtos difere entre Pequenas e Médias Empresas. Nas pequenas empresas, 87%, 80% e 73% dos participantes afirmam que recorreram a crédito bancário, linhas de crédito protocoladas e autofinanciamento, nos últimos três anos.

Nas Médias empresas, ~90%, 90% e 80% dos participantes afirmam que recorreram a crédito bancário, autofinanciamento e leasing, respetivamente, nos últimos três anos.

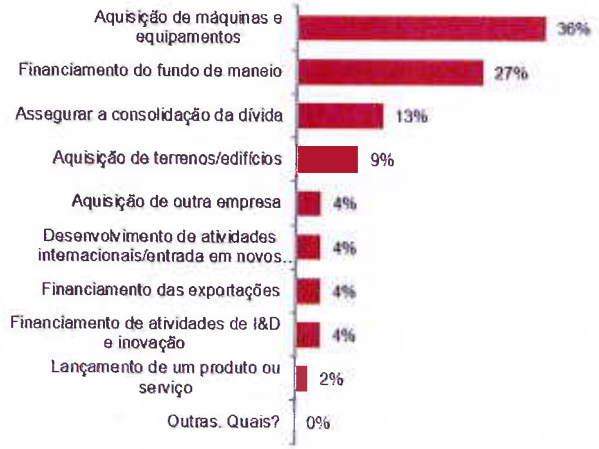
Número de respostas: 59

2.2 Principais resultados do Inquérito às PMEs portuguesas

7 Razões que justificam a procura de financiamento

As principais aplicações do financiamento obtido são a **aquisição de máquinas e equipamentos** (36% das empresas), **e o financiamento do fundo de maneio** (27% das empresas). Esta tendência reflete-se tanto nas Pequenas como nas Médias empresas, com distribuições semelhantes.

Distribuição de respostas por tipo de aplicação de financiamento



8 Grau de sucesso na obtenção de financiamento

Em geral, **~90% das empresas participantes afirmam que obtiveram crédito bancário com sucesso, ~76% afirmam ter obtido com sucesso financiamento** através de autofinanciamento e **linhas de crédito protocoladas** e ~67% foram bem sucedidas na obtenção de financiamento através de *leasing*.

O grau de sucesso no *leasing* é superior nas Médias Empresas (78%) do que nas Pequenas (58%).

9 Razão do insucesso ou do insucesso parcial na obtenção de financiamento

As principais razões apontadas para explicar o insucesso ou insucesso parcial na obtenção de financiamento são a **complexidade e burocracia excessivas**, e também **outras condições de financiamento propostas que são consideradas inaceitáveis.**

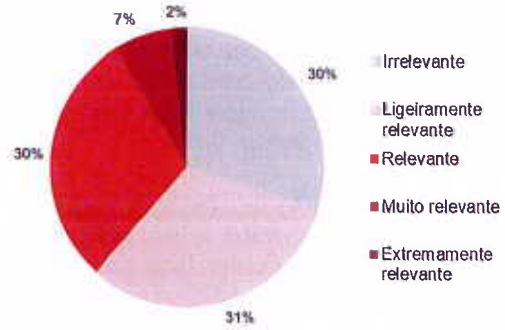
10 Consequências do insucesso ou do insucesso parcial

As principais consequências apontadas como resultado do insucesso na obtenção de financiamento são **impactos negativos ao nível da realização de investimentos e gestão de tesouraria.**

11 Novos mecanismos de financiamento: obrigações grupadas

~39% das participantes consideram relevante, muito ou extremamente relevante, a **emissão grupada de obrigações**.

Distribuição de respostas por grau de relevância

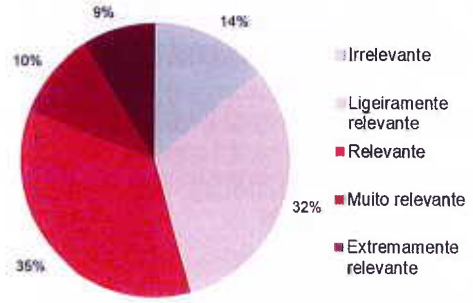


12 Novos mecanismos de financiamento: fusões e aquisições

~55% das participantes consideram relevante, muito ou extremamente relevante um instrumento financeiro relacionado com **fusões e aquisições**.

~31% pretendem ser contactadas no contexto de um **workshop** sobre fusões e aquisições.

Distribuição de respostas por grau de relevância

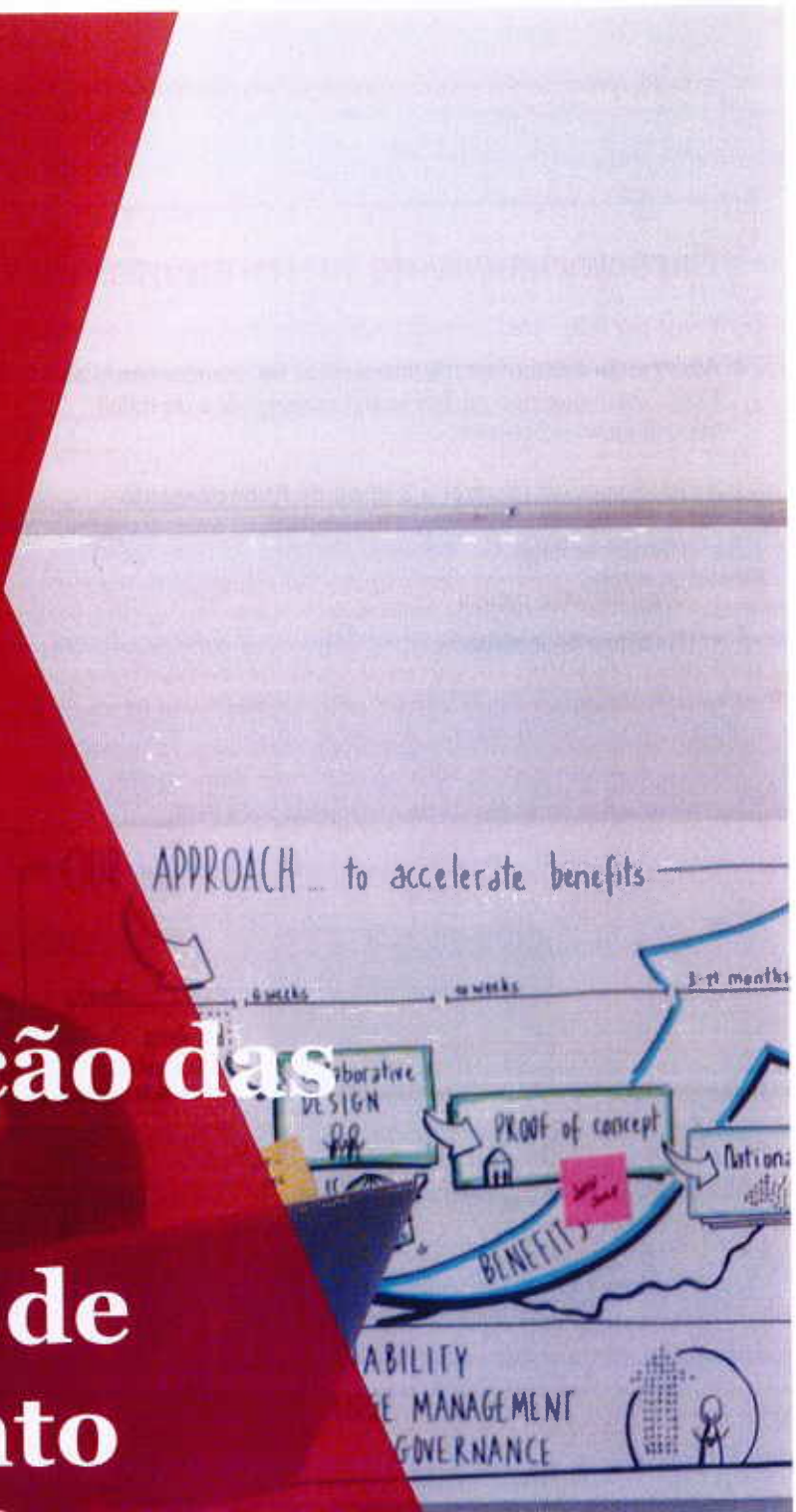


Nota: ver detalhe no Anexo 7.1
Fonte: Inquérito conduzido pela PwC e Análise PwC

Número de respostas: 59

3.

Caracterização das principais alternativas de financiamento disponíveis às PMEs em Portugal



Caracterização de instrumentos de financiamento para PMEs

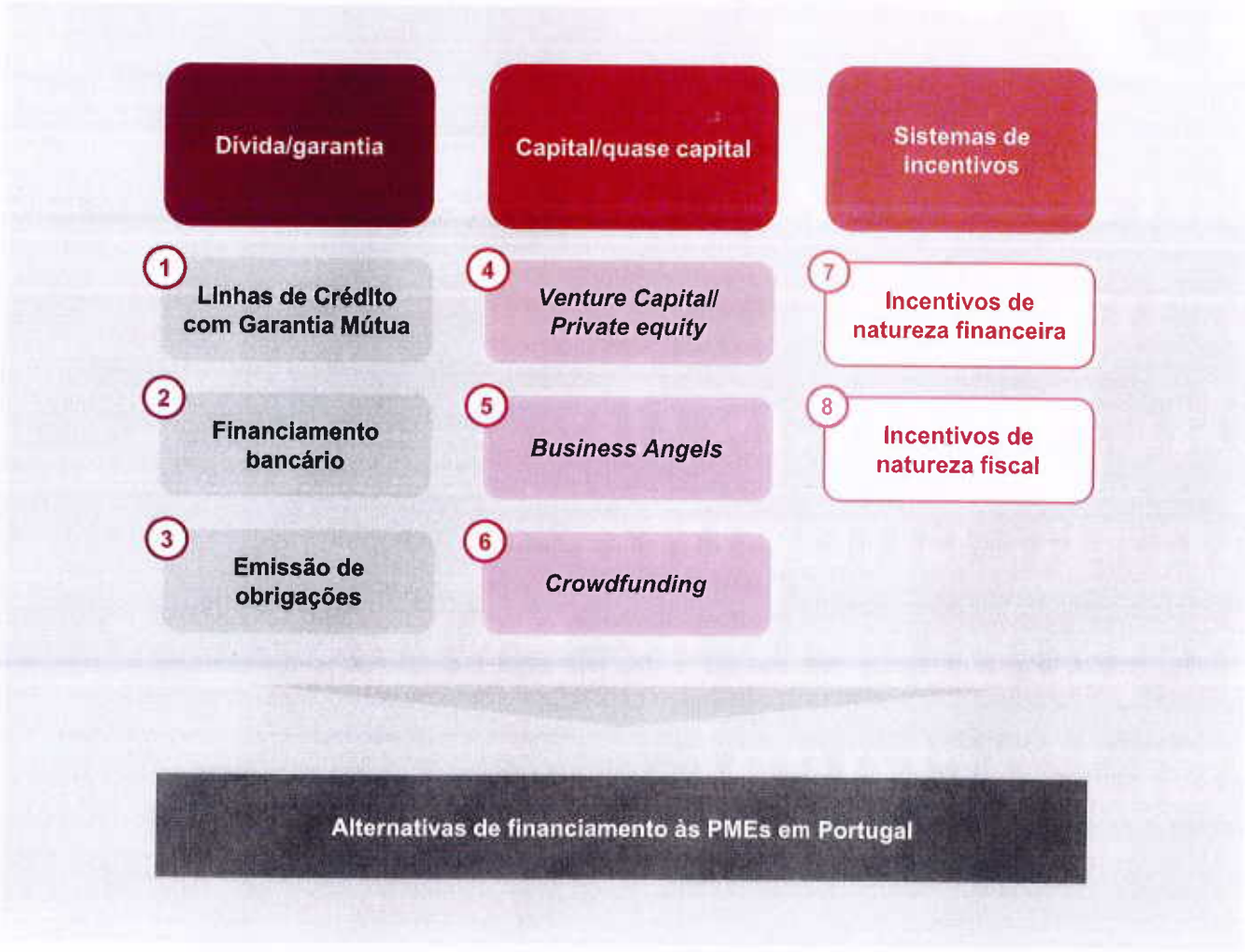
Atualmente existem vários alternativas de financiamento às PMEs, mas que são muitas vezes complexos e de difícil acesso pelas empresas.

As PMEs podem recorrer a **3 tipos de financiamento**:

- Dívida/garantia
- Capital/quase capital
- Sistemas de incentivos



***Overview* das soluções de financiamento para PMEs**



Fonte: Análise PwC

Caracterização de instrumentos de financiamento para PMEs

1 Linhas de Crédito com Garantia Mútua (LCGM)

As **Linhas de Crédito com Garantia Mútua (LCGM)** têm como objetivo facilitar o acesso das empresas ao crédito, libertando *plafonds* bancários e permitindo a obtenção de montantes, condições de custo e prazo adequados às necessidades das empresas, com recurso aos mecanismos de garantia do Sistema Nacional de Garantia Mútua.

O **Sistema Nacional de Garantia Mútua** é um sistema mutualista de apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas (PMEs) que visa a prestação de garantias financeiras, facilitando o acesso a crédito em condições adequadas aos investimentos e ciclos de vida das empresas. O carácter mutualista advém do facto das empresas beneficiárias das garantias serem acionistas de SGM.

Estas soluções de financiamento permitem a partilha do risco de crédito entre a banca e entidades públicas. Em Portugal, existem ao dispor das PMEs **linhas de crédito bonificadas e garantidas**, em que a bonificação dos custos financeiros é assegurada por entidades públicas: IAPMEI – Agência para a Competitividade e Inovação, Turismo de Portugal e IEFP - Instituto do Emprego e Formação Profissional.

Entre as linhas atualmente ativas, podem-se nomear a Linha Capitalizar, a Linha de Apoio à Revitalização Empresarial, a Linha para Empresas Portuguesas com Processo de Internacionalização em Angola, a Linha Comércio Investe, a Linha para Apoio à Revitalização do Setor do Comércio de Albufeira e a Linha de Crédito para Apoio ao Setor Empresarial e à Recuperação de Empresas afetadas por Incêndios.

O número de empresas (operações enquadradas) da LCGM Capitalizar 2018 ascendeu a 9 992 e o nível de utilização a ~46%.

Caracterização das Linhas de Crédito com Garantia Mútua

Investimento	• Apoiar operações de financiamento destinadas a investimento em ativos fixos corpóreos ou incorpóreos das empresas
Tesouraria	• Apoiar operações de financiamento destinadas a necessidades de fundo de maneio e/ou de tesouraria das empresas
Empreende-dorismo	• Apoiar a criação de empresas e o desenvolvimento de novos negócios, por empresas de pequena dimensão, na fase inicial do seu ciclo de vida
Garantias Contratuais	• Apoiar a atividade das empresas através da emissão de garantias que tenham como fim a assunção das responsabilidades do bom pagamento ou da boa execução contratual das obrigações assumidas pelas empresas perante terceiros
Oferta Setorial	• Apoiar operações de financiamento destinadas a reforçar as necessidades de tesouraria, decorrentes de intempéries ou para o desenvolvimento de determinada indústria (agrícola, turismo e social)
Revitalização	• Apoiar as operações de financiamento destinadas a necessidades de fundo de maneio e de investimento associado a novos ciclos de expansão e crescimento, decorrentes de um processo de revitalização sobre a forma de SIREVE ou PER bem sucedido ou de intempéries
Exportação e Importação	• Apoiar as empresas com exportações ou processo de internacionalização para o mercado angolano, que enfrentam dificuldades na conversão de divisa cotada internacionalmente

Fonte: IAPMEI, PME Investimentos – Linhas de Crédito: Ponto de situação 31 de janeiro de 2019, SPGM, Bancos protocolados e análise PwC

Caracterização de instrumentos de financiamento para PMEs

2 Financiamento bancário

O **crédito bancário** é considerada a forma de financiamento mais recorrente a nível nacional para as PMEs, dado que o acesso ao mercado de capitais é limitado e nem todas as PMEs têm capacidade para financiar-se com recursos próprios bem como aceder a *private equity* e à emissão de obrigações.

A **dívida bancária** consiste num compromisso de pagar prestações financeiras futuras, cujo incumprimento poderá conduzir à insolvência/falência ou à perda do controlo da empresa para o credor.

Existem várias soluções de financiamento bancário, que podem ser segmentadas em três áreas:

- Soluções de curto prazo
- Soluções de médio/longo prazo
- Soluções de *trade finance*

Caracterização das soluções de financiamento bancário

Tesouraria
Solução de crédito para necessidades pontuais de tesouraria. Inclui nomeadamente contas corrente caucionadas

Factoring/Confirming
Serviço especializado de cobranças, complementado pela possibilidade de antecipação de fundos sobre a faturação emitida e cedida, resultante da venda de produtos ou prestação de serviços. Também aplicado a relação com fornecedores

Cartas de crédito
Título de crédito que representa uma ordem de pagamento dada a um banco para que pague ao beneficiário

Seguro de Crédito
Solução de financiamento que cobre os riscos de não pagamento dos créditos por parte dos clientes da empresa aderente, quer sejam riscos comerciais ou políticos



Empréstimos
Banco concede um empréstimo de curto/médio/longo prazo à empresa, ficando esta responsável pelo reembolso do capital e dos respetivos juros acrescidos dos impostos inerentes

Garantia Bancária
Documento emitido por uma instituição bancária a pedido da empresa a favor de outrém, perante o qual o banco assume a obrigação de satisfazer determinadas obrigações se estas não forem cumpridas pontual e integralmente pela empresa

Leasing
Solução de financiamento para aquisição e/ou construção de todo o tipo de imóveis ou equipamentos, dispondo o locatário da opção de compra do imóvel ou bem pelo valor residual

Renting
Contrato de aluguer de veículos, com prestação de serviços integrados, por um período e quilometragem pré-determinados

Fonte: Alcarva, Paulo (2011), O Financiamento Bancário de PME, Conjuntura Actual Editora; Bancos e análise PwC

Caracterização de instrumentos de financiamento para PMEs

3 Emissão de obrigações

As **obrigações** são instrumentos financeiros através dos quais as empresas (ou outras entidades) contraem um empréstimo junto dos investidores nacionais e internacionais, sejam institucionais e/ou de retalho

Uma obrigação é caracterizada pelo seu **valor nominal** (valor contraído sob a forma de empréstimo, que é devolvido na maturidade), **maturidade** (prazo do empréstimo), taxa de juro aplicável (fixa ou variável) – **cupão**, e a **frequência** do pagamento dos juros.

