APOIO E FINANCIAMENTO AO DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS

Criação e desenvolvimento de negócios
Soluções de financiamento

Lisboa, 21/01/2014

André Março
andre.marco@iapmei.pt

IAPMEI
Parcerias para o Crescimento

MINISTÉRIO DA ECONOMIA

Acesso a Financiamento

Partilha pública de risco e ou cofinanciamento público

- **Crédito /leasing**

  Linhas de crédito específicas
  Garantia Mútua

- **Capital**

  Business Angels
  Capital de Risco,
  Mercado de capitais

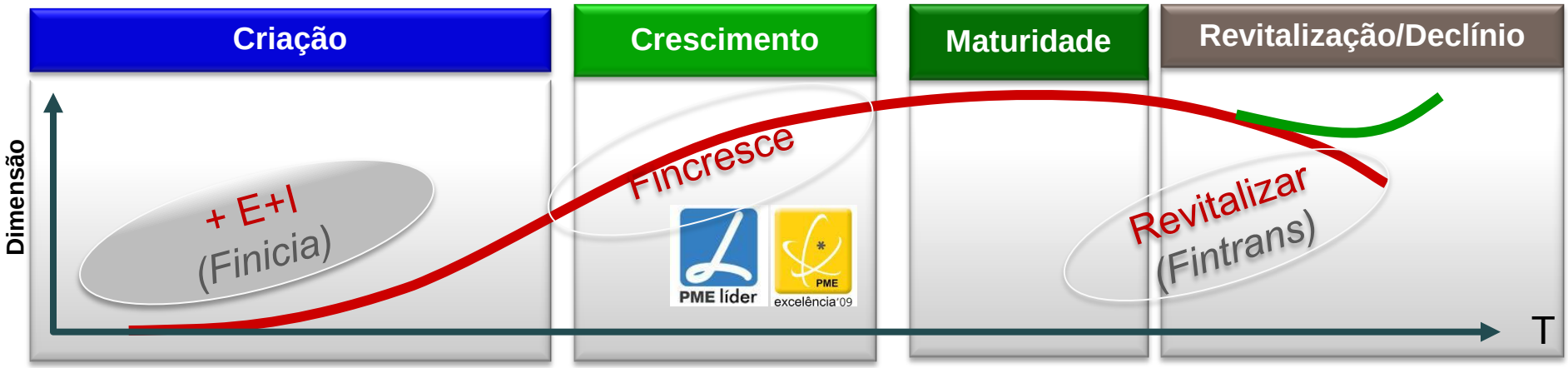
- **Incentivos**

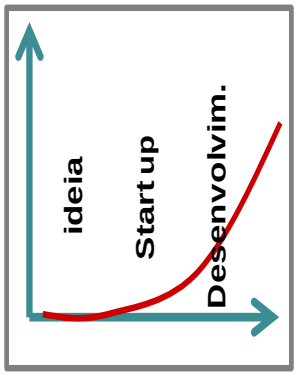
  Quadro Estratégico Comum (***QEC***) **2014-2020: Inovação, Qualificação, I&D, RH**

- **Financiamento Próprio**

  Promotores/Empreendedores
  Família / amigos

Soluções de Financiamento
Ciclo de vida / posicionamento





- Capital Semente
- Business Angels
- Incentivos
- Linhas de Crédito
- Capital de Risco

- Linhas de Crédito e Garantia Mútua
- Obrigações
- Fundos de Capital de Risco
- Incentivos ao Desenvolvimento
- Mercado de Capitais

- Fundos Revitalizar
- FACCE
- Fundos de Cap Risco

- Estimular o empreendedorismo
- Valorização económica de result. I&D
- Promover e facilitar a criação de empresas e projetos inovadores
- Apoiar empreendedores e empresas nas fases iniciais do ciclo de vida e MPE

- Facilitar o acesso e otimizar as condições de financiamento para a implementação de estratégias de crescimento e de reforço da base competitiva das empresas

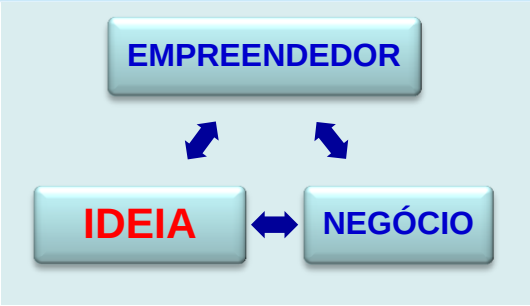
- Estimular e promover processos empresariais: Revitalização, concentração, dimensão, transmissão e sucessão

Obter Financiamento ?

