



FICHAS DE APOIO
AO EMPREENDEDOR

COORDENAÇÃO:



Título

Fichas de Apoio ao Empreendedor

Coordenação Técnico-Científica

UTAD – Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro

Alberto Batista

João Calejo

Equipa Técnica de Execução

RURIS Desenvolvimento

José Martino

Elisa Santos

Liliana Alves

Pedro Carvalhaes

Sandra Barnabé

setembro de 2018

Documento desenvolvido no âmbito do projeto EMER-N – Empreendedorismo em Meio Rural na Região Norte, financiado pelo Programa Operacional Regional NORTE 2020

Mais informações em www.emern.pt

ÍNDICE GERAL

NOTA INTRODUTÓRIA	4
2. FONTES DE FINANCIAMENTO E NEGOCIAÇÃO BANCÁRIA.....	5
ENQUADRAMENTO.....	6
O QUE DEVO SABER?	6
COMO DEVO PROCEDER?	8
VANTAGENS E DESVANTAGENS	14
LEGISLAÇÃO APLICÁVEL.....	14

NOTA INTRODUTÓRIA

O documento agora apresentado, denominado **FICHAS DE APOIO AO EMPREENDEDOR**, foi elaborado no âmbito do projeto EMER-N, Empreendedorismo em Meio Rural da Região Norte, projeto cofinanciado pelo NORTE 2020, FEDER e Estado Português e pretende traduzir em documento (consubstanciando-se em fichas de provas de conceito) o apoio prestado aos empreendedores no âmbito deste projeto.

Este projeto privilegia uma estratégia que recorre aos diferentes parceiros instalados no território, com diferentes estatutos e missões. Para isso engloba uma parceria com 15 instituições da região Norte, incluindo Associações de Desenvolvimento Local, Entidades do Sistema Científico e Tecnológico Nacional e Associações Empresariais. Houve ainda o envolvimento de inúmeras entidades públicas com responsabilidade no licenciamento e ordenamento do território.

O projeto EMER-N visa apoiar e dinamizar o empreendedorismo em meio rural e apresenta metas muito ambiciosas: apoiar cerca de 900 empreendedores, criar 400 postos de trabalho e dinamizar um volume de negócios de cerca de 5 milhões de euros.

Com a publicação deste conjunto de 10 temas, pretende-se agregar, num único documento, a informação que tem vindo a ser dada aos empreendedores deste projeto, possibilitando assim chegar a um maior número de potenciais interessados, dando resposta a muitas das dúvidas colocadas pelos empreendedores ao longo do processo de amadurecimento de uma ideia de negócio ou de constituição de empresas e de expansão do negócio. Os temas selecionados são aqueles que a equipa da UTAD – Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro, detetou como sendo os que suscitaram maior necessidade de conhecimento por parte dos empreendedores apoiados.

Os 10 temas apresentados estão organizados no formato de fichas, que serão disponibilizados através da página web do projeto, procurando de forma sintética e esquemática, e numa linguagem clara, prestar a informação necessária para esclarecimento de muitas das dúvidas e problemas colocados pelos empreendedores.

A coordenação desta publicação foi da responsabilidade da UTAD e o trabalho de compilação da informação e elaboração das fichas foi realizado sob contratação pela empresa Ruris.

-----PARCEIROS-----





2. FONTES DE FINANCIAMENTO E NEGOCIAÇÃO BANCÁRIA

FONTES DE FINANCIAMENTO E NEGOCIAÇÃO BANCÁRIA

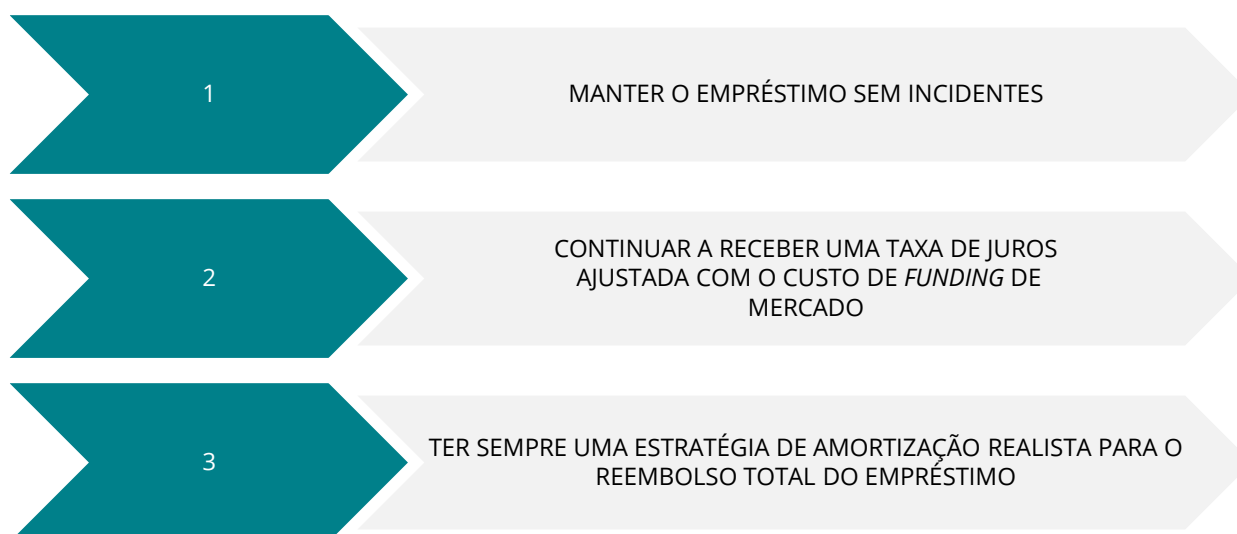
ENQUADRAMENTO

A relação entre os Bancos e as empresas é ambivalente. Precisam um do outro para crescer, contudo, olham-se com desconfiança: as empresas, alegando que os custos financeiros não se ajustam ao risco que a operação confere, enquanto os Bancos vão encontrando “pontos de interrogação” que justificam os pedidos de garantias e a penalização do preço com o acréscimo do spread ou das comissões.

Desta forma, negociar com a banca de empresas é sempre passível de imprevistos. Contudo, importa dizer, que, apesar de toda esta “fricção” aparente, caso o Banco esteja interessado em fechar um negócio com uma empresa, o mais difícil é saber onde parar de exigir ao Banco no corte dos custos e garantias.

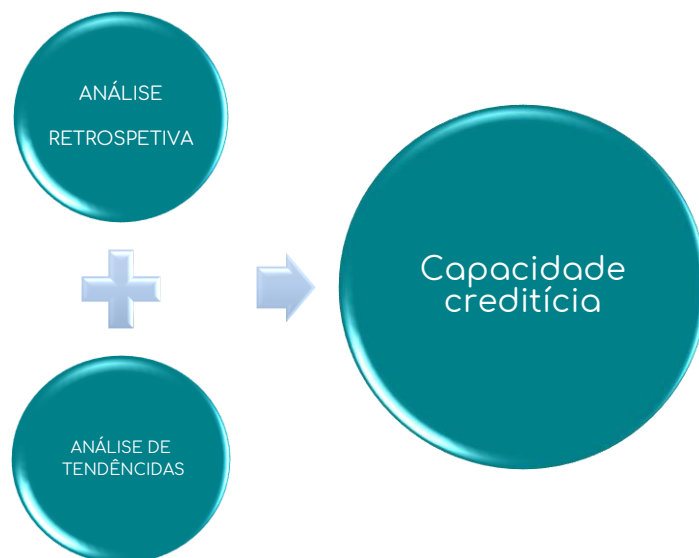
O QUE DEVO SABER?

Para negociar com sucesso com um Banco, o empresário precisa entender, antes de tudo o mais, como os Bancos veem o negócio. E, por norma, os Bancos atendem aos seguintes três objetivos ao abordar a proposta de um empréstimo:



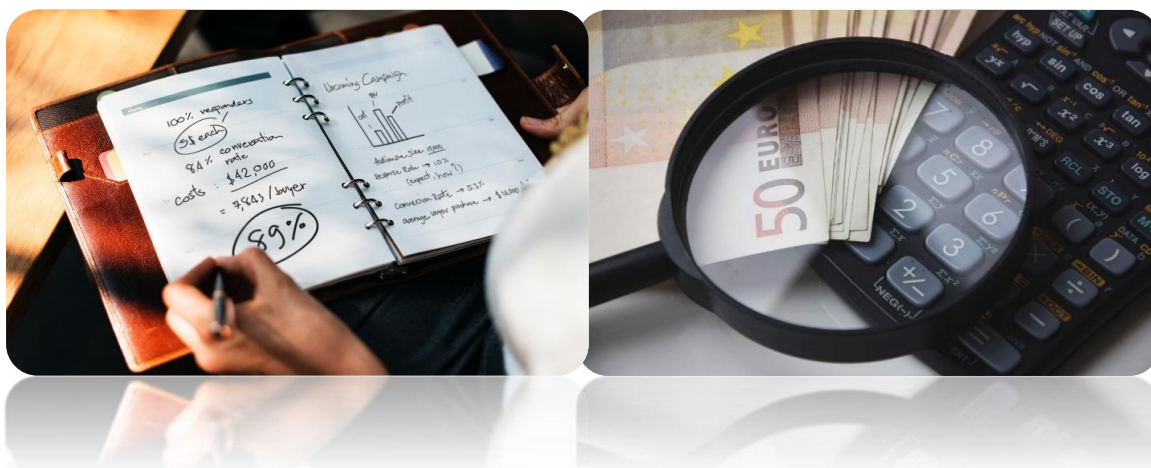
O Banco avaliará qualquer proposta de empréstimo tendo presente sempre estes três objetivos, pelo que importa que a empresa se ajuste aos mesmos.

Numa tentativa de atingir estes objetivos e para aferir a capacidade creditícia dos clientes, os Bancos abordam a proposta de financiamento sob duas perspetivas:



Fonte: Elaboração própria

- **Análise retrospectiva:** Identifica os maiores fatores de risco inerentes à atividade do potencial Mutuário e quão satisfatoriamente esses riscos foram atenuados e/ou contornados no passado.
Esta análise histórica tem como objetivo primordial o de procurar identificar fatores que possam denunciar eventuais dificuldades de reembolsar financiamentos.
- **Análise de tendências:** A efetivação de uma projeção razoavelmente segura de condição financeira futura do mutuário, associada ao teste da sua capacidade de suportar determinado nível de endividamento.



COMO DEVO PROCEDER?

COMO FALAR COM A BANCA?

A Banca, cada vez mais concentrada em Portugal, tem um poder muito elevado, reduzindo o poder negocial de uma organização, que, regra geral, é extremamente reduzido junto das Instituições Bancárias.

Os clientes, sejam eles particulares ou organizações, têm de estar cada vez mais atentos às regras e operações bancárias, de forma a melhor gerirem o seu dia-a-dia, quer em termos operacionais quer em termos de custos financeiros.

As comissões têm subido de maneira muito significativa e as cláusulas contratuais são cada vez mais complexas, como tem vindo a ser debatido publicamente nos últimos tempos.

Esta situação faz com que algumas regras básicas devam ser seguidas no relacionamento com os Bancos e que se dividem em dois momentos essenciais:

1º - NO INÍCIO DO RELACIONAMENTO BANCÁRIO:

É esta altura que as organizações podem e devem negociar as condições de forma mais completa, nomeadamente no que respeita a:

- comissões;
- taxas de juros;
- prazos;
- avals pessoais;
- entre outras.



A organização deverá disponibilizar informações de maneira transparente, dentro do que considerar apropriado, mas tendo sempre em conta que a Banca dispõe de um sistema de informação bastante completo.

Os contratos de crédito deverão ser cuidadosamente analisados antes de assinados, pois é este o momento ideal para negociar alterações. Após a assinatura, qualquer mudança é não só muito mais dificultada, como habitualmente é penalizadora para a organização ou para os avalistas.

É também nesta fase que devemos definir qual tipo de financiamento que mais se adequa à situação. De seguida apresentam-se os vários tipos de financiamento, desde os mais tradicionais aos alternativos.

MÉDIO E LONGO PRAZO

CRÉDITO BANCÁRIO

O crédito bancário, também conhecido como empréstimo bancário, é recomendado para empresas sólidas e já estabelecidas no mercado, que demonstrem uma boa capacidade para cumprir o serviço da dívida. Este tipo de financiamento implica a negociação de um valor a ser emprestado pelo credor (o banco, habitualmente). O mesmo valor deverá ser pago com juros, dentro do prazo estabelecido.



Recomenda-se o crédito bancário nas situações de expansão de um negócio lucrativo, financiamento de uma grande aquisição e nos casos em que o *cash flow* da empresa é forte e seguro.

Pelo contrário, o recurso ao financiamento bancário não é recomendável a empresas muito jovens.

LEASING

O *leasing* é um instrumento de financiamento que permite o aluguer de um bem, com opção de compra no final. Num contrato *leasing*, o proprietário do equipamento (o locador) autoriza o utilizador (o locatário) a dispor do equipamento em troca de pagamentos periódicos, que incluem capital e juros.

As prestações são fiscalmente dedutíveis, têm um financiamento a 100% e não 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.

Face a outro tipos de financiamento, este tem a vantagem de ter as taxas de juro mais baixas.

ALUGUER DE LONGA DURAÇÃO (ALD)

O ALD é um contrato de aluguer de um bem entre uma locadora e um locatário (ou comprador). Até ao final do contrato, o equipamento é da propriedade da empresa locadora. No final, pode pagar o valor estabelecido e comprar o bem.

Este tipo de financiamento é muitas vezes utilizado com os veículos.

RENTING

O renting é geralmente utilizado para o aluguer de viaturas. O seu pagamento é realizado através de rendas. O valor da renda cobre os custos com a manutenção da viatura, a substituição de pneus, a Inspeção Periódica Obrigatória, entre outros. O limite do renting é definido por anos e/ou por quilómetros.

CURTO PRAZO

LINHA DE CRÉDITO

As linhas de crédito são consideradas como uma forma de empréstimo bancário flexível, orientado para o curto prazo, em que a instituição credora confere à empresa o direito de, dentro de um *plafond* previamente acordado, retirar fundos consoante as suas necessidades de tesouraria.

As linhas de crédito são especialmente indicadas para fazer face a insuficiências temporárias e previsíveis de tesouraria ou para prevenir o aparecimento de ruturas inesperadas.

DESCOBERTOS BANCÁRIOS AUTORIZADOS

Por definição, chama-se de “descoberto bancário” à situação em que a conta bancária à ordem possui saldo negativo. O descoberto bancário autorizado resulta do acordo entre o cliente e o banco e permite ao cliente fazer levantamentos de dinheiro e pagamentos de valor superior ao disponível na conta. Este tipo de financiamento a curto prazo apresenta taxas de juro superiores a outros tipos de financiamento.

FACTORING

O factoring é um instrumento de gestão de tesouraria, ou seja, de cobertura das necessidades de curto prazo. Com este tipo de financiamento, a empresa recebe antecipadamente o valor das faturas que emite aos seus clientes, que por sua vez pagarão este valor diretamente ao banco.

MÉTODOS ALTERNATIVOS

MICROCRÉDITO

Designa-se de “microcrédito” o pequeno empréstimo bancário, que surge como alternativa aos métodos anteriormente apresentados, tendo sido desenvolvido para desempregados, jovens à procura do 1º emprego e trabalhadores em regime precário, que tenham boas ideias e falta de crédito.

A título exemplificativo, a Associação Nacional do Direito ao Crédito (ANDC) concede créditos até 15 000€.

CROWDFUNDING

Consiste no lançamento de uma ideia numa plataforma, com vista à obtenção de financiamento através da doação de qualquer indivíduo.

Exemplo: PPL (<https://ppl.com.pt/>)

GARANTIA MÚTUA

A garantia mútua é um tipo de financiamento que permite às PME's obter capital, ainda que estas não consigam obter um empréstimo bancário. Assim, para beneficiar de garantia mútua, a empresa deverá tornar-se sócia de uma Sociedade de Garantia Mútua (SGM), que por sua vez atuará perante os credores (como os bancos) assegurando à empresa a obtenção de financiamento.

BUSINESS ANGELS E CAPITAL DE RISCO

O Capital de Risco consiste na troca de dinheiro por uma parcela do capital e, como tal, de uma parte do controlo da empresa.

Os *business angels* são tidos como "investidores informais em capital de risco para PME" (IAPMEI, 2017). Recorre-se aos *business angels* nas situações em que:



- Os montantes de financiamento envolvidos são pequenos e a empresa é recente;
- O empreendedor está disponível para aceitar investidores que tenham interesse pessoal no seu negócio, mas não quer que a gestão seja influenciada por estranhos.

Por outro lado, o capital de risco implica a participação temporária e, habitualmente, minoritária dos investidores no capital social da empresa. Os empreendedores devem optar por este tipo de financiamento nas seguintes situações:

- Criação de empresas inovadoras de base tecnológica
- Transmissão e redimensionamento;
- Expansão, modernização, internacionalização e ou diversificação.

O acesso a capitais de riscos faz-se junto das Sociedades de Capital de Risco



Saiba mais em:

www.iapmei.pt/Paginas/Linha-de-Financiamento-a-Fundos-e-Capital-de-Risco.aspx

APOIO IEFP

Programa de apoio ao empreendedorismo e à criação do próprio emprego através da criação do próprio emprego ou da criação de empresas.

PRÉMIOS E CONCURSOS EMPRESARIAIS

Especialmente focados no investimento em negócios inovadores.

Exemplo: WebSummit, TechCruch Disrupt, Prémio Jovem Empreendedor (ANJE)

APOIOS PÚBLICOS

Apoios oferecidos pelo Estado.

Exemplo: Portugal 2020, PDR 2020

2º - NO DIA-A-DIA DESTA RELAÇÃO NEGOCIAL:

- Dentro do possível, as empresas deverão tentar cumprir as cláusulas estabelecidas, mas simultaneamente acompanhar a evolução das taxas de juro, comissões, etc.;
- Se considerarem que estão a ser penalizadas é conveniente reclamar – de preferência por escrito;
- Se a organização tem um bom historial bancário, deverá tentar informar-se sobre hipóteses de alternativas de financiamento;
- Ter plafonds de crédito de segurança negociados, mesmo que não os utilize. De facto, o mercado em quase todos os sectores, encontra-se em elevada instabilidade, pelo que é aconselhável ter a parte financeira protegida.



Quando a organização pretender um reforço de limites de crédito:

Deverá preocupar-se com os seus saldos de depósito à ordem, condução da conta e liquidação das operações a decorrer, de forma que a imagem junto do Banco seja positiva, pois esses serão dos elementos em análise por parte da área comercial, que será a primeira – ou a única, conforme as Instituições – a emitir parecer sobre os créditos.

Em caso de incumprimentos/dificuldades:

Embora varie consoante a gravidade do caso - constata-se que muitas vezes será preferível uma negociação atempada/antecipada da situação com a Banca, de forma a dilatar prazos/prestações.

COMO FALAR COM O CAPITAL DE RISCO?

Embora seja uma modalidade diferente – estamos a falar de um sócio – as regras dentro de certa medida são similares. Também aqui podemos dividir em momentos essenciais de relacionamento:

No início de relacionamento/proposta de parceria à capital de risco:

- O plano de negócio proposto deve ser o mais completo possível;
- O preço de entrada da capital de risco deve ser justo e proveitoso para ambas as partes;
- Pode negociar-se as condições de saída da capital de risco desde o início.

No contrato:

- Negociação ponto a ponto;
- Todas as cláusulas devem ser cuidadosamente revistas e acertadas.

No dia-a-dia desta relação negocial:

- As empresas deverão tentar cumprir as cláusulas estabelecidas;
- deve existir uma relação de total transparência para com o sócio (capital de risco), dado que se trata de um parceiro de negócio. A quebra de confiança pode ter consequências gravosas para o desenvolvimento do negócio e oportunidades que vão surgindo.

Na saída do sócio/capital de risco:

- Cumprimento do contrato de saída;
- e/ou avaliação da quota de capital de risco e sua venda no mercado e/ou aos outros sócios de forma proveitosa para ambas as partes.



VANTAGENS E DESVANTAGENS

TIPOS DE FINANCIAMENTO	VANTAGENS	DESVANTAGENS
Crédito Bancário	No caso de a empresa estar moderadamente endividada e com boa capacidade de gerar <i>cash flows</i> podem recorrer a empréstimos bancários para financiarem as suas operações e programas de expansão com condições muito vantajosas sem cederem parte do controlo da empresa	Ao contrário, o recurso ao financiamento bancário não é aconselhável quando a empresa é demasiado jovem ou não lucrativa. Nestes casos, terá muitas dificuldades para obter financiamento, pois a relação riscos versus retorno de um empresário é desinteressante na ótica do banco
Factoring	A empresa poder realizar os seus créditos sem estar dependente do prazo de pagamento dos clientes	O custo associado reduz a rentabilidade das vendas.
Leasing	Ao diferir os pagamentos, a empresa consegue garantir uma maior liquidez	A empresa não é proprietária do equipamento, tendo por isso que indemnizar a locadora no caso de surgir algum acidente com o equipamento da sua responsabilidade
Business Angels	Ideal quando o empreendedor está disponível para aceitar investidores que tenham um interesse pessoal no seu negócio, mas não quer que a gestão seja influenciada por estranhos	Um grau de risco elevado. Ao serem projetos na maioria em fase "seed capital" (capital semente), o grau de risco associado é maior, quando comparado por exemplo com a fase de capital desenvolvimento
Capital de Risco	O empreendedor não só assegura os fundos necessários, como garante um parceiro de capital que irá partilhar o risco com o empresário	Assume taxas de juro muito elevadas, para fazer face ao risco

LEGISLAÇÃO APLICÁVEL

Decreto-Lei nº 77/2017 (Cria medidas de dinamização do mercado de capitais, com vista à diversificação das fontes de financiamento das empresas) - <https://dre.pt/pesquisa/-/search/107596682/details/normal?!=1>

LINKS INFORMATIVOS

Banco de Portugal

<https://www.bportugal.pt/>

Diário da República

<https://dre.pt/>

Agência para a Competitividade e Inovação – IAPMEI

<https://www.iapmei.pt/>

Associação Portuguesa de Capital de Risco

<https://www.apcri.pt/>

Portal do Cliente Bancário (Banco de Portugal)

<https://clientebancario.bportugal.pt/pt-pt/>

Leaseurope

<http://www.leaseurope.org/>