

A-Z

João Fernandes

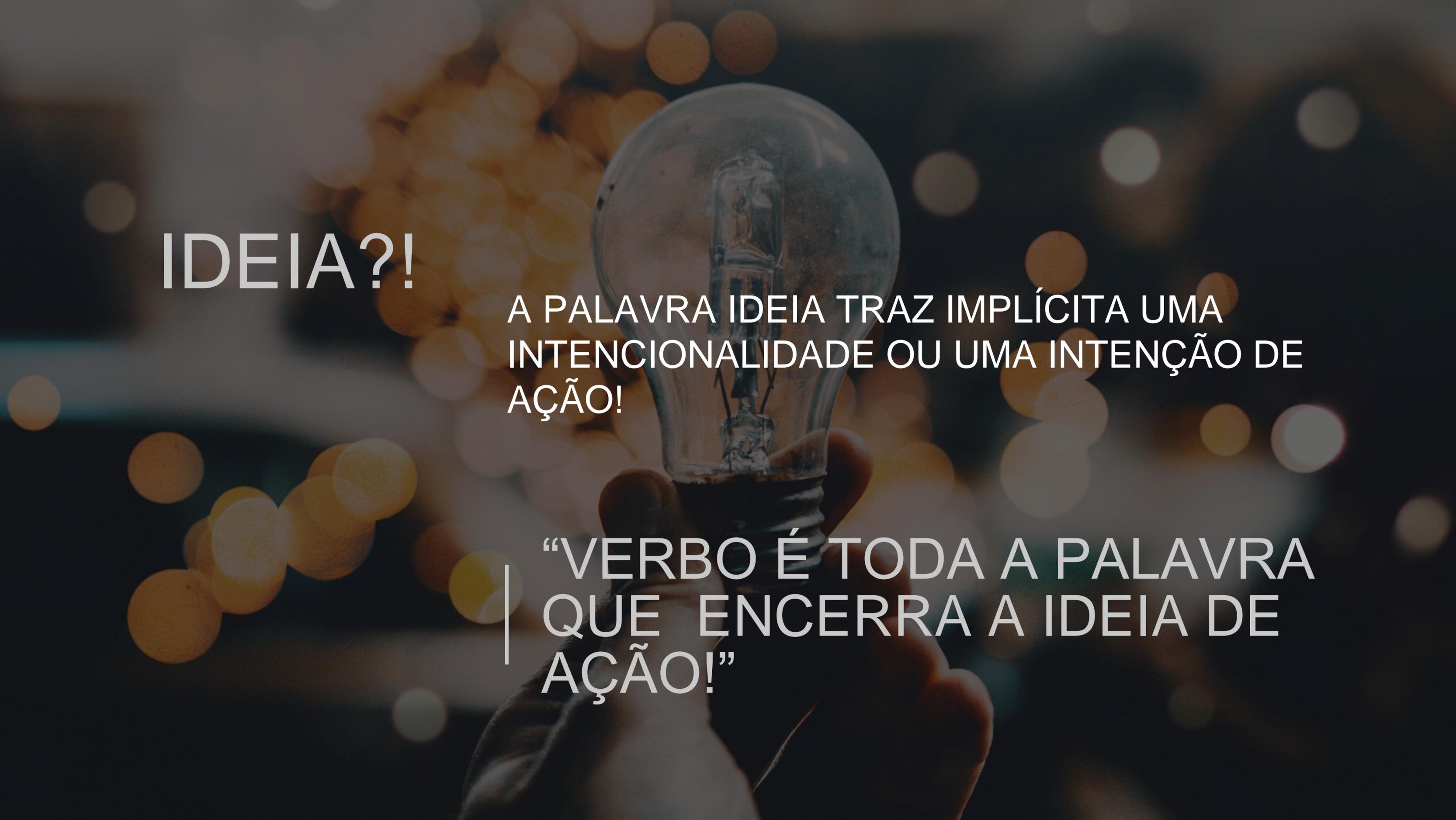
MasterClass CGD

07/11/2019

FINANCIAMENTO SUSTENTÁVEL DE NOVAS EMPRESAS





A hand holding a glowing lightbulb against a bokeh background. The lightbulb is the central focus, emitting a warm glow. The background consists of out-of-focus light spots in shades of yellow and orange, creating a dreamy, atmospheric effect. The overall image is semi-transparent, allowing the text to be overlaid clearly.

IDEIA?!

A PALAVRA IDEIA TRAZ IMPLÍCITA UMA
INTENCIONALIDADE OU UMA INTENÇÃO DE
AÇÃO!

“VERBO É TODA A PALAVRA
QUE ENCERRA A IDEIA DE
AÇÃO!”



ESTABILIZAR CONCEITOS

EMPREENDER = VERBO

EMPREENDEDOR = SUJEITO

EMPREENDEDORISMO = SUBSTANTIVO

EMPREENDE = VERBO

(IMPERATIVO / AFIRM ATIVO)

| VERBO <> SUJEITO <> SUBSTANTIVO

EMPREENDE + DOR = SUJEITO

O SUJEITO É O TERMO COM
QUAL O VERBO CONCORDA.

O SUJEITO É QUEM É
RESPONSÁVEL POR
REALIZAR A AÇÃO

EMPREENDER EM INGLÊS É TRADUZIDO POR
“UNDERTAKE - TO TAKE UPON ONESELF”
SIGNIFICA ASSUMIR TOMAR A SEU CARGO,
OU ASSUMIR A AÇÃO.

EMPREENDEDOR É
QUEM É
RESPONSÁVEL POR
TOMAR A SEU CARGO,
OU POR
ASSUMIR O REALIZAR
DA AÇÃO!

EMPREENDEDORISMO = SUBSTANTIVO

SUBSTANTIVO É TODA A PALAVRA
QUE DESIGNA SER, COISA OU
SUBSTÂNCIA!

A SUBSTÂNCIA É A REALIZAÇÃO OU
RESULTADO DA AÇÃO TOMADA A
CARGO OU ASSUMIDA PELO SUJEITO.

EMPREENDEDORISMO
É O RESULTADO DA
AÇÃO!

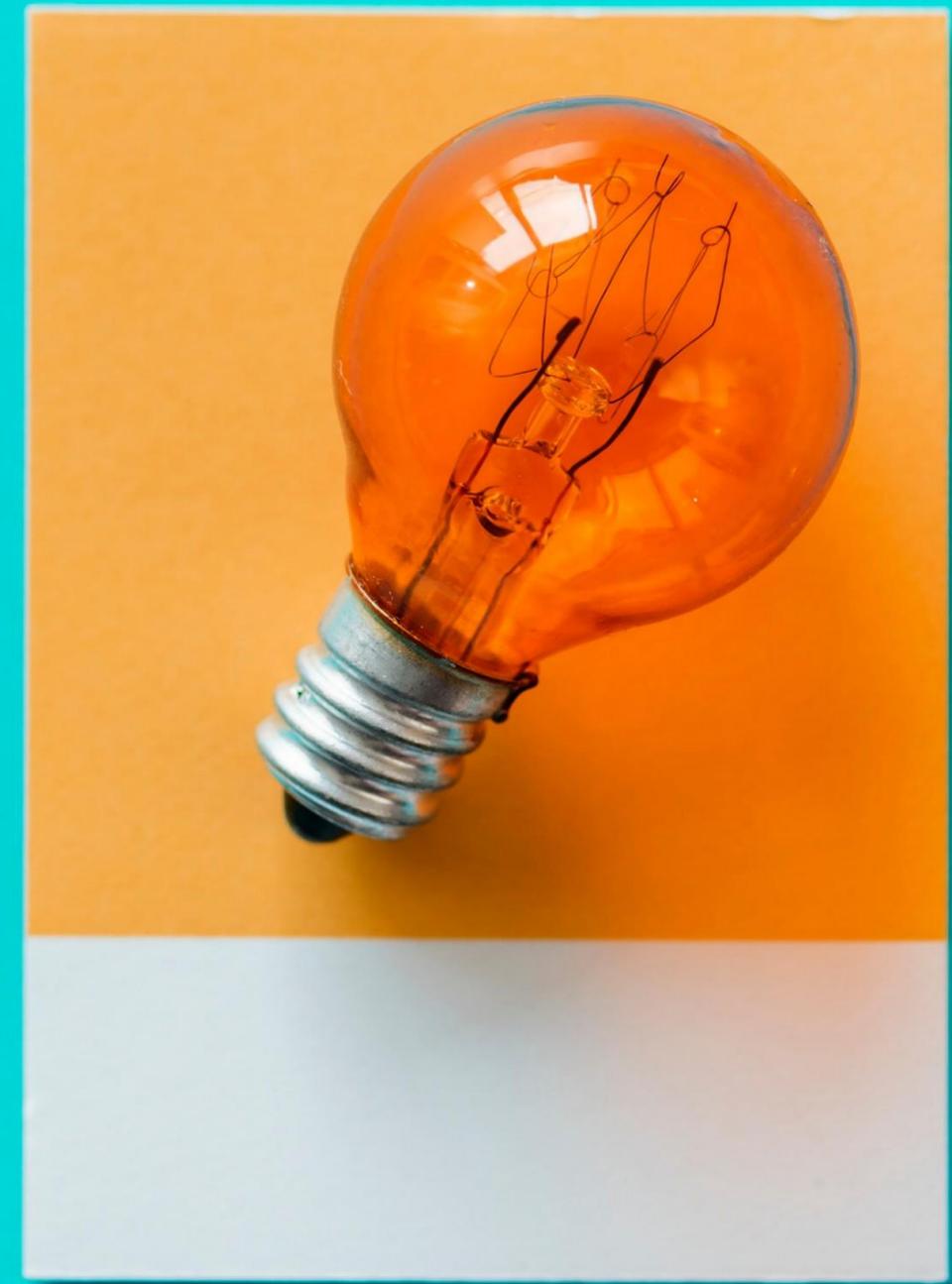
ESTABILIZAR CONCEITOS

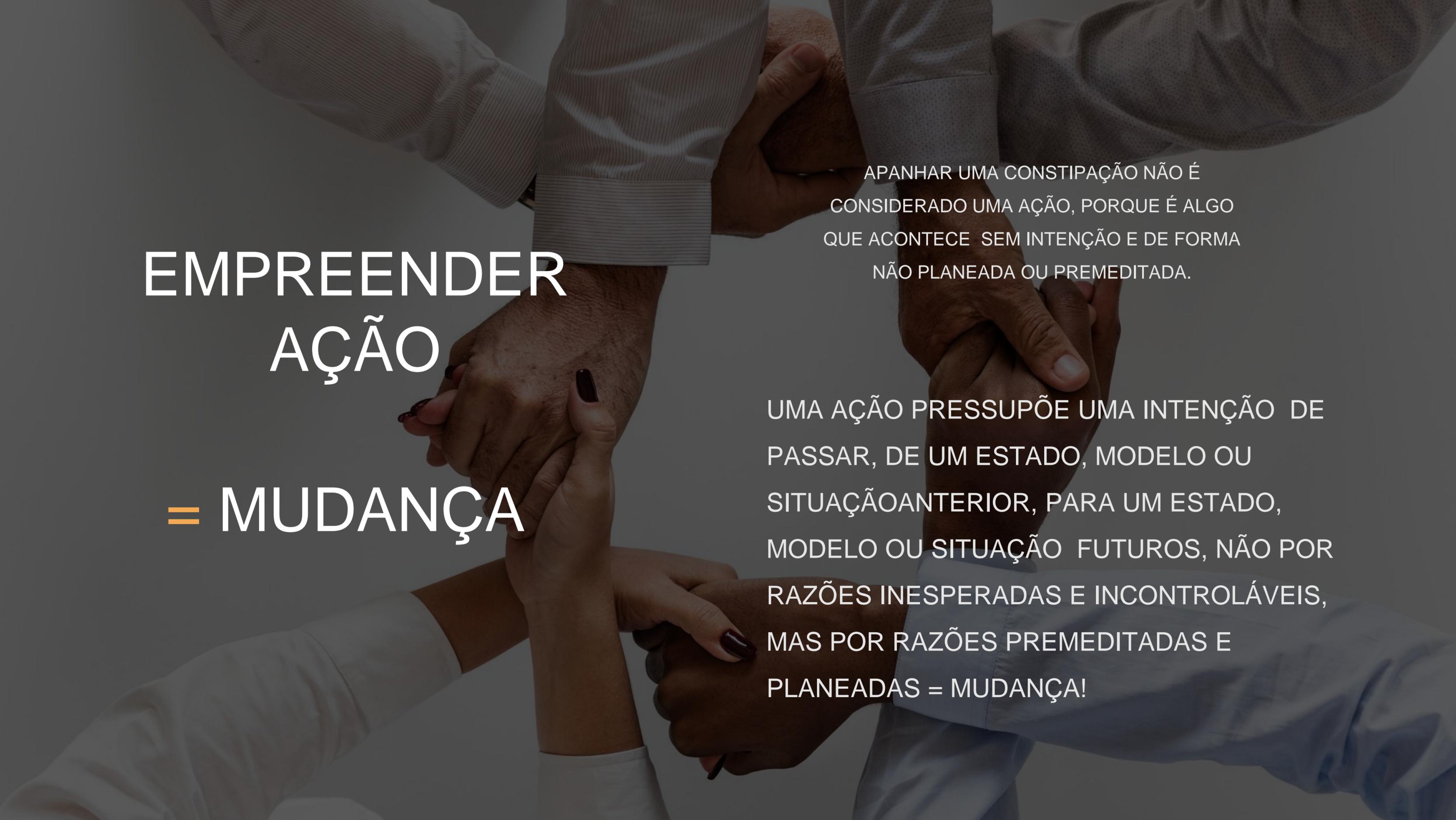
EMPREENDER = AÇÃO

EMPREENDEDOR = SUJEITO QUE REALIZA A AÇÃO

EMPREENDEDORISMO = RESULTADO DA AÇÃO

| AÇÃO <> SUJEITO <> RESULTADO





EMPREENDER
AÇÃO

= MUDANÇA

APANHAR UMA CONSTIPAÇÃO NÃO É CONSIDERADO UMA AÇÃO, PORQUE É ALGO QUE ACONTECE SEM INTENÇÃO E DE FORMA NÃO PLANEADA OU PREMEDITADA.

UMA AÇÃO PRESSUPÕE UMA INTENÇÃO DE PASSAR, DE UM ESTADO, MODELO OU SITUAÇÃO ANTERIOR, PARA UM ESTADO, MODELO OU SITUAÇÃO FUTUROS, NÃO POR RAZÕES INESPERADAS E INCONTROLÁVEIS, MAS POR RAZÕES PREMEDITADAS E PLANEADAS = MUDANÇA!

O MODELO DE NEGÓCIO

1

MODELO DE NEGÓCIO CANVAS

O QUÊ?

O QUE VOU FAZER?
QUAL É O VALOR QUE OFEREÇO?

QUANTO?

QUANTO VOU GANHAR?
QUANTO VOU GASTAR?

COMO?

COMO VOU FAZER?

PRA QUEM?

PARA QUEM VOU FAZER?

MODELO DE NEGÓCIO - CANVAS

É importante ressaltar que o **Modelo de Negócios não é sinônimo de Plano de Negócios**: a análise e reflexão sobre o Modelo possibilitam a elaboração de um Plano bem estruturado e com maior potencial de sucesso. Mudanças no Modelo de Negócios implicam automaticamente atualizações no Plano de Negócios.

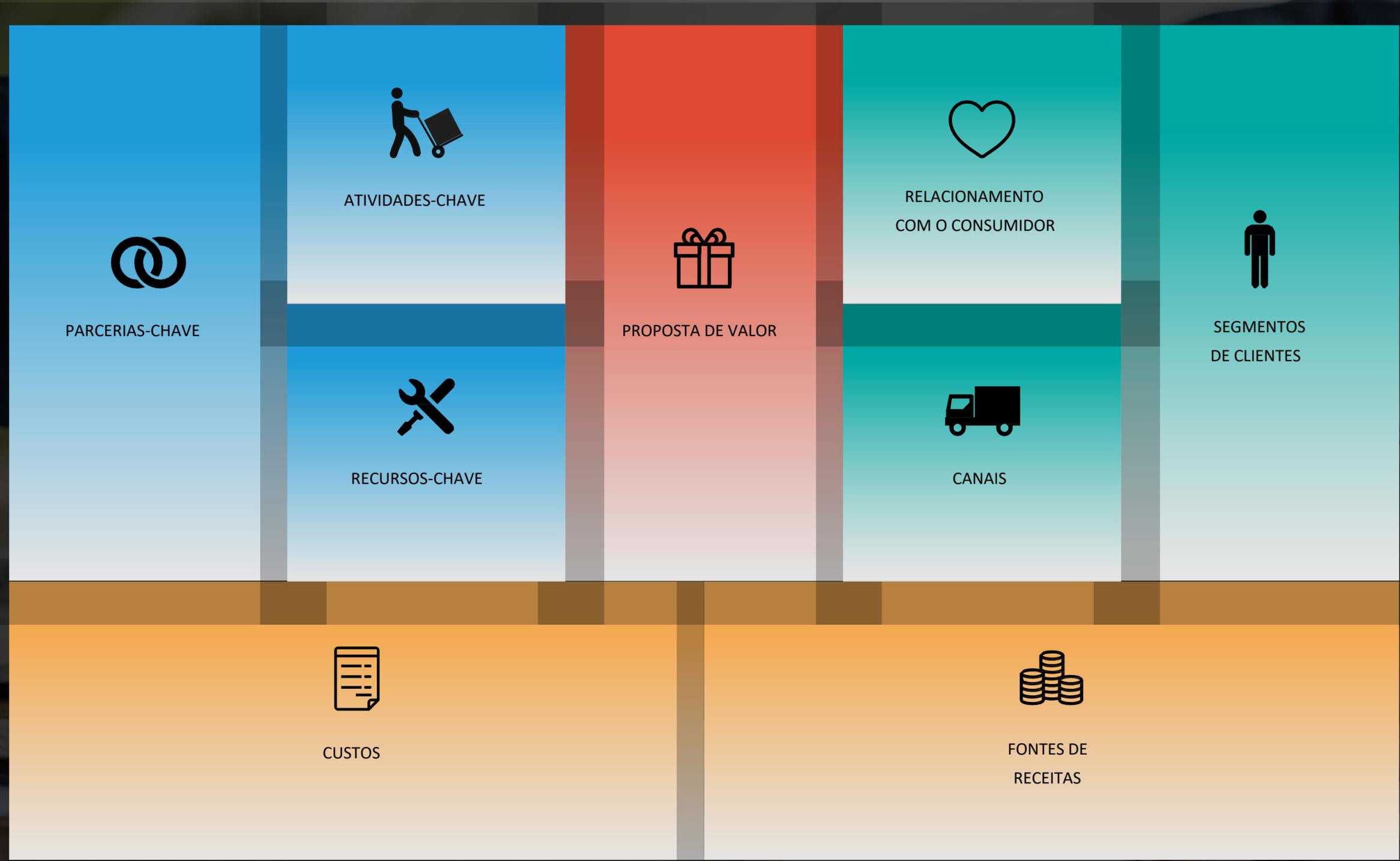
Com a ajuda do CANVAS, o empreendedor cria seu Modelo de Negócios tendo por base quatro conceitos que fazem toda a diferença:

- Visão sistêmica
- Abordagem visual
- Cocriação em equipa
- Simplicidade e aplicabilidade

O CANVAS é uma ferramenta para criação de Modelo de Negócios, que reúne nove blocos que compõem um negócio, agrupados pelas quatro questões que precisam de ser respondidas.

1. Vou fazer o quê? Essa resposta será a sua Proposta de Valor.
2. Para quem vou fazer? Aqui, estão incluídos três blocos: segmento de cliente; canais e relacionamento com clientes.
3. Como vou fazer? Descubra quais são os recursos principais; as atividades e os parceiros principais.
4. Quanto? Avalie quais e como serão obtidas as receitas e qual será a estrutura de custos para viabilizar o negócio.

CANVAS



COMO?

O QUÊ?

PARA QUEM?

QUANTO?

CANVAS: O QUÊ?

PROPOSTA DE VALOR

Defina o valor do produto ou serviço para os seus clientes

Valor = a razão ou o motivo pelo qual certas pessoas (clientes) adquirem os seus produtos e serviços.

- Que valor entregamos ao cliente?
- De entre os problemas dos nossos clientes, qual o que estamos a ajudar a resolver?
- Que necessidade dos nossos clientes estamos a satisfazer?
- **Novidade; Desempenho; Customização; Design; Preço...**



VALIDAÇÃO DO MODELO DE NEGÓCIO



Validação do Quê?

A razão ou o motivo pelo qual certas pessoas (clientes) adquirem os seus produtos e serviços.

A validação do modelo de negócio requer que o empreendedor teste o seu produto, processo ou serviço com possíveis clientes e\ou parceiros:

1. “Get Out of the Building” (GOB)
2. Produto Minimamente Viável (MVP)
3. Desenvolvimento com Clientes (DcC)



A ESTRATÉGIA E O PLANO DE NEGÓCIOS

2.

A ESTRATÉGIA



“ O SUCESSO TORNA SEMPRE
OBSOLETO O PRÓPRIO
COMPORTAMENTO QUE O
PERMITIU ALCANÇAR.”

PETER DUCKER

A ESTRATÉGIA



“Qual é o nosso negócio?”

A resposta é tão óbvia que nem merece discussão!

A missão, os valores e a visão são os principais conceitos básicos para a definição de um negócio\empresa

MISSÃO
Razão de ser

VISÃO
O que queremos ser

VALORES
Aquilo em que acreditamos



A ESTRATÉGIA

MISSÃO

A MISSÃO É UMA DECLARAÇÃO

Qual é a nossa missão?

A missão é :

- A razão de ser da empresa;
- O porquê da empresa.

Ela deve ser conhecida e partilhada por todos os **stakeholders**.

“UMA DEFINIÇÃO CLARA DA MISSÃO É
A RAZÃO DE EXISTIR DA
ORGANIZAÇÃO QUE TORNA
POSSÍVEIS, CLAROS E
REALISTAS OS OBJETIVOS DA
EMPRESA”

PETER DRUCKER



A ESTRATÉGIA

VISÃO

A VISÃO CONSISTE NUMA DIREÇÃO
ORIENTADORA DO QUE
A EMPRESA DESEJA SER.

INDICATIVA DO CAMINHO A
SEGUIR, DA IMAGEM QUE QUER DAR DE SI
PRÓPRIA E DA FILOSOFIA QUE GUIA A SUA
ATUAÇÃO.

Qual é a nossa visão?

Um plano que descreve o que a empresa quer ser ou realizar nos próximos anos.

A visão, resumidamente poder ser a resposta às seguintes questões:

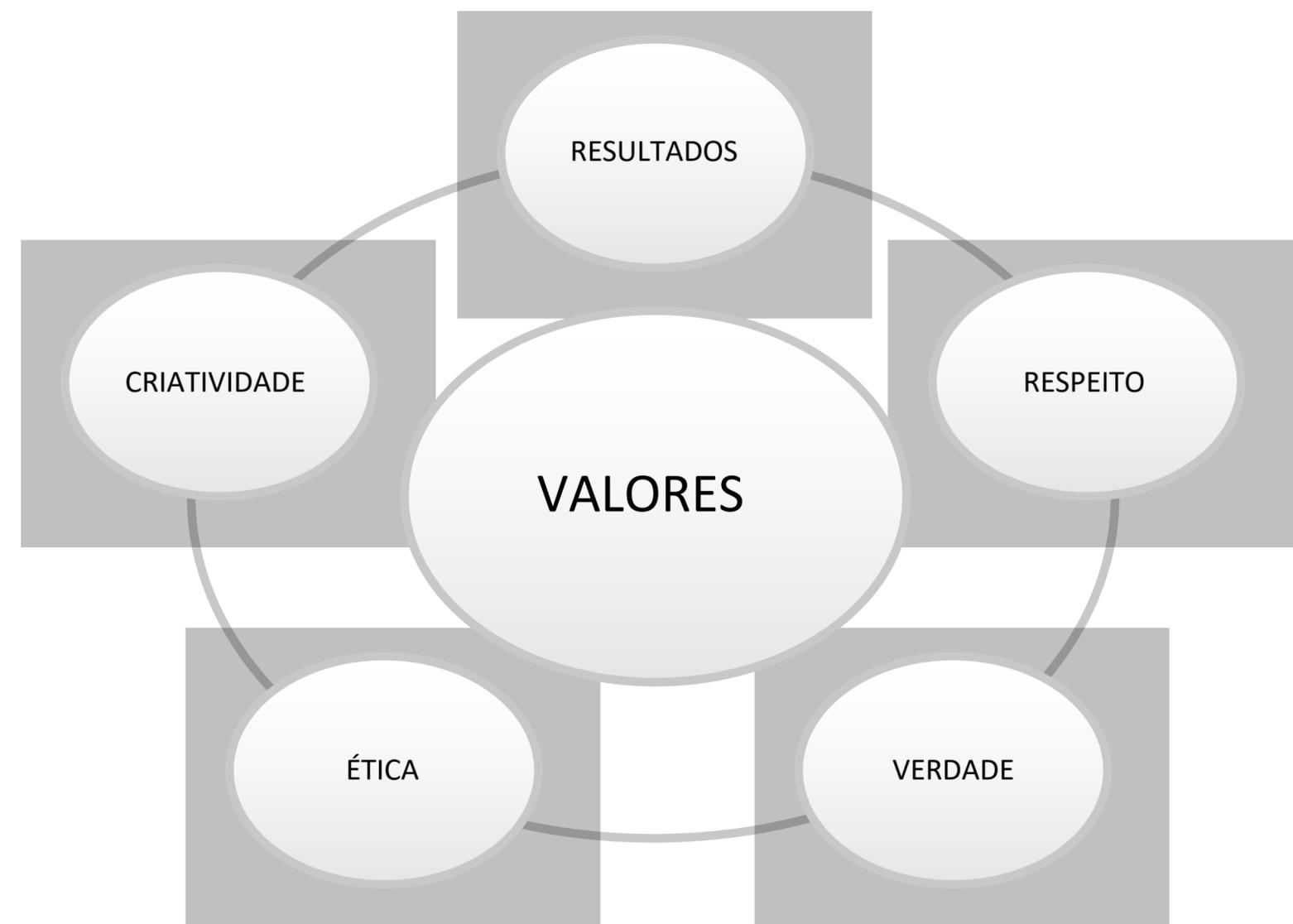
- Para onde vamos? Qual o nosso sonho?
- O que queremos ser?

A ESTRATÉGIA

VALORES

INCIDEM NAS CONVENÇÕES QUE FUNDAMENTAM AS ESCOLHAS POR UM DETERMINADO **MODO DE CONDUTA.**

São um conjunto de princípios que guiam a vida da organização, quer no sentido de ir ao encontro dos seus objetivos, como também de fazer face às necessidades de todos aqueles que se relacionam com a organização



A ESTRATÉGIA

VALORES

Business as a force for good!!!

By committing to sustainability, business can take shared responsibility for achieving a better world.

WE SUPPORT



At the UN Global Compact, we aim to mobilize a global movement of sustainable companies and stakeholders to create the world we want. That's our **vision**.

To make this happen, the UN Global Compact **mission** is to support companies to:

1. Do business responsibly by aligning their strategies and operations with [Ten Principles](#) on human rights, labour, environment and anti-corruption; and
2. Take strategic actions to advance [broader societal goals](#), such as the [UN Sustainable Development Goals](#), with an emphasis on collaboration and innovation.

A ESTRATÉGIA

VALORES

Business as a force for good!!!

By committing to sustainability, business can take shared responsibility for achieving a better world.

WE SUPPORT



Human Rights

[Principle 1](#): Businesses should support and respect the protection of internationally proclaimed human rights;
[Principle 2](#): And make sure that they are not complicit in human rights abuses.

Labour

[Principle 3](#): Businesses should uphold the freedom of association and the effective recognition of the right to collective bargaining;
[Principle 4](#): the elimination of all forms of forced and compulsory labour;
[Principle 5](#): the effective abolition of child labour; and
[Principle 6](#): the elimination of discrimination in respect of employment and occupation.

Environment

[Principle 7](#): Businesses should support a precautionary approach to environmental challenges;
[Principle 8](#): undertake initiatives to promote greater environmental responsibility; and
[Principle 9](#): encourage the development and diffusion of environmentally friendly technologies.

Anti-Corruption

[Principle 10](#): Businesses should work against corruption in all its forms, including extortion and bribery.



ESTRATÉGIA DE DESENVOLVIMENTO

OBJETIVOS

OBJETIVOS SÃO RESULTADOS
QUANTITATIVOS E QUALITATIVOS
QUE A EMPRESA PRECISA
ALCANÇAR EM PRAZO
DETERMINADO, NO CONTEXTO DO
SEU AMBIENTE, PARA CUMPRIR A
SUA MISSÃO

Os objetivos são essenciais à sobrevivência do
negócio e devem assegurar ação à organização.

Os objetivos devem permitir por exemplo responder a
questões como:

- Onde se situa a empresa hoje, e para onde vamos encaminhá-la no futuro?
- O que podemos esperar como resultados, ao agir desta ou aquela forma?
- O que deve representar a empresa atualmente, e dentro de futuro previsível, para os seus proprietários, seus públicos-alvo e para a sociedade a que pertence?



ESTRATÉGIA DE DESENVOLVIMENTO

METAS

AS METAS ESTÃO MUITO INTERLIGADAS E ANDAM EM CONJUNTO COM OS OBJETIVOS.

S.M.A.R.T.

O sistema de Metas S.M.A.R.T pode ajudar a tarefa do planeamento de forma mais eficaz, fácil e intuitiva:

- Specific
- Measurable
- Attainable
- Relevant
- Time-bound

SÃO, NA SUA ESSÊNCIA, TAREFAS ESPECÍFICAS PARA ALCANÇAR OS OBJETIVOS.

Exemplo:

Pretende-se tornar a nossa empresa mais conhecida no mercado.

Esse é o **objetivo**.

As **metas** serão a criação de meios de comunicação junto do público-alvo e um investimento eficaz no marketing, por um período de 6 meses.



O PLANO DE NEGÓCIOS

Um plano base, essencial para a estruturação e defesa de um projeto empresarial, que descreve a ideia o modelo, a estratégia, os objetivos e as metas de um negócio e quais os passos que devem ser dados para que sejam alcançados, permitindo um maior conhecimento e controle dos riscos que lhe estejam associados



O PLANO DE NEGÓCIOS REFLEXO DO MODELO E DA ESTRATÉGIA

USO

O Plano de negócios é um **instrumento de gestão**, para:

- O Empreendedor
- A Empresa
- Os Investidores

USO INTERNO (DENTRO DA EMPRESA)

Nesta primeira ótica, o plano tem por princípio o desenvolvimento de um **“road map”** de atuação da empresa, que funcionará como instrumento na execução das estratégias e respetivos planos.

USO EXTERNO (PARA FORA DA EMPRESA)

Na ótica para “fora da empresa”, o Plano de negócios tem como objetivo apresentar aos diversos stakeholders e potenciais investidores, informação relativa à oportunidade de negócio e à forma como a empresa o pensa levar a cabo.



O PLANO DE NEGÓCIOS REFLEXO DO MODELO E DA ESTRATÉGIA

PRINCÍPIOS

“Perigos”

- Os planos são sempre viáveis
- O Plano de Negócios é um orçamento
- O Plano de Negócios é um modelo de negócio
- O Plano de Negócios é competência exclusiva dos financeiros

“Recomendações”

- O Plano de Negócios é mais do que um orçamento (e poderá ter nível mais agregado)
- O Plano de Negócios é mais do que um Modelo de Negócio. É também um plano de implementação do negócio e uma valorização do mesmo
- O Plano de Negócios é de âmbito multidisciplinar, requisitando competências de negócio.
- O Plano de Negócios tem que ser vendido pelos promotores aos investidores



O PLANO DE NEGÓCIOS REFLEXO DO MODELO E DA ESTRATÉGIA

RELEVÂNCIA

- Um bom plano de negócios dá nota dos riscos e problemas, dando relevo também ao que fazer os para enfrentar.
- Tem que relevar a idoneidade dos sócios e fornecedores de informações.
- Imparcial e transparente, no que respeita às intenções dos sócios, diretores, parceiros, clientes e fornecedores.
- É esperado que o plano contemple ações para minimizar ou eliminar dúvidas em relação ao projeto e seu início.
- Quando um empreendedor resolve usar o plano de negócios para obter apoio\financiamento é porque já reconheceu a viabilidade do seu projeto empresarial e acredita no seu sucesso.

O plano de negócios é uma “ferramenta” que surgiu para auxiliar o empreendedor a conhecer melhor o seu negócio\empresa.

Essa “ferramenta” possibilitará a um investidor ou financiador perspetivar o futuro do seu investimento ou financiamento.



O PLANO DE NEGÓCIOS ESTRUTURA





FINANCIAMENTO!



IDEIA



MODELO



ESTRATÉGIA

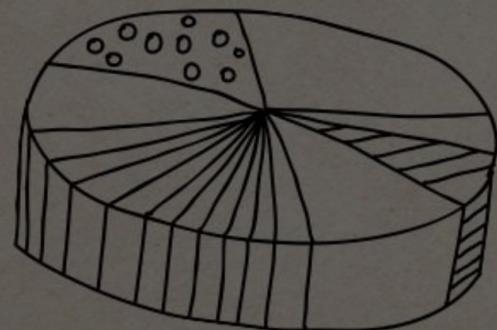


PLANO



FINANCIAMENTO DE NOVAS EMPRESAS

3.

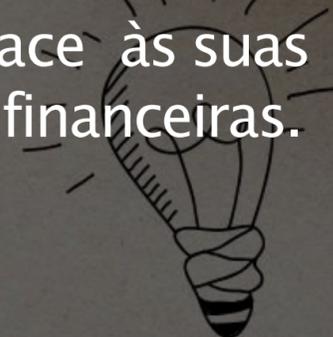
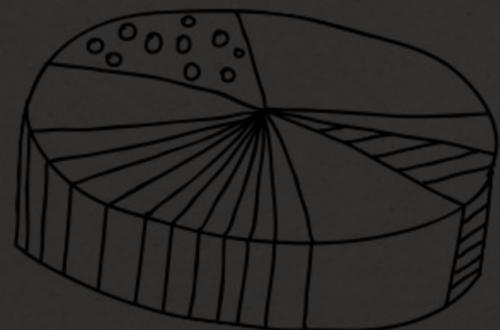


FINANCIAMENTO DE NOVAS EMPRESAS

DEFINIÇÃO

Montante de capital necessário para fazer face às despesas de arranque, desenvolvimento e expansão da atividade.

- Mecanismos de financiamento existentes e disponíveis.
- Melhor estratégia de financiamento dada a natureza e dimensão do negócio.
- Capacidade da futura empresa para fazer face às suas obrigações financeiras.



OBJETIVO DO FINANCIAMENTO

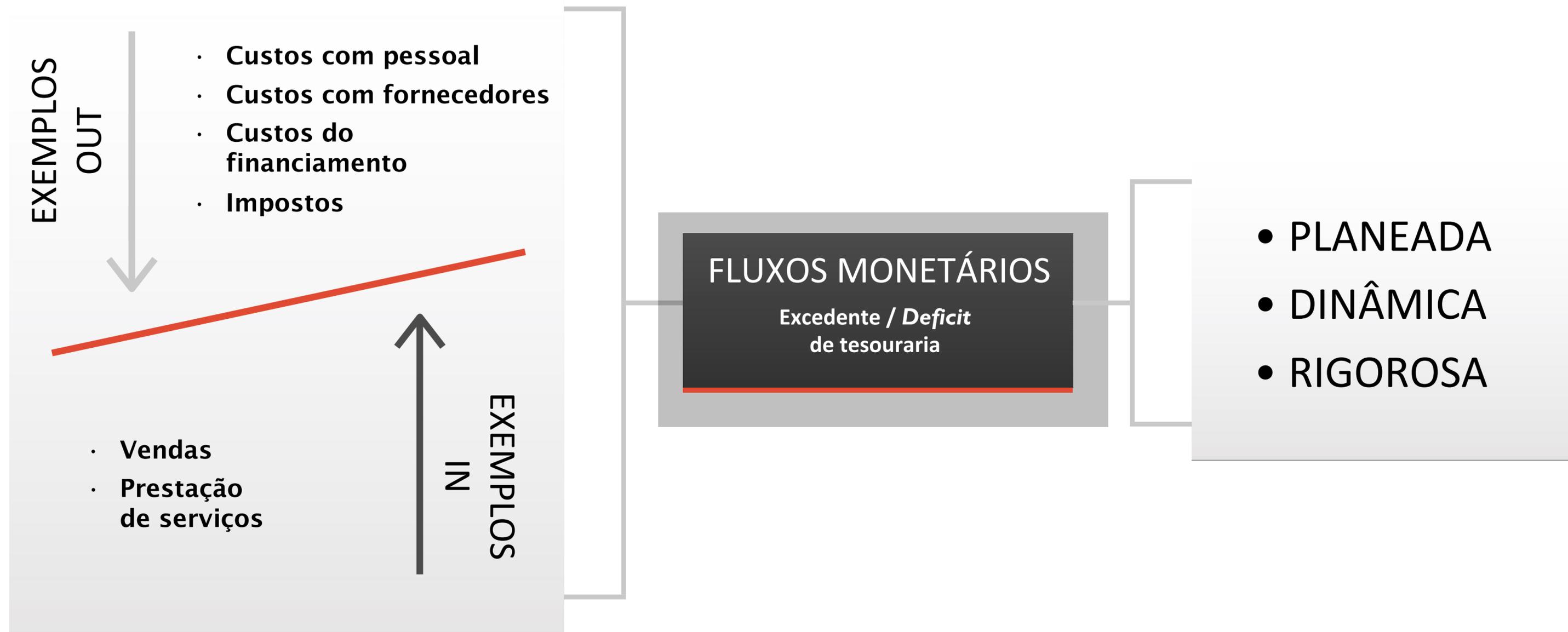
FINANCIAMENTO

```
graph TD; A[FINANCIAMENTO] --- B[ ]; B --- C[TESOURARIA]; B --- D[INVESTIMENTO];
```

TESOURARIA

INVESTIMENTO

TESOURARIA - CURTO PRAZO



INVESTIMENTO - MÉDIO / LONGO PRAZO

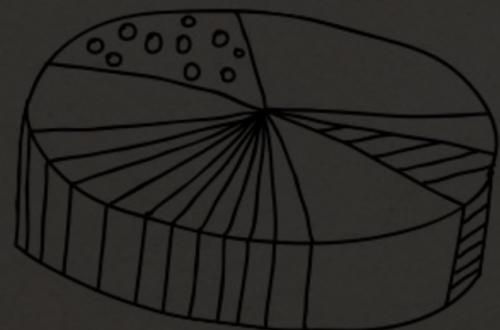
VIDA ÚTIL	
MÉDIO	LONGO
ENTRE 1 A 5 ANOS	SUPERIOR A 5 ANOS

Exemplos

- Abertura de uma empresa
- Diversificação da atividade empresarial
- Ampliação do parque industrial
- Construção / abertura de uma nova unidade
- Desenvolvimento e lançamento de novos produtos e serviços
- Adoção de uma nova tecnologia
- Melhorias dos processos atuais

FONTES DE FINANCIAMENTO

As principais fontes de financiamento podem subdividir-se em dois tipos:



1. CAPITAL PRÓPRIO

Património líquido da empresa

1. Capital social
2. Prestações suplementares
3. *Reservas e Resultados transitados*

2. CAPITAL ALHEIO

Financiamento assegurado por terceiros

1. Crédito
2. Leasing
3. Empréstimos



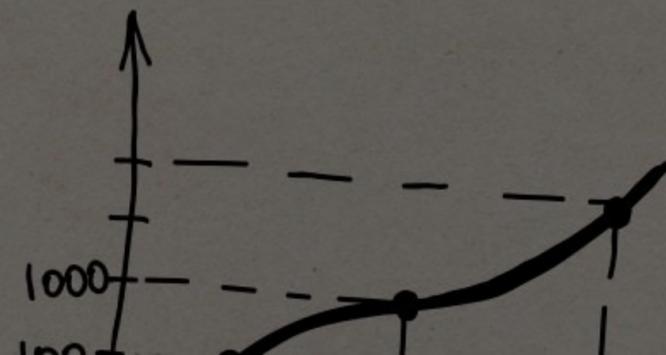
CAPITAL PRÓPRIO

VS

CAPITAL ALHEIO



- A tendência normal será iniciar a atividade com a máxima participação de capitais próprios!
- A relação entre eles deverá assegurar uma estrutura de financiamento que não torne a empresa dependente de capitais externos e que lhe permita assegurar os compromissos financeiros no curto e médio prazo.
- Mínimo de contribuição dos sócios deverá ser 30% do financiamento inicial, para que não tenham que endividar a empresa acima de 70% do total de financiamento necessário para arrancar com o negócio





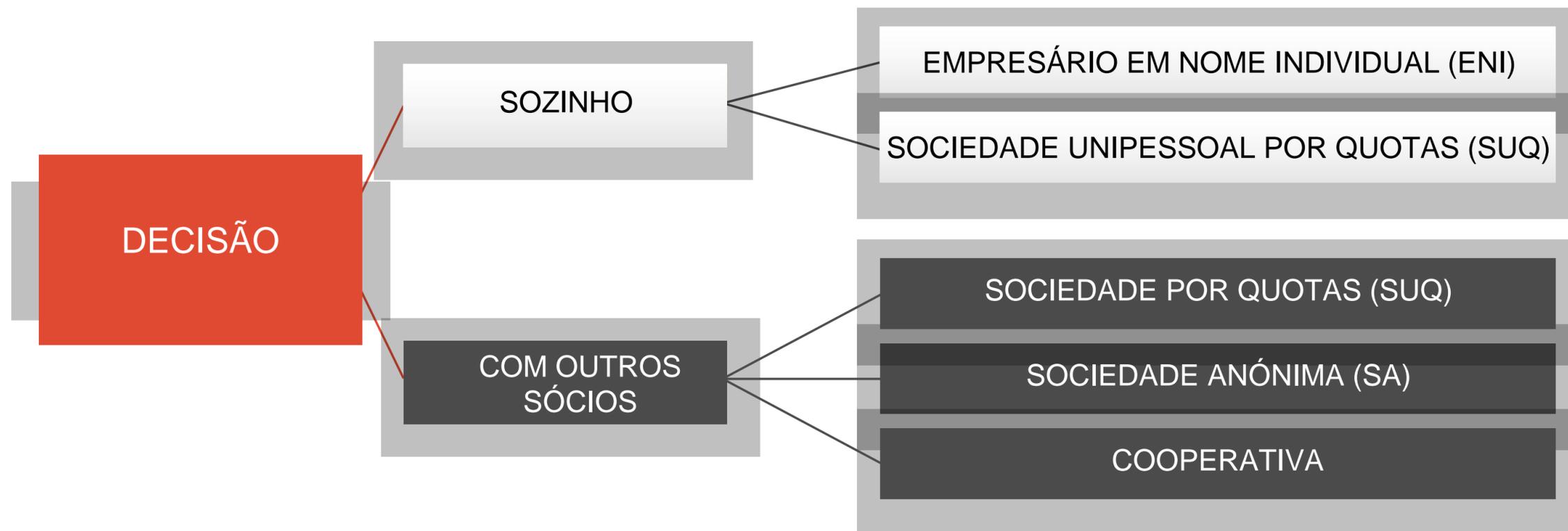
A EMPRESA

DEFINIÇÃO

Empresa é um **conjunto de meios técnicos, humanos e financeiros, organizados com vista à concretização de um determinado fim económico**, o qual passa pelo exercício de uma atividade orientada para a satisfação das necessidades dos seus vários stakeholders, nomeadamente:

- os seus clientes (pela oferta de bens ou serviços)
- os trabalhadores (através do emprego e da contraprestação salarial)
- os accionistas (pela realização do lucro que remunera o risco incorrido)
- os credores (pelo reembolso do capital e juros em prazo acordado)
- os fornecedores (pela procura de bens ou serviços)
- o Estado (pelo cumprimento das obrigações fiscais e legais), etc...

EMPRESAS



DIMENSÃO

Nº POSTOS DE TRABALHO

VOLUME DE NEGÓCIOS (VN) OU BALANÇO TOTAL (BT)

MICRO

< 10

≤ 2 MILHÕES DE EUROS

PEQUENA

< 50

< 10 MILHÕES DE EUROS

PME

< 250

≤ 50 MILHÕES DE EUROS (VN) OU ≤ 43 MILHÕES DE EUROS (BT)

CÓDIGO DAS SOCIEDADES COMERCIAIS

SHAREHOLDER CORPORATIONS

O Código Comercial de 1888, elaborado em plena revolução industrial, assentava numa concepção individualista e liberal

O Código das Sociedades Comerciais ([50ª versão - a mais recente](#) (Lei n.º 49/2018, de 14/08)) vem corresponder, em espaço fundamental, à necessidade premente de reforma da legislação comercial portuguesa. Na verdade, **mantém-se em vigor o sábio mas ultrapassado Código Comercial de 1888**, complementado por numerosos diplomas parcelares. **A evolução sofrida pela economia nacional e internacional em cerca de um século exige manifestamente a sua actualização.**

O Código agora aprovado não pode deixar de reflectir a rica e variada experiência de quase um século, caracterizada por uma profunda revolução tecnológica e informática. Reconhecendo-se o contributo insubstituível da iniciativa económica privada para o progresso, num contexto de concorrência no mercado, **tem de se atender às exigências irrecusáveis da justiça social.**

Por isso, vem o Código regular mais pormenorizadamente situações até agora não previstas na lei, pondo termo a inúmeras dúvidas e controvérsias. **Define claramente os direitos e deveres dos sócios, dos administradores e dos membros dos órgãos de fiscalização e reforça significativamente a protecção dos sócios minoritários e dos credores sociais, entre os quais se incluem nomeadamente os trabalhadores.** Tal protecção não pode prescindir de certas formalidades, **que se tentou, em todo o caso, reduzir ao mínimo indispensável, para não embaraçar o necessário dinamismo empresarial.**

CÓDIGO DAS SOCIEDADES COMERCIAIS

SHAREHOLDER CORPORATIONS

Artigo 217.º **(Direito aos lucros do exercício)**

1 - Salvo diferente cláusula contratual ou deliberação tomada por maioria de três quartos dos votos correspondentes ao capital social em assembleia geral para o efeito convocada, **não pode deixar de ser distribuída aos acionistas metade do lucro do exercício** que, nos termos desta lei, seja distribuível.

Artigo 294.º **Direito aos lucros do exercício**

Artigo 399.º **Remuneração**

1 - Salvo diferente cláusula contratual ou deliberação tomada por maioria de três quartos dos votos correspondentes ao capital social em assembleia geral para o efeito convocada, **não pode deixar de ser distribuído aos sócios metade do lucro do exercício** que, nos termos desta lei, seja distribuível.

1 - Compete à assembleia geral de accionistas ou a uma comissão por aquela nomeada fixar as remunerações de cada um dos administradores, tendo em conta as funções desempenhadas e a situação económica da sociedade.

2 - A remuneração pode ser certa ou consistir parcialmente numa percentagem dos **lucros** de exercício, mas a percentagem máxima destinada aos administradores deve ser autorizada por cláusula do contrato de sociedade.

BENEFIT CORPORATION

STAKEHOLDER CORPORATIONS

Why is Benefit Corp Right for Me?

The benefit corporation legal structure supports your mission while you grow your company.

Protect Your
Mission

Reduce
Liability

Increase
Accountability

Attract Talent

Access Capital

<https://benefitcorp.net/>



<https://bateswells.co.uk/wp-content/uploads/2019/06/benefit-corporation-article-june-16-pdf.pdf>

A ESCOLHA DE UMA SOLUÇÃO DE FINANCIAMENTO

4.

Coorganizador da sessão



A photograph of a desk setup. In the foreground, a pair of black-rimmed glasses rests on a document. To the right, a portion of a silver laptop is visible. A silver pen lies on the desk to the left. The document contains several lines of text, including a list of points (A) through (G) and a signature line. The text is partially obscured by the glasses and the laptop. The overall scene suggests a professional or academic workspace.

Soluções de Capital

CAPITAL PRÓPRIO

O capital próprio corresponde ao património líquido da empresa e é composto pelas seguintes rubricas principais:

- CAPITAL SOCIAL

montante das entradas, fornecidas pelos sócios ou acionistas da empresa, para o início da atividade da sociedade;

- PRESTAÇÕES SUPLEMENTARES

representam um reforço do Capital Próprio da sociedade, contribuindo para a capitalização da empresa e para a proteção dos credores;

- RESERVAS E RESULTADOS TRANSITADOS

resultantes da retenção de parte dos lucros pela empresa ou de certas operações como a reavaliação do ativo;

CAPITAL PRÓPRIO

CAPITAL SOCIAL

NO PLANO INTERNO O CAPITAL
PRETENDE DESEMPENHAR:

- Uma função de determinação da posição jurídica do sócio (de determinação dos seus direitos e obrigações);
- Uma função de “arrumação” do poder entre sócios.

NO PLANO EXTERNO, O CAPITAL
SOCIAL REALIZA IGUALMENTE
FUNÇÕES DE MAIOR
RELEVÂNCIA, NOMEADAMENTE:

- A função de avaliação económica da sociedade;
- A função de garantia

**A QUALQUER MOMENTO DA
VIDA DA EMPRESA, OS SÓCIOS
PODEM AUMENTAR O CAPITAL
SOCIAL COMO FORMA DE
AUTOFINANCIAMENTO.**

CAPITAL PRÓPRIO

CAPITAL SOCIAL

ENTRADAS EM DINHEIRO E EM ESPÉCIE

O capital social (capital de uma sociedade) pode ser realizado através de entradas em dinheiro ou em espécie. Entradas em espécie referem-se a bens que o sócio detém e que entrega à sociedade (por ex: um computador, um automóvel, etc). Os bens devem obrigatoriamente ser avaliados por um ROC (revisor oficial de contas)

PRINCÍPIO DA INTANGIBILIDADE DO CAPITAL SOCIAL

O capital social diz-se intangível, querendo com isso significar, que os sócios “não podem tocar” no capital social. Aos sócios não poderão ser atribuídos bens nem valores que sejam necessários à cobertura do capital social.

CAPITAL PRÓPRIO

PRESTAÇÕES SUPLEMENTARES

As sociedades, em determinadas fases do seu percurso necessitam de se capitalizarem, ou porque atravessam uma fase de expansão e crescimento ou porque se encontram em recessão e correm o risco, por exemplo, de ver perdido mais de metade do seu capital social, violando a norma do artigo 35.º do Código das Sociedades Comerciais (perda de metade do capital).

Daí surge a necessidade, por vezes imperiosa, de se capitalizarem sob a forma de **prestações suplementares**.

Assim, as prestações suplementares definem-se como aumentos de capital, por parte dos sócios, que permitem o aumento do capital próprio sem recorrer a um aumento do capital social da empresa (que é um processo mais dispendioso, burocrático e demorado).



CAPITAL PRÓPRIO

PRESTAÇÕES SUPLEMENTARES

As prestações suplementares, apesar de poderem ser consideradas um capital adicional, não implicam, caso haja a sua restituição, um aumento ou uma redução do capital.

Com efeito, o capital social representa um montante fixo, enquanto as prestações suplementares, podem ser consideradas uma parte móvel do Capital Próprio.

De reter, que as prestações suplementares não são remuneradas e o não cumprimento das prestações suplementares pode acarretar a exclusão do sócio.

AS PRESTAÇÕES SUPLEMENTARES DE CAPITAL TÊM UMA FUNÇÃO DUPLA

A capitalização da sociedade, ou seja, adequar o capital próprio às necessidades sociais;

Funcionar como uma garantia dos credores, porque não podem ser restituídas se o capital próprio ficar inferior à soma do capital e da reserva legal, ou seja, é uma garantia para os credores e é essa uma das funções do capital próprio de uma sociedade.

BUSINESS ANGELS

Os **Business Angels (BA)** são investidores individuais, geralmente empresários de sucesso com disponibilidade financeira, que investem o seu capital, conhecimentos e experiência em projetos promovidos por empreendedores com alto potencial de crescimento, em início de atividade ou em fases de crescimento.

Por princípio, os *business angels (Smart Money)* não investem em empresas com o objetivo de as gerir, mas em promotores capazes de o fazer, contando com o seu apoio/tutoria/*coaching*. Normalmente, os *business angels* não pretendem deter a maioria do capital social das empresas onde investem, que deve permanecer nos seus promotores, de quem se espera total empenhamento no sucesso dos projetos. Mas, obviamente, e em última análise, os business angels visam obter um retorno elevado do seu investimento, se possível, num período relativamente curto, de 3 a 5 anos.



CAPITAL DE RISCO

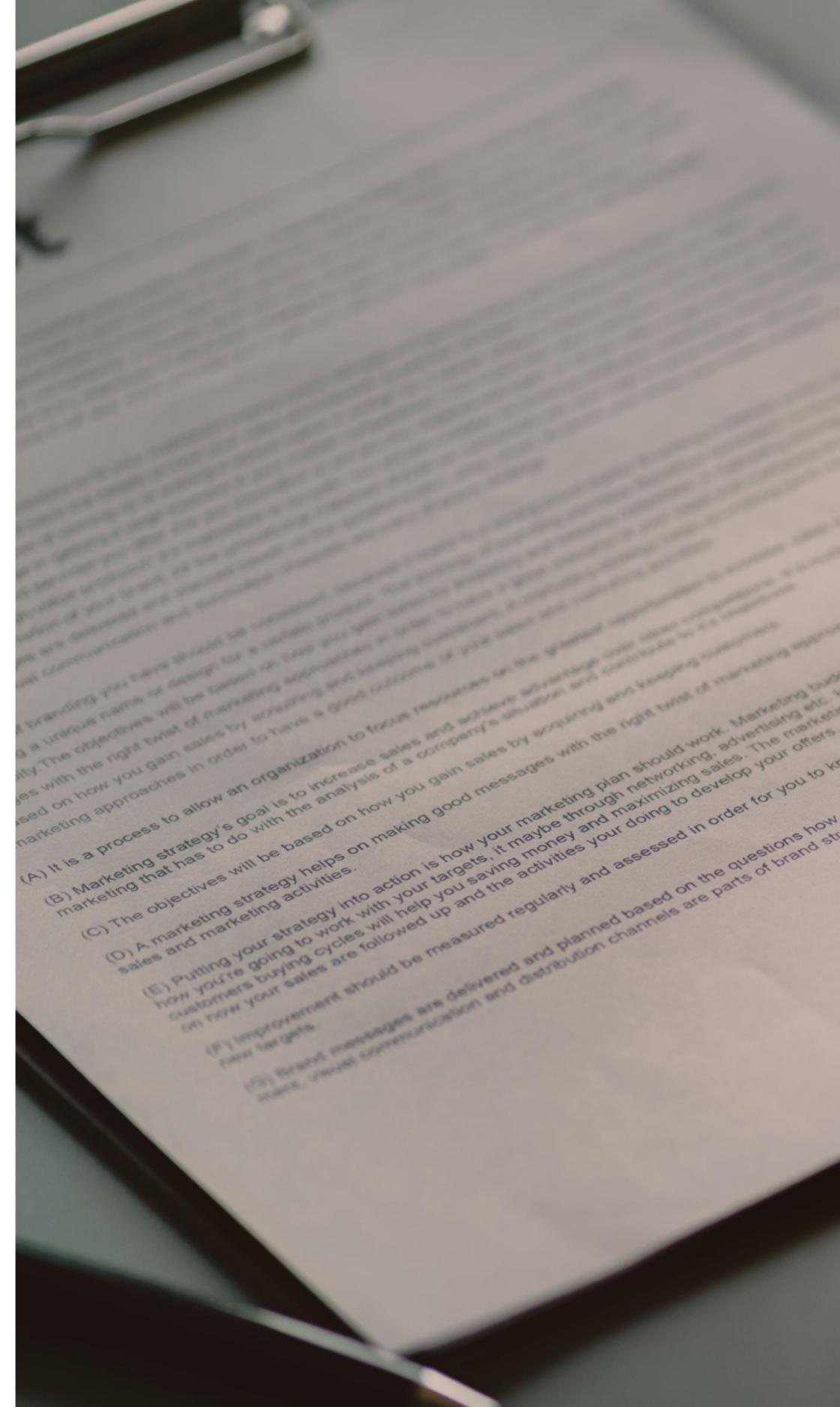
O capital de risco é uma fonte de financiamento via aquisição de uma participação acionista (frequentemente minoritária), com o objetivo de valorizar as ações para posterior saída apoiando desta forma o crescimento da empresa. É uma das principais fontes de financiamento para empresas jovens, “startups” (empresa recém-criada, ainda em fase de desenvolvimento e de análise do mercado) e investimentos com elevado potencial de valorização.

QUAIS OS VEÍCULOS QUE PODEM SER UTILIZADOS NA OFERTA DE FUNDOS ÀS EMPRESAS?

- Fundos de Capital de Risco (fundos fechados)
- Sociedades de Capital de Risco

QUAIS AS ENTIDADES QUE PODEM DISPONIBILIZAR CAPITAL DE RISCO?

- Sociedades de capital de risco, bancos comerciais ou bancos de investimento entre outras entidades habilitadas a gerir fundos de capital de risco



CAPITAL DE RISCO

EM SÍNTESE, O CAPITAL DE RISCO

- É um investimento preferencialmente para PME com elevado potencial de crescimento.
- É um investimento realizado por um prazo limitado
- A remuneração do investidor depende dos rendimentos gerados pela empresa participada (dividendos), acrescida da mais-valia a obter com a alienação futura da participação
- É um investimento em que existe uma intervenção na empresa objeto do financiamento
- O empreendedor tem de alcançar os objetivos pré-acordados e contratados. O investimento é realizado em diferentes desembolsos/tranches diretamente ligadas a objetivos ou metas

QUEM REGULA O CAPITAL DE RISCO?

- Atividade está regulamentada pela Lei 18/2015 de 4 de março “Regime Jurídico do Capital de Risco, do Empreendedorismo Social e do Investimento Especializado”
- Atividade sujeita à supervisão da CMVM.

PAPEL DA CMVM ENQUANTO REGULADOR DO MERCADO DE CAPITAIS

- A CMVM tem a missão de supervisionar e regular os mercados de instrumentos financeiros e a atividade de todos os agentes que neles atuam
 - A principal missão da atividade da CMVM é a proteção dos investidores
 - A CMVM tem de aprovar as operações públicas (OPAs, OPVs, OPS), sobretudo os prospectos, bem como a informação relacionada
 - A CMVM zela pela formação adequada de preços (assimetrias de informação, abuso de informação e manipulação de mercados)
- A supervisão exercida pela CMVM consiste nomeadamente no:
 - **Acompanhamento da atuação das pessoas ou entidades que intervêm no mercado de capitais**
 - **Fiscalização do cumprimento de regras**
 - **Verificação na concessão de registos a pessoas e operações, do cumprimento das regras aplicáveis**
 - **Punição de infrações detetadas**

RISCO DO CAPITAL VS. RISCO DO CRÉDITO

PRINCIPAIS DIFERENÇAS

CAPITAL DE RISCO

- Os ganhos dos investidores de capital de risco (dividendos e mais-valias) estão dependentes do sucesso ou insucesso das empresas.
- O Capital de Risco é um investimento realizado por investidores individuais ou institucionais, com um prazo limitado (médio)
- O Capital de Risco encontra-se na mesma posição do acionista, participando dos sucessos e insucessos da empresa; assume-se como um verdadeiro parceiro de negócios
- A recompensa é retirada dos ganhos decorrentes do desinvestimento. Se o negócio for inviável, o capital de risco fica na mesma posição de qualquer outro sócio da empresa

CRÉDITO BANCÁRIO

- Uma instituição de crédito obtém remuneração pelo juro, sendo o empréstimo integralmente pago
- O endividamento pode ter diferentes maturidades
- No endividamento a instituição financeira faz uma análise do risco de solvabilidade e exige garantias patrimoniais
- No caso dos credores as garantias conferem-lhe uma posição credora privilegiada

O QUE É O RISCO DE CRÉDITO?

Antes de concederem um crédito, as instituições avaliam o risco associado ao cliente (rating/notação de risco) e à operação.

GARANTIAS
PRESTADAS

AVALIAÇÃO DO
RISCO DE
CRÉDITO

AVALIAÇÃO DA
SOLVABILIDADE

AValiação DE SOLVABILIDADE



Avaliação da probabilidade de cumprimento das obrigações financeiras assumidas ao abrigo de um contrato de crédito

ANÁLISE QUANTITATIVA E QUALITATIVA



CONSIDERA TODAS AS INFORMAÇÕES DISPONÍVEIS PARA ATRIBUIR UMA CLASSIFICAÇÃO À EMPRESA (RATING)



BASEIA-SE EM CRITÉRIOS OBJETIVOS E TAMBÉM CONSIDERA ELEMENTOS SUBJETIVOS

ANÁLISE QUANTITATIVA

RESULTADOS ENTRE RUBRICAS DE BALANÇO E DA CONTA DE RESULTADOS

INDICADORES DE RISCO DE NEGÓCIO

ALAVANCAGEM FINANCEIRA:
 $AF = RO/RAI$

INDICADORES ECONÓMICOS E FINANCEIROS

RENTABILIDADE LÍQUIDA DAS VENDAS
RL/vendas

RENTABILIDADE DO ATIVO
RO/ativo

RENTABILIDADE DO INVESTIMENTO
RL/ativo

RÁCIOS DE ESTRUTURA FINANCEIRA

RÁCIO DE ENDIVIDAMENTO
passivo/ativo

RÁCIO DE SOLVABILIDADE GERAL
capital próprio/passivo

RÁCIOS DE LIQUIDEZ

RÁCIO DE LIQUIDEZ CORRENTE
ativos correntes/passivos correntes

ANÁLISE QUALITATIVA



GESTÃO

- Idoneidade
- Experiência
- Disponibilidade
- Estabilidade



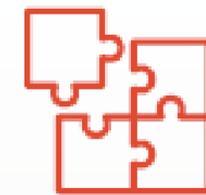
SETOR DE ATIVIDADE

- Fornecedores
- Compradores
- Produtos substitutos
- Concorrentes
- Mercado



ENVOLVENTE EXTERNA

- Política
- Geográfica
- Quadro regulamentar
- Tecnológico
- Demográfico



ESTRATÉGIA EMPRESARIAL

- Forças
- Fraquezas
- Oportunidades
- Ameaças

CENTRAL DE RESPONSABILIDADES DE CRÉDITO

- Instrumento fundamental utilizado pelas instituições de crédito no âmbito da avaliação da solvabilidade
- Contém informação sobre todas as **responsabilidades de crédito**, de valor igual ou superior a 50€

PESSOAS SINGULARES

RESPONSABILIDADES EFETIVAS

CRÉDITOS EM SITUAÇÃO REGULAR

PESSOAS COLETIVAS

RESPONSABILIDADES POTENCIAIS

CRÉDITOS EM INCUMPRIMENTO

CENTRAL DE RESPONSABILIDADES DE CRÉDITO

A informação constante da CRC é prestada ao respetivo titular ou a quem demonstrar ter poderes para o representar

Pode ser obtida

- Através do Portal do Cliente Bancário
- Nos pontos de atendimento presencial
- Através de pedido escrito

The screenshot shows the website interface for the Central de Responsabilidades de Crédito. At the top, there is a navigation bar with the Banco de Portugal logo, language options (English), and user links for 'Particulares' and 'Empresas'. Below this is a main menu with categories like 'O Banco', 'Media', 'Publicações e estudos', 'Estatísticas', 'Supervisão', 'Política monetária', 'Sistemas de pagamentos', and 'Recursos e medidas'. The main content area is titled 'Central de Responsabilidades de Crédito' and includes a 'Nota' explaining that the information is the exclusive responsibility of the credit-granting institutions. It also provides a list of steps to access the map, such as reading the conditions, logging in, and downloading the map. There are three interactive buttons: 'Veja o vídeo', 'Saiba interpretar o seu mapa', and 'Perguntas frequentes'. At the bottom, there is a 'Condições de acesso' section with a warning that access is dependent on valid authentication.

Consulte:

Portal do cliente bancário > Serviços ao público > Responsabilidades de crédito

MAPA DE RESPONSABILIDADES DE CRÉDITO

CENTRAL DE BALANÇOS

Base de dados de informação económica e financeira sobre as empresas

Baseada nos dados contabilísticos anuais

Informação útil para a gestão da empresa e enquadramento no respetivo setor

**CENTRAL DE
BALANÇOS**

Consulte:
[Banco de Portugal > Serviços ao Público > Central de Balanços](#)

ÁREA DA EMPRESA

QES
quadros da empresa
e do setor

GARANTIAS EXIGÍVEIS

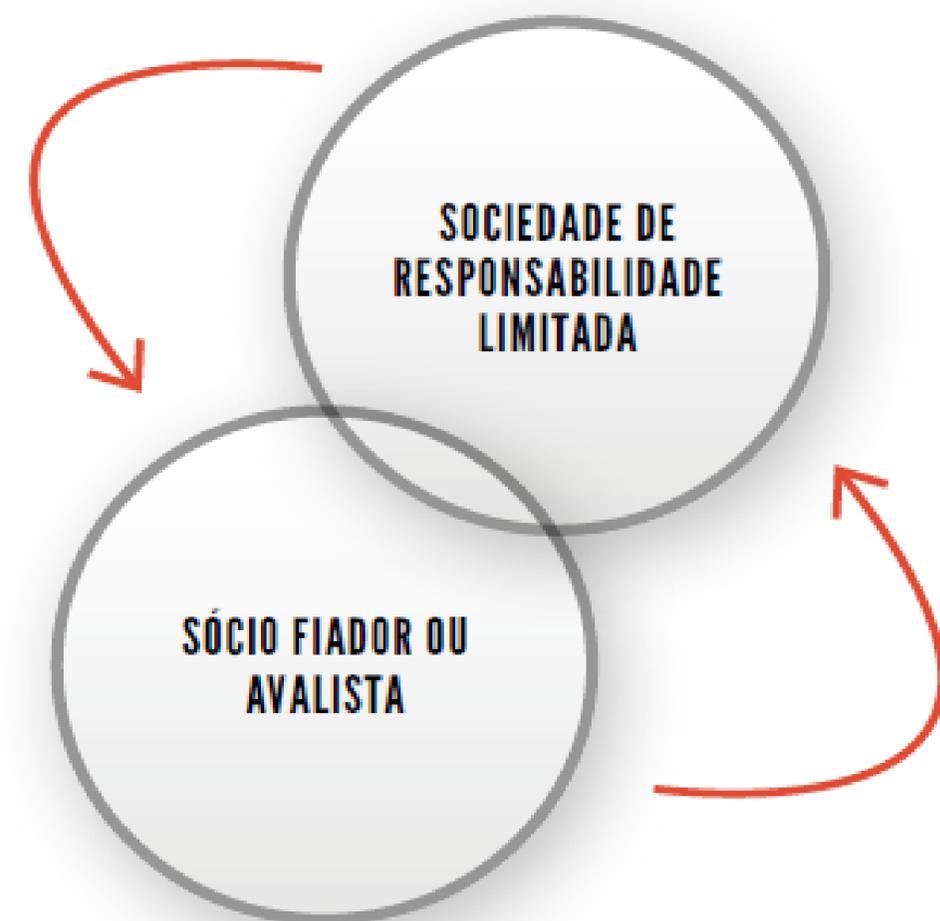


**GARANTIA
GERAL**

**GARANTIAS
ESPECIAIS**

GARANTIAS EXIGÍVEIS

- Quando se assume como fiador ou avalista de dívidas da empresa, o sócio, gerente ou administrador passa a responder com o seu patrimônio pelo cumprimento daquelas dívidas
- As garantias prestadas não findam com a venda da participação social (no caso dos sócios), nem com o termo das funções de gerência ou administração, salvo acordo com a instituição de crédito



Soluções de crédito



SOLUÇÕES DE CRÉDITO

REVOLVING

FACTORING

CONFIRMING

TESOURARIA

CURTO PRAZO

MICROCRÉDITO

LEASING

EMPRÉSTIMOS

INVESTIMENTO

MÉDIO/LONGO PRAZO

A background image showing a business meeting. A woman in a red top is writing on a clipboard, while a man in a suit holds a smartphone. A coffee cup is also visible.

TESOURARIA (REVOLVING)

Disponibilização de um limite de crédito que pode ser utilizado ao longo do tempo e reutilizado à medida em que é reembolsado

Desconto Comercial

É um instrumento de financiamento empresarial que permite antecipar a liquidez de uma operação ligada a um documento comercial (pagamento de letras);

Conta Cauçionada

O banco coloca à disposição um capital para cobrir as necessidades pontuais de financiamento da empresa. Paga-se juros pela parte do capital utilizado e uma comissão sobre o saldo remanescente;

Descobertos

É o sistema através do qual o banco permite à empresa que mantenha saldos da sua conta bancária negativos até determinado limite e durante um prazo definido, mediante o pagamento de juros.



FACTORING

- **Antecipação de receitas** à empresa sobre faturas já emitidas pela venda de produtos e/ou prestação de serviços, através da cedência dos créditos subjacentes.
- Concretiza-se pela assinatura de um **contrato** entre a empresa - o **aderente** - e a instituição de crédito - o **factor** - no âmbito do qual se determina a forma e o tipo de operações a realizar, a percentagem de adiantamento dos créditos cedidos, as despesas e comissões, etc.

Modalidades:

- **com recurso:** se o factor não receber o crédito no prazo de recebimento estipulado, pode exigir ao Aderente a liquidação do mesmo
- **sem recurso:** o factor assume a totalidade do risco de incobrabilidade dos créditos

FACTORING FUNCIONAMENTO

A empresa - o aderente - cede à instituição de crédito - o factor os créditos relativos a fornecimento de bens ou prestação de serviços que detém sobre os respetivos clientes



A background image showing a business meeting. A man in a suit is holding a smartphone, and a woman in a red top is writing on a clipboard. The word 'CONFIRMING' is overlaid in large white letters at the bottom left.

CONFIRMING

VANTAGENS

PARA A EMPRESA:

- Redução dos custos e da carga administrativa, pois é a instituição de crédito que gere os pagamentos dos fornecedores
- Melhoria da capacidade negocial com os fornecedores

PARA OS FORNECEDORES:

- Eliminação do risco de cobrança
- Redução dos custos administrativos com as cobranças
- Melhoria da liquidez sem endividamento adicional

CONFIRMING FUNCIONAMENTO

Serviço de pagamento a fornecedores, através do qual a empresa transmite a uma instituição de crédito ordens de pagamento a prazo que poderão ser antecipadas pelos fornecedores





INVESTIMENTO

1. **Crédito bancário de curto prazo**
Empréstimo com um prazo inferior a 1 ano
2. **Microcrédito**
Consiste em pequenos empréstimos destinados a pessoas excluídas do sistema bancário tradicional, por não possuírem garantias reais, com vista a montar um negócio e criar o seu próprio emprego.
3. **Leasing**
Instrumento de financiamento de ativos fixos a médio/longo prazo. Consiste num contrato de aluguer em que se aluga um bem por prestações com uma opção final de compra.
4. **Empréstimo de médio / longo prazo (mútuo)**
No caso dos empréstimos bancário o banco disponibiliza-nos uma quantia em troca de juros, durante um prazo alargado para pagamento – superior a 1 ano

A photograph showing two hands shaking in a firm grip over a document titled "Contract". The document is on a clipboard, and a pen is visible. The background is blurred, suggesting an office or meeting setting.

