



ENVOLVER

INVESTINDO E CRESCENDO JUNTOS
APOIO NO ACESSO A FINANCIAMENTO

Produto 1

Reforçar a capacidade do INAPEM para incentivar e alargar o acesso das MPME aos serviços bancários e financeiros

Atividade 5

Capacitação dos quadros do INAPEM e de outras entidades do ecossistema empreendedor

MANUAL DE FORMAÇÃO DO PERCURSO 2 – FINANÇAS EMPRESARIAIS

C6 – Instrumentos Financeiros

Coordenação (editores)

Luísa Cagica Carvalho e Nuno Teixeira

Autores

Paulo Alexandre e Nuno Teixeira





Índice

INTRODUÇÃO OBJECTIVOS	3
1. Instrumentos de apoio à tesouraria	4
1.1. Conta Corrente Caucionada e Desconto de Livranças	4
1.2. Conta Corrente adiantamentos de cheques pós-datados e Desconto de Letras	7
1.3. Factoring	9
1.4. Confirming (Serviço de Gestão de Pagamentos)	12
2. Instrumentos de financiamentos de médio e longo prazo	15
2.1. Modalidades de empréstimos tradicionais	15
2.2. Leasing	17
2.3. Project Finance	20
3. Financiamento para apoio internacionalização/exportação	21
4. Financiamento adaptado à atividade agrícola	23
5. Crédito a MPME com condições preferenciais e as Sociedades de Garantia Mútua	25
6. Microcrédito	30
7. Instrumentos de Capital Próprio para MPME	35
7.1. Capital de Risco	36
7.2. Business Angels	38
7.3. Subsídios estatais	40
7.4. Crowdfunding (financiamento colaborativo)	41
7.5. Marketplace financeiro	43
8. Conclusão	45
9. Bibliografia de referência	49

INTRODUÇÃO | OBJECTIVOS

O curso de Instrumentos financeiros tem como objectivo apresentar as formas de financiamento mais usais para apoio a MPME e ser um contributo para reflectir sobre a sua adequação à realidade de cada empresa e da economia angolana no seu todo (o seu tecido empresarial, enquadramento jurídico, forma de actuação das instituições financeiras, apoios estatais, etc).

Propomos, também, uma reflexão sobre formas para melhorar o acesso ao crédito por parte das MPME, com adaptação de alguns produtos financeiros e enfoque na utilização de outros mais vocacionados para este público alvo.

Existe uma diversidade de instrumentos financeiros para apoio ao desenvolvimento e crescimento das MPME, mas que devem ser utilizados conforme a situação específica da empresa (por exemplo, a sua situação económica e financeira, se é uma operação de criação de empresa ou de expansão da actividade), das características do sector/industria onde actua (tipo de clientes/fornecedores, prazos habituais de pagamento, se é exportadora/importadora ou atua apenas no mercado interno) e de qual o objectivo da entrada de financiamento (arranque da actividade, financiamento da actividade diária - ciclo de exploração ou para investimento).

Assim, vamos neste curso apresentar alguns desses instrumentos financeiros e a sua adaptação à realidade angolana, de modo a contribuir para uma reflexão mais alargada sobre o acesso ao financiamento das MPME e a sua contribuição para a diversificação da economia.



1. INSTRUMENTOS DE APOIO À TESOURARIA

1.1. Conta Corrente Cauccionada (CCC) e Desconto de Livranças

Estes dois tipos de financiamento de curto prazo, distinguem-se dos outros que vamos apresentar, pelo facto de serem financiamentos directos à empresa, sem que tenham subjacente uma transacção comercial (uma venda), o que aumenta o risco para o banco financiador. Assim, apesar de serem fáceis de utilizar e muito flexíveis, muitas MPME não conseguem ter acesso e este tipo de financiamento, dado que na análise de risco efectuada pelo banco ao cliente que solicita o crédito, não ser favorável por debilidades económico / financeira destas.

Assim, as empresas, com estrutura mais débeis, devem privilegiar o financiamento do ciclo de exploração, utilizando os instrumentos assentes na sua carteira de clientes, pois dão mais conforto e segurança ao banco financiador, uma vez que o financiamento tem como base uma transacção comercial.

Dado o maior risco para o banco, este normalmente exige garantias (colaterais) mais robustas. Para além, da livrança subscrita pela empresa, é normalmente exigido o aval dos sócios, podendo ser exigido também em muitas situações, penhor de uma aplicação financeira de valor igual ou numa percentagem do limite de crédito aprovado.

O aval, tal como a fiança, são garantias especiais das dívidas. Ambas as garantias conferem ao credor o poder de executar o património do avalista (ex: bens imóveis, aplicações financeiras, parte do salário) em caso de incumprimento da dívida por parte do devedor principal. O aval é uma garantia que apenas pode ser prestada em títulos de crédito, como a Livrança, mediante assinatura do avalista no verso do documento. Tem como características principais, o principio da autonomia, ou seja, a obrigação do avalista é diferente e independente da obrigação do avalizado, e da solidariedade, onde o credor, em caso de incumprimento contratual por parte do devedor principal, pode, desde logo,

executar o património do avalista, sem necessidade de previamente excutir todos os bens do património do avalizado.

No conceito de penhor financeiro, o beneficiário (banco) da garantia (ex: depósito a Prazo) pode proceder à sua execução, fazendo seu o objeto da garantia, mediante venda ou apropriação, quer compensando o seu valor, quer aplicando-o para liquidação das obrigações financeiras garantidas (exemplo: saldo em dívida de um empréstimo).

a) Conta Corrente Caucionada (CCC)

Uma CCC (conta corrente caucionada), é um empréstimo de curto prazo (normalmente por 6 meses ou 12 meses, eventualmente renovável) concedido por uma instituição financeira, que autoriza a empresa a utilizar um determinado limite de crédito, previamente negociado e aprovado. Sobre o valor utilizado na CCC, são calculados juros diários que, geralmente, têm o seu pagamento no final de cada mês.

A garantia, também designada caução, pode assumir diversas formas (consoante o risco da empresa) tendo normalmente, como base uma livrança subscrita pela empresa e avalizada pelos sócios e cônjuges, mas podendo haver lugar a penhor de activos financeiros da empresa e/ou sócios (depósitos bancário, etc) e hipotecas sobre imóveis de empresa e/ou sócios.

No caso das contas correntes caucionadas, a partir da conta à ordem da empresa, o banco cria uma “conta paralela” com um determinado limite de crédito (que é aprovado e acordado entre as partes) que a empresa tem liberdade de utilizar (por transferência para conta à ordem, normalmente por múltiplos - AKZ 1.000.000,00), sem dar justificações ao banco sobre os seu destino.

