Manual Prático de Financiamento da Atividade e do Investimento para a Fileira da Construção

APCMC
Associação Portuguesa dos Comerciantes de Materiais de Construção

Cofinanciado por:

COMPETE 2020

PORTUGAL 2020

UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional

PROJETO AAC Nº 04/SIAC/2015 (QUALIFICAÇÃO) - CANDIDATURA Nº 016131

MANUAL PRÁTICO DE FINANCIAMENTO DA ATIVIDADE E DO INVESTIMENTO PARA A FILEIRA DA CONSTRUÇÃO

FICHA TÉCNICA
Promotor do projeto | APCMC - Associação Portuguesa dos Comerciantes de Materiais de Construção
Autor | Pamésa Consultores, Lda.
Data | 2017

Índice

1 Nota prévia 03
2 Enquadramento 04
2.1 Contexto macroeconómico: recuperação lenta e correção de desequilíbrios 04
2.2 Investimento e o problema do financiamento 05
2.3 Evolução recente do setor do comércio da materiais de construção 11
2.4 Considerações finais 16
3 As oportunidades de financiamento para a fileira da construção 17
3.1 Os instrumentos financeiros da UE 17
3.1.1 Apoios financeiros diretos 17
3.2 O programa Horizonte 2020 20
3.2.1 Oportunidades para as empresas 23
3.3 O programa COSME 29
3.4 Plano de Investimento para a Europa - Plano Juncker 33
3.5 Portugal 2020 35
4 Formas de financiamento 38
4.1 As operações de crédito a curto prazo 41
4.1.1 *Confirming* 42
4.1.2 Conta corrente caucionada 44
4.1.3 Crédito documentário 45
4.1.4 Descoberto contratado 46
4.1.5 Desconto comercial 47
4.1.6 Desconto titulado (livrança) 47
4.1.7 *Factoring* 48
4.1.8 *Hot Money* 51
4.1.9 Emissão de valores mobiliários - papel comercial 52
4.1.10 Tesouraria - apoio a necessidades pontuais 53
4.2 Operações de financiamento de médio e longo prazo (MLP)....54
4.2.1 O *Leasing* 56
4.2.2 Empréstimos a prazo fixo (médio e longo prazo) 58
4.2.3 Avales e garantias bancárias 59
4.2.4 Linhas de crédito protocoladas 60
4.2.5 A garantia mútua 72
4.2.6 *Peer-to-Peer Lending* 75

5 Os regimes de capital de risco 79
5.1 Caracterização do capital de risco 79
5.2 Modalidades do capital de risco 87
5.2.1 *Seed capital* 87
5.2.2 Startup 87
5.2.3 *Other early stage* 87
5.2.4 Expansão 87
5.2.5 *Management By Out* 88
5.2.6 *Management By In* 88
5.2.7 *Replacement Equity* 88
5.2.8 *Bridge Financing* 88
5.2.9 Resgate/*Turnaround* 89
5.2.10 O quase-capital 89
6 O novo regime de financiamento: os fundos para apoiar as PME 90
6.1 Capital de risco 90
6.1.1 FCR - Fundos de Capital de Risco 90
6.1.2 FRIE - Fundos de Reestruturação e Internacionalização Empresarial 91
6.1.3 Aspetos relevantes do novo regime de financiamento 91
6.2 Fundos de *Private Equity* 92
6.3 FACCE - Fundo Autónomo de Apoio à Concentração e Consolidação de Empresas 95
6.4 FIEAE - Fundo Imobiliário Especial de Apoio às Empresas 96
6.5 O Programa FINOVA 96
6.6 O Programa FINICIA 97
7 Como preparar o plano de negócios e Financiamento 99
7.1 Estrutura do plano de negócios e modelo financeiro 100
7.2 Elaborar plano de investimento e financiamento 103
7.3 A seleção de serviços bancários 106
8 Nota final 110
9 Bibliografia 111

1 Nota Prévia

O presente **Manual Prático de Financiamento da Atividade e do Investimento para a Fileira da Construção** é promovido pela **Associação Portuguesa de Comerciantes de Materiais de Construção (APCMC)**, no âmbito do projeto **Capacitar para o Investimento e Promover a Inovação do *Marketing***, desenvolvido ao abrigo do Sistema de Apoio a Ações Coletivas - Qualificação do Programa Operacional Competitividade e Internacionalização, do Portugal 2020.

As mudanças nos mercados têm vindo a alterar as condições da procura, da competitividade da oferta à escala global e a desafiar o tecido empresarial a incutir novas dinâmicas nos negócios, que requerem mais preparação, competências e novos conhecimentos, designadamente sobre processos de financiamento da atividade em condições adequadas ao seu desenvolvimento.

A abordagem dos temas do manual foi o mais abrangente possível, integra uma componente de natureza estratégica, sistematiza os desafios que se colocam às empresas, com recomendações sobre metodologias para os enfrentar com sucesso, tendo em conta sobretudo as necessidades de mudança nas estruturas financeiras das empresas.

O trabalho desenvolvido tem em vista sobretudo colmatar fraquezas da fileira, identificadas no Plano Estratégico, enquadra-se na estratégia coletiva da APCMC de capacitar o tecido empresarial através de informação especializada que permita às empresas aplicar boas práticas de financiamento da atividade, relançar o investimento e melhorar fatores de competitividade.

Os conteúdos foram estruturados de forma simples, numa lógica de informação com adequado enquadramento global (evolução económica da conjuntura), das dificuldades dos últimos cinco anos que se refletiram nas condições de acesso ao crédito e no financiamento da expansão da atividade, sobretudo das PME da fileira.

No mesmo sentido, procurou-se explicitar os conceitos associados aos produtos financeiros disponíveis mais importantes, com recomendações para otimizar condições financeiras da sua aplicação prática, robustecer as estruturas empresariais e promover o investimento em diversas áreas fundamentais, como na inovação, na qualificação da oferta e na internacionalização dos negócios.

Também se pretendeu chamar a atenção para as oportunidades que decorrem do programa Portugal 2020, que permitem apoiar o investimento das empresas em condições vantajosas e criar condições para superar constrangimentos empresariais e promover o caminho da excelência para oferta da fileira.

O trabalho é resultado de vários contributos, de empresas, empresários, técnicos e de instituições financeiras, bem como de publicações de entidades especializadas que constam na bibliografia, sem os quais não seria possível elaborar os conteúdos de forma consistente e adequada às necessidades de capacitação empresarial.

2 Enquadramento

2.1 Contexto macroeconómico: recuperação lenta e correção de desequilíbrios

A economia portuguesa iniciou o processo de recuperação em 2013, após uma profunda recessão que se deveu, numa primeira fase, em 2009, à crise financeira internacional, e numa segunda fase, no período 2011-2013, à forte contração da procura interna.

Esta contração ocorreu de forma mais evidente no consumo e no investimento e teve origem, em primeiro lugar, nas dificuldades de financiamento externo após a acumulação sucessiva de défices quer nas contas públicas, quer na balança corrente, e, em segundo lugar, na aplicação do Programa de Assistência Económica e Financeira (PAEF). Este programa, acordado em maio de 2011 entre as autoridades portuguesas, a União Europeia e o FMI, assentou em três pilares: consolidação orçamental, estabilidade do sistema financeiro e transformação estrutural da economia portuguesa.

A consolidação orçamental, que tinha como objetivo central a restauração da confiança e credibilidade das finanças públicas, fixou como objetivos a redução do défice orçamental de cerca de 8% nos anos de 2009-2010 para 3% em 2013 e a inversão da trajetória de subida da dívida pública.

A diminuição do défice e a redução do peso da dívida pública no PIB acabaram por ser mais lentas do que o esperado, em parte devido aos efeitos de maior magnitude no produto das políticas orçamentais restritivas que foram adotadas, as quais provocaram uma subida das despesas com subsídio de desemprego e uma redução da receita fiscal.

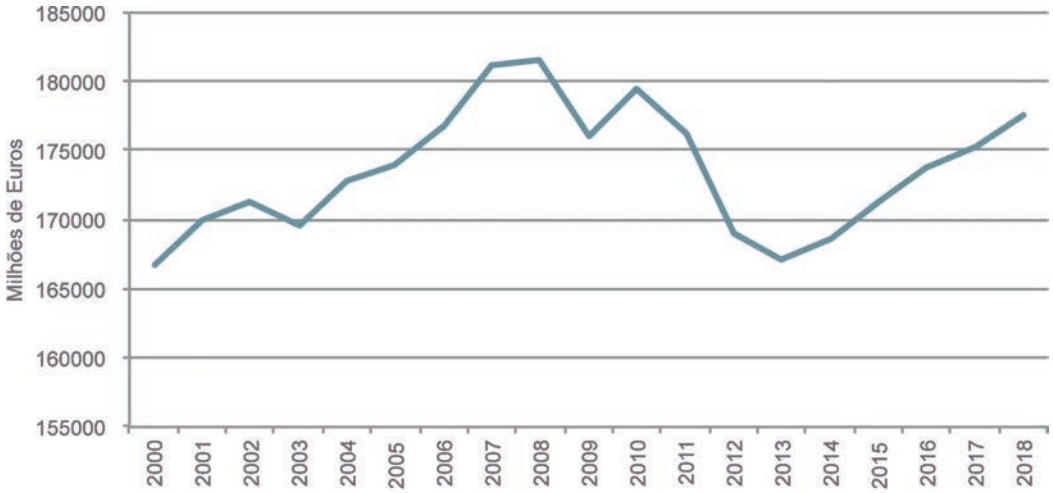
Pela positiva, o PAEF seguiu uma agenda de transformação estrutural, com reformas no sistema de regulação dos mercados laboral e do produto, no sistema judicial e na reestruturação do setor empresarial do Estado e contenção das despesas de pessoal na Administração Pública.

Estas políticas permitiram reforçar a tendência anterior de crescimento das exportações, favorecendo a dinâmica dos setores de bens transacionáveis.

As exportações portuguesas conseguiram mesmo ganhos de quota de mercado nos mercados de destino, sendo esta quota, em 2015, 5% acima do valor máximo anterior, observado em 2002.

No entanto, apesar do aumento da procura externa, a contração da procura interna e a sua ténue recuperação nos anos mais recentes impediram um crescimento mais vigoroso após 2013. Em 2016 o valor do PIB em termos reais ainda era inferior ao verificado em 2005, prevendo-se que se chegue ao nível de produto imediatamente anterior à crise de 2008-2009 apenas em 2020 (Figura 1).

Figura 1 - Produto Interno Bruto, a preços constantes (Base 2011)



Fonte: (OECD Economic Outlook: Statistics and Projections (database), 2017)

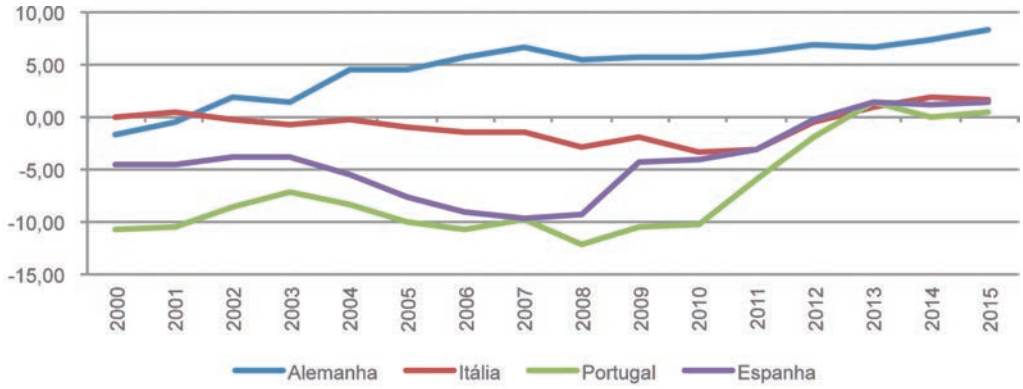
O bom comportamento das exportações, em simultâneo com a diminuição das importações associado à contenção da procura interna, permitiu o equilíbrio da balança corrente, sendo Portugal um dos países onde este ajustamento foi melhor conseguido, passando de défices externos em torno dos 10% do PIB que se verificavam desde a adesão de Portugal ao Euro, para um saldo positivo de 1,5% em 2013 (Figura 2).

Decompondo o aumento das exportações por categorias de produtos, verifica-se um contributo maior de produtos exportados por grandes empresas nacionais ou multinacionais, como são o caso dos produtos minerais (combustíveis), plástico e suas obras (pneus), produtos das indústrias alimentares e bebidas, produtos das indústrias químicas e material de transporte.

No seu conjunto, estas categorias de produtos contribuíram com 48% do crescimento das exportações no período 2006 a 2016 (Figura 3).

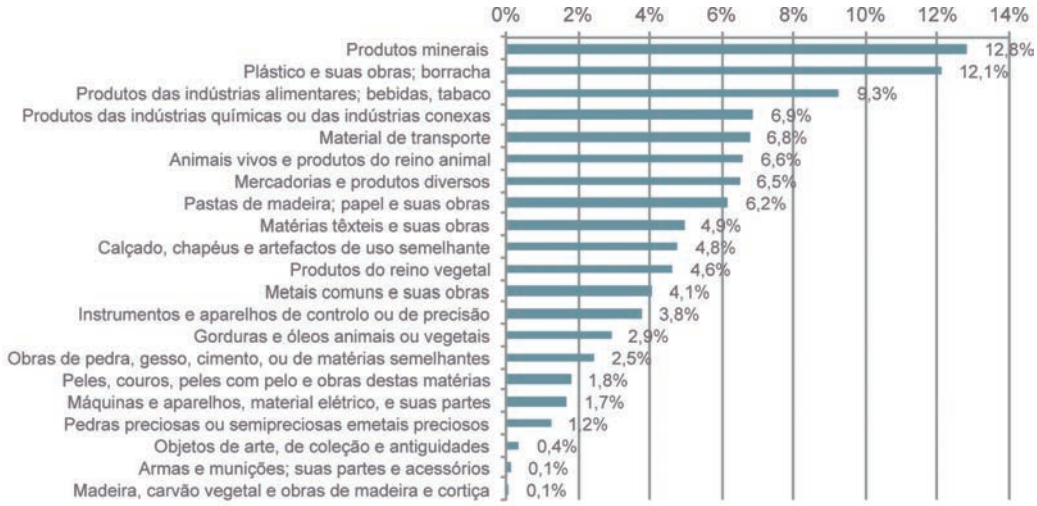
No caso das exportações de serviços, as atividades ligadas ao setor do turismo foram as que mais contribuíram para mais de metade do seu crescimento (Figura 4).

Figura 2 - Saldo da Balança Corrente em % do PIB



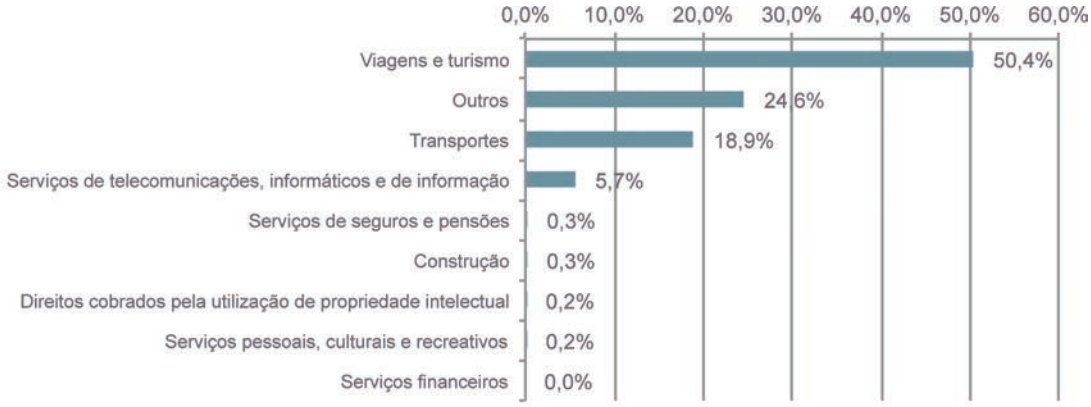
Fonte: (OECD Stat, 2017)

Figura 3 - Contributo para a variação das exportações de bens entre 2006-2007 e 2015-2016, por categoria



Fonte: (INE, 2017)

Figura 4 - Contributo para a variação das exportações em serviços entre 2006-2007 e 2015-2016, por categoria



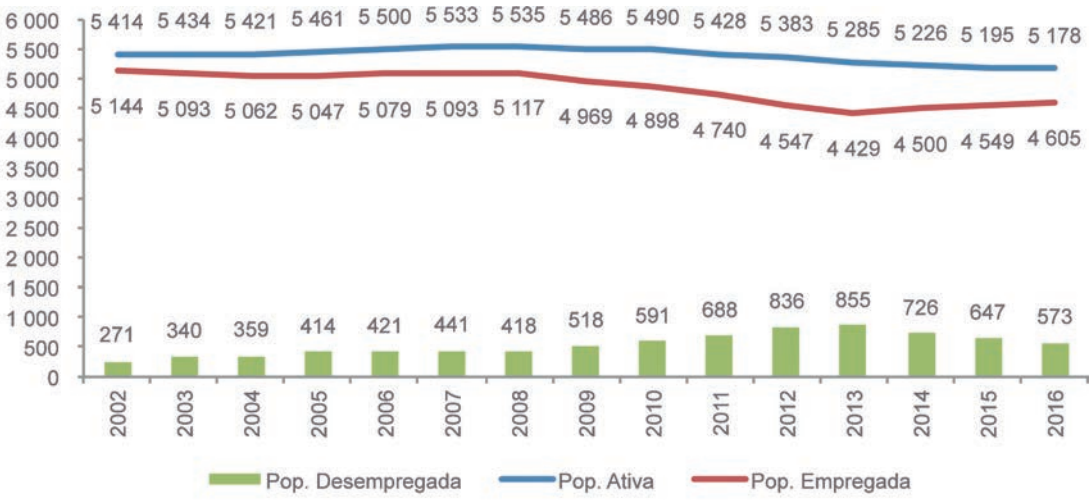
Fonte: (Banco de Portugal, 2017)

Apesar do nível do produto ainda não ter atingido os valores pré-crise, o desempenho do mercado de trabalho foi mais favorável, nomeadamente no que diz respeito à evolução do desemprego.

O número de desempregados atingiu o máximo em 2013 (855 mil ativos), diminuindo progressivamente desde então. Em 2016 estavam desempregados 573 mil ativos, correspondendo a uma taxa de 11,1% (Figura 5).

É de referir que a diminuição do desemprego no período 2013 a 2016 (-282 mil) foi superior ao aumento do emprego no mesmo período (+58 mil), explicando-se esta diferença pelo crescimento modesto do produto e pela forte emigração dos anos 2011 a 2015.

Figura 5 - População Desempregada, População Ativa e População Empregada



Fonte: (INE, 2017)

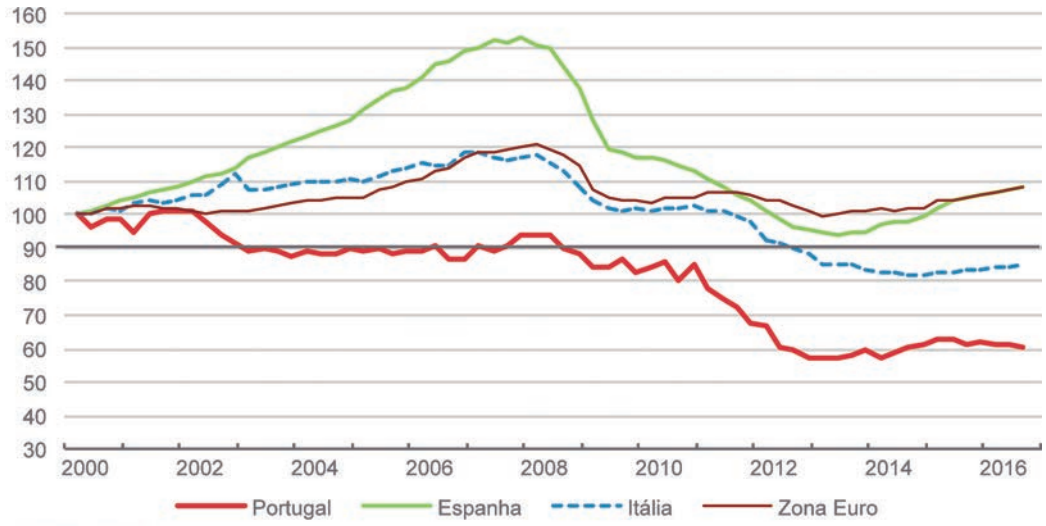
2.2 Investimento e o problema do financiamento

A manutenção de uma taxa de crescimento do PIB anual acima de 1,5%, indispensável à sustentabilidade da dívida pública, e de um crescimento das exportações compatível com a manutenção do equilíbrio externo implicará mais investimento.

O investimento foi a componente da procura interna que apresentou uma queda mais acentuada no período da crise, sem se ter verificado uma recuperação significativa após 2014.

Em termos de volume, Portugal registou um aumento menos pronunciado no investimento desde o período anterior à crise em relação ao que foi registado noutros países da área do euro e, após o acentuado declínio pós-crise, o investimento é agora 30% mais baixo do que o valor registado em 2005 (Figura 6).

Figura 6 - Investimento em Volume (1º Trimestre 2000 = 100)

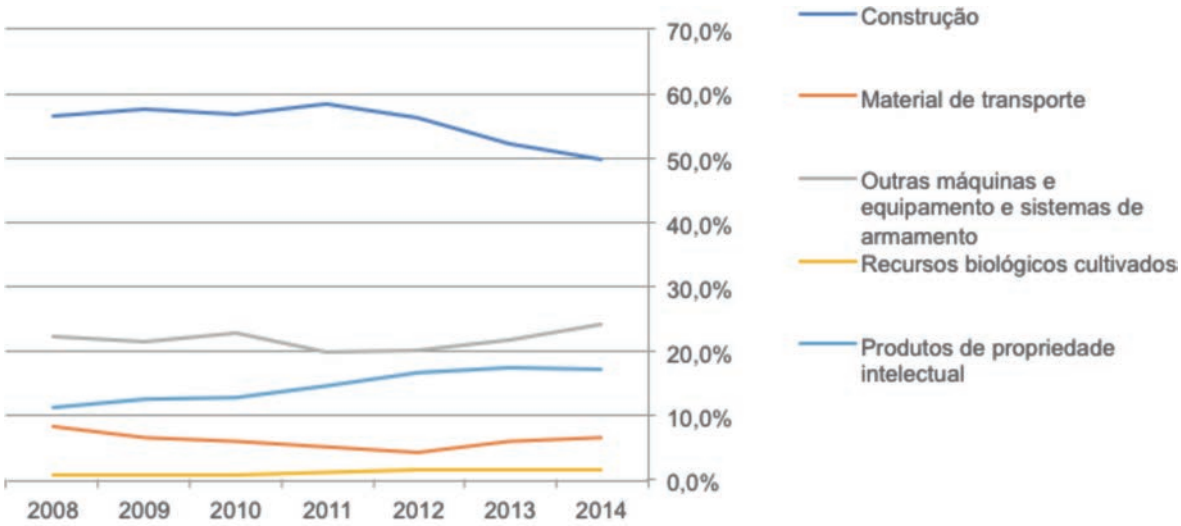


Fonte: (OECD, 2017)

Quando analisado por ativo, a diminuição do investimento ocorreu em todas as rubricas, embora **a queda mais acentuada tenha sido na construção, o ativo com maior peso na formação bruta de capital fixo total.**

Em termos nominais, **a formação bruta de capital fixo (investimento) em construção passou de 23,242 mil milhões de euros, em 2008, para 12,981 mil milhões de euros em 2014, diminuindo o seu peso de 57% em 2008 para 50% em 2014.**

Figura 7 - Formação Bruta de Capital Fixo por ativo, em Percentagem do Total



Fonte: (INE, 2017)

Será necessário um maior investimento para reconstruir o *stock* de capital da economia e continuar a apoiar o reequilíbrio estrutural para os setores transacionáveis.

No entanto, as fragilidades do sistema financeiro, nomeadamente quanto ao crédito malparado nos balanços dos bancos e as ineficiências no sistema judicial, nomeadamente nos processos de insolvência, são fatores que limitaram a recuperação mais sólida do investimento.

O crescimento do investimento por parte das empresas, em Portugal está muito dependente das suas fontes de financiamento.

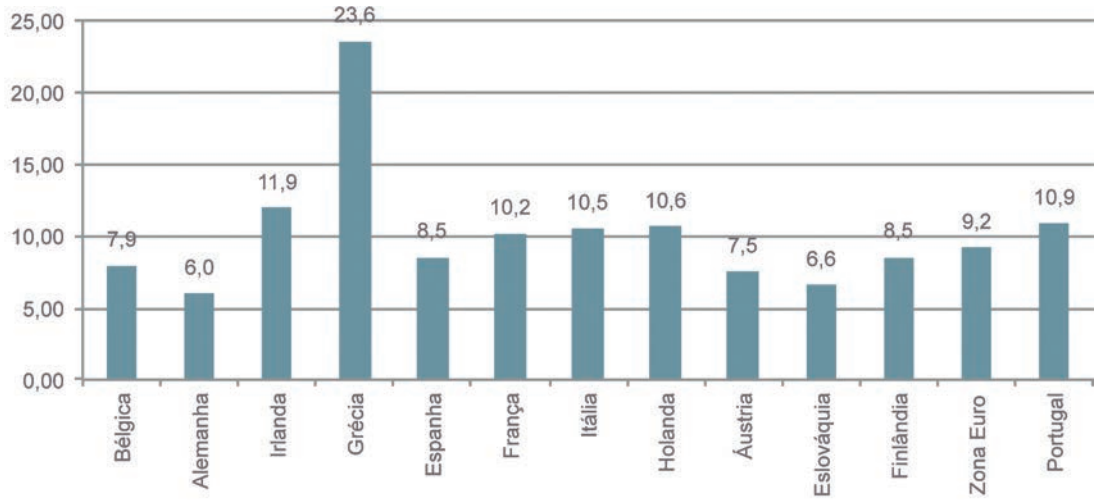
Entre os países da zona Euro, Portugal é o terceiro país, apenas atrás da Grécia e da Irlanda, onde o acesso ao financiamento constitui o principal problema que as empresas enfrentam (Figura 8).

Este problema é agravado pelo facto de o crédito bancário ser a principal fonte de financiamento, encontrando-se este limitado devido à fragilidade do setor financeiro.

Esta fragilidade é evidente pelos baixos rácios entre capital próprio e ativos ponderados pelo risco (Tier 1), estando a banca portuguesa com rácios muito próximos do limite regulamentar (Figura 9).