- Quem ?
- O que pretende fazer e como o vai fazer?
- Quem vai gerir o negócio? *Competências/perfil*
- O negócio é mesmo rentável?
- O que vai investir / arriscar no negócio?
- Já produziu ou vendeu alguma coisa? *experiência*
- Qual o volume de investimento? (tempo)
- Qual o potencial de crescimento e de sustentabilidade do negócio?

Afinal porque se deve investir no negócio?

Empreendedor



MOTIVAÇÃO

Motivações de circunstância

- Mudança de situação familiar, profissional, ...
- Descoberta própria do potencial de empresário

Motivações intrínsecas

- Perguntar "Porque não?";
- Ter ideia, avaliar a oportunidade e a possibilidade de reunir os meios necessários.

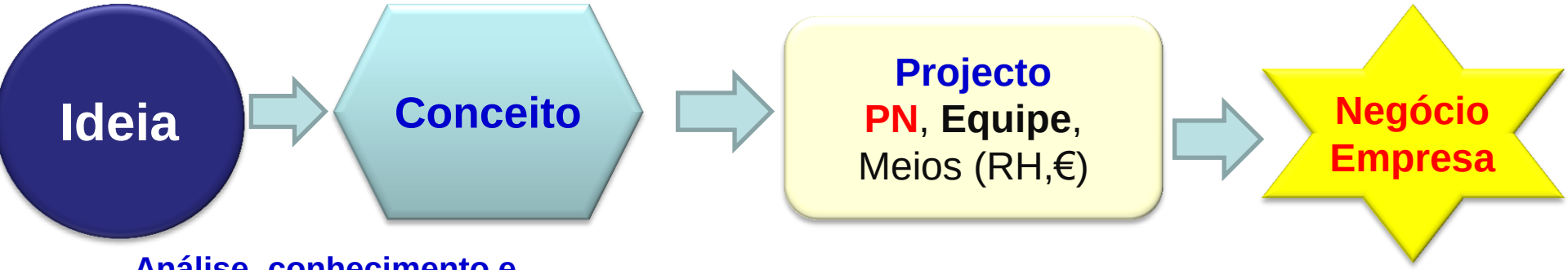
Da ideia ao negócio

"Processo Empreendedor"

Equipes – competências – recursos (Técnicos, humanos e financeiros)

Identificar oportunidade	Avaliar oportunidade	Desenvolver Pl. Negócios	Implementar	Gestão
Invenção *Resultado de Investigação* ***Explorar negócio existente***	*Reflecção* *Estudar* *Adaptar*	*Projetar* *Planear* *Financiar*	*Investir* *captar recursos* *Gerir*	*obter resultados*

Avaliação de Oportunidades



Análise, conhecimento e testes

Inevitável: avaliar oportunidade
⇒ Consultar peritos
⇒ Realizar estudos
⇒ **CONHECER:**

- **Os fatores que estão a criar a oportunidade?**
- Adequação de produtos / serviços
- Mercado (dimensão, clientes, concorrentes, …)
  - A forma e meios para atingir clientes?
  - A sensibilidade dos consumidores ao preço ?
  - O que os concorrentes não satisfazem?
  - A reação possível dos concorrentes?
- Recursos necessários e custos para arrancar com a empresa
  - Pessoas (equipe) / Competências
  - As tecnologias a utilizar (acesso e domínio)
- Capacidade de atuar e intervir de forma competitiva.

Ideias !!!!

associadas à exploração de oportunidades

Novo mercado - **mudanças nos padrões e hábitos de consumo surgem oportunidades de satisfazer melhor as necessidades das pessoas.**

Nova tecnologia - **e técnicas aplicadas a processos de produção**

Novos benefícios - **ligados a novas formas de oferecer um produto ou um serviço.**

- **Exploração de resultados de investigação**

Se não houver ideias, como obtê-las?