Assim, a conta à ordem e a conta corrente caucionada são separadas. Quando se pretende utilizar dinheiro da conta corrente caucionada, a empresa tem de manifestar essa intenção e o banco por sua vez, transfere o montante necessário

para a conta à ordem. Quando a empresa pretende liquidar o montante utilizado tem também de manifestar essa intenção ao banco.

Tem como grande vantagem a simplicidade de utilização e do controlo dos movimentos e é indicada para o financiamento regular das necessidades de fundo de maneo da empresa.

b) Desconto de Livranças (não usual em Angola)

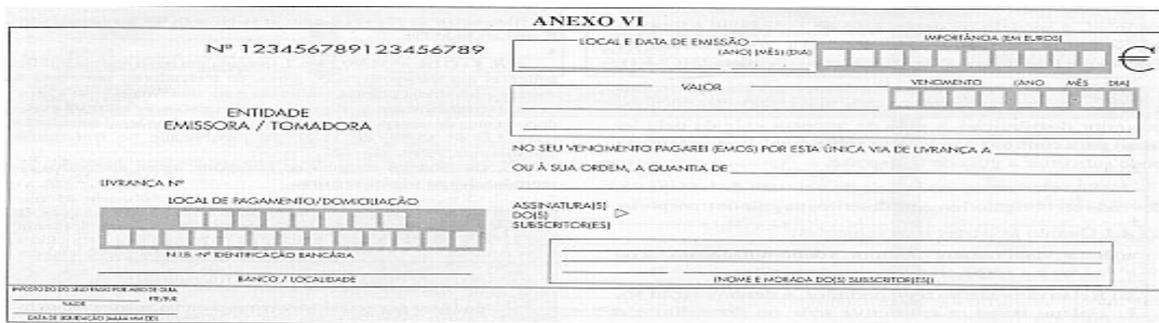
A livrança é um título de crédito de curto prazo, tal como as letras, em que uma entidade (devedor – no caso a empresa que solicita o empréstimo) se compromete a pagar em determinada data, a outra entidade (credor – o banco), o valor que nela estiver inscrito.

Nesta modalidade de crédito, o título de crédito tem um determinado valor nominal (ex.: AKZ 10.000.000,00), mas o valor creditado na conta do cliente não é esse montante, mas sim esse valor deduzido de impostos e comissões bancárias. Os juros são pagos na data de vencimento.

Esta modalidade de crédito é a ideal para as empresas mais pequenas, para financiar as necessidades pontuais de tesouraria e para montantes não muito elevados e para prazos curtos (ex: 90 dias).

Tem como vantagem ser uma operação financeira simples, em que as garantias solicitadas são apenas pessoais (aval do sócio e cônjuge) e que no vencimento existe a possibilidade de negociar a reforma com o banco (pagar uma parte do valor da livrança, exemplo: 50% no prazo combinado e o restante ser pago numa data futura , por exemplo, mais 90 dias).

Figura 1: Impresso da Livrança



ANEXO VI

Nº 123456789123456789

LOCAL E DATA DE EMISSÃO (ANO) (MÊS) (DIA) IMPORTÂNCIA EM BUCOS €

ENTIDADE EMISSORA / TOMADORA

VALOR VENCIMENTO (ANO) (MÊS) (DIA)

LIVRANÇA Nº LOCAL DE PAGAMENTO / DOMICILIAÇÃO

N.º DE IDENTIFICAÇÃO BANCÁRIA

BANCO / LOCALIDADE

ASSINATURA[S] DO[S] SUBSCRITOR[ES]

(NOME E MOEDA DO[S] SUBSCRITOR[ES])

PERÍODO DO JURO PARA ABRIR SEU SAZÃO

PERÍODO DO JURO PARA ABRIR SEU SAZÃO

DATA DE EMISSÃO (AAAA/MM/DD)

Na realidade angolana, os bancos não apresentam este produto em comercialização.

O produto mais semelhante para financiamento de curto prazo, das necessidades de tesouraria pontuais da empresa, são os designados **Financiamentos de Curto Prazo**.

Este tipo de crédito é formalizado através de um contracto de abertura de crédito (formalizado normalmente por livrança subscrita pela empresa e com aval dos sócios e cônjuges) que tem um montante estipulado (ex: Kz 10.000.000,00) e que o cliente pode ir utilizando em tranches, que terão que ser pagas no vencimento do contracto. O Banco, em algumas situações, exige comprovativo da razão para utilizar os fundos e para autorizar a utilização das tranches do financiamento. Em resumo, é um empréstimo, com um período de utilização de fundos e com vencimento fixo. Os juros podem ser pagos mensalmente ou trimestralmente.

1.2. Conta corrente para adiantamentos de cheques pós-datados e Desconto de Letras (não utilizado em Angola)

a) Conta corrente para adiantamentos de cheques pós-datados.

Os cheques têm estado em desuso, como meio de pagamento nas transacções comerciais, em contraste com os pagamentos electrónicos.

O valor máximo para a emissão de um cheque é estabelecido em Kz. 9.999.999,99, regulado pelo instrutivo 07/2019 de 05 de Julho - Limites de valor em operações realizadas nos sistemas de Pagamentos (Fonte: BNA).

Poderá existir acordo entre o vendedor e comprador para o comprador passar um cheque “pós-datado”, isto é, passar um cheque com data de emissão futura, para quando foi acordado o pagamento. Por exemplo, estamos a 1 de Setembro e o cheque tem data de emissão de 30 de Dezembro.

Caso a empresa vendedora, tenha vários clientes em que negoceia esta situação para pagamento (recepção de cheques “pós-datados”) pode negociar com o seu banco o adiantamento dos cheques (a 100% ou numa outra percentagem), através de uma conta corrente (com um limite de crédito global). O movimento a débito da CC é efectuado aquando da recepção do cheque (adiantamento) e a crédito aquando do seu pagamento, na respectiva data de vencimento.

Normalmente, este tipo de financiamento é formalizado com Contrato e Livrança subscrita pela empresa e com aval dos sócios e cônjuges. Os juros são calculados dia a dia, consoante o montante de crédito utilizado na CC e pagos mensalmente.

