

Especiais

Guia das PME

PUB



Dario Pignatelli/Bloomberg

Conheça os apoios que as empresas podem aproveitar

Enquanto se espera pelo Portugal 2020, os apoios europeus podem ser uma boa solução para as empresas portuguesas.

IRINA MARCELINO
irina.marcelino@economico.pt

Um novo ciclo de fundos estruturais está a começar. O Portugal 2020, que é o sucessor do Quadro de Referência Estratégico Nacional (QREN), foi fechado muito recentemente. Mas o Horizonte 2020, que sucede ao sétimo programa quadro de Investigação e Desenvolvimento Tecnológico já teve início em Janeiro deste ano. “A nível europeu, os programas de apoio à inovação encontram-se reunidos num único programa - o Horizonte 2020”, explica Eurico Neves, CEO da Inova+, empresa especializada na gestão da inovação. O programa, que decorrerá até 2020, tem um orçamento total de 80 mil milhões de euros para distribuir por projectos promovidos por consórcios de instituições europeias.

As oportunidades serão muitas, mas é preciso saber aproveitá-las. O CEO da Inova+ lembra que uma empresa portuguesa que queira concorrer ao Horizonte 2020 tem de unir-se a empresas ou instituições de, no mínimo, outros dois países europeus. E que pode concorrer em áreas tão diferentes como as tecnolo-

gias de informação, os modelos de negócio ou à inovação pelo ‘design’.

Para as pequenas e médias empresas (PME) em específico, existe um programa inserido no Horizonte 2020: o SME Instrument, através do qual as PME podem financiar, por exemplo, “o desenvolvimento de um protótipo já existente ou a versão 2.0 do seu produto ou serviço”, como lembra Nuno Brito Jorge, ‘regional manager’ para Portugal da Ateknea Solutions. A outra vantagem deste instrumento para as PME, que o consultor destaca é o facto de não ser preciso entrar em consórcio e poderem obter um financiamento de 70% a fundo perdido.

Inicialmente, a empresa pode concorrer a um apoio de 50 mil euros para explorar um conceito inovador com potencial global. Mas numa segunda fase, o valor de apoio ao desenvolvimento, validação e comercialização do seu produto ou processo poderá ir até aos dois milhões de euros, destaca Eurico Neves. Apesar das “muitas oportunidades e benefícios - não apenas em termos de financiamento mas »

Uma empresa portuguesa que queira concorrer ao Horizonte 2020 tem de unir-se a empresas ou instituições de dois países.

PUB



NUNO DE MESQUITA PIRES - Despachante Oficial Associado Lda.

Fundada em 1956, **Nuno de Mesquita Pires, Lda.** é uma empresa de Despachantes Oficiais domiciliada e registada em Setúbal, procedendo ao **despacho de navios e de qualquer tipo de mercadorias**, em todas as Alfândegas do país, nomeadamente **Setúbal, Lisboa e Sines.**

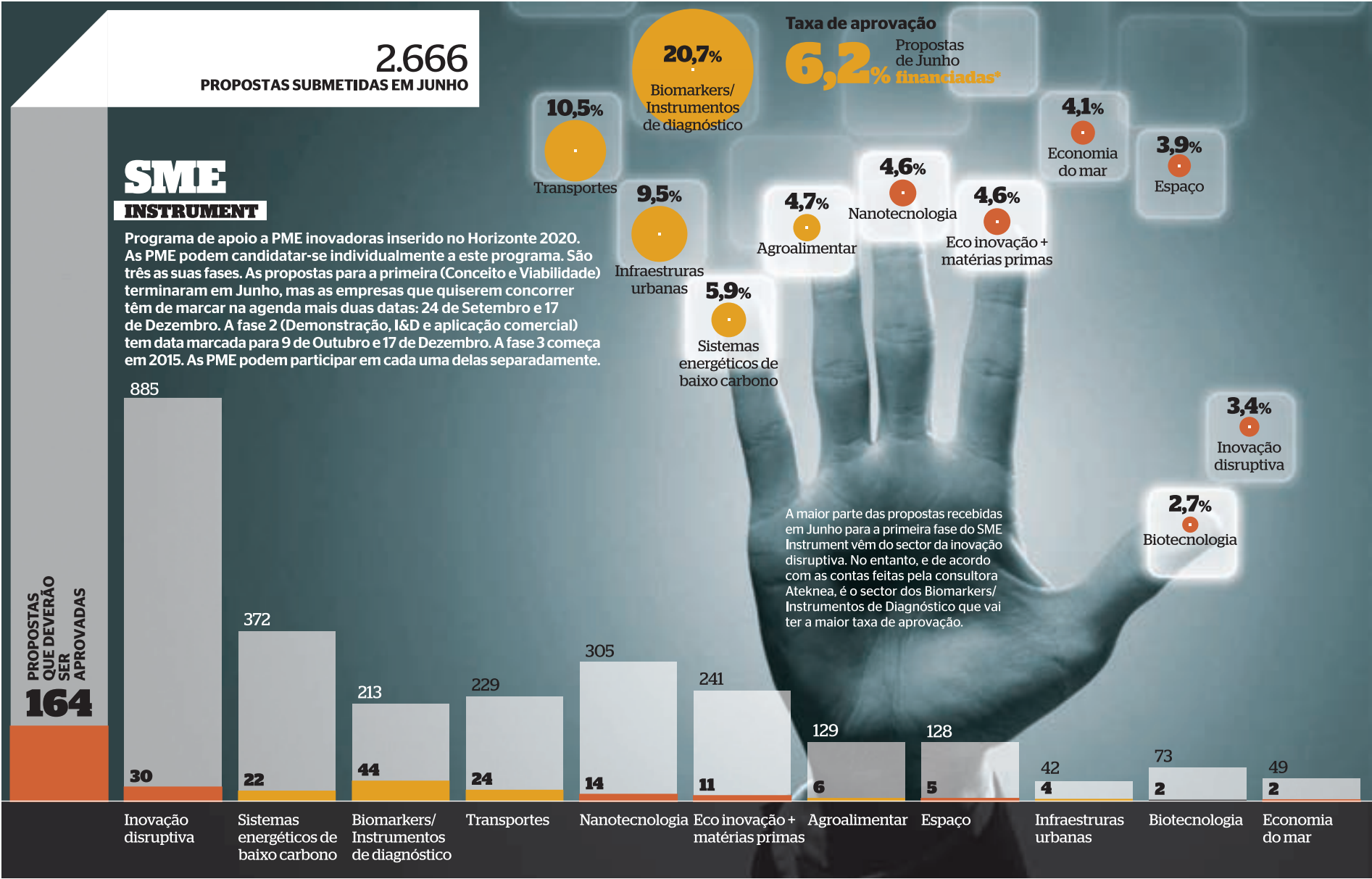
- Despacho de Navios e Mercadorias
- Importação, Exportação, Trânsitos, Entrepósitos Aduaneiros
- Formalidades de Impostos Especiais de Consumo - IEC

