



1



2

INSTRUMENTOS FINANCEIROS

AUTOR: PAULO ALEXANDRE



3

3



Instrumentos Financeiros

Objectivo:

- Apresentação de diversos instrumentos financeiros para financiamento às MPME
- Reflexão sobre a sua adequação à realidade angolana (dificuldades e oportunidades)
- Reflexão sobre perspectivas e tendências nas formas de financiamento das MPME

4

4

Índice

1. Instrumentos de apoio à tesouraria
 2. Instrumentos de financiamentos de médio e longo prazo
 3. Financiamento para apoio internacionalização/exportação
 4. Financiamento adaptado à actividade agrícola
 5. Crédito a MPME com condições preferenciais e as Sociedades de Garantia Mútua (SGM)
 6. Microcrédito
 7. Instrumentos de Capital Próprio para MPME
 8. Angola – linhas apoio actuais e recomendações de soluções financeiras para MPME
- Conclusão

5

5

1. Instrumentos de apoio à tesouraria

Objectivo:

- Utilizar os instrumentos de financiamento à tesouraria que melhor se adaptem à actividade e risco da empresa.
- Redução de Risco para financiador – maior facilidade em aprovação de linhas (ideia base: disponibilização fundos com suporte documental de existência de transacção comercial – venda/compra)

6

6



1. Instrumentos de apoio à tesouraria

a) CCC (Conta Corrente Caucionada) e Desconto de Livranças (créditos curto prazo)

- Forma de financiamento preferida pelas empresas (facilidade de utilização, possibilidade de renovação da CCC, caso o risco na empresa se mantenha)
- banco não tem evidência onde a empresa utiliza os fundos disponibilizados.
- Garantias solicitadas banca; dificuldade acrescida para acesso ao crédito das MPME. Ex: Para mitigar risco solicitam penhor de aplicação financeira.

Nota: também usual o financiamento por empréstimos de curto prazo (até 12 meses)

7

7



1. Instrumentos de apoio à tesouraria

b) Conta Corrente Caucionada para adiantamento de cheques pós-datados (com ou sem cópia de facturas)

Vantagem: os fundos são só libertados da CCC, com existência de documento (título executivo – cheque) o que, em principio, comprova a existência de uma transacção comercial – venda ou prestação serviços efectuada pela empresa.

Em alguns casos, o banco pode solicitar cópia da factura subjacente à transacção comercial (para melhor conforto e comprovativo comprovar que estou a financiar uma transacção comercial)

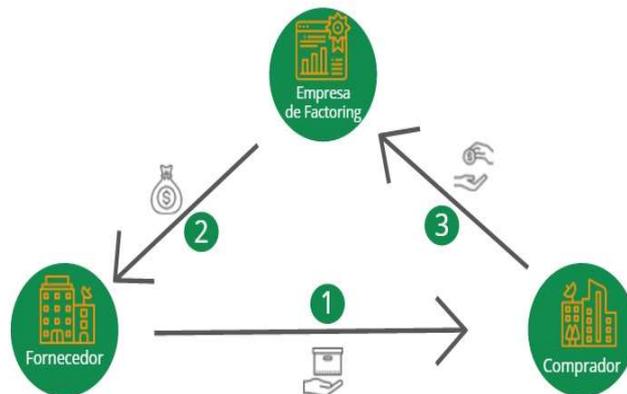
8

8

1. Instrumentos de apoio à tesouraria

c) Factoring

- 1 – O Fornecedor vende bens ou serviços ao Comprador.
- 2 – A empresa de Factoring (banco) adianta os recebimentos ao Fornecedor.
- 3 – O Comprador faz o pagamento à empresa de Factoring.



9

9

1. Instrumentos de apoio à tesouraria

c) Factoring

Vantagens:

- MPME (mesmo com risco mais elevado)- bancos estão a financiar a empresa, assente em transacções comerciais com os clientes desta (os devedores), que o banco previamente classificou, analisou e deu o seu acordo (em principio de bom risco de crédito).
- Pressão adicional de cobrança.
- Carteira de clientes de bom risco (Estado ou empresas estatais, grandes empresas – sector distribuição, energia, construção, etc.).