A grande vantagem deste tipo de financiamento é o facto da utilização da CC, ser obrigatoriamente efectuada através da apresentação de um cheque que terá subjacente uma transacção comercial, no caso, uma venda (inclusive pode também ser solicitada a factura relativa àquele cheque para maior conforto do banco). Para o banco, o conforto é maior, ao saber a finalidade do crédito que disponibiliza (está a financiar o ciclo de exploração do cliente – a antecipar um recebimento), pelo que poderá estar mais disposto a financiar, principalmente as pequenas empresas, por esta via, em contraponto com uma CCC tradicional.

b) Desconto de Letras

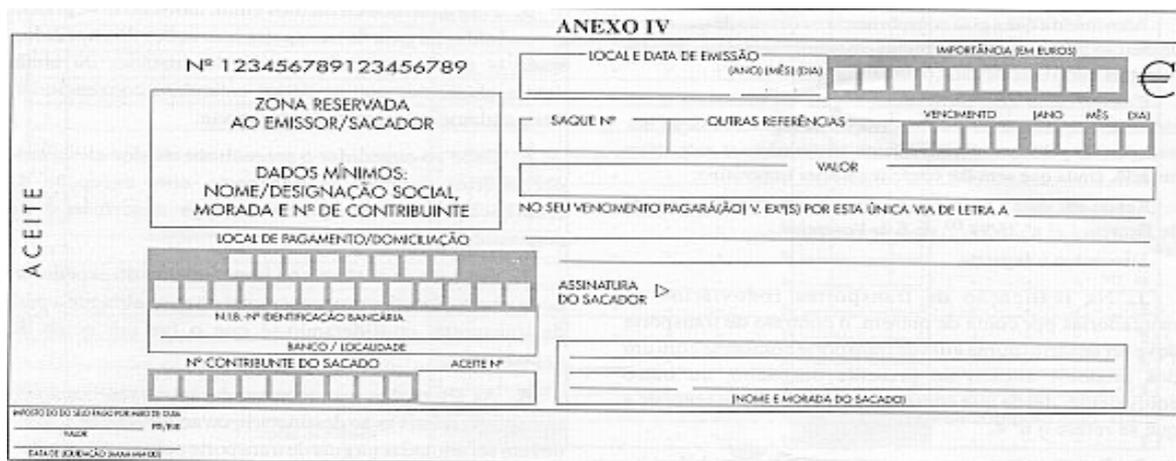
A Letra é um título executivo através do qual a entidade/empresa que comprou determinado produto ou serviço (aceitante/comprador) aceita pagar o valor nela

inscrito à empresa que o vendeu (sacador/vendedor), na data que consta do documento.

A entidade que vende (sacador) pode também ordenar que o aceitante (comprador) pague o montante em causa, não a ele, mas a uma outra entidade por ele nomeada (portador).

A empresa que vendeu o produto/prestou serviços (sacador) pode solicitar ao banco o desconto (pagamento antecipado) da letra, mediante o pagamento de uma taxa de juro e uma comissão, contribuindo para disponibilizar antecipadamente recursos financeiros para a sua tesouraria.

Figura 2: Impresso da Letra



ANEXO IV

N.º 123456789123456789

ZONA RESERVADA AO EMISSOR/SACADOR

DADOS MÍNIMOS: NOME/DESIGNAÇÃO SOCIAL, MORADA E N.º DE CONTRIBUINTE

LOCAL DE PAGAMENTO/DOMICILIAÇÃO

N.º IDENTIFICAÇÃO BANCÁRIA

BANCO / LOCALIDADE

N.º CONTRIBUINTE DO SACADO

ACEITE Nº

LOCAL E DATA DE EMISSÃO (ANO) (MÊS) (DIA)

IMPORTÂNCIA (EM EUROS) €

SAGUE Nº

OUTRAS REFERÊNCIAS

VENCIMENTO

ANO

MÊS

DIA

VALOR

NO SEU VENCIMENTO PAGARÁ(ÃO) V. EXTS) POR ESTA ÚNICA VIA DE LETRA A

ASSINATURA DO SACADOR

(NOME E MORADA DO SACADOR)

ACEITE

INFORMO DO DO SEU TIPO POR N.º DE DIA

SACR

PT, Y/E

DATA DE EMISSÃO (AAAA-MM-DD)

1.3. Factoring

O *factoring* é a actividade financeira desenvolvida pelos bancos que se baseia na aquisição de créditos que provêm da venda de produtos ou serviços por parte de uma empresa, quer seja para o mercado interno ou para o mercado externo (*factoring* internacional).



Consiste, assim, na tomada, por parte do banco, dos créditos de curto prazo (até 1 ano) que os fornecedores de bens e serviços (o aderente – a empresa vendedora) constituem sobre os seus clientes (os devedores) e que pode contemplar, simultaneamente ou não, as seguintes operações:

- Cobrança de créditos;
- Adiantamento dos créditos (financiamento);
- Protecção contra o risco de crédito (*factoring* sem recurso).

Existem diversas modalidades de *factoring*, das quais vamos apenas apresentar as que poderão ser mais aplicáveis na realidade angolana, no caso o *factoring* com adiantamento dos créditos (com recurso), de natureza pontual ou completa (cessão completa regular e contínua de créditos) da carteira de clientes.

O *Factoring*, na modalidade com recurso, isto é, para o qual é estabelecido um contracto onde a empresa (MPME) cede os seus créditos comerciais, associados a um conjunto de vendas ou prestações de serviços que efectuou, ao banco/*factoring*, sendo a documentação base as facturas emitidas. O banco efectua o adiantamento do valor das facturas cedidas (total ou uma percentagem estabelecida, por exemplo 90%), efectua o esforço de cobrança e na data de vencimento as facturas são pagas directamente ao banco/*factoring* e não à empresa que vendeu. No entanto, o *factoring* com recurso não garante o risco de crédito associado aos clientes, pelo que, se o banco não conseguir cobrar o valor de uma factura (para a qual adiantou os fundos), vai reivindicar o pagamento desses valores à empresa (MPME) sua cliente.

Garantias usuais: livrança subscrita pela empresa com aval dos sócios e cônjuges. Normalmente, não são pedidas garantias reais.

Como foi referido, nesta modalidade de *factoring* com recurso, podemos ter normalmente dois tipos de operação:

Pontual – o banco analisa as facturas e clientes individualmente e, caso seja aprovado, efectua o adiantamento dessa(s) factura(s) ao seu cliente. São

operações, para necessidades pontuais de tesouraria e usadas nas MPME para as facturas dos bons clientes e com valor mais elevado.

Cessão completa e regular de créditos – o banco estuda a carteira de clientes da empresa (actual e potencial) e aprova limites de crédito global para o seu cliente e também limites de crédito por devedor. Dentro desses parâmetros, todas as facturas da empresa, para os devedores (seus clientes) aprovados, são cedidas ao banco e este procede ao adiantamento e gestão da cobrança.

Note-se que, o banco/empresa de factoring reserva-se o direito de escolher quais os clientes da empresa com que pretende trabalhar e efectuar adiantamentos, excluindo aqueles que considera que têm um risco mais elevado de cobrança.

Esta forma de financiamento tem tido um grande crescimento nas economias dos países da OCDE e é largamente utilizado por empresas, em particular, pelas MPME, que têm como seus clientes empresas de risco reduzido (ex: grande distribuição, grupos empresariais industriais) ou a Administração Pública, pois neste caso os prazos de pagamento são geralmente longos mas com reduzido risco de crédito.