A partir de **experiências profissionais**, de conversas com familiares e amigos, feiras, natureza, e de várias formas

Fontes de ideias:

- **Identificação de necessidades não satisfeitas** - conceber produtos para clientes disponíveis
- **Observação de deficiências que justifiquem alterações** (design, embalagem, serviço ao cliente, preço, atributos, .) **ou um novo negócio** - melhorar em relação ao que existe no mercado;
- **Observação de tendências / alterações de mercado** (a nível local, regional, nacional ou internacional em (padrões de consumo, gostos e preferências, …),
- **Experiência profissional -** iniciar o negócio ligado à actividade que desenvolve.
- **Procura de novas aplicações / usos alternativos para bens que já existem**
- **A partir de hobbies -** Identificar necessidades não satisfeitas (oportunidades)
- **Imitação do sucesso de outros** - introduzindo diferenciação e vantagem competitiva
- **Conhecimento de mercado a partir dos canais de distribuição -** de produtos e serviços e características desejados pelo consumidor, incluindo design, tamanho, etc.)
- **Novas Normas e Regulamentações -** responder com produtos/serviços a necessidades das organizações.
- **Resultados de I&D -** Esforço directo ou não dos empreendedores
- **Ideias na internet em sites de diversas organizações**

Criação de negócios inovadores de base científica e tecnológica

VALORIZAÇÃO ECONÓMICA DO CONHECIMENTO

- **Resultados de investigação**
- **Prova de conceito**
  - **Prototipagem**
  - **Teste de mercado**
- **Transferência de Tecnologia e de Conhecimento**
  - **Papel dos TTO (tech transfer operators)**
- **Protecção e Direitos de propriedade intelectual:** Investigadores/instituições
- **Soluções Específicas de Financiamento**
- **Ter presente as competências necessárias à criação e desenvolvimento de uma ideia de negócio** (Técnica/tecnológica – comercial - legal - financeira - operacional.)
- **Os investigadores face ao desenvolvimento de projectos com potencial**

Tem competências para concretizar o seu próprio negócio ?

IAPMEI
Parceiros para o Crescimento

❖ **Para eliminar as dúvidas que tenha quanto à sua capacidade e habilidade para o concretizar:**

- Identifique os seus pontos fortes (e pontos fracos?)
- **Assuma se é capaz** de arrancar com o seu negócio e obter sucesso

Se SIM - ***Encontrar e desenvolver uma ideia de negócio***

❖ **Mas tem mesmo as Competências/Qualidades* para ser um empreendedor?**

E se as não tiver terá que desistir ? Não!

Poderá sempre: **Associar-se** a outras pessoas que possuam essas competências, ou

Mobilizar/pagar a especialistas

Marketing** ;Gestão**;***Gestão financeira contabilidade**)

Mas se……:

- Tem uma ideia
- Testou a sua validade e oportunidade de mercado
- Sente-se apto está decidido e motivado para avançar e concretizar o seu negócio!

Fundamental:

Ter uma equipa

Definir uma estratégia

Capacidade para mobilizar recursos:

humanos, técnicos e financeiros

Plano de negócios

Antes da concretização !

Sobre o Plano de Negócios(PN)

IAPMEI
Parceiros para o Crescimento

O **PN** - documento usado para **descrever um projeto e o modelo de negócios**

- **Em que negócio você está?**
- **O que você vende? e produz?**
- **Qual o mercado alvo?**

A elaboração do **PN** - envolve um **processo de aprendizagem e de autoconhecimento**, e permite ao empreendedor posicionar-se face ao ambiente de negócios

- **Estabelecer diretrizes** para o negócio**;**
- **Gerir de forma eficaz** as decisões definidas;
- **Monitorar** o a evolução da atividade e o desempenho da empresa;
- **Facilitar o diálogo com os financiadores** no acesso a financiamentos;
- **Identificar oportunidades** e transformá-las em vantagens competitivas;
- **Definir comunicação eficaz** a nível inteno face aos stake holders externos.

O **PN** é fundamental para **procurar financiamento** junto de bancos e de investidores mas tem **interesse para diversas entidades**:

- **Incubadoras; Parceiros; Bancos; Investidores; Fornecedores;**
- **A empresa internamente;**
- **Clientes; Sócios/acionistas; Estado e outras entidades públicas**

Estrutura do Plano de Negócios

Não há um modelo padrão (Universal) mas um <u>Plano de Negócios deve contemplar</u> um conjunto de áreas que permitam um entendimento completo do negócio.

- **Índice;**
- **Sumario executivo;**
- **Análise estratégica;**
- **Descrição da empresa;**
- **Produtos e serviços;**
- **Plano Operacional;**
- **Plano de Recursos Humanos;**
- **Análise de mercado;**
- **Estratégia de marketing;**
- **Plano financeiro;**
- **Anexos.**

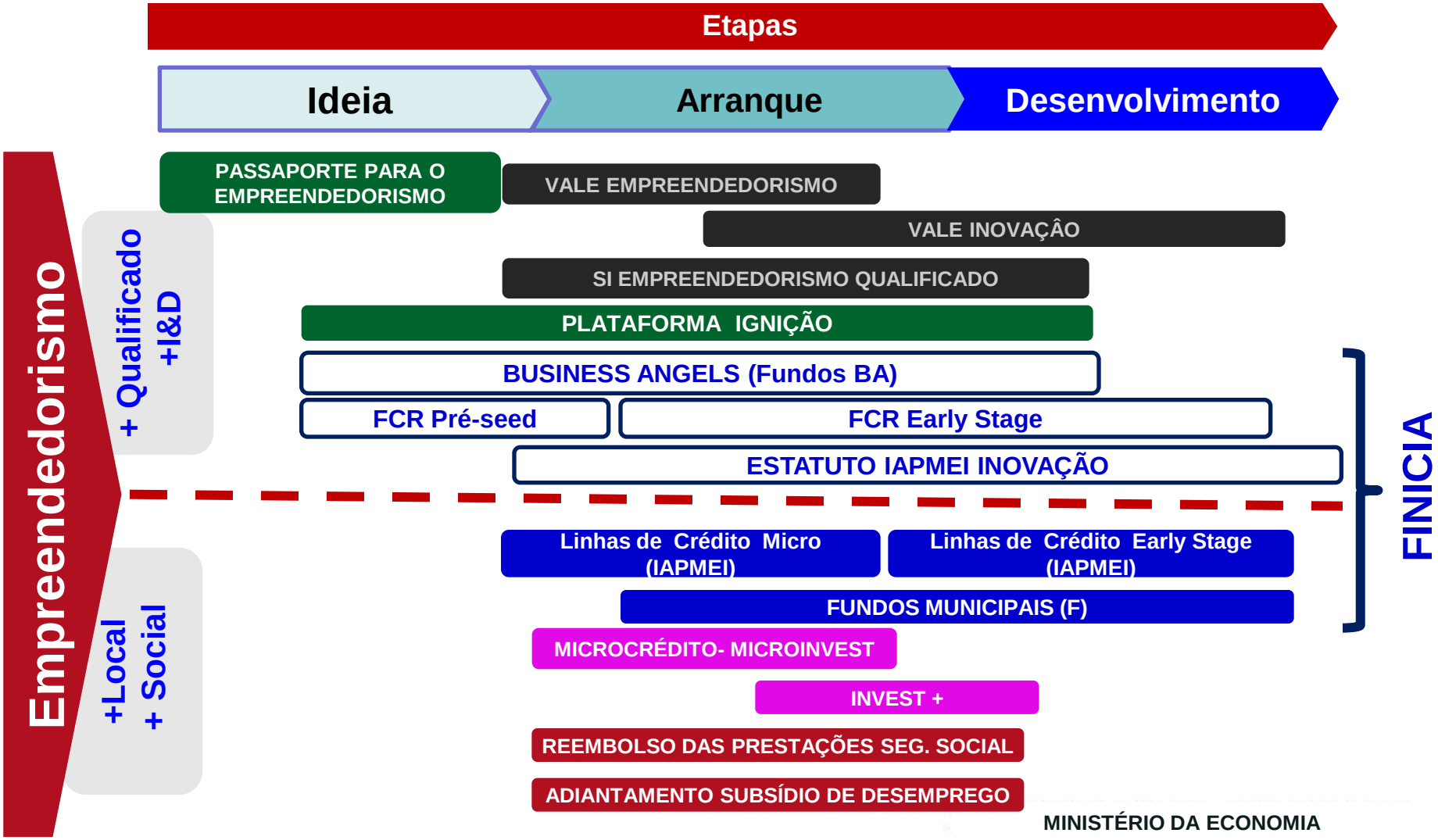
A equipe de gestão é fator crucial para os investidores/financiadores: sendo ainda relevantes para a caracterização do projeto:

- **Equipa de gestão;**
- **Organograma funcional da empresa;**
- **Estrutura Legal;**
- **Localização e infra - estruturas;**
- **Sistema de informação e controlo ;**
- **Parceiros Estratégicos.**

O PLANO DE NEGÓCIOS

A elaborar pelo empreendedor (equipa)

+E+I Soluções de Financiamento



MINISTÉRIO DA ECONOMIA

Rede Nacional de Mentores

www.redenacionaldementores.pt

Os promotores/empreendedores poderão ter acesso a uma Rede Nacional de Mentores (constituída pelo IAPMEI) que poderão prestar aconselhamento

Fintrans – Dimensão e Transmissão Empresarial

IAPMEI
Parceiros para o Crescimento

Adquirir/Investir
dinamizar
um negócio / empresa
já existente

Oportunidades para empreendedores e investidores com experiência-ideias-competências

Fintrans – Dimensão e Transmissão Empresarial

Lado da OFERTA:

- PME com dificuldades para prosseguir o seu desenvolvimento pela inadequação do modelo de negócio ou da gestão, que pretendam equacionar a hipótese de alienação total ou parcial, fusão;
- Empresários que estejam a planear a sua **sucessão e/ou retirada**;
- **PME com ativos pouco rentáveis**, que podem ser revitalizados por inclusão numa nova cadeia de valor;

Lado da PROCURA

- PME que queiram aumentar a sua competitividade através de uma estratégia de crescimento por aquisição - fusão - concentração;
- **Investidores/Empreendedores** interessados na aquisição (total ou parcial) de uma empresa já existente.

FINTRANS - Acções e Apoios

IAPMEI
Parceiros para o Crescimento

- Aconselhamento técnico
- Análise sumária do valor do negócio (venda, fusão, sucessão)
- Apresentação do negócio (compra, venda, fusão)
- Divulgação de oportunidades de negócio (**compra**, venda, fusão)
- Promoção de encontros de negócio (Investidores, compradores, vendedores)
- Aconselhamento, assistência e intermediação no acesso a soluções de financiamento (Fusões, Aquisições, MBO/MBI)
- Plataforma (portal) de registo, divulgação e negociação **(www.fintrans.pt)**

O que podem esperar do IAPMEI?

- Informação qualificada
- Aconselhamento
- Assistência técnica
- Intermediação no acesso a competência e a financiamento

fim

Informação complementar:

- **Soluções de Financiamento**
- ***Notas sobre apoio ao empreendedorismo no QEC 2014-2018***

andre.marco@iapmei.pt
Direção de Participadas e Instrumentos Financeiros

2014

IAPMEI
Parcerias para o Crescimento

SOLUÇÕES DE FINANCIAMENTO
(programas de dinamização)