Nota: Comissões podem ser elevadas - ideal poucos clientes e facturas de valor elevado

10

10

1. Instrumentos de apoio à tesouraria

c) Tipos de *Factoring*

- *Factoring COM* recurso – se comprador não paga factura, o fornecedor tem que devolver ao banco o adiantamento. Produto mais comum comercializado pela banca comercial.
- *Factoring SEM* recurso - o produto inclui a cobertura de risco de crédito associada. Serviço com custo mais elevado e pouco disponível.
- *Factoring* nacional/internacional
- *Factoring* Notificado/Não Notificado
- *Factoring* pontual/carteira crédito

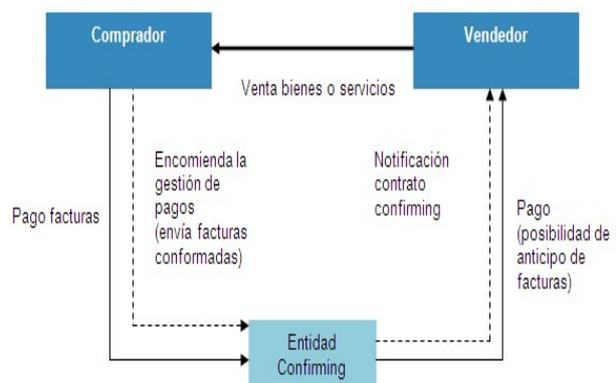
11

11

1. Instrumentos de apoio à tesouraria

d) *Confirming*

1. O Comprador, efectua contrato de *confirming* com banco. Envia banco facturas confirmadas.
2. Banco notifica vendedor (ex:MPME) de facturas que estão em pagamento e condições para antecipar recebimentos;
3. A MPME, solicita a antecipação facturas. Banco paga, deduzido taxa de juro e comissões;
4. No vencimento, o comprador paga factura ao banco



Fonte: <https://www.edufinet.com/inicio/nuevos-productos/confirming/que-es-el-confirming>

12

12



1. Instrumentos de apoio à tesouraria

d) *Confirming*

Vantagens para o vendedor (ex: MPME)

- Antecipação de créditos comerciais de uma forma muito rápida e muitas vezes usufruindo de uma taxa de juro mais baixa (Risco de crédito é do meu cliente) e sem ter que ser cliente do banco do Devedor.
- Tem a segurança que na data de vencimento das facturas, o Banco paga essas facturas, eliminado assim o risco de cobranças
- Não entra para as responsabilidades Crédito, nem é considerado empréstimo na MPME.

13

13



1. Instrumentos de apoio à tesouraria

d) *Confirming*

Vantagens para o fornecedor (ex: Grande Empresa e que contrata o serviço com banco)

- Apresentação de uma imagem profissional e credível da empresa junto dos fornecedores, pois permite assegurar os pagamentos das facturas;
- Melhor capacidade de negociação de prazos de pagamento e condições de preço junto dos fornecedores;
- Redução de tempo e custos administrativos, ao delegar na entidade financeira a gestão de pagamentos;

14

14

2. Instrumentos de financiamento de Médio e Longo Prazo

a) Empréstimos bancários tradicionais

- Forma de financiamento tradicional para investimentos em activos não correntes (ex: fabrica, armazém, compra de empresas, tractores, alfaia agrícola, máquinas etc).

Dificuldades nas MPME:

- ✓ Apresentarem garantias sólidas (hipoteca do imóvel ou terrenos, penhor, etc)
- ✓ Dificuldade em apresentar plano de viabilidade consistentes (previsão correcta de cash flows que demonstre a capacidade de reembolso da dívida)
- ✓ Reduzida capitalização; fiabilidade das contas; Prazos pagamento

15

15

2. Instrumentos de financiamento de Médio e Longo Prazo

b) Leasing

Contrato em que o locador (empresa de Leasing) cede ao locatário (Cliente), mediante o pagamento de uma renda, a utilização temporária de um bem, adquirido por indicação do cliente e que este poderá comprar no final do período de tempo acordado no contrato, por um preço pré-determinado (valor residual).



16

16



2. Instrumentos de financiamento de Médio e Longo Prazo

b) *Leasing*

Financiamento muito utilizado para Investimentos em maquinaria, veículos e também imóveis; O tipo de financiamento ideal para financiar veículos comerciais (novos e usados) e maquinaria.

Vantagens:

- ✓ Taxas efectivas competitivas, prazos longos e possibilidade de financiamento de 100%.
- ✓ Escolha do bem e possibilidade de negociar descontos com vendedor, Pagto é a pronto.
- ✓ Bancos dão preferência por esta forma, dado que o bem é sempre do banco (locador) o que evita o registo de penhoras/hipotecas, referente a dívidas do cliente.
- ✓ Possibilidade da cedência da posição contratual (mediante acordo locador)

17

17



2. Instrumentos de financiamento de Médio e Longo Prazo

b) *Leasing*

Desvantagens:

- ✓ Bem não é do cliente e obriga seguros mais abrangentes.
- ✓ Comissão elevada por liquidação antecipada do leasing (5 a 10% do valor em dívida).

Tipos de Leasing:

- Leasing Financeiro
- Leasing Operacional (*Renting*)
- *Leaseback*

18

18



2. Instrumentos de financiamento de Médio e Longo Prazo

c) *Project Finance*

- É um tipo de “empréstimo”, utilizada para o desenvolvimento de grandes investimentos de infra-estruturas, onde o fluxo de caixa gerado pelo projecto é a principal fonte de pagamento do próprio empréstimo.
- Não adaptado para financiamento a MPME, mas sim para projectos que implicam investimentos muito elevados, com retorno estável e previsível e a longo prazo.

19

19



3. Financiamento para apoio internacionalização/exportação

d) Os **créditos documentários** são o Instrumento financeiro mais utilizado no comércio externo

O Crédito Documentário entra no circuito bancário pela via do importador e constitui uma garantia de pagamento a favor do exportador, desde que observados todos os termos e condições previstos na Carta de Crédito

Como fonte de financiamento da Empresa Exportadora (ex: MPME Angolana), existe a Antecipação junto do Banco, do Crédito Documentário (quando exporta).

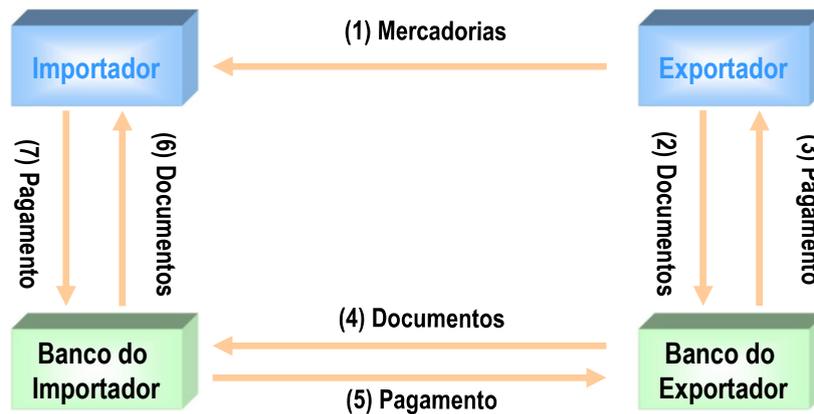
As MPME exportadoras em Angola ainda são poucas, embora em crescimento.

Com o Prodesi, apoio prioritário às MPME que tem condições para produzir internamente (substituindo as importações desses bens) e só numa segunda fase a exportação.

20

20

Esquema do Crédito Documentário:



21

21

4. Financiamento adaptado à actividade agrícola

O apoio à actividade agrícola é uma prioridade política (apoio via PAC – Prodesi, aviso10, medidas de alívio económico, etc)

Nestes tipos de financiamento, sempre que possa existir a possibilidade de haver uma garantia de estado, para parte dos empréstimos (Fundo de Garantia de Crédito) é sempre relevante na análise de crédito por parte dos financiadores.

a) Crédito de Campanha

Neste tipo de crédito pretende-se financiar os custos (ex: sementes, trabalhos agrícolas, etc) associados às campanhas agrícolas anuais, como o milho, soja, hortícolas, etc.

É um crédito curto prazo e tem que ser adaptável ao ciclo de produção. Bancos dão importância à experiência da empresa (histórico) mas requerem normalmente garantias como o penhor dos contratos de fornecimento ou consignação de receitas

22

22



4. Financiamento adaptado à actividade agrícola

b) Crédito ao Investimento

Este tipo de crédito pretende financiar os investimentos a realizar por empresas neste sector, como investimentos na aquisição de máquinas e equipamentos agrícolas para preparação de terras, rega, colheita etc.

Dificuldades:

- ✓ a qualidade técnica dos projectos que são apresentados;
- ✓ a falta de qualificações de gestão dos promotores, que não conseguem demonstrar que os projectos são viáveis e fundamentação comercial/financeira do projeto
- ✓ pouca predisposição (ou falta de capacidade) dos promotores para reforçarem os capitais próprios na empresa/investimento;
- ✓ inexistência de colaterais (garantias) reais para melhorarem a cobertura de risco, como a propriedade da terra (possibilidade de hipoteca)

23

23



5. Financiamentos a MPME em condições preferenciais e as SGM (Soc. Garantia Mútua)

1. Condições preferenciais de financiamento para as melhores MPME

Desafio: INAPEM com banca comercial, criar critérios para classificação das melhores MPME.

Exemplo: PME Líder e PME Excelência, como exemplo em Portugal (parceria IAPMEI/banca comercial)

24

24

5. Financiamentos a MPME em condições preferenciais e as SGM (Soc. Garantia Mútua)

2. SGM e Garantias de Estado no financiamento

FGC – Fundo de Garantia de Crédito (garantia de estado)

Usadas nas linhas para MPME no âmbito do Prodesi (PAC e Aviso 10).

Dificuldade: poucas empresas com projetos aprovados

Desafio: Criar Sociedades Garantia Mútua (podem ser sectoriais) envolvendo INAPEM, bancos, associações sectoriais, etc.

Objetivo: obter garantia adicional aos bancos quando é solicitado financiamento, facilitando a aprovação deste e em condições mais favoráveis.

25

25

5. Financiamentos a MPME em condições preferenciais e as SGM (Soc. Garantia Mútua)

2. SGM e Garantias de Estado no financiamento: esquema de funcionamento



Fonte: Regar – red iberoamericana de garantias

26

26

5. Financiamentos a MPME em condições preferenciais e as SGM (Soc. Garantia Mútua)

2. SGM e Garantias de Estado no financiamento

Como funcionam as SGM:

- MPME apresenta pedido financiamento no banco ou na SGM.
- Analisada a empresa na SGM e se for aprovado o risco é emitida a garantia.
- A MPME tem que ficar accionista da SGM (enquanto durar a garantia) e paga uma comissão à SGM pela emissão da garantia .
- O banco comercial, analisa pedido de financiamento. Como tem garantia da SGM (para parte ou totalidade do financiamento), maior facilidade na aprovação e em condições mais favoráveis.

27

27

6. Microcrédito

Definição:

Consiste em pequenos empréstimos de valor reduzido, para pessoas empreendedoras (que têm um projecto/um negócio) mas que não conseguem obter crédito no sistema bancário tradicional.



28

28

6. Microcrédito

Público alvo :

- idade igual ou superior a 18 anos e apresentem **iniciativa empreendedora**
- sejam proprietários de micro ou pequeno negócio legal e que não prejudique o meio ambiente
- o projecto apresente viabilidade económico-financeira
- não apresentem restrições cadastrais
- tenham capacidade de gerar auto-emprego e emprego
- tenham dificuldade no acesso ao crédito clássico

Fonte: banco sol

29

29

6. Microcrédito

Aplicação Angola

- Os bancos comerciais destinarem linhas específicas para o microcrédito
- Envolver os agentes comerciais para identificação de líderes e potenciais empreendedores.
- Envolver a comunidade (zonas agrícolas – microcrédito solidário/responsabilização colectiva; importante o papel das mulheres).
- Fomentar associações de microcrédito, que ajude na identificação de empreendedores, dos bons projectos e de prestar apoio na fase da preparação candidatura e também prestar assessoria na gestão nos primeiros anos.
- Permitir que as instituições de microfinanças possam aceitar depósitos

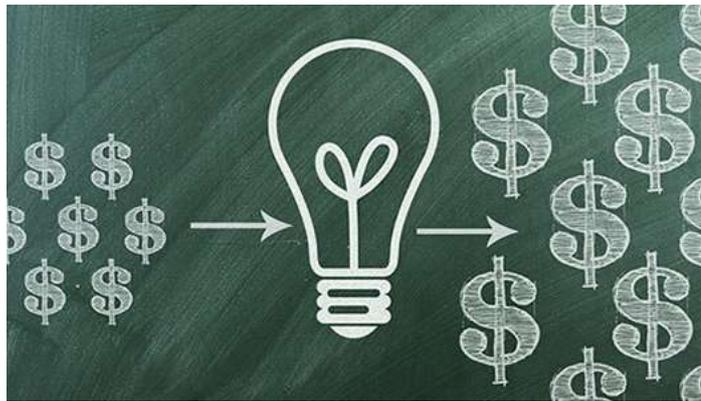
30

30

7. Instrumentos de Capital Próprio

a) Capital de Risco

- O Capital de Risco constitui uma forma de financiamento para as MPME, através do recurso a capitais próprios (aportados pelas Capitais de Risco – novos sócios na MPME), por um período temporário (médio prazo).



31

31

7. Instrumentos de Capital Próprio

a) Capital de Risco

- As capitais de risco (públicas ou privadas) tem como objectivo deterem uma participação minoritária (até 49% do capital social) em empresas que apresentam um potencial grande de crescimento ou que, tendo uma estrutura financeira débil, o negócio tem elevado potencial.
- O objectivo é apoiar o crescimento das empresas aportando capital, transmitindo know-how (organizacional, financeiro, etc) e obter, no futuro, ganhos significativos com a alienação da sua participação (5 a 7 anos depois).
- Existe um grande envolvimento no desenvolvimento da empresa, pressão sobre sócios, mas os sócios actuais estão a partilhar o risco com um parceiro e quando o negócio exige mais capitais, pode estar mais disponível do que um banco, pois tem expectativa de maiores ganhos no futuro.

32

32

7. Instrumentos de Capital Próprio

a) Capital de Risco

Aplicação em Angola:

- Dinamização e alocação de maior verbas ao FIDE (Fundo de Investimento na Diversificação da Economia).
- Através do INAPEM (ou outra instituição) mobilizar fundos para criação de Capitais de Risco Públicas nos sectores mais estratégicos (ex: agrícola e agro-alimentar) para potenciar crescimento das PME angolanas.
- Mais aplicável nas Médias empresas e em sectores de grande potencial de crescimento.

33

33

7. Instrumentos de Capital Próprio

b) *Business Angels*

Para os empresários em início de actividade, os *business angels* podem assim ser considerados como uma espécie de padrinhos, que contribuem com capital em troca de uma participação no negócio, tal como no capital de risco.



34

34

7. Instrumentos de Capital Próprio

b) *Business Angels*

- O *business angels* é uma forma de capital de risco, mais “informal” e, por isso, mais adaptado para as MPME. Os montantes são mais reduzidos, mas em tudo o resto é similar ao capital de risco.
- Os *business angels* são muitas vezes os primeiros investidores individuais a que o empreendedor tem acesso. Trata-se de pessoas com experiência na área da gestão que apoiam o empreendedor a encontrar os primeiros clientes ou parceiros, mas também com capital e com o seu *know-how*.
- O “desprezo” das instituições financeiras tradicionais por nicho do mercado das pequenas empresas, abrem espaço para a afirmação dos *business angels*, e estamos em crer que teriam sucesso a realidade angolana, sobretudo porque a dificuldade de acesso ao financiamento é das principais causas de falências prematuras.

35

35

7. Instrumentos de Capital Próprio

b) *Business Angels*

Aplicação angola

- Em Angola existem ainda poucas entidades formais que actuam como *business angels*, apenas identificámos a empresa TGI – Thomson Group International
- Esforço na criação de Clubes de *Business Angels* regionais compostos, por exemplo, por empresários ou gestores locais que estejam receptivos à análise e financiamento de projectos e sua divulgação nas comunidades locais

Nota: Os Clubes de *Business Angels*, para serem bem sucedidos é necessário trabalhar, não só no lado da “oferta”, trazendo investidores para o Clube, mas sobretudo, no lado da “procura”, desenvolvendo as diligências necessárias para que o Clube seja uma boa fonte de recepção de projectos nas comunidades regionais e locais.

36

36

7. Instrumentos de Capital Próprio

c) Subsídios estatais

Uma das formas de apoio directo aos projectos de investimento de uma MPME são os subsídios directos do estado (reembolsáveis ou a fundo perdido) que têm a particularidade de serem considerados capitais próprios, o que reforça a estrutura financeira da MPME.



37

37

7. Instrumentos de Capital Próprio

c) Subsídios estatais

Para a sua operacionalização é necessário a **existência de fundos disponíveis** e de uma entidade que tenha os recursos técnicos e humanos, para controlo de todo o processo.

Aplicação angola

- No âmbito do sectores identificados no Prodesi e potencial de subsidiação de microempresas, nos sectores da agricultura familiar, pesca artesanal, do comércio e logística rural e de alguma actividade industrial de pequena escala.
- **Devem ser aplicados numa lógica de premiar os projectos que contribuem para a economia e que alcançam as metas planeadas**

38

38

7.Instrumentos de Capital Próprio

d) Crowdfunding (financiamento colaborativo)

Definição: *Crowdfunding* resulta da união de *crowd* (multidão) com *funding* (financiamento). Ou seja, trata-se de um financiamento colectivo, em que cada financiador disponibiliza dinheiro (normalmente pequenos montantes) para apoiar os projectos em que acredita.



39

7.Instrumentos de Capital Próprio

d) Crowdfunding (financiamento colaborativo)

- Tudo começa com uma ideia de negócio, que será partilhada pelos empreendedores numa **plataforma online já existente de *crowdfunding***.
- O beneficiário do *crowdfunding* é obrigado a completar algumas informações (descrição do projectos ou produto a financiar; a finalidade do financiamento; o montante a angariar; o prazo; quantia mínima de financiamento). **O mais importante é vender a ideia ao público para conseguir potenciais investidores.**
- Se o objectivo financeiro for atingido, após terminar o prazo, o empreendedor recebe o total dos fundos e inicia o seu projecto com os fundos recolhidos.

40

40

7. Instrumentos de Capital Próprio

d) Crowdfunding (financiamento colaborativo)

- Caso o objectivo não seja atingido (projecto não despertou interesse) o empreendedor não recebe o financiamento e os apoios monetários são devolvidos a quem investiu.
- Tipos de Crowdfunding: Recompensa, Capital, Empréstimo e Doação

Aplicação angola

- Em Angola já existem algumas plataformas de crowdfunding a operar, como a Deya (a primeira e que teve inicio em 2017), Movimenta, Aro, etc.

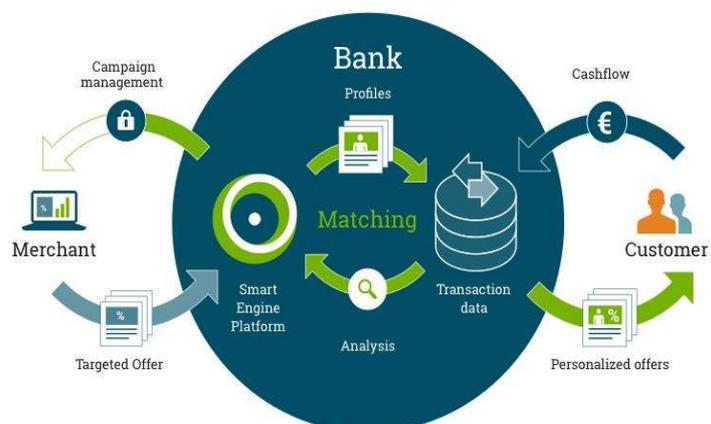
41

41

7. Instrumentos de Capital Próprio

e) Marketplace Financeiro

Quando um cliente faz uma compra numa plataforma de e-commerce, onde existem diversos vendedores para produto/serviços semelhantes, como a Amazon, Olx, está a usar/comprar em um *marketplace*.



Fonte: <https://www.openpr.com/news/1802788/global-banking-as-a-marketplace-opportunities-and-threats>

42

42

7. Instrumentos de Capital Próprio

e) *Marketplace* Financeiro

- Com a abertura do conceito de *open banking* (cliente partilha na plataforma os dados que quer e que ficam disponíveis para todos os fornecedores de serviços), existe a possibilidade dos bancos e as *fintech*, podem oferecer soluções financeiras em uma só plataforma (num site).
- O cliente apenas usa uma plataforma onde poderá contratar, o serviço financeiro que necessita (comparando diversas ofertas) sem ter que ir procurar em outros ambientes (físicos ou virtuais).
- O *Marketplace* financeiro está a iniciar os seus primeiros passos e estão a surgir no mundo plataformas com ofertas financeiras, embora para já mais direccionadas para os particulares (depósitos, pequenos empréstimos, etc). MPME a médio prazo???

43

43

8. Angola – linhas apoio actuais e recomendações de soluções financeiras para MPME

Linhas para acesso ao crédito (Fonte: Prodesi- memorando 3 junho 2021)

- Aviso 10/2020 do BNA
- PAC
- Cooperativas do sector produtivo
- OCD's – Compras de bens de consumo de origem nacional
- Financiamento de compra de insumos agrícolas (e das pescas)
- Financiamento de importação de fertilizantes
- Deutsche Bank
- Outros

Nota: até Junho/2021 e desde início do Prodesi, foram submetidos 1413 projectos (55,5% aprovados).

Em 2021 (191 projectos) – maior nº projectos aprovados (Aviso 10 e Cooperativas)

44

44



8. Angola – linhas apoio actuais e recomendações de soluções financeiras para MPME

Recomendações de soluções financeiras para MPME - Crédito

- Definição clara de segmentos de produtos de crédito
- Dinamização de produtos financeiros (por exemplo, o *factoring* e o *leasing*)
- Criação de uma base de dados das MPME envolvidas no PRODESI para definição de clientes com diferentes perfis de risco
- Definição de operações financeiras que envolvam grupos de mutuários
- Modalidades de financiamento com uma disponibilização de capital numa lógica de prémio e de concretização de objectivos
- Dinamização das sociedades de garantia de crédito
- Potenciar a possibilidade de existirem “garantias reais”, através do aprovisionamento em locais específicos das colheitas nos projetos agrícolas, com emissão de recibos.

45

45



8. Angola – linhas apoio actuais e recomendações de soluções financeiras para MPME

Recomendações de soluções financeiras para MPME

Reforço do acesso a capitais próprios:

- Dinamização de uma rede de incubadoras com programas de aceleração onde participem sociedades de capital de risco e de business angels
- Implementação de marketplaces online onde os empreendedores terão oportunidade de apresentar os seus projetos e obter fundos através de business angels, de sociedades de capital de risco e de crowdfunding.

46

46



Conclusão

O mercado financeiro Angolano já tem disponível uma grande variedade de instrumentos financeiros para apoiar às MPME angolanas.

Identificamos alguns produtos/serviços que podem potenciar o apoio financeiro às MPME

- a. *Leasing*
- b. *Factoring*
- c. Microcrédito
- d. Rede de *business angels*
- e. Potenciar as linhas de apoio ao nível do Prodesi) que têm maior impacto na economia
- f. Incentivos estatais que premeiam os projetos vencedores e que contribuem para a economia

O Estado Angolano poderá ter um papel na criação de Sociedades de Garantia Mútua e o INAPEM na assessoria e apoio às capacidade de gestão do empreendedores

47



Conclusão:

As MPME também terão que efectuar um esforço:

- ✓ melhoramento da capacidade de gestão (financeira, comercial, etc)
- ✓ na apresentação de informação financeira fidedigna e na apresentação fundamentada de bons projectos
- ✓ de capitalização das empresas por parte dos sócios, de modo a darem confiança aos bancos, reduzindo a percepção de risco, por forma a serem elegíveis para financiamento.

O estado angolano terá também um papel importante :

- no desenvolvimento do processo cadastral, de dar meios à justiça para os processos de litigância comercial, etc, por forma a que o ambiente geral, dê mais garantias aos diversos *players* (empresas, financiadores, bancos, etc).

48

48



ENVOLVER
INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Obrigado

Dezembro/2021

49