Exemplo: Uma MPME presta um serviço de consultoria ao Ministério da Educação; A MPME solicita ao seu banco adiantamento sobre as facturas emitida de Kz 10.000.000,00 (com prazo de 120 dias). Recebe de imediato o montante da factura (deduzida de gastos, comissões e taxa de juro aplicada) e, no vencimento da factura, o banco vai cobrá-la ao Ministério da Educação (quando existem atrasos no pagamento os juros são debitados ao cliente do banco, à MPME).

Características deste produto:

- Os bancos têm preferência por este produto para as MPME, dado que estão a financiar a empresa, assente em transacções comerciais com clientes desta (os devedores) que o banco previamente classificou e analisou e deu o seu acordo (em principio de bom risco de crédito);

- Funcionamento rápido e funciona também como pressão adicional de cobrança;
- Para além da taxa de juro sobre o montante utilizado, tem associadas comissões (gestão de facturas, adiantamento, etc), pelo que a empresa tem que ponderar quais os clientes que lhe interessa colocar em *factoring* (normalmente os maiores e com facturas de valor mais elevado).

1.4 *Confirming* (Serviço de Gestão de Pagamentos a Fornecedores)

O *confirming* é um serviço de gestão de pagamentos a fornecedores, prestado pelos bancos, com intuito de simplificar o processo de pagamento de facturas entre empresas e os seus fornecedores e que possibilita também que o fornecedor antecipe o recebimento das suas facturas.

As modalidades de pagamento, montantes mínimos e máximos e prazos dos contratos, são definidos pelas entidades financeiras no momento de contratação deste serviço.

O *confirming* é um produto aparentemente similar ao *Factoring*, mas que tem diferenças significativas, a saber:

- A iniciativa de todo o processo não começa pela MPME que vende um produto ou presta um serviço a um cliente (normalmente uma empresa maior e com bom risco de crédito), mas sim por esse seu cliente, junto do seu banco;
- O Devedor é que negocia com o Banco a abertura de uma linha de *confirming* para os seus fornecedores.

Na realidade, o processo de gestão de pagamentos é bastante simples:

- A Empresa A (empresa maior e com bom risco) contrata o serviço de *confirming* junto do banco e ao abrigo deste contrato emite ordens de pagamento para os seus fornecedores;



- O Banco envia os avisos aos fornecedores (clientes ou não do banco), possibilitando a antecipação do pagamento das facturas, estipulando as condições de antecipação (montante, comissões, taxa de juro, etc);
- Os fornecedores ao serem notificados pelo banco, podem optar por antecipar ou não o recebimento; caso desejem antecipar o recebimento, dão essa instrução ao banco e este procede ao pagamento do valor da factura (deduzido das comissões e juros);
- O banco, no vencimento procede à liquidação dos montantes que constam das ordens de pagamento aos fornecedores da empresa (excepto os casos dos que anteciparam o pagamento em que é o banco que recebe esse valor). Nota: Na data de pagamento, a empresa terá que ter a conta Depósitos à Ordem provisionada para que o banco lhe efectue o débito.

Quais são as **vantagens para o fornecedor** (exemplo a MPME que vende para uma grande empresa) em solicitar a adesão à linha de *confirming*:

- Possibilidade de antecipação de créditos comerciais de uma forma muito rápida e muitas vezes usufruindo de uma taxa de juro mais baixa (o risco de crédito é do cliente) e sem ter que ser cliente do banco do devedor;
- Mesmo que não queira antecipar o recebimento, tem a segurança que na data de vencimento das facturas o banco paga essas facturas, pois tem na sua posse um aviso de pagamento emitido pelo próprio banco;
- Redução da exposição ao risco de crédito e dos custos administrativos relacionados com as cobranças;
- Não entra para as responsabilidades de crédito, nem é considerado empréstimo na MPME.

Vantagens para o Devedor (o cliente da MPME):

- 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.

2. INSTRUMENTOS DE FINANCIAMENTOS DE MÉDIO E LONGO PRAZO

2.1. Empréstimos bancários tradicionais

Os empréstimos bancários tradicionais de médio e longo prazo, são uma modalidade bastante utilizada pelas instituições financeiras para financiar os investimentos das empresas em activos não correntes (imóveis, participações financeiras, etc).

Este tipo de financiamento deve ser negociado, tendo presente que são operações relevantes em termos de maturidade e de materialidade para a atividade das empresas:

- Deverá existir uma previsão (estudo) de que investimento que estão a financiar irá proporcionar um acréscimo de fluxos monetários para o negócio, suficiente para reembolsar as prestações associadas ao empréstimo e na maturidade prevista. Por exemplo, não se deve financiar a construção de um hotel, com um empréstimo sem um período inicial de carência de pagamento de juros e/ou capital ou com um prazo curto (2-5 anos), dado que é natural que os fluxos monetários no início da exploração sejam mais reduzidos e o hotel só consiga produzir fluxos monetários para pagar o empréstimo em, por exemplo, 10-15 anos;
- Por forma a que empresa mantenha o seu equilíbrio financeiro, parte do investimento previsto tem que ser financiado por capitais próprios (no mínimo 25% a 30%), pelo que os gestores têm, antes de apresentar o pedido de financiamento ao banco, assegurar que conseguem financiar a parte necessária através de capitais próprios.

Os empréstimos podem apresentar diversas modalidades, quanto à forma de reembolso, como por exemplo: prestações periódicas constantes; amortizações periódicas constantes e amortização única (no vencimento de capital e juros, designado *Bullet*, e com amortização de juros periódica e pagamento de capital no vencimento).

O mais comum, são os empréstimos com prestações (capital e juros) periódicas constantes, sendo a prestação mensal ou trimestral. Em situações específicas, poderá existir um período de utilização inicial do montante aprovado (usual na construção) e também um período de carência inicial de pagamento de juros e/ou capital (usual na hotelaria).

Como o risco para a instituição financeira é maior neste tipo de empréstimos face aos de curto prazo, dada a sua maior maturidade e também porque os montantes são normalmente mais elevados, para precaver eventuais situações de incumprimento, é usual, para além da livrança subscrita pela empresa e aval dos sócios e cônjuges, o banco solicitar garantias adicionais, como:

- Hipoteca de um edifício da empresa ou dos sócios;
- Penhor de bens móveis (maquinaria);
- Penhor de activos financeiros da empresa ou dos sócios;
- Incluir no contrato de empréstimo um conjunto de cláusulas (*covenants*), que constituem obrigações da empresa, para melhor protegerem o banco. Esses *covenants*, podem ser positivos (obrigações da empresa no decorrer do empréstimo, como por exemplo, enviar informação financeira, manter rácio de autonomia financeira num patamar definido, etc) ou negativos (conjunto de actos que a empresa fica limitada a efectuar durante o período do empréstimo, como por exemplo, restrições quanto à venda de activos - imóveis, maquinaria, participações financeiras, ou restrições nos resultados a distribuir). No caso da empresa incumprir, o banco tem o direito de resolver o contrato e exigir o pagamento imediato dos valores em dívida.