IAPMEI
Parceiros para o Crescimento

PROGRAMAS		Tipo	Soluções de Financiamento
+E+I FINICIA	+E+I	INC NR	▪Projetos de Empreendedorismo Qualificado (Sistema Incentivos à Inovação)
	+E+I	INC NR	▪Bolsa do Passaporte para o Empreendedorismo (PO Regionais)
	+E+I	INC NR	▪Vale Empreendedorismo (+E) Sistema de Incentivos Qualificação de PME
	+E+I	INC NR	▪Adiantamento das prestações de desemprego - Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego (IEFP)
	+E+I	INC NR	▪Programa Nacional de Microcrédito -SOU MAIS - PAECPE (IEFP)
	+E+I	FCR	▪3 Fundos de Capital Pré-seed (Safpri-Compete)
	+E+I	FCR	▪6 FCR early stage (Safpri-Compete)
	+E+I	FCR +	▪Programa de Ignição - Call for Entrepreneurship PV
	+E+I	FCR	▪**Estatuto IAPMEI/INOVAÇÃO**
	+E+I	INC NR	▪Reembolso das Prestações à Segurança Social para start ups (IEFP)
	+E+I	FCR	▪26 Fundos de Capital Business Angels
	+E+I	Credito	▪Linha de Crédito Microinveste-IEFP (< 20 m€)
	+E+I	Credito	▪Linha de Crédito INVEST + (IEFP) < 200 mil €
	+E+I	Credito	▪Linha Microcrédito (BPI) <= 25 m €
	+E+I	Credito	▪3 Linhas de Crédito Early Stage (BPI-BES-BST) <= 100 m€
	+E+I	Credito	▪Fundos de Crédito Municipais (< 45 m €)
	V	INC NR	▪Sistema de Incentivos de Apoio Local a Microempresas (inv+Criação emprego)
	V	INC NR	▪Reforço do mérito regional dos Sistemas de Incentivos às empresas do QREN

Soluções descontinuadas (QREN) 2007-2013

Soluções de Crédito *(Finicia)*

(Garantia Mútua 75%)

	Montantes	Condições
Microcrédito	➢ **100% de financiamento** ➢ **Max: 25 mil €, sem entrada** ➢ (BPI, BES, Santander, Barclays, Montepio)	➢ **Duração = 3 anos. Spreads (até 5,25%)** ➢ **Comissão GM (2,5%)**
Early stage	➢ **Entre 25 mil€ e 200 mil €,** ➢ **Promotor investe Min: 10 mil €** ➢ (BPI, BES, Santander, Barclays, Montepio)	➢ **Entre 3 e 5 anos,** ➢ **até 6 meses de carência.** ➢ **Spread >=7%** ➢ **Comissão GM (2,5%)**
Fundos Municipais **Município, Banco, GM, Associações, IAPMEI**	➢ **Max: 45 mil€** ➢ **100 % ou 85% do financiamento** **Município 20% sem juro** **Banco 80% com GM**	➢ **Entre 3 e 6 anos,** ➢ **Carência até 1 ano Spreads (< 5,25%)** ➢ **Comissão GM (2,5%)**

FUNDOS DE CAPITAL DE Risco

Fundos de Capital de Risco (Compete+PO regionais)

Tipo de FCR	Identificação FCR				
	Designação	Entidade Gestora	Valor €	COMPETE	Realizado
Inovação e Internacionalização de PME 10 Fundos 123 M€	FCR PME/BES	ES Capital	10.000.000	50,0%	3.000.000
	FCR ES Ventures Inov-Internac	ES Ventures	10.000.000	50,0%	3.000.000
	FCR ASK Celta	ISQ Capital	20.000.000	50,0%	2.000.000
	FCR AICEP CapitalGlobal-Intern	Portugal Ventures	20.000.000	50,0%	6.000.000
	FCR Turismo Inovação	Portugal Venture	20.000.000	50,0%	6.000.000
	FCR Patris Capital Partners	Patris Capital	10.000.000	50,0%	5.000.000
	FCR Capital Criativo I	Capital Criativo	20.500.000	48,8%	6.150.000
	FCR InovCapital Ind. Criativas	Portugal Ventures	6.000.000	50,0%	1.800.000
	FCR Novabase Inov e Internac	Novabase Capital	11.760.000	46,8%	3.528.000
	FCR Minho Inov e Internac	2BPartners	4.000.000	50,0%	1.200.000
Corporate Venture 2 Fundos 9 M€	FCR Critical Ventures I	Critical Ventures	5.000.000	50,0%	1.500.000
	FCR InovCapital Biocant	Portugal Ventures	4.000.000	50,0%	1.200.000
Projectos Fase "Early Stage" 4 Fundos 33 M€	FCR InovCapital Early Stages	Portugal Ventures	7.166.500	65,1%	2.149.950
	FCR ASK Capital	ISQ Capital	11.000.000	59,1%	1.288.800
	FCR Fast Change II	Change Partners	10.000.000	60,0%	3.000.000
	FCR InovCapital Universitas	Portugal Ventures	5.000.000	62,5%	1.350.000
Projectos Fase "Pré-Seed" 3 Fundos 13 M€	FCR InovCapital Actec II	Portugal Ventures	7.338.765	66,3%	2.201.630
	FCR Istart I	ES Ventures	3.000.000	55,0%	900.000
	FCR Beta Ciências da Vida	Beta	2.500.000	70,0%	750.000
Total			**187.265.265**		**52.018.380**

FCR - Projetos Fase "Pré-Seed"

13 milhões €

- **Objetivos – Financiamento de projetos em fase "Pré-Seed"**
- **Empresas sedeadas nas regiões NUTS II (Norte, Centro, Alentejo e Lisboa)**
- **Projetos elegíveis:**
  - Projetos com conteúdo tecnológico relevante na fase de prova do conceito
  - São apoiadas: provas de conceito tecnológico, a prototipagem, a valorização da propriedade intelectual e o desenvolvimento de planos de negócios.
  - Período de investimento <= 3 anos.
  - O resultado final da fase de prova de conceito deverá ser um plano de negócios ou um plano de licenciamento da tecnologia.
  - O plano de negócios deverá prever a alienação da participação do Fundo Capital de Risco na empresa logo após a conclusão da prova de conceito
- **Condição da participação dos fundos:**
  - A participação do fundo <= 300.000€,
  - A participação do FCR, por projeto <= 50% do valor atribuído ao projeto com base em estudo de viabilidade de negócio.
  - >=70% da participação do FCR em cada projeto deve ser assegurada por capital ou quase capital.

Projectos Fase "Pré-Seed" **3 Fundos 13 M€**	FCR InovCapital Actec II	Portugal Ventures
	FCR Istart I	ES Ventures
	FCR Beta Ciências da Vida	Beta

Portugal Ventures –*Ignição*

FCR - Projetos Fase "Early Stage"

33 milhões €

- **Objetivos – Financiamento de projetos de investimento nas fases Early Stages**
- **Empresas sedeadas nas regiões NUTS II (Norte, Centro , Alentejo e Lisboa)**

Projetos	Participação do FCR por empresa €	Participação Máx do FCR por empresa em % do Capital
Projetos emergentes de pequena escala com caráter inovador e/ou diferenciador	<= 100 mil€	<= 80% do Capital da empresa >= 70% da participação do FCR terá que ser em Capital ou quase Capital
Projetos de forte conteúdo de inovação, que detenham o estatuto IAPMEI Inovação e que sejam desenvolvidos por PME com menos de 3 exercícios fechados	<= 1 milhão €	

Projectos Fase "Early Stage" 4 Fundos 33 M€	FCR InovCapital Early Stages	Portugal Ventures
	FCR ASK Capital	ISQ Capital
	FCR Fast Change II	Change Partners
	FCR InovCapital Universitas	Portugal Ventures

Estatuto IAPMEI INOVAÇÃO

2014-2020 Quadro estratégico de promoção e apoio ao empreendedorismo

- Avaliação dos Instrumentos de promoção do empreendedorismo existentes
  - Apoio individual dirigido ao empreendedor
  - Apoio coletivo a futuros empreendedores (Redes – Ecosistema Empreendedor)
- Lógicas de incubação de empresas
- Instrumentos financeiros Mobilização de fundos europeus (Capital, Crédito, BA, Incentivos) -
- Articulação entre:
  - a lógica do empreendedorismo qualificado (inovação tecnológica VEC) e
  - a lógica do empreendedorismo centrado na criação de emprego (base regional, local, social, ….)

IMPORTANTE a articulação com

- **o reforço da transferência de conhecimento científico e tecnológico para o setor económico;**
- **A clusterização - política de clusters**

APOIO E FINANCIAMENTO AO DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS

Obrigado

Lisboa, 21/01/2014

André Março
andre.marco@iapmei.pt

IAPMEI
Parcerias para o Crescimento

MINISTÉRIO DA ECONOMIA