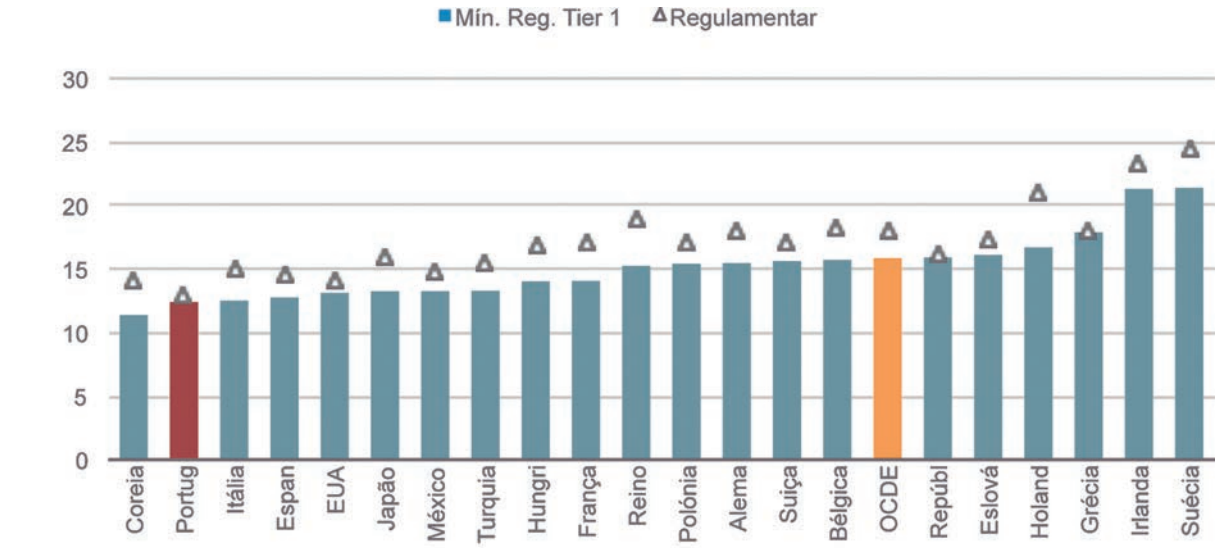
Esta situação só será ultrapassada caso se resolva o problema do elevado nível de crédito malparado, o qual coloca vulnerabilidades para o setor bancário e limita o financiamento do investimento.

Figura 8 - Investimento em Volume (1º Trimestre 2000 = 100)



Fonte: (BCE, 2016)

Figura 9 - Rácio entre o Capital Próprio e os Ativos Ponderados pelo Risco, 2º Trimestre de 2016.



Fonte: (OECD, 2017)

2.3 Evolução recente do setor do Comércio de Materiais de Construção

A dinâmica dos principais agregados que caracterizam o setor do Comércio de Materiais de Construção[1] está muito correlacionada com a dinâmica da fileira da Construção.

O Painel C da Figura 10 mostra que o número de empresas (sociedades) que constituem o setor acompanhou a evolução do número de empresas da fileira da construção, com uma diminuição acentuada após a crise financeira de 2007-2008.

No entanto, os efeitos da crise foram menos negativos no setor que na fileira da construção, sendo em 2015 o número de empresas 12% menor que o valor observado em 2004, enquanto a descida no setor da construção foi de quase 20%.

A diminuição das empresas no setor, na última década, deu-se com especial incidência nas empresas individuais da classe 4752: Comércio a retalho de ferragens, tintas, vidros, equipamento sanitário, ladrilhos e similares, em estabelecimentos especializados.

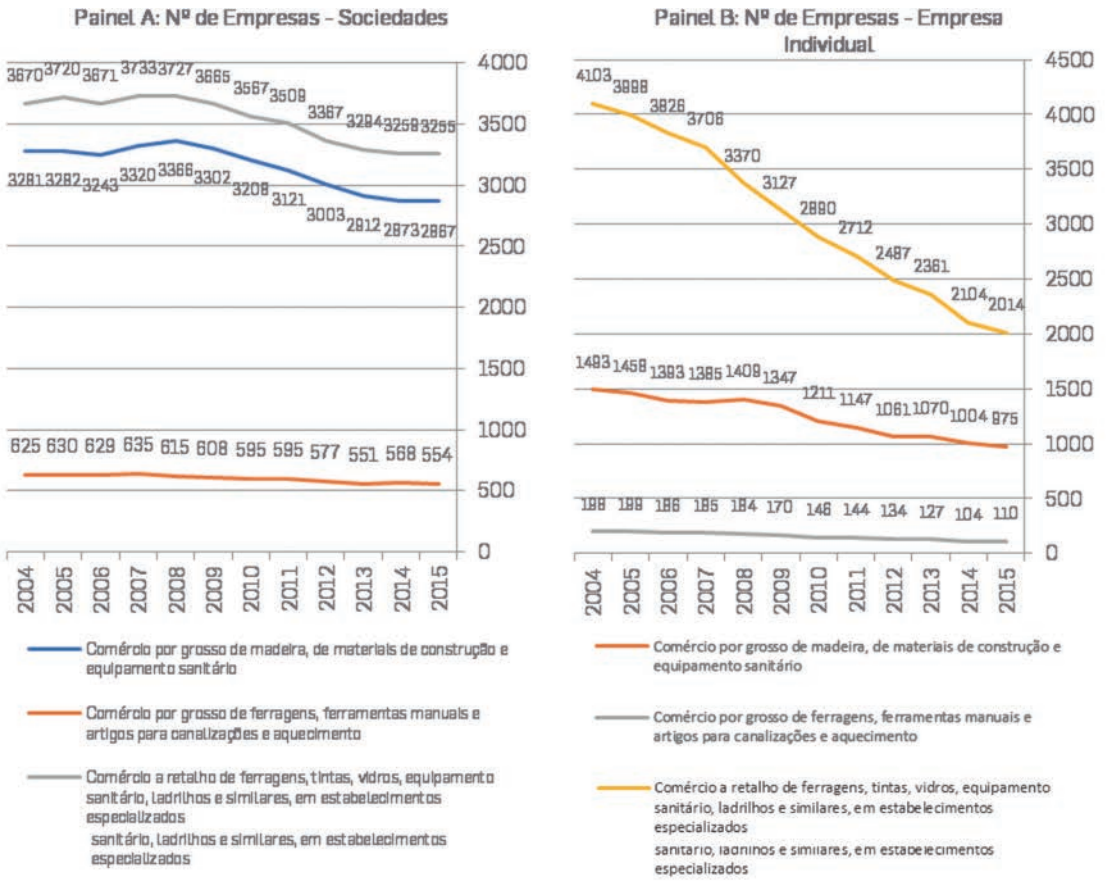
No total, em 2015, estavam em atividade 9775 empresas, sendo 6676 sociedades e 3099 empresas individuais.

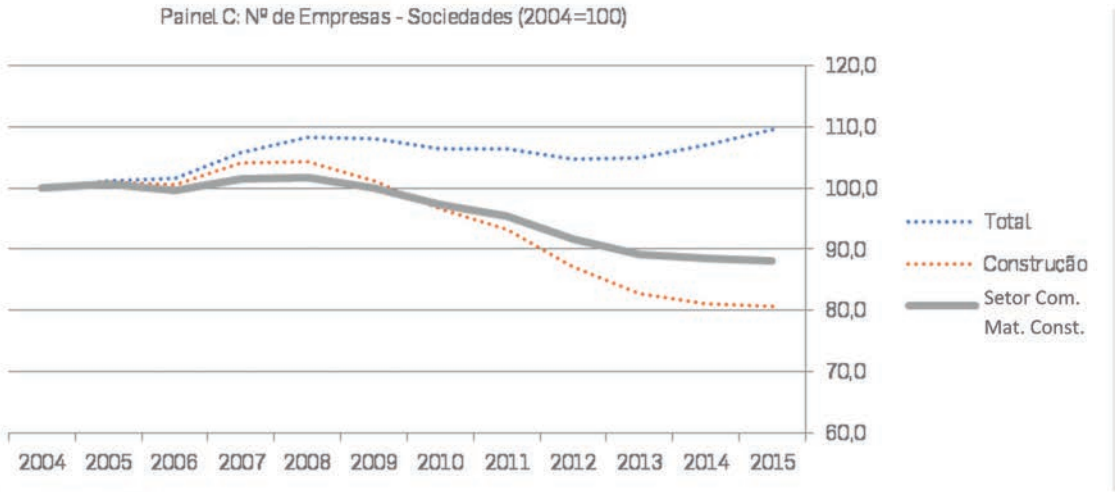
A classe 4752, constituída por empresas do comércio a retalho, representava 54% do total das empresas.

[1] A designação "Setor do Comércio de Materiais de Construção" refere-se às empresas classificadas nas classes 4673: Comércio por grosso de madeira, de materiais de construção e equipamento sanitário, 4674: Comércio por grosso de ferragens, ferramentas manuais e artigos para canalizações e aquecimento e 4752: Comércio a retalho de ferragens, tintas, vidros, equipamento sanitário, ladrilhos e similares, em estabelecimentos especializados, da CAE Rev. 3.

As classes do comércio grossista divididas pelas classes 4674 (Comércio por grosso de ferragens, ferramentas manuais e artigos para canalizações e aquecimento) e 4673 (Comércio por grosso de madeira, de materiais de construção e equipamento sanitário) representavam 7% e 39% das empresas, respetivamente.

Figura 10 - Número de empresas do setor do Comércio de Materiais de Construção





Fonte: (INE, 2017)

Um outro indicador que permite analisar a evolução do setor é o pessoal ao serviço nas empresas.

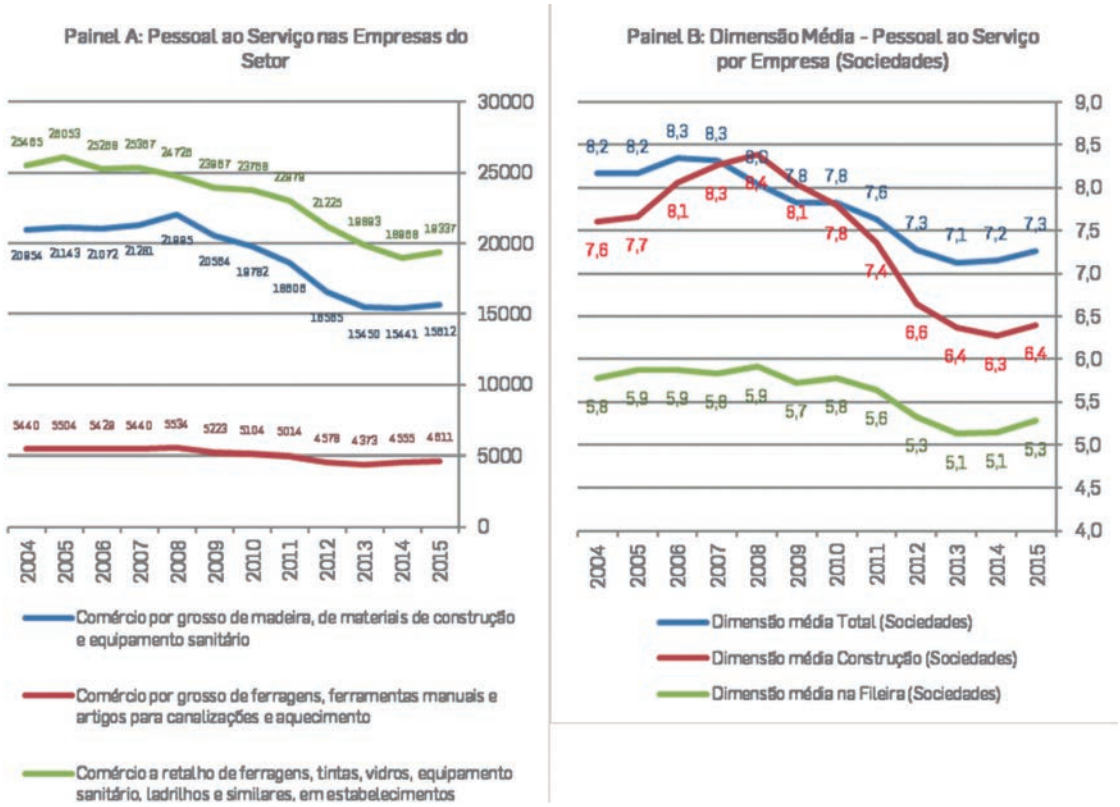
Acompanhando a evolução do número de empresas, na última década o total do emprego passou de 52.700 em 2005 para 39.560 em 2015, uma queda de quase 25%. Esta queda foi acentuada até 2013, tendo o volume de emprego estabilizado a partir de então.

Esta diminuição do emprego foi acompanhada por uma diminuição da dimensão média, medida pelo número de empregados por empresa (sociedades), a qual passou de 5,8 empregados em 2005 para 5,1 empregados em 2013.

Em 2015 verificou-se um pequeno aumento neste indicador para 5,3 empregados por empresa.

A fileira apresenta uma dimensão média inferior à média nacional e à média da fileira da construção, de 7,3 e 6,4 empregados por empresa, respetivamente (Painel B da Figura 11).

Figura 11 - Pessoal ao serviço nas empresas do setor do Comércio de Materiais de Construção



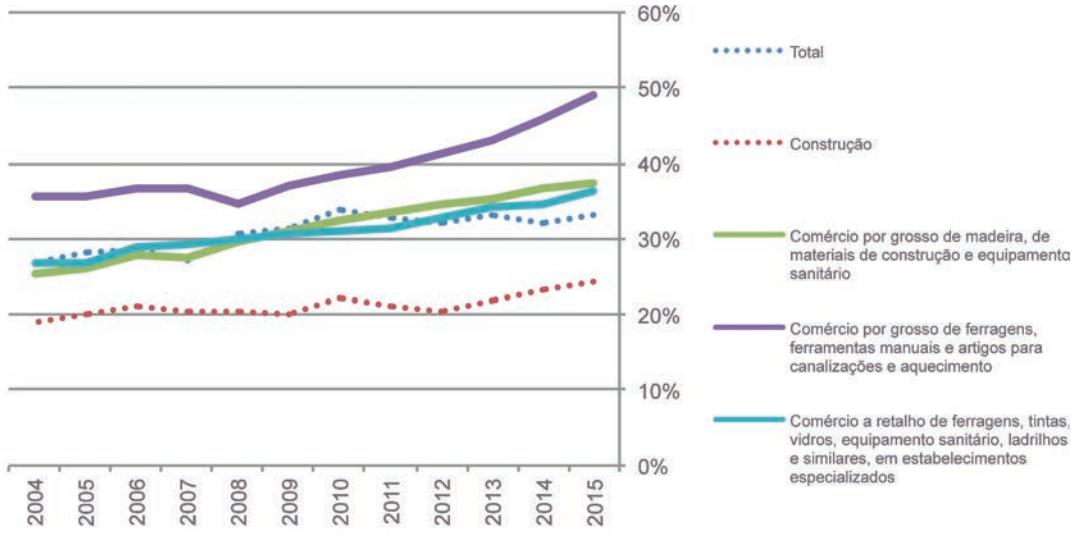
Fonte: (INE, 2017)

A profunda reestruturação do setor que se verificou após a crise financeira, que afetou fortemente a fileira da construção, teve como primeira evidência a melhoria dos rácios de autonomia financeira, medida pela razão entre volume de capitais próprios e ativo total.

Este rácio atingiu 49% em 2015 para as empresas da classe do Comércio por grosso de ferragens, ferramentas manuais e artigos para canalizações e aquecimento, 37% para as empresas da classe Comércio por grosso de madeira, de materiais de construção e equipamento sanitário e 36% para as empresas da classe Comércio a retalho de ferragens, tintas, vidros, equipamento sanitário, ladrilhos e similares, em estabelecimentos especializados.

Nas três classes, a autonomia financeira é superior à média nacional (33%) e bem superior à verificada na fileira da construção (24%) (Figura 12).

Figura 12 - Autonomia Financeira - Capital Próprio / Ativo (Sociedades)



Fonte: (INE, 2017)

A Tabela 1 apresenta alguns indicadores financeiros que comparam as três classes analisadas com os valores da média nacional e da fileira da construção, em 2015. Sendo empresas de natureza comercial, é expectável que apresentem um valor do ativo e da formação bruta de capital fixo (FBCF) - investimento - por trabalhador menor do que a média nacional.

Já a produtividade aparente do trabalho (VAB por trabalhador) é superior no setor à da fileira da construção, ultrapassando mesmo os 30.000 Euros na classe do Comércio por grosso de ferragens, ferramentas manuais e artigos para canalizações e aquecimento.

A maior produtividade desta classe permite as remunerações médias mais elevadas do setor, superiores em 3.310 Euros anuais à média nacional e em 3.929 Euros em relação às praticadas no setor da construção.

As empresas desta classe são também aquelas com maior rentabilidade (resultados líquidos) por trabalhador, 5.130 Euros vs 4.945 Euros a nível nacional, e que pagaram mais impostos sobre o rendimento por empresa, 17.026 euros vs 10.251 Euros a nível nacional, por empresa.

Tabela 1 - Indicadores Resumo: Empresas (Sociedades) do Setor de Comércio de Materiais de Construção - 2015

	Total	Construção	Comércio por grosso de madeira, de materiais de construção e equipamento sanitário	Comércio por grosso de ferragens, ferramentas manuais e artigos para canalizações e aquecimento	Comércio a retalho de ferragens, tintas, vidros, equipamento sanitário, ladrilhos e similares, em estabelecimentos especializados
Ativo por Trabalhador	209,498	207,510	170,760	155,121	102,493
FBCF por Trabalhador	5,292	1,013	3,248	1,871	1,448
VAB por Trabalhador	27,573	20,218	24,888	33,375	21,322
Remunerações por Trabalhador	13,181	12,563	12,286	16,492	11,205
Impostos sobre o Rendimento por Empresa	10,521	6,482	8,272	17,026	6,694
Resultado Líquido por Trabalhador	4,945	-392	2,496	5,130	2,465

Fonte: (INE, 2017)

2.4 Considerações finais

A recuperação da economia portuguesa, após a forte crise do período 2009-2013, foi caracterizada por um redirecionamento para os setores transacionáveis, o que se refletiu num peso crescente das exportações no PIB e por um aumento significativo das quotas de mercado dos produtos e serviços nacionais nos mercados internacionais.

Este crescimento não foi, porém, ainda suficiente para se atingir os níveis de produto e emprego observados nos anos anteriores a 2009.

A recuperação do investimento, público e privado, é crucial para que a dinâmica exportadora seja sustentável a médio prazo, bem como para que a recuperação do consumo interno e dos rendimentos das famílias se possa processar sem tensões inflacionistas que poderiam comprometer a competitividade da economia portuguesa.

A queda do investimento deveu-se sobretudo à forte diminuição do investimento em construção, quer por parte de privados quer por parte das Administrações Públicas.

Esta queda foi o resultado das crescentes dificuldades de financiamento bancário, quer pela acumulação de crédito malparado quer pela maior exigência no que diz respeito aos rácios de capital dos bancos.

O setor do Comércio de Materiais de Construção, situando-se a montante do setor da construção, acabou por sofrer as consequências negativas da contração da fileira da construção.

No entanto, o impacto observado no setor foi menos gravoso do que o verificado na fileira da construção, sendo já visíveis alguns sinais de recuperação, seja no número de trabalhadores do setor, seja nos vários indicadores financeiros que caracterizam as suas empresas, nomeadamente no que diz respeito à autonomia financeira, produtividade e rentabilidade.

Autor:

João Cerejeira
Doutorado em Economia pelo Instituto Universitário Europeu (Florença) em 2007. É membro do Departamento de Economia da EEG - UMinho e da unidade de investigação NIPE. Leciona nas áreas da Economia Urbana, Economia do Trabalho e Econometria Aplicada. De 2013 a 2015 foi Vice-Presidente da EEG - UMinho, e Diretor da UMinho Exec, a unidade de educação de executiva da EEG - UMinho.

3 As oportunidades de financiamento para a fileira da construção

3.1 Os instrumentos financeiros da UE

Nos últimos anos, as entidades europeias e nacionais têm vindo a trabalhar no sentido de melhorar o ambiente de financiamento, sobretudo para pequenos negócios, com o objetivo de apoiar o seu crescimento e fomentar processos de inovação essenciais à competitividade.

Apesar de as empresas de pequena e média dimensão (PME) representarem mais de 99% dos negócios, o acesso ao financiamento continua a constituir um dos maiores desafios que enfrentam, o que é um entrave decisivo ao seu desenvolvimento e sustentabilidade.

No sentido de superar esta dificuldade, entidades da União Europeia (UE) têm vindo a recomendar ações e a apoiar medidas, atuando simultaneamente em duas vertentes:

- Trabalhar com instituições financeiras para melhorar condições de acesso a PME, apoiando a concessão de empréstimos de médio e longo prazo no sentido de capitalizar as empresas (capitais permanentes) e de outros instrumentos financeiros que permitam:

  - Reforçar capitais próprios e permanentes;
  - Taxas de juros bonificadas e atrativas para empréstimos ao investimento;
  - Reforço de garantias à banca através do sistema de garantias mútuas e da IFD - Instituição Financeira de Desenvolvimento -;
  - Criar condições para alavancar novos investimentos;
  - Estimular novos fatores de inovação competitiva;

- Ajudar os países comunitários a partilharem boas políticas e práticas para a melhoria de acesso ao financiamento permitindo que uns beneficiem da experiência dos outros.

Os programas da UE de apoio às empresas não são, na generalidade, de financiamento direto e têm condições específicas de acesso que as empresas devem cumprir à partida.

Os auxílios são canalizados através das autoridades locais, regionais e nacionais[2] ou de intermediários financeiros[3], como Bancos e organizações de capital de risco, que providenciam financiamento através de instrumentos financeiros.

Os programas de auxílios diretos às empresas são menos conhecidos, mas também importantes, e estão disponíveis apenas para projetos de empresas que se enquadrem especificamente em programa ou política da UE.

[2] No caso de Portugal o financiamento é realizado por via dos diversos programas do Portugal 2020.
[3] A listagem de intermediários financeiros por país pode ser obtida no portal Acesso ao Financiamento da UE em www.access2finance.eu.

Os incentivos diretos integram os seguintes programas mais relevantes:

Programa	Tipo	Montante
Emprego e Inovação social	Microfinanciamento	< 25.000€
	Investimento	< 500.000€
COSME	Garantias	< 150.000€
	Capital próprio	*
Europa Criativa	Garantias	*
InnovFin (Horizonte 2020)	Garantias	25.000€ a 7.500.000€
	Capital próprio	*
Financiamento privado para Eficiência Energética	Empréstimos	< 5.000.000€
Mecanismo de Financiamento de Capital Natural	Empréstimos, Capital Próprio	5.000.000 a 15.000.000€
Banco Europeu de Investimento, Fundo Europeu de Investimento, Fundos Europeus Estruturais e de Investimento, Fundo Europeu para Investimentos Estratégicos	Empréstimos, Garantias, Capital Próprio	*

* A definir caso a caso

O financiamento está disponível para empresas em fase de arranque (*startups*), empresários e empresas de qualquer dimensão (PME e Grandes Empresas) ou setor sob a forma de diversos tipos: empréstimos, garantias, financiamento de capitais e outros.

3.1.1 Apoios financeiros diretos

Os apoios financeiros diretos, sob a forma de subvenções das entidades europeias ou das suas agências executivas, para projetos com objetivos específicos (ambiente, investigação, formação, etc.) obedecem a alguns requisitos:

- Complementam o orçamento dos projetos, os quais nunca são inteiramente financiados pela UE;
- Contribuem para o equilíbrio financeiro dos projetos, não podendo gerar lucros;
- Não podem ser concedidos retroativamente para projetos já concluídos;
- São atribuídos a um único projeto de cada vez.

Podem candidatar-se a estes apoios as empresas ou organizações afins (associações empresariais, entidades de apoio às empresas, consultores, etc.) que gerem projetos que contribuam para a execução de um dos seus programas ou políticas.

Os projetos devem ser transnacionais, concebidos de forma a identificar os benefícios e impactos diretos, criando valor acrescentado.

Os requisitos a cumprir estão especificados nos convites (Calls) à apresentação de propostas.

Os convites à apresentação de propostas são, regra geral, publicados no site da Direção-Geral ou agência de execução competente da Comissão, podendo também ser publicados no Jornal Oficial da União Europeia (Série C)[4].

[4] Acessível em http://eur-lex.europa.eu/oj/direct-access.html?locale=pt.

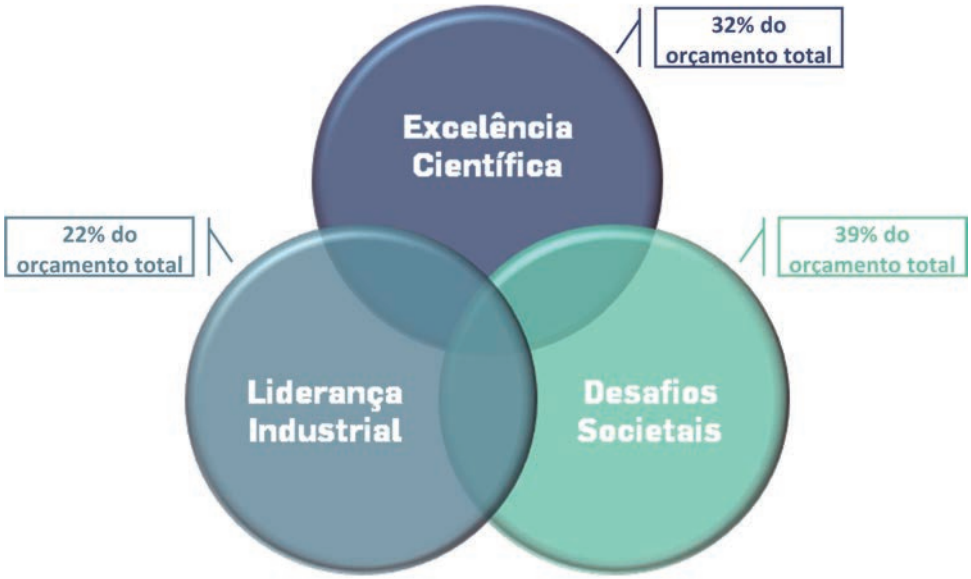
3.2 O programa Horizonte 2020

O Horizonte 2020 - Programa-Quadro Comunitário de Investigação & Inovação, é o maior instrumento da Comissão Europeia (CE) destinado a cofinanciar projetos de investigação, inovação e demonstração, tendo um orçamento de 77 mil milhões de euros para o período 2014-2020.

O apoio financeiro é concedido na base de concursos em competição e mediante um processo independente de avaliação das propostas apresentadas.

O programa é essencial na estratégia Europa 2020, que pretende um crescimento inteligente, sustentável e inclusivo, na media em que conjuga investigação e inovação e assenta em três pilares:

Figura 13 - Pilares do Horizonte 2020



Estes três pilares foram definidos tendo em linha de conta o objetivo de garantir que a Europa produza ciência e tecnologia de craveira mundial, que sejam capazes de sustentar o crescimento económico.

Dentro de cada pilar existem vários temas, que por sua vez contêm vários programas de trabalho, tópicos e ações. Os temas previstos por pilar estão sumariados no esquema seguinte:

Figura 14 - Temas definidos por Pilares do Horizonte 2020

As empresas poderão estar envolvidas, direta ou indiretamente, em projetos enquadrados em quase todos os temas relativos aos três pilares definidos.

Para realizar uma candidatura ao Horizonte 2020 a empresa terá que estar integrada num consórcio (exceto ao *SME Instrument*), com as características a enumerar no ponto seguinte.

O programa financia dois tipos de atividades:

• Investigação e inovação
Projetos de investigação que procuram dar resposta a desafios claramente definidos, resultando no desenvolvimento de um novo conhecimento ou de uma nova tecnologia;

• Inovação
Para atividades mais próximas do mercado, quando visam produzir produtos ou serviços novos ou melhorados, por exemplo:

- Desenvolvimento de protótipos, testes, demonstrações;
- Atividades-Piloto;
- Validação de produção em larga escala.

Em Portugal, a participação das comunidades científica e empresarial portuguesas são promovidas e apoiadas pelo GPPQ - Gabinete de Promoção do Programa-Quadro de I&DT[6] (http://www.gppq.fct.pt), em cujo site poderão ser obtidas as informações sobre o programa.

O GPPQ procura fazer a ligação entre os investigadores e empresas portuguesas e as atividades do Programa Quadro (PQ), através da coordenação mútua dos Delegados aos Comités, da rede de Pontos de Contacto Nacional (NCP) e dos representantes nas Plataformas Tecnológicas Europeias (ETP) e Iniciativas Tecnológicas Conjuntas (JTI).

Toda a informação referente ao H2020 pode ser consultada em:

- Horizon2020: http://ec.europa.eu/research/horizon2020;
- *Participant* Portal: http://ec.europa.eu/research/participants/portal.

Em que medida é que este tipo de programas tem interesse para a fileira da construção, é a questão que se poderá colocar.

Pode dizer-se que o interesse pode resultar, por exemplo, de necessidades em realizar projetos que envolvam a conceção e desenvolvimento de novos materiais para construção nova ou de reabilitação (matérias primas, acabamentos, eficiência energética, entre outros).

[6] Investigação e Desenvolvimento Tecnológico

3.2.1 Oportunidades para as empresas

No âmbito do programa Horizonte 2020, é importante referir que existem diversas alternativas para a obtenção de financiamento direto às empresas, entre outros nos seguintes domínios:

- Liderança industrial:
  - Inovação nas PME;
  - O Programa para uma Indústria Hipocarbónica Sustentável (SILC II);
  - Parte da dimensão Liderança em tecnologias facilitadoras e industriais;

- Desafios Societais:
  - A eficiência energética que faz parte do desafio Energia segura, não poluente e eficiente;
  - Convites à apresentação de propostas no domínio dos resíduos, inovação relativa à água e abastecimento sustentável de matérias-primas no âmbito do desafio Ação climática, ambiente, eficiência na utilização dos recursos e matérias-primas.

O Horizonte 2020 aplica uma **taxa de financiamento única, a fundo perdido**, para todos os beneficiários e para todas as atividades ao abrigo das subvenções para investigação. O financiamento da UE cobre:

- 100% dos custos elegíveis para todas as atividades de investigação e inovação;
- 70% dos custos elegíveis para as atividades de inovação;
- Custos indiretos elegíveis (custos de administração, comunicação e infraestrutura, material de escritório), reembolsados através da aplicação de uma taxa fixa de 25% dos custos diretos elegíveis (os que estão exclusivamente associados à implementação da atividade).

Nos parágrafos seguintes serão enumeradas, genericamente, as formas e âmbitos de participação das empresas no programa.

PROJETOS EM CONSÓRCIO

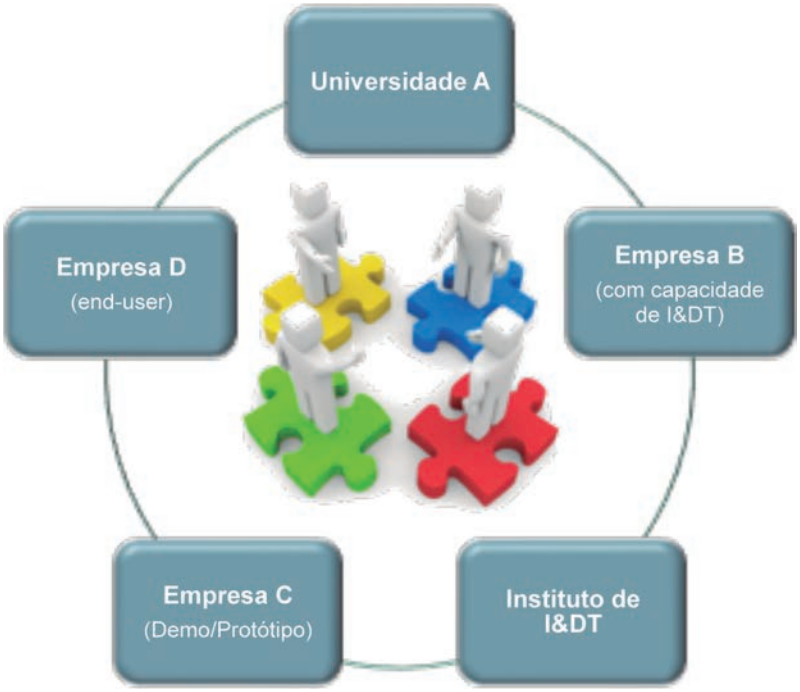
Um dos maiores apoios às empresas, com 13% do orçamento das áreas temáticas do Horizonte 2020, é dado através dos projetos em consórcio, no âmbito dos três pilares do programa, conforme referido anteriormente.

Os concursos para este apoio são publicados anualmente em Programas de Trabalho, onde estão definidas as prioridades de investimento, às quais os projetos devem dar resposta (ou seja, "cadernos de encargos" que traçam objetivos amplos).

Como condição mínima, os consórcios devem incluir três entidades jurídicas de três países diferentes, independentes entre si.

No que diz respeito ao esquema de financiamento, os projetos em colaboração podem ver os seus custos diretos cobertos até 70 ou 100%.

Figura 15 - Exemplo de estrutura de consórcio que abrange todo o ciclo de desenvolvimento de um produto / serviço



O desenvolvimento de projetos em consórcio oferece diversas vantagens para as empresas, nomeadamente:

- Oportunidade de *networking*;
- Aumento das competências de I&DI;
- Explorar novas ideias com risco reduzido;
- Acesso ao conhecimento gerado.

A procura de parceiros poderá ser realizada através dos pontos de contacto nacionais (NCP's) ou pelas páginas *web* de procura de parceiros:
NCP Portugal:
GPPQ: www.gppq.fct.pt

Pesquisa de parceiros:
CORDIS *Partner Service:* https://cordis.europa.eu/partners
Idealist Partner Search: http://www.ideal-ist.eu/partner-search/pssearch
Partner Search of Nanosciences and nanotechnologies, Materials and new Production Technologies (NMP): https://www.nmp-partnersearch.eu/
Fit for Health (Fit for Health network): http://www.fitforhealth.eu/
IMI Partner Search (Innovative Medicines Initiative): https://cloud.imi.europa.eu/web/eimi-pst
Enterprise Europe Network Cooperation Opportunities Database:
http://een.ec.europa.eu/services/going-international

SME Instument[7]

No âmbito desta medida, a CE procura selecionar, investir e apoiar negócios potencialmente disruptivos. PME's com forte potencial de crescimento e ambição de se tornarem lideres globais de mercado podem receber até 2.500.000€ de financiamento, mentoria e *business coaching* de classe mundial.

Na avaliação da candidatura, além dos fatores anteriormente mencionados, são valorizadas as empresas que:

- Estão instaladas em centros de inovação;
- Obtiveram financiamento por meio de garantias ou *venture capital*;
- Receberam benefícios fiscais relacionados com a inovação;
- Ganharam prémios de inovação nos últimos 2 anos.

Adicionalmente, os projetos a apresentar que estejam na fase TRL 6[8] ou superior terão mais chances de receber financiamento.

O *SME Instrument* funciona por fases, sendo composto por três, com o objetivo de transformar ideias disruptivas em soluções concretas e inovadores, com impacto europeu e global.

[7] Informação mais detalhada no site do GPPQ ou em ec.europa.eu/easme/sme.
[8] Nível da escala *Technology Readiness Level*, que é uma metodologia utilizada para medir o nível de desenvolvimento de determinada tecnologia.

Não há obrigatoriedade de uma empresa se candidatar a todas as fases: pode candidatar-se apenas à fase 1; ou diretamente à fase 2; a participação na fase 3 não implica a realização de candidatura, pois é consequência da participação na fase anterior, e não implica um financiamento direto. A tabela seguinte resume sinteticamente este instrumento:

Fase 1 Análise da viabilidade	Fase 2 ID, Demonstração, Replicação	Fase 3 Comercialização
Viabilidade do conceito Análise de Risco Regime de Propriedade Intelectual Procura de Parceiros Estudo de Design Testes de utilização Aplicação Piloto	Demonstração Testes Prototipagem Pilotos Miniaturização *Scale-up* Design *Market replication*	Apoios: Financiamento privado Certificação qualidade Formação *Networking* Mecanismos financeiros (*debt* e *equity facility*)
Ideia → Conceito: 6 meses	Conceito → Maturidade para o mercado: 1 a 2 anos	---
50.000€	500.000€ a 2.500.000€	Sem financiamento direto
Candidatura com cerca de 10 páginas	Candidatura baseada no Plano de Negócio desenvolvido na fase 1 (cerca de 30 páginas)	---

Business Coach

INNOVFIN - FINANCIAMENTO DA UE PARA INOVADORES (ACESSO A FINANCIAMENTOS DE RISCO - ARF).

O InnovFin - Financiamento da UE para Inovadores destina-se a um mais diversificado conjunto de atores nas áreas prioritárias europeias em política de investigação e inovação e inclui soluções de dívida (empréstimos) e de capital (*equity*).

Através dos seus diversos instrumentos, financia despesas de capital (infraestruturas físicas e protótipos), despesas em inovação, incluindo despesas comerciais e também despesas com I&DT.

A operacionalização destes instrumentos é efetuada conjuntamente com o Banco Europeu do Investimento (BEI) e Fundo Europeu de Investimento (FEI).

Os instrumentos existentes no âmbito da Janela PME do FEI estarão intimamente ligados com a fase 3 do *SME Instrument*.

Os mecanismos de financiamento disponíveis mais relevantes para as empresas da Fileira da Construção, no âmbito do InnovFin, são os seguintes:

InnovFin
EU Finance for Innovators

InnovFin
Large Projects

InnovFin
MidCap Growth Finance

O InnovFin Grandes Projetos e o InnovFin Financiamento ao Crescimento das Empresas de Média Capitalização destinam-se a projetos de I&DT e Inovação que tenham um grau de risco que não permita o seu financiamento fácil no mercado de crédito bancário e concedem empréstimos e garantias a projetos de risco elevado, com taxas de juro muito favoráveis.

Apesar de integrarem o Horizonte 2020, estes mecanismos podem financiar/complementar financiamento de qualquer projeto que se enquadre nos objetivos da estratégia Europa 2020, entre os quais os projetos europeus (Ex. Programa Quadro, EUREKA, COST, EUROSTARS, etc.), projetos nacionais (Fundos Estruturais), ou mesmo projetos individuais com valor acrescentado europeu. Estão abertos em permanência e funcionam na base do *first come first served*.

O InnovFin Grandes Projetos foca-se nos projetos de grande dimensão (entre 25M€ e 300M€) e o InnovFin Financiamento ao Crescimento das Empresas de Média Capitalização foca-se em projetos com um pedido de financiamento entre 7,5M€ e 25M€.

O InnovFin SME *Guarantee Facility (Risk Sharing Instrument (RSI)*) permite a entidades bancárias obterem garantias para a facilitação de financiamento e suporte para possíveis empréstimos e cobertura de risco a PME para projetos com forte componente inovadora e com montantes de financiamento entre 25.000€ e 7.500.000€.

Este novo instrumento tem por entidades-alvo PMEs e Mid Caps (empresas com menos de 500 trabalhadores) e irá fornecer as garantias necessárias aos Bancos intermediários, para que estes possam facilitar empréstimos ao grupo alvo através do FEI. O FEI irá assim apoiar as entidades intermédias através do fornecimento de garantias (em troca de uma taxa) aos Bancos intermediários, formalizado por *Guarantee Agreements*, e, também, em caso de default, cobre 50% do empréstimo ao banco intermediário.

Pretende fornecer as garantias necessárias aos Bancos intermediários para que estes facilitem empréstimos a empresas de média capitalização, através do BEI. Este apoia as entidades intermédias através do fornecimento de garantias (em troca de uma taxa) aos Bancos intermediários, formalizado por *Guarantee Agreements*, e, também, em caso de *default*, cobre 50% do empréstimo ao banco intermediário.

Esta iniciativa visa auxiliar os intermediários financeiros na preparação para o investimento dos projetos de grande dimensão, que exigem importantes investimentos a longo prazo, bem como no aconselhamento com vista a melhorar as condições de acesso ao financiamento de risco para a investigação e inovação.

3.3 O programa COSME

O programa COSME - *Competitiveness of Enterprises and Small and Medium-sized Enterprises* é o programa da UE para a competitividade das empresas e das PME, que decorre de 2014 a 2020, com um orçamento de 2,3 mil milhões de euros. Tem como objetivos prioritários:

- Reforçar a competitividade e sustentabilidade das empresas da União, especialmente das PME;
- Incentivar a cultura empresarial;
- Promover a criação e o crescimento de PME.

É um programa de execução do *Small Business Act* (SBA), que reflete a vontade política da CE de reconhecer o papel central das PME na economia da UE.

O COSME apoias as PME nos seguintes domínios:

ACESSO AO FINANCIAMENTO

Mobilizando empréstimos e investimentos de capital para as PME através de:

- **Mecanismo de Garantia de Empréstimos** - o programa presta garantias e contragarantias a instituições financeiras (por exemplo, sociedades de garantia, Bancos, sociedades de locação financeira) para empréstimos e locação financeira destinados às PME;

- **Mecanismo de Capital Próprio para o Crescimento** - o programa proporciona capital de risco a fundos de capital de risco que invistam em PME, principalmente nas fases de expansão e de crescimento.

A lista de intermediários financeiros que trabalham com o programa COSME poderá ser consultada no portal Acesso ao Financiamento da União Europeia, em http://europa.eu/youreurope/business/funding-grants/access-to-finance/index_pt.htm.

Ações já desenvolvidas:

- Mecanismo de Garantia de Empréstimos incluindo a Iniciativa PME;
- Mecanismo de Capital Próprio para o Crescimento;
- Ações de Acompanhamento.

ACESSO AOS MERCADOS

Concedendo apoio às empresas para que possam beneficiar do mercado único da UE e tirar o máximo partido das oportunidades oferecidas pelos mercados extracomunitários, através de:

• Rede Europeia de Empresas (*Enterprise Europe Network*[9]), constituída por mais de 600 centros em mais de 50 países, ajudando as PME a encontrar parceiros de negócios e tecnológicos, a compreender a legislação da UE e a aceder ao seu financiamento.

Em Portugal, a Enterprise Europe Network é representada por um consórcio liderado pelo IAPMEI e constituída por 12 entidades que cobrem todo o território nacional;

• Instrumentos *web* concebidos especificamente para o desenvolvimento das empresas:

- O portal A sua Europa - Empresas[10], que fornece informações práticas aos empresários que pretendem operar noutro Estado-Membro;

- O portal Internacionalização das PME[11], informa sobre as medidas de apoio destinadas a empresas interessadas em desenvolver a sua atividade fora da Europa;

• *Helpdesks* que proporcionam aconselhamento e apoio às PME europeias que enfrentam dificuldades em matéria de direitos de propriedade intelectual, normas ou regras de adjudicação de contratos públicos em zonas geográficas como a China, ASEAN - Associação de Nações do Sudeste Asiático e MERCOSUL;

• Centro de Cooperação Industrial UE-Japão, que promove formas de cooperação industrial, comercial e de investimento através da divulgação de informações sobre o modo de aceder ao mercado japonês, facilitando o intercâmbio de experiências e de *know-how* entre as empresas da UE e do Japão.

Ações já desenvolvidas:

• *Enterprise Europe Network;*
• *Your Europe Business Portal;*
• Apoio à Internacionalização das PME;
• Centro de Cooperação Industrial UE-Japão;
• Melhoria dos Pontos de Contato;
• Melhorar o acesso das PME às Compras Públicas.

[9] Mais informações sobre esta rede podem ser encontradas em www.enterpriseeuropenetwork.pt
[10] Portal acessível em http://europa.eu/youreurope/business/index_pt.htm
[11] Portal acessível em https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/smeip/

MELHORES CONDIÇÕES DE ENQUADRAMENTO PARA A COMPETITIVIDADE

Promovendo condições mais favoráveis para a criação de empresas e para o crescimento dos negócios, através de:

- Redução de encargos administrativos e reguladores desnecessários apoiando ações como:
  - Quantificação do impacto da legislação pertinente da União sobre as PME;
  - Desenvolvimento de regulação inteligente e favorável às empresas;
  - Reforço da utilização do princípio do *Think Small First* (pensar primeiro em pequena escala) na elaboração de políticas a nível nacional e regional;

- Apoio ao desenvolvimento de clusters de dimensão mundial na UE, promovendo a excelência e a internacionalização desses clusters, com ênfase na cooperação intersetorial, nomeadamente de setores emergentes;

- Promoção da digitalização da comunidade empresarial, das cibercompetências e da liderança eletrónica.

Algumas ações já desenvolvidas:

- Relatório da Integração e Competitividade 2017;
- Programa de Internacionalização de Clusters para as PME;
- Turismo;
- Observatório dos Nanomateriais;
- Modernização da Indústria;
- Implementação do Plano de Ação “Construção 2020”;
- Responsabilidade Social das Empresas.

PROMOVER O EMPREENDEDORISMO E A CULTURA EMPRESARIAL

Executando o Plano de Ação Empreendedorismo 2020, que inclui diversas atividades como intercâmbios de mobilidade, investigação, divulgação de boas práticas e projetos-piloto em domínios como a educação para o empreendedorismo, a mentoria ou o desenvolvimento de serviços de aconselhamento e de apoio para novos e potenciais empresários, incluindo os jovens, as mulheres e os seniores.

O empreendedorismo digital também constitui uma forte aposta do programa, procurando ajudar as empresas europeias a orientar a sua transformação digital e a beneficiar plenamente das novas oportunidades criadas na era digital, que são cruciais para a competitividade e o crescimento.

Ações já desenvolvidas:

- Erasmus para Jovens Empresários;
- Eurobarómetro para o Empreendedorismo;
- Laboratórios para Imigrantes Empreendedores;
- Rede Europeia de alerta precoce e apoio a empresas e segundas oportunidades.

3.4 Plano de Investimento para a Europa - Plano Juncker

O Plano de Investimento para a Europa, também conhecido por ***Plano Juncker***, pretende mobilizar 315 mil milhões de euros por via de investimento público e privado até 2018. As suas metas são:

- Impulsionar o investimento;
- Aumentar a competitividade;
- Apoiar o crescimento económico a longo prazo na UE.

Para atingir estas metas, o plano de investimento envolve três elementos principais:

1. **Mobilizar financiamento através do Fundo Europeu para Investimentos Estratégicos (FEIE)**[12]

   Apoia investimentos estratégicos em domínios fundamentais, como as infraestruturas, a educação, a investigação e a inovação, bem como o financiamento de risco para as pequenas empresas.

   Neste âmbito, empresas grandes e/ou de média capitalização (até 3.000 trabalhadores) podem beneficiar de empréstimos para projetos ou investigação e inovação.

   Empresas de média capitalização ou PME (menos de 250 trabalhadores) podem candidatar-se a financiamento para o crescimento e empréstimos fornecidos por instituições financeiras parceiras[13] e beneficiar de produtos financeiros intermediados (Capital Próprio ou Garantias) do FEI[14].

   Os promotores dos projetos podem também submeter um projeto conjunto associando vários projetos individuais numa das plataformas de investimento com um enfoque temático ou regional.

   O Plano de Investimento permite acelerar a implementação dos programas comunitários de apoio às PME - COSME e InnovFin - e aumentar o financiamento do empréstimo.

   Para projetos de valor igual ou superior a 25 milhões de euros, os procedimentos a seguir para formalizar a candidatura estão descritos no site do BEI (http://www.eib.org). A projetos de valor inferior são concedidos empréstimos através de intermediários financeiros (ver nota 12).

[12] Informação mais detalhada em http://www.eib.org/efsi/index.htm
[13] Lista de parceiros disponível em http://www.eib.org/products/lending/intermediated/list/index.htm
[14] Mais informação em http://www.eif.org

2. **Apoiar o investimento na economia real**

Neste âmbito estão disponíveis oportunidades para:

• Investidores institucionais na UE e no estrangeiro;
• Promotores de projetos;
• PME.

Para tal, a CE apostou na criação de um canal transparente e prospetivo de projetos de investimento ao nível da UE e na assistência técnica aos promotores de projetos, através da disponibilização:

• do **Portal Europeu de Projetos de Investimento**[15] , um portal *Web* que facilita os contactos entre promotores de projetos estabelecidos e potenciais investidores em todo o mundo.

Através do portal os promotores de projetos que procuram investidores podem aumentar a sua visibilidade.

Os investidores podem construir a sua própria carteira de projetos com um valor de pelo menos 10 milhões de euros por projeto, por setores e por países.

Além disso, podem co-investir em projetos individuais ou em plataformas de investimento com um enfoque temático ou regional. As oportunidades de investimento existem ao nível das infraestruturas e nos fundos de ações destinados a novas empresas e PME.

• da **Plataforma Europeia de Aconselhamento ao Investimento**[16] , um portal europeu para o apoio ao investimento, que consiste em três componentes complementares:

I) Ponto de entrada único para um leque alargado de iniciativas e programas de aconselhamento e assistência técnica para beneficiários públicos e privados, fornecidos por experts altamente qualificados;

II) Plataforma de cooperação para alavancar, trocar e disseminar conhecimento entre as instituições parceiras da plataforma e outras;

III) Instrumento para aceder e dirigir novas necessidades através do reforço ou extensão dos serviços de aconselhamento ou criando novos serviços, consoante a procura.

3. **Melhorar o ambiente de investimento**

Para melhorar o enquadramento empresarial e as condições de financiamento, o Plano de Investimento prevê progressos no sentido da realização do Mercado Único Digital, da União da Energia e da União dos Mercados de Capitais.

Para apoiar os Estados-Membros, a Comissão fez um inventário dos principais desafios em matéria de investimento a nível nacional.

[15] Acessível em https://ec.europa.eu/eipp
[16] Acessível em http://www.eib.org/eiah/

3.5 Portugal 2020

O Portugal 2020 é o programa quadro que reúne a atuação dos cinco fundos estruturais e de Investimento Europeus (FEDER, Fundo de Coesão, FSE, FEADER e FEAMP), no qual se definem os princípios de programação que consagram a política de desenvolvimento económico, social e territorial para promover, em Portugal, entre 2014 e 2020.

Estes princípios de programação estão alinhados com o crescimento inteligente, sustentável e inclusivo, prosseguindo a Estratégia Europa 2020.

Portugal receberá 25 mil milhões de euros até 2020, tendo definido os objetivos temáticos para estimular o crescimento e a criação de emprego.

O estímulo à produção de bens e serviços transacionáveis, o incremento das exportações, a transferência de resultados do sistema científico para o tecido produtivo e a promoção do desenvolvimento sustentável numa ótica de eficiência no uso dos recursos são alguns dos principais objetivos das políticas a prosseguir no Portugal 2020.

Neste âmbito, por via de um dos programas operacionais temáticos (Competitividade e Internacionalização ou Compete 2020[17]) ou regionais[18] (Norte, Centro, Lisboa, Alentejo, Algarve, Açores e Madeira) é possível às empresas, sobretudo PME, beneficiarem de medidas de apoio comunitário para apoiar o financiamento da atividade e promover o investimento em fatores de competitividade e de crescimento sustentável.

Os auxílios (a fundo perdido ou reembolsáveis à taxa zero, segundo percentagens e majorações sobre despesas elegíveis previstas em cada medida de apoio, no caso presente dos programas do Portugal 2020) são canalizados através das autoridades locais, regionais e nacionais (IAPMEI, AICEP, CCDR[19], Turismo Portugal) ou de intermediários financeiros[20], como Bancos e organizações de capital de risco, que providenciam financiamento através de instrumentos financeiros.

Para tal, é imprescindível que as empresas reúnam, entre outras, condições de equilíbrio financeiro (autonomia financeira mínima), situação tributária e contributiva regularizada perante o fisco e a segurança social e ter projeto com potencial de mérito que se enquadre na estratégia de crescimento e de competitividade da oferta pela inovação e internacionalização.

[17] Acessível em www.poci-compete2020.pt.
[18] Acessíveis nos sites www.norte2020.pt, www.centro.portugal2020.pt, lisboa.portugal2020.pt, www.alentejo.portugal2020.pt, www.algarve.portugal2020.pt, poacores2020.azores.gov.pt e http://www.m1420.madeira.gov.pt, respetivamente.
[19] Comissões de Coordenação e Desenvolvimento Regional
[20] A listagem de intermediários financeiros por país pode ser obtida no portal Acesso ao Financiamento da UE em www.access2finance.eu.

Uma vez asseguradas estas condições devem submeter candidatura aos apoios comunitários segundo avisos que são publicados regularmente para o efeito nos sites de cada um dos programas operacionais já referidos.

Os sistemas de incentivos mais relevantes para as empresas são os seguintes:

• SI Inovação

Projetos Individuais - apoio reembolsável à taxa zero, com majorações variáveis, para investimentos de natureza inovadora, a realizar em períodos máximos de 24 meses, que se traduzam na produção de bens e serviços transacionáveis e internacionalizáveis e com elevado nível de incorporação nacional, que correspondam a um investimento inicial relacionado com:

- A criação de um novo estabelecimento;

- O aumento da capacidade de um estabelecimento já existente;

- A diversificação da produção de um estabelecimento para produtos não produzidos anteriormente no estabelecimento;

- A alteração fundamental do processo global de produção de um estabelecimento existente.

Podem concorrer PME ou grandes empresas. Os incentivos são reembolsáveis (base 30 a 35%), podendo chegar até 45% das despesas elegíveis considerando as majorações aplicáveis às PME.

Os incentivos poderão ser convertidos em fundo perdido, até 50% do total dos incentivos, se forem atingidas as metas previstas.

Os limites mínimos para as despesas elegíveis são definidos nos avisos para apresentação de candidaturas.

• SI&IDT- Investigação e Desenvolvimento Tecnológico

Projetos individuais ou em co-promoção para criar e desenvolver novos produtos tecnologicamente avançados. Apoios a fundo perdido a taxas variáveis (40 a 60%) para suportar despesas com pessoal técnico, testes laboratoriais, experiências práticas, estudos e medidas para o lançamento de novos produtos nos mercados.

Podem concorrer PME ou grandes empresas, individualmente ou em co-promoção com entidades do Sistema Científico e Tecnológico (centros tecnológicos, universidades, etc.).

Existem condições e limites de despesas para as entidades que participam na co-promoção que dependem do valor global do projeto e que devem respeitar a Portaria n.º 57-A/2015 e as disposições dos avisos para apresentação de candidaturas.

• SI Qualificação de PME

Projetos individuais ou conjuntos (estes através de entidades associativas para um mínimo de 10 empresas), com apoios a fundo perdido (45% e 50% respetivamente) sobre despesas que contribuam para o aumento da sua competitividade, flexibilidade e capacidade de resposta ao mercado global - exportações - nos domínios imateriais de competitividade, novos métodos de organização do trabalho, novos *layouts*, estudos de diagnóstico, introdução de TIC, criação de marcas e *design*, patentes, invenções, sistemas da qualidade, novos métodos de distribuição e logística, eco inovação, rótulo ecológico e sistema de ecogestão, entre outros.

O limite mínimo das despesas elegíveis por projeto é de 75 000€ ou outro montante que venha a ser estabelecido nos avisos apresentação de candidaturas.

• SI Internacionalização das PME

Projetos individuais ou conjuntos (através de entidades associativas), com apoios a fundo perdido (45 e 50%, respetivamente) para despesas com presença em eventos internacionais, feiras, mostras, ações de prospeção em mercados externos, visitas de importadores, *marketing* internacional, introdução de novas práticas comerciais ou nas relações externas, certificações requeridas pelos mercados, entre outros.

O limite mínimo das despesas elegíveis por projeto é de 75 000€ ou outro montante que venha a ser estabelecido nos avisos apresentação de candidaturas.

• Vales para a Inovação e Internacionalização

Trata-se de apoios a fundo perdido, com um limite máximo de 15 000€ para projetos de aquisição de consultoria nas áreas da inovação e prospeção de mercados, que são geridos pelo IAPMEI, AICEP e ANI (para projetos que concorrem no âmbito dos avisos nacionais) e pelas CCDR (no âmbito dos avisos regionais).

As empresas devem, previamente à candidatura, verificar se cumprem as condições de acesso previstas na legislação e se os seus projetos e as respetivas despesas se enquadram nas prioridades definidas nas orientações da legislação aplicável e nos avisos e que, usualmente, têm os seguintes pressupostos essenciais:

- Capacitar as empresas para aumentar a internacionalização dos negócios;
- Criar condições para qualificar a oferta no mercado global e acrescentar valor;
- Promover a inovação da oferta e criar condições para melhorar fatores imateriais de competitividade;
- Aumentar o emprego qualificado;
- Aumentar a rendibilidade das vendas;
- Robustecer a estruturas financeiras.

O **Portugal 2020** contempla também outras medidas de apoio às empresas que se complementam tendo em vista colmatar necessidades específicas, tais como: reforço de capitais próprios, capitais permanentes, fundo de maneio, entre outros, que condicionam a expansão das atividades, a competitividade e a viabilidade dos negócios a curto e médio prazo.

Os apoios têm em conta a situação financeira débil da maioria das empresas, PME, e por isso estão orientados para superar dificuldades de financiamento da gestão corrente e cobrir a parte das despesas não cofinanciadas pelos fundos estruturais.

4 Formas de financiamento

No essencial há duas fontes de recurso ao financiamento: capitais próprios e capitais alheios.

A aquisição de um ativo, tangível ou intangível, comporta quase sempre opções estratégicas, dado que as empresas devem definir objetivos, de impacto e de retorno do investimento, o que implica avaliar a adequada alocação dos recursos próprios e ou alheios.

Neste último caso, é usual recorrer a empréstimos bancários e ou obtenção de crédito dos fornecedores.

É um facto que ter recursos financeiros adequados para assegurar o desenvolvimento da atividade, em qualquer dimensão, é fundamental para a competitividade da oferta e decisivo para a sustentabilidade dos negócios.

Um dos graves problemas com que se debate a maioria das PME é o excesso de endividamento junto de terceiros, que o mesmo é dizer, insuficiência de capitalização.

Ou seja, as empresas ao longo da sua existência, e devido a práticas históricas nem sempre adequadas e recomendáveis, mas que lhe foram muitas vezes facultadas pelas entidades financeiras, fornecedores, entre outros, privilegiaram o recurso a capitais alheios para financiar a atividade corrente ou financiar o investimento.

A persistência destas práticas proporcionou sérios desequilíbrios que é necessário e urgente corrigir e para os quais existem instrumentos que ajudam as empresas a alterar gradualmente a situação. Assinala-se que estas situações só são possíveis de resolver com gradualismo e persistência de boas práticas para evitar recaídas perigosas para a sustentabilidade e confiança dos agentes económicos em geral.

Por isso, à medida que os constrangimentos de acesso ao crédito bancário se vão dissipando, é muito importante equacionar a resolução do excesso de endividamento através das vias possíveis:

- Aumentar os capitais próprios;
- Aumentar os capitais permanentes (empréstimos de médio e longo prazo);
- Utilizar os instrumentos disponíveis (Programa Capitalizar, Capital de Risco, etc.), que permitem reestruturar financeiramente as empresas e reduzir custos financeiros de financiamento e de funcionamento.

É importante conhecer mais em detalhe as modalidades de financiamento disponibilizadas pelas entidades, nomeadamente as suas características, objetivos e vantagens e, ao mesmo tempo, comparar condições (custo, serviço, flexibilidade de soluções, etc.) permitindo optar pelas que sejam mais adequadas às políticas e aos modelos de negócios das empresas.

As empresas devem encarar a resolução destes problemas em cooperação com as entidades financeiras com quem trabalham regularmente, de forma a encontrar as soluções possíveis e mais adequadas.

A atividade dos Bancos e de outras entidades de concessão de crédito é muito diferente em relação ao passado recente. Existe maior exigência ao nível de risco, maior penalização pelo incumprimento e maior proximidade e escrutínio aos modelos de negócio das empresas seus clientes.

Ou seja, as empresas, em colaboração com as entidades financeiras, devem fazer o uso adequado dos produtos financeiros colocados à sua disposição, sob pena de se sujeitarem a custos e prejuízos ou problemas inesperados que podem ser evitados.

Assim, para uma saudável relação entre entidades financeiras e as empresas é decisivo conhecer todas as condições dos contratos de financiamento, bem como as penalizações por incumprimento ou liquidação antecipada.

A ausência de informação e de esclarecimentos atempados poderão originar ocorrências como:

- Penalizações por incumprimento, mesmo que involuntário;
- Excessos na prestação de garantias face ao valor do crédito autorizado;
- Agravamento dos encargos (taxas de juro + *spreads*) previstos nos contratos.

De forma a evitar este e outro tipo de ocorrências recomenda-se às empresas:

- Sujeitar os contratos de financiamento à apreciação prévia de técnicos da sua confiança (advogados, economistas ou gestores) a fim de obter informação detalhada sobre as responsabilidades contraídas e penalizações para o incumprimento;

- Solicitar esclarecimentos às instituições bancárias sobre as condições contratuais que suscitem dúvidas;

- Comparar situações de financiamento da mesma natureza noutras entidades financeiras, para confrontar condições e negociar ajustamentos mais favoráveis;

- Avaliar corretamente a suficiência ou necessidade das garantias prestadas;

- Controlar adequadamente a utilização dos empréstimos contraídos para evitar incumprimentos.

Importa, no entanto, conhecer alguns conceitos práticos sobre as operações financeiras correntes e pressupostos de utilização.

Genericamente, o crédito bancário é uma dívida financeira que consiste em empréstimo contraído, durante um período de tempo pré-determinado, com condições a cumprir entre as partes.

Trata-se de uma responsabilidade da empresa (e do avalista, quando reconhecido) pela restituição do capital emprestado, bem como pelo pagamento dos juros respetivos.

Em termos de tipologia, é sabido que os empréstimos podem ser de curto prazo (que implica a amortização da dívida até um ano após a contratação do empréstimo) ou de longo prazo (período superior a um ano).

A recomendação é que se deve privilegiar produtos de médio e longo prazo que permitam margem de atualização e de ajustamento às necessidades dos negócios das empresas. Prever flexibilidade e revisão das condições dos contratos é fundamental para ambas as partes.

Os fatores mais valorizados pelas entidades financeiras nos processos de aprovação e contratação de soluções de crédito são:

- Maturidade dos negócios das empresas;
- Conhecimento das equipas de gestão (estabilidade, fiabilidade, etc.);
- Boas relações institucionais entre as partes;
- Existência de planos de negócio que demonstrem capacidade da empresa para cumprir o serviço da dívida;
- Situação económica e financeira equilibrada.
- Histórico isento de qualquer incumprimento.

No geral, as entidades financeiras estão mais dispostas a conceder crédito a empresas sólidas e já estabelecidas no mercado, do que a empresas em início de atividade pois, nestes casos, a avaliação do risco (na ótica da entidade financeira) dificulta as operações de crédito.

Assim, o acesso a soluções de crédito bancário será facilitado se:

- A empresa for lucrativa e estiver numa situação financeiramente equilibrada;
- O financiamento estiver associado a garantias reais (hipotecas, penhor, aval, ...);
- A empresa demonstrar capacidade para libertar meios suficientes para liquidar o crédito e os encargos;
- O modelo de negócio tenha potencial de crescimento e de internacionalização.

Todavia, atualmente o acesso ao crédito não se esgota no empréstimo bancário tradicional, recomendando-se às empresas a diversificação e adequação das fontes de financiamento dos seus ativos, de acordo com a função financeira em questão.

Existem diversas alternativas, destacando-se as linhas de financiamento, a curto prazo e médio/longo prazo, adiante detalhadas e que importa conhecer e utilizar. Este tipo de produto tem vindo a ser reforçado, uma vez que se reconhece a importância de criar condições que permitam a recuperação de empresas economicamente viáveis.

Logicamente, é importantíssimo dominar os processos, os riscos e as exigências associadas às operações em cada caso.

Ao mesmo tempo, ao procurar fontes de financiamento diversificadas para os seus ativos, os empresários devem:

- Equacionar todas as possibilidades disponíveis (investidores, sócios, empréstimos, *leasing*, linhas de crédito, etc.);

- Ponderar os respetivos custos efetivos (a taxa de juro nominal e todas as comissões e encargos adicionais) bem como a flexibilidade de gestão requerida pelos negócios;

- Escolher a forma e as condições mais favoráveis de obter os fundos que satisfaçam os objetivos da empresa no momento.

Nos pontos seguintes serão explanadas em detalhe as operações de curto e de médio e longo prazo, características, finalidades e recomendações para utilização.

4.1 As operações de Crédito a Curto Prazo

A utilização das soluções de crédito disponibilizadas deverá ter em conta as suas finalidades, o que nem sempre se verifica, dado que, em muitos casos, se constata o esgotamento de *plafonds* e ineficiência na gestão dos créditos disponíveis.

A relativa simplicidade destas operações pode originar situações surpreendentes e inesperadas pela negativa, sendo conveniente, por isso, analisar e conhecer as suas características para prevenir dificuldades de acesso ao crédito e facilitar as relações com as instituições financeiras.

Assim, vejamos de seguida os produtos mais relevantes neste âmbito e como deverão ser utilizados.

4.1.1 *Confirming*

O *Confirming* está em crescimento no apoio da banca à gestão corrente das empresas.

Trata-se de um serviço bancário através do qual uma empresa cliente transfere para instituição bancária a gestão dos pagamentos aos seus fornecedores, até determinado montante de *plafond* de crédito.

Os fornecedores podem beneficiar da antecipação total ou parcial dos fundos a receber, mediante *plafond* acordado. As empresas clientes beneficiam de um crédito que lhes permite colmatar necessidades de liquidez, assegurar "giro de tesouraria" e, ao mesmo tempo, satisfazer necessidades de pagamentos atempados a fornecedores e gestão de *stocks*.

Figura 16 - Esquema de funcionamento do *Confirming*

Este serviço tem início com um acordo comercial, através da venda de um bem ou serviço prestado, e emissão da respetiva fatura.

A empresa cliente emite as ordens de pagamento a prazo, assegurando a provisão na conta à ordem na data de vencimento da fatura.

A instituição bancária, por sua vez, notifica o fornecedor sobre a ordem de pagamento a prazo e concede-lhe a possibilidade de antecipação total ou parcial das faturas, procedendo também ao débito na conta à ordem da empresa cliente, na data de vencimento da fatura.

O fornecedor, sendo notificado pela instituição bancária sobre a ordem de pagamento a prazo, pode optar por antecipar os pagamentos a prazo (conseguindo um crédito imediato), ou receber na data de vencimento acordada.

Este serviço apresenta as seguintes vantagens:

• Acesso a um crédito automático e simples: basta a devolução da carta de notificação devidamente assinada por pessoas que obriguem a sociedade;

• Sistema de acesso a crédito que não obriga a apresentação de elementos financeiros, nem apresentação de garantias adicionais;

• A antecipação efetuada pela instituição bancária é definitiva e sem recurso sobre o fornecedor;

• A obtenção de crédito via *Confirming* não apresenta endividamento adicional. Assim, o fornecedor dará imediatamente baixa das respetivas contas a receber no seu balanço, melhorando de forma substancial a sua liquidez;

• Condições financeiras mais favoráveis;

• Grande flexibilidade: o fornecedor pode solicitar a antecipação de uma ou várias faturas e em datas distintas;

• O fornecedor pode domiciliar estas antecipações em qualquer instituição bancária; não é condição necessária que seja cliente do Banco em questão.

Existem várias modalidades de aplicação do *Confirming*, sendo estas as mais comuns:

• A instituição bancária atua como mera gestora de pagamentos. Os encargos serão suportados pelo fornecedor em caso de adiantamento;

• A instituição bancária serve como garante do pagamento ao fornecedor;

• A empresa cliente assume os encargos dos adiantamentos aos seus fornecedores, por contrapartida de negociações com os mesmos, possibilitando descontos financeiros. Esta modalidade é claramente vantajosa para as empresas porque permite obter crédito temporário, sem endividamento adicional.

Assim, recomenda-se:

• Utilizar o serviço de *Confirming* para obter facilidades nos pagamentos a fornecedores e negociar junto destes descontos financeiros em caso de antecipação dos prazos de liquidação;

• Para esse efeito, deve ser acordado com as instituições bancárias que o movimento dos valores do *Confirming* deve passar pela Conta Corrente Caucionada obtendo, dessa forma, efeitos de circulação dos valores por esta conta. Estes movimentos potenciam redução dos encargos financeiros para as empresas quando geridos adequadamente e facilitam a gestão dos pagamentos a fornecedores.

4.1.2 Conta corrente caucionada

A Conta Corrente Caucionada é a solução de crédito mais utilizada pelas empresas para apoiar a gestão quotidiana das flutuações de tesouraria.

A sua operacionalização é simples, sendo baseada em movimentações realizadas entre a conta corrente e a conta à ordem associada, de acordo com as instruções da empresa cliente. A conta corrente é debitada pelas utilizações (crédito na conta à ordem) e creditada pelas amortizações/reembolsos (débito da conta à ordem).

Esta solução é formalizada através da celebração de um contrato específico de Conta Corrente Caucionada entre a instituição bancária e a empresa cliente.

A Conta Corrente Caucionada é uma linha de crédito, cuja utilização deverá respeitar a finalidade da sua concessão e ser a conta por onde circulam os movimentos de outras eventuais linhas de crédito. Portanto, requer controlo adequado de movimentação regular, recomendando-se que:

- Os movimentos sejam regulares, com variações de saldo, de acordo com as reais necessidades, tendo sempre em mente que o limite estabelecido não é um empréstimo permanente, pois não é essa a finalidade da Conta Corrente Caucionada;

- Se utilize esta conta em paralelo com movimentos das operações de crédito à exportação (desconto de remessas, por exemplo), o que permite economia de juros e outros encargos. As instituições bancárias aceitam estes movimentos pois não envolvem mais responsabilidade e a empresa cliente beneficia com a redução dos encargos da Conta Corrente Caucionada, uma vez que o saldo da conta varia em função dos movimentos.

Realce-se que a inadequada utilização pode acarretar consequências negativas no momento da renovação de contrato. Por exemplo, se não se registarem movimentos regulares pode significar que o crédito não está a ser utilizado para a finalidade acordada, denotando dificuldades financeiras correntes ou descontrolo financeiro.

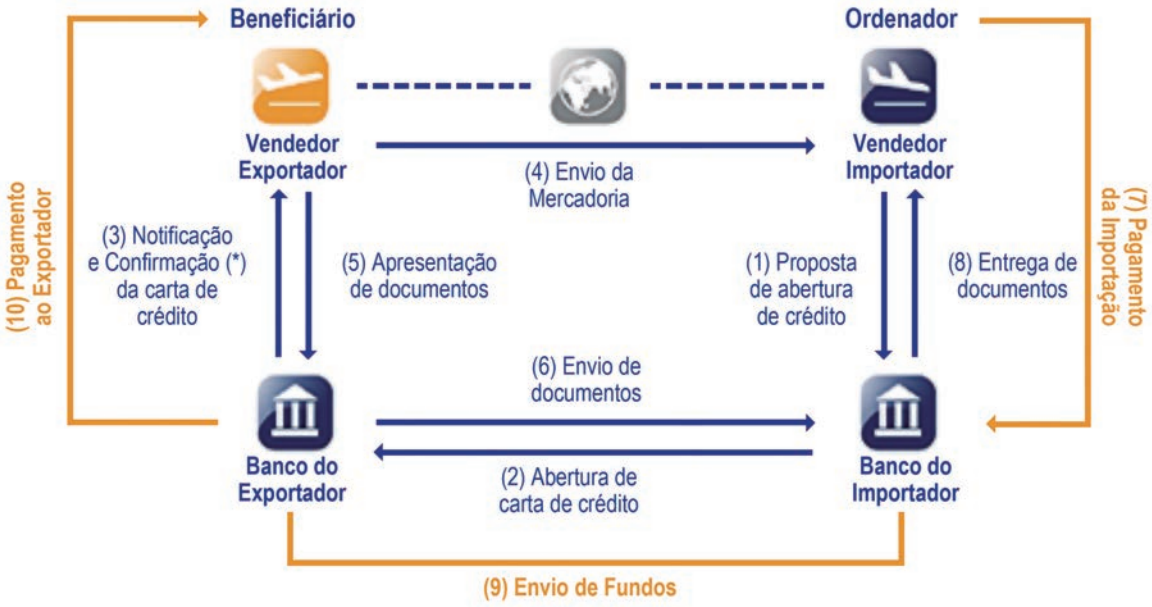
4.1.3 Crédito Documentário

O Crédito Documentário é um compromisso irrevogável do banco emitente que, atuando por instruções de um importador, fica obrigado a efetuar um pagamento - à vista ou a prazo - a um exportador ou à sua ordem, contra a apresentação de documentos em conformidade com os termos enunciados na carta de crédito.

O Crédito Documentário entra no circuito bancário pela via do importador e constitui uma garantia de pagamento a favor do exportador, desde que observados todos os termos e condições previstos.

O modo de funcionamento está descrito sucintamente na figura 17.

Figura 17 - Esquema de funcionamento dos Créditos Documentários à Exportação



Fonte: adaptado de (Montepio Geral, 2017)

Apresenta como vantagens para o exportador:

• Mitigação do risco comercial, garantindo o pagamento da mercadoria, desde que cumpra os termos e condições constantes da Carta de Crédito;
• Maior segurança na exploração de novas oportunidades de negócio;
• Maior facilidade de obtenção de crédito, através do desconto do crédito documentário.

As vantagens para o importador traduzem-se em:
• Redução do risco, garantindo a receção da mercadoria no prazo acordado e nas condições negociadas;
• Evita o pagamento antecipado;
• Possibilidade de recorrer à antecipação do pagamento das mercadorias.

4.1.4 Descoberto contratado

O Descoberto Contratado é um produto de crédito em que a instituição bancária atribui à empresa cliente um *plafond*, que permite manter um saldo devedor até ao limite de crédito contratado e por um prazo determinado, por forma a fazer face a eventuais necessidades pontuais de tesouraria.

É uma solução vantajosa, uma vez que este produto permite uma grande facilidade na utilização do crédito, na medida em que a empresa cliente passa a dispor de uma linha de crédito que pode utilizar livremente de acordo com as suas necessidades, através da normal movimentação da conta à ordem (cheques, cartões de crédito ou de débito, transferências bancárias ou quaisquer outros meios de pagamento admitidos pela instituição bancária).

Acresce que pode constituir alternativa à Conta Corrente Caucionada ou adicionado a esta em determinados períodos.

Recomenda-se às empresas:

• Não utilizar excessivamente este produto dado que comporta, normalmente, juros e encargos superiores às Contas Correntes Caucionadas;

• Não exceder o valor autorizado, evitando os descobertos (acima do *plafond* contratado) com penalização sobre o excedente, que ficará sujeito a taxa bastante mais elevada do que a inicialmente contratada. Nestes casos, dever-se-á negociar, prévia e pontualmente com as entidades bancárias, financiamento por forma a não exceder os valores acordados;

• Se necessário, negociar o aumento da Conta Corrente Caucionada por um período limitado de tempo, em detrimento do descoberto contratado.

4.1.5 Desconto Comercial

No Desconto Comercial a obtenção de crédito é feita mediante a apresentação de Letras (Papel comercial) a desconto junto das entidades bancárias para recebimento antecipado de receitas futuras ou para cobrança na data de vencimento através da instituição bancária.

Ou seja, através desta operação o banco vai adiantar ao empresário o valor nominal do título de crédito, deduzido de uma quantia correspondente aos juros calculados até à data de vencimento, outros encargos e impostos.

Por isso mesmo, o desconto comercial é uma forma das empresas obterem pontualmente recursos de uma forma fácil e rápida.

Esta solução financeira poderá ser mais vantajosa para as empresas com atividade sazonal, uma vez que permite a distribuição temporal das receitas.

Às empresas recomenda-se que:

- A emissão de Letras esteja domiciliada no país;
- Se evite a utilização deste tipo de crédito com clientes sem histórico e com risco de incumprimento nos pagamentos;
- Caso o valor descontado não seja necessário à tesouraria, a empresa cliente deverá requerer a integração noutro *plafond* (por exemplo, Conta Corrente Caucionada) e assim melhorar o financiamento da atividade.

4.1.6 Desconto Titulado (Livrança)

É um financiamento de curto prazo sustentado por um título de crédito (Livrança), que se traduz numa promessa de pagamento, na qual o subscritor (devedor) se compromete a pagar à ordem do seu credor (Banco), uma determinada importância, num prazo determinado.

Destina-se a colmatar necessidades específicas de financiamento das empresas num período não superior a um ano.

A Livrança subscrita pela Empresa (Livrança de caução ou avalizada) com aval dos sócios e/ou cônjuges (garantia pessoal) pode ser exigida pelo banco nesta solução. Poderão ser ainda negociados outros tipos de garantias reais em função da análise de risco de crédito à empresa.

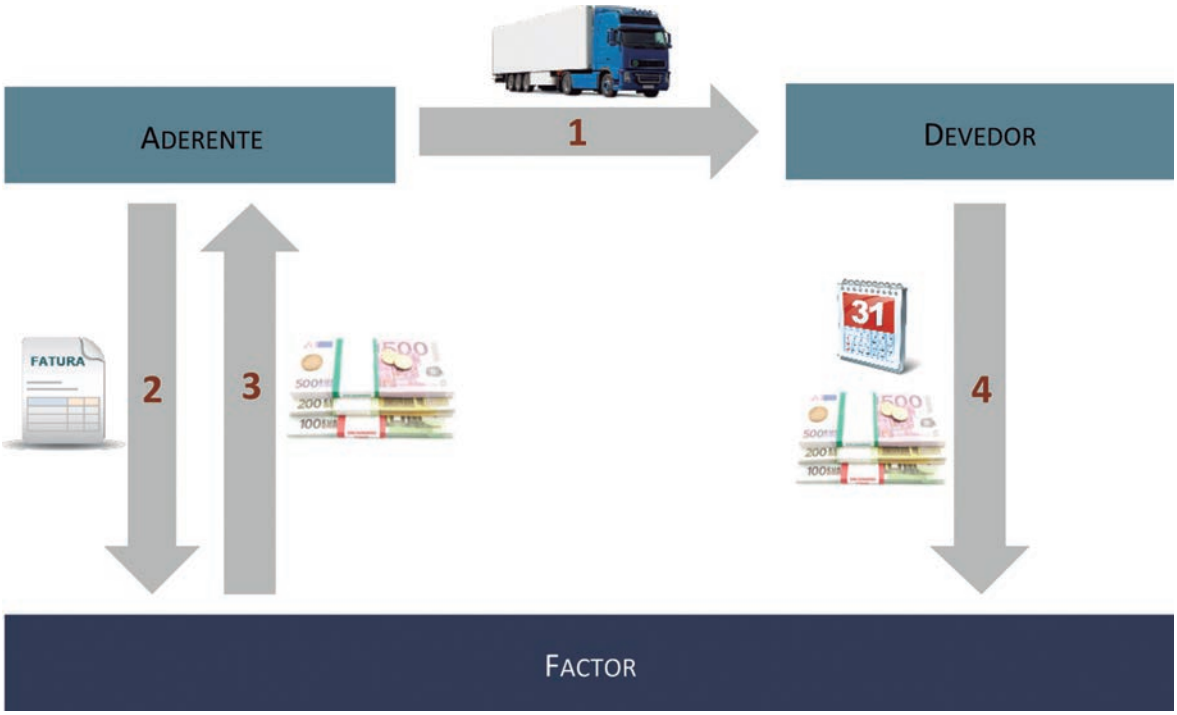
4.1.7 *Factoring*

O *Factoring* é um mecanismo financeiro, colocado à disposição das empresas, que consiste na aquisição de créditos de curto prazo (faturas em cobrança), resultantes do fornecimento de bens ou serviços, ou seja, converte créditos comerciais sobre clientes devedores, em liquidez imediata.

Assim, em termos práticos, é uma operação financeira levada a cabo por Bancos ou sociedades de *Factoring*, especializadas neste tipo de operações, que permite às empresas adiantar os recebimentos dos seus clientes, até determinado limite percentual, conforme contratualizado.

Como é visível no esquema seguinte, o *Factoring* envolve três partes: o factor (banco ou sociedade de *Factoring*), o aderente (fornecedor) e os devedores (clientes).

Figura 18 - Esquema de funcionamento do *Factoring*



Como funciona:

1. A empresa (aderente) fatura o fornecimento de bens ou serviços ao seu cliente (devedor);
2. A empresa cede a faturação ao banco ou sociedade de *Factoring* (factor);
3. O banco/sociedade de *Factoring* efetua, a pedido da empresa, o adiantamento da faturação cedida;
4. O cliente (devedor) liquida ao banco/sociedade de *Factoring* a faturação dos bens ou serviços na data de vencimento.

O *Factoring* é utilizado em vários setores de atividade como um instrumento de gestão complementar ao crédito bancário, ao *leasing* ou ao capital de risco.

É particularmente útil para as PME que ainda não têm a sua situação financeira suficientemente equilibrada, apresentando diversas vantagens:

• Simplificação administrativa com ganhos de eficiência: a cobrança e gestão dos créditos cedidos, bem como as respetivas despesas de cobrança são da responsabilidade do factor e efetuadas por pessoal especializado para o efeito;

• Simplificação ao nível contabilístico: a empresa aderente substitui as suas diversas contas de clientes por uma única conta corrente que é a do factor e não perde informação relativa ao comportamento dos seus clientes (cobranças realizadas, créditos em atraso, saldo de cada cliente, etc.);

• Melhoria dos rácios económico-financeiros da empresa, com a eliminação no balanço (conta de Clientes) das faturas antecipadas pelo factor, que assume o risco de não pagamento no caso de falência ou insolvência dos devedores, até aos limites definidos no contrato;

• Forma de financiamento de curto prazo rápida: o *Factoring* permite grandes poupanças de tempo. Isso é um fator positivo para a tesouraria das empresas, na medida em que transforma vendas a prazo em vendas a dinheiro (pronto pagamento);

• Antecipação do pagamento: o aderente pode solicitar o adiantamento sobre o valor das faturas cedidas quando e no montante que desejar, eliminando assim a incerteza nos recebimentos.

O *Factoring* não é, no entanto, um instrumento isento de riscos, apresentando também desvantagens:

• Acarreta custos que devem ser alvo de ponderação (a comissão pelo serviço de cobrança sem adiantamento pode ir até 3% ou mais, em certos casos);

• Risco da utilização limitada: especialmente importante quando os créditos de curto prazo têm um valor mínimo de expressão face aos créditos totais e são unicamente decorrentes da venda de produtos ou da prestação de serviços;

• Outros custos associados: por exemplo, os adiantamentos realizados em moeda estrangeira não cobrem os riscos de câmbio.

Este produto é disponibilizado em várias modalidades:

• *Factoring* Nacional;
• *Factoring* à Exportação:
  - Com cobertura de risco;
  - Sem cobertura de risco.
• Com e sem recurso;
• Com e sem adiantamento de fundos.

E as empresas podem beneficiar dos seguintes serviços:

• Gestão e processamento de cobranças;
• Análise de crédito;
• Informação e controle de carteira de créditos e cobranças.

Uma questão que se poderá colocar para esclarecer a opção *Factoring* é:

• Se uma empresa tem clientes que não têm risco nos pagamentos e raramente se atrasam, por que razão se recorre ao *Factoring*?

A resposta é:

Somente se o custo da antecipação de receitas for compensador.

• Ao fazê-lo, as empresas devem avaliar se é compensador em relação a outros produtos financeiros disponíveis.

Recomendações práticas às empresas:

O recurso ao *Factoring* deve ser bem avaliado dado que:

- Pode implicar encargos financeiros mais elevados, que afetam a rendibilidade das vendas;
- Pode criar situações de dependência financeira difíceis de modificar a curto prazo.

Uma vez avaliado pela positiva devem negociar *plafond* suficiente para acomodar o aumento da atividade.

4.1.8 *Hot Money*

O *Hot Money* é uma solução contratada como uma conta empréstimo de muito curto prazo (geralmente de um dia até um mês), normalmente de valores elevados e disponibilizados integralmente e de uma só vez, tendo como objetivo resolver necessidades muito pontuais de tesouraria.

O pagamento de juros é realizado no final do prazo, no momento do reembolso único ou no vencimento da operação, sendo a taxa de juro indexada à Euribor acrescida de *spread* em função da análise do risco de crédito.

Tratando-se de uma solução para casos pontuais ou emergências, não é aconselhável recorrer a esta ferramenta com muita frequência. Para situações recorrentes de necessidade de recursos a crédito recomenda-se a opção por outros produtos financeiros, como linhas de crédito, com um prazo mais alargado e uma taxa de juro mais baixa.

4.1.9 Emissão de Valores Mobiliários - Papel Comercial

O Papel Comercial é um título de dívida de curto prazo. Através deste instrumento as empresas colocam dívida junto dos investidores que aceitam ficar com os títulos em carteira, mediante o pagamento de uma taxa de juro remuneratória, geralmente mais elevada do que as obtidas nas aplicações tradicionais.

A característica principal do Papel Comercial é ser um instrumento financeiro de curto prazo (até 12 meses), tendo como vantagens para as empresas:

- Permite a diversificação das fontes de financiamento, diminuindo a dependência do crédito bancário;
- Permite a emissão de dívida à medida das necessidades financeiras;
- Os juros e mais-valias decorrentes da aplicação, por não residentes, em Papel Comercial, beneficiam de isenção de IRS e IRC (sujeito às condições do Decreto-Lei 193/2005, de 7 de novembro);

As entidades que pretendam emitir Papel Comercial, de acordo com a legislação em vigor, têm que cumprir um dos seguintes requisitos (não aplicáveis para emissões cujo valor nominal unitário seja igual ou superior a € 50.000):

- Capital próprio ou património líquido não inferior a € 5 milhões;
- Obter notação de risco do programa de emissão ou notação de risco de curto prazo do emitente, atribuída por sociedade de notação de risco registada na CMVM;
- Obter, a favor dos detentores, garantia autónoma, à primeira solicitação, que assegure o cumprimento das obrigações decorrentes da emissão.

Recomendação:

As empresas com estrutura financeira equilibrada deverão abordar os seus Bancos para aferir a possibilidade de assegurar emissão de Papel Comercial no mercado e as condições para tal. Trata-se de um produto pouco utilizado pelas PME, mas constitui um importante meio de obter recursos financeiros junto de investidores institucionais.

4.1.10 Tesouraria - apoio a necessidades pontuais

As instituições financeiras disponibilizam ainda outras soluções de crédito de curto prazo, destinadas a apoiar necessidades pontuais de tesouraria das empresas, com cariz semelhante, mas cuja designação poderá variar. Os prazos são, em geral, ajustados à operação comercial em causa e podem cobrir até 100% do seu valor.

Vejamos alguns exemplos:

• Pagamentos

Consiste no financiamento do pagamento a fornecedores nacionais, permitindo à empresa adiar o esforço de pagamento sem prejudicar o prazo de pagamento ao fornecedor ou, em alternativa, pagar mais cedo.

- Documentos de suporte à contratação: cópia da fatura.

• Encomendas

Financiamento da produção ou preparação das encomendas, através da antecipação, à empresa, do valor das encomendas dos seus clientes nacionais.

- Documentos de suporte à contratação: cópia da nota de encomenda (ou equivalente, como por exemplo: fatura pró-forma, contrato de fornecimento).

• Faturas

Antecipação do valor das faturas emitidas pela empresa para o mercado nacional, com pagamento a prazo, possibilitando o início de um novo ciclo de exploração.

- Documentos de suporte à contratação: cópia da fatura.

• Cobranças

Trata-se de antecipar o valor de ficheiros de cobrança remetidos à instituição bancária para processamento e com liquidação em data futura.

- Documentos de suporte à contratação: envio ao banco de ficheiros para processamento de cobranças.

• IVA - antecipação do reembolso

Diversas instituições bancárias disponibilizam soluções de financiamento à tesouraria, através da antecipação do reembolso do IVA.

Estas soluções consistem num financiamento de curto prazo, tendo por suporte uma conta corrente caucionada, movimentada por contrapartida da apresentação de documento de cálculo do IVA entregue pelas empresas à Autoridade Tributária e Aduaneira (AT). Permitem o adiantamento até 100% do valor do reembolso, por um período limite de um ano, com possibilidade de pagamento de juros e capital no final do prazo.

As principais vantagens deste serviço são:

- Pagamento de juros consoante a utilização e de acordo com a periodicidade negociada;
- Possibilidade de ajustar os prazos das utilizações aos prazos de pagamento praticados pela AT;
- Contratação simples e de fácil utilização.

4.2 Operações de financiamento de médio e longo prazo (MLP)

As operações de financiamento de médio e longo prazo (superiores a um ano) devem ser utilizadas para cobrir as necessidades plurianuais de financiamento das empresas.

Normalmente, recorre-se a este tipo de operações quando o recurso a capitais próprios não é possível ou não é suficiente, servindo para financiar o investimento em ativos fixos tangíveis (por exemplo: edifícios e equipamentos) e intangíveis (por exemplo: *software*), enquadrado ou não em projetos de investimento) ou ações de reestruturação financeira.

No caso de investimentos realizados no âmbito dos projetos de investimento, a componente não apoiada pode ser financiada por linhas de crédito associadas aos fundos comunitários, protocoladas entre as entidades gestoras dos fundos e os Bancos, apresentando condições mais vantajosas em relação aos produtos de crédito tradicionalmente colocados ao dispor das empresas.

Já no que concerne às operações de reestruturação financeira das empresas, são geralmente financiadas por via da celebração de contratos de mútuo para créditos, por vezes já obtidos, e posteriormente transformados em médio e longo prazo, com amortizações do capital em prestações e juro sobre o capital em dívida.

Com o intuito de reduzir a sua exposição aos níveis de endividamento das empresas que revelam dificuldades, estes casos são normalmente suscitados pelas entidades financeiras.

Neste contexto, o acesso ao crédito tem vindo a ser restringido pelas entidades bancárias, por razões que são publicamente conhecidas, pelo que é necessário encontrar soluções alternativas de financiamento, que permitam criar condições para o robustecimento da situação financeira das empresas, com reforço dos capitais próprios, como já anteriormente referido, e aumentem os níveis de eficiência interna, tais como:

- Recurso a Capital de Risco, para capitalização das empresas;
- Acesso a crédito do BEI para processos de inovação e melhoria da eficiência interna;
- Utilização das Garantias Mútuas para linhas protocoladas, reduzindo o risco e minorando os custos dos empréstimos;
- Recurso ao *Leasing* para aquisição ou substituição de equipamentos.

Algumas destas soluções de crédito são já conhecidas e utilizadas pelas empresas, tendo processos simples, tipificados e não exigindo planos estruturados de MLP.

Outras, como o Capital de Risco e acesso ao crédito do BEI, por exemplo, são utilizadas em pequena escala pelas PME devido não só à complexidade dos procedimentos de acesso, mas também ao desconhecimento das suas características.

Nos pontos seguintes serão detalhadas algumas especificidades das diversas soluções de crédito MLP potencialmente utilizáveis pelas PME da fileira da Construção, bem como algumas recomendações sobre a sua utilização.

4.2.1 *O Leasing*

O *Leasing* é um instrumento de financiamento muito utilizado ao qual as empresas podem recorrer quando não pretendem disponibilizar grandes quantidades de capital para ter acesso a determinado bem.

Geralmente, utiliza-se para financiar a aquisição de equipamentos, como mobiliário de escritório, equipamento informático, equipamentos de produção, viaturas, etc. (*leasing* mobiliário) e ou de instalações para utilização na atividade empresarial (*leasing* imobiliário).

Figura 19 - Esquema de funcionamento do *Leasing*

Esta operação, resumidamente, realiza-se da seguinte forma:

• A entidade financeira constituiu-se proprietária do equipamento (Locadora) e autoriza o cliente (Locatário) a dispor do equipamento em troca de pagamentos periódicos (renda), que incluem capital e juros, por um prazo estabelecido no contrato;

• Findo o prazo de vigência do contrato, o Locatário pode adquirir o equipamento objeto do contrato (exerce a opção de compra), mediante o pagamento de uma quantia pré-acordada (valor residual).

As rendas podem, geralmente, ser liquidadas mensal ou trimestralmente, podendo assumir as seguintes modalidades quanto à sua periodicidade:

• Rendas variáveis:

- Progressivas - mais reduzidas no período inicial do contrato, aumentando progressivamente até ao final do mesmo. Indicadas para as empresas que não conseguem disponibilidades imediatas resultando, no entanto, num encargo total superior;

- Degressivas - têm um valor inicial superior e decrescem para o final do contrato;

- Sazonais - particularmente atrativas para empresas cuja atividade se concentra em determinados períodos do ano.

• Rendas constantes - quando o valor da renda paga se mantém ao longo do contrato. As rendas podem ser pagas no fim do período a que reportam (postecipadas) ou no seu início (antecipadas).

As vantagens do recurso a este instrumento de financiamento são as seguintes:

- Rapidez e simplicidade da operação;
- Financiamento global;
- Alívio da tesouraria do Locatário;
- Competitivo, relativamente a outras formas de financiamento;
- Não reduz o *plafond* de crédito do Locatário.

Sublinhe-se que, quando solicitadas por empresas em início de atividade, as operações de *leasing* imobiliário são mais difíceis de obter, uma vez que não possuem quaisquer referências ou garantias sobre o seu potencial.

Este tipo de financiamento, cobre até 100% do valor de aquisição, incluindo o IMT[21], as despesas de escritura e as eventuais obras de adaptação.

O *leasing* mobiliário, por seu lado, permite a substituição regular de equipamento obsoleto, sendo normalmente simples substituir o atual contrato por outro, para a aquisição de novos equipamentos.

É de realçar o seguinte:

- Os contratos firmados no âmbito destes instrumentos de financiamento não são denunciáveis (exceto em condições muito especiais a negociar com a Locadora) e os bens adquiridos através de uma operação de *leasing* não constituem propriedade do locatário antes do final do contrato (com a opção de compra);

- Na aquisição de bens através de *leasing* e que constem de projetos de investimento apoiados por fundos comunitários, o reembolso dos incentivos às empresas é feito no período de vigência do projeto (24 meses) e somente pelos montantes das amortizações liquidados;

- Geralmente o locador exige a subscrição de um seguro, com direitos ressalvados a seu favor, pelo que no final do contrato, e na confirmação da opção de compra, deverá o locatário obter junto do locador declaração que confirme que deixa de ter interesse no bem.

- *Lease-back*

Quando as empresas, dispondo de equipamento, necessitam de lançar capital no negócio para fazer face a eventuais necessidades de fundo de maneio podem recorrer ao *Leasing* como solução:

- Confirmados determinados pressupostos e condições da empresa locadora, esta adquire à locatária um determinado equipamento que lhe é posteriormente alugado nas condições de *Leasing* financeiro já anteriormente referidas, denominando-se este tipo de operação de *Lease-back*.

[21] Imposto Municipal sobre a Transmissão Onerosa de Imóveis

4.2.2 Empréstimos a Prazo Fixo (Médio e Longo Prazo)

Os Empréstimos a Prazo Fixo assentam num contrato celebrado entre a instituição bancária e a empresa, em que a primeira concede um empréstimo ao proponente nas condições e pelo prazo definidos (normalmente MLP) no contrato, ficando este responsável pelo reembolso do capital e dos respetivos juros acrescidos dos impostos e encargos inerentes.

Atualmente, a maioria dos empréstimos com estas características foi promovida pelo interesse das instituições bancárias em reestruturar empréstimos de curto prazo.

Geralmente, têm como finalidade o financiamento de projetos de criação, expansão, modernização e desenvolvimento da atividade das empresas.

Muitos destes projetos são de dimensão significativa, não raras vezes cofinanciados por fundos comunitários, podendo a componente não apoiada ser coberta por esta solução de crédito.

Toda a movimentação é realizada através da conta à ordem associada à conta empréstimo, constituída de acordo com o contratado, sendo possíveis formas de utilização distintas:

- Sem plano de utilização - o valor do empréstimo é utilizado de uma só vez;

- Com plano de utilizações com periodicidade fixa pré-definida - o valor do empréstimo é utilizado através da libertação de várias tranches, mediante prazo definido e periodicidade de utilização;

- Com plano de utilizações a efetuar por solicitação da empresa ou autos de medição - o valor do empréstimo é utilizado através de tranches (eventualmente em função da evolução de um determinado investimento), mediante definição pela empresa do dia de utilização e do respetivo montante.

Existindo a possibilidade de disponibilizar os fundos de forma faseada no tempo e de estabelecer um período de carência, o plano de reembolso/amortização do financiamento deverá ser estabelecido tendo em conta os fluxos financeiros do investimento em causa e as necessidades da empresa.

Nos casos de cofinanciamento, a concessão de empréstimo está dependente do cumprimento das condições de aprovação das candidaturas a ele associadas, que por sua vez estão sujeitas a critérios de mérito económico-financeiro e à pertinência do investimento face aos objetivos do(s) programa(s) de apoio.

Neste âmbito, os empréstimos revestem-se sob forma de linhas de crédito para apoiar o investimento, com planos de amortização adequados aos fluxos financeiros do projeto e com a possibilidade de disponibilização dos fundos faseadamente.

Recomenda-se às empresas que:

- Analisem todas as possibilidades de enquadramento das despesas em candidaturas a sistemas de incentivos;

- Auscultem as instituições financeiras sobre as condições de financiamento (com e sem apoios de fundos comunitários);

- Procurem adequar a disponibilização de fundos às características do projeto, diferindo os custos para o período em que este começará a gerar fundos;

- Comparem as condições oferecidas com o financiamento através do *Leasing*.

4.2.3 Avales e garantias bancárias

Os avales e as garantias bancárias podem ser utilizados pelas empresas em situações muito específicas:

- Avales: para possibilitar a utilização de determinados meios de pagamento (letras, livranças, …);

- Garantias: para reduzir riscos perante as entidades financeiras ou terceiros, particularmente em operações de MLP.

A instituição bancária, em ambas as modalidades de crédito, constitui-se garante da execução de obrigações assumidas pelos seus clientes, perante terceiros, reforçando as garantias prestadas por aqueles e facilitando o cumprimento de obrigações contratuais.

Estas operações podem assumir diferentes características:

- Financeiras com carácter de substituição de crédito - destinam-se a garantir o reembolso de prestações pecuniárias de capital e juros no âmbito de uma obrigação creditícia entre o devedor garantido e um credor;

- Financeiras sem caráter de substituição de crédito - destinam-se a garantir ou substituir responsabilidades de carácter pecuniário assumidas pelo ordenador, ou por um terceiro, perante o beneficiário decorrentes de obrigações legais ou contratuais;

- Técnicas - destinam-se a assegurar o bom cumprimento por parte do ordenador, ou por terceiro, de obrigações de carácter técnico acordadas entre o devedor garantido e o beneficiário, ainda que do seu não cumprimento possa resultar para a instituição bancária uma responsabilidade de carácter pecuniário perante o beneficiário.

Prazos:

Podem ser emitidas por prazo certo, renovável ou não, mediante análise casuística do risco da operação ou sem termo certo.

Vantagens:

- Flexibilidade na contratação;
- Custo inferior ao dos empréstimos.

4.2.4 Linhas de crédito protocoladas

4.2.4.1 Linha Capitalizar

A Linha de Crédito Capitalizar possibilita o acesso das PME a financiamento com garantia mútua, em condições mais favoráveis e bonificação da comissão de garantia.

No montante global de 1.600 milhões de euros, válida por 12 meses após a abertura da Linha de Crédito (extensível por mais 6 meses caso não se esgote no primeiro prazo), a Linha de Crédito Capitalizar está subdividida em quatro linhas específicas:

- Micro e Pequenas Empresas;
- Fundo de Maneio;
- *Plafond* de Tesouraria;
- Investimento.

São potenciais beneficiárias as Pequenas e Médias Empresas (PME)[22] que cumpram os seguintes requisitos gerais:

- Atividade enquadrada na lista de CAE[23] definida pela Entidade Gestora da Linha;
- Ausência de dívidas perante o FINOVA - Fundo de Apoio ao Financiamento à Inovação;
- Ausência de incidentes não regularizados junto da Banca à data da emissão de contratação;
- Situação regularizada junto da Administração Fiscal e da Segurança Social à data da contratação do financiamento;
- Cumprimento das condições definidas para cada uma das Linhas Específicas.

Os montantes de financiamento serão disponibilizados numa lógica de *first come first* serve, isto é, os primeiros operadores que cumprirem os requisitos de elegibilidade têm os respetivos montantes aprovados.

No quadro seguinte detalham-se as características de cada uma das Linhas Específicas, incluindo os *plafonds* disponíveis, potenciais beneficiários e operações elegíveis.

[22] Tal como definido na Recomendação 2003/361/CE da Comissão Europeia, certificadas pela declaração eletrónica do IAPMEI
[23] Informação acessível em https://www.iapmei.pt/getattachment/Paginas/Linha-de-Credito-Capitalizar/LinhaCapitalizar_ListaCAE.pdf.aspx?lang=pt-PT

Figura 20 - Quadro resumo das condições da Linha Capitalizar

Linhas Específicas	Dotação	Garantia Mútua	Montante máximo p/ Empresa	Prazo máximo e carência	Prazo Utilização	Tipo Operações
Micro e Pequenas Empresas	**400 M€**	70%	Micro: 25.000€ Pequenas: 50.000€	6 anos 12M carencia Capital	Utilização única integral	Mútuos (cp e mp) Leasing Mob.e Imob (*)
Fundo de Maneio	**700 M€**	50%	PME Lider: 1.500.000€ Outras: 1.000.000€	4 anos 6M Carencia Capital	Até 6M Contratação (max.3 utilizações)	Mútuos (cp e mp)
Plafond Tesouraria	**100 M€**	60%	PME Lider: 1.500.000€ Outras: 1.000.000€	1,2 ou 3 anos (sem carencia)	Utilização continuada até ao prazo e limite	Oper.Revolving
Investimento	**400M€**					
Dotação: Projectos 2020	300M€	70%	PME Lider: 2.000.000€ Outras: 1.500.000€	6 anos 24M carencia Capital	Até 12M Contratação (max.3 utilizações)	Mútuos (cp e mp) Leasing Mob.e Imob (*)
Dotação: Geral	100M€	65%	PME Lider: 2.000.000€ Outras: 1.500.000€	de 7 a 10 anos 24M carencia Capital	Até 12M Contratação (max.3 utilizações)	Mútuos (cp e mp) Leasing Mob.e Imob (*)
DOTAÇAO GLOBAL	**1.600 M€**					

Fonte: (Banco Popular, 2017)

As taxas de juro máximas são as seguintes:

Figura 21 - Taxas de Juro aplicáveis na Linha Capitalizar

LINHA ESPECÍFICA	GARANTIA MÚTUA	ESCALÃO DE RISCO	SPREAD(1)		COMISSÃO DE GARANTIA MÚTUA (2)	
			PME LÍDER	NÃO PME LÍDER	PME LÍDER	NÃO PME LÍDER
MICRO E PEQUENAS EMPRESAS	70%	-	3,400%		1,700%	
FUNDO DE MANEIO	50%	A	1,985%	2,135%	0,600%	0,700%
		B	2,700%	2,850%	0,900%	1,000%
		C	3,300%	3,450%	1,400%	1,500%
PLAFOND DE TESOURARIA	60%	A	2,000%	2,150%	0,600%	0,700%
		B	2,725%	2,875%	0,900%	1,000%
		C	3,300%	3,450%	1,400%	1,500%
INVESTIMENTO GERAL	65%	A	2,250%	2,400%	0,700%	0,800%
		B	2,950%	3,100%	1,000%	1,100%
		C	3,600%	3,750%	1,500%	1,600%
INVESTIMENTO PROJETOS 2020	70%	A	1,860%	2,010%	0,600%	0,700%
		B	2,450%	2,600%	0,900%	1,000%
		C	3,250%	3,400%	1,400%	1,500%

(1) Os juros serão integralmente suportados pelas empresas, com a possibilidade de opção entre Taxa Variável com o indexante Euribor 12 meses ou Taxa Fixa.

(2) A empresa não tem de suportar a comissão de garantia, dado que a mesma é integralmente bonificada.

Fonte: (PME Investimentos, 2017)

O processo de candidatura desenrola-se da seguinte forma:

1. A empresa consulta um ou mais Bancos protocolados para iniciar o processo de candidatura que, por sua vez, analisa a operação tendo em consideração a sua política de risco de crédito em vigor.

Em caso de recusa da operação, bastará dar conhecimento da sua decisão ao cliente;

2. Em caso de aprovação, o banco enviará a proposta às Sociedades de Garantia Mútua (SGM) para obtenção de uma garantia, entre 50% a 70% do valor do financiamento, em função da Linha específica a que se está a candidatar.

A operação é analisada pela SGM de acordo com a sua política de risco de crédito em vigor;

3. Após a aprovação da Garantia Mútua, o banco submete a candidatura à PME Investimentos (entidade gestora da linha), para efeitos de enquadramento e do registo dos auxílios *minimis*;

4. Obtida a confirmação de enquadramento, por parte da PME Investimentos o banco, em articulação com as SGM, trata da contratação da operação e disponibiliza os fundos à empresa.

Bancos aderentes:

4.2.4.2 Linha Comércio Investe

Com uma dotação global de 25 M€, surge como uma resposta às dificuldades das empresas no acesso ao financiamento, permitindo melhorar o suporte financeiro dos projetos aprovados no âmbito da Medida "Comércio Investe".

Trata-se de uma linha de crédito com garantia mútua, suportada por contragarantia financiada pelo Fundo de Modernização do Comércio, que assegura também o pagamento das comissões cobradas pelas SGM, permitindo aos promotores dos projetos apoiados pela Medida "Comercio Investe", o acesso a meios financeiros complementares necessários à execução dos investimentos aprovados.

Os projetos poderão ser desenvolvidos em duas modalidades:

1. Projeto individual - promovido por uma empresa, visando a modernização e valorização da oferta dos estabelecimentos abertos ao público, através da aposta na inovação e da utilização de formas avançadas de comercialização;

2. Projeto conjunto - promovido por uma associação empresarial do comércio, visando a valorização e dinamização da oferta comercial dos espaços urbanos com características de elevada densidade comercial, centralidade, multifuncionalidade e desenvolvimento económico e social. Isto deve ser realizado através da implementação de um programa estruturado de intervenção num conjunto de estabelecimentos comerciais numa área delimitada e de ações complementares de promoção e dinamização do espaço urbano em que se inserem.

Para que as empresas se candidatem a esta Linha é essencial que:

- Não tenham incidentes não regularizados junto da Banca à data da emissão de contratação;
- Tenham a situação regularizada junto da Administração Fiscal e da Segurança Social à data da contratação do financiamento.

São elegíveis para financiamento as despesas aprovadas em candidaturas no âmbito da Medida Comercio Investe, incluindo investimento novo em ativos fixos corpóreos ou incorpóreos, bem como o reforço do fundo de maneio associado ao projeto aprovado.

Não são elegíveis operações:

- Que se destinem à reestruturação financeira e/ou impliquem a consolidação de crédito vivo;
- Que têm como objetivo liquidar ou substituir, de forma direta ou indireta, financiamentos bancários anteriormente acordados.

Os montantes a financiar podem chegar aos 160 000€ por empresa, com um limite máximo por projeto correspondente às despesas elegíveis, acrescidas de 10%, destinados a reforçar o fundo de maneio associado ao projeto e deduzidas do valor dos incentivos e dos novos capitais próprios exigidos pela Medida Comércio Investe.

As operações de crédito a celebrar no âmbito da presente Linha beneficiam de uma garantia autónoma à primeira solicitação prestada pelas SGM, destinada a garantir até 70% do capital em dívida em cada momento.

Está ainda prevista a bonificação integral da comissão de garantia mútua, correspondente a 1,725% sobre o capital em dívida em cada momento.

A taxa de juro atual a suportar pelas empresas tem um limite máximo correspondente à taxa Euribor (6 meses) acrescida de um *spread* de 4,200%.

4.2.4.3 Linha de Apoio à Revitalização Empresarial

Esta Linha tem como objetivo promover o acesso ao crédito a empresas que tenham visto aprovado um processo de revitalização/reestruturação com sucesso em termos económico sendo, por conseguinte, economicamente viáveis, e necessitem de financiar o fundo de maneio e o investimento associados a novos ciclos de expansão e crescimento.

Válida por 12 meses após a abertura da Linha de Crédito (extensível por mais 6 meses caso não se esgote no primeiro prazo), a Linha de Apoio à Revitalização Empresarial tem disponível um montante global de 50 milhões de euros, estando subdividida em duas Linhas específicas:

- Curto prazo, com um *plafond* de 30 M€;
- Médio Prazo, com um *plafond* de 20 M€.

No âmbito da sub-Linha Curto Prazo são elegíveis operações destinadas exclusivamente ao financiamento de necessidades de tesouraria.

Já na sub-Linha Médio Prazo são elegíveis operações de:

- Reforço do fundo de maneio ou dos capitais permanentes;
- Investimento novo em ativos fixos tangíveis ou intangíveis, excetuando-se as operações de aquisição de ativos financeiros (salvo se para a compra de empresas que complementem a atividade), terrenos, imóveis, viaturas e bens em estado de uso.

Em ambas as sub-Linhas, excecionalmente, permite-se que as empresas beneficiárias possam utilizar até 30% do empréstimo para liquidar financiamentos intercalares contraídos junto do sistema financeiro nos 3 meses anteriores à contratação da operação no âmbito da presente Linha e destinadas, exclusivamente, à regularização de dívidas à Autoridade Tributária ou Segurança Social.

Não são enquadráveis as operações destinadas a:

• Reestruturação financeira e/ou consolidação de crédito vivo;

• Liquidação ou substituição, de forma direta ou indireta, a financiamentos anteriormente acordados com o Banco, exceto os referidos no parágrafo anterior;

• Aquisição de ativos financeiros, terrenos, imóveis, bens em estado de uso ou viaturas ligeiras, exceto nas seguintes situações:

- Compra de empresas que complementem a atividade da empresa;

- Viaturas ligeiras que assumam o caráter de "meio de produção" e veículo de transporte rodoviário de mercadorias adquiridas por transportadoras rodoviárias de mercadorias por conta de terceiros;

- Terrenos e imóveis, bem como bens móveis sujeitos a registo desde que adquiridos por empresas beneficiárias que desenvolvam atividades enquadradas no setor primário, nomeadamente Agricultura, Pecuária, Silvicultura e Industrias Extrativas, e desde que os mesmos sejam, comprovadamente, destinados à atividade produtiva da empresa;

• Atividades relacionadas com a exportação para países e Estados-Membros (operações financeiras), nomeadamente a criação e funcionamento de redes de distribuição.

As características do financiamento resumem-se no quadro seguinte:

	Curto Prazo	Médio Prazo
Montante Máximo por Empresa	Até 750 mil €, com limite de 25% do volume de negócios do exercício anterior ao da candidatura.	
Prazo e Carência	Até 1 ano, sem carência de capital.	Até 4 anos, podendo beneficiar de uma carência de capital máxima de 6 meses.
Amortização de capital	Liquidação gerida pelo Banco, em função dos limites disponíveis e possibilidade de reutilização.	Através de prestações constantes, iguais, trimestrais e postecipadas.
Utilização	Utilização continuada até ao prazo e limite contratado, com liquidação e reutilização a ser gerida pelo Banco.	Até 6 meses após a data de contratação das operações, com máximo de 3 utilizações.
Cobertura da Garantia Mútua	Até 75% do capital em dívida.	
Reembolso Antecipado	São permitidas amortizações, parciais ou totais, sem cobrança de quaisquer comissões.	
Comissões	Isento de comissões, sem prejuízo de serem suportados pela empresa beneficiária todos os custos e encargos, associados à contratação do financiamento, designadamente os associados a avaliação de imóveis, registos e escrituras, impostos ou taxas, e outras despesas similares.	

A taxa de juro a suportar pelas empresas terá um limite máximo correspondente à taxa Euribor (6 meses) acrescida de um *spread* de 4,45%.

Para aceder a esta Linha as empresas devem respeitar determinados critérios de elegibilidade, designadamente:

- Sejam preferencialmente Pequenas e Médias Empresas (PME), tal como definido na Recomendação 2003/361 CE da Comissão Europeia, certificadas pela Declaração Eletrónica, a obter no site do IAPMEI (www.iapmei.pt);

- Terem processo de reestruturação no âmbito do Processo Especial de Revitalização (PER), SIREVE ou com mediação do Mediador de Crédito, em negociação ou concluído. À data da contratação, no caso de reestruturação, de ter iniciado o plano de serviço de dívida há pelo menos 3 meses;

- Estarem localizadas (sede social) em território nacional (incluindo Madeira e Açores), mesmo se detidas por acionistas/sócios estrangeiros;

- Não terem incidentes não regularizados junto da Banca à data de contratação e situação regularizada junto da Autoridade Tributária e da Segurança Social à data de contratação;

- Não terem dívidas perante o IAPMEI, PME Investimentos, FINOVA e Sociedades de Garantia Mútua;

- Apresentarem capitais próprios positivos no último balanço aprovado;

- Não se encontrarem sujeitas a processo de insolvência, nem preencher os critérios, nos termos do direito nacional, para ficarem sujeitas a processo de insolvência a pedido dos seus credores;

- Não se encontrarem em situação financeira considerada difícil, caracterizada nos termos previstos na legislação aplicável.

4.2.4.4 Linha de Crédito com Garantia Mútua IFD 2016-2020

A linha gerida pela IFD - Instituição Financeira de Desenvolvimento tem um valor global de 1.000 M€ e destina-se a financiar projetos de investimento a realizar em Portugal continental por PME com, pelo menos, um exercício de contas aprovado.

No caso das Empresas com apoios atribuídos ao abrigo do Regulamento (UE) n.º 651/2014, de 16 de junho (RGIC-Regime Geral de Isenção por Categorias), devem ainda inserir-se numa das seguintes situações:

- Não operou em nenhum mercado;

- Operou em qualquer mercado durante menos de sete anos desde a sua primeira venda comercial;

- Requer um investimento inicial de financiamento de risco que, baseado num plano de atividades elaborado com vista a entrar num novo mercado do produto ou num novo mercado geográfico, seja superior a 50% do seu volume de negócios médio anual nos cinco anos anteriores.

São elegíveis as operações:

• Para reforço da capacitação empresarial para o desenvolvimento de novos produtos e serviços, ou ainda com inovações ao nível de processos, produtos, organização ou *marketing*;

• Destinadas a financiar investimento novo em ativos fixos corpóreos ou incorpóreos e ainda a aumentar o fundo de maneio associado a um efetivo incremento da atividade decorrente do investimento, em montante e proporção justificada em termos económicos e de negócio, em qualquer caso limitado, a um máximo de 30% do investimento associado ao projeto ou 500.000€;

• De empresas com candidaturas aprovadas no âmbito do programa Portugal 2020, para financiar despesas não elegíveis nos termos mencionados no artigo 7.º e 52.º da Portaria n.º 57-A/2015, de 27 de fevereiro, incluindo fundo de maneio, desde que não seja ultrapassado 1/6 do volume de negócios previsional no primeiro ano após a conclusão do projeto e limitado a um máximo de 500.000€;

• A elegibilidade do reforço do fundo de maneio para efeitos do presente IF deverá em qualquer caso ser aferida no integral cumprimento da regulamentação comunitária aplicável, nomeadamente as restrições específicas em matéria de Auxílios de Estado, bem como as decorrentes da regulamentação aplicável aos FEEI[24].

Não são elegíveis:

• Operações que se destinem à reestruturação financeira e ou impliquem a consolidação de crédito vivo;

• Operações destinadas a liquidar ou substituir de forma direta ou indireta, ainda que em condições diversas, financiamentos anteriormente acordados com o banco;

• Operações destinadas à aquisição de terrenos, imóveis, bens em estado de uso, veículos que não assumam o caráter de “meio de produção” e veículos de transporte rodoviário de mercadorias adquiridas por transportadores rodoviários de mercadorias por conta de terceiros;

• Os investimentos a apoiar não podem estar materialmente concluídos ou totalmente executados na data da contratação do financiamento.

Para acesso ao financiamento ao abrigo desta linha, deverão ser cumpridas as condições de acesso previstas no quadro seguinte.

[24] Fundos Europeus Estruturais e de Investimento

Beneficiários	Projetos
Estarem legalmente constituídos; Terem a situação tributária e contributiva regularizada perante, respetivamente, a administração fiscal e a segurança social, a verificar até ao momento da assinatura do contrato de financiamento; Terem a situação regularizada junto da Banca, condição que é validada na data de aprovação da garantia mútua e na data de emissão dos contratos; Poderem legalmente desenvolver as atividades no território abrangido pelo Programa Operacional (PO) 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; Apresentarem uma situação económico financeira equilibrada ou demonstrarem ter capacidade de financiamento da operação, devendo ainda não ser considerada como empresa em dificuldade na aceção comunitária aplicável; Não deterem nem terem detido capital numa percentagem superior a 50%, por si ou pelo seu cônjuge, não separado de pessoas e bens, ou pelos seus ascendentes e descendentes até ao 1.º grau, bem como por aquele que consigo viva em condições análogas às dos cônjuges, em empresa que não tenha cumprido notificação para devolução de apoios no âmbito de uma operação apoiada por fundos europeus; Serem PME na aceção da Recomendação 2003/361/CE da Comissão, devendo comprová-lo até à data de contratação do financiamento através da Certificação Eletrónica de PME; Não estar incluída na cotação oficial de uma bolsa de valores, com exceção das plataformas de negociação alternativas;	Estar localizados numa das regiões NUT II do Norte, Centro, Lisboa, Alentejo ou Algarve; Estarem inseridos em atividades económicas, com especial incidência para aquelas que visam a produção de bens e serviços transacionáveis e internacionalizáveis ou contribuam para a cadeia de valor dos mesmos e não digam respeito a serviços de interesse económico geral; Estão excluídos desta Linha de Crédito: Projetos que incidam nas seguintes atividades (CAE revisão 3): Financeiras e de seguros – divisões 64 a 66, Defesa – subclasses 25402, 30400 e 84220 e Lotarias e outros jogos de aposta – divisão 92; Projetos apresentados por Empresas: • do setor da pesca e da aquicultura; • do setor da produção agrícola primária nos termos definidos no Regulamento (UE) n.º 651/2014, de 16 de junho; • que desempenham atividades intragrupo e cujas atividades principais se inserem nas subdivisões 70.10 "Atividades das sedes sociais" ou 70.22 "Atividades de consultoria para os negócios e outra consultoria para a gestão" da NACE versão 2; Projetos de investimento empresarial em inovação relativa a transformação e comercialização de produtos agrícolas previsto do anexo I do Tratado da União Europeia e produtos florestais: • Desenvolvidos em explorações agrícolas (quando a matéria prima provém maioritariamente da própria exploração), ou • Desenvolvidos por Organizações de Produtores, ou • Com investimento total igual ou inferior a 4 M€.

A configuração do financiamento pode ser observada na tabela seguinte:

Tipo	Empréstimos de médio e longo prazo e locação financeira de equipamentos		
Montante Máximo	Até 4.250.000 € por empresa		
Prazo	Até 6 anos, sendo o prazo a negociar entre a empresa e o banco		
Carência	Carência de Capital até 2 anos		
Utilização	Até 12 meses, com o máximo de 3 utilizações		
Taxa de juro	Indexante: Euribor 12 meses		
	Spread máximo definido de acordo com a classificação da empresa:		
	Escalão da Empresa	**Spread – Limites Máximos**	
		PME Líder	**Não PME Líder**
	Escalão A	1,86%	2,01%
	Escalão B	2,45%	2,60%
	Escalão C	3,25%	3,40%
Amortização de Capital e pagamento de juros	Trimestral e postecipadamente		
Garantias	Garantia mútua até 70% do capital em dívida		
	Outras garantias em função da análise de risco do banco		
Bonificações	Bonificação integral da comissão de garantia mútua		

4.2.4.5 Linha InnovFin SME *Guarantee*

A Linha InnovFin SME *Guarantee* é gerida pelo Fundo Europeu de Investimento em representação da Comissão Europeia e disponibiliza atualmente 300 M€ para apoio à inovação, modernização e crescimento a nível de produtos, mercados ou processos de fabrico.

Neste âmbito, Bancos como Millennium BCP, Novo Banco, Banco Popular disponibilizam esta linha destinada ao financiamento a empresas inovadoras nos vários setores da economia (agricultura, indústria e serviços), em condições competitivas.

Este financiamento é apoiado pela garantia InnovFin às empresas ou Empresários em Nome Individual (ENI), com o suporte financeiro da UE ao abrigo dos instrumentos financeiros do Horizonte 2020 e do FEIE, definido ao abrigo do Plano de Investimento para a Europa., já abordados no ponto 3 deste manual.

O montante do financiamento pode ir de um mínimo de 25.000 € até um máximo de 7.500 M€, num prazo compreendido entre 2 e 10 anos, devendo as operações respeitar pelo menos uma das seguintes condições, para efeitos de elegibilidade:

• PME (<250 empregados; faturação anual < 50 M€ ou Ativo Total < 43 M€) / Small Mid-Caps (< 500 empregados) que satisfaçam pelo menos uma condição:

1. **Inovação em produtos e processos** - Financiamento para investir na produção, no desenvolvimento ou na implementação de novos ou no melhoramento substancial de:

- produtos, processos ou serviços; ou

- produção ou métodos entrega; ou

- na inovação organizacional ou processos inovadores incluindo modelos de negócio inovadores, e onde exista risco de tecnologia, industria ou negócio evidenciado/atestado por uma avaliação de uma entidade externa.

2. **Custos com Inovação** - Custos anuais em pesquisa e investigação (R&I) iguais ou superiores a 20% do financiamento solicitado, de acordo com as últimas contas disponíveis e sob condição que o seu plano de negócio evidencie um aumento destas despesas num valor pelo menos igual ao pedido de financiamento;

3. **Investimento de 80% em I&D** - O beneficiário compromete-se a investir pelo menos 80% do financiamento em pesquisa e desenvolvimento (R&I) conforme indicação do seu plano de negócio e o remanescente (20%) em custos necessários que permitam tais atividades;

4. **Recebeu apoio para Inovação** - recebeu subsídios, financiamentos ou garantias de entidades europeias dedicadas ao apoio de pesquisa e investigação (R&I), ou através entidades/programas nacionais destinados a apoiar a pesquisa e Inovação, nos últimos 3 anos, desde que o financiamento não se destine a suportar as mesmas despesas;

5. **Recebeu Prémio de Inovação** - recebeu um prémio de pesquisa e desenvolvimento ou Inovação nos últimos 2 anos, atribuído por instituto ou entidade da EU;

6. **Patente** - registou pelo menos um direito sobre uma tecnologia desenvolvida (p.e. patente), nos últimos 2 anos, destinando-se o financiamento a apoiar este direito;

7. **Investimento de Capital de Risco** - empresa em início de atividade que tenha, nos últimos 2 anos, recebido um investimento por parte de um *Business Angel* ou *Venture Capital* (Capital de Risco), ou em que estas entidades sejam suas acionistas;

8. **Investimento com Elevado Risco** - necessidade de financiamento para investir, de acordo com o seu plano de negócios, num novo produto ou entrar num novo mercado que representa, em média, mais de 50% do seu volume de negócios dos últimos 5 anos;

9. **10% dos Custos em I&D** - investiu pelo menos 10% dos seus custos operacionais na pesquisa e investigação (R&I) em 1 dos 3 anos anteriores ao financiamento; o beneficiário é uma Small Mid-Cap, em que os custos na pesquisa e investigação (R&I) representam:

- pelo menos 15% dos custos operacionais em 1 dos 3 anos anteriores ao financiamento;

- pelo menos 10% por ano dos seus custos operacionais nos 3 anos anteriores ao financiamento.

10. **Apoios Recebidos** - incorreu em despesas de pesquisa e investigação (R&I) nos últimos 36 meses, desde que qualificadas/comprovadas como tal por uma entidade nacional competente, aprovada pela CE, e que este financiamento não se destine a suportar os mesmos custos;

11. **Classificação como empresa Inovadora** - designada nos últimos três anos por uma entidade da UE como uma empresa Inovadora.

• PME ou Small Mid-Caps com menos de 12 anos de atividade:

1. **Empresas de Crescimento Acelerado** - empresa de "rápido crescimento", considerando-se para tal empresas com menos de 12 anos de atividade e que, num período consecutivo de 3 anos, tenham apresentado crescimentos no volume de negócios ou colaboradores maior que 20% por ano (a empresa deverá ter pelo menos 10 colaboradores no início dos 3 anos de observação);

• PME ou Small Mid-Caps com menos de 7 anos de atividade:
5% dos Custos em I&D - o investimento na pesquisa e investigação (R&I) representa pelo menos 5% dos custos operacionais, em pelo menos 1 dos 3 anos anteriores ao pedido;

As taxas de juro, *spread* e comissões são definidas após análise casuística.

4.2.5 A Garantia Mútua

A Garantia Mútua (GM) é um sistema privado mutualista de apoio às micro, pequenas e médias empresas, que se traduz na prestação de garantias financeiras para facilitar a obtenção de crédito em condições adequadas aos investimentos e ciclos de atividade das empresas. A característica mutualista resulta do facto das empresas que recorrem a estas sociedades, se tornarem suas acionistas, o que lhes facilita o crédito, pois partilham o risco sem necessitar de utilizar os seus *plafonds* bancários.

O acesso a crédito bonificado, por exemplo através das linhas de crédito referidas no ponto anterior, pressupõe garantias prestadas por uma das SGM[25]. Acresce que estas entidades prestam também garantias para outras situações tendo em vista responder às necessidades de financiamento das PME para novos projetos.

Vejamos um exemplo:

Se uma empresa prevê o desenvolvimento de um novo projeto, mas não obtém financiamento devido às restrições impostas pelas entidades financeiras, pode recorrer a uma SGM para ajudar a desbloquear as limitações ao crédito, na medida em que o seu envolvimento diminui o risco financeiro da operação e valoriza o mérito do projeto.

No fundo, as vantagens que o envolvimento das SGM trazem para as empresas traduzem-se em:

1. Disponibilização das garantias necessárias no âmbito das relações comerciais correntes e de investimento;

2. Facilitação na escolha de soluções de financiamento mais vantajosas e redução do tempo para obtenção do crédito;

3. Redução do risco atribuído a esta tipologia de operações pela banca, diminuindo o seu custo, obtendo prazos mais apropriados e libertando *plafonds* de crédito adicionais;

4. Eliminação ou diminuição da necessidade de garantias reais ou pessoais dos empresários e, por conseguinte, redução de custos inerentes (por exemplo em escrituras ou registos de hipotecas);

5. Apoio às empresas na análise da sua situação económico-financeira e na montagem de operações de financiamento com recurso a produtos mais sofisticados, como a emissão de obrigações e papel comercial.

[25] O sistema atual é composto por 3 SGM com sedes no Porto - NORGARANTE, Lisboa - LISGARANTE e em Santarém - GARVAL, sendo o seu capital social detido por empresas, associações empresariais, instituições de crédito, IAPMEI, Turismo de Portugal e SPGM.

Por outro lado, também os Bancos beneficiam do facto de as SGM estarem envolvidas nestas operações, dado que minimizam o risco das operações de crédito.

As garantias a favor de instituições financeiras podem ser prestadas em diversas operações, designadamente:

- Empréstimos de curto, médio e longo prazo;

- Contratos de *leasing*, *factoring* e similares;

- Operações Especiais de Crédito, nomeadamente operações de papel comercial e empréstimos obrigacionistas;

- Sistemas de Incentivos, no âmbito dos programas que beneficiam de ajudas da UE, como o Portugal 2020.

Estas garantias destinam-se às empresas PME que cumpram o critério de autonomia financeira, n.º de trabalhadores, volume de negócios e também, como é usual, situação regularizada perante Segurança Social e Fisco, sem incidentes no sistema bancário e mais de 2 anos de atividade.

O modo de funcionamento do sistema mutualista pressupõe que:

- Uma empresa tem que se tornar acionista da SGM, tornando-se mutualista, para beneficiar de uma garantia. A participação no capital social será de 2% do valor da garantia emitida, sendo adquirida a um acionista promotor ou a outro mutualista;

- O mutualista pode vender as suas ações pelo seu valor nominal à própria SGM ou a outra empresa, após a extinção ou caducidade da garantia;

- É o caráter mutualista que torna viável o apoio em condições favoráveis para o desenvolvimento das PME.

Existem, contudo, limites para os montantes garantidos:

- **1,5 M€** por empresa ou grupo de empresas, não podendo as SGM garantir individualmente mais de 750.000 € no caso de financiamentos bancários e de **1 M€** no caso de garantias técnicas, de boa execução ou outras não financeiras;

- Geralmente, a GM cobre entre **50% e 75%** do capital dos financiamentos (empréstimos bancários, contratos de *leasing*, *factoring*, etc.);

Em termos práticos, caso uma PME necessite de obter uma garantia, deverá seguir os passos descritos no esquema seguinte.

1.º Passo

Contactar a SGM, que solicitará:

Historial da empresa e dos sócios;

Evolução das condições para o desenvolvimento da atividade;

Mercado onde se insere;

Situação económico-financeira;

Relações diretas ou indiretas com outras empresas;

Demonstração de capacidades de gestão.

2.º Passo

Caso a apreciação seja positiva será efetuada uma visita à empresa e pedidos elementos mais pormenorizados: dados de natureza financeira e estratégica, projetos de investimento, entre outros eventualmente relevantes.

3.º Passo

Se o pedido for aprovado e se existir já uma instituição financeira disposta a financiar a operação, o processo é concluído. Caso contrário, a SGM poderá colaborar na procura de um financiador.

Sublinhe-se que, logicamente, a intervenção das SGM acarreta custos para as empresas que, por sua vez, são compensados pela melhoria das condições no acesso ao crédito.

Sobre o saldo do montante da garantia prestada, em cada momento, é cobrada uma comissão entre 0,5% e 4,5% ao ano, dependendo do tipo de garantia e da própria avaliação da empresa.

4.2.6 *Peer-to-Peer Lending*

A crise financeira global e consequentes restrições ao crédito impostas pela banca às empresas, conjuntamente com o engenho empreendedor e com as potencialidades da internet, originaram a emergência de fontes de financiamento alternativas e inovadoras.

Uma delas é o *Peer-to-Peer Lending*, também conhecido por *P2P Lending*, que consiste na atividade de emprestar dinheiro a indivíduos ou empresas normalmente através de plataformas *online* que ligam os credores aos devedores, permitindo o financiamento de empresas a taxas de juro baixas.

Estas plataformas analisam o risco das operações de crédito e preenchem uma grande lacuna no mercado dos empréstimos de baixo valor, que não despertam o interesse da banca tradicional.

Normalmente os juros cobrados remuneram também a plataforma P2P; no entanto, a maior percentagem do juro cobrado ao devedor vai para o credor (normalmente um indivíduo particular) que emprestou um pequeno montante.

Sublinhe-se que o utilizador comum deste tipo de plataforma pode emprestar valores reduzidos, por exemplo 10€, e ter o respetivo juro por esse empréstimo.

Apesar de na maioria dos casos não haver garantias de pagamento, verifica-se que as taxas de incumprimento são bastante reduzidas.

Acresce que quem empresta pode diversificar facilmente. Vejamos um exemplo:
Se emprestar 10 euros a 10 negócios diferentes e 1 deles não pagar o empréstimo, o que ganhou com os outros 9 deverá cobrir a perda.

A maioria das plataformas de P2P Lending tem algumas características em comum:

- Os empréstimos acontecem com objetivo de ter lucro recebendo juros;
- Os intervenientes, credor e devedor, nunca se conhecem;
- Existe um intermediário que é a plataforma de empréstimos P2P;
- A transação é realizada *online* na plataforma;
- Normalmente quem empresta escolhe a quem quer emprestar.

As plataformas disponibilizam ainda ferramentas que permitem reduzir o risco de fraude e facilitar a análise de risco do empréstimo para quem pretende investir o seu dinheiro, nomeadamente:

- Análise de risco de crédito;
- Indicação do juro ideal a cobrar em cada situação;
- Verificação da identidade de ambas as partes para procurar limitar o risco de fraudes;
- Filtro da qualidade dos credores e devedores;
- Processamento de pagamentos e recebimentos;
- Apoio legal.

Existem várias vantagens tanto para o lado de quem empresta como para o lado do devedor:

Para quem empresta

É mais fácil diversificar o risco pois pode emprestar um determinado valor dividindo por várias entidades e assim não "coloca os ovos todos no mesmo cesto";

Pode rentabilizar montantes reduzidos com os quais não seria possível fazer; por exemplo, um depósito a prazo no banco;

Obtém retorno superior às taxas de juro das poupanças e de outro tipo de rendas fixas;

É simples e rápido.

Para quem pede empréstimo

Tem acesso ao crédito que de outra forma não teria;

Pode pedir empréstimos de valor reduzido em que os Bancos normalmente não têm interesse comercial;

Obtém empréstimos com juros mais baixos do que os praticados no mercado bancário.

Para facilitar o *P2P Lending*, existem várias plataformas especializadas *online*, sendo as principais:

bancaclub	www.bancaclub.com
Bondora	www.bondora.com
KIVA	www.kiva.org
LendingClub	www.lendingclub.com
PROSPER	www.prosper.com
SEEDRS	www.seedrs.com
zidisha	www.zidisha.org
zopa	www.zopa.com

Em Portugal, também já está a funcionar uma plataforma de empréstimos coletivos: a Raize, disponível no endereço www.raize.pt. Fundada em 2012, assume-se como uma fonte alternativa de financiamento para empresas e de investimento para particulares, na medida em que são as pessoas que emprestam diretamente às empresas portuguesas.

O seu público-alvo são micro e pequenas empresas, tendo estas que cumprir os seguintes requisitos:

- Não estar em incumprimento no sistema bancário ou junto do Fisco e Segurança Social;
- Ter pelo menos 2 anos de atividade com contas registadas;
- Não ser ré em processos judiciais em que o valor da ação seja material;
- Ter sede fiscal em Portugal.

Os empréstimos contraídos na Raize são contratos de mútuo que apresentam as seguintes características:

- São empréstimos de taxa fixa;
- Têm prestações mensais fixas;
- Podem ir até 150.000 € (com um mínimo de 2.500 €);
- Têm maturidade de 6 meses, 1 ano, 2 anos, 3 anos, 4 anos ou 5 anos;
- Não obrigam a constituição de garantias reais dos sócios.

E como funciona a plataforma Raize?

• As empresas registam-se *online* sendo, antes de efetivada a sua adesão, analisadas pela Raize para evitar que entrem *startups* com menos de dois anos de atividade[26] ou que estejam em incumprimento;

• Depois de aceite o seu registo, as empresas pedem empréstimos aos membros da rede no montante que entenderem, definindo o prazo do financiamento e as ofertas de financiamento que pretendem;

• Quando as empresas obtêm os seus financiamentos, a Raize cobra uma comissão de 3% sobre o montante emprestado, não sendo aplicadas quaisquer outras comissões. Os empréstimos não exigem colaterais ou garantias pessoais e os seus processos de aprovação demoram 48 horas;

• Os investidores, por sua vez, e depois do respetivo registo na plataforma, selecionam a(s) empresa(s) a quem vão emprestar dinheiro, definindo o montante do investimento (mínimo de 20 €) e a taxa de juro que pretendem cobrar;

• Todos os meses, os investidores recebem as suas prestações mensais.

Recomenda-se às empresas:

Alguma cautela na adesão a esta plataformas pois, apesar de algumas entidades já se encontrarem a tentar fazê-lo, o mercado dos empréstimos P2P ainda está pouco ou nada regulamentado na maioria dos países.

[26] Este é um requisito da plataforma RAIZE. Algumas das plataformas anteriormente elencadas apoiam o investimento em *Startups*.

5 Os Regimes de Capital de Risco

5.1 Caracterização do Capital de Risco

O Capital de Risco (CR) define-se como uma forma de investimento empresarial, com o objetivo de financiar empresas, apoiando o seu desenvolvimento e crescimento, com fortes reflexos na gestão. É também uma das principais fontes de financiamento para jovens empresas, *Startups* e investimentos de risco com elevado potencial de rentabilização.

Quando comparado com outras fontes de financiamento como o crédito bancário, os subsídios públicos, as ofertas em mercado de bolsa e a angariação de investidores privados, o CR destaca-se pela análise concreta dos projetos apresentados, do seu potencial de crescimento e da relação com o risco. Uma vez feita essa análise, e aprovado o investimento, o CR assume um interesse direto na sua valorização e crescimento.

Contrariamente às formas tradicionais de financiamento, o CR assume integralmente os desafios do mercado, ao não ser recompensado pelos juros do capital investido, mas sim pelo sucesso da empresa financiada.

A procura de soluções alternativas de financiamento no âmbito do CR tem sido crescente, o que se explica não só pelas barreiras à concessão de crédito impostas pela Banca, mas também pela necessidade de capitalizar as empresas e realizar parcerias estratégicas.

Aliás, o Estado tem vindo a reforçar substancialmente a área do Capital de Risco por via da criação de fundos de coinvestimento público-privados, numa injeção de capital nunca antes ocorrida no mercado nacional pelo que, na realidade, existem recursos disponíveis para assegurar o financiamento das PME.

Todavia, os empresários demonstram ainda alguma relutância em recorrer a esta modalidade de financiamento dada a perceção instalada de que o CR apresenta critérios muito exigentes para entrada no capital das empresas, implica a integração de elementos estranhos (especialmente nas empresas de cariz familiar), altera relacionamentos e processos de controlo interno, entre outros.

A maioria das PME continua a demonstrar pouco interesse nesta modalidade de financiamento, embora crescente, o que pode ser explicado por:

- Falta de conhecimentos sobre o modo de funcionamento do CR;
- Fortes reservas quanto à partilha das responsabilidades de gestão das empresas com as Sociedades de Capital de Risco (SCR);
- Receio da perda de controlo das empresas em caso de incumprimento;
- Dúvidas sobre custos da saída das SCR da empresa.

Neste sentido, importa esclarecer que a entrada de CR nas empresas dá-se por via da intervenção de Sociedades de Capital de Risco[27], que promovem a entrada no capital social, normalmente minoritária, por um período de tempo limitado. Esta entrada no capital serve para resolver, em muitos casos, o problema da descapitalização das empresas.

As SCR têm um modelo que assenta na partilha do risco do negócio com as empresas em início de atividade ou aquelas que necessitam, em determinada altura da sua vida, de injetar mais capital de modo a sustentar o seu crescimento ou a entrar em novos negócios.

Tal partilha assenta na participação das SCR no capital das empresas que solicitam o seu apoio através de um Contrato ou Acordo Parassocial, que determina:

- As formas de relacionamento entre a SCR e a empresa participada;
- O período, previsto na lei, durante o qual aquela permanecerá no capital;
- A mais valia que a SCR deseja obter aquando da sua saída.

Logicamente, a entrada de SCR no capital de uma empresa pressupõe a viabilidade do negócio e do projeto a que está associado, pelo que o seu comportamento e as suas exigências são semelhantes aos de um acionista ou sócio que arrisque num novo negócio.

Sendo considerada uma forma de financiamento barata, já que não obriga à liquidação de quaisquer encargos financeiros, a obtenção de apoio de uma SCR obriga à análise rigorosa e aprovação prévia de um Plano de Negócios detalhado da empresa, que compreenda:

- Viabilidade económica do negócio face às condições do mercado;
- Reestruturação financeira, que pode implicar o acordo entre as entidades credoras, com vista à promoção da entrada de capital da SCR e criação de melhores condições de gestão na empresa.

[27] Lista de SCR em Portugal acessível em http://www.pmeinvestimentos.pt/informacao-relevante/listas-de-sociedades-de-capital-de-risco/

O financiamento pelo recurso ao CR pode ser realizado através de diferentes modalidades, consoante a natureza e os fins do projeto em questão. Vejamos os objetivos e procedimentos a cumprir de acordo com dois casos tipificados:

1. Empresa em fase embrionária

Face à carência de fundos próprios e aos problemas decorrentes do crédito, o empreendedor pode recorrer a investidores privados, sejam eles família, amigos, *Business Angels* OU CR.

Os *Business Angels*[28] (BA) assemelham-se ao CR mas são normalmente investidores informais, com experiência empresarial, que normalmente fazem os seus investimentos em nome individual, preferencialmente em projetos nas fases *Pré-seed* (ideia), *Seed* (avaliação e desenvolvimento do conceito ou projeto) ou *Early Stage* (instalação do negócio, prévia à comercialização do produto/serviço).

O que os distingue do CR é, essencialmente, a proximidade e os montantes envolvidos: os BA são sócios ativos que, tipicamente, mobilizam os seus conhecimentos e *network* profissional e pessoal para ajudar o empreendedor a conquistar mercado e aceder aos *players* relevantes do seu setor de atividade, tendo como foco contribuir para que a PME desenvolva estratégias de inovação, de crescimento e de internacionalização.

Os BA são investidores temporários, que esperam o retorno do investimento com a venda da sua participação na empresa a outros investidores particulares ou fundos de investimento com uma mais-valia considerável.

O recurso a BA é aconselhável para as seguintes situações:

- Montantes de financiamento são pequenos e a empresa é recente;
- No caso de o empreendedor ter um ou mais amigos com capacidade financeira que acreditam nele e, por isso, estão disponíveis para investirem no projeto;
- O empreendedor está disponível para aceitar investidores que tenham um interesse pessoal no seu negócio, mas não quer a intervenção na gestão do negócio.

[28] Mais informação sobre BA, nomeadamente serviços, apoios e outras informações relevantes, estão disponíveis nas páginas da Associação Portuguesa Business Angels (www.apba.pt) e da Federação Nacional de Associações de Business Angels (www.fnaba.org)

2. Empresa em fase evoluída

Para empresas nesta fase, o financiamento é realizado preferencialmente através das SCR, pela sua entrada minoritária no capital da PME, de forma temporária (3 a 7 anos). Pode ocorrer que, nesta fase, o CR suceda ao BA existente na empresa.

Esta forma de financiamento é importante, por exemplo, para apoio de um projeto de investimento, restauro do fundo de maneio e garantia de equilíbrio económico e financeiro da empresa. A SCR não só garante os fundos necessários, mas também se assume como uma parceira de capital que partilha o risco com os restantes sócios.

Para aceder ao financiamento, as empresas devem apresentar:

- Plano de Negócios da empresa com e sem projeto;
- Calendarização do investimento por fases: Preparação, Instalação, Arranque e Ano cruzeiro (termo técnico que define, em termos simplistas, o ano em que termina o investimento e produz impactos estáveis na gestão económica) e necessidades de financiamento para cada fase;
- Avaliação da rendibilidade do investimento e do seu retorno (*payback*);
- Indicadores económicos e financeiros pré e pós-projeto.

Desta forma, as SCR têm meios para conhecer o negócio, avaliar o risco, a pertinência das opções de investimento e decidir sobre o interesse em participar como investidor.

Como se depreende, o CR está ao alcance de qualquer empresa que apresente potencial de crescimento e retorno de investimento esperado, mas a obtenção de financiamento através das SCR pressupõe que:

- O empreendedor, ou a empresa possuam condições (estratégia, plano de negócios e tecnologia) que permita a rendibilidade das vendas;

- Os empresários (sócios ou acionistas) estarem disponíveis para partilhar o controlo da empresa com terceiros;

- Sejam aceites as condições de entrada e saída da SCR;

- A intervenção das SCR nas PME esteja moldada ao ambiente económico atual, requerendo ajustamentos significativos na estrutura financeira e na gestão estratégica e operacional da maioria das empresas.

Para tal é fundamental ter presente que:

- As SCR procedem à análise cuidada dos projetos apresentados, do seu potencial de crescimento e do seu risco;

- Aprovado o investimento, o CR assume um interesse direto na sua valorização e crescimento;

- O CR assume o sucesso do negócio como o sucesso do seu próprio investimento.

Vantagens e desvantagens do Capital de Risco

Vejamos as vantagens do CR face ao endividamento tradicional:

	Capital de Risco	Endividamento
Prazo	Médio e longo prazo.	Prazo de acordo com as necessidades de financiamento.
Posição face ao risco	Financiamento com o objetivo de crescimento e valorização do negócio. Análise do risco feita à cabeça. Perspetiva de altos lucros futuros.	Salvaguarda do risco. Análise da situação patrimonial e financeira da empresa determina a concessão de crédito ou não, assim como os termos e condições do empréstimo, inclusive as salvaguardas a exigir
Gestão do risco	A SCR tem sempre por objetivo a valorização máxima do negócio. Face a situações de alto risco irá trabalhar como qualquer sócio para encontrar as melhores soluções.	Face a situações de eventuais problemas numa empresa financiada, os financiadores tradicionais tentarão renegociar a dívida, impondo mais garantias ou antecipando, no limite, o reembolso, para salvaguardar a sua posição.
Relação com a empresa intervencionada	A SCR é um parceiro de negócio, que partilha os riscos e que contribui para a sua gestão e valorização. A SCR apoia a gestão e a inovação, sustentando as ações que possam contribuir para a sua valorização.	Objetivo principal é o cumprimento dos planos de pagamento e o reembolso do empréstimo.
Posição credora	A SCR é sócia/acionista nos mesmos termos dos outros sócios/acionistas. Não existem garantias especiais.	As garantias conferem aos financiadores uma posição privilegiada.
Contrapartidas financeiras	Pagamento de dividendos e amortização de capital dependentes dos resultados das empresas intervencionadas.	Planos pré-definidos de reembolso e pagamento de juros.
Grau na intervenção na gestão	Colaboração total, intervenção na gestão.	Análise do risco de solvabilidade e exigência de garantias patrimoniais. Não há intervenção direta na gestão.
Rentabilidade do investimento	A rentabilidade do investimento em capital de risco depende dos resultados do negócio.	O retorno depende do cumprimento do plano de pagamento e da continuidade da situação patrimonial, apresentada como garantia.

Fonte: (Portuguese Entrepeneurs, 2017)

No entanto, existem também algumas desvantagens que convém conhecer:

• Algumas SCR, face ao elevado risco que assumem, exigem taxas de retorno muito elevadas e, por vezes, o controlo patrimonial do negócio, retirando ao empreendedor qualquer margem para gerir o seu projeto;

• Comumente as SCR exigem que as equipas de gestão integrem pelo menos um membro por si escolhido o que poderá trazer alguns problemas internos por incompatibilidade de objetivos ou perspetivas distintas de gestão do negócio;

• As decisões estratégicas do empreendedor (ao nível da internacionalização das operações, parcerias estratégicas operacionais, comerciais ou técnicas, alavancagem de operações, ou outra decisão que impacte nos objetivos estratégicos e financeiros do projeto) podem ser vetadas pela SCR, caso não estejam de acordo com os objetivos definidos à data da entrada do CR;

• Por norma as SCR respeitam as informações confidenciais de negócio, todavia, geralmente recusam assinar acordos de não divulgação devido às implicações legais, o que pode colocar em risco alguns projetos;

• A maioria das SCR não liberta todos os fundos necessários à cabeça, fazendo-o de acordo com um plano de expansão e os estágios de desenvolvimento do projeto, cabendo ao empreendedor avaliar se essa é a melhor forma de financiar o seu projeto;

• As SCR, de uma forma geral, pretendem reaver o seu investimento num prazo relativamente curto - três a cinco anos. É fulcral, portanto, que se o plano de negócios contemplar um calendário mais alargado antes de fornecer liquidez, o empreendedor tenha a noção que esta poderá não ser a melhor solução, pois não terá capacidade para negociar empréstimos junto de outras entidades, nomeadamente a banca.

O retorno do capital investido pelas SCR, a saída e o desinvestimento

Este é um dos pontos que suscita mais dúvidas nos empresários das PME, como já referido. O retorno do investidor (CR) é a saída do negócio que, genericamente, se processa com a venda da posição aos restantes sócios da empresa, ou entidade que se disponha a adquiri-la, por um valor que corresponda à valorização do negócio.

Dado que a sua remuneração depende da realização de mais-valias, é importante conhecer os mecanismos de desinvestimento, ou de saída da empresa, do CR. Pode assumir várias formas:

- Venda da participação aos seus antigos titulares;

  Pode ser realizada de forma espontânea ou estar pré-negociado, logo no momento do investimento, sendo as variantes mais comuns os contratos-promessa, opções *Call e Put e MBO* (*Management Buy-Out*);

- Venda da participação a terceiros;

  A investidores tradicionais ou a outros investidores de CR assumindo, neste caso, a designação de *secondary buy-out*);

- Venda em Mercado de bolsa.

Especialmente quando o CR assumiu a natureza de bridge financing, sendo uma das formas preferidas de desinvestimento nos mercados mais desenvolvidos ou com uma projeção das PME em mercados de bolsa superiores ao mercado português (esta forma de desinvestimento é praticamente inexistente em Portugal, devido à reduzida expressão do mercado bolsista e à inexistência de mercados de bolsa especializados em PME ou em setores específicos de atividade).

Dito isto, é muito importante definir, logo no momento da entrada no capital da empresa, em que condição se procederá a saída da SCR, a fim de acautelar valores e posições relativas no capital social e no domínio da empresa.

Deste modo, recomenda-se às empresas:

- Analisar as modalidades que existem para financiar as empresas através do capital de risco;
- Recolher informação sobre experiências realizadas, que podem ser obtidas junto das SCR ou de empresas.

Como se depreende do atrás descrito, existem várias modalidades de financiamento através de CR, com caraterísticas distintas consoante os objetivos que se pretendem alcançar. Nos pontos seguintes apresentam-se as modalidades mais recorrentes.

5.2 Modalidades do Capital de Risco

5.2.1 *Seed Capital*

O *Seed Capital* é um financiamento dirigido a potenciais negócios que se encontram na fase de projeto e desenvolvimento, antes mesmo da instalação do negócio, apoiando amiúde estudos de mercado para determinar a viabilidade de um produto ou serviço e o seu desenvolvimento.

É um investimento que traz muitos desafios e que estimula a participação do investidor na gestão e organização do projeto empresarial, na medida em que parte, muitas vezes, de ideias originais que carecem de suporte financeiro e de gestão para singrar.

A título de exemplo, refira-se que o *Seed Capital* incentivou intensamente o *boom* das indústrias tecnológicas e de informação estando, atualmente, o potencial para este tipo de investimento centrado na indústria biotecnológica.

5.2.2 Startup

O *Startup* traduz-se em investimento no capital de empresas já existentes e a funcionar, ou em processo final de instalação, com projeto desenvolvido, mas que não iniciaram ainda a comercialização dos produtos ou serviços. Deste modo, de uma forma geral, o investimento é destinado ao *marketing* inicial e ao lançamento dos produtos, serviços ou conceitos desenvolvidos.

Sendo as Startup maioritariamente de pequena dimensão, verifica-se um crescente interesse das indústrias tradicionais na criação e desenvolvimento de produtos e serviços inovadores através destas empresas, autonomizando ou criando novas áreas de negócio, também designados por *Spin Offs*.

Em síntese, as *Startup* podem resultar de projetos suportados por grandes conglomerados empresariais, de processos de investigação e também de ideias originais.

5.2.3 *Other early stage*

Investimento normalmente dirigido para a melhoria dos processos de fabrico, comercialização e *marketing*, destinado a empresas recém-instaladas, que completaram a fase de desenvolvimento de produto e que possam já ter iniciado a comercialização, mas ainda sem lucros.

5.2.4 Expansão

Também designado de desenvolvimento ou de crescimento, destina-se a empresas que atingiram maturidade, mas que não dispõem de capacidade própria para expandir o seu negócio, aumentar a capacidade de produção ou desenvolver técnicas de comercialização e promoção.

5.2.5 *Management Buy-Out (MBO)*

Modalidade de investimento que tem como objetivo apoiar a tomada do controlo da empresa pela Administração ou por sócios minoritários.

Esta tipologia de operação tanto pode consistir na aquisição de subsidiárias de grandes grupos empresariais pelos seus gestores, como na aquisição do controlo de empresas ou grupos familiares sem perspetiva de sucessão para a Gestão.

5.2.6 *Management Buy-In* (MBI)

Financiamento de suporte à tomada de controlo da Administração de uma empresa por uma equipa de gestores externa.

É menos comum que o Management *Buy-Out* pois nem sempre as equipas de gestores externos reúnem condições, competências técnicas e conhecimento adequado do setor em que as empresas se inserem, que transmitam confiança aos investidores.

5.2.7 *Replacement Equity*

Também designado de Capital de Substituição, permite a um investidor tradicional da empresa (não relacionado com Capital de Risco, um outro acionista, p.e.) adquirir a participação de outro investidor.

É adequado para situações em que se pretende reforçar capacidades de gestão e entrar em novas áreas de negócio dominadas pelo novo sócio.

5.2.8 *Bridge Financing*

Investimento destinado a suportar a transição de uma empresa para cotação em mercado de bolsa. É de reduzida utilização por PME dado que o nosso mercado de capitais é diminuto.

5.2.9 *Resgate/Turnaround*

Destinado a empresas com uma situação financeira difícil ou pré-insolvência, tem como objetivo implementar projetos de reestruturação económica e recuperação financeira, procurando soluções de viabilidade para os negócios.

É uma operação de alto risco implicando, na maioria dos casos, alterações profundas nas estruturas das empresas (venda de ativos, desmobilização de pessoal, concentração de atividades, alteração ou eliminação de outras, etc.).

Tendo consciência que a conjuntura de retração económica atual causou súbitas alterações no mercado interno e externo e levantou questões de sobrevivência para as PME que não reúnem condições para se enquadrar nesta modalidade, o Governo lançou o programa SIREVE - Sistema Extrajudicial de Recuperação de Empresas, operacionalizado pelo IAPMEI, que assume a função de facilitador e dinamizador em todo o processo, potenciando uma maior articulação entre os credores públicos envolvidos.

O SIREVE integra um conjunto de medidas estratégicas desenvolvidas para a área da reestruturação e revitalização de empresas, no âmbito do Programa Revitalizar, e tem como objetivo melhorar as condições para a recuperação extrajudicial de empresas em dificuldade que, circunstancialmente, viram a sua estrutura económica e ou financeira deteriorada, mas que possuem potencial de viabilização.

Este procedimento destina-se a situações de pré-insolvência e tem por base a celebração de um acordo entre a empresa e todos ou alguns dos seus credores (que representem no mínimo 50% do total das dívidas da empresa) que viabilize a recuperação da sua situação financeira.

5.2.10 O Quase-Capital

Trata-se de um tipo de financiamento classificado entre capital próprio e dívida. que apresenta um risco maior do que a dívida sénior[29] e um risco menor do que o capital ordinário, e cujo retorno para o titular se baseia predominantemente nos lucros ou prejuízos da empresa-alvo subjacente, não sendo garantido em caso de incumprimento.

Os investimentos de quase-capital podem ser estruturados como uma dívida, não garantida e subordinada, incluindo a dívida mezzanine[30] e, em determinadas situações, convertível em capital próprio, ou como capital próprio preferencial.

[29] Designa-se por dívida sénior os títulos de dívida em que é atribuído ao credor o direito a ser ressarcido com prioridade face a credores de outro tipo.
[30] Posição intermédia/híbrida de modalidade de investimento que se encontra entre o capital próprio e a dívida.

6 O Novo Regime de Financiamento: os Fundos para apoiar as PME

Dada a sua natureza coletiva, os Fundos não podem participar diretamente no capital das PME, mas importa conhecer como se articulam no apoio a entidades de capital de risco em projetos de intervenção nas empresas. A abordagem ao tema é feita por se reconhecer a utilidade em conhecer o que existe e como pode ser usado, tendo em conta as necessidades das empresas em relançar o investimento.

Os Fundos são instrumentos de apoio a operações especiais de reestruturação empresarial para a internacionalização, apoio à consolidação e concentração de empresas, estímulo à inovação e à recuperação.

Ou seja, os Fundos existentes, indicados de seguida, atuam a par das Sociedades de Capital de Risco (SCR) como instrumentos de investimento coletivo:

- FCR - Fundos de Capital de Risco;
- FRIE - Fundos de Reestruturação e Internacionalização Empresarial;
- FACCE - Fundo Autónomo de Apoio à Concentração e Consolidação de Empresas;
- FIEAE - Fundo Imobiliário Especial de Apoio às Empresas;
- FINOVA - Fundo de Apoio ao Financiamento à Inovação.
- FINICIA.

6.1 Capital de Risco

6.1.1 FCR - Fundos de Capital de Risco

Os Fundos de Capital de Risco (FCR) são uma modalidade de fundos de investimento mobiliário cujo património deverá ser composto por quotas de capital, ações e obrigações não admitidas à cotação na Bolsa.

Os FCR são fundos fechados, ou seja, o capital a investir tem que ser obrigatoriamente fixado no momento da sua constituição. Somente as SCR podem recorrer a tais fundos para reforço dos seus capitais.

A administração dos FCR apenas pode ser exercida por sociedades de capital de risco. Podem igualmente exercer a administração dos FCR, na qualidade de sociedades gestoras, os Bancos comerciais ou equiparados e os Bancos de investimento, as sociedades de investimento regional e as sociedades de investimento.

6.1.2 FRIE - Fundos de Reestruturação e Internacionalização Empresarial

Os FRIE - Fundos de Reestruturação e Internacionalização Empresarial têm como objetivo a aquisição de participações em empresas que pretendam implementar processos de reestruturação.

Contrariamente aos FCR, são fundos de investimento mobiliário aberto, tendo algumas especificidades relativas à aquisição de participações sociais. Assim, os FRIE só podem adquirir participações em sociedades que:

- Pertençam a setores declarados em reestruturação por resolução do Conselho de Ministros;

- Contribuam para o reforço da competitividade e da eficiência empresarial, através do lançamento de novas empresas ou da modernização e expansão das unidades produtivas já existentes;

- Estejam envolvidas na concretização de investimentos diretos no exterior e pretendam, com investimentos adicionais, elevar o valor acrescentado nacional das respetivas atividades exportadoras ou instalar estabelecimentos no exterior, isolada ou conjuntamente, com outras empresas nacionais ou locais.

Portanto, a intervenção dos FRIE cinge-se a casos especiais cuja dimensão afete significativamente a economia de um setor estratégico ou de uma região.

6.1.3 Aspetos relevantes do novo regime de financiamento

Os regimes de financiamento que integram FCR e FRIE contêm especificidades e procedimentos que necessariamente têm que se conhecer, nomeadamente o tipo de operações possíveis, as vedadas e o regime fiscal aplicável.

Assim, neste âmbito, podem ser realizadas as seguintes operações ativas:

- Adquirir participações em sociedades com potencial elevado de crescimento e valorização;

- Adquirir, por cessão ou sub-rogação, créditos sobre sociedades em que participem ou em que se proponham participar;

- Conceder crédito, sob qualquer modalidade, ou prestarem garantias em benefício de sociedades em que participem;

- Aplicar os seus excedentes de tesouraria em instrumentos financeiros;

- Realizar as operações cambiais necessárias ao desenvolvimento da respetiva atividade;

- Adquirir unidades de participação em FCR por si geridos.

Por outro lado, não podem ser realizadas as seguintes atividades:

• A aquisição ou posse de bens imóveis para além dos necessários às suas instalações próprias, salvo quando lhes advenham por efeito de cessão de bens, dação em cumprimento, arrematação ou qualquer outro meio legal de cumprimento de obrigações ou destinado a assegurar esse cumprimento. Nestes casos, a SCR deverá proceder à respetiva alienação no prazo máximo de dois anos a contar da data em que tenham sido adquiridos;

• A concessão de crédito ou a prestação de garantias, sob qualquer forma ou modalidade, exceto em benefício de sociedades em que participem;

• O investimento em sociedades que, direta ou indiretamente, as dominem ou em sociedades que sejam, direta ou indiretamente, dominadas por estas últimas;

• O investimento de mais de 25% dos seus ativos numa mesma sociedade e mais de 35% dos seus ativos num mesmo grupo de sociedades, após decorridos mais de dois anos sobre a data em que deram início à respetiva atividade;

• A titularidade de participações em sociedades, por um período de tempo, seguido ou interpolado, superior a 10 anos.

6.2 Fundos de *Private Equity*

O *Private Equity* (PE) define-se como um tipo de atividade financeira levada a cabo por instituições que investem essencialmente em empresas ainda não cotadas em bolsa, com o objetivo de alavancar seu desenvolvimento. Esses investimentos são realizados através de Fundos de *Private Equity* (FPE), através de diferentes formas:

• *Venture capital*: investimento na fundação de uma empresa nova ou expansão de uma empresa pequena;

• *Buy-out:* aquisição de parte significativa ou até mesmo o controlo de uma empresa mais madura;

• Situações extraordinárias: investimento em empresas que passam por dificuldades financeiras ou sofrem mudanças impactantes, tais como mudanças regulatórias e de tendências do mercado.

Geralmente, realiza-se este tipo de investimento em empresas emergentes de dimensão razoável e com grande potencial. Na sua maioria são constituídos em acordos contratuais privados entre investidores e gestores, não sendo oferecidos abertamente ao mercado e sim através de colocação privada.

O objeto social dos FPE consiste na realização de operações de natureza financeira e na prestação de serviços conexos, que visem a melhoria das condições de financiamento de empresas de forma a impulsionar o investimento, o desenvolvimento e a reestruturação empresarial.

Os FPE são utilizados por instituições financeiras com ligações aos Bancos nacionais, dedicando-se às seguintes operações:

- Consultoria de empresas em matéria de estrutura de capital, estratégia empresarial, comercial e tecnológica, bem como consultoria e serviços no domínio da fusão ou compra de empresas;

- Gestão e tomada de participações no capital das sociedades, promovendo o lançamento de novas empresas e a recuperação e revitalização de outras.

O FPE posiciona-se para investimentos nas suas diversas vertentes, *management buy-outs, buy-ins*, *leveraged buy-outs* ou de expansão de empresas que operam em mercados fragmentados, regulamentados e ou com potencial de crescimento.

Caso uma PME pretenda recorrer a este instrumento de financiamento deverá dirigir-se ao seu Banco que, por sua vez, a encaminhará para a entidade PE com quem trabalha.

O processo de investimento, sumariamente, desenrola-se da seguinte forma:

- O primeiro contacto é realizado pela empresa ou, em alguns casos, pela própria equipa da entidade financeira, no âmbito da sua atividade de promoção de negócios;

- A apresentação do projeto-empresa com Plano de Negócios para permitir a análise das principais questões inerentes à eventual participação da entidade financeira.

As fases deste processo podem ser assim descritas:

Fase1
Análise Preliminar

Consiste na primeira análise do Plano de Negócios realizada pela entidade financeira para aferição de:

1 Potencial e principais forças presentes no mercado que se pretende servir;
2 Principais variáveis de sucesso do projeto;
3 Adequação do modelo de negócios proposto e
4 Qualidade dos promotores do projeto e da equipa de gestão.

Fase 2
Discussão com Promotores e Due Diligence

A análise da viabilidade do projeto inclui discussão alargada com promotores e principais elementos do seu corpo de gestão e estabelecimento de contactos com os principais fornecedores, clientes e parceiros da Empresa.

O objetivo é assegurar que o projeto é exequível em função das restrições de mercado a enfrentar e dos recursos internos de que a empresa dispõe, iniciando-se ainda a discussão dos contornos da estrutura da operação de entrada da entidade financeira.

Fase 3
Decisão de investimento

Apresentação de uma proposta formal da entidade financeira ao seu comité de investimentos, que a discute e decide sobre o investimento em questão e os seus contornos.

Fase 4
Contratação

Formalização dos contratos de investimento. A principal peça destes contratos será o acordo parassocial onde serão definidas todas as regras de relacionamento entre os acionistas e a entidade financeira.

6.3 FACCE - Fundo Autónomo de Apoio à Concentração e Consolidação de Empresas

O FACCE visa incentivar o redimensionamento de PME, através de mecanismos de fusão e aquisição, em Portugal e no estrangeiro (aquisição de empresas estrangeiras por PME portuguesas) - cofinanciamento de operações de reestruturação, concentração e consolidação de empresas, e de projetos de demonstrada valia económica de reestruturação empresarial, associações em participação ou outras formas de parcerias industriais e comerciais estáveis, intervindo o Estado como parceiro financeiro das PME envolvidas nestes processos.

Este fundo tem os seguintes objetivos:

- Apoiar o crescimento económico e a criação, a manutenção e a qualificação de emprego;
- Reforçar a competitividade das empresas e da economia nacional;
- Incentivar a reestruturação, a concentração e a consolidação empresarial;
- Estimular o empreendedorismo, a dinâmica de crescimento e a expansão empresarial.

A prossecução dos objetivos do FACCE concretiza-se através da participação do mesmo em instrumentos de financiamento a empresas, designadamente os seguintes:

- Subscrição ou aquisição de participações sociais, bem como de valores mobiliários ou direitos convertíveis ou permutáveis;
- Subscrição ou aquisição de títulos de dívida emitidos por empresas;
- Concessão direta de créditos a empresas ou participação, por qualquer forma, na concessão de empréstimos ou em mecanismos de prestação de garantias a financiamentos concedidos a empresas por terceiros.

O FACCE adota como modo de intervenção a complementaridade do financiamento a conceder com outras formas de financiamento das empresas, nomeadamente por via do recurso à obtenção de crédito junto de instituições de crédito.

Neste sentido o FACCE e as instituições de crédito interessadas recebem protocolos destinados a regular as condições de operações de financiamento conjunto a empresas.

O financiamento direto a conceder pelo FACCE não pode ultrapassar o menor dos seguintes valores:

- O montante correspondente a 40% das necessidades de financiamento da operação ou do projeto e;
- Máximo de 10 M€.

O processo de investimento envolvido é idêntico ao de um Fundo de Capital de Risco, incluindo as seguintes fases principais:

- Análise do projeto;
- Concretização do projeto;
- Acompanhamento;
- Desinvestimento.

6.4 FIEAE - Fundo Imobiliário Especial de Apoio às Empresas

O FIEAE - Fundo Imobiliário Especial de Apoio às Empresas está vocacionado para a aquisição de imóveis integrados no património de empresas como forma de dotação destas mesmas empresas de recursos financeiros imediatos, normalmente acompanhada da reserva da utilização e direito ou obrigação de recompra desses mesmos imóveis pelas empresas transmitentes.

Tem como principal objetivo o apoio de empresas economicamente viáveis, embora enfrentando eventuais dificuldades financeiras, apostando por esta via no seu saneamento, na sua estabilização e consolidação, na sua modernização e eventual redimensionamento e, em qualquer caso, na criação, manutenção e qualificação do respetivo emprego.

Para atingir os seus objetivos, o FIEAE poderá apoiar diversos instrumentos de capital de risco, com a finalidade de reforçar o financiamento dos capitais próprios das empresas exportadoras e de base tecnológica, bem como de outras que necessitam de financiamento para expansão da atividade e modernização ou lançamento de novas unidades.

Foi designada, como sociedade gestora do FIEAE a TF Turismo Fundos SGFII, S. A.

6.5 O Programa FINOVA

FINOVA
FUNDO DE APOIO AO FINANCIAMENTO À INOVAÇÃO

O FINOVA - Fundo de Apoio ao Financiamento à Inovação foi constituído como instrumento privilegiado para a concretização dos objetivos estabelecidos no SAFPRI - Sistema de Apoio ao Financiamento e Partilha de Risco.

Trata-se de um fundo autónomo vocacionado para o financiamento de empresas e projetos de cariz inovador com os seguintes objetivos:

- Estimular a intervenção do CR no apoio às PME;
- Reforçar o sistema de Garantia Mútua e promover o alargamento da sua intervenção a empresas e projetos inovadores;
- Promover a contratualização de linhas de crédito junto do sistema financeiro;
- Dinamizar a utilização de novos instrumentos, nomeadamente instrumentos convertíveis de capital e dívida e titularização;
- Incentivar o Empreendedorismo.

Para concretizar os seus objetivos, o FINOVA poderá apoiar diferentes instrumentos de financiamento:

- Instrumentos de financiamento de capital próprio

  - Fundos de CR;
  - Fundos especiais de investimento;
  - Instrumentos de financiamento a intermediários de CR;
  - Fundos de sindicação de CR;
  - Fundos de fundos;
  - Outros instrumentos de inovação financeira que contribuam para o reforço dos capitais próprios das PME.

- Instrumentos de financiamento de capital alheio

  - Fundo de contragarantia mútua;
  - Constituição ou reforço do capital social de sociedades de garantia mútua;
  - Fundos de garantia de titularização de créditos;
  - Fundos de investimento imobiliário;
  - Linhas de crédito com mecanismos de garantia e bonificação de juros e outros encargos;
  - Outros instrumentos de inovação financeira que contribuam para a melhoria do acesso das PME ao financiamento por capitais alheios.

6.6 O Programa FINICIA

FINICIA
Soluções financeiras para pequenas empresas

O FINICIA é um programa que facilita o acesso a soluções de financiamento e assistência para projetos empresariais diferenciadores, próximos do mercado ou com potencial de valorização económica:

- Na fase de criação da empresa;
- Em empresas nos 4 primeiros anos de atividade;
- Em projetos de interesse local, em mais de 100 municípios protocolados.

Os beneficiários deste programa são os empreendedores e PME em fase de arranque (primeiros 4 anos de atividade), ou empresas com atividades de interesse para o desenvolvimento económico local.

As tipologias de projetos previstas são:

- Valorização Económica do Conhecimento;
- Projeto empresarial inovador e de elevado potencial;
- Projeto emergente de pequena escala.

Preveem-se soluções diferentes para as necessidades apresentadas:

1. Projeto inovador e escalável (isto é, que pode ser rapidamente estendido a novos mercados) - carece ainda de desenvolvimento antes da entrada em fase de comercialização, ou, após teste de mercado, demonstrou potencial de crescimento rápido elevado e necessidades de financiamento que podem aumentar também rapidamente.

Solução: Capital de Risco - antes de qualquer contacto, é necessário sistematizar a ideia de negócio ou o projeto empresarial.

2. Projeto destinado a mercados locais ou regionais - está próximo do mercado e prevê vendas estáveis assim que iniciar a comercialização.

Solução: Crédito - antes de ir ao banco, aconselha-se a devida preparação e certificação de que está disponível toda informação necessária para convencer o banco das boas condições do projeto para gerar receitas e devolver o empréstimo.

3. Projetos de interesse local ou regional - destinado a micro e pequenas empresas existentes ou em fase de criação, com atividade ou projeto empresarial de relevância local em municípios aderentes aos Fundos FINICIA.

Solução: soluções disponíveis são específicas de cada município, mas muitos aceitam projetos com componente de crédito para fundo de maneio.

Para garantir o acesso aos meios financeiros (disponíveis em regime contínuo), o Estado partilha o risco destas operações com instituições bancárias, *Business Angels*, sociedades de capital de risco e sociedades de garantia mútua, listados na tabela seguinte.

Bancos	BPI Caixa de Crédito Agrícola Millennium bcp Montepio Novo Banco Santander Totta Banco Popular
Business Angels	Associação Portuguesa de *Business Angels* Federação Nacional de *Business Angels*
Sociedades de Capital de Risco	Beta Capital *Change Partners* Es-*Ventures* ISQ (ASK Capital) Novabase Capital Portugal Ventures
Sociedades de Garantia Mútua	Garval Lisgarante Norgarante

7 Como preparar o Plano de Negócios e Financiamento

Abordámos nos capítulos anteriores os programas de apoio ao investimento, operações de acesso ao crédito e algumas recomendações práticas sobre a utilização dos produtos, de acordo com a sua tipologia.

Ficamos cientes ainda que as restrições de acesso ao crédito devem-se a dois tipos de fatores:

- Endividamento excessivo das PME, o que aumenta o nível de risco das operações de crédito;

- Limitações impostas às instituições financeiras que determinam a manutenção de rácios de capital, limites na concessão de crédito e maior exigência na notação do risco.

A solução para superar o problema do endividamento das PME passa:

- **Numa primeira fase, pela reestruturação financeira, reforçando os capitais próprios e permanentes, tendo em vista o aumento dos níveis de autonomia financeira e o restauro do fundo de maneio;**

- **Numa segunda fase, por definir e implementar uma estratégia de crescimento ou de consolidação, para melhoria da eficiência dos recursos disponíveis (técnicos, humanos e financeiros).**

Esta estratégia deve ser refletida num plano, o Plano de Negócios, cuja preparação e elaboração deve ser realizada de forma muito cuidada e pensada.

Este documento assume particular importância para:

- Os gestores terem uma perspetiva clara da evolução de negócio e das suas necessidades, a curto prazo e a médio e longo prazo;

- Fundamentar pedidos de financiamento, através de linhas de crédito bancário, com a apresentação de dados do negócio e previsão de meios libertos para suportar o serviço da dívida;

- Apresentar a entidades do sistema bancário e outras vocacionadas no apoio a operações de financiamento e de reestruturação financeira, tais como:

  - Sociedade de Garantias Mútuas;
  - Sociedades de Capital de Risco;
  - Fundos de Apoio à Reestruturação Financeira;
  - IAPMEI ou AICEP, no âmbito dos programas comunitários de apoio.

Deve ser um documento de consulta regular, já que é útil na tomada de decisões, na definição das responsabilidades de cada colaborador e no controlo financeiro do negócio.

Em termos gerais, o Plano de Negócios deverá incluir um sumário, um objetivo, a identificação dos fatores chave para o projeto ou modelo de negócio serem bem-sucedidos e análises de mercado e financeiras que sustentem devidamente a ideia que se pretende desenvolver.

Pode ser definida uma estrutura base para o Plano de Negócios para que seja possível a elaboração de um documento simples, completo e de fácil perceção por parte de terceiros.

Existem diversas formas de preparar um Plano de Negócios e Modelo Financeiro, contudo, tendo em conta o referido anteriormente, recomendamos a consulta às ferramentas disponibilizadas pelo IAPMEI no seu *website* (www.iapmei.pt), que se constituem como uma excelente orientação para este efeito, nomeadamente:

- O guia **Como elaborar um plano de negócios: guia explicativo**[31];
- A **Ferramenta de Avaliação de Projetos de Investimento**[32].

7.1 Estrutura do Plano de Negócios e Modelo Financeiro

Sumário Executivo

É o capítulo mais importante do plano de negócios, não devendo ter mais que 2/3 páginas. É a primeira coisa a ser lida pelos potenciais investidores. Se o sumário executivo não for claro, pode desencorajar os analistas de rever o plano completo.

Para além da descrição e identificação dos dados abaixo, é fundamental descrever o modelo de negócio, com conteúdos claros e concisos que respondam a questões muito simples e estimulantes, tais como:

- Em que consiste o modelo negócio e o projeto de expansão;
- Que tipo inovação ou de diferenciação em relação ao que existe (ou não) no mercado;
- O que pretende para financiar o crescimento do negócio: quais os valores em causa e como prefere realizar a entrada de dinheiro fresco na sociedade (Novos sócios, venda de capital, etc.);
- Qual foi a evolução das vendas nos últimos seis meses, ou no último ano;
- Que segmento de mercado pretende atingir;
- Que rede de distribuição pretende associar;
- Qual o custo unitário de venda do produto (ou família de produtos);
- Qual a margem de lucro que tem na venda por unidade;
- Se tem registo da marca como garantia.

[31] Disponível em https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Empreendedorismo-Inovacao/Empreendedorismo/O-Plano-de-Negocios.aspx
[32] Disponível em https://www.iapmei.pt/PRODUTOS-E-SERVICOS/Assistencia-Tecnica-e-Formacao/Ferramentas/Ferramenta-de-Avaliacao-de-Projetos-de-Investiment.aspx

Ou seja, responder a questões práticas e objetivas que suscitem o interesse de potenciais investidores ou financiadores.

Um bom exemplo conhecido é o programa televisivo "*Shark Tank*", e outros similares que têm surgido, que ilustram bem o que deve ser a apresentação de um negócio e o que se pretende para investir no seu crescimento.

As empresas devem também demonstrar flexibilidade para ceder posições de controlo de gestão, introduzir novas metodologias de informação que permitam acompanhar a evolução dos negócios e fazer os ajustamentos adequados às variações dos mercados.

O dossier deve integrar outra informação mais detalhada, designadamente:

O Histórico da ideia e/ou dos Promotores

O histórico da empresa ou a experiência empresarial do promotor devem ser apresentados salientando-se:

- Contributo da experiência dos empresários para o sucesso do projeto, sua experiência de gestão e profundidade do conhecimento da área de negócio;

O mercado subjacente

Deve ser definido o mercado quando se trata de lançar o novo produto ou negócio em termos de:

- Dimensão potencial;
- Estádio de desenvolvimento;
- Tipos de clientes e de competidores;
- Experiência em casos semelhantes.

A nova ideia e o seu posicionamento no mercado

Deve ser incluído um sumário dos mais recentes resultados comerciais (para casos de expansão), o estatuto legal do negócio previsto ou existente, um organigrama e a biografia dos gestores realçando as experiências mais relevantes para o projeto em avaliação e os objetivos da empresa.

O projeto / produto / ideia

Secção destinada a abordar os seguintes tópicos:

- **Resumo do projeto e sumário das atividades a serem desenvolvidas**
- **Motivação e objetivos dos intervenientes no processo**
- **Pontos críticos no desenvolvimento do projeto**
- **Produto / Serviço**
- **A Produção**

Nos casos que implicam a existência de um processo produtivo físico, detalhar as componentes essenciais para o arranque e ou lançamento do projeto, pois podem daqui advir compromissos significativos com investimento de capital para espaço e equipamentos, o que pode obrigar a financiamentos elevados.

Os custos associados à produção têm de ser claramente refletidos nas projeções do Plano de Negócios, de forma a produzir projeções de *cash-flow* fiáveis que resultam num plano sólido e adequado.

Em anexo ao Plano de Negócios devem ser incluídas descrições técnicas relevantes e licenças/patentes, quando aplicável.

Estratégia comercial

Demonstração da estratégia a implementar para apresentação ao mercado da Proposta Única de Valor.

A estratégia deverá ser vertida num plano que contemple:

- A identificação de um leque de potenciais clientes;
- A criação de segmentos de clientes alvo, de acordo com critérios de segmentação a definir caso a caso;
- A escolha dos canais que deverão ser explorados: diretos como Vendedores, Canal Telefónico ou Lojas Próprias ou indiretos como alianças com parceiros de distribuição, etc.;
- Desenvolvimento dos elementos de Imagem e Comunicação;
- Estratégia de Vendas;
- Formação das Forças de Vendas;
- Ações de *Marketing* relevantes.

Gestão e controlo do negócio

É essencial que os gestores saibam ou possam determinar quais os indicadores de sucesso de atuação em cada um dos setores da empresa e qual a periodicidade adequada para recolha de informação relevante:

- Vendas;
- Produção;
- Informação financeira (Conta de exploração, Balancetes, Gestão de tesouraria, indicadores económicos, financeiros e de *marketing*, entre outros).

Investimento necessário

Indicação da estrutura de financiamento, estando disponíveis em geral opções como participações no Capital da Empresa (pelos promotores ou entidades terceiras como as entidades de Capital de Risco) ou o financiamento com Capital Alheio, que pode revestir várias formas de divida: emissões obrigacionistas, empréstimos a curto e longo prazo, papel comercial, entre outros.

Deverá ser especificado:

- Capital de base necessário;
- Investimentos a realizar;
- Período de financiamento previsto;
- Indicação sobre se o investimento será faseado ou realizado de uma única vez;
- Componente de financiamento assegurada pelos promotores (serve também para demonstrar, perante os potenciais financiadores, o nível de compromisso assumido).

Projeções financeiras / modelo financeiro

As projeções financeiras básicas - Vendas, Projeções de *Cash-flow* e Rentabilidade - representam o último elemento vital para a determinação da viabilidade e atratividade do negócio para parceiros e potenciais investidores.

Recomenda-se, neste âmbito o apoio de alguém com formação nesta área.

7.2 Elaborar Plano de Investimento e Financiamento

O Plano de Investimento e Financiamento é uma peça essencial do Plano de Negócios na medida em que prevê todas as necessidades de investimento e financiamento para o desenvolvimento do negócio.

Compreende nomeadamente o investimento em ativos, tanto corpóreo como incorpóreo, mas também as despesas plurianuais, o fundo de maneio e estrutura de financiamento a curto e médio e longo prazo.

Apresentamos seguidamente um modelo possível para utilizar nesta fase.

PLANO DE INVESTIMENTOS		ESTRUTURA
A - Imobilizado		
A.1 - Imobilizado Corpóreo		
1 Aquisição de terrenos	€	%
1.1 Aquisição	€	%
1.2 Preparação de Terrenos	€	%
1.3 Escritura	€	%
1.4	€	%
1.5	€	%
2 Construção	€	%
2.1 Estruturas	€	%
2.2 Sistemas de abastecimento	€	%
2.3	€	%
2.4	€	%
3 Equipamentos	€	%
3.1 Máquinas	€	%
3.2 Equipamentos	€	%
3.3 Material de Transporte	€	%
3.4	€	%
3.5	€	%
Sub-total A.1	€	%
A.2 - Imobilizações Incorpóreas:		
1 Despesas de constituição da empresa	€	%
2 Licenças e Alvarás	€	%
3 Registos de Marca	€	%
4 Trespasses	€	%
5 Estudos Técnicos	€	%
6	€	%
7	€	%
Sub-total A.2	€	%
A.3 - Investimento em Fundo de Maneio		%
....	€	%
....	€	%
Sub-total A.3	€	%
Total do Investimento	**€**	

COBERTURA FINANCEIRA		ESTRUTURA
A - Capitais Próprios		
a.1 Capital Social	€	%
b.2 Prestações Acessórias/Suplementares	€	%
Subtotal A	€	%
B - Capitais Alheios		
B.1 Médio e Longo Prazo		
Suprimentos	€	%
Financiamento 1	€	%
Financiamento 2	€	%
...	€	%
Subtotal B1	€	%
B.2 Curto Prazo		
Suprimentos	€	%
Financiamento 1	€	%
Financiamento 2	€	%
C/ Corrente Caucionada	€	%
Livrança	€	%
...	€	%
Subtotal B2	€	%
Subtotal B	€	%
Total do Financiamento	€	

7.3 A seleção de serviços bancários

A contratação de serviços financeiros, e mais especificamente de serviços bancários, reveste-se da máxima importância para a gestão das empresas, devendo analisar-se cuidadosamente os fatores que indiretamente possam influenciar o processo de decisão.

A boa gestão procura otimizar as condições de financiamento, eliminando o máximo de critérios subjetivos que possam condicionar o processo de tomada de decisão, pelo que, um dos princípios elementares a aplicar é a consulta de um número mínimo de entidades bancárias.

O processo de seleção de serviços bancários permite fundamentar a escolha dos produtos e serviços financeiros a utilizar, a qual decorre da análise comparada das ofertas apresentadas pelas entidades financeiras consultadas.

Sendo inegável que a parceria entre o sistema financeiro e a economia real é um fator de desenvolvimento da atividade económica, a tomada de decisão relativamente às opções de financiamento e às entidades potencialmente financiadoras constitui uma decisão crucial que exige reflexão.

Neste sentido, e verificando-se a existência de diversas entidades financeiras que oferecem uma multiplicidade de produtos e serviços, é fulcral que o processo de seleção dos serviços bancários seja devidamente estruturado e concretizado num processo de *Shopping Around*[33], que apresenta benefícios facilmente constatáveis:

- Identificação das características dos serviços prestados e produtos disponibilizados pelas diferentes entidades bancárias;

- Acréscimo do poder negocial da empresa no âmbito dos produtos e serviços a contratar;

- Maior sustentação na escolha do(s) serviço(s) e produto(s) financeiro(s) e na contratação do(s) prestador(es) de serviços que melhor concorra(m) para a concretização dos objetivos que se colocam à empresa.

Este processo pode ser estruturado em 6 passos, como observável na tabela seguinte.

[33] Pesquisa e comparação das diversas ofertas existentes no mercado.

1.º Passo **Identificar necessidades**	• Investimento (incluindo Fundo de Maneio); • Custo da fase de arranque; • Meios financeiros próprios disponíveis e seu cronograma de mobilização; • Crédito e sua tipologia; • Serviços (TPA, pagamento de salários, pagamentos nacionais e internacionais – transferências).
2.º Passo **Pré-definir Bancos**	Podem ser considerados critérios como: o Fatores de proximidade física, o Experiência pessoal e referências de terceiros; Evitar consulta a um número elevado de Bancos, considerando-se razoável fazê-lo a 4/5 entidades.
3.ª Passo **Visitar Bancos**	Procurar obter respostas objetivas e esclarecedoras, pelo que: • As questões deverão ser sistematizadas; • Dever-se-á entregar um documento que perspetive a atividade que se pretende desenvolver e que fundamente as questões colocadas; • Aconselha-se o agendamento prévio de visitas de forma a garantir a presença de um elemento do Banco e maior disponibilidade.
4.º Passo **Avaliar informação**	Sugere-se a elaboração de uma matriz de análise que incorpore toda a informação recolhida, tendo em atenção: • Se todas as entidades responderam às questões recolhidas; • Se a tipologia de soluções é semelhante; • Quando se tratar de soluções de financiamento deve-se considerar o tipo de solução proposta, o prazo, o custo e colaterais (garantias); • Caso se trate de serviços, identificar custos, comissões e impostos aplicáveis; • Clarificar se existe afetação ou não de gestor de conta, periodicidade da emissão de extratos, serviços de informação e serviços online disponíveis.
5.º Passo **Negociar**	Analisada a informação deve-se marcar uma 2.ª reunião com as entidades bancárias para: • Obter resposta ao eventualmente não respondido na 1.ª ronda; • Negociar melhores condições de oferta de produtos e serviços.
6.º Passo **Decidir**	Conjugada a informação obtida nos passos 4 e 5 poder-se-á selecionar a entidade que oferece melhores condições. Caso se considere que ainda há espaço negocial com a totalidade ou com algum dos Bancos, o resultado desta última negociação poderá servir de base a uma nova ronda negocial de forma a otimizar as condições da oferta de produtos e serviços bancários.

Fonte: adaptado de (IAPMEI, 2017)

Como complemento, poderão ser consultados outros meios que permitam obter mais informação e/ou esclarecer conceitos utilizados no âmbito deste tipo de serviços e produtos, nomeadamente o Portal do Cliente Bancário do Banco de Portugal (acessível em clientebancario.bportugal.pt).

Embora esteja mais direcionado para consumidores particulares, este portal disponibiliza uma série de funcionalidades que poderão ser bastante úteis também para as empresas, nomeadamente:

- Consulta de preçários (atualizado diariamente);
- Simuladores (taxas de juro, taxas de câmbio, entre outros);
- Serviços (reclamações, pedidos de informação, extravio e recuperação de documentos, etc.);
- Publicações de organismos internacionais.

Recomendação às empresas:

Dado que dificilmente se obtém a melhor oferta relativamente a todos os produtos e serviços num único banco, será vantajoso trabalhar com duas ou três entidades bancárias. Apesar de esta opção trazer um acréscimo de trabalho administrativo, contrapõem-se as potenciais vantagens da oferta associada à opção pela diversidade bancária.

Como sugestão, apresentamos uma matriz que poderá ser utilizada pelas empresas para comparação de propostas:

COMPARAÇÃO DE PROPOSTAS					
Produtos e Serviços	**BANCOS**				
	?1	**?2**	**?3**	**?4**	**?5**
A - Produtos **A.1 - Crédito de Médio e Longo Prazo** **Características**					
Indexante					
Referencial do Indexante					
Spread					
Comissão de Abertura de Crédito					
Prazo da operação [anos]					
Prazo de Carência [meses]					
Periodicidade da amortização					
Pagamento de Juros					
Exigência de Colaterais:					
Subscrição de Livrança					
Aval da empresa					
Aval pessoal					
Garantia Real					
Depósito Garantia					
Garantia Bancária					
.....					
A.2 - Crédito de Curto Prazo					
Tipologia: [Factoring - Desconto de Remessas - Livrança - C.C. Caucionada]					
Referencial do Indexante					
Spread					
Comissão de Abertura de Crédito					
Exigência de Colaterais:					
Subscrição de Livrança					
Aval da empresa					
Aval pessoal					
Aval da esposa					
Garantia Real					
Depósito Garantia					
Garantia Bancária					
Descobertos Autorizados					
S/N					
Custo					
.....					
B - Serviços	**?1**	**?2**	**?3**	**?4**	**?5**
Tipo 1					
Custo					
Comissões					
Impostos					
Tipo 2					
Custo					
Comissões					
Impostos					
Tipo N					
Custo					
Comissões					
Impostos					

8 Nota final

As medidas de apoio comunitário disponíveis para as empresas, sobretudo as PME, são excelentes oportunidades para criar condições favoráveis ao financiamento da atividade das empresas e promover o investimento em fatores de competitividade e de crescimento sustentável.

Como se depreende do exposto, existem programas em condições atrativas para promover o investimento e apoiar projetos de crescimento competitivo das empresas nacionais.

A fileira da construção encontra atualmente ambiente propício para aproveitar as oportunidades claras que se lhe deparam para desenvolver a atividade, quer a nível nacional, quer internacional

A acrescer ao crescimento económico que se perspetiva, os apoios comunitários incluem (dentro de determinados limites em relação ao total do investimento por projeto) medidas para reestruturação de unidades produtivas, obras de ampliação e melhoria de instalações pela ecoeficiência pela primeira vez, no âmbito do Portugal 2020.

Refira-se, ainda, que no mesmo âmbito estão previstos apoios significativos à reabilitação urbana que se enquadram nos programas regionais geridos pelas CCDR e que se vão refletir em obras de construção nos principais centros urbanos, como forma de valorizar o ambiente e o património essencial à sustentação da procura turística.

Por outro lado, o objetivo de dotar as empresas transformadoras de condições para integrar o paradigma de desenvolvimento Indústria 4.0 potencia negócios na fileira, pela construção e adaptação de unidades fabris às necessidades de expansão e modernização industrial.

Na mesma linha, verifica-se um crescimento assinalável do turismo, superando o previsto no Plano Estratégico para a Fileira da Construção, que se apresenta como fator dinâmico de crescimento estrutural da economia e do emprego que se refletirá em obras de pequena e média dimensão.

Ou seja, as empresas da fileira devem estar financeiramente capacitadas para responder à evolução dos mercados (nacional e internacional) e aproveitar o potencial de negócios que se perspetivam a curto e médio prazo.

A forma mais adequada de preparar o tecido empresarial é dotá-lo de informação sobre como otimizar os apoios, os recursos e produtos financeiros existentes, encetando contatos com as entidades financeiras, seguradoras, garantias mútuas e outros para resolver debilidades do presente e preparar as necessidades do futuro imediato.

Ao mesmo tempo, as empresas devem promover ações de melhoria da sua situação financeira, promovendo condições de reforço dos capitais próprios ou permanentes, a “limpeza” gradual dos seus balanços (excesso de *stocks* sem rotação, incobráveis, etc..) essencial para se tornarem mais robustas e preparadas para enfrentar os desafios do crescimento e da competitividade no curto e médio prazo.

Dito isto, resta deixar uma palavra de agradecimento a todos aqueles que colaboraram de alguma forma na elaboração deste manual (empresas, empresários, técnicos e instituições financeiras), esperando que o mesmo contribua para colmatar as necessidades de informação sobre questões relevantes para a gestão económica e financeira das PME.

9 Bibliografia

Websites consultados:

Acesso ao Financiamento da UE	www.access2finance.eu
APCRI - Associação Portuguesa de Capital de Risco	www.apcri.pt
Banco de Portugal	www.bportugal.pt
Banco Europeu de Investimento	www.eib.org
Banco Popular	www.bancopopular.pt
BCE - Banco Central Europeu	www.ecb.europa.eu
BPI - Banco Português de Investimento	www.bancobpi.pt
CE - Comissão Europeia	ec.europa.eu
CGD - Caixa Geral de Depósitos	www.cgd.pt
FEI - Fundo Europeu de Investimento	www.eif.org
Garantia Mútua	www.garantiamutua.com
GPPQ - Gabinete de Promoção do Programa-Quadro de I&DT	www.gppq.fct.pt
IAPMEI - Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação	www.iapmei.pt
IFD - Instituição Financeira de Desenvolvimento	www.ifd.pt
INE - Instituto Nacional de Estatística	www.ine.pt
Millennium BCP	www.millenniumbcp.pt
Montepio Geral	www.montepio.pt
Novo Banco	www.novobanco.pt
OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico	www.oecd.org
PME Investimentos	www.pmeinvestimentos.pt
PME Link	www.pmelink.pt
PME Portugal	www.pmeportugal.pt
Portal do Cliente Bancário	clientebancario.bportugal.pt
Portugal 2020	www.portugal2020.pt
Portuguese Entrepreneurs	www.entrepreneurs.pt
Raize	www.raize.pt
Turismo Fundos	www.turismofundos.pt

Manual Prático de Financiamento da Atividade e do Investimento para a Fileira da Construção