Este tipo de financiamento está essencialmente vocacionado para investimentos em activos não correntes (ex: expansão da fábrica, construção de hotel) de valor elevado e que demoram alguns anos a produzir os fluxos monetários necessários para cobrir o investimento efectuado.

2.2. Leasings mobiliário e imobiliário

Uma outra modalidade a que as empresas podem recorrer para suprimir as suas necessidades financeiras de longo prazo é a locação financeira, mais conhecida por *leasing*.

Por locação financeira entende-se o contrato mediante o qual uma entidade, a qual se denomina locador (banco), fica obrigada a conceder a uma outra parte (locatário – a MPME), o direito a usufruir temporariamente de um bem (móvel ou imóvel).

Esta modalidade de financiamento de longo prazo difere das restantes pelo facto de o bem adquirido ser propriedade do locador até ao momento em que o locatário, caso deseje, exerça a opção de compra e pague o respectivo valor residual (opção de compra final do bem subjacente).

Uma das grandes vantagens desta fonte de financiamento (face aos empréstimos tradicionais) é a de poder, no limite, possibilitar o financiamento de 100% do bem que se pretende adquirir. No entanto, em muitas operações de *leasings* os bancos exigem, para reduzir risco, uma entrada inicial que pode variar bastante, consoante o bem a financiar (por exemplo, pode exigir 10% de entrada para financiar um veículo comercial).

Outra vantagem é que, pelo facto do bem não ser propriedade da empresa (o proprietário é o banco/*leasing*) os bancos têm a percepção de que o risco é menor do que num empréstimo tradicional (em caso de incumprimento o banco pode ir de imediato reaver o seu bem), concedendo uma taxa de juro mais baixa. Assim, o acesso a este tipo de financiamento é o mais indicado, principalmente para maquinaria e veículos, em mercados onde as empresas têm menos capacidade para apresentar garantias colaterais.

O *leasing* pode assumir três formas distintas:

a) *Leasing financeiro*

É o tipo de *leasing* mais usual e que se destina essencialmente a financiar bens associados à produção (maquinaria, veículos, etc). Os contratos têm geralmente uma duração muito próxima da vida útil do próprio bem, podendo, no final do contrato, optar por adquiri-lo (pagando o valor residual estabelecido) ou devolvê-lo ao banco/*leasing*. Normalmente, as rendas deste tipo de *leasing* são mensais e antecipadas.

b) *Leasing operacional ou Renting.*

Este produto difere do *leasing* financeiro, porque no final do prazo não existe a possibilidade de adquirir o bem e normalmente o contrato é efectuado por períodos mais curtos. Este produto está a ter grande aceitação, essencialmente, para veículos (*renting* operacional de veículos), dado que permite, normalmente sem entrada inicial, utilizar o veículo escolhido, mediante o pagamento de uma renda mensal fixa, sem haver a preocupação com todos os outros custos associados que ficam a cargo da instituição financeira (impostos, seguros, manutenção, etc). A renda fixa é definida à partida e depende do tipo de carro, duração (12 meses a 48 meses), número de quilómetros anuais que pretende efectuar e da inclusão de alguns serviços extra.

c) *Lease-back*

Nesta modalidade de *leasing*, a MPME é detentora de um determinado bem (ex: armazém) que vende à empresa de *leasing*, por um determinado valor. A seguir, a empresa financeira efectua um contrato de *leasing* com a MPME, em que esta se obriga a pagar uma determinada renda mensal e a usar o imóvel, podendo existir no final a opção de recompra do respetivo ativo).

Esta solução é indicada quando as empresas têm activos de sua propriedade e sem ónus e pretendem usá-los para ter liquidez adicional (seja para pagar outras dívidas contraídas ou para financiar novos investimentos). Por exemplo: empresa



vende por Kz 100.000.000,00 o edifício da fábrica à empresa de *leasing*, continuando a laborar nele. De seguida, efectua um contrato de *leasing* por 6 anos. Com o valor recebido, paga outras dívidas bancárias de curto prazo e a fornecedores e toda a sua dívida fica concentrada no *leasing*, com uma maturidade de 6 anos. No vencimento do *leasing*, adquire o edifício (onde continuou sempre a laborar) à locadora, pelo seu valor residual.

Em resumo, podem ser referidas as seguintes vantagens e desvantagens deste tipo de instrumento.

Vantagens:

- As taxas efectivas mais baixas e possibilidade de financiamento de 100% valor bem;
- Os prazos são longos e/ou idênticos à amortização fiscal do bem (equipamento industrial);
- O bem é amortizado e os juros são dedutíveis fiscalmente;
- Os bancos dão preferência por esta forma, dado que o bem é sempre do banco (locador), o que evita o registo de penhoras/hipotecas e torna mais fácil o acesso ao financiamento por parte das MPME;
- Possibilidade da cedência da posição contratual (mediante acordo locador).

Desvantagens:

- O bem não é do cliente, embora seja registado como um seu ativo e a dívida *leasing* como dívida financeira (piora os rácios de autonomia financeira);
- Comissões elevadas por liquidação antecipada (exemplo: 5% a 10%);
- Obrigatoriedade de seguros mais abrangentes (no automóvel seguros de danos próprios).

Existem alguns bancos que operam em Angola a oferecer soluções de financiamento por *Leasing* financeiro, embora com prazos curtos (48 meses) o que poderá dificultar esta forma de financiamento em maquinaria industrial.

2.3. Project Finance

O *project finance* é, essencialmente, uma modalidade de estruturação financeira de projectos, 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 serviço e da amortização do capital de terceiros. No fundo, o principal garante do pagamento do empréstimo, não são os activos da empresa, mas sim a capacidade do projeto em gerar fluxos de caixa regulares, estáveis e previsíveis (muitas vezes com preços regulados).

Trata-se de um importante instrumento financeiro para financiar investimentos elevados, permitindo assim viabilizar projectos de infra-estruturas, os quais exigem investimentos de montantes de grande dimensão. Esta é uma forma de financiamento que pode facilitar a execução de projectos em qualquer lugar do mundo, mais particularmente nos países em desenvolvimento que enfrentam grandes dificuldades em obter recursos financeiros.

O *project finance*, torna-se mesmo a solução mais viável e eficiente para o investimento em infra-estruturas (estradas, pontes, aeroportos, etc) e no sector energético (financiar projectos de petróleo, gás, centrais de produção de energia eólica e solar, redes de energia e de telecomunicações).

Assim, não é um produto que se adapte facilmente às necessidades financeiras e aos negócios de uma MPME (neste campo incluímos também os empréstimos obrigacionistas).