A emissão de dívida sob a forma de obrigações pelas PMEs proporciona o aumento significativo de visibilidade a investidores, a diversificação das fontes de financiamento e o alongamento das maturidades da dívida. Assim as empresas têm uma menor exposição a dívida de curto prazo, menor pressão na tesouraria e consequente alinhamento entre ativos de longo prazo e passivos de longo prazo.

Em Portugal, as obrigações são emitidas via Bolsa de Lisboa, Euronext, e podem ser comercializadas nos seguintes mercados:

Caracterização dos mercados Euronext

EURONEXT

Euronext Access	Euronext Growth	Euronext
PMEs	**PMEs em rápido crescimento**	**Large Caps**
Empresas Familiares	**Empresas em *scale-up***	**Empresas Familiares**
Negócios florescentes	**Mid-caps**	**PMEs em crescimento**
	Empresas familiares	**Mid-caps internacionais**
✓ Sem valor de emissão mínimo	✓ €5 m valor de emissão mínimo (oferta pública) ✓ €200 k valor de emissão mínimo (oferta privada)	
✓ 2 anos de contas sem certificação legal	✓ 2 anos de contas com certificação legal	✓ 3 anos de contas com certificação legal
✓ Prospeto aprovado por regulador (oferta pública) ✓ Nota técnica aprovada pela Euronext (oferta particular)	✓ Prospeto aprovado por regulador (oferta pública) ✓ Documento Informativo aprovado pela Euronext (oferta particular)	✓ Prospeto aprovado por regulador ✓ 1 Agente de Admissão obrigatório
✓ 1 *Listing Sponsor* obrigatório na admissão	✓ 1 Listing Sponsor obrigatório na admissão e 1 permanente (apenas ofertas públicas) ✓ Não aplicável a ofertas privadas	✓ Necessário apresentar R&C anualmente e semestralmente
	✓ Necessário apresentar R&C anualmente	

– Complexidade / Processo de admissão / Acesso a investidores +

Fonte: Euronext

Caracterização de instrumentos de financiamento para PMEs

Instrumentos financeiros de capital/quase-capital

Com os bancos ainda cautelosos, na sequência da crise financeira de 2008, e a pedirem às empresas garantias reforçadas em troca de crédito, é fundamental que os empresários saibam recorrer a outras fontes alternativas de financiamento privado para sustentar a atividade empresarial e financiar o esforço do investimento.

Foram identificados 4 tipos de financiamento:

- Fundos de Capital de Risco
- *Business Angels*
- *Crowdfunding*
- Microcrédito

Breve descrição dos tipos de financiamento capital/quase-capital

Tipo de financiamento	Descrição
4 **Fundos de Capital de Risco**	• Também conhecido como ***venture capital* ou *private equity*** • As entidades de capital de risco especializam-se no investimento em empresas emergentes, com grande **potencial de crescimento e elevado retorno esperado** • Não prossupõe endividamento para as empresas. Os fundos assumem uma **participação minoritária e temporária** (3-7 anos) no capital da empresa, participando no processo de gestão e partilhando o risco, recebendo depois o retorno do seu investimento no momento de saída
5 ***Business Angels***	• São investidores privados que realizam investimentos em empresas emergentes, cuja dimensão ainda é muito pequena para atraírem fundos de capital de risco • Participam nos projetos com ***smart money***, pois para além de capacidade financeira contribuem também com **orientação, *mentoring, networking* e experiência** • Em troca de financiar a empresa, com montantes que variam entre os **€25 k e os €500 k**, ficam com uma **posição minoritária permanente** nesta
6 ***Crowdfunding***	• Empresas obtêm financiamento através do registo em plataformas eletrónicas, a partir das quais procedem à **angariação de parcelas de investimento** provenientes de um ou vários **investidores individuais** • Em Portugal, o limite máximo de angariação por oferta é de **€1 m** para um período de 12 meses

A maior parte das PME portuguesas são empresas familiares, com alguma renitência na **abertura do capital a novos investidores,** bem como entrada de elementos na Gestão fora do núcleo familiar, sendo que **80% procuram a banca** quando necessitam de crédito

Em 2016 o Ministério da Economia lançou linhas de capital de risco e linhas de *Business Angels*, que no seu total atingiram **€400 m e €60 m**, respetivamente. Provenientes de **fundos públicos, comunitários e privados**, estas linhas pretendem "financiar as empresas com entrada de capital e com novas regras abertas a investidores estrangeiros, que salientam mais a importância das empresas que chegaram ao mercado"

Fonte: Notícias relacionadas; Análise PwC

Caracterização de instrumentos de financiamento para PMEs

4 Fundos de Capital de Risco

Um investimento em **Capital de Risco** caracteriza-se por uma solução em que investidores **individuais ou institucionais** participam no capital social das empresas intervencionadas, tornando-se sócios ou acionistas, contribuindo assim com **financiamento e competências de gestão durante um prazo limitado**. Estes investidores procuram empresas com elevado potencial de crescimento para que, findo o período de intervenção, garantam a venda da sua participação com uma elevada taxa de rentabilidade do seu investimento.

As participações no capital social das empresas são normalmente **minoritárias**, e concretizam-se pela realização de aumentos de capital, que podem ser complementados por suprimentos, prestações suplementares de capital ou outros instrumentos financeiros análogos por parte de um operador especializado de capital de risco, nomeadamente as **Sociedades de Capital de Risco (SCR)** ou **Fundos de Capital de Risco (FCR).**

Em termos de valor investido em 2017, as empresas em *turnaround* representam a maior porção (34%), sendo que o peso destas aumentou significativamente face a 2008 em resultado da crise económica.

As empresas em expansão representam a 2ª maior quota parte do valor investido em 2017 mas é de notar que o seu peso no valor global investido tem vindo a decrescer ao longo dos anos.

As *start-ups*, não representando a maioria do capital investido, **representam o maior número de participações**, apesar de também se ter verificado no horizonte temporal em análise uma redução do seu peso em termos de número de participações (de 44% para 26%), ao invés das empresas em *turnaround*.

Diferenças entre Capital de Risco vs Dívida Clássica

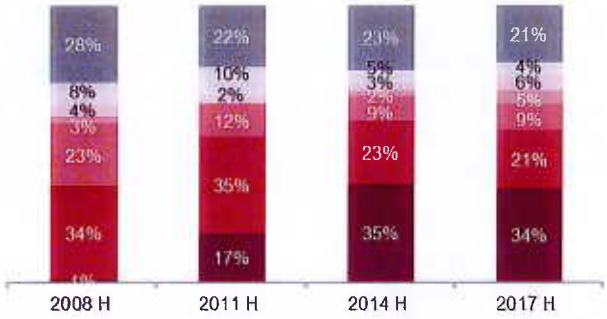
Capital de Risco

- Investidor como parceiro da empresa, partilhando riscos e estando empenhado na valorização da empresa
- Pagamento de dividendos e amortização do capital está dependente dos resultados da empresa
- Investidores ficam na mesma posição de qualquer outro sócio em caso de inviabilidade do negócio

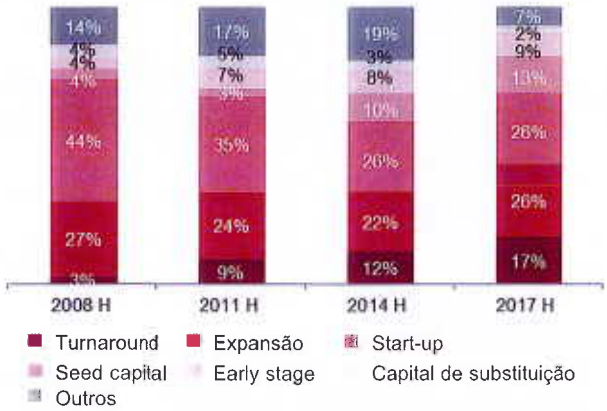
Divida

- Principal objetivo concerne o cumprimento dos planos de pagamento
- Existe uma imposição de planos pré-definidos de reembolso e pagamento de juros
- Titulares de dívida gozam de posição privilegiada na reclamação de montante investido face a acionistas num cenário de liquidação

Valor investido por fase de entrada do capital de risco em Portugal



Número de participações por fase



	Nº Sociedades Gestoras	Valor sob Gestão (€ m)
Fundos de Capital de Risco	95	4 307.1
Sociedades de Capital de Risco*	46	209.7
Total	141	4 516.8

* Excluídas sociedades que não atuam diretamente no capital das empresas

Nota: ver detalhe no Anexo 7.2

Fonte: AE Portugal, IAPMEI, CMVM

Caracterização de instrumentos de financiamento para PMEs

5 Business Angels

***Business Angels* são investidores individuais que injetam "*smart money*"** tipicamente em empresas pequenas, em estágio inicial (normalmente *start-ups*), com potencial de crescimento acelerado, através da participação no capital da empresa e numa lógica de médio prazo.

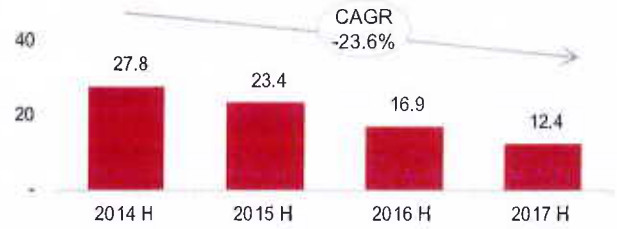
Para além do capital financeiro disponibilizado, os *Business Angels* disponibilizam ***know-how*** (indispensável para a gestão operacional do negócio) e **rede de contactos.**

Pretendem **ajudar a valorizar o negócio** com o intuito de vender a sua participação com uma mais-valia significativa.

O investimento dos *Business Angels* varia entre **€25 k e €500 k**, sendo que esperam receber um retorno num período de 5 anos.

Em Portugal os investimentos de *Business Angels* são ainda residuais, tendo investido ~€12.4 m em 2017.

Investimento de *Business Angels* em Portugal (€ milhões)



Investimentos, redes e *Business Angels* em 2017
(Número, € milhões)

594
Business Angels

20
Redes

21
investimentos

€0.6 m
Investimento médio por rede *Business Angels*

Etapas de investimento dos *Business Angels*

1. **Investidores podem ser abordados** de várias formas, podendo ser mais formais ou informais
2. **Empreendedores apresentam o projeto aos potenciais investidores**, recorrendo a um ***pitch*** breve, conciso e apelativo. De realçar a importância do desenvolvimento de um plano de negócios estruturado e lógico
3. Durante a apresentação o *Business Angel* avalia o **potencial do negócio, o perfil do gestor e sua capacidade de liderança**
4. Início do **processo de negociação da entrada e dos termos de investimento**, podendo ser possível estabelecer um pré-acordo de saída do investidor
5. Após o acordo dos termos entre o investidor e o empreendedor, o **investidor concretiza a operação**

Fonte: AEP (2017), Guia Financiamento ao Investimento; EBAN (2017), Statistics Compendium European Early Stage Market Statistics; Associação Portuguesa Business Angels (APBA), Informação pública e análise PwC

Caracterização de instrumentos de financiamento para PMEs

6 Crowdfunding

De acordo com a CMVM, o ***crowdfunding* ou financiamento colaborativo** é um tipo **de financiamento de entidades ou das suas atividades e projetos através do seu registo em plataformas eletrónicas**, a partir das quais procedem à **angariação de parcelas de investimento proveniente de um ou vários investidores individuais.**

Estão previstas **quatro modalidades de *crowdfunding*** de acordo com o regime jurídico do financiamento colaborativo (Lei n.º 102/2015) bem como o Regulamento da CMVM n.º 1/2016:

Modalidades de *crowdfunding* em Portugal

	Donativo	Recompensa	Capital[1]	Empréstimo[1]
Descrição	• Entidade financiada recebe um **donativo**, com ou sem a entrega de uma contrapartida **não pecuniária**	• Entidade financiada fica obrigada à **prestação do produto ou serviço financiado**, em contrapartida pelo financiamento obtido	• Entidade financiada remunera o financiamento obtido através de uma **participação no respetivo capital social, distribuição de dividendos ou partilha de lucros**	• Entidade financiada remunera o financiamento obtido através do **pagamento de juros fixados no momento da angariação**
Motivação do financiador	• Motivação **intrínseca e social**	• Motivação **intrínseca e social**, e **interesse pela recompensa**	• Motivação **intrínseca, social e financeira**	• Motivação **primeiramente financeira**
Restrições e limitações	• Limite máximo de angariação **não pode exceder 10 vezes** o valor global da atividade a financiar • Oferta apenas pode ser disponibilizada numa única plataforma	• Limite máximo de angariação **não pode exceder 10 vezes** o valor global da atividade a financiar • Oferta apenas pode ser disponibilizada numa única plataforma	• **Limite máximo de angariação por oferta é de €1 m**, não podendo uma atividade ou produto ultrapassar o limite de angariação de €1 m no período de 12 meses • **Oferta** apenas pode ser disponibilizada numa **única plataforma**	• **Limite máximo de angariação por oferta é de €1 m**, não podendo uma atividade ou produto ultrapassar o limite de angariação de €1 m no período de 12 meses • **Oferta** apenas pode ser disponibilizada numa **única plataforma**
Alguns exemplos de plataformas online	NOVO BANCO CROWDFUNDING	PPL	SEEDRS	RAIZE, ClicInvest, QUERO INVESTIR, IZI, PARTV, edebex

Nota: ver detalhe no Anexo 7.3

[1]Modalidades no âmbito das competências de regulação e supervisão da CMVM

Fonte: Lei n.º 102/2015 de 24 de agosto: Regime jurídico do financiamento colaborativo, Regulamento da CMVM n.º 1/2016; Financiamento colaborativo de capital ou por empréstimo, Cambridge Centre for Alternative Finance (2018), Alternative finance market data; e análise PwC

Caracterização de instrumentos de financiamento para PMEs

7 Incentivos de natureza financeira

No âmbito do **Programa Operacional Competitividade e Internacionalização do Portugal 2020**[1], existem três principais **sistemas de incentivos de natureza financeira**, que correspondem a três domínios de desenvolvimento empresarial:

Sistema de Incentivos à Investigação e Desenvolvimento Tecnológico (SI I&DT)

Sistema de Incentivos à Inovação Empresarial e Empreendedorismo (SI Inovação)

Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização das PME (SI QIPME)

Os incentivos financeiros podem assumir duas modalidades:

- **Incentivo não reembolsável:** apoio financeiro a fundo perdido, mediante o cumprimento de objetivos definidos em contrato
- **Incentivo reembolsável:** empréstimo sem juros, mediante condições de reembolso definidas em contrato

Caracterização dos sistemas de incentivos de natureza financeira

	Sistemas de incentivos		
	Incentivos de natureza financeira		
	SI I&DT	**SI Inovação**	**SI QIPME**
Objetivos	• Promover o investimento empresarial em I&D&T, através da aposta no **desenvolvimento de novos produtos/serviços**, fomentando a troca de sinergias entre empresas e ENESII[2], com vista ao aumento de atividades económicas intensivas em conhecimento, assim como à criação de valor baseada na inovação	• Reforçar o investimento empresarial em **atividades inovadoras**, com vista ao aumento da produção transacionável • Contribuir para a internacionalização da economia e para a criação de emprego qualificado	• Reforçar a capacitação empresarial das PMEs através do **desenvolvimento de processos de qualificação e inovação organizacional**, fomentando o aumento da sua capacidade exportadora e de resposta no mercado global
Beneficiários	• Empresas de qualquer natureza e sob qualquer forma jurídica • Projetos em co promoção: ENESII[2] devem figurar como copromotores	• Empresas de qualquer natureza e sob qualquer forma jurídica	• PME de qualquer natureza e sob qualquer forma jurídica

[1]Ver detalhe Portugal 2020 no Anexo 7.2
[2]Entidades não Empresariais do Sistema de I&I (Investigação e Inovação)
Nota: ver detalhe Anexo 7.4
Fonte: IAPMEI, Portugal 2020 Millennium BCP e análise PwC

Caracterização de instrumentos de financiamento para PMEs

8 Incentivos de natureza fiscal

Para além de incentivos financeiros, as PMEs podem beneficiar de **incentivos fiscais**, que podem ser agrupados em quatro principais tipologias:

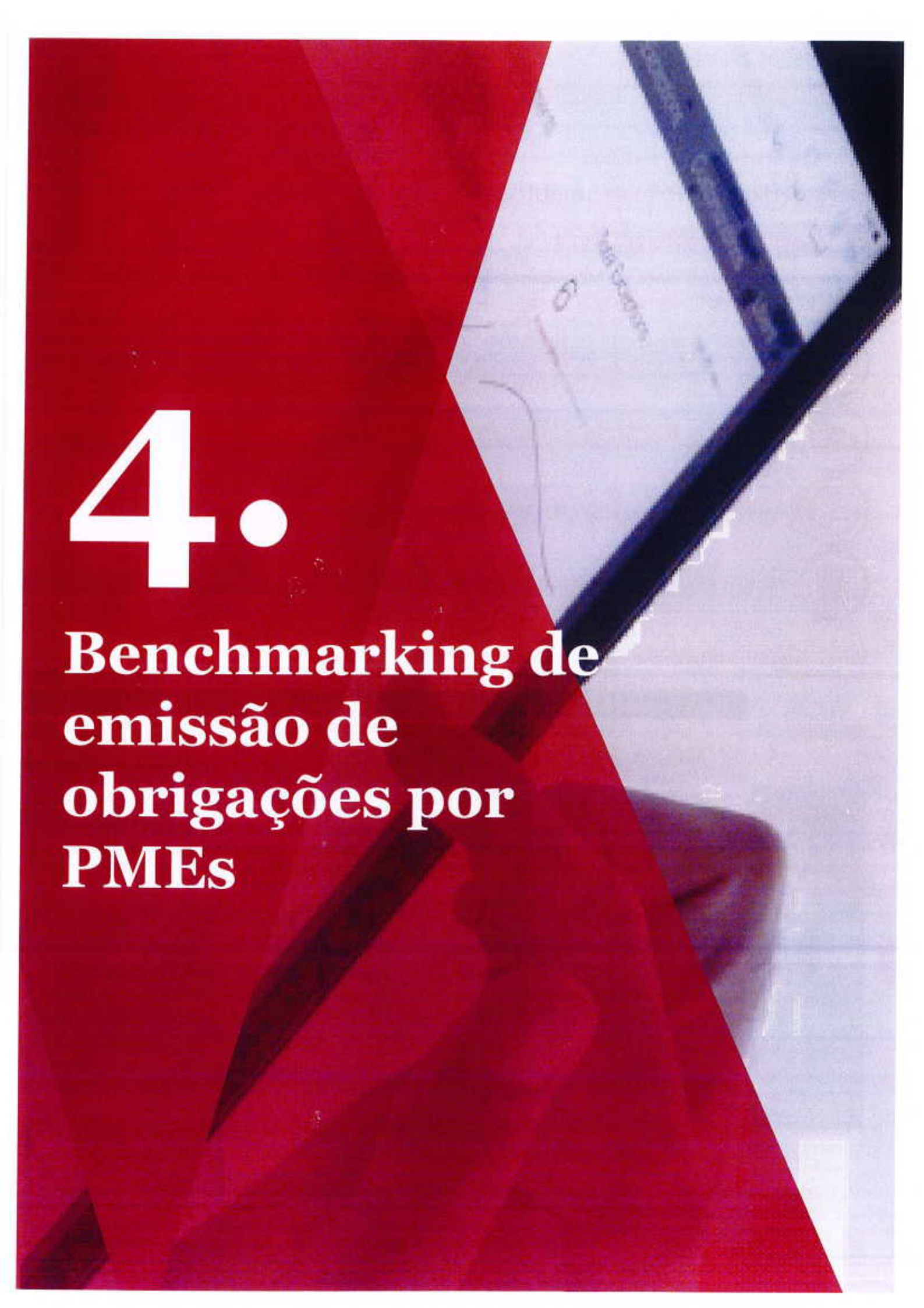
- **Sistema de Incentivos Fiscais à Investigação e Desenvolvimento Empresarial (SIFIDE II)**
- **Regime Fiscal de Apoio ao Investimento (RFAI II)**
- **Dedução por Lucros Retidos e Reinvestidos (DLRR)**
- **Benefícios Fiscais Contratuais ao Investimento Produtivo**

Caracterização dos sistemas de incentivos de natureza fiscal

	Sistemas de incentivos			
	Incentivos de natureza fiscal			
	SIFIDE II	**RFAI II**	**DLRR**	**Benefícios contratuais**
Âmbito	• Crédito fiscal, sob a forma de dedução à coleta, em sede de IRC, correspondente a uma percentagem do valor das despesas já realizadas de I&D, cujo objetivo tenha sido a **criação ou melhoria de produtos, serviços ou processos**, na parte que não tenham sido objeto de comparticipação financeira do Estado a fundo perdido	• Benefício fiscal, previsto no Decreto-Lei nº 162/2014 de 31 de Outubro, que permite às empresas deduzir à coleta apurada uma percentagem do investimento realizado em **ativos não correntes (tangíveis e intangíveis)**	• Regime que permite a dedução por lucros retidos e reinvestidos, traduzindo-se numa medida de incentivo às PMEs que permite a dedução à coleta do IRC dos **lucros retidos que sejam reinvestidos**, em aplicações relevantes	• Regime de benefícios fiscais, em regime contratual, com um período de vigência até 10 anos contados da conclusão do projeto de investimento, aos **projetos de investimento** cujas aplicações relevantes sejam de **montante ≥ €3 m**

Nota: ver detalhe no Anexo 7.5

Fonte: IAPMEI, Portal dos Incentivos e análise PwC



4.

Benchmarking de emissão de obrigações por PMEs

Benchmarking de emissão de obrigações por PMEs

Casos de estudo de emissão de obrigações por PMEs

Foram identificadas diferentes abordagens que visam a emissão de obrigações por parte de Pequenas e Médias Empresas (PMEs) globalmente:

Identificação de casos de estudo de emissão de obrigações por PMEs

Obrigações de PMEs

Individuais

Títulos de dívida obrigacionista emitidos por uma **determinada PME singular**

Plataformas alternativas de emissão e transação de obrigações de PMEs

Plataformas com **requisitos inferiores de listagem quando comparados ao mercado de capitais regular**. Usualmente tratam-se de sistemas de negociação multilateral ou possuem estrutura semelhante e estão relacionadas com a *Stock Exchange* principal



Fundos de Investimento

Fundos com foco no investimento em obrigações emitidas por PMEs, onde segundo um processo criterioso de seleção, o **Fundo agrupa diferentes entidades** e disponibiliza em sede de mercado interbancário ou de capitais a aquisição de unidades de participação



Micado 2018 e 2019

Special Purpose Vehicles

Veículos que investem em obrigações emitidas por PMEs e, paralelamente, através do processo financeiro denominado de **securitização** emitem instrumentos financeiros que podem ser subscritos por investidores



ELITE Basket Bond I
ELITE Export Basket Bond

Grupadas

Títulos de divida obrigacionista emitidos **por mais do que uma PME sob a forma de um único instrumento financeiro** (um cupão e uma maturidade)



Obrigações Turismo 2019

Benchmarking de emissão de obrigações por PMEs

Análise comparativa de emissões de obrigações por PMES

Foram identificados para efeitos de ***benchmark*** **dois casos internacionais e um nacional** de emissão de obrigações por PMEs, que se distinguem maioritariamente por os dois primeiros (Micado e Elite) dizerem respeito a **emissões individuais por cada uma das empresas**, enquanto o último diz respeito a uma **única emissão grupada** de obrigações (Turismo de Portugal).

Caracterização dos instrumentos financeiros em análise



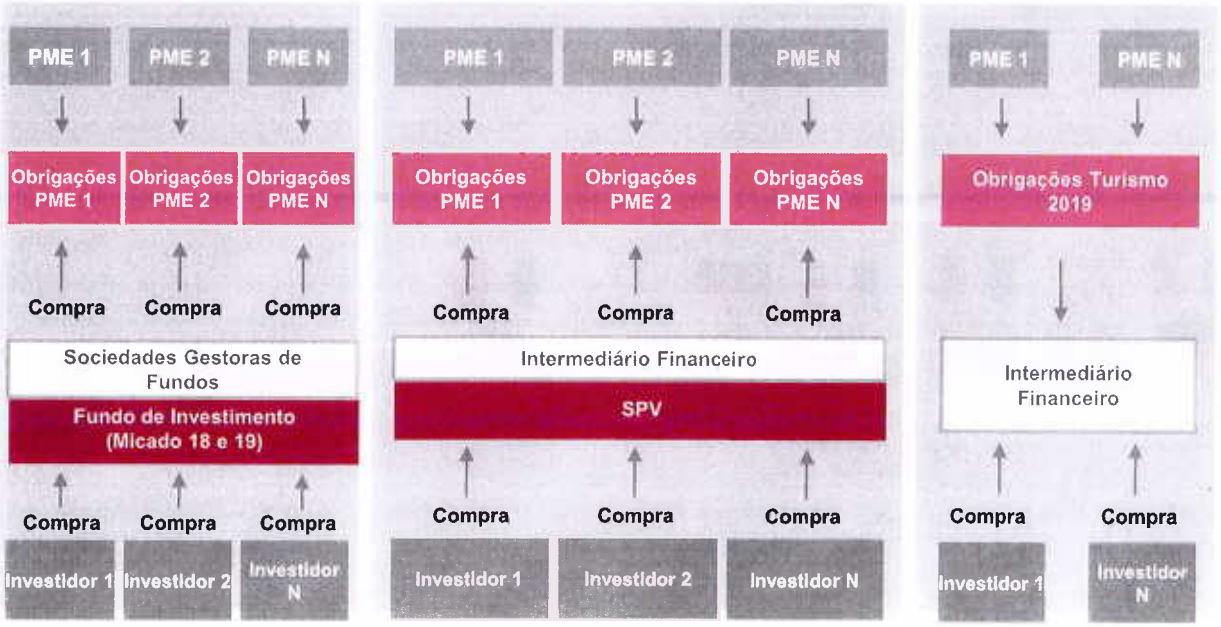
Overview

- **Dinamizadores:** Accola, Investeam e Middlenext
- **Sociedade Gestoras:** Portzamparc Gestion (Micado 18) e Palatine Asset Management (Micado 19)
- **Descrição:** emissão independente subscrita por um Fundo de Investimento, que em seguida vende unidades de participação a investidores

- **Dinamizadores:** ELITE, London Stock Exchange Group
- **Intermediário Financeiro:** Banca Finint
- **Descrição:** emissão independente de obrigações com características idênticas pelas empresas do programa ELITE que são subscritas por um SPV. O SPV emite notas dum *Asset Backed Security* (ABS) através do ELITE Club Deal (uma plataforma online de colocação que liga empresas aos investidores), que depois são compradas por investidores profissionais

- **Dinamizadores:** Turismo de Portugal e SPGM (Sociedade Portuguesa de Garantia Mútua)
- **Intermediário Financeiro:** Caixa BI
- **Descrição:** emissão conjunta de obrigações com características idênticas, por PMEs portuguesas do setor do Turismo

Esquema de investimento



Fonte: : "Regulamento Obrigações Turismo 2019"; Accola; Micado, "Reporting Mensel", 18 e 19; Elite Basket Bond", 2018 , Análise PwC

Benchmarking de emissão de obrigações por PMEs

Análise comparativa de emissões de obrigações por PMES

Comparando o caso Português ao caso Francês, é de notar que existe um foco regional, mas o foco setorial apenas existe nas Obrigações do Turismo. As principais semelhanças e diferenças são ilustradas no quadro abaixo:

Descrição das principais semelhanças e diferenças entre instrumentos

Obrigações Turismo 2019 versus **Micado 2018 e 2019**

Principais Semelhanças

- Instrumentos focados apenas num único país
- Apenas investidores institucionais (sem retalho)
- Necessária a apresentação das demonstrações financeiras auditadas dos últimos 2-3 anos
- Taxas de cupão fixas
- Ambos sem mecanismo de solidariedade

Principais Diferenças

- Micado 2018 e 2019 constituem emissões independentes de empresas via um fundo de investimento enquanto as Obrigações do Turismo dizem respeito a uma emissão coletiva de obrigações
- Número de PMEs varia em cada um dos instrumentos
- Empresas do Turismo não cotadas, enquanto que nos fundos Micado aproximadamente 90% estão cotadas
- Micado 2018 e 2019 apresentam diversidade de setores, enquanto as Obrigações de Turismo são especializadas num único setor de atividade
- Critérios de PMEs elegíveis distintos (intervalo de valores de *market cap* nos Micados versus critério *standard* de Europeu de PMEs e também *midcaps* com menos de 3 000 trabalhadores nas obrigações do Turismo)
- Montante total levantado, mínimo, mediana e máximo de valores nominais, taxas de cupão, maturidades e condições de amortização são diferentes nos dois instrumentos
- Obrigações do Turismo recorrem a garantia prestada pela SPGM, com reserva de crédito de 30% do valor de emissão

Fonte: "Regulamento Obrigações Turismo 2019"; Accola; Micado, "Reporting Mensel", 18 e 19, Análise PwC

Benchmarking de emissão de obrigações por PMEs

Análise comparativa de emissões de obrigações por PMES

Comparando o caso Português ao caso Italiano, é de notar que existe um foco regional, mas o foco setorial apenas existe nas Obrigações do Turismo. No caso Italiano, as empresas estão ainda enquadradas num programa abrangente de aceleração e suporte ao crescimento que vai além de soluções de financiamento. As principais semelhanças e diferenças são ilustradas no quadro abaixo:

Descrição das principais semelhanças e diferenças entre instrumentos

Obrigações Turismo 2019 *versus* ELITE

Principais Semelhanças

- Instrumentos focados apenas num único país
- Apenas investidores institucionais (sem retalho)
- Necessária a apresentação das demonstrações financeiras auditadas dos últimos 2-3 anos
- Taxas de cupão fixas
- Empresas não cotadas

Principais Diferenças

- Elite constitui emissões independentes de empresas via um SPV enquanto as Obrigações do Turismo são uma emissão coletiva de obrigações
- Número de PMEs varia em cada um dos instrumentos (os dois Basket Bonds da Elite têm 10 empresas cada, número no Turismo ainda por definir)
- ELITE Basket Bonds apresentam diversidade de setores, enquanto as Obrigações de Turismo são especializadas num único setor económico. No Elite Export Basket Bond cada empresa emitente tem de ser exportadora
- Critérios de PMEs elegíveis distintos (receita mínima de €45 m versus critério standard de Europeu de PMEs e *midcaps* com menos de 3 000 trabalhadores nas obrigações do Turismo)
- Montante total levantado, mínimo, mediana e máximo de valores nominais, taxas de cupão, maturidades e condições de amortização são diferentes nos dois instrumentos
- Obrigações do Turismo recorrem a garantia prestada pela SPGM, com reserva de crédito de 30% do valor de emissão e não existe mecanismo de solidariedade, enquanto que na ELITE Basket Bond I as empresas emitentes são responsáveis por uma reserva de crédito de 15% do valor de emissão e existe mecanismo de solidariedade. No Export Basket Bond garantia é prestada pela SACE e não existe mecanismo de solidariedade
- *Rating* de empresas das Obrigações do Turismo 2019 atribuído por agência de *rating* internacional (terá de ser mínimo de B+ para ser elegível), o que resulta em obrigações emitidas com *rating* mínimo de BBB. O *rating* no ELITE Basket Bond I é atribuído apenas se investidores requisitarem e no ELITE Export Basket Bond o *rating* é atribuído para quantificar o valor da comissão da garantia
- O programa ELITE, das quais as empresas do Elite Basket Bond I e do Elite Export Basket Bond fazem parte, oferece diversos serviços de apoio ao crescimento de PMEs que vão além do financiamento

Fonte: "Regulamento Obrigações Turismo 2019"; "Elite Basket Bond" "Elite Funding Platform","MiniBond and Masket Bond Banca Finint", Análise PwC

Benchmarking de emissão de obrigações por PMEs

Descrição do programa ELITE

O **programa ELITE** presta assessoria a um conjunto alargado de empresas em rápido crescimento, no que concerne a expansão internacional do seu negócio e na captação de fundos, que vai além das 20 empresas que emitiram obrigações via *Basket Bonds*. As empresas pertencentes ao grupo ELITE beneficiam de um **conjunto de benefícios**, ilustrados abaixo.

Caracterização detalhada do programa ELITE

ELITE

ELITE

London Stock Exchange Group

1 161
Número de empresas

42
Países

36
Setores

~500k
Colaboradores

€84 bn
Receita Agregada

Acesso a ferramenta de diagnóstico

Possibilidade de utilização da ferramenta de diagnóstico ELITE *Growth Compass* que avalia 10 áreas de cada empresa e permite a análise de opções estratégicas futuras

Acesso a workshops, formações e *expertise*

Acesso a formações e workshops personalizados, e contacto com profissionais de escolas de negócios de topo, experts e pares, de modo a potenciar o crescimento do negócio

Acesso a financiamento

Possibilidade de usufruir de diferentes soluções financiamento (capital, dívida, *convertibles*, *collaterized bond obligations*) através da plataforma online de colocação privada ELITE Club Deal. Nesta plataforma, as empresas são expostas a um vasto número de investidores profissionais. Assim, podem concretizar (1) transações individuais de levantamento de capital (dívida, capital, *convertibles*, etc), (2) emissão coletiva de obrigações (Basket Bond) e (3) receber suporte na IPO.

No total:

- **78 empresas ELITE emitiram obrigações,** levantando €1.4 mil milhões
- **25 empresas ELITE cotadas em mercados públicos,** levantando €1.6 mil milhões

Fonte: "Elite Basket Bond", 2018 , "Elite Funding Platform","MiniBond and Masket Bond Banca Finint", Análise PwC

Benchmarking de emissão de obrigações por PMEs

Análise comparativa de emissões de obrigações por PMES (detalhe)

Caracterização detalhada de cada um dos instrumentos em análise

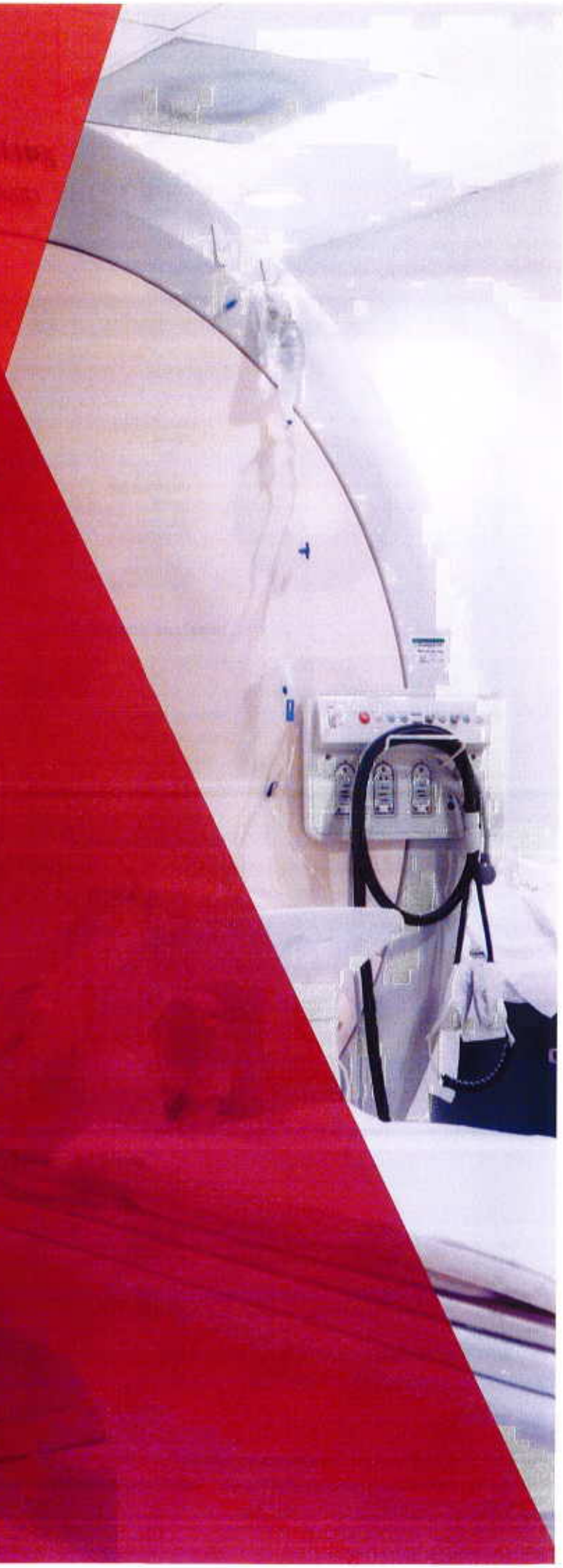
		ACCOLA	ELITE		spgm
		Micado 2018 e 2019	Basket Bond I	Export Basket Bond	Obrigações Turismo 2019
Perfil das Empresas	Tamanho	14 *Small/ Mid caps* (€30 m a €1 000 m *market cap*)	10 empresas ELITE PMEs e *MidCaps* com mais de €45 m de receita (sem micro-empresas)	10 empresas ELITE PMEs e *MidCaps*	PMEs e *Midcaps* menos de 3 000 colaboradores (nº empresas a definir)
	Cotadas	Sim (~90%)		Não	
	Geografia	França	Itália		Portugal
	Setor		Diversificados	Apenas exportadoras (7 setores)	Apenas Turismo
Perfil dos Investidores	Tipo		Institucionais (sem retalho)		
	Mercado	Info N/A	ELITE Club Deal		EuroNext Growth
Critérios de Acesso	Comuns		• Demonstrações financeiras auditadas dos últimos 2-3 anos • Pertencer ao setor, geografia e tamanho estipulado acima • Aplicação de investimento tem de ser explicado mas não é fator de eliminação exceto no Export Basket Bond - tem de ser financiamento para planos de exportação		
	Específicos	Info N/A	• *Rating* atribuído se requisitado pelos investidores • Exclusão de *starts-ups* e empresas em reestruturação • Com "boa reputação" – sem processos legais em curso • Cumprir mínimos de rácios financeiros • Receita mínima de €45 m	• *Rating* atribuído para definir o valor de comissão pago pela garantia • Outros –info N/A	• Vir a obter *rating* mínimo B- atribuída pela agência de *rating* internacional – emissão terá *rating* conjunto de BBB- • Cumprir mínimos de rácios financeiros
Produto	Total Operação	€300 m	€122 m	€50 m (até €500 m)	€100 m
	Maturidade	6 anos	9.5 anos	8.5 anos	7 anos
	Cupão	Fixo, 5.25% a 6.5%	Fixo, 4.3% (all-in[1])	Fixa, 4.5.% em média (depende de empresa)	Fixo, ainda por definir, no entanto intermediário financeiro espera 2.5% (all-in[1])
	Valor Nominal	€4 m (2018) e €12.5 m (2019) –mediana	€11.5 m –mediana (mínimo €8 m a máximo de €18 m)	Máximo de €9 m, mínimo €2 m	€ 15 m -máximo
	Prospeto	75% (2018) e 50% (2019)	100%	Info N/A	Info N/A
	Garantia	Info N/A	Reserva de crédito prestada pelas empresas emitentes: 15% sobre valor de emissão de cada empresa	Garantia de 1ª solicitação fornecida pela SACE	Garantia prestada pela SPGM: 30% do valor de emissão
	Solidariedade	Não	Sim (em caso de *default* duma entidade, 1º utiliza-se a sua reserva crédito e depois das outras entidades – cada entidade não arrisca mais que a sua reserva de crédito)	Não	Não (responsabilidade de cada empresa limitada ao valor de emissão)

[1] Custos *all-in* tipicamente incluem a taxa de juro e todos os outros custos (estruturação e colocação, honorários de advogados, etc.) exceto comissão de garantia/*credit enhancement.*

Fonte: "Regulamento Obrigações Turismo 2019"; Accola; Micado, "Reporting Mensel", 18 e 19; Elite Basket Bond", 2018, "Elite Funding Platform","MiniBond and Masket Bond Banca Finint" , Análise PwC

5.

Anexos



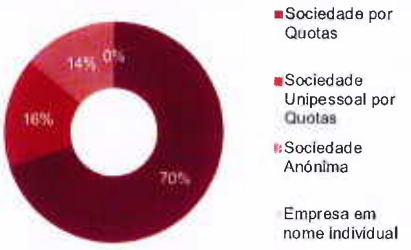
5.1 Principais resultados do Inquérito às PMEs portuguesas

Caracterização da amostra do inquérito

Caracterização da amostra

Pequenas Empresas

Forma jurídica



Número de respostas: 43

Anos de existência



Número de respostas: 41

Setor



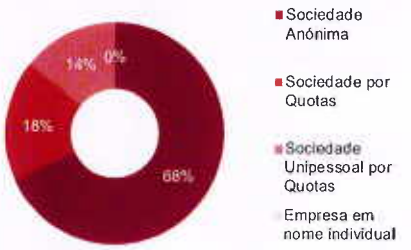
Postura Estratégica



Número de respostas: 41

Médias Empresas

Forma jurídica



Número de respostas: 28

Anos de existência

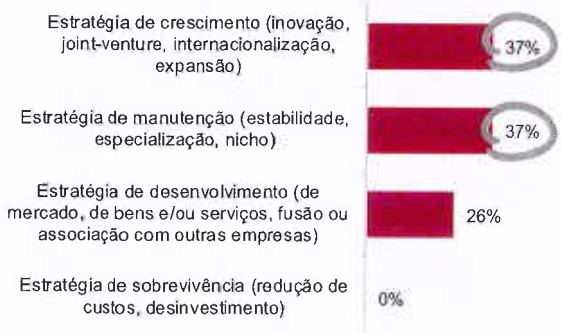


Número de respostas: 28

Setor



Postura Estratégica



Número de respostas: 27

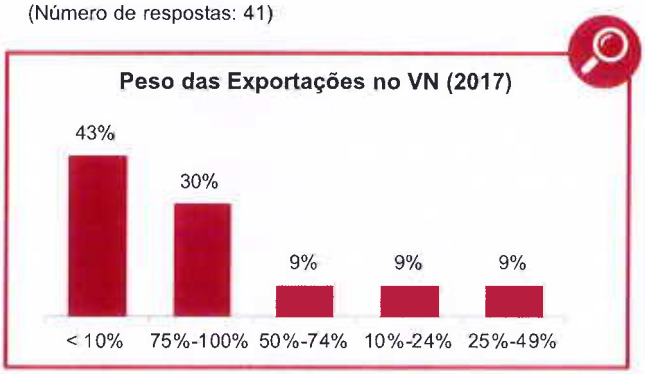
Fonte: Inquérito conduzido pela PwC e Análise PwC

5.1 Principais resultados do Inquérito às PMEs portuguesas

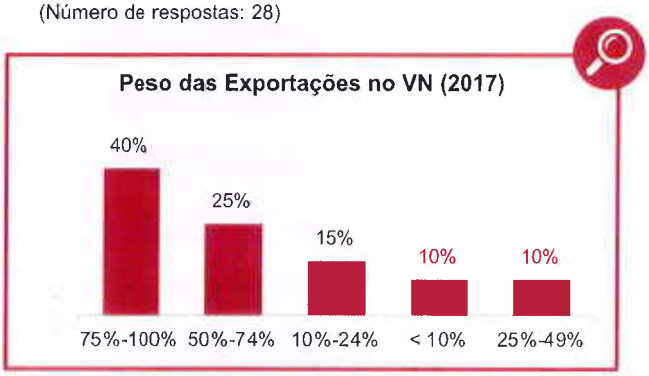
Caracterização da amostra (cont.)

Exportadora/ Importadora

Pequenas Empresas	Médias Empresas
66% das empresas responderam que são **Importadoras**	**61%** das empresas responderam que são **Importadoras**
56% das empresas responderam que são **Exportadoras**	**71%** das empresas responderam que são **Exportadoras**
(Número de respostas: 41)	(Número de respostas: 28)



Número de respostas: 23



Número de respostas: 20

Empresa Familiar & Tomada de Decisões

Pequenas Empresas	Médias Empresas
77% das empresas responderam que são **Empresas Familiares em termos de propriedade**	**83%** das empresas responderam que são **Empresas Familiares em termos de propriedade**
69% das empresas responderam que são **Empresas Familiares em termos de gestão**	**64%** das empresas responderam que são **Empresas Familiares em termos de gestão**
(Número de respostas: 35)	(Número de respostas: 24 e 22 respetivamente)

Participação em Decisões estratégicas

Pequenas Empresas	Médias Empresas
63% Proprietário, sócios ou administradores	53% Proprietário, sócios ou administradores
25% Gestão de topo	36% Gestão de topo
12% Quadros médios/ gestão operacional	11% Quadros médios/ gestão operacional
Número de respostas: 51	Número de respostas: 36

Decisões de Financiamento

Pequenas Empresas	Médias Empresas
77% Administração	57% Administração
20% Direção financeira	41% Direção financeira
3% Contabilista	3% Contabilista
Número de respostas: 44	Número de respostas: 37

Fonte: Inquérito conduzido pela PwC e Análise PwC

5.1 Principais resultados do Inquérito às PMEs portuguesas

Análise detalhada de cada questão

1 Grau de Desenvolvimento de competências

Percentagem de respostas com competências desenvolvidas ou muito desenvolvidas



Número de respostas: 59

Percentagem de respostas com recurso a *outsourcing*

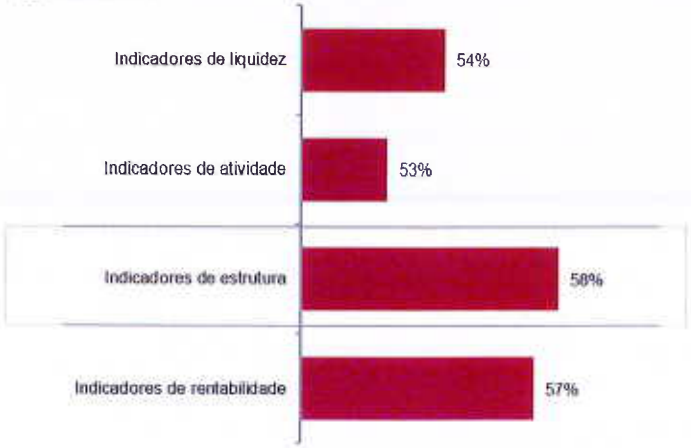


Número de respostas: 48

~86% dos participantes consideram que as competências de gestão financeira são desenvolvidas ou muito desenvolvidas, e as tecnologias de informação e comunicação constituem a competência mais contratada pelas empresas (~52% reconhecem recorrer a *outsourcing* pela mesma)

2 Frequência de utilização dos indicadores chave de desempenho

Percentagem de respostas com frequência de utilização muitas vezes



Número de respostas: 59

~58% dos participantes indicam que utilizam muitas vezes indicadores de estrutura de apoio à tomada de decisão na empresa

Por outro lado, os indicadores de atividade são os menos reconhecidos como sendo utilizados muitas vezes

Nota:
Indicadores de atividade incluem rotação do ativo, prazo médio de recebimentos, prazo médio de pagamento.
Indicadores de estrutura incluem autonomia financeira, alavancagem, cobertura de encargos financeiros.
Indicadores de liquidez incluem liquidez geral, liquidez reduzida, liquidez imediata.
Indicadores de rentabilidade incluem rentabilidade do ativo, de vendas, dos capitais próprios.

Fonte: Inquérito conduzido pela PwC e Análise PwC

5.1 Principais resultados do Inquérito às PMEs portuguesas

Análise detalhada de cada questão

3 Nível de conhecimento sobre os tipos de financiamento disponíveis

Percentagem de respostas com grande conhecimento



Número de respostas: 59

~76%, 71% e 68% dos inquiridos consideram ter grande conhecimento sobre crédito bancário, autofinanciamento e *leasing*, respetivamente

~49% dos participantes afirmam total desconhecimento sobre *business angels*, ~37% sobre emissão de obrigações e ~36% sobre fundos de capital de risco

4 Fontes de informação utilizadas na decisão de financiamento

Distribuição das respostas por fonte de informação



~60% dos inquiridos consideram que a instituição de crédito, bem como o contabilista da empresa/diretor financeiro/CFO são as principais fontes de informação utilizadas na tomada de decisão de financiamento

Entre os fatores com menos peso na recolha de informação encontram-se a publicidade, contatos diretos de familiares/amigos e colegas

Número de respostas: 177

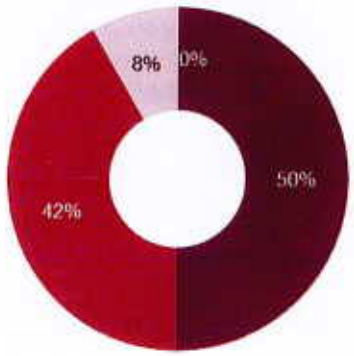
Fonte: Inquérito conduzido pela PwC e Análise PwC

5.1 Principais resultados do Inquérito às PMEs portuguesas

Análise detalhada de cada questão

5 Pedido de financiamento de dívida ou capital

Distribuição das respostas por resposta positiva ou negativa a pedido de financiamento



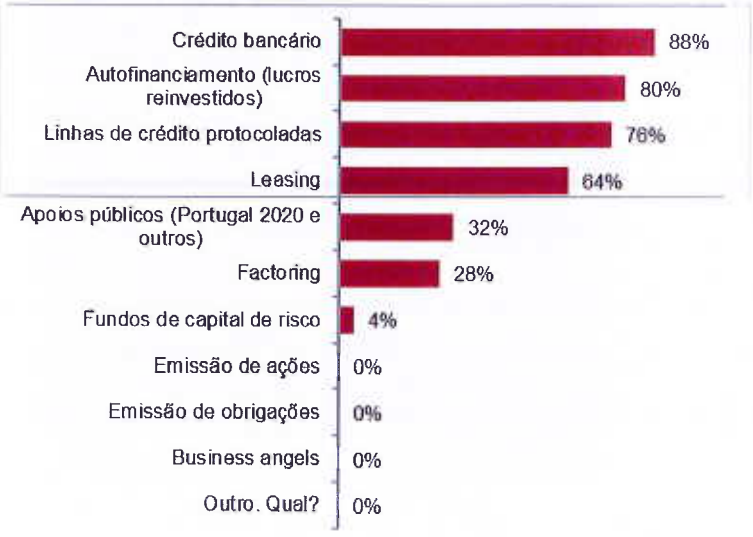
Número de respostas: 60

Cerca de metade dos participantes não pediu qualquer tipo de financiamento nos últimos 3 anos porque não ter necessitado. Esta percentagem é ligeiramente superior para Pequenas Empresas (53%) do que para Médias Empresas (46%)

Por outro, ~42% das empresas reconhecem já ter pedido financiamento nos últimos três anos (peso igual em Pequenas e em Médias Empresas)

6 Fontes de financiamento utilizadas

Percentagem de respostas por fonte de financiamento



Número de respostas: 25

No compêndio geral, 88% das empresas recorreram a crédito bancário nos últimos 3 anos. O autofinanciamento ocupa o 2º lugar com 80% das empresas, as linhas de crédito protocoladas ficam em 3º lugar e foram utilizadas por 76% das empresas, e em 4º lugar encontra-se o *leasing* que foi utilizado por 64% das participantes

A distribuição do top de produtos difere entre Pequenas e Médias Empresas

Nas Pequenas empresas, 87%, 80% e 73% dos participantes afirmam que recorreram a crédito bancário, linhas de crédito protocoladas e autofinanciamento, nos últimos três anos

Nas Médias empresas, ~90%, 90% e 80% dos participantes afirmam que recorreram a crédito bancário, autofinanciamento e *leasing*, respetivamente, nos últimos três anos

Fonte: Inquérito conduzido pela PwC e Análise PwC

5.1 Principais resultados do Inquérito às PMEs portuguesas

Análise detalhada de cada questão

7 Razões que justificam a procura de financiamento

Distribuição de respostas por tipo de aplicação de financiamento



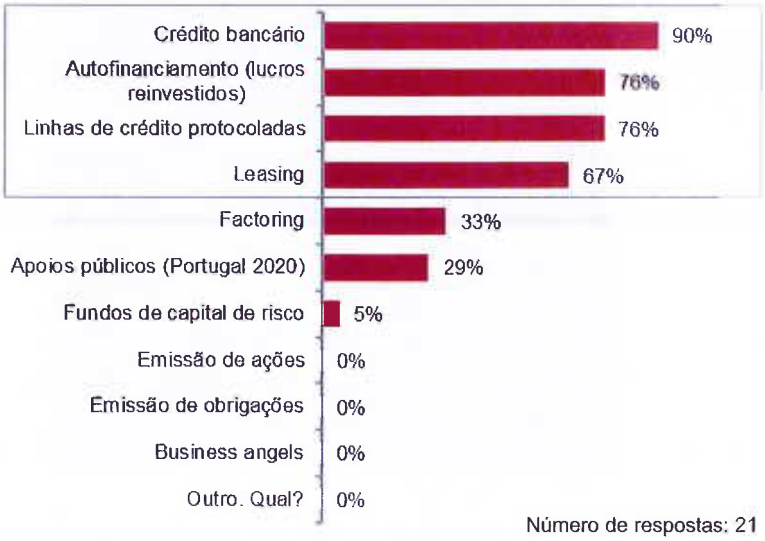
As principais aplicações do financiamento obtido são a aquisição de máquinas e equipamentos (36% das empresas),e o financiamento do fundo de maneio (27% das empresas)

Esta tendência reflete-se tanto nas Pequenas como nas Médias empresas, com distribuições semelhantes

Número de respostas: 56

8 Grau de sucesso* na obtenção de financiamento

Percentagem de respostas com sucesso na obtenção de financiamento por fonte de financiamento



Em geral, ~90% das empresas participantes afirmam que obtiveram crédito bancário com sucesso, ~76% afirmam ter obtido com sucesso financiamento através de autofinanciamento e linhas de crédito protocoladas e 67% foram bem sucedidas na obtenção de financiamento através de *leasing*

O grau de sucesso no leasing é superior nas Médias Empresas (78%) do que nas Pequenas (58%)

Número de respostas: 21

*Aferido pelo montante e condições efetivamente obtidas, face ao que seria razoável obter, tendo em conta as expetativas iniciais e as condições de mercado vigentes

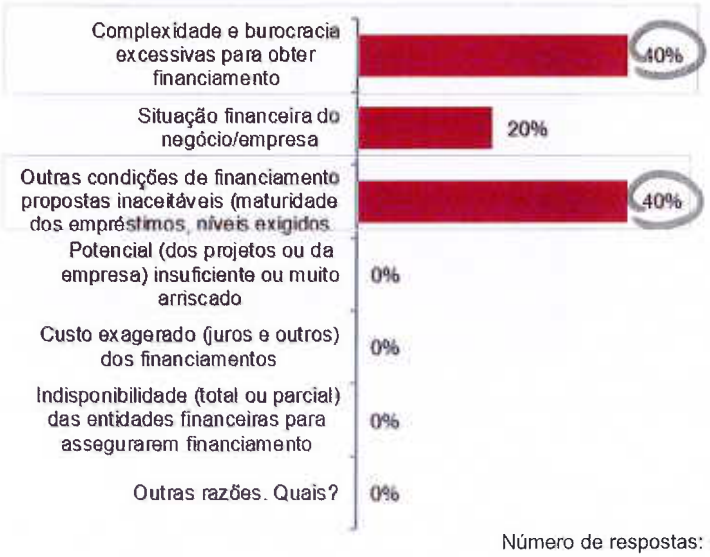
Fonte: Inquérito conduzido pela PwC e Análise PwC

5.1 Principais resultados do Inquérito às PMEs portuguesas

Análise detalhada de cada questão

9 Razão do insucesso ou do insucesso parcial na obtenção de financiamento

Distribuição de respostas por razão de insucesso ou insucesso parcial na obtenção de financiamento

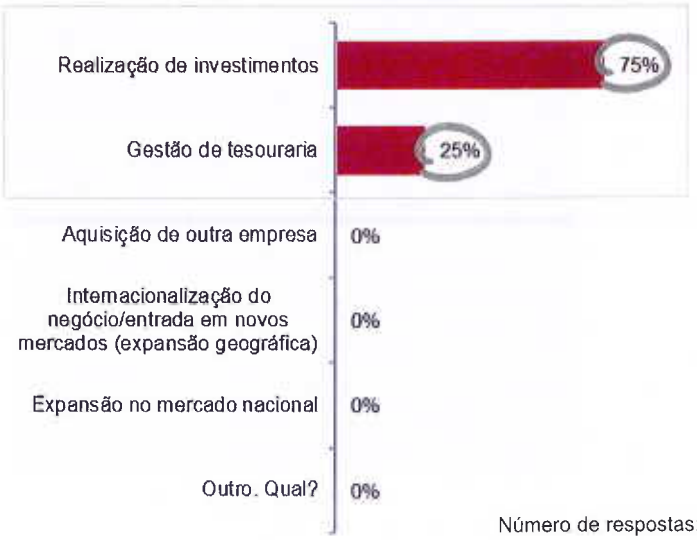


Apesar da pouca representatividade das respostas, as principais razões apontadas para explicar o insucesso ou insucesso parcial na obtenção de financiamento são a complexidade e burocracia excessivas, e também outras condições de financiamento propostas que são consideradas inaceitáveis

Número de respostas: 5

10 Consequências do insucesso ou insucesso parcial

Distribuição de respostas por consequência de insucesso ou insucesso parcial



Apesar da pouca representatividade das respostas, as principais consequências apontadas como resultado do insucesso na obtenção de financiamento são impactos negativos ao nível da realização de investimentos e gestão de tesouraria

Número de respostas: 4

Fonte: Inquérito conduzido pela PwC e Análise PwC

5.1 Principais resultados do Inquérito às PMEs portuguesas

Análise detalhada de cada questão

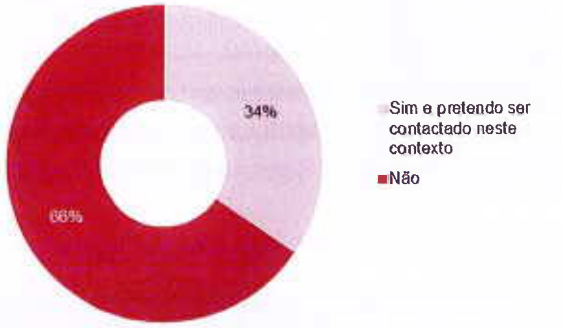
11 Novos mecanismos de financiamento: emissão grupada de obrigações

Distribuição de respostas por grau de relevância atribuída à emissão grupada de obrigações



Número de respostas: 57

Distribuição de respostas com interesse em participar no *workshop* de emissão grupada de obrigações

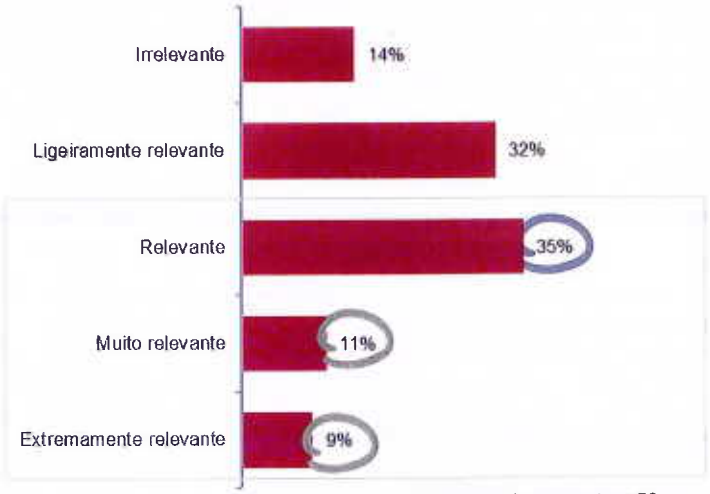


Número de respostas: 58

~39% das participantes consideram relevante, muito ou extremamente relevante a emissão grupada de obrigações e 34% pretendem ser contactadas no contexto de um *workshop* sobre emissão grupada de obrigações

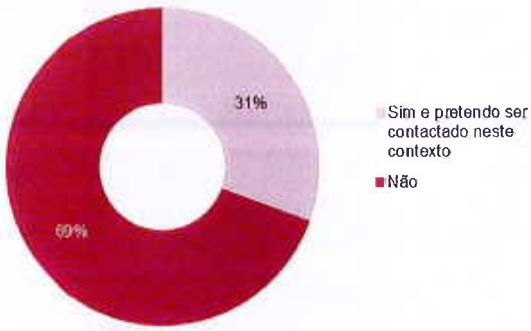
12 Novos mecanismos de financiamento: redimensionamento empresarial (fusões e aquisições)

Distribuição de respostas por grau de relevância atribuída ao redimensionamento empresarial (Fusões & Aquisições)



Número de respostas: 58

Distribuição de respostas com interesse em participar no *workshop* de Fusões & Aquisições



Número de respostas: 59

55% das participantes consideram relevante, muito ou extremamente relevante fusões e aquisições no contexto de redimensionamento empresarial e 31% pretendem ser contactadas no contexto de um *workshop* sobre o tema

"As empresas necessitam de melhores instrumentos fiscais de incentivo ao reinvestimento"

Fonte: Inquérito conduzido pela PwC e Análise PwC

5.2 Portugal 2020 e os apoios públicos

Enquadramento do programa

O que é?	• **Acordo de parceria** entre Portugal e a Comissão Europeia, que reúne a **atuação dos cinco Fundos Europeus Estruturais e de Investimento** (FEDER, Fundo de Coesão, FSE, FEADER e FEAMP), no qual se definem os programas de desenvolvimento económico, social e territorial a promover no país entre 2014-2020. Este é o **sucessor do anterior QREN**, que vigorou entre 2007-2013 • Até 2020, Portugal vai receber cerca de **€25 mil milhões em fundos comunitários** (*plafond* global), que serão distribuídos por 16 programas operacionais, temáticos e regionais. O programa com maior dotação é o de **"Competitividade e Internacionalização"**, com **€4 414 milhões**, assumindo particular importância no apoio às PMEs
Quais os objetivos?	• Reforço da competitividade da economia portuguesa • Redução das assimetrias regionais e promoção das potencialidades locais • Reforma da Administração Pública

Estrutura operacional do programa

Domínios temáticos	Objetivos estratégicos	Plafond (€ em m)
Competitividade e internacionalização	• Reforço da Competitividade e Internacionalização da economia portuguesa • Racionalização, modernização e capacitação da Administração Pública	€4 414
Capital humano	• Reforço do Investimento na Educação e Formação	€3 096
Sustentabilidade e eficiência no uso dos recursos	• Reforço da transição para economia com baixas emissões de carbono • Combate às alterações climáticas e melhoria do ambiente	€2 253
Inclusão social e emprego	• Estímulo à criação e sustentabilidade do emprego • Reforço da integração das pessoas em risco de pobreza e combate à exclusão social	€2 130
Programas Operacionais Regionais	• Norte 2020	€3 379
	• Centro 2020	€2 155
	• Lisboa 2020	€833
	• Alentejo 2020	€1 083
	• Algarve 2020	€319
	• Açores 2020 + Madeira 2020	€1 543
Fundos de Desenvolvimento Rural e Pescas	• Continente: PDR 2020	€3 583
	• Açores e Madeira: PRORURAL + PRODERAM	€474
	• Pescas e Assuntos do Mar: MAR2020	€392
Programa Operacional de Assistência Técnica	• Programa Operacional de Assistência Técnica	€138

Destina-se a apoiar a operação do Portugal 2020. Os restantes PO incluem também empresas entre os promotores/beneficiário elegíveis

Fonte: Portugal 2020, Portugal 2020 Millennium BCP e análise PwC

5.2 Portugal 2020 e os apoios públicos

Distribuição dos fundos

No âmbito dos Fundos Europeus Estruturais e de Investimento (FEEI), os **apoios a conceder aos projetos aprovados** podem assumir as seguintes formas:



Fonte: Portugal 2020, Decreto-Lei n.º 159/2014. de 27 de outubro, Portugal 2020 Millennium BCP e análise PwC

5.2 Portugal 2020 e os apoios públicos

Linhas de Financiamento a Fundos de Capital de Risco

Linha	Financiamento a Fundos de Capital de Risco	Financiamento Fundo 200M
Objetivo	Seleção e financiamento de fundos de capital de risco, que receberão recursos do Fundo de Capital e Quase Capital (FC&QC); atividade de investimento em PMEs terá assim cofinanciamento do FC&QC	Operações de investimento de capital e quase capital em projetos empresariais nas várias fases de Venture Capital desenvolvidos por PMEs, em parceria com investidores nacionais e internacionais
Gestão	IFD, com comparticipação do IAPMEI	PME Investimentos, com comparticipação de IFD
Destinatário Final	PMEs	PMEs
Condições de Acesso – Fundos	Habilitado a gerir operações de investimento em Portugal; Possibilidade de o Fundo de Capital de Risco ter um subfundo com um compartimento alocado ao coinvestimento com o FC&QC; o Fundo de Capital de Risco pode contemplar dotações de várias regiões e prioridades de investimento	Habilitado a gerir fundos autónomos, que cumpram os requisitos da legislação nacional e comunitária em vigor, garantindo a operacionalização do produto financeiro
Condições de Acesso - PMEs	Não ter operado em nenhum mercado; Ter operado em qualquer mercado durante menos de 7 anos desde a sua primeira venda comercial; Requer um investimento inicial de financiamento de risco >50% do seu VN nos 5 anos anteriores	Não ter operado em nenhum mercado; Ter operado em qualquer mercado durante menos de 7 anos desde a sua primeira venda comercial; Requer um investimento inicial de financiamento de risco >50% do seu VN nos 5 anos anteriores
Montante Máximo por FCR	€10 m	€5 m
Prioridade de Investimento	Criação de empresas e fase de arranque; Reforço da capacitação empresarial das PME para o desenvolvimento de novos produtos e serviços; Projetos inovadores	Reforço da capacitação empresarial das PME para o desenvolvimento de novos produtos e serviços; Projetos inovadores
Período de Investimento	Até 31/Dez de 2019	Até 31/Dez de 2020

Fonte: IFD – Linha de Financiamento a Fundos de Capital de Risco, Abertura de Concurso Pdf; IFD – Linha de Financiamento Fundo 200M, Abertura de Concurso Pdf

5.2 Portugal 2020 e os apoios públicos

Fundos de Capital de Risco (1/3)

Fundo	Inovação e Internacionalização de PME	Corporate Venture Capital
Objetivo	Contribuir para que PMEs desenvolvam estratégias de inovação, crescimento, modernização e internacionalização	Financiamento de projetos de investimento de criação de novas unidades com base em empresas tecnológicas existentes
Destinatário Final	PMEs com certificação pelo IAPMEI; CAEs abrangidas pelo SAFPRI (Indústria, Energia, Construção, Comércio, Turismo, Transportes/Logística, Serviços); Sede nas regiões NUTS II do Norte, Centro e Alentejo; Cumprimento do requisito disposto no artigo 8º do Regulamento do SAFPRI	PMEs com certificação pelo IAPMEI; CAEs abrangidas pelo SAFPRI (Indústria, Energia, Construção, Comércio, Turismo, Transportes/Logística, Serviços); Sede nas regiões NUTS II do Norte, Centro e Alentejo; Cumprimento do requisito disposto no artigo 8º do Regulamento do SAFPRI
Projetos Elegíveis	Projetos de internacionalização, inovação e/ou modernização promovidos por PMEs	Projetos de desenvolvimento de novos negócios ou que resultem de processos de autonomização de áreas de negócios inovadoras com origem em empresas nacionais de base tecnológica
Políticas de Investimento	Baseadas em plano de negócios; quando aplicável em outros elementos de análise referentes a cada projeto	Baseadas em plano de negócios; quando aplicável em outros elementos de análise referentes a cada projeto
Condições de Participação dos Fundos	A participação do fundo de capital de risco por empresa não poderá ultrapassar o valor de €1.5 m por cada período de 12 meses; Pelo menos 70% da participação do fundo de capital de risco em cada projeto deve ser assegurada por capital ou quase capital	A participação do fundo de capital de risco por empresa não poderá ultrapassar o valor de €1 m; Pelo menos 70% da participação do fundo de capital de risco em cada projeto deve ser assegurada por capital ou quase capital
Nº de Fundos no âmbito do programa	9	2
Comparticipação FINOVA	€77.5 m	€8.5 m

Fonte: PME Investimentos – Fundos de Capital de Risco

5.2 Portugal 2020 e os apoios públicos

Fundos de Capital de Risco (2/3)

Fundo	Projetos Fase Early Stage	Projetos Fase Pré-Seed
Objetivo	Financiamento de projetos de investimento nas fases Early Stage	Financiamento de projetos de investimento em fase pré-seed que, pelas suas características e risco envolvido, têm dificuldades de acesso ao financiamento
Destinatário Final	Empresas que cumpram o requisito disposto no artigo 8º do Regulamento do SAFPRI; Sede nas regiões NUTS II do Norte, Centro, Alentejo e Área Metropolitana de Lisboa	Empresas que cumpram o requisito disposto no artigo 8º do Regulamento do SAFPRI; Sede nas regiões NUTS II do Norte, Centro, Alentejo e Área Metropolitana de Lisboa
Projetos Elegíveis	Projetos emergentes de pequena escala com carácter diferenciador e inovador; Projetos de forte conteúdo e inovação, que detenham o estatuto IAPMEI Inovação e que sejam desenvolvidos por PMEs com menos de 3 exercícios fechados	Projetos com conteúdo tecnológico relevante na fase de prova do conceito; O período de investimento não poderá exceder os 3 anos; Da fase de prova de conceito deverá resultar a possibilidade de industrialização dos produtos gerados, bem como potencial de comercialização, ou capacidade de gerar empresas com potencial de crescimento; O resultado final da fase de prova de conceito deverá ser um plano de negócios investment ready, ou um plano de licenciamento de tecnologia; O plano de negócios deverá prever a alienação da participação na empresa do fundo de capital de risco logo após a conclusão da prova de conceito, apresentando o plano de negócios ou de licenciamento da tecnologia a potenciais investidores
Políticas de Investimento	Baseadas em plano de negócios; quando aplicável em outros elementos de análise referentes a cada projeto	Baseadas num documento a apresentar pelos promotores que demonstre o potencial de negócio do projeto; que demonstre que detêm a licença de utilização da propriedade intelectual das tecnologias subjacentes ao projeto e que apresente os pressupostos em que assenta o desenvolvimento da prova de conceito tecnológico e a sua rentabilidade

Fonte: PME Investimentos – Fundos de Capital de Risco

5.2 Portugal 2020 e os apoios públicos

Fundos de Capital de Risco (3/3)

Fundo	Projetos Fase Early Stage	Projetos Fase Pré-Seed
Condições de Participação dos Fundos	A participação dos fundos de capital de risco por empresa não poderá ultrapassar o valor de €100 k nos projetos emergentes; A participação do fundo de capital de risco não poderá exceder 80% do capital próprio da empresa; Pelo menos 70% da participação do fundo de capital de risco em cada projeto deve ser assegurada por capital ou quase capital	A participação do fundo de capital de risco não pode ultrapassar os €300 k, nem 10% do capital subscrito total do fundo; A participação do fundo de capital de risco por projeto não poderá exceder 50% do valor que lhe for atribuído; Pelo menos 70% da participação do fundo de capital de risco em cada projeto deve ser assegurada por capital ou quase capital
Nº de Fundos no âmbito do programa	5	3
Comparticipação FINOVA	€77.5 m	€9.36 m

Fonte: PME Investimentos – Fundos de Capital de Risco

5.3 Caracterização de instrumentos - *Crowdfunding*

Exemplos de plataformas de *crowdfunding* em Portugal — **Não exaustivo**

Plataforma	Descrição	Funcionamento	Condições	Limitações	Estatísticas
NOVO BANCO CROWDFUNDING	• Destinada **apenas a iniciativas de cariz social** promovidas por IPSS ou ONGs	• Contrapartidas **não pecuniárias** • **Angariações integralmente devolvidas** aos apoiantes, caso o montante angariado não alcance a meta proposta	• Registos gratuitos • Não são cobradas **comissões** • **NOVO Banco cofinancia** os projetos com **10% do montante** solicitado	• **Limite mínimo** de financiamento: €500 • **Limite máximo** de financiamento: €5 k (90 dias) • **Tempo limite** de angariação: 46-60 dias	• **204 projetos sociais**, dos quais 123 financiados a 100% • **Valor angariado:** €509 k • **Taxa de sucesso:** 60%
PPL	• Destinada a qualquer pessoa com **espírito empreendedor**	• Contrapartidas variam de acordo com **montante da contribuição** e são normalmente **produtos ou serviços** relacionados com o projeto • **Contribuições** são **devolvidas** aos apoiantes caso não seja atingido ou ultrapassado o montante definido	• **Comissão de 5% (+IVA)** da quantia angariada, se for angariada a totalidade da quantia • **Comissão adicional de 2.5% (+IVA)** para cobrir taxas dos parceiros de pagamento • **Sem custo** caso a campanha não tenha sucesso	• **Limite mínimo** de financiamento: €500 • **Tempo limite** de angariação: 20-60 dias	• **1 023 campanhas** financiadas • **Valor angariado:** €4.1 m • **Taxa de sucesso:** 46%
SEEDRS	• Maior plataforma europeia com escritórios em Lisboa, Londres, Nova Iorque, Amesterdão e Berlim • Permite o financiamento de capital a empresas com **potencial de crescimento** (*early-stage* e *growth*)	• Remuneração do financiamento através da **participação no capital social (ações)** • Se as empresas forem bem sucedidas, as ações terão um valor superior ao que foi pago, e os investidores poderão vendê-las com lucro ou receber dividendos	• **Comissão de 7.5%** sobre qualquer lucro obtido nos investimentos • **Comissão de 6%** sobre o total de fundos angariados • **Comissão adicional de 0.5%** relativa a pagamentos • **Comissão de conclusão: £2 500 (+IVA)**	• **Limites mínimos** de financiamento: €50 k	• **720 negócios** financiados • **> €550 m** em investimento de campanhas

Fonte: NOVO BANCO Crowdfunding, PPL, Seedrs, Informação pública e análise PwC

5.3 Caracterização de instrumentos - *Crowdfunding*

Exemplos de plataformas de *crowdfunding* em Portugal — Não exaustivo

Plataforma	Descrição	Funcionamento	Condições	Limitações	Estatísticas
RAIZE	• Bolsa de empréstimos que **financia as PMEs a médio/longo prazo** • **3 tipos de financiamento disponíveis:** financiamento de tesouraria e investimento, adiantamento de faturas e financiamento de *start-ups*	• **Tesouraria e investimento:** empréstimos amortizáveis mensalmente • **Faturas:** antecipação do recebimento das faturas junto de clientes • ***Start-ups:*** empréstimos para empresas mais jovens, que apresentem boa disciplina, capacidade financeira e potencial de crescimento	• **Comissão** de **obtenção de financiamento** • **Comissão de gestão anual** ao longo da vida do empréstimo • **Amortização antecipada:** sem penalização • **Estudo de financiamento:** gratuito e sem compromisso • **Taxas de juro** (TANB) variam consoante o risco da empresa e prazo da operação	• **Tesouraria e investimento:** empresas com pelo menos 2 anos de atividade • **Faturas:** devem ser emitidas por entidades empresariais privadas e ser referentes a serviços já prestados. Valor mínimo €2 500 • ***Start-ups:*** empresas com menos de 2 anos de atividade (a operar)	• **1 196 operações** de financiamento realizadas • **Total de empréstimos** financiados: €26.7 m
ClicInvest	• Plataforma onde indivíduos e organizações podem **financiar diretamente pequenas e médias empresas com sede em Portugal**	• **Empréstimos de curta ou média duração** • **Pedido de empréstimo disponível no mercado** durante um período **máximo de 30 dias** • Se **empréstimo for financiado a 100%,** a empresa poderá aceitar o empréstimo (mesmo que seja < 30 dias)	• **Taxa de juro indicativa entre 2.3%-5.4%** para empréstimos de 12 meses • **Maturidade flexível** entre 6-36 meses • **Não há** necessidade de **garantias reais** • **Comissão de financiamento** varia com a maturidade do empréstimo e nível de risco **(mínimo €250)**	• **Limite mínimo** de financiamento: €2.5 k • **Limite máximo** de financiamento: €150 k • **Necessário** apresentar uma **garantia pessoal**	• na
IZI IZILEND	• Plataforma de **imobiliário de curto prazo** que procura interligar os interesses entre **promotores imobiliários** e **investidores qualificados**	• **Empréstimos de curto prazo** para projetos imobiliários • **Plataforma obtém 100% de financiamento** e dá-se início ao projeto e ao pagamento de juros e reembolso de capital	• **Juros e reembolso de capital** aos investidores	• **Constituição e registo de uma hipoteca de primeiro grau** sobre o bem imóvel em causa	• na

Fonte: Raize, ClicInvest, IZILEND, Informação pública e análise PwC

5.3 Caracterização de instrumentos - *Crowdfunding*

Exemplos de plataformas de *crowdfunding* em Portugal — Não exaustivo

Plataforma	Descrição	Funcionamento	Condições	Limitações	Estatísticas
GoParity	• Plataforma de investimento em **projetos de energia sustentável (renováveis e eficiência energética)** • **Promotores** podem ser proprietários de edifícios, empresas de serviços energéticos ou profissionais com um grande projeto	• **Celebração de um contrato legal (Contrato de Mútuo)** entre promotores e investidores no âmbito dos pedidos de financiamento • **Pedidos de financiamento disponíveis** na plataforma por um **período máximo de 60 dias** ou até totalidade do montante pedido ser aceite	• **Comissão de abertura e/ou comissão de gestão**	• **Promotor deve cumprir 4 requisitos:** i) possuir um prédio ou terra, ii) não estar em falta no sistema bancário, iii) ter pelo menos 2 anos de atividade registada e iv) não ser réu em processos judiciais em que o valor da ação seja material	• **2 350 utilizadores** • **Montante investido:** €1.1. m
Querido Investi numa Casa!	• Plataforma orientada para a **realização e gestão de investimentos imobiliários** • Permite aos **pequenos investidores e aforradores** investimento direto em **ativos imobiliários *premium***	• **Empréstimo ao promotor** que pretende adquirir o imóvel e reabilitá-lo • Promotor procede ao **desinvestimento do ativo em mercado** no curto espaço de tempo e no **prazo máximo de 36 meses** • **Encaixe da venda** primeiramente utilizado para **reembolsar o empréstimo e juros remanescentes** aos investidores	• **Não são cobradas comissões de manutenção**, de **processamento ou de amortização antecipada** aos investidores • **Comissão de preparação de *dossier* de investimento** • **Comissão fixa sobre o montante do empréstimo contratado** (com a concretização do investimento	• **Montante mínimo** de investimento por oferta: €50 • **Montante máximo** de investimento por oferta: €2.5 k	• na

Fonte: GoParity, Querido Investi numa Casa!, Informação pública e análise PwC

5.3 Caracterização de instrumentos - *Crowdfunding*

Exemplos de plataformas de *crowdfunding* em Portugal — Não exaustivo

Plataforma	Descrição	Funcionamento	Condições	Limitações	Estatísticas
edebex	• ***Fintech* belga** que entrou no mercado português através de uma **parceria com o Banco BNI Europa** • Plataforma de **compra e venda de faturas** que permite a obtenção de **liquidez para a resolução de problemas de tesouraria**	• **Empresas vendem aos investidores** as suas **faturas de clientes ainda não liquidadas** • **Investidores são pagos pelo devedor** da fatura no vencimento normal da fatura • **Devedor efetua o pagamento** em benefício do comprador (investidor)	• **Taxa de inscrição: €150/ano (+ IVA)** • **Taxa de publicação: €25/fatura (+IVA)** • **Taxa de serviços:** a partir de **1.45% do montante da fatura** • **Desconto para o comprador:** a partir de **0.5% do momento da fatura** • **Sem necessidade** de **garantias pessoais**	• **Montante mínimo** da fatura: **€5 k (IVA incluído)** • Não há **montante máximo** • Faturas de **serviços concluídos ou mercadorias entregues** • Faturas com **prazos de pagamento entre 20-120 dias** após a data de emissão	• na

Fonte: Edebex, Informação pública e análise PwC

5.3 Caracterização de instrumentos – incentivos de natureza financeira

Caracterização dos sistemas de incentivos de natureza financeira

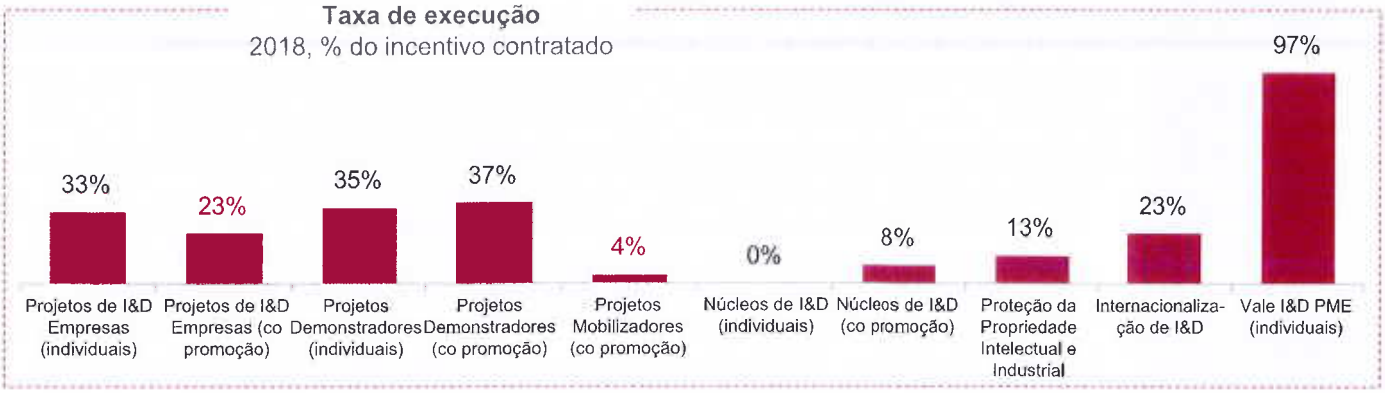
	SI I&DT (1/3)
Condições de acesso/ restrições e limitações	**Beneficiários** • Estarem legalmente constituídos • Situação tributária e contributiva regularizada perante, respetivamente, a administração fiscal e a segurança social • Poderem legalmente desenvolver as atividades no território abrangido pelo PO ou PDR e pela tipologia das operações e investimentos a que se candidatam • Possuírem os meios técnicos, físicos e financeiros e os recursos humanos necessários ao desenvolvimento da operação • Situação regularizada em matéria de reposições, no âmbito dos financiamentos dos FEEI • Situação económico-financeira equilibrada ou demonstrarem ter capacidade de financiamento da operação • Não terem apresentado a mesma candidatura, no âmbito da qual ainda esteja a decorrer o processo de decisão ou em que a decisão sobre o pedido de financiamento tenha sido favorável • Não deterem nem terem detido capital numa percentagem superior a 50%, em empresa que não tenha cumprido notificação para devolução de apoios no âmbito de uma operação apoiada por fundos europeus • Cumprir os critérios de PME • Dispor de contabilidade organizada, nos termos da legislação aplicável • Não ser uma "empresa em dificuldade" • Declarar que não se trata de uma empresa sujeita a uma injunção de recuperação • Declarar que não tem salários em atraso • Designar um responsável técnico do projeto que deverá ser um representante da entidade líder do projeto (apenas no caso de projetos em co promoção) • Envolver pelo menos uma empresa que se proponha integrar os resultados do projeto na sua atividade económica e ou estrutura produtiva (apenas no caso de projetos em co promoção) **Projetos** • Ter data de candidatura anterior à data de início dos trabalhos • Inserir-se nos domínios prioritários da estratégia de investigação e inovação para uma especialização inteligente • Demonstrar que se encontram asseguradas as fontes de financiamento do projeto • Demonstrar a viabilidade e sustentabilidade económica e financeira da empresa • Caracterização técnica e um orçamento suficientemente detalhados e fundamentados • Iniciar a execução do projeto no prazo máximo de seis meses • Demonstrar o efeito de incentivo

Fonte: IAPMEI, Portal dos Incentivos, Portugal 2020 Millennium BCP e análise PwC

5.3 Caracterização de instrumentos – incentivos de natureza financeira

Caracterização dos sistemas de incentivos de natureza financeira

	SI I&DT (2/3)
Condições de acesso/ restrições e limitações *(cont.)*	• Identificar e justificar as incertezas de natureza técnica e científica que sustentam o caráter de I&D do projeto • Incorporar desenvolvimentos técnicos ou tecnológicos significativos • Envolver recursos humanos qualificados cujos curricula garantam a sua adequada execução • Ser sustentados por uma análise da estratégia de investigação e inovação (I&I) da(s) empresa(s), que identifique e caracterize, no presente, e para um horizonte temporal de três anos, as áreas de investigação prioritárias, recursos críticos afetos à atividade de I&D e o seu alinhamento global com a estratégia de desenvolvimento de negócio • Ter uma duração máxima de execução de vinte e quatro meses, exceto em casos devidamente justificados • Quando o respetivo aviso para apresentação de candidaturas preveja uma fase de pré-qualificação, terem sido selecionados nesta fase • Identificar como entidade líder do projeto a empresa que assegura a incorporação na sua atividade da parcela mais significativa do investimento ou a que for designada por todos (apenas no caso de projetos em co promoção) • Apresentar um contrato de consórcio celebrado nos termos legais explicitando o âmbito da cooperação entre as entidades envolvidas, a identificação do líder do projeto, a responsabilidade conjunta entre as partes, devendo ainda prever, os termos e condições de uma iniciativa em co promoção (apenas no caso de projetos em co promoção) • Demonstrar, para cada consorciado, o seu contributo relevante e substancial para o desenvolvimento das atividades de I&D bem como o interesse efetivo na apropriação ou valorização dos resultados gerados pela respetiva participação (apenas no caso de projetos em co promoção) • Ser "consórcios completos", designadamente aqueles que incluam a participação de entidades empresariais nas fases críticas da cadeia de valor dos produtos ou processos alvo do projeto e que constituam condição necessária à valorização eficaz dos resultados dos projetos de I&D (apenas no caso de projetos em co promoção)



Fonte: IAPMEI, Portal dos Incentivos, Portugal 2020 Millennium BCP, Ponto de Situação COMPETE 2020 (2018) e análise PwC

5.3 Caracterização de instrumentos – incentivos de natureza financeira

Caracterização dos sistemas de incentivos de natureza financeira

	SI I&DT (3/3)
Tipologias de projetos elegíveis	• **Projetos de I&D de Empresas** (individuais ou co promoção) • **Projetos Demonstradores** (individuais ou co promoção) • **Programas Mobilizadores** (co promoção) • **Núcleos de I&D** (individuais ou co promoção) - PME/Não PME (apenas como copromotor) • **Proteção da Propriedade Intelectual e Industrial** (individuais ou co promoção) • **Internacionalização de I&D** (individuais ou co promoção) • **Vale I&D** (individuais) –PME
Despesas elegíveis	• **Pessoal técnico** da empresa dedicado a atividades de I&D, incluindo bolseiros com bolsa integralmente suportada pelo beneficiário • **Novas contratações** (requisito crítico) • Aquisição de **patentes** que se traduzam na sua efetiva endogeneização • **Matérias-primas, materiais consumíveis e componentes** para construção de protótipos e instalações piloto ou experimentais e ou de demonstração • Aquisição de **serviços a terceiros:** assistência técnica, científica e consultoria • Aquisição de **instrumentos e equipamento científico e técnico** afetos em exclusividade ao projeto durante a sua execução • Aquisição de ***software* específico** para o projeto, durante a sua execução • **Promoção e divulgação** dos resultados de projetos de inovação de produto ou de processos com aplicação comercial • **Viagens e estadas no estrangeiro** diretamente imputáveis ao projeto • Processo de **certificação** do Sistema de Gestão da Investigação, Desenvolvimento e Inovação (SGIDI) • Intervenção de técnicos oficiais de contas ou revisores oficiais de contas **(TOC/ROC)** • Despesas com a intervenção de **auditor técnico-científico** • Imputação de **custos indiretos**
Taxa de incentivo	• **Taxa base:** 25% sobre a totalidade das despesas elegíveis • **Majoração Investigação Industrial:** 25 p.p. para despesas associadas a atividades de Investigação Industrial • **Majoração Tipo de Empresa:** 10 p.p. médias empresas; 20 p.p. micro e pequenas • **Majoração:** 15 p.p. verificando-se uma das seguintes situações: cooperação entre empresas, cooperação com ENESII e divulgação ampla de resultados • As ENESII podem beneficiar da taxa de 75% na forma de incentivo não reembolsável
Natureza do incentivo	• **Projetos I&D empresas, demonstradores e programas mobilizadores:** ▪ Incentivo ≤ €1 m por beneficiário, carácter **não reembolsável** ▪ Incentivo > €1 m por beneficiário, **incentivo não reembolsável** até este valor. No excedente, **75% é incentivo não reembolsável e 25% é incentivo reembolsável** (sem juros, comum prazo global de reembolso de 7 anos e um período de carência de 3 anos) • **Projetos núcleos I&D, proteção de DPI, internacionalização I&D e vale I&D:** ▪ **Incentivo não reembolsável** (na última tipologia limitado a €15 k por projeto)

Fonte: IAPMEI, Portugal 2020 Millennium BCP e análise PwC

5.3 Caracterização de instrumentos – incentivos de natureza financeira

Caracterização dos sistemas de incentivos de natureza financeira

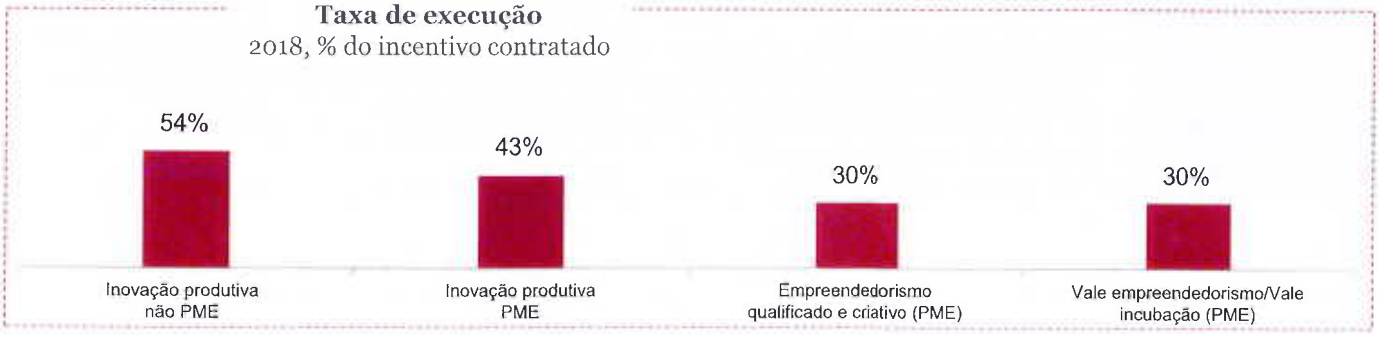
	SI Inovação (1/4)
Condições de acesso/ restrições e limitações	**Beneficiários** • Situação tributária e contributiva regularizada perante, a administração fiscal e a segurança social • Poderem legalmente desenvolver as atividades no território abrangido pelo PO ou PDR e pela tipologia das operações e investimentos a que se candidatam • Possuírem, ou poderem assegurar até à aprovação da candidatura, os meios técnicos, físicos e financeiros e os recursos humanos necessários ao desenvolvimento da operação • Situação regularizada em matéria de reposições, no âmbito dos financiamentos dos FEEI • Apresentarem um rácio de autonomia financeira de 20% para não PME e 15% para PME e demonstrarem ter capacidade de financiamento da operação • Não terem apresentado a mesma candidatura, no âmbito da qual ainda esteja a decorrer o processo de decisão ou em que a decisão sobre o pedido de financiamento tenha sido favorável • Não deterem nem terem detido capital numa percentagem superior a 50%, em empresa que não tenha cumprido notificação para devolução de apoios no âmbito de uma operação apoiada por fundos europeus • Dispor de contabilidade organizada, nos termos da legislação aplicável • Não ser uma "empresa em dificuldade" • Declarar que não se trata de uma empresa sujeita a uma injunção de recuperação • Declarar que não tem salários em atraso • Ter concluído os projetos anteriormente aprovados ao abrigo da presente secção para o mesmo estabelecimento da empresa • Não ter encerrado a mesma atividade, ou uma atividade semelhante, no Espaço Económico Europeu nos dois anos que antecedem a data da candidatura ou que, à data da candidatura, tenha planos concretos para encerrar essa atividade no prazo máximo de dois anos após a conclusão do projeto a apoiar **Projetos** • Ter data de candidatura anterior à data de início dos trabalhos • Ser sustentado por uma análise estratégica da empresa que identifique as áreas críticas para o negócio em que se insere, diagnostique a situação da empresa nestas áreas críticas e fundamente as opções de investimento consideradas na candidatura • Demonstrar a viabilidade económico-financeira e que se encontram asseguradas as fontes de financiamento, incluindo o financiamento por capitais próprios (assegurar pelo menos 25% dos custos elegíveis com recurso a capitais próprios ou alheios) • Demonstrar o efeito do incentivo

Fonte: IAPMEI, Portal dos Incentivos, Portugal 2020 Millennium BCP e análise PwC

5.3 Caracterização de instrumentos – incentivos de natureza financeira

Caracterização dos sistemas de incentivos de natureza financeira

	SI Inovação (2/4)
Condições de acesso/ restrições e limitações *(cont.)*	• No que respeita aos investimentos no setor do turismo, encontrar-se o respetivo projeto de arquitetura aprovado pela edilidade camarária competente • No caso dos projetos do setor do turismo, estar alinhados com as respetivas estratégias nacional e regionais para o setor do turismo • Demonstrar, quando integrar ações de formação profissional, que o projeto formativo se revela coerente e consonante com os objetivos do projeto, cumpre os normativos estabelecidos no âmbito dos incentivos à formação profissional, e não inclui ações de formação obrigatórias para cumprir as normas nacionais em matéria de formação • Ter uma duração máxima de execução de vinte e quatro meses, exceto em casos devidamente justificados • Iniciar a execução do projeto no prazo máximo de seis meses, após a comunicação da decisão de financiamento • Não ter por objeto empreendimentos turísticos a explorar ou explorados em regime de direito de habitação periódica, de natureza real ou obrigacional • Nos projetos do regime contratual de investimento, a apresentação de uma análise de custo-benefício que avalie, numa base incremental, todos os impactos do projeto, nomeadamente ao nível regional, financeiro, económico, social e ambiental (apenas no caso de projetos de inovação produtiva) • No caso dos incentivos concedidos a favor de uma alteração fundamental no processo de produção, os custos elegíveis devem exceder a amortização e depreciação dos ativos associados à atividade a modernizar no decurso dos três exercícios fiscais precedentes (apenas no caso de projetos de inovação produtiva) • Em relação aos incentivos destinados à diversificação de um estabelecimento já existente, os custos elegíveis devem exceder em, pelo menos, 200% o valor contabilístico dos ativos que são reutilizados, tal como registado no exercício fiscal que precede o início dos trabalhos (apenas no caso de projetos de inovação produtiva) • Em relação aos incentivos destinados ao aumento da capacidade de um estabelecimento já existente, esse aumento deve corresponder no mínimo a 20% da capacidade instalada em relação ao ano pré-projeto (apenas no caso de projetos de inovação produtiva)



Fonte: IAPMEI, Portal dos Incentivos, Portugal 2020 Millennium BCP, Ponto de Situação COMPETE 2020 (2018) e análise PwC

5.3 Caracterização de instrumentos – incentivos de natureza financeira

Caracterização dos sistemas de incentivos de natureza financeira

	SI Inovação (3/4)
Prioridades de investimento e tipologias de projetos	• **Inovação produtiva não PME** ▪ Produção de novos bens e serviços ou melhorias significativas da produção atual ▪ Adoção de novos, ou significativamente melhorados, processos ou métodos de fabrico • **Inovação produtiva PME** ▪ Produção de novos bens e serviços ou melhorias significativas da produção atual ▪ Adoção de novos, ou significativamente melhorados, processos ou métodos de fabrico, de logística e distribuição, bem como métodos organizacionais ou de *marketing* • **Empreendedorismo qualificado e criativo** ▪ Projetos de PME, com menos de dois anos, a dinamizar em setores com fortes dinâmicas de crescimento e/ou setores com maior intensidade de tecnologia e conhecimento ou que valorizem a aplicação de resultados de I&D na produção de novos bens e serviços ▪ Vales empreendedorismo (PME): aquisição de serviços de consultoria na área de empreendedorismo, nomeadamente a elaboração de planos de negócios/Vales Incubação (Micro e Pequenas empresas): aquisição de serviços de incubação
Despesas elegíveis	• **Ativo fixo corpóreo ou incorpóreo** (nas empresas não PME, os incorpóreos estão limitados a 50% do total do investimento): ▪ **Máquinas e equipamentos**, bem como todos os custos relacionados ▪ **Equipamento informático**, incluindo *software* necessário ao seu funcionamento ▪ **Transferência de tecnologia** através da aquisição de direitos de patentes, nacionais e internacionais ▪ **Licenças, *know-how* ou conhecimentos técnicos** não protegidos por patente ▪ ***Software*** *standard* ou desenvolvido especificamente para determinado fim • **Outras despesas** (limitadas a 20% do total do investimento, ou 35% no caso de projetos de Empreendedorismo, podem não ser elegíveis para empresas não PME) ▪ **Estudos**, diagnósticos, auditorias, **planos de *marketing***, **projetos** de arquitetura e de engenharia ▪ **Serviços de engenharia** relacionados com a implementação do projeto ▪ Despesas com **TOC/ROC** (até €5 k) • **Formação de recursos humanos** (a verificar em sede de aviso de candidatura) ▪ **Custos com pessoal** relativos a formadores e formandos e **custos de funcionamento** **Nota:** • Construção de edifícios, obras de remodelação e outras construções, são elegíveis no setor do turismo e indústria, em casos devidamente justificados, e são sujeitos a limitações • Em determinados casos podem ser considerados apenas custos com contratação de recursos altamente qualificados (≥ VI)

Fonte: IAPMEI, Portugal 2020 Millennium BCP e análise PwC

5.3 Caracterização de instrumentos – incentivos de natureza financeira

Caracterização dos sistemas de incentivos de natureza financeira

	SI Inovação (4/4)
Taxa de incentivo	• **Taxa base:** 35% para médias empresas, 45% para pequenas e micro empresas, 15% para Não PME ou para investimentos elegíveis ≥ €15 m • **Majorações** (máximo de 75%): ▪ **Baixa densidade:** 10 p.p. para projetos localizados em territórios de baixa densidade ▪ **Prioridades políticas setoriais:** 10 p.p. a atribuir a projetos de PME com investimento inferior a €15 m orientados para temáticas com especial relevância para políticas públicas setoriais ou transversais (indústria 4.0, digitalização, economia circular, transição energética)
Taxa de incentivo *(cont.)*	▪ **Criação de emprego qualificado em novas unidades produtivas:** 5 p.p. para projetos relacionados com a criação de novas unidades geradoras de criação de postos de trabalho qualificados ▪ **Capitalização PME:** 5 p.p. para projetos de PME que prescindam da componente reembolsável, assegurando o cumprimento através do recurso a capitais próprios ▪ **Empreendedorismo:** 5 p.p. para projetos de empreendedorismo qualificado e criativo e 10 p.p. quando resultem de iniciativa feminina ou jovem
Natureza do incentivo	O incentivo a conceder reveste um **formato híbrido**, integrando uma componente **não reembolsável e uma reembolsável**, podendo esta última ser concedida através de um empréstimo bancário associado a um instrumento financeiro financiado pelo Portugal 2020. As empresas não PME e os projetos com investimento elegível ≥ €15 m não podem beneficiar da componente reembolsável. A **componente não reembolsável** é sem juros e por um período de 8 anos (2 anos de carência), exceto criação de novos estabelecimentos hoteleiros e conjuntos turísticos em que o plano de reembolso é de 10 anos (3 anos de carência), sendo atribuída a título não definitivo até à avaliação dos resultados do projeto, em função do grau de cumprimento das metas contratualmente fixadas.

Fonte: IAPMEI, Portugal 2020 Millennium BCP e análise PwC

5.3 Caracterização de instrumentos – incentivos de natureza financeira

Caracterização dos sistemas de incentivos de natureza financeira

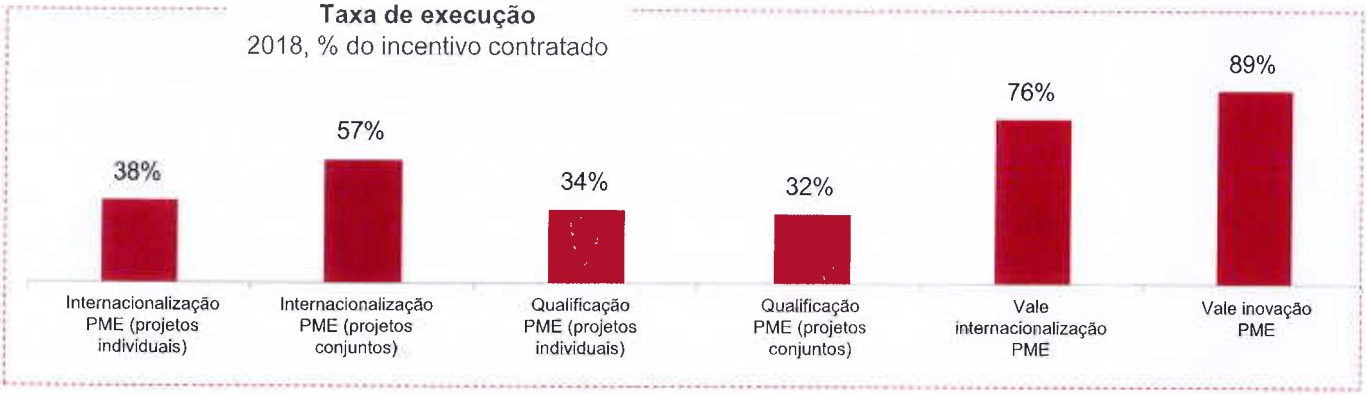
	SI QIPME (1/3)
Condições de acesso/ restrições e limitações	**Beneficiários** • Estarem legalmente constituídos • Situação tributária e contributiva regularizada perante, respetivamente, a administração fiscal e a segurança social • Poderem legalmente desenvolver as atividades no território abrangido pelo PO ou PDR e pela tipologia das operações e investimentos a que se candidatam • Possuírem, ou poderem assegurar até à aprovação da candidatura, os meios técnicos, físicos e financeiros e os recursos humanos necessários ao desenvolvimento da operação • Terem a situação regularizada em matéria de reposições, no âmbito dos financiamentos dos FEEI • Situação económico-financeira equilibrada ou demonstrarem ter capacidade de financiamento da operação • Não terem apresentado a mesma candidatura, no âmbito da qual ainda esteja a decorrer o processo de decisão ou em que a decisão sobre o pedido de financiamento tenha sido favorável • Não deterem nem terem detido capital numa percentagem superior a 50%, em empresa que não tenha cumprido notificação para devolução de apoios no âmbito de uma operação apoiada por fundos europeus • Cumprir os critérios de PME • Dispor de contabilidade organizada, nos termos da legislação aplicável • Não ser uma "empresa em dificuldade" • Declarar que não se trata de uma empresa sujeita a uma injunção de recuperação • Apresentar uma situação económico-financeira equilibrada, comprovada através de um rácio de autonomia financeira não inferior a 0.15 • Ter concluído os projetos anteriormente aprovados ao abrigo da mesma tipologia de projetos **Projetos** • Limite mínimo de despesa elegível total por projeto de €25 k • Ter data de candidatura anterior à data de início de início dos trabalhos • No caso de projeto individual, ser sustentado por uma análise estratégica da empresa que identifique as áreas críticas para o negócio em que se insere, diagnostique a situação da empresa nestas áreas críticas e fundamente as opções de investimento consideradas na candidatura • Demonstrar que se encontram asseguradas as fontes de financiamento • Demonstrar o efeito do incentivo • Ter uma duração máxima de execução de vinte e quatro meses, exceto nos casos devidamente justificados

Fonte: IAPMEI, Portal dos Incentivos, Portugal 2020 Millennium BCP e análise PwC

5.3 Caracterização de instrumentos – incentivos de natureza financeira

Caracterização dos sistemas de incentivos de natureza financeira

	SI QIPME (2/3)
Condições de acesso/ restrições e limitações *(cont.)*	• Iniciar a execução do projeto no prazo máximo de seis meses, após a comunicação da decisão de financiamento • Não incluir as mesmas ações em projetos conjuntos e em projetos individuais



Prioridades de investimento e tipologias de projetos	• **Internacionalização PME** ▪ Conhecimento de mercados externos ▪ Presença na *web* (economia digital) ▪ Desenvolvimento e promoção internacional das marcas ▪ Prospeção e presença em mercados internacionais ▪ *Marketing* internacional ▪ Novo método de organização nas práticas comerciais ▪ Certificações específicas • **Qualificação PME** ▪ Inovação organizacional e gestão ▪ Economia digital e TIC ▪ Criação de marcas e *design* ▪ Desenvolvimento e engenharia de produtos, serviços e processos ▪ Propriedade industrial ▪ Qualidade ▪ Transferência de conhecimento ▪ Distribuição e logística ▪ Eco inovação ▪ Formação profissional • **Vale internacionalização e inovação** ▪ Vale internacionalização ▪ Vale inovação

Fonte: IAPMEI, Portal dos Incentivos, Portugal 2020 Millennium BCP, Ponto de Situação COMPETE 2020 (2018) e análise PwC

5.3 Caracterização de instrumentos – incentivos de natureza financeira

Caracterização dos sistemas de incentivos de natureza financeira

	SI QIPME (3/3)
Despesas elegíveis	• **Aquisições para aplicação de novos métodos organizacionais:** ▪ Equipamentos e *software*, na medida em que forem utilizados no projeto ▪ Contratação de até 2 novos quadros técnicos (nível de qualificação ≥ 6) • **Participação em feiras e exposições no exterior:** ▪ Arrendamento de espaço e custos de funcionamento, *design*, construção e montagem do *stand*, custos de transporte ▪ Serviços de tradução/interpretes ▪ Despesas com deslocações e alojamento • **Serviços de consultoria especializada:** ▪ Campanhas de *marketing* nos mercados externos (publicidade e meios) ▪ Intervenção de técnicos oficiais de contas ou revisores oficiais de contas (TOC/ROC) ▪ Assistência técnica, estudos, diagnósticos e auditorias, conceção/registo de marcas ▪ Domiciliação de aplicações, adesão/subscrição a "*Software as a service*" • **Formação de recursos humanos** • **Obtenção, validação e defesa de patentes**, custos de registo de propriedade industrial • **Prospeção de novos clientes** (inclui missões inversas, *press releases*, consultoria de mercado)
Taxa de incentivo	• **Taxa máxima:** 45% sobre a totalidade das despesas elegíveis • **Exceções:** ▪ Projetos conjuntos (taxa máxima de 50% para as PME e de 85% para o promotor) ▪ Formação profissional: A taxa de incentivo das despesas de formação é de 50%, majorada em 10 p.p. e 20 p.p. para médias e pequenas empresas, respetivamente, e em 10 p.p. em formação para trabalhadores com deficiência ou desfavorecidos (não podendo ultrapassar 70%)
Natureza do incentivo	• **Incentivo não reembolsável**, com os seguintes limites: ▪ €500 k no caso de projetos individuais ▪ €180 k valor médio máximo por empresa beneficiária, no caso de projetos conjuntos

Fonte: IAPMEI, Portugal 2020 Millennium BCP e análise PwC

5.3 Caracterização de instrumentos – incentivos de natureza fiscal

Caracterização dos sistemas de incentivos de natureza fiscal

	SIFIDE II	RFAI II	DLRR	Benefícios contratuais
Condições de acesso/ restrições e limitações	**Beneficiários** • Ter despesas de I&D não comparticipadas a fundo perdido • Lucro tributável não ser determinado por métodos indiretos • Não sejam devedores ao Estado e à Segurança Social de quaisquer impostos ou contribuições ou tenham o pagamento devidamente assegurado	• Disponham de contabilidade organizada • Lucro tributável não seja determinado por métodos indiretos • Mantenham na empresa os bens objeto de investimento: ▪ Durante um período mínimo de três anos (PME) ▪ Durante cinco anos nos restantes casos ▪ Quando inferior, durante o respetivo período de mínimo vida útil ▪ Até ao período em que se verifique o respetivo abate físico, desmantelamento, abandono ou inutilização • Não sejam devedoras ao Estado e à segurança social • Não sejam consideradas empresas em dificuldades	• Micro, pequenas e médias empresas • Disponham de contabilidade organizada • Lucro tributável não seja determinado por métodos indiretos • Situação fiscal e contributiva regularizada	**Beneficiários** • Possuir capacidade técnica e de gestão • Demonstrar uma situação financeira equilibrada com um rácio de autonomia financeira ≥ 20% • Dispor de contabilidade regularmente organizada • Lucro tributável não seja determinado por métodos indiretos • Financiar o projeto com recursos próprios ou mediante financiamento externo (pelo menos 25% dos custos elegíveis) • Apresentar situação fiscal e contributiva regularizada • Não estar sujeito a uma injunção de recuperação na sequência de uma decisão Comissão que declare um auxílio ilegal e incompatível com o mercado interno

Fonte: IAPMEI, Portal dos Incentivos e análise PwC

5.3 Caracterização de instrumentos – incentivos de natureza fiscal

Caracterização dos sistemas de incentivos de natureza fiscal

	SIFIDE II	RFAI II	DLRR	Benefícios contratuais
Condições de acesso/ restrições e limitações *(cont.)*		• Efetuem investimento relevante que proporcione a criação de postos de trabalho e a sua manutenção		**Projetos** • Projetos de investimento inicial, cuja realização não se tenha iniciado antes da candidatura, que demonstrem ter viabilidade técnica, económica e financeira, proporcionem a criação ou manutenção de postos de trabalho e que preencham, pelo menos, uma das seguintes posições: ▪ Relevantes para desenvolvimento estratégico da economia ▪ Relevantes para a redução das assimetrias regionais ▪ Contribuam para impulsionar a inovação tecnológica e a investigação científica nacional, para a melhoria do ambiente ou para o reforço da competitividade e da eficiência produtiva

Fonte: IAPMEI, Portal dos Incentivos e análise PwC

5.3 Caracterização de instrumentos – incentivos de natureza fiscal

	SIFIDE II	RFAI II
Despesas elegíveis	• Aquisições de **ativo fixo tangível**, à exceção de edifícios e terrenos, desde que criado ou adquirido em estado novo e na proporção da sua afetação à realização de atividades de I&D • **Despesas com pessoal** com habilitações literárias mínimas do nível quatro do Quadro Nacional de Qualificações, diretamente envolvido em tarefas de I&D. No caso de pessoal não dedicado à I&D a tempo inteiro, as despesas consideram-se elegíveis na devida proporção • **Despesas** necessárias ao **funcionamento** e execução de atividades de I&D, até ao máximo de 55% das despesas com pessoal • Despesas relativas à **contratação de atividades de I&D** junto de entidades públicas ou beneficiárias do estatuto de utilidade pública ou de entidades cuja idoneidade em matéria de I&D seja reconhecida. Despesas com participação de dirigentes e quadros na gestão de instituições de investigação e desenvolvimento • **Participação no capital de instituições de I&D e contributos para fundos de investimentos**, públicos ou privados, destinados a financiar empresas dedicadas sobretudo a I&D, incluindo o financiamento da valorização dos seus resultados • Custos com **registo e manutenção de patentes** • Despesas com **aquisição de patentes** que sejam destinadas à realização de atividades de I&D (só para PMEs) • Despesas com **auditorias** à I&D • Despesas com **ações de demonstração** que decorram de projetos de I&D apoiados	• **Ativos fixos tangíveis**, adquiridos em estado novo, com exceção de: ▪ Terrenos, salvo no caso de se destinarem à exploração de concessões minerais, águas minerais naturais e de nascente, pedreiras, barreiros e areeiros em investimentos na indústria extrativa ▪ Construção, aquisição, reparação e ampliação de quaisquer edifícios, salvo se forem instalações fabris ou afetos a atividades turísticas, de produção de audiovisual e administrativas ▪ Viaturas ligeiras de passageiros ou mistas ▪ Mobiliário e artigos de conforto ou decoração, salvo equipamento hoteleiro afeto a exploração turística ▪ Equipamentos sociais ▪ Outros bens de investimento que não estejam afetos à exploração da empresa • **Ativos intangíveis**, constituídos por despesas com transferência de tecnologia, nomeadamente através da aquisição de direitos de patentes, licenças, "*know-how*" ou conhecimentos técnicos não protegidos por patente, as quais não podem exceder 50% das aplicações relevantes, no caso de sujeitos passivos de IRC que não se enquadrem na categoria das micro, pequenas e médias empresas
Taxa de incentivo	• **Taxa base:** 32.5% das despesas realizadas no exercício • **Taxa majorada** em 15% para PMEs com menos de dois anos de atividade • **Taxa incremental:** 50% do acréscimo das despesas realizadas no exercício face à média aritmética simples das despesas realizadas nos dois exercícios anteriores, até ao limite de €1.5 m	• **Dedução à coleta** de IRC de 25% até €5 m, e de 10%, relativamente à parte excedente, para investimentos realizados nas regiões Norte, Centro, Alentejo, RAA e RAM • **Dedução à coleta** de IRC de 10% nas regiões Algarve e Grande Lisboa • **Isenção ou redução de IMI**, por um período até 10 anos, relativamente aos prédios utilizados no âmbito dos investimentos • **Isenção ou redução do IMT** e **isenção de Imposto de Selo**, relativamente às aquisições de prédios que constituam aplicações relevantes

Fonte: IAPMEI, Portal dos Incentivos e análise PwC

5.3 Caracterização de instrumentos – incentivos de natureza fiscal

	DLRR	Benefícios contratuais
Despesas elegíveis	• **Ativos fixos tangíveis**, adquiridos em estado novo, com exceção de: ▪ Terrenos, salvo no caso de se destinarem à exploração de concessões mineiras, águas minerais naturais e de nascente, pedreiras, barreiros e areeiros em projetos de indústria extrativa ▪ Construção, aquisição, reparação e ampliação de quaisquer edifícios, salvo quando afetos a atividades produtivas ou administrativas ▪ Viaturas ligeiras de passageiros ou mistas, barcos de recreio e aeronaves de turismo ▪ Artigos de conforto ou decoração, salvo equipamentos hoteleiros afetos a exploração turística ▪ Ativos afetos a atividades no âmbito de acordos de concessão ou de parceria público-privada celebrados com entidades do setor público	• **Ativos fixos tangíveis**, com exceção de: ▪ Terrenos que não se incluam em projetos do setor da indústria extrativa, destinados à exploração de concessões minerais, águas de mesa e medicinais, pedreiras, barreiras e areeiros ▪ Edifícios e outras construções não diretamente ligados ao processo produtivo ou às atividades administrativas essenciais ▪ Viaturas ligeiras ou mistas ▪ Outro material de transporte no valor que ultrapasse 20% do total das aplicações relevantes ▪ Mobiliário e artigos de conforto ou decoração, salvo equipamento hoteleiro afeto a exploração turística ▪ Equipamentos sociais ▪ Outros bens de investimento, que não sejam afetos à exploração da empresa ▪ Equipamentos usados e investimento de substituição • **Ativos intangíveis**, constituídos por despesas com transferência de tecnologia, nomeadamente através da aquisição de direitos de patentes, licenças, "*know-how*" ou conhecimentos técnicos não protegidos por patente • Desde que realizados há menos de um ano antes da data de candidatura a benefícios fiscais: ▪ Adiantamentos relacionados com o projeto, até ao valor de 50% do custo de cada aquisição ▪ Despesas relativas aos estudos diretamente relacionados com o projeto de investimento, contabilizadas como ativo intangível
Taxa de incentivo	• **Dedução à coleta**, nos períodos de tributação que se iniciem em ou após 1 de janeiro de 2014, até 10% dos lucros retidos que sejam reinvestidos em aplicações consideradas relevantes • Para as **micro e pequenas empresas** a dedução relativa aos exercícios de 2018 e seguintes pode ser efetuada durante 3 anos e até 50% da coleta	• **Crédito de imposto**, determinado com base na aplicação de uma percentagem, compreendida entre 10% e 25% das aplicações relevantes do projeto de investimento, a deduzir ao montante da coleta do IRC • **Isenção ou redução de IMI**, durante a vigência do contrato, relativamente aos prédios utilizados no âmbito do projeto de investimento

Fonte: IAPMEI, Portal dos Incentivos e análise PwC

5.3 Caracterização de instrumentos – incentivos de natureza fiscal

	DLRR	Benefícios contratuais
Taxa de incentivo *(cont.)*	• Para as **restantes empresas** a dedução pode ser efetuada durante 2 anos e até 25% da coleta. • O **montante máximo dos lucros retidos e reinvestidos**, em cada período de tributação, é de para €7.5 m, por sujeito passivo	• **Isenção ou redução de IMT**, relativamente às aquisições de prédios incluídas no plano de investimento e realizadas durante o período de investimento • **Isenção de Imposto de Selo**, relativamente a todos os atos ou contratos necessários à realização do projeto de investimento

Fonte: IAPMEI, Portal dos Incentivos e análise PwC

5.4 Lista de entidades entrevistadas e entidades internacionais contactadas

Lista de entidades entrevistas ou contactadas	Tipologia
Colégio Valsassina	PME
Crossjoin Solutions Lda	PME
JMR_FERNANDES, LDA	PME
CMTIR S.A	PME
Fabrica de Alimentos Guadiana Lda	PME
Pisosol	PME
Ropar, Fabrico de Claçado Ortopedico, SA	PME
TMF-TORRES, MARTINS & FRANCA, SA	PME
jacinto ferreira correia & filhos lda	PME
IRMAOS LEITE,SA	PME
SIRMAF, LDA	PME
Intermolde, Lda	PME
Plurivet, Veterinária e Pecuária, Lda.	PME
Rialto - Indústria Alimentar, Lda	PME
Semimetais ,Lda	PME
GONDENSINO, Estabelecimento de Ensino Particular, Lda	PME
Cfarma - Centro Farmaceutico da Madeira, Lda.	PME
Flexicel	PME
Curtumes Aveneda Lda	PME
Imeguisa SA	PME
Dom Pedro Golf SA	PME
autozitania	PME
Plurivet, Veterinária e Pecuária, Lda.	PME
Maçarico, S.A.	PME
Centrocar - Centro de Equipamentos Mecânicos, SA.	PME
Takargo-Transporte de Mercadorias,SA	PME
Tecnocabel Componente eletricos, lda.	PME
AUTIELVOLT, Lda.	PME
Quadrimovel, comercio e industria de quadros Lda.	PME
CFARMA - CENTRO FARMACÊUTICO DA MADEIRA, LDA.	PME
Unisilvas, Lda	PME
NLS Ldª	PME
S. C. C. BOA-HORA LDA.	PME
Costa, Costa & Oliveira, Ldª	PME
Ibertelco Electrónica Limitada	PME
Jacinto Ferreira Correia & Filhos, Lda.	PME
Lubrimade, Lda	PME

Lista de entidades entrevistas ou contactadas	Tipologia
Pôncio Alves Janeiro e Irmão Lda	PME
Transbranca - Transportes, S.A.	PME
PTA Agencia Portuguesa Textil, Sociedade Unipessoal, Lda	PME
HAGER SEM SA	PME
QUATROVISTAS SA	PME
Malhapertada, Lda	PME
Flexicel Portugal Unipessoal Lda	PME
Esmalglass Portugal Produtos Cerâmicos SA	PME
Saica Natur Portugal Lda	PME
E&C	PME
Hoist Group Portugal, S.A.	PME
Pimba-Imp. Exp. Vestuário, Lda	PME
SIENA COMERCIO INTERNACIONAL SA	PME
AXFILIA Lda.	PME
CARTOCER	PME
Klaveness Footwear SA	PME
Bruno-Tir Transportes	PME
Schmidt-Stosberg, Lda	PME
JOAQUIM FERNANDES MARQUES E FILHO, S.A	PME
Socicorreia - Engenharia SA	PME
Hitachi Consulting	PME
IBERA - INDÚSTRIA DE BETÃO, S.A.	PME
Hubel Verde , S.A.	PME
Crank, Lda	PME
Titulos Distintos,Unip.Lda	PME
MEGA DIVE	PME
Grandvision Supply Chain Portugal, SA	PME
BIOSORO, Soros biológicos.Ldª	PME
Ga	PME
Mendes & Ca Lda	PME
Jaime Azevedo Construções Lda	PME
RCA	PME
Rentalink, Lda.	PME
Elite Basket Bond/ Banca Finint	Entidade Financeira
European Investment Bank	Entidade Financeira
European Investment Fund	Entidade Financeira

5.5 Glossário de siglas e abreviaturas

Termo	Definição
AM Lisboa	Área Metropolitana
Benchmark	Processo de comparação de produtos, serviços ou práticas de gestão com o objetivo de avaliar a concorrência e melhorar oferta, funções e processos internos de determinada empresa
CAE	Código de Atividade Económica
CAGR	Compounded annual growth rate (taxa de crescimento anual composta)
Carta de Crédito Standby	Compromisso de garantia cuja emissão está subordinada a Regras e Práticas Internacionais. Um Banco que emite uma Carta de Crédito Standby (SBLC) agindo por instruções do seu Cliente (ordenador) toma um compromisso irrevogável de pagamento a favor de um terceiro (beneficiário) respondendo pela boa execução de um contrato ou obrigação firmados entre o seu Cliente e o beneficiário.
CFO	Chief Finance Officer
Confirming	Acordo contratual entre um banco e uma empresa, com vista a prestação de um serviço de gestão de pagamentos. O Cliente bancário informa o seu banco das ordens de pagamento da fatura ao seu fornecedor. A partir daqui, o banco gere todo o processo, informando o fornecedor da data de pagamento e dando a opção de antecipação do recebimento.
Crédito Documentário	Ordem dada pelo importador ao seu Banco para que este, perante o Beneficiário (exportador) assuma o compromisso de pagar, aceitar ou negociar documentos com um determinado montante (valor da mercadoria), desde que o Beneficiário apresente a documentação exigida, em conformidade com todos os termos definidos nesse compromisso (Carta de Crédito).
DPI	Direitos da Propriedade Intelectual
EBITDA	"Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization" - Lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização
Empresas em turnaround	Empresas em processo de recuperação, após fase de estagnação ou declínio
ENESII	Entidades não Empresariais do Sistema de I&I (Investigação e Inovação)
Factoring	Sistema de cobrança de vendas a crédito, em que a empresa recebe antecipadamente do banco as faturas que emite aos seus clientes, que depois pagarão ao banco em vez de pagarem à empresa. Existe, obviamente, um custo para a empresa na contratação deste produto bancário, que pode ser mais ou menos elevado consoante a modalidade em que o factoring é contratado.
FC&QC	Fundo de Capital e Quase Capital
FEADER	Fundo Europeu Agrícola de Desenvolvimento Rural
FEAMP	Fundo Europeu dos Assuntos Marítimos e Pescas
FEDER	Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional
FEEI	Fundos Europeus Estruturais e de Investimento
FINOVA	Fundo de Apoio ao Financiamento à Inovação
Fintech	Empresa que combina tecnologia com serviços financeiros
FSE	Fundo Social Europeu
Garantia mútua	Sistema mutualista de apoio a empresas, que se traduz na prestação de garantias para facilitar a obtenção de crédito mas também de outro tipo de garantias necessárias ao desenvolvimento empresarial. A característica mutualista resulta do facto de as empresas beneficiárias das garantias assumirem a condição de acionistas de Sociedades de Garantia Mútua. O sistema de garantia mútua é participado pelo IAPMEI e por outras entidades e tem a supervisão do Banco de Portugal.
I&D	Investigação e Desenvolvimento
I&I	Investigação e Inovação
IAPMEI	Agência para a competitividade e inovação
IEFP	Instituto do Emprego e Formação Profissional
IFD	Instituição Financeira de Desenvolvimento
IMI	Imposto Municipal sobre Imóveis
IMT	Imposto Municipal sobre Transmissões Onerosas de Imóveis
IPG	Inquérito às Práticas de Gestão realizado pelo INE
IPSS	Instituição Particular de Solidariedade Social
IRC	Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas
IVA	Imposto sobre o Valor Acrescentado
Leasing	O leasing é um instrumento de financiamento ao qual a empresa pode recorrer quando não pretende afectar grandes quantidades de capital para ter acesso a um determinado bem (normalmente tratam-se de bens de equipamento). Num contrato leasing, o proprietário do equipamento (o locador) autoriza o utilizador (o locatário) a dispor do equipamento em troca de pagamentos periódicos, que incluem capital e juros. Findo o prazo de vigência do contrato, o locador pode adquirir o equipamento objecto do contrato, mediante o pagamento de um valor residual pré-estabelecido. Ao diferir os pagamentos, a empresa consegue garantir uma maior liquidez. No entanto, tem a desvantagem de não ser proprietária do equipamento, tendo por isso que indemnizar a locadora no caso de surgir algum acidente com o equipamento da sua responsabilidade.
Leasing Imobiliário	Solução de financiamento a médio e longo prazo para aquisição e/ou construção de todo o tipo de imóveis, qualquer que seja a sua natureza, tais como lojas, escritórios, clínicas, armazéns, instalações industriais entre outras.
Liquidez	Ativo Corrente/ Passivo Corrente
Mecanismo de solidariedade	Mecanismo através do qual as restantes empresas de determinado portfolio contribuem com a sua reserva de crédito em caso de incumprimento por parte de uma das empresas do portfolio/cabaz
Mentoring	Prestação de serviços de desenvolvimento pessoal por alguém mais experiente a alguém menos experiente numa determinada matéria
Mid caps	Empresas de média capitalização
Networking	Partilha de ideias e informação entre pessoas com uma profissão ou interesse comum, tipicamente num contexto social informal
NUTS II	Nomenclatura das Unidades Territoriais para Fins Estatísticos
ONG	Organização Não Governamental
Passivo Corrente	Passivo que satisfaz um dos seguintes critérios: (1) espera-se que seja liquidado durante o ciclo operacional normal da entidade; (2) está detido essencialmente para a finalidade de ser negociado; (3) deverá ser liquidado num período até doze meses após a data do balanço; ou (4) a entidade não tem um direito incondicional de diferir a liquidação do passivo durante pelo menos doze meses após a data do balanço.
Passivo Não Corrente	Todos os outros passivos que não são classificados como correntes (ver definição de passivo corrente)
PDR	Programa de Desenvolvimento Rural
Pitch	Breve apresentação oral de um produto, serviço, oportunidade de negócio ou ideia, numa tentativa de venda ou persuasão sobre o mesmo
PME	Pequena e Média Empresa

5.5 Glossário de siglas e abreviaturas

Termo	Definição
PO	Programa Operacional (Portugal 2020)
QREN	Quadro de Referência Estratégica Nacional
RAA/ RA Açores	Região Autónoma dos Açores
RAM/ RA Madeira	Região Autónoma da Madeira
Remessa Documentária	Ordem dada pelo exportador ao seu banco, para que este envie ao Banco do importador documentos comerciais representativos da posse de mercadorias, acompanhados ou não de um ou mais efeitos financeiros, com instruções de entrega dos primeiros contra pagamento ou aceite do(s) referido(s) efeito(s).
Rendibilidade do Ativo	Resultado Líquido/ Ativos
Rendibilidade do Capital Próprio	Resultado Líquido/Capital Próprio
ROC	Revisor Oficial de Contas
SAFPRI	Sistema de Apoio ao Financiamento e Partilha de Risco da Inovação
SGIDI	Sistema de Gestão da Investigação, Desenvolvimento e Inovação
Small caps	Empresas de pequena capitalização
Smart money	Capital controlado por investidores institucionais, bancos centrais, e outros profissionais financeiros - diz respeito a investimentos feitos por profissionais com know-how e experiência
Solvabilidade	Capital Próprio/ Passivo
SPGM	Sociedade Portuguesa de Garantia Mútua
SPV	Veículos que investem em obrigações emitidas por PMEs e, paralelamente, através do processo financeiro denominado de securitização emitem instrumentos financeiros que podem ser subscritos por investidores
Stock Exchange	Bolsa de Valores
TANB	Taxa Anual Nominal Bruta
TOC	Técnico Oficial de Contas
VN	Volume de Negócio

www.pwc.pt/pt/servicos/advisory/strategy.html



© 2019 PricewaterhouseCoopers /AG - Assessoria de Gestão, Lda. Todos os direitos reservados. PwC refere-se à PwC Portugal, constituída por várias entidades legais, ou à rede PwC. Cada firma membro é uma entidade legal autónoma e independente. Para mais informações consulte www.pwc.com/structure.