

7 FONTES DE FINANCIAMENTO

Para o arranque de qualquer projeto, é necessário um investimento. Este investimento pode ser feito por parte do próprio empreendedor, pelos sócios, ou pode surgir através de um financiamento.

Antes de perceber de onde é que o dinheiro deve vir, é fundamental que se tenha uma ideia de quanto é preciso e como este se vai distribuir por todos os custos.

Em diante, encontram-se explicados quais os passos a dar na estruturação dos custos e quais as alternativas de financiamento para um projeto.

7.1 Investimentos Iniciais

Analisar as necessidades de financiamento de um projeto, não pode reduzir-se a fazer contas “por alto”. Para que as contas estejam corretas, desde o início, deve ser traçado um plano global que contemple, na devida altura, todas as áreas da empresa e investimentos a realizar em cada área.

7.1.1 Os Investimentos Iniciais

Uma das componentes para avaliar essas mesmas necessidades é o plano ou mapa de investimentos que permite calcular quanto vai custar abrir o negócio. Devem conhecer-se as necessidades iniciais de capital e para isso é necessário saber em que é que se vai utilizar esse dinheiro.

Avaliar, em termos concretos, os valores dos primeiros investimentos poderá ser bastante útil para obtermos a seguinte informação:

- Determinar o capital necessário para iniciar a atividade.
- Saber se é necessário financiamento externo e em que percentagem.
- Saber que tipo de financiamento pode ser mais conveniente.
- Saber se existem incentivos para o financiamento dos investimentos.
- Se não se dispuser de todos os recursos necessários, decidir que investimentos podem passar para uma segunda fase sem necessidade de atrasar a abertura.
- Fornecer informação aos credores (bancos, fornecedores...), que querem saber em que é que vamos investir o dinheiro emprestado.

7.1.2 Fundo de Maneio

É importante lembrar que, depois do investimento inicial, terá de haver uma reserva de capital, para ter liquidez. É importante também ter consciência que inicialmente existirão mais custos que proveitos. Por isso, é necessário ter um fundo de maneio. Não esquecer de incluí-lo no plano de investimentos.

Para determinar a liquidez, deve calcular-se quando terão que ser efetuados os pagamentos necessários (renda, stocks, impostos, etc.), se os fornecedores cobram ou não adiantado, se os clientes pagam ou não atempadamente, qual o volume de gastos fixos mensais e em que alturas existem maiores saídas de dinheiro (declarações trimestrais de IVA, aumento de pedidos, etc.). Só desta forma é possível saber qual o montante necessário, a ter logo de início, para assegurar uma resposta a todas as obrigações.

Torna-se imprescindível discriminar no plano de investimentos tudo o que se irá necessitar: mobiliário, ferramentas, meios de transporte, instalações, etc. Se houver contribuições em espécie (por exemplo, de um equipamento informático próprio) por parte de um dos sócios, é necessário referenciá-lo no plano de investimentos e no plano de financiamento para dar uma imagem mais realista da empresa e equilibrar a estrutura financeira.

A partir do momento em que é conhecido o capital necessário para iniciar a atividade, surge a seguinte questão: “Onde o encontrar?”. É aqui que entra em cena o plano ou mapa de financiamento, instrumento onde são definidas quais serão as fontes de financiamento: capitais próprios, empréstimos ou créditos, incentivos institucionais, etc.

Encontram-se, em seguida, exemplos de um plano de investimento e de um plano de financiamento, respetivamente.

PLANO DE INVESTIMENTO	VALOR (euros)	Data do Investimento
Local (Instalações) Compra Trespasse		
Obras de adaptação Revestimentos Pintura Instalação eléctrica Canalização Ar condicionado		
Equipamento Básico Máquinas		
Ferramentas e utilidades		
Equipamento informático e de comunicação Computador Impressora Fax, Central telefónica, etc.		
Mobiliário		
Meios de transporte		
Custos de constituição e início de actividade (constituição, licenciamentos, formalização de empréstimos, etc.)		
Custos de divulgação inicial (ex: publicidade, catálogos, cartões de visita, bolsas, embalagem, página web, etc.)		
Fundo de Maneio Existências iniciais (primeiras compras de matérias primas e/ou mercadorias)		
Outros		
TOTAL DE CUSTOS DE INVESTIMENTO		

PLANO DE FINANCIAMENTO	VALOR (euros)	%
Capital Próprio Capital social (soma das entradas dos sócios)		
Capital Alheio Empréstimos bancários Leasing Microcrédito Capital de Risco Business Angels Incentivos Empréstimos dos sócios Outros		
TOTAL DO FINANCIAMENTO		

Tabelas 5 e 6 – Planos de Investimento e Financiamento

7.2 As Fontes de Financiamento

Onde conseguir o capital necessário para financiar o investimento inicial e fazer face aos gastos durante os primeiros meses de atividade? O financiamento na empresa é o montante de capital necessário para fazer face às despesas de arranque e funcionamento da atividade. A este respeito o empreendedor deverá inteirar-se não só dos mecanismos de financiamento existentes e disponíveis, mas também da melhor estratégia de financiamento, dada a natureza e dimensão do negócio, bem como da capacidade da futura empresa de fazer face às suas obrigações financeiras.

O empreendedor deverá preocupar-se não só em conseguir o financiamento mas também em conseguir aquele que lhe ofereça um plano de pagamento mais adequado às suas necessidades e capacidades e que lhe permita assegurar uma estrutura de financiamento sustentável a médio e longo prazo.

As principais fontes de financiamento podem subdividir-se então em 2 grupos:

- Financiamentos Próprios
- Financiamentos Alheios

7.2.1 Financiamento Próprio

O que é suportado pelos sócios da empresa. É necessário chamar a atenção dos potenciais empreendedores, que apesar de se poder recorrer a várias formas de financiamento externo à empresa, será sempre imprescindível que os empreendedores participem no financiamento do investimento inicial com algum capital próprio. Isto, por vários motivos:

- O primeiro deles tem a ver com a boa saúde financeira da empresa. Para garantir uma boa autonomia financeira, ou seja, uma estrutura de financiamento que garanta ao empreendedor que não terá dificuldade em assegurar o cumprimento dos seus compromissos, é necessário que se tenha uma boa relação percentual entre os capitais próprios e os ativos da empresa
- Pela credibilidade do seu projeto junto dos possíveis financiadores. Quando apresentar o seu projeto para pedido de financiamento junto duma entidade bancária ou outra instituição, o montante de investimento que o empreendedor assegura e a percentagem deste montante sobre o valor do investimento total, mostram, por um lado, a “fé” que tem no seu próprio negócio (não poderá esperar que outros invistam e arrisquem capital no seu negócio se você mesmo não o fizer) e, por outro, a capacidade que o empreendedor tem em termos de investimento.

7.2.1.1 Família e Amigos

Muitos empresários iniciaram a sua atividade graças à confiança de familiares e amigos, que lhes facultaram os primeiros recursos. Se surgirem dificuldades com outras fontes de financiamento, esta é uma boa alternativa para suportar os custos iniciais sem que haja uma grande pressão.

Outra boa alternativa para iniciar a atividade é através do capital-semente. Este consiste em ter um sócio capitalista, de carácter temporário e com participação minoritária. O objetivo é que efetue uma contribuição financeira inicial, com vista à obtenção de lucros, e que, posteriormente, venda a sua participação. Quanto maior for a percentagem de capitais próprios, menores encargos com empréstimos terá. Aliás, é tanto mais difícil conseguir financiamento externo quanto maior for o peso deste relativamente aos recursos próprios.

7.2.1.2 Capital Social

A tendência normal será iniciar a atividade com a máxima participação de capitais próprios, definindo-se de antemão com quanto contribuirá cada sócio. Regra geral, o mínimo de contribuição dos sócios será de 30% do investimento inicial, para que não tenham que se endividar acima de 70% do total de financiamento necessário para arrancar com o negócio. É importante não esgotar todos os recursos, já que podem surgir despesas e gastos inesperados.

A experiência diz que, quando se efetuam os cálculos dos investimentos iniciais, a tendência – lamentavelmente – é para que, no final, exista um acréscimo na ordem dos 10% a 20% acima do previsto. Por isso, deve-se contar com um saldo de tesouraria positivo ou um fundo de maneiço que permita enfrentar estas situações.

7.2.1.3 Reinvestir Lucros

Uma empresa em atividade pode obter mais dinheiro sem necessidade de recorrer a empréstimos ou a pedidos aos sócios. Trata-se do reinvestimento dos lucros gerados pela própria atividade económica e que, em vez de serem repartidos pelos sócios, podem ser utilizados como meio de financiar novos investimentos da empresa. Para muitas empresas, o autofinanciamento é mesmo a fonte mais importante para fazer face aos investimentos.

7.2.2 Financiamento Alheio

É o financiamento proveniente de fontes externas à empresa e que por sua vez poderá subdividir-se em dois tipos: as formas de financiamento tradicionais, mais conhecidas e utilizadas e as novas formas de financiamento denominadas por formas alternativas de financiamento.

Formas tradicionais de financiamento

Entre as formas de financiamento mais usuais encontram-se as seguintes:

- Empréstimos bancários
- Contas Correntes Cauçionadas
- Descobertos bancários autorizados
- Leasing
- Aluguer de Longa Duração (ALD)
- Factoring e Renting

Formas alternativas de financiamento

As necessidades específicas das PME, os constrangimentos das formas tradicionais de financiamento, e conseqüentemente a necessidade de encontrar formas de financiamento alternativas, têm levado ao aparecimento de alguns mecanismos financeiros de financiamento às empresas, com características distintas daqueles que são mais usuais utilizar.

As formas alternativas de financiamento são pois, vias menos convencionais de obter financiamento tais como:

- Prémios e concursos empresariais
- Microcrédito
- Garantias Mútuas
- *Crowdfunding*
- *Business Angels*
- Capital de Risco

7.2.2.1 Formas Tradicionais de Financiamento

7.2.2.1.1 Empréstimo Bancário

No caso dos empréstimos bancários, o banco disponibiliza-nos a totalidade da quantia contratada, sendo que, em troca, pagamos juros desde a sua concessão. É uma modalidade adequada para financiar investimentos a longo prazo (máquinas, imóveis, veículos, etc.). A diferença entre este tipo e os produtos de curto prazo é que nestes últimos (p. e. conta caucionada e descobertos) se vai utilizando os montantes que são necessários em cada momento, consoante as nossas necessidades.

Os empréstimos normalmente só são concedidos mediante a apresentação de uma garantia real ou da existência de um fiador, ou seja, o banco tem que garantir que caso o beneficiário do empréstimo não cumpra com as suas obrigações, haverá outras formas do banco recuperar o dinheiro emprestado.

7.2.2.1.2 Contas Correntes Caucionadas

É uma conta aberta na qual o banco coloca à disposição um determinado capital para cobrir as necessidades pontuais de financiamento da empresa. Pagam-se juros pela parte do capital utilizado e uma pequena comissão sobre o saldo remanescente. Chama-se caucionada porque o banco detém uma caução no seu valor parcial ou total (normalmente um depósito ou aplicação financeira dos sócios ou familiares).

Imprescindível na gestão financeira de uma empresa, deverá ser utilizada com muitos cuidados. Em alguns casos verifica-se que (erradamente) este instrumento é utilizado para financiamento de investimentos (e não necessidades de fundo de manuseio), levando a que se tenha muitas dificuldades na amortização total da conta corrente.

7.2.2.1.3 Descobertos bancários autorizados

É o sistema através do qual o banco permite à empresa que mantenha saldos da sua conta bancária negativos até determinado limite mediante o pagamento de juros. Este sistema simples e ágil de gestão de tesouraria da empresa tem como principal desvantagem o custo, já que as taxas aqui aplicadas são no mínimo o dobro das dos restantes produtos financeiros.

7.2.2.1.4 Leasing

Instrumento de financiamento de ativos fixos a médio/longo prazo. Consiste num contrato em que se aluga um bem por prestações (um veículo, por exemplo) com uma opção final de compra. Esta modalidade apresenta as seguintes vantagens:

- As prestações são fiscalmente dedutíveis.
- Financiamento a 100%.
- Não se exigem garantias adicionais ao próprio bem arrendado/alugado.

É possível deixar de pagar as prestações e devolver o bem, a qualquer momento até à altura da opção de compra.

A propriedade só se transfere para a empresa no final do contrato, pelo que são financiamentos com mais garantia para o financiador (o banco). Têm, por isso, taxas de juro mais baixas.

7.2.2.1.5 Aluguer de Longa Duração (ALD)

É um contrato de aluguer celebrado entre uma locadora e um locatário/comprador, mediante o qual o ultimo se torna proprietário do equipamento (usado especialmente em veículos). Até ao final do contrato, o equipamento é da propriedade da empresa locadora. No entanto, o locatário pode pagar o valor predefinido (para a compra) e fica com a posse do bem.

7.2.2.1.6 Factoring e Renting

Factoring

Trata-se, de um sistema de cobrança de vendas a crédito, em que a empresa recebe antecipadamente do banco as faturas que emite aos seus clientes, que depois pagarão ao banco em vez de pagarem à empresa. Existe, obviamente, um custo para a empresa na contratação deste produto bancário, que pode ser mais ou menos elevado consoante a modalidade em que o factoring é contratado.

O Factoring pode ser contratado com ou sem recurso. No primeiro caso, se os devedores não pagarem, o aderente terá que assumir a responsabilidade perante o factor. No caso de um factoring sem recurso, o aderente não se responsabiliza perante o incumprimento por parte dos devedores.

Renting

O renting é cada vez mais usado como forma de minimizar os encargos iniciais da atividade. Semelhante ao ALD por se tratar de um aluguer, é geralmente utilizado para financiar a aquisição de viaturas, mas tem acoplado algumas prestações de serviços inerentes à sua utilização/desgaste, por exemplo: manutenção da viatura e avarias, substituição de pneus, gestão de impostos, gestão de Inspeção Periódica Obrigatória, etc.

O período do contrato é definido em anos e/ou em limite de quilómetros. O pagamento é efetuado por rendas.

7.2.2.2 Formas Alternativas de Financiamento

7.2.2.2.1 Prémios e Concursos Empresariais

São cada vez mais, os concursos promovidos quer a nível nacional, quer a nível internacional, destinados a ideias, projetos e/ou PME.

Ao longo de todo o ano e visando as mais diversas áreas, existem, portanto, inúmeras oportunidades de mostrar ideias a possíveis investidores. Além desta oportunidade existem outras. A Possibilidade de ganhar prémios (monetários ou sob forma de prestação de serviços), aumentar a rede de contactos e partilhar experiências com outros empreendedores.

7.2.2.2.2 Microcrédito

Trata-se de um pequeno empréstimo bancário, destinado a apoiar pessoas que têm dificuldades em aceder ao crédito bancário tradicional, mas que pretendem desenvolver uma atividade económica por conta própria, criando, assim, o seu próprio emprego. Essa atividade deve ser capaz de gerar um excedente de rendimento e garantir, o reembolso do capital emprestado.

Em Portugal este sistema foi implementado pela ANDC – Associação Nacional de Direito ao Crédito em meados de 1999.

A partir de 2007 assiste-se a um aumento de sistemas de microcrédito alicerçados em programas públicos, que em seguida se apresenta em detalhe, posteriormente, surgiram alguns “microcréditos” de iniciativa privada por parte dos bancos.

7.2.2.2.2.1 Microcrédito – Associação Nacional de Direito ao Crédito (ANDC)

Podem aceder a este microcrédito, empreendedores sem condições de acesso ao crédito mas com competências e capacidades produtivas que lhes permitam criar o seu próprio posto de trabalho ou uma microempresa.

O valor mínimo do empréstimo é 1.000 euros e o valor máximo é 10.000 euros, para o primeiro ano do negócio, período a partir do qual o candidato poderá solicitar um reforço adicional de 2.500 euros, sujeito a análise da ANDC, submissão da proposta ao banco e aceitação deste. A partir de 5.000 euros o empréstimo será disponibilizado em mais de uma tranche, onde a calendarização das tranches é feita segundo as prioridades do investimento apresentadas.

7.2.2.2.2 Microcrédito - FINICIA

O FINICIA é um programa que facilita o acesso a soluções de financiamento e assistência técnica na criação de empresas, ou em empresas na fase inicial do seu ciclo de vida, com projetos empresariais diferenciadores, próximos do mercado ou com potencial de valorização económica. Das soluções existentes destacam-se: microcrédito e microfinanciamento municipal.

7.2.2.2.3 Microcrédito – Linhas protocoladas com os Bancos

Este financiamento destina-se a pequenos projetos de investimento, que na sua estrutura combinam o capital próprio com alheio. Trata-se de um instrumento de crédito de médio-longo prazo (prazo de amortização de 3 anos) para financiar investimentos de microempresas (até 9 trabalhadores), que assenta num financiamento bancário, suportado por garantia mútua e contragarantido por fundos públicos. Este microcrédito está limitado a 25.000 euros por operação (disponibilizado por múltiplos de 1.000 euros), devendo o financiamento ser concretizado por uma Instituição de Crédito protocolada (p.e. Millennium BCP, Novo Banco ou BEST), sendo garantido até 75% por uma Sociedade de Garantia Mutua, que por sua vez é contragarantida, em regra em 75% do valor da garantia, pelo FCGM (Fundo de Contragarantia Mútuo).

7.2.2.2.4 Microcrédito - Microfinanciamento Municipal

Projetos promovidos por micro e pequenas empresas inseridas em regiões onde o Programa FINICIA tem parcerias estabelecidas com agentes públicos e privados, podem beneficiar de empréstimo bancário prazo no máximo de 45.000 euros, nas seguintes condições:

- Até 100% do valor do investimento, se tiver, pelo menos, 3 exercícios económicos completos;
- Até 85% do valor do investimento, para empresas em fase de arranque.

O financiamento apresenta as seguintes condições:

- Período mínimo de 3 e máximo de 6 anos, com um ano de carência;
- Possibilidade de carência até 1 ano;
- 20 % do valor, correspondendo ao peso da participação da entidade local na constituição do Fundo, serão contratados com taxa de juro zero.
- Os restantes 80 % do financiamento serão contratados com base numa taxa de juro protocolada, sendo esta de percentagem fixa sobre a Euribor.

7.2.2.2.3 Garantia Mútua

A Garantia Mútua é um sistema especialmente vocacionado para as Pequenas e Micro Empresas, que visa promover a melhoria das condições de financiamento das PME, impulsionar o investimento, desenvolvimento, reestruturação e internacionalização empresarial, fundamentalmente, através da prestação de garantias financeiras que facilitem a obtenção, pelas PME, de crédito em condições de preço e prazo adequados aos seus investimentos.

O carácter mutualista do sistema de garantia mútua permite diminuir os custos financeiros dos beneficiários, possibilitando a obtenção das melhores condições de mercado, ao nível dos custos e das contragarantias habitualmente prestadas.

As Sociedades de Garantia Mútua (SGM) podem prestar garantias em todas as operações em que o sistema financeiro as solicite às empresas ou ao empresário, libertando-o da constituição das correspondentes garantias reais ou pessoais, nomeadamente:

7.2.2.2.3.1 Garantias a Empréstimos

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

O valor a garantir poderá atingir um montante até 75% do capital do financiamento a contrair pela empresa, com um máximo de 1,5 Milhões de euros por empresa ou grupo de empresas, participando em operações que, preferencialmente, não excedam 3 Milhões de euros de crédito bancário.

As garantias a empréstimos incidem sobre créditos de curto, médio ou longo prazo, leasings, linhas garantidas e operações FINICIA.

7.2.2.2.3.2 Protocolos com Instituições Financeiras e Linhas Garantidas

As Sociedades de Garantia Mútua têm vindo a celebrar protocolos com os principais Bancos que atuam no território nacional. Esses protocolos destinam-se a favorecer a celeridade na decisão e realização das operações de crédito, assim como permite estabelecer limites do spread a praticar pelo banco financiador, obtendo assim condições mais favoráveis para o financiamento das empresas.

7.2.2.2.4 O Crowdfunding

O risco associado ao empreendedorismo muitas vezes representará uma remuneração do investimento muito mais atrativa do que os designados investimentos sem risco, não poderia ser de outra forma. A forma de financiar os novos negócios por excelência é o capital de risco, onde se integram os *Business Angels*, as sociedades de capital de risco, e, mais recentemente, o *crowdfunding*.

O que é o Crowdfunding

O *crowdfunding* é o financiamento colaborativo ou coletivo. Permite o acesso a financiamento anónimo, de apoiantes e de admiradores, que individualmente se envolvem com montantes baixos, mas que se tornam fontes de financiamento relevantes quando o projeto ou negócio se revela muito interessante para o público.

O empreendedorismo social, pelo seu carácter de bem público e sem objetivo de lucro, é um dos mais importantes beneficiários desta forma de financiamento.

O *crowdfunding* pode ter diversas contrapartidas:

- Apenas o próprio objeto do projeto, normalmente quando se trata de um projeto de empreendedorismo social.
Por exemplo: desenvolvimento de um equipamento de locomoção para apoiar crianças com dificuldades motoras.
- O próprio produto do negócio.
Por exemplo: compra “antecipada” de um equipamento inovador de produção de energia para consumo doméstico, que está ainda em desenvolvimento. Se o projeto se mostrar viável, a contrapartida do financiador será o próprio produto.
- Participação no capital, concretizando-se a criação do negócio. Neste caso, o *crowdfunding* é feito no contexto de projetos com fim de lucro.

Para o promotor, o *crowdfunding* apresenta-se assim como uma forma quer de angariar solidariedade, quer público, quando se trata de projetos artísticos, quer ainda como angariar clientes ou sócios.

Aceder ao crowdfunding

As redes sociais são veículos privilegiados de disseminação dos projetos que se propõem a *crowdfunding*, bem como as plataformas que entretanto surgem para conciliar projetos com financiadores, ou seja, com o público em geral.

7.2.2.2.5 Business Angels

A atividade dos Business Angels tem vindo a ganhar relevância nos últimos anos. Esta relevância tem sido alcançada graças à consciencialização geral de que a figura dos Business Angels se assume como um interveniente indispensável em todo o processo de financiamento de novas iniciativas empresariais e, em particular, dado o crescente interesse por parte das entidades governamentais em fomentá-lo no mercado.

Business Angels (investidores anjo) são pessoas, empreendedores de sucesso com meios económicos, que investem o seu dinheiro e know-how em Startups (0-3 anos) e empresas existentes com alto potencial de crescimento, em troca de uma parte do capital do negócio.

Vantagens

Empreendedor:

- Facilitar o encontro com investidores idóneos, mas de difícil acesso;
- Encontrar, para além de capital, sócios que transmitam ao empreendedor a sua experiência dentro de um determinado sector, contactos profissionais, conselhos, etc.;
- Contacto conjunto com vários investidores privados.

Investidor:

- Escolher uma de entre diversas oportunidades de investimento.
- Conhecer atempadamente a existência das oportunidades, isto é, antes dos investidores profissionais.
- Participar em empresas que possuem necessidades financeiras limitadas e em valorizações que se encontrem ajustadas aos seus projetos atuais.

7.2.2.2.6 Capital de risco

O Capital de Risco é um instrumento que consiste fundamentalmente no financiamento pela via de participação temporária e minoritária, de uma Sociedade de Capital de Risco (SCR) no capital social da empresa.

Esta forma de financiamento é bastante distinta das tradicionais, dado que as SCR, ao disponibilizarem fundos, participam de um modo direto nos riscos do negócio. O capital de risco não exige o tradicional pagamento de encargos financeiros, nem contrapartidas sob a forma de garantias reais ou pessoais para os empresários. O que existe é uma entrada de dinheiro em que a rentabilidade dos investidores depende unicamente da probabilidade de sucesso e insucesso da empresa.

O que seduz uma Sociedade de Capital de Risco é a perspetiva de crescimento da empresa.

Este sistema está muito vocacionado para negócios inovadores, de base tecnológica e de elevada rentabilidade. Também as empresas que pretendam expandir-se para mercados internos ou externos, e/ou em que se perspetiva um crescimento rápido do negócio, encontrarão numa sociedade de capital de risco, o parceiro ideal.

Fases do processo

1. Abordagem às Sociedades Capitais de Risco
2. Análise do Plano de Negócio
3. Início da Negociação
4. Verificação de Informações e obtenção de pareceres externos
5. Negociações finais e assinatura de contratos
6. Desenvolvimento do negócio e saída da Sociedade de Capital de Risco

O empreendedor deverá abordar a SCR como um futuro sócio, baseando a relação na honestidade, veracidade e confiança mútua. Mesmo porque, se a SCR, estiver interessada no negócio, irá verificar as informações prestadas.

Se o negócio se concretizar e a SCR participar no capital social, esta nomeia o representante que acompanhará a empresa, como orientador da evolução do negócio contribuindo para a gestão do negócio e o seu envolvimento para decisões importantes.

Pode dizer-se que o capital de risco assenta genericamente em 3 pilares fundamentais:

- É minoritário;
- É temporário;
- É empenhado.

O capital de risco não assegura remuneração ao financiador, mas estabelece condições de entrada e de saída do financiamento. O capital de risco pode ser público ou privado.

Segmentos do Capital de Risco

A participação das SCR pode aplicar-se em diversas fases de desenvolvimento de um projeto empresarial, dependendo do objetivo para o qual o financiamento é requerido:

a. Capital Semente

Seed capital – Destina-se a desenvolver o conceito de negócio, por exemplo elaboração de um plano de negócios, protótipos de forma a criar as condições necessárias para uma produção economicamente viável. Este tipo de financiamento é de risco elevado, razão pela qual tem também uma taxa de retorno elevado.

b. Capital de Arranque

Este tipo de financiamento visa o apoio ao arranque de novas empresas.

c. Capital de Desenvolvimento

Apoio à Expansão da empresa – auxiliar o crescimento de uma empresa já estabelecida e apoio a situações de aquisição do controlo da empresa.

d. Capital de Substituição

Esta modalidade de financiamento permite que os atuais acionistas/sócios sejam substituídos pela SRC, isto é, verifica-se a substituição de acionistas no capital da empresa. Este segmento assume um nível de risco baixo e por isso o retorno é baixo.

7.3 Sistemas de incentivos

Instrumentos da política económica, operacionalizados em quadros normativos, que definem condições de elegibilidade e formas de financiamento do investimento das empresas. Os sistemas de incentivos estão categorizados em programas de competitividade e programas regionais, Têm como objetivo apoiar a economia, nomeadamente através do tecido empresarial, contrariando a desigualdade de desenvolvimento regional no espaço europeu e estimulando os fatores de competitividade.

7.3.1 Enquadramento

Criar uma empresa pensando em ajudas financeiras que se possam vir a receber é um grande erro. Os incentivos devem ser encarados como uma ajuda e nunca como a base para iniciar o negócio. Na fase de implementação da empresa é preciso conseguir financiamento pelos próprios meios, uma vez que o dinheiro do incentivo só será atribuído, quando já tiverem sido efetuados alguns investimentos.

Por outro lado, para assegurar que o projeto poderá ter incentivos, será conveniente recolher informação acerca dos programas vigentes e quais as condições de acesso.

7.3.2 Tipos de Incentivos

A grande maioria das ajudas, associadas aos diferentes programas, é de três tipos:

- **Incentivos não reembolsáveis:** os denominados incentivos a fundo perdido.
- **Incentivos reembolsáveis:** empréstimos com ou sem juros que poderão usufruir de perdão de dívida parcial ou total.
- **Outros Incentivos financeiros:** diminuição das taxas de juro de empréstimos e créditos destinados à atividade empresarial

Os Quadros Comunitários de Apoio (QCA), onde os sistemas de incentivos são concretizados, são plurianuais, de longo prazo – 7 anos, e neles são identificados os eixos prioritários de intervenção.

Por exemplo: Aumentar a competitividade e o emprego.

Nos eixos prioritários definem-se os programas operacionais (PO), que podem ser regionais ou temáticos.

Por exemplo: incentivo ao Emprego.

Dentro de cada PO são definidos os montantes a alocar a cada tipologia de projetos, que estão enquadrados nas prioridades identificadas nos eixos.

As tipologias de projeto são regulamentadas, como o são as formas de atribuição dos incentivos. Os montantes e tipo de investimento ou despesa elegível, a comparticipação a que corresponde o incentivo, assim como as formalidades de apresentação de candidaturas, execução do projeto e forma de reembolso estão consagrados nessa regulamentação.

Para cada tipologia de projetos são abertos concursos, em diversos momentos do tempo, ao longo da execução do programa de apoio. São “Avisos de Abertura” de concursos, em que se definem regras específicas para as candidaturas a apresentar.

Por exemplo: é definida a variação da intensidade das exportações entre o arranque do projeto e o ano de controlo da execução do projeto (normalmente o 1.º ano económico após o término da execução).

7.3.3 Aceder aos sistemas de incentivos

A empresa deve procurar informação, que é pública e está disponível em sites próprios de cada PO. Deve procurar situar a sua estratégia nas tipologias de projeto de investimento de cada programa e estar atenta aos “Avisos”.

Os sistemas de incentivos dirigem-se a investimentos consagrados nas prioridades definidas nos eixos, pelo que não são enquadráveis projetos de investimento da empresa de uma qualquer natureza. São elegíveis os projetos de investimento que se enquadrem na lógica da promoção dos fatores de competitividade e das desigualdades regionais, no contexto das prioridades definidas nos eixos de atuação do Programa comunitário de apoio.

Os sistemas de incentivos exigem para a sua execução, capacidade de autofinanciamento, já que mesmo que o financiamento seja a fundo perdido a comparticipação do investimento nunca é total.

O autofinanciamento diz respeito quer à capacidade da empresa em libertar fundos na exploração do seu negócio no decurso do projeto, quer à capacidade dos seus promotores injetarem dinheiro na empresa. Aqui está uma situação em que as fontes de financiamento têm que se complementar.

A empresa pode procurar um parceiro para o enquadramento e a elaboração de candidaturas aos sistemas de incentivos. Há muita oferta de consultoria nesta área no mercado, mas deve ter-se em atenção que o sucesso da candidatura depende quer da qualidade da mesma quer do correto enquadramento do investimento.

FONTES DE FINANCIAMENTO

Boas Práticas

Escolha do financiamento

A escolha do financiamento deve obedecer, desde logo, a uma regra de ouro: deve ser adequado ao investimento e à capacidade de reembolso, se aplicável, do negócio que o investimento está a financiar.

Adequação de financiamento

Procure o financiamento que melhor se adequa ao negócio.

Se o negócio apresenta mais risco é mais propício o financiamento de risco (capital de risco, *business angels*) do que o financiamento bancário.

Se o negócio é o desenvolvimento de um produto com características de comercialização global, numa primeira fase pode ser obtido financiamento para o arranque do negócio (desenvolvimento do produto), que pode ser complementado com sistemas de incentivos à internacionalização, na fase de internacionalização.