3. FINANCIAMENTO PARA APOIO INTERNACIONALIZAÇÃO/EXPORTAÇÃO

No âmbito dos financiamentos para apoio à internacionalização e exportações, os créditos documentários são muito utilizados no comércio externo, quando não existe muita confiança/conhecimento entre cliente e fornecedor. Para alguns mercados é por vezes a única forma de fazer negócio com segurança.

O crédito documentário é um compromisso irrevogável do banco emitente que, actuando por instruções de um importador, fica obrigado a efectuar um pagamento - à vista ou a prazo - a um exportador ou à sua ordem, contra a apresentação de documentos em conformidade com os termos enunciados na carta de crédito.

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. É um meio de pagamento/recebimento que oferece maior segurança às transacções de comércio internacional, em especial no relacionamento com novos parceiros comerciais.

Vantagens:

- Importador (ordenador) - é garantido que o compromisso do banco emitente de pagar o montante da carta de crédito, só se verificará, se forem cumpridos por parte do exportador todos os requisitos a que obriga a carta de crédito;
- Exportador (beneficiário) - a garantia do pagamento da mercadoria expedida, contra entrega dos documentos e cumpridos os termos e condições expressos na carta de crédito. Com esta operação é eliminado o risco comercial, o risco político e o risco de transferência com que o exportador se debate nos fornecimentos ao estrangeiro.

Como fonte de Financiamento da empresa exportadora (ex: MPME Angolana), existe a antecipação junto do banco, do crédito documentário (quando exporta). Possibilita a negociação do recebimento antecipado do valor da exportação, após



entrega dos documentos em ordem ao banco, permitindo o levantamento das mercadorias na alfândega por parte do importador.

No âmbito do PRODESI (PAC e do aviso nº10) estão identificados os bens essenciais que apresentam déficits de produção em Angola, para os quais existem condições especiais de acesso a crédito bancário para as empresas, para aquisição de matéria-prima e investimentos necessários à sua produção. A prioridade política no que é referente às MPME, será garantir numa primeira fase as condições para produzir internamente (substituindo as importações desses bens) e só numa segunda fase a exportação.



4. FINANCIAMENTO ADAPTADO À ACTIVIDADE AGRÍCOLA

O sector agrícola tem uma importância muito grande na realidade Angolana e existe um esforço para capacitar os empreendedores, de forma a incrementar a produção agrícola, e assim, a suprir as necessidades internas (substituir importações) e a incrementar as exportações.

Alguns dos bens identificados no PRODESI, mas em particular no aviso 10, dos 17 produtos com potencial para mais rapidamente cobrirem as necessidades internas (que têm apoio mais directo do estado à concessão de crédito), muitos deles são de origem agro-pecuária, a saber: arroz, cana do açúcar e derivados, café e derivados, feijão, fruta tropical, legumes, milho, soja e tubérculos e seu derivados e palmar.

Nestes tipos de financiamento, sempre que possa existir a possibilidade de haver uma garantia do Estado para parte dos empréstimos (Fundo de Garantia de Crédito), poderá contribuir positivamente para a análise de crédito por parte dos financiadores.

As linhas de financiamento ao sector agrícola têm duas grandes vertentes com características muito próprias:

a) Créditos 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, muito específico, que tem que ser adaptável ao ciclo de produção e que os financiadores, para além de validarem nas MPME a experiência de trabalho na atividade, requerem normalmente garantias como o penhor dos contratos de fornecimento (o credor fica com o direito de poder receber para si os montantes acordados de contratos de venda de produtos, estabelecido entre o devedor e um seu cliente) ou consignação de receitas (afetar os montantes a receber pela venda de produtos da empresa – na sua totalidade ou em parte – para a liquidação integral de uma dívida-



financiamento) por forma a terem uma garantia adicional para o reembolso do financiamento.

b) Crédito ao Investimento:

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

Os prazos do financiamento têm que estar adaptados à real possibilidade de reembolso da empresa (que com o investimento deve aumentar a capacidade produtiva e, assim, incrementar a possibilidade de reembolsar os empréstimos no prazo acordado). Os grandes constrangimentos neste tipo de crédito, no geral, e em particular na realidade de Angola, são a qualidade técnica dos projectos que são apresentados, a inexperiência ou falta de qualificações de gestão dos promotores que não conseguem demonstrar que os projectos são exequíveis e viáveis, a ausência de estudos de mercado e de estratégias de distribuição, pouca predisposição (ou falta de capacidade) dos promotores para reforçarem os capitais próprios na empresa/investimento e a inexistência de colaterais (garantias) reais para melhorarem a cobertura de risco, como a propriedade da terra. Por isso, os leasings, eventualmente poderão vir a ser uma ótima alternativa para o financiamento de maquinaria agrícola.

5. CRÉDITO A MPME EM CONDIÇÕES PREFERENCIAIS E AS SOCIEDADES DE GARANTIA MÚTUA

a) Créditos a MPME em condições preferenciais:

Na realidade angolana, existem apoios dados pelo estado à actividade empresarial em Angola, dos quais destacamos o PAC, O Aviso nº10 e as Medidas de alívio económico para a facilitação do crédito às empresas. Esta é uma forma de apoiar as MPME, nos sectores considerados preferenciais pelos decisores políticos.

Por exemplo, o PAC, como parte integrante do PRODESI definiu um conjunto de 54 bens essenciais que serão apoiados pelo Governo, sejam produtos ligados ao sector primário da economia, agricultura, pecuária e pescas, seja o apoio à indústria nacional de cimento e complementos, do vidro, dos papéis tissue (higiénico, guardanapos, fraldas, etc.), cervejas, sumos, águas e detergentes. Apresenta as seguintes principais características:

- Taxa de juro de 7,5% (comissões bancárias incluídas) um valor equivalente até ao montante de 2% do Activo Líquido do balanço do ano anterior da empresa requerente;
- O prazo do financiamento pode chegar aos 8 anos e a carência até 3 anos;
- Manutenção da garantia pública a ser emitida pelo FGC, que pode chegar até 75% do valor financiado, mantendo-se a comissão de 2% ao ano a favor do FGC, debitada mensalmente;
- Adicionalmente, caso o empresário o pretenda, pode solicitar ao Governo apoio através da participação de um Fundo de Capital de Risco, o FIDE, onde é possível ter o Fundo como sócio durante determinado prazo e assim financiar 10 a 30% do capital a investir;
- Durante o prazo de maturidade do financiamento bancário, o BDA (Banco de Desenvolvimento Angolano) que será parte integrante dos contratos, vai financiar o pagamento dos juros em até 75%, o que vai obviamente facilitar o

esforço financeiro dos projectos e ajudar na liquidação dos financiamentos. Durante esse período, a empresa não paga nada ao BDA.