MICROCRÉDITO

Empréstimos de montante reduzido destinados a pequenos empreendedores e microempresas, que geralmente não tem acesso ao financiamento tradicional



As instituições, ou entidades terceiras em parceria com estas, apoiam as empresas, aconselhando e acompanhando o desenvolvimento dos respetivos projetos



As instituições de crédito disponibilizam diversos produtos de microcrédito, entre os quais o Programa Nacional de Microcrédito desenvolvido pelo IEFP e pela CASES



PROGRAMA NACIONAL DE MICROCRÉDITO



DESTINATÁRIOS

- Pessoas com dificuldades de acesso ao mercado de trabalho
- Microentidades e cooperativas com 10 trabalhadores ou menos



PROJETOS

- Ideias de negócio ou projetos viáveis
- Criadores de postos de trabalho sustentáveis

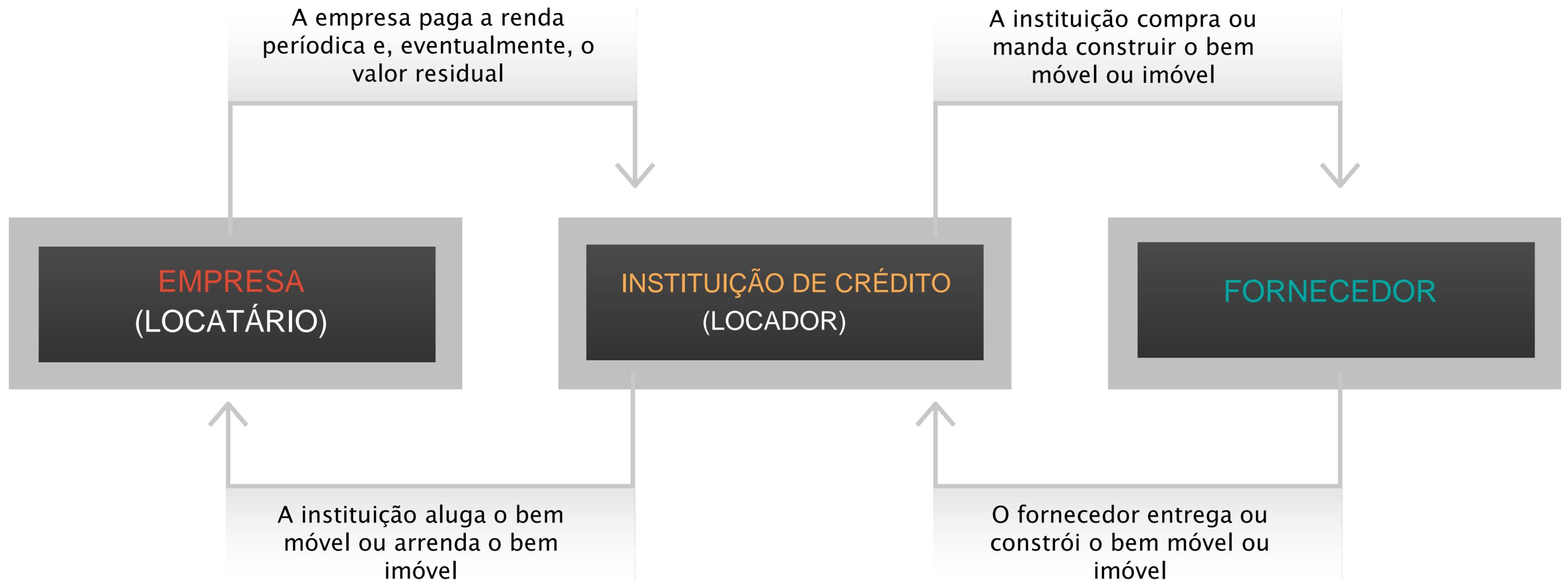


FINANCIAMENTO

- Empréstimo concedido ao abrigo da Linha Microinvest

LOCAÇÃO FINANCEIRA

Contrato pelo qual uma das partes se obriga (**locador**), mediante o pagamento de uma renda periódica, a ceder à outra (**locatário**) o gozo temporário de um bem, móvel ou imóvel, adquirido ou construído por indicação desta. No fim do contrato, o locatário poderá adquirir o bem pelo valor residual, que se encontra determinado no contrato ou entregá-lo.





LOCAÇÃO FINANCEIRA

PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS

	LOCAÇÃO FINANCEIRA MOBILIÁRIA	LOCAÇÃO FINANCEIRA IMOBILIÁRIA
FINALIDADE	Veículos, equipamentos agrícolas, industriais, construção civil; Equipamento de escritório; Outro	Armazéns e instalações industriais; Lojas, escritórios; Outros
PRAZO MÁXIMO	O prazo não deve superar o período presumível de utilização económica do bem	30 anos
MONTANTES	Até 100%	Até 100%, pode incluir IMT, custos com registos e escritura
VALOR RESIDUAL	Livremente definido, é comum de 2% a 6%	Livremente definido, é comum de 10%
MODALIDADE DE REEMBOLSO	Livremente definido, é comum o reembolso em prestações constantes	

O FINANCIAMENTO SUSTENTÁVEL DE NOVOS NEGÓCIOS

5.

O FINANCIAMENTO SUSTENTÁVEL

De acordo com a Comissão Europeia, «*financiamento sustentável*» designa, em geral, um **processo pelo qual se integram devidamente as considerações ambientais e sociais na tomada de decisões de investimento**, conduzindo a um maior investimento em atividades sustentáveis e de longo prazo. Mais especificamente, as questões ambientais estão relacionadas com a atenuação das alterações climáticas e a adaptação às mesmas, bem como com o ambiente em termos mais alargados e com os riscos relacionados (p. ex.: catástrofes naturais).

A expressão «*considerações sociais*» abrange as questões ligadas à desigualdade, ao caráter inclusivo, às relações laborais, ao investimento em capital humano e às comunidades. As considerações sociais e ambientais estão muitas vezes interligadas, uma vez que as alterações climáticas, em especial, podem exacerbar sistemas existentes e que promovem a desigualdade.

A governação das instituições públicas e privadas, incluindo questões como as respetivas estruturas de gestão, as relações laborais ou a remuneração dos executivos, terá um papel fundamental a desempenhar para garantir a inclusão das considerações sociais e ambientais no processo de tomada de decisões” ⁴³.

O FINANCIAMENTO SUSTENTÁVEL

FACTORES ESG

Uma abordagem ESG implica ter em consideração fatores (ou critérios) ambientais (environment), sociais (social) e de governação (governance) para avaliar o desempenho ao nível da sustentabilidade das organizações. Os fatores ESG têm sido progressivamente integrados no processo de decisão de investimentos.

“Assim, e em concordância com a abordagem da Comissão Europeia, **este documento** integra desde já o reconhecimento de que os fatores ambientais, sociais e de governação (também designados por fatores ESG) são essenciais para a promoção de um financiamento sustentável, ainda que, nesta fase, **essencialmente focalizado na componente ambiental**. Atendendo à importância do tema **é expectável que trabalhos futuros possam ser desenvolvidos nas outras áreas da sustentabilidade, incluindo as considerações sociais**”

FINANCIAMENTO COLABORATIVO = CROWDFUNDING

O financiamento colaborativo, ou crowdfunding é o tipo de financiamento de entidades/projetos, através do seu registo em plataformas eletrónicas acessíveis através da Internet, a partir das quais se procede à angariação de investimento provenientes de um ou vários investidores individuais.

QUEM REGULA O CROWDFUNDING?

- A Lei nº 102/2015 de 24 de agosto define o regime jurídico do *crowdfunding*, apontando a CMVM como entidade de Supervisão.
- O registo na CMVM tem como função assegurar o controlo dos requisitos para a exercício da atividade pelas plataformas de financiamento colaborativo e assegurar o controlo da idoneidade da gestão dos operadores da plataforma

CROWDFUNDING DONATIVO

Se no prazo estabelecido conseguir atingir o montante pretendido, o projeto recebe o financiamento, se tal não acontecer não existirão fundos para o projeto e quem investiu será ressarcido.

A entidade financiada recebe um donativo de *crowdfunding*.

Esta modalidade tem sido utilizado por grandes instituições de caridade. Como o título diz, não há recompensa em troca de uma contribuição, as pessoas contribuem simplesmente por acreditar na causa e não na expectativa de receber algo em troca.

PROCESSO:

- Entidade que pretende financiamento cria campanha para arrecadar fundos para um projeto
- Importante esclarecer porque merece o donativo e o que fará com o dinheiro
- Estipula meta de arrecadação
- Lança campanha de *crowdfunding*
- Recomenda-se que sejam oferecidas recompensas pois o sucesso e os valores reunidos tendem a ser maiores.



CROWDFUNDING RECOMPENSA

Se no prazo estabelecido conseguir atingir o montante pretendido, o projeto recebe o financiamento, se tal não acontecer não existirão fundos para o projeto e quem investiu será ressarcido.

A entidade financiada fica obrigada à prestação do produto ou serviço financiado, em contrapartida pelo financiamento obtido.

Este é o tipo de *crowdfunding* mais comum.

PROCESSO:

- A entidade que pretende o financiamento cria uma campanha para arrecadar fundos para um projeto
- Explica porque merece receber cada contribuição e o que fará com o dinheiro
- Estipula uma meta de arrecadação
- Inclui uma recompensa atrativa que motive os potenciais financiadores
- Lança a campanha de *crowdfunding*.



CROWDFUNDING EMPRÉSTIMO

Se no prazo estabelecido conseguir atingir o montante pretendido, o projeto recebe o financiamento, se tal não acontecer não existirão fundos para o projeto e quem investiu será ressarcido.

A entidade financiada remunera o financiamento obtido através do pagamento de juros fixados no momento da angariação

PROCESSO:

- A entidade que pretende o financiamento cria uma campanha para arrecadar fundos para um projeto:
- Explica porque merece receber cada contribuição e o que fará com o dinheiro
- Estipula uma meta de arrecadação
- Inclui uma recompensa atrativa que motive os potenciais financiadores
- Lança a campanha de *crowdfunding*.



CROWDFUNDING CAPITAL

Se no prazo estabelecido conseguir atingir o montante pretendido, o projeto recebe o financiamento, se tal não acontecer não existirão fundos para o projeto e quem investiu será ressarcido.

A entidade financiada remunera o financiamento obtido através de uma participação no respetivo capital social, distribuição de dividendos ou partilha de lucros.

PROCESSO:

- A entidade que pretende o financiamento cria uma campanha para arrecadar fundos para a empresa
- Apresenta a empresa e os planos do seu negócio
- Deixa claro qual será a rentabilidade obtido pelos contribuidores
- Lança a campanha de *crowdfunding*



FERRAMENTAS DE APOIO



PORTAL
DO FINANCIAMENTO

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

PORTAL DO FINANCIAMENTO



SOLUÇÕES DE FINANCIAMENTO COM APOIO PÚBLICO

O QUE PROCURA? 

TUDO À MÃO PARA FINANCIAR E CAPITALIZAR A SUA EMPRESA



PORTAL DO FINANCIAMENTO

SOLUÇÕES DE FINANCIAMENTO COM APOIO PÚBLICO

O QUE PROCURA? 

Descubra o financiamento mais adequado à sua empresa ou ao seu projeto

Procuo financiamento para

INVESTIR

REFORÇAR TESOURARIA / CURTO PRAZO

EXPORTAR

INOVAR

CRIAR NEGÓCIO / START UP

REVITALIZAR

REFORÇAR CAPITAIS PRÓPRIOS

A-Z

Obrigado pela atenção!

FINANCIAMENTO SUSTENTÁVEL DE NOVAS EMPRESAS