- Legalização e Matrícula de Veículos Automóveis
- Tratamento de declarações p/ fins estatísticos (Intrastat) e envio ao INE
- Consultores de Comércio Externo

Av. D. João II, 48 C - 2º C/D - Apt. 44 - 2901-858 SETÚBAL ■ Tel 265 546 640 ■ Fax 265 546 660 ■ nmp@nmesquitapires.pt ■ www.nmesquitapires.pt



GUIA DAS PME



* Previsão. | Fonte: Ateknea, Baker Tilly e Comissão Europeia

Infografia: Susana Lopes | susana.lopes@economico.pt

» também de internacionalização e realização de parcerias”, afirma o responsável da Inova+, os programas-quadro são “largamente desconhecidos” entre as empresas portuguesas, sendo a participação nacional “historicamente baixa”. Por um lado, porque Portugal foi, ao longo do sétimo programa quadro “um dos poucos países europeus a não apoiar directamente as suas empresas com financiamentos destinados a encorajar a apresentação de propostas”. Mas há também “alguma inércia por parte das empresas que tardam a aperceber-se que o mercado europeu da inovação é um apetecível mercado de exportação para os seus produtos e serviços”. Com a ajuda da Baker Tilly, fazemos de seguida um resumo dos programas para onde as PME devem olhar com atenção.

Portugal 2020

Atualmente em fase de negociação o novo enquadramento para a aplicação da política comunitária de coesão económica e social em Portugal, vigorará entre 2014 e 2020. As prioridades que têm relevo para as PME têm que ver com competitividade e inovação, inclusão social e emprego, capital humano e ainda sustentabilidade e eficiência no uso de recursos. Será dado grande destaque às PME, mas a

edição de sexta-feira do Diário Económico revelava que Portugal teria conseguido que Bruxelas adoptasse um conceito alargado de inovação também para as grandes empresas, que acedem ao Objectivo Temático 1, concorrendo assim com as PME e com o sistema científico por cerca de dois mil milhões de euros em apoios até 2020.

Horizonte 2020

O Programa-Quadro Comunitário de Investigação & Inovação – Horizonte 2020 – é composto por três pilares, definidos em concordância com a estratégia Europa 2020: excelência científica, a liderança industrial e os desafios societais. Os projectos devem ser desenvolvidos por, pelo menos, três entidades não relacionadas, sediadas em três estados-membros distintos. Dentro do Horizonte 2020 existe o SME Instrument, especialmente dedicado às PME que desenvolvam projectos de inovação e/ou de I&D. A vantagem do SME Instrument em relação ao Horizonte 2020 é que uma PME pode candidatar-se individualmente, não existindo a necessidade de formar consórcio com outras entidades. Estruturado em três fases, cada uma delas é dedicada a uma etapa do desenvolvimento de um produto ou serviço

Há alguma inércia por parte das empresas que tardam a aperceber-se que o mercado europeu da inovação é um apetecível mercado de exportação para os seus produtos e serviços.

inovador. A primeira diz respeito ao conceito e viabilidade e é a fase em que deve ser feita prova da viabilidade técnica, económica e comercial do produto ou serviço a desenvolver. São exemplos de actividades desta fase o desenvolvimento de aplicações piloto, estudo do desenho, realização de estudos de mercado, exploração do regime de propriedade industrial e a realização de análises de risco. A fase 2 é de Demonstração, I&D e aplicação comercial e a fase 3 de comercialização. A cada fase do SME Instrument encontra-se associado um incentivo. Na primeira são atribuídos 50 mil euros não existindo, nesta fase, a necessidade de justificar a utilização deste valor ‘a posteriori’. Na fase 2 é atribuído pela Comissão Europeia um incentivo correspondente a 70% das despesas elegíveis, nas quais se inclui gastos com pessoal, subcontratos, viagens, equipamento, consumíveis, custos indiretos, entre outros. Um projeto candidato à fase 2 deve ter como valores de investimento indicativos mínimo de cerca de 715 mil euros e máximo de cerca de 3,6 milhões. Já na fase 3 a Comissão Europeia não atribui qualquer incentivo, facilitando o acesso a financiamento de capital de risco público e privado e a redes europeias de empresas. ■



PME

EXPRESS

SEGURO MULTIRRISCOS DESTINADO A MICRO,
PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS

SIMPLES, RÁPIDO E AMPLO



MAIS EMPRESA, MENOS DESPESA

mapfre.pt/pmeexpress

A seguradora global de confiança

A informação constante deste anúncio não dispensa a consulta da Informação Pré-Contratual e Contratual legalmente exigida. As mensagens publicitárias contidas no presente anúncio e afetas ao presente produto são válidas até à data de publicação de anúncio que expressamente as substitua ou até à data em que o produto deixe de ser comercializado. Este produto é comercializado pela MAPFRE - Seguros Gerais, S.A.

OSIM
SERVIÇO INFORMAÇÃO MAPFRE
707 10 20 24
213 819 700 | Dias úteis 9h30 - 21h30



GUIA DAS PME

1

Linha PME Crescimento 2014

O QUE É? A linha PME Crescimento 2014 é um crédito garantido pelo Estado, através do Sistema de Garantia Mútua

A QUEM SE DESTINA? PME e grandes empresas industriais, comerciais e de serviços

MONTANTE: A dotação global é de dois mil milhões de euros, dos quais 500 milhões estão repartidos entre micro e pequenas empresas, exportações, fundo de maneo e outros investimentos

COMO SABER MAIS? www.pmeinvestimentos.pt ou www.iapmei.pt

2

Comércio Investe e linha de crédito Comércio Investe

O QUE É? O Comércio investe é um sistema de incentivos à modernização e requalificação do comércio de proximidade. A linha de crédito é uma linha especial para financiamento complementar de investimentos aprovados, no âmbito da medida comércio Investe

A QUEM SE DESTINA? Micro ou pequenas empresas com actividade no comércio, com projectos individuais ou integrados de modernização comercial

MONTANTE: Cada uma tem uma dotação global de 25 milhões de euros em 2014. Os apoios da comércio Investe assumem a forma de incentivo não reembolsável, correspondente a 40% a 45% das despesas elegíveis. Na linha, o crédito é com garantia mútua

COMO SABER MAIS? www.iapmei.pt

3

Fundos Revitalizar

O QUE É? Os Fundos Revitalizar são fundos de capital de risco de base regional para apoio a estratégias empresariais direccionadas para a constituição, crescimento e expansão de PME

A QUEM SE DESTINA? PME

MONTANTE: Dotação de 220 milhões de euros, assegurados em partes iguais pelo QREN e banca e distribuídos por três fundos regionais

COMO SABER MAIS? www.iapmei.pt

4

Programa de Ignição

O QUE É? Capital de risco para apoio a projectos de empreendedorismo inovador de base científica e tecnológica nas fases 'seed' e 'start up'

A QUEM SE DESTINA? Projectos de tecnologias de informação e comunicação, electrónica & web, ciências da vida, turismo e recursos endógenos, nanotecnologia e materiais

MONTANTE: Dotação de 20 milhões de euros por ano. O investimento pode ser até 750 mil euros, num máximo de 85% das capacidades do fundo

COMO SABER MAIS? www.iapmei.pt

8

soluções para apoiar PME**Que instrumentos o podem ajudar?**

RAQUEL CARVALHO

raquel.carvalho@economico.pt

Todas as PME, independentemente da actividade e região onde se inserem, têm vários incentivos a que recorrer. Mas nem todos os sectores e regiões procuram com a mesma regularidade os apoios disponíveis. De acordo com dados divulgados pelo Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e Inovação (IAPMEI), no que se refere à primeira fase da ferramenta Comércio Investe, foram aprovados 836 projectos, dos quais 377 provenientes do Norte, 224 da região Centro, 143 de Lisboa e Vale do Tejo, havendo apenas 50 projectos nascidos no Alentejo e 42 no Algarve. No total, o valor dos incentivos foi de 25 milhões de euros.

Já no que se refere aos projectos aprovados pelo IAPMEI no âmbito do QREN (valor acumulado), volta a ser a região Norte a que mais projectos apresenta e tem aprovados. No total, foram aprovados 9.459 projectos, dos quais 4.828 são do Norte do país. Logo de seguida estão os projectos do Centro e de Lisboa e Vale do Tejo. Quanto aos sectores, é a indústria e o serviços os que lideram os projectos aprovados, com 4.472 e 2.799 respectivamente, seguidos do comércio, com 1.601. No que respeita às linhas PME Investe e PME Crescimento, o comércio lidera o número de operações, seguida da indústria e dos serviços. ■

Outros programas

» São muitos os programas de apoio para as PME. Além das redes de fornecimento entre PME, existe o 'Programa Sou Eu e Marca Portugal' que visa valorizar e afirmar a oferta nacional no mercado interno e externo. Já a plataforma de autodiagnóstico de competências permite às PME obter informação sobre os seus indicadores de desempenho e áreas onde seja relevante reforçar as competências. O Sistema Extrajudicial de Recuperação de Empresas e o estatuto de qualificação PME Líder e PME Excelência distinguem as melhores entre os seus pares. Importante ainda referir a rede europeia de serviços Enterprise Europe Network, presente em 54 países, criada pela Comissão Europeia para ajudar as empresas a desenvolverem o seu potencial de inovação e internacionalização. Há ainda a academia formativa do IAPMEI, destinada a facilitar o reforço de competências técnicas e de gestão nas PME.

5

Fundos de Co-investimento com Business Angels

O QUE É? Financiamento através de capital de risco, partilhado por 'business angels' para criação e arranque de empresas inovadoras e com forte potencial de desenvolvimento

A QUEM SE DESTINA? Entidades detidas maioritariamente e com controlo de gestão por Business Angels, em fase de constituição e arranque, ocorrido no período máximo de três anos

MONTANTE: Dotação de 43 milhões de euros, dos quais 27 milhões através do FEDER

COMO SABER MAIS? www.pofc.qren.pt

6

Soluções FINICIA

O QUE É? Financiamento no arranque e fases iniciais do ciclo de vida das empresas

A QUEM SE DESTINA? Empreendedores e empresas constituídas há menos de quatro anos em qualquer sector

MONTANTE: Variável de acordo com as diferentes soluções de financiamento. Os financiamentos podem revestir-se sob a forma de empréstimo bancário com garantia mútua, capital de risco com co-financiamento de fundos QREN e fundos regionais em municípios aderentes

COMO SABER MAIS? www.iapmei.pt ou através da rede de parceiros FINICIA

7

Garantias para acesso a financiamento e garantias técnicas

O QUE É? Soluções baseadas em garantia mútua, facilitando o acesso ao crédito em melhores condições de preço e prazo. O apoio dá garantias de bom pagamento ou bom cumprimento, para concursos públicos, para cumprimento contratual e para sistemas de incentivos

A QUEM SE DESTINA? Micro e PME de todos os sectores de actividade

MONTANTE: Sem dotação definida

COMO SABER MAIS? Mais informações em www.garantiamutua.com

8

Investe QREN

O QUE É? Linha de crédito especial com garantia mútua para financiamento complementar de projectos de investimento aprovados, no âmbito dos vários sistemas de incentivos do QREN

A QUEM SE DESTINA? Empresas e entidades beneficiárias do QREN

MONTANTE: Dotação global de mil milhões de euros, dos quais 500 provenientes dos recursos do empréstimo-quadro (QREN EQ) celebrado entre o estado e o BEI e os restantes 500 provenientes de recursos próprios dos fundos das instituições de créditos aderentes. Este é um crédito com garantia mútua para financiamento da contrapartida privada

COMO SABER MAIS? www.iapmei.pt

LINHAS DE CRÉDITO **FORÇA PME**

500 MILHÕES DE EUROS PARA QUEM NÃO BAIXA OS BRAÇOS

Este é o momento de arregaçar as mangas. De levar os projectos para a frente.
É por isso que o Banif criou linhas de crédito para apoiar os pequenos e médios empresários
no desenvolvimento dos seus negócios. Venha a uma Agência ou Centro de Empresas Banif
e saiba como aproveitar esta oportunidade. Acreditamos em quem não desiste de acreditar.

www.banif.pt | 808 200 200

Das 7h até às 1h
Sábados das 10h às 20h

SICA-NOS NO



BANIF

A força de acreditar

GUIA DAS PME

Acordo de Parceria que vai definir os fundos estruturais dará prioridade ao tema da competitividade e internacionalização das empresas, em especial das PME.

Paula Nunes

ENTREVISTA PEDRO GONÇALVES,
SECRETÁRIO DE ESTADO DA INOVAÇÃO, INVESTIMENTO E COMPETITIVIDADE

“O apoio às PME não se esgota no financiamento”

Pedro Gonçalves acredita que os primeiros concursos para os fundos 2020 avancem no último trimestre do ano.

Já estão definidas as linhas de utilização dos fundos estruturais até 2020, disse ao Diário Económico Pedro Gonçalves, secretário de Estado da Inovação, Investimento e Competitividade.

A que apoios públicos podem as PME aceder?

Portugal fechou já com a Comissão Europeia as negociações sobre o Acordo de Parceria que define como poderão vir a ser utilizados os fundos estruturais até 2020. Esse acordo atribui prioridade ao tema da competitividade e internacionalização das empresas, em particular das PME. Decorre agora a fase de definição do Modelo de Governação e de Regulamentação dos instrumentos de apoio específicos. Admito que os primeiros concursos possam estar no terreno no último trimestre do ano.

Que critérios facilitam o acesso?

O tema da simplificação é uma preocupação central no desenho e implementação. Foi já identificado um vasto leque de medidas a adoptar na perspectiva de operacionalização dos sistemas de incentivo que venham a vigorar no próximo Quadro, que abarcam todas as fases do ciclo de vida dos projectos, bem como aspectos transversais que concorrem para a simplificação, como a transparência da regulamentação, redução da carga administrativa e burocrática associada aos processos e recurso intensivo aos sistemas de informação.

Acredito que este esforço vai ter uma tradu-

Agência Nacional de Inovação

A Agência Nacional de Inovação (ANI) disponibilizará apoios a PME e assumirá uma “relevância central enquanto instrumento de implementação da Estratégia de Fomento Industrial para o Crescimento e o Emprego na área do I&D, Inovação e Empreendedorismo”, garante Pedro Gonçalves. É na ANI que ficará centralizada toda a promoção e dinamização da I&D empresarial.

Banco de Fomento

Em relação à concretização efectiva do Banco de Fomento, o governante disse já ter sido enviada a autorização para o Banco de Portugal, “sendo previsível que nos próximos meses a instituição entre em pleno funcionamento”. Pedro Gonçalves clarificou que “terá um papel fundamental no apoio ao financiamento e à capitalização das empresas”.

ção directa em melhores condições efectivas de acesso das PME aos instrumentos de apoio. Os critérios são diversificados e específicos para cada tipologia de apoio, em termos globais a aposta económica é promover a internacionalização e as exportações, a inovação e o valor acrescentado do produto, o emprego e a qualificação de talento.

O empreendedorismo e a internacionalização têm sido temas recorrentes nos discursos do Governo quando se fala na economia portuguesa. Como pretendem melhorar estas duas áreas?

O apoio à internacionalização das PME não se esgota no tema do financiamento. A AICEP disponibiliza produtos de informação, divulga oportunidades de negócio, e faz acções nos domínios da capacitação empresarial e do conhecimento, passando pelo apoio à actividade de promoção externa das empresas individualmente ou no âmbito de projectos conjuntos ou de iniciativa da AICEP, até à prestação de serviços personalizados e ao apoio directo da Rede Externa da Agência.

O capital de risco público ou as sociedades de garantia mútua vão poder disponibilizar de maior montante para financiamento?

Os montantes que o Ministério da Economia tem disponibilizado têm tido taxas de utilização relevantes, mas continuam a ter capacidade para apoiar as empresas. Estamos a criar todas as condições para que, em função da procura, sejamos capazes de disponibilizar a mais adequada oferta. ■ R.C. com I.M.

Confederação defende que PME devam receber metade dos fundos

Já se sabe que estão previstos entre 2014 e 2020, fundos comunitários de cerca de 6,2 mil milhões de euros para as PME, mas poucos pormenores existem sobre como serão geridos. João Pedro Soares, presidente da Confederação Portuguesa das Micro, Pequenas e Médias Empresas (CPPME) questiona por isso, quais serão os critérios utilizados à sua aplicação e quem regulará o desenvolvimento dos 25% que representam estes 6,2 mil milhões no bolo total dos fundos. mostrando ainda alguma reserva se continuarão apenas as exportadoras a ser as únicas contempladas. O presidente da CPPME revela as suas dúvidas, mas aponta também as alertaníticas que considera ser fundamental seguir.

“Em rigor, a distribuição desta verba deveria ser feita em função da percentagem de cada uma das categorias empresariais : micro empresas (95,9%); pequenas empresas (3,4%); médias empresas (0,5%) e grandes empresas (0,2%)”, diz. Daí que a proposta da CPPME seja diferente da oficial do executivo. “Desde já, as Micro e Pequenas Empresas, deveriam ser dotadas em 50% dos 6,2 mil milhões”. Além disso, a confederação acredita na necessidade da importância de uma Secretaria de Estado ou de instituto exclusivo para o tratamento dos assuntos das micro e pequenas empresas, algo que já propuseram ao próprio ministério da Economia.

No que respeita ao tema do crescimento económico, para a confederação esta não poderá passar apenas pelas exportações. João Pedro Soares, lembra que das cerca de 400 mil empresas que compõem o tecido empresarial, das quais, 99,2% são PME, só cerca de 20 mil, ou seja, 5%, possui cariz exportador. “É nas PME e no mercado nacional que se deverá reorientar toda a acção estratégica”, afirma. ■ R.C.



Micro empresas representam quase 96% do tecido empresarial.



**CATOLICA
LISBON**
BUSINESS & ECONOMICS

EM PARCERIA COM:



IAPMEI
Parcerias para o Crescimento

PROGRAMA DE DESENVOLVIMENTO EM GESTÃO E LIDERANÇA PARA PME LÍDER

Início: Porto, 17 OUT 2014 | Lisboa, 27 MAR 2015

Duração total do programa: 56 horas

COORDENAÇÃO E DOCÊNCIA:

FERNANDO PACHECO

Doutorado em Economia (Université Catholique de Louvain), Licenciado em Economia pela CATÓLICA-LISBON, onde foi Coordenador do Curso de Economia e Pró-Reitor e leciona nas Licenciaturas e Mestrados. É Vice-Presidente da Iberdrola-Portugal.

MIGUEL CRUZ

Doutorado em Gestão pela London Business School, MBA em Finanças e licenciado em Economia pela CATÓLICA-LISBON. É Presidente do Conselho Diretivo do IAPMEI e Presidente não executivo da Agência de Inovação.

"A minha participação na 1ª edição do Programa cumpriu os meus objetivos traçados. Este programa adequa-se aos quadros que querem rapidamente rever e aplicar os temas de gestão mais relevantes para uma PME no contexto atual."

José Caçote

QEnergia, Sistemas para Qualidade e Gestão de Energia - Diretor-Geral

INFORMAÇÕES E CANDIDATURAS:

www.clsbe.lisboa.ucp.pt/executivos/pme

Tel.: 217 214 239 ou 217 227 800

E-mail: joananunes@ucp.pt

FT FINANCIAL
TIMES



EFMD
EQUIS
ACCREDITED

Accredited by
Association
of MBAs

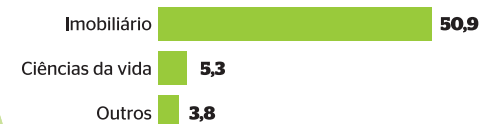
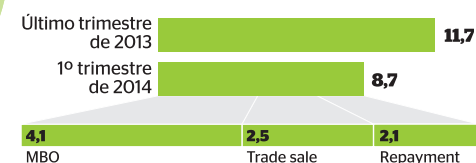
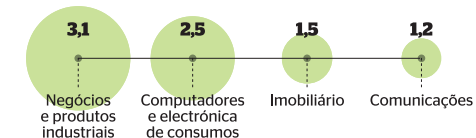
Católica Lisbon School of Business & Economics is ranked among Europe's Top 25 Business Schools. Consistently ranked the Best Business School in Portugal. Triple Crown Accredited.

GUIA DAS PME

FINANCIAMENTO

CAPITAL DE RISCO
PODE SER OPÇÃO

Não são só as novas empresas que podem recorrer ao capital de risco. As empresas que querem crescer, expandir-se ou recuperar de uma situação mais difícil também podem optar por esta forma de financiamento. As vantagens face ao financiamento bancário dependem do sucesso do negócio. É que enquanto um banco obtém a sua remuneração pelo juro e pela amortização do capital, os ganhos dos investidores de capital de risco estão dependentes do sucesso ou insucesso das empresas.

Sectores com maior investimento no primeiro trimestre de 2014
Em milhões de eurosDesinvestimento
Em milhões de eurosSectores com maior desinvestimento no primeiro trimestre de 2014
Em milhões de euros

GLOSSÁRIO

Buyout

Transacção através da qual um negócio, uma unidade do negócio ou uma empresa é adquirido pelo próprio vendedor e actual accionista.

Growth

Empresas em fase de crescimento / expansão.

Startup

Empresa em fase inicial.

Management buyout (MBO)

É um 'buyout' em que a equipa de gestão adquire o negócio ou parte dele com o apoio de investidores de 'private equity'.

Trade sale

Venda de uma empresa a um comprador institucional. Forma de saída mais comum para empresas financiadas por capital de risco.

Repayment

Reembolso do capital investido.

Fonte: APCRI

Infografia: Mário Malhão | mario.malhao@economico.pt

Financiamentos em capital de risco com tendência positiva em 2014

‘Business Angels’ têm 30 milhões de euros até Junho de 2015 para apoiar jovens empresas. Capital de risco, por seu turno, pode ser utilizado por empresas maduras e em estágios mais avançados da sua existência.

O número de operadores e de fundos de capital de risco sob gestão tem vindo a aumentar em Portugal. Segundo Paulo Caetano, presidente da Associação Portuguesa de Capital de Risco e Desenvolvimento (APCRI), “esta dinâmica, com impacto na disponibilidade de meios, tem levado a um aumento sustentado do recurso ao capital de risco”. Um desempenho que se deverá manter, uma vez que “os sinais que temos levam-nos a crer que vamos ter um 2014 com tendência positiva”, informa, afirmando que “tradicionalmente o financiamento cai no primeiro trimestre do ano” (ver infografia) e que, por essa razão, “as leituras devem ser anuais”.

O capital de risco está a ser mais procurado não só para ajudar empresas em fase inicial, mas também em fase de crescimento. O presidente da APCRI diz mesmo ser um erro associar o capital de risco como um produto exclusivo para ‘start ups’, ou seja, empresas na fase inicial da sua existência. “De facto não é assim”, frisa. “As operações genéricas de ‘buy out’ são, quer em número, quer em volume, o maior foco de investimento do sector”.

Paulo Caetano clarifica que o capital de risco

Políticas de incentivos

Francisco Banha acredita que “as políticas públicas de suporte ao empreendedorismo e ao seu financiamento encontram-se perfeitamente enquadradas com as melhores práticas internacionais”. Mas mais do que “medidas novas”, o que falta é potenciar as já existentes e envolver uma maior diversidade de actores”. Paulo Caetano, da APCRI, acredita que o capital de risco é a única solução para a capitalização das empresas e defende que “Portugal deve promover o crescimento sustentável do sector, permitindo o aumento dos fundos sob gestão”. Para isso “deve, de forma clara, assumir o papel de liderança na Europa em matéria de natureza fiscal neste tipo de estrutura de fundos”, diz.

“é uma ferramenta que assume o carácter de participação de capital temporária, o que se traduz em tomada accionista de sociedades”. Neste âmbito, pode ser utilizado em diferentes fases de evolução de uma empresa, uma vez que, explica, “tem a capacidade de dotar as empresas alvo de meios financeiros e de gestão adequados. É uma forma de capitalização pela via do reforço de capitais próprios”, afirma, informando ainda que as empresas alvo devem recorrer a este tipo investidor “através da apresentação de um plano de negócios”. Daí que o recurso a esta ferramenta para a apoio a projectos em expansão “esteja a ter um comportamento estável nos últimos anos”, assistindo-se actualmente “a um aumento substantivo dos projectos de recuperação”. Um comportamento que Paulo Caetano justifica como sendo “um sinal dos tempos e resultado do surgimento de veículos específicos de investimento nestas tipologias. São exemplo disso os fundos Revitalizar e outros fundos associados a instituições financeiras que têm vindo a desenvolver de forma eficiente um papel de recuperação de empresas com potencial de ‘turn around’”.

Anjos que ajudam empresas jovens

Nos últimos três anos, e no âmbito do programa Fundo de Apoio ao Financiamento à Inovação “foram efectuados 153 investimentos em 95 start-ups, com menos de três anos de actividade, no montante global de 17,8 milhões de euros”, informa Francisco Banha, presidente da Federação Nacional de Associações de Business Angels (FNABA).

Desde 18 de Fevereiro, com o lançamento da segunda linha de financiamento para ‘business angels’, no montante global de 15 milhões de euros, “já foram realizados investimentos em mais de 18 ‘start-ups’ que totalizaram cerca de nove milhões de euros”, informa, lembrando que os apoios são feitos, essencialmente, em fases iniciais do ciclo de vida das empresas.

A comunidade de ‘business angels’ tem sido por isso determinante na criação de novas empresas e na concretização de negócios inovadores, sendo de realçar que se encontram ainda disponíveis para investir, até Junho de 2015, 24 milhões de euros da primeira linha de financiamento e, até Setembro de 2015, seis milhões da segunda. ■ R.C.



Apresentamos-lhe a Solução,
CESCE MASTER OURO
 para que a sua empresa
 continue a crescer

E pode contar com:

- Prospeção de Mercados
- Risk Management
- Transferência do Riscos

Porque continua à espera?

Se deseja obter mais informação, visite www.acesceexplica.com
 ou através do código QR e contamos-lhe em 2 minutos.



CESCE 
 Gestão Integral do Risco Comercial

Linha CESCE 808 204 205 e www.acesceexplica.com



Mike Brown / Reuters

Novas empresas têm acesso a parques e incubadoras

Incubadoras podem potenciar negócio e contactos internacionais.

Se ainda não atingiu uma fase de maturação para ter o seu próprio escritório, saiba que tem várias hipóteses de locais para se instalar. Sejam eles escritórios partilhados, virtuais, incubadoras ou parques tecnológicos.

Existem vários conceitos deste tipo ligados a universidades e muitas autarquias resolveram também disponibilizar espaços para atrair empresas. Mas que vantagens têm estes espaços, que se destinam essencialmente a empresas com menos de quatro anos?

Na visão de António Tavares, presidente da Associação Portuguesa de Parques de Ciências e Tecnologias (Tecparques), este tipo de parques “criam condições para a instalação de PME de base tecnológica, facilitando a sua inserção no ambiente empresarial”. Além disso, “a internacionalização é mais fácil neste tipo de ambientes devido às redes de contactos quer nacionais, quer internacionais”. Um factor determinante, até porque, diz Pedro Rebordão, director de promoção e qualidade da Pólo Tecnológico de Lisboa (Lispolis), “a maior parte dos projectos nascem já com a ideia de se internacionalizar”. Sobre as incubadoras, Rebordão defende que “podem ajudar as ‘start ups’ a validarem o seu modelo de negócio, dar-lhes apoio na procura de financiamento e na relação com investidores”.

José Damião, director do Madan Parque, par-

Redes de incubadoras

>> A Anje gere 13 incubadoras, em 200 espaços físicos, num investimento global de 7,6 milhões de euros. Já lançou 800 empresas, estando actualmente incubadas cerca de 200. A taxa de sucesso é de 80%.

>> A Lispolis, tinha, no final do ano passado, 270 empresas instaladas, das quais 182 activas e 130 com mais de cinco anos de actividade.

>> A Rede PortusPark conta com oito Parques de Ciência e Tecnologia e seis Incubadoras.

>> O Madan Parque já incubou desde 1997 200 empresas, com uma taxa de sobrevivência de 95%. Actualmente tem 55 empresas instaladas.

que de ciência e incubadora de empresas localizado em Almada e que conta com a participação da Faculdade de Ciências e Tecnologia da Universidade Nova de Lisboa, entre outras entidades, diz que estes espaços “têm um papel importante quando baseados num pilar diferenciador que a proximidade dos centros de conhecimento permitem, com acesso a investigação, recursos técnicos e humanos que aumentam a capacidade de inovação” dos projectos”.

João Rafael Koehler, presidente da Associação Nacional de Jovens Empresários defende que as incubadoras são “as infraestruturas mais adequadas ao arranque e consolidação de empresas nas fases iniciais” e acredita que as PME em processo evolutivo “só têm a ganhar” com os reduzidos custos de instalação e com acesso a equipamentos e serviços”. Entre as vantagens está a criação de parcerias, estimulação da inovação, oportunidades de negócio e a troca de contactos, potenciando a internacionalização. Opinião partilhada por Novais Barbosa, presidente da Portuspark, que fala da importância destes espaços para a facilitação da “ligação de proximidade entre centros do conhecimento e actividade empresarial, que criam relações de aprendizagem, trocas de conhecimentos e auxílio mútuo”. ■ R.C.

Saiba por que a melhor altura para mudar de escritório é agora

Preços podem aumentar.

Se está a pensar mudar de escritório, saiba que se deixar a decisão para mais tarde corre o risco de enfrentar preços mais elevados no mercado de arrendamento.

Isto porque “o fundo do poço aconteceu há seis meses”, explica o director senior de agência da CBRE, André Almada. Este “fundo do poço” significa que as rendas baixaram “a níveis mínimos” há pouco mais de meio ano, altura em que, em contrapartida, a negociação de incentivos atingiu um pico. Actualmente, as rendas mantêm-se em baixa mas a negociação de pacotes de incentivos – como é o caso de períodos de carência – já está menos vantajosa para as empresas.

“Se se mantiver esta cadência da procura, não vai haver oferta suficiente.

Deixou-se de construir com o início da crise, os prédios construídos até essa altura já foram absorvidos e não há projectos para mais construção”, afirma André Almada, da CBRE.

Há ainda outros factores que levam André Almada a aconselhar a mudança “já”. O crescimento económico, que fará aumentar a procura, é um deles. O outro factor é a falta de oferta de novos edifícios de escritórios. “Se se mantiver esta cadência da procura, não vai haver oferta suficiente. Deixou-se de construir com o início da crise, os prédios construídos até essa altura já foram absorvidos pelo mercado e não há projectos para mais construção especulativa. Se houvesse pedidos de licenciamento agora, precisaríamos no mínimo de dois anos e meio para fazer novos edifícios. Mas eu não tenho conhecimento de licenças para construção de edifício de escritórios”, avisa André Almada, referindo-se à capital portuguesa.

Enquanto os novos edifícios não aparecem, o aumento da procura e a baixa oferta terá um resultado: o aumento dos preços em 2015 e 2016. A fase é, então, de “soar de gongo para mudar”. E é bom que mude até ao final do ano. ■ I.M.



ORGANIZE A SUA FROTA AUTOMÓVEL DA FORMA MAIS EFICIENTE.

ESCOLHA UMA SOLUÇÃO DE RENTING À SUA MEDIDA, COM TODOS OS SERVIÇOS INTEGRADOS. ESCOLHA A LOCARENT.

A Locarent é o parceiro ideal para a sua empresa porque lhe permite dispor de uma frota sem qualquer preocupação. Desde a manutenção ao seguro, deixe a logística e as questões burocráticas connosco e tenha mais tempo para o seu negócio. Adaptamos os nossos serviços ao perfil da sua empresa, em função da utilização que pretende fazer das viaturas. Conte ainda com o acompanhamento técnico dedicado da nossa equipa de gestores especializados.

LOCARENT

www.locarent.pt


**Caixa Geral
de Depósitos**


**BANCO
ESPIRITO
SANTO**

PROGRAMAS QUE AJUDAM A EFICIÊNCIA

Formas de ser mais eficiente energeticamente.

Gastar menos energia é bom para todos: cidadãos e empresas – que assim poupam na sua factura – e para o país – que contribui para o equilíbrio da sua balança comercial. Melhorar a eficiência energética pode levar, a nível mundial, à redução de mais de 13,3 biliões de euros na factura de combustível gasto no mundo inteiro (números da Agência Internacional de Energia). Para as PME, o tema é tão importante como para as grandes empresas. Apesar de, por vezes, ser necessária grande capacidade de investimento para beneficiar das poupanças na factura, é possível acederem a algumas linhas de financiamento ou de apoio.

Recentemente, o Governo disse ao Diário Económico que está a ser criado um instrumento financeiro para o investimento em eficiência energética em habitação, instrumento este que deverá funcionar de uma forma semelhante ao Fundo Jessica, fundo dedicado à reabilitação urbana que se autoalimenta através de fundos privados. Na habitação social, no entanto, o investimento em eficiência energética poderá vir a ser feito a fundo perdido. Mas há outras formas de ajudar as empresas a tornarem-se mais eficientes. Escolhemos alguns programas que podem dar a sua contribuição para diminuir o consumo.

Menos Energia Mais Eficiência

Até Setembro de 2014, as empresas podem concorrer ao projecto “Menos Energia Mais Eficiência”, levado a cabo pela Associação Industrial Portuguesa.

O Menos Energia Mais Eficiência é promovido no âmbito do Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização de PME do Programa COMPETE, correspondente a um investimento de 1,8 milhões de euros e a um incentivo a fundo perdido de 922 mil euros destinado a 50 PME industriais, localizadas nas regiões Norte, Centro e Alentejo. As empresas que

estiverem interessadas devem preencher a ficha de pré adesão no portal da AIP e enviá-la para o email energia@aip.pt.

Nova fase do programa Efinerg

Os resultados positivos obtidos na primeira edição do Efinerg levaram a AEP a ativar uma segunda edição do projecto. Estão agora abrangidas as PME industriais com consumos anuais de energia superiores a 250 e inferiores a 500 tep (tonelada equivalente de petróleo) das regiões Norte, Centro e Alentejo e que operam nos sectores couro e dos produtos do couro, equipamento eléctrico, pasta de papel, cartão e seus artigos, artigos de borracha e matérias plásticas, produtos químicos e de fibras sintéticas ou artificiais, impressão e reprodução de suportes gravados. Além do Efinerg 2, a AEP está também a lançar outros projectos na área da economia sustentável: Efidric (eficiência hídrica na indústria), Ecoprodutin (produtividade na indústria pela eco-inovação) e, ainda, Interambinerg (internacionalização do sector Ambiente e Energia para o México, Perú e Colômbia).

Save: to Compete

O “Programa de Apoio à Implementação de Projectos de Eficiência Energética nas Empresas”, ou, de forma resumida, o Save: to Compete, da EDP em parceria com a Confederação Empresarial de Portugal, permitiram concluir que o potencial médio de poupança através de medidas identificadas pela EDP, é de 20% para empresas industriais médias. As empresas que já implementam projectos de eficiência pouparam mais de três milhões de euros na factura energética. A EDP identifica potenciais medidas de redução do consumo energético nas empresas aderentes e promove a sua implementação e custeio através das poupanças geradas. O programa foi também lançado em Espanha. ■ I.M.

OPINIÃO

Benefícios fiscais ao serviço do investimento

Conheça os instrumentos poderosos que o Estado Português revitalizou.

Um dos principais instrumentos escolhidos pelos economistas para criarem ou estimularem qualquer tipo de acção por parte dos agentes económicos são os incentivos. Quer sejam incentivos de cariz financeiro, fiscal, em forma de tarifa ou mesmo social, os incentivos permitem a direcção da economia nacional num determinado caminho. Deste modo, encontra-se para aprovação e posterior publicação o novo Código Fiscal ao Investimento (CFI), no qual se incluem, entre outros, os benefícios fiscais contratuais. Os benefícios fiscais contratuais, embora já existissem no passado, irão agora apresentar-se mais competitivos e mais capacitadores de gerar ou estimular investimento através de taxas de incentivo mais atrativas e majorações superiores às apresentadas no passado. Deve ter-se em consideração que os benefícios fiscais em apreço possuem uma natureza contratual, sendo condicionados e temporários e concedidos pelo período de vigência do respetivo contrato, até 10 anos, a contar da conclusão do projecto de investimento. Importa, contudo, salientar que o investimento subjacente deve ser de cariz produtivo e superior a três milhões de euros. A principal medida de incentivo ao abrigo dos benefícios fiscais contratuais é a dedução à colecta de IRC até 25% (pode ser majorada em 6% no caso de investimentos em regiões desfavorecidas) do investimento produtivo elegível. Sendo que assim, para um investimento elegível de três milhões de euros, o promotor do mesmo poderia deduzir à colecta de IRC 750 mil euros durante 10 anos. As outras medidas previstas no novo CFI relativamente aos benefícios fiscais contratuais incluem ainda o alargamento da isenção ou redução das taxas de IMI, IMT e Imposto do Selo, bem como os respectivos prazos de isenção ou redução destas taxas. Cumpre ainda salientar que o acesso a um incentivo deste género comporta uma candidatura prévia à realização do investimento, isto é, ao invés de outros incentivos de cariz fiscal em que aquando do preenchimento da declaração de rendimentos Modelo 22 de IRC se apura o montante a deduzir, o acesso aos benefícios fiscais contratuais implica que o promotor realize uma candidatura ao mesmo antes de iniciar o seu projecto. ■



JOÃO ARANHA
Partner da Baker Tilly

Os benefícios fiscais possuem uma natureza contratual, sendo condicionados e temporários e concedidos pelo período de vigência do respetivo contrato, até 10 anos, a contar da conclusão do projecto de investimento. Importa, contudo, salientar que o investimento subjacente deve ser de cariz produtivo e superior a três milhões de euros