Outra forma de incentivo para melhorar o acesso das MPME ao financiamento, é a concessão de condições de crédito preferenciais para o crescimento das melhores empresas, sendo fundamental criar essa classificação (tal, como foi feito em Portugal quando o IAPMEI criou os estatutos de **PME Lider e de PME Excelência**). Esta distinção, irá criar referências de qualidade no mercado e irá favorecer as empresas que consigam tal estatuto, tanto no acesso ao financiamento na banca como no próprio relacionamento com os seus parceiros de negócio (fornecedores, clientes, etc), contribuindo para diversificar a economia angolana e a criação de empresas de sucesso.

b) As Sociedades de Garantia Mútua (SGM) e as Garantias de estado FGC

Actualmente, em Angola o FGC tem activas duas garantias de apoio à produção, uma linha que dá suporte ao PRODESI, com operações ao abrigo do Projecto de Apoio ao Credito (PAC) e o Aviso 10 do Banco Nacional de Angola (BNA), com limite máximo de 75% do investimento. Em 2020, o Fundo de Garantia de Crédito (FGC) emitiu, vinte garantias no valor de 21, 394 milhões de kwanzas para financiamentos junto da banca. Das 20 garantias emitidas, quatro processos fazem parte do Projecto de Apoio ao Crédito (PAC) e outros 16 ao abrigo do Aviso 10/20, de 3 de Abril do Banco Nacional de Angola (BNA).

É um esforço de apoio ao tecido empresarial mas o valor é ainda reduzido, face às necessidades da economia angolana.

Outro tipo de garantia que pode ser dada nas operações de financiamento e que possibilita melhor acesso aos financiamentos, passa pela criação de sociedades de Garantia Mútua (SGM).

A Garantia Mútua é um sistema mutualista de apoio às Micro, Pequenas e Médias Empresas (MPME), que se traduz fundamentalmente na prestação de garantias

financeiras para facilitar a obtenção de crédito em condições adequadas aos investimentos e ciclos de actividade dessas empresas. A partilha de risco com outras entidades financeiras facilita o acesso das empresas ao crédito, libertando *plafonds* bancários e permitindo a obtenção de montantes, condições de custo e prazo adequados às necessidades, por norma com redução de outras garantias prestadas ao sector financeiro pelas empresas.

Em Portugal, o capital social das Sociedades de Garantia Mútua é detido pelas empresas que solicitam garantia, Associações Empresariais, Instituições de Crédito, IAPMEI, IFT e pela SPGM, assegurando a possibilidade de a Garantia Mútua actuar nos sectores da indústria, comércio, serviços, construção e turismo. A característica mutualista resulta do facto de as empresas beneficiárias das garantias serem accionistas de Sociedades de Garantia Mútua, partilhando o risco dessas sociedade e contribuindo para a constituição dos seus capitais próprios. Esta solução pode ser adaptada para Angola.

Em Portugal, as SGM têm facilitando o acesso ao crédito pelas PME's, através da emissão de garantias na obtenção de empréstimos e de incentivos da União Europeia, melhorando as condições de custo e prazo das operações e a capacidade de financiamento das empresas e diminuindo as garantias a prestar directamente pelas empresas e pelos seus promotores.

Como funciona:

Uma empresa ou um empresário que pense recorrer ao crédito bancário para financiar a sua actividade pode recorrer ao mecanismo da Garantia Mútua, como meio de ver facilitado o seu acesso ao referido crédito bancário. Para tanto, poderá apresentar o pedido de financiamento junto do seu banco ou, em alternativa, consultar directamente uma SGM. Esta poderá dar dois tipos de apoios: financiamento de parte da operação ou garantia da cobertura das responsabilidades caso a empresa falhe os seus pagamentos.

Aprovada a operação de crédito (pelo banco) com Garantia Mútua (pela sociedade de garantia mútua envolvida), passar-se-á à fase de contratação da operação, o que incluirá a aquisição do estatuto de empresa mutualista por parte da empresa. O Sistema Português de Garantia Mútua funciona numa lógica de mutualismo, o que requer que as empresas beneficiárias das suas garantias se tornem accionistas da sociedade de Garantia Mútua. Esta qualidade de accionista mutualista é obrigatória durante a fase em que a operação de garantia se encontre em vigor, podendo ser abandonada no seu final, através da venda das acções da sociedade de Garantia Mútua detidas pela PME.

Adicionalmente, a empresa celebrará um contrato com a SGM, estabelecendo as suas obrigações durante o período de vigência da garantia, e que enumera, de igual modo, as responsabilidades assumidas pela SGM perante a empresa e perante o banco financiador.

Vantagens da Garantia Mútua:

O recurso ao mecanismo da Garantia Mútua permite à empresa aceder ao crédito bancário em condições mais favoráveis do que aconteceria alternativamente sem Garantia Mútua. Aliás, o custo final que a empresa suportará por um financiamento bancário com Garantia Mútua tende a ser mais baixo do que seria o custo caso recorresse ao empréstimo do banco de forma individual.

No entanto, a empresa terá sempre de pagar uma comissão de garantia à sociedade de Garantia Mútua a que tiver recorrido. A empresa terá ainda que se responsabilizar por pagar o custo do financiamento bancário ao banco. A razão para que o somatório destes dois custos seja mais baixo do que o custo do empréstimo bancário sem Garantia Mútua pode ser explicado pelas seguintes razões:



- O banco que empresta um determinado valor à empresa está consciente de que a obtenção de uma garantia por parte de uma SGM, poderá permitir-lhe uma relevante poupança de capitais através da participação direta desta na operação financeira;
- A Garantia Mútua é uma garantia (ou colateral) da operação de crédito com um elevado nível de liquidez, pelo que o banco está disponível para praticar uma taxa de juro mais baixa do que praticaria se não beneficiasse da garantia da SGM.

6. MICROCRÉDITO

O microcrédito é um instrumento de promoção da iniciativa e do empreendedorismo de pessoas que, vivendo em situação de exclusão ou pré-exclusão social e económica e não tendo acesso ao crédito normal do sistema financeiro, demonstram capacidade de poderem vir a desenvolver um negócio bem sucedido.

Deste modo, o microcrédito tem como público-alvo as camadas mais pobres da sociedade. Nesse sentido, a concessão de financiamentos baseia-se mais no espírito empreendedor das pessoas e na sua reputação em termos sociais, que na capacidade para apresentarem garantias colaterais.

Um dos casos de maior sucesso é o do banco Grameen no Bangladesh, que é citado no relatório A3 do projecto ENVOVER.

O Banco Grameen, que é o caso de maior sucesso mundial ao nível da dinamização do microcrédito, para uma pessoa aceder a um empréstimo, exige a criação de um grupo de 5 pessoas não familiares, com características comuns, tais como o estatuto económico-social e mentalidades semelhantes. Embora seja obrigatória a pertença a um grupo, os empréstimos são concedidos individualmente, sendo cada beneficiário responsável pelo seu crédito. No entanto, se um dos membros falhar no pagamento das prestações, todos os outros ficam impedidos de aceder a empréstimos, pelo que existe uma responsabilidade conjunta em assegurar o pagamento das prestações globais. A iniciativa da criação deste grupo é da responsabilidade das pessoas que estão interessadas em aceder ao microcrédito, tendo a liberdade de escolher membros da sua confiança, de modo a criarem uma maior solidariedade no seio do grupo formado (aval solidário).

Assim, a reputação individual na comunidade é mais importante do que a garantia colateral, sendo o próprio grupo que controla os seus vários membros. Nesse sentido, os vários membros têm uma maior preocupação em pagar a dívida para não ficarem com uma má imagem na sua comunidade.

Para além disso, a operação financeira inicia-se com um pequeno empréstimo e vai ampliando os montantes progressivamente. Iniciar a operação através de pequenos empréstimos não só testa a capacidade do cliente de reembolsar o capital em dívida, como também permite evidenciar se o empréstimo irá ou não, de facto, ajudar o crescimento do negócio. Normalmente, é pago em prestações iguais e frequentes (semanalmente, de duas em duas semanas ou mensalmente).

Finalmente, parte das poupanças dos participantes são investidas no Banco Grameen e contribuem para aumentar os fundos disponíveis para futuras operações financeiras.

O Microcrédito também tem tido sucesso nos países europeus, como forma de financiar pequenos projectos de empreendedores, mas que não têm acesso ao crédito comercial da banca.

Em Portugal, existe a ANDC (Associação Nacional de Direito de Crédito), que ajuda os empreendedores a efectuar o seu projectos, e o financiamento é efectuado pelos bancos comerciais em linhas que são protocoladas para o efeito.

Segundo informação recolhida junto do responsável, "A ANDC tem vindo a promover em Portugal o microcrédito inclusivo e que se direcciona àqueles que se encontram em situação de pobreza ou de exclusão social, para que possam realizar projectos que criem auto-emprego ou microempresas. Desde 1999, a ANDC tem contribuído para as pessoas saírem da situação de desemprego ou dependência económica e criarem o seu próprio emprego. Mais de 80% dos microempresários investiram em áreas em que tinham formação específica ou experiência profissional, sendo que em média, foram criados 1,12 postos de trabalho por negócio, embora alguns tenham gerado vários postos de trabalho acima da média referida." Ainda, segundo o presidente da ANDC, a taxa de sobrevivência dos negócios criados com recurso ao microcrédito pode considerar-se "muito razoável".

Segundo dados fornecidos pela associação, o valor médio emprestado por projectos foi de 6.700 euros, sendo que mais de metade dos créditos atribuídos situou-se abaixo dos 6.000 euros e apenas 8% superou os 10.000 euros,.

Para além disso, a maioria dos desempregados que procuraram financiamento através do microcrédito, por não terem possibilidade de aceder a empréstimos comerciais, tinha entre 25-34 anos e 35-44 anos, com um peso no total de 38% e 29%, pela mesma ordem.

Por áreas de negócio, o sector terciário surge com cerca de 80% dos projectos criados, com um forte peso do comércio a retalho (15%), da restauração (14%) e dos serviços pessoais, desde os cabeleireiros, passando pelas engomadorias, até às limpezas, além dos ligados à educação, saúde e apoio social. Os negócios nas áreas da informática e consultoria também representam 14% do total e as microempresas nas áreas da indústria transformadora e da construção têm igualmente um peso considerável.

A maioria daqueles que recorrem ao microcrédito em Portugal são desempregados, mas entre 2009 e 2016, os trabalhadores por conta própria representavam 20% e os trabalhadores por conta de outrem 10%, mas apresentando sempre "uma situação de vulnerabilidade".

Embora mais de 20.000 pessoas tenham pedido o apoio da ANDC no período em análise, apenas 10% levou por diante o seu projecto.

As condições para o acesso em Portugal ao Microcrédito (via ADNC) são genericamente:

- Ter uma ideia do negócio que quer criar e ter competências para a concretizar;
- Necessitar de um pequeno financiamento;
- Não ter acesso ao crédito bancário comercial por falta de garantias;
- Não ter incidentes bancários (por exemplo, dívidas em atraso em outros empréstimos, cheques devolvidos);
- Evidenciar um perfil de empreendedor.

Os montantes mínimos são de 1.000€ e máximos de 12.500€

Existem em Angola diversas entidades de Microcrédito registadas no BNA (20 entidades na lista publicada pelo BNA a 27 de Julho de 2021) e alguns bancos comerciais (ex: Banco SOL) têm também este produto na sua oferta a clientes. O grande desafio é, provavelmente com o apoio do INAPEM, a divulgação deste tipo de produto e a ajuda aos empreendedores na fase de projectos e de acompanhamento inicial da empresa.

Em 2021, em Angola, cinquenta e um cidadãos foram financiados com microcréditos no valor global de 50 milhões de kwanzas para desenvolverem actividades no sector de Produtos e Serviços da cadeia do Agronegócio ao abrigo da linha de microcrédito do Programa de Reconversão da Economia Informal (PREI). Um exemplo a seguir, dado que essa linha já permitiu a criação de 2.253 novos empregos, dos quais 1.176 do sexo feminino.

Segundo o site do Banco Sol, as condições para a obtenção do microcrédito são as seguintes:

- Os candidatos devem possuir idade igual ou superior a 18 anos e apresentarem iniciativa empreendedora;
- Os candidatos são proprietários de micro ou pequeno negócio legal, que não prejudica o meio ambiente;
- Os projetos têm que apresentar viabilidade económico-financeira;
- Os projetos não podem apresentar restrições cadastrais;
- Os projetos deve ter capacidade de gerar auto-emprego e emprego;
- Os candidatos apresentam dificuldade no acesso ao crédito clássico.

No entanto, e na maior parte dos casos, são os agentes de microcrédito, que identificam os sectores de micro-créditos nos bairros, comunas ou aldeias, recolhendo informação, sobretudo no que respeita à estrutura e organização das comunidades, identificando possíveis líderes e fazendo uma triagem sobre as informações preliminares de maior realce, tais como conduta, documentação,

tipos de negócios, volume de vendas, margens de venda, poupança e histórico de crédito, para os diferentes membros dos grupos ou microempresários.

Relativamente a garantias, as operações de microcrédito exigem normalmente a domiciliação de salários, a apresentação do extrato bancário dos últimos 6 meses e o preenchimento de uma livrança por parte do beneficiário.

A maturidade das operações varia entre os 3 meses e os 12 meses, no caso de fundo de maneiio, e os 24 meses, no caso de investimentos em capital fixo. O reembolso é feito por prestações mensais fixas, de capital e juros debitadas automaticamente da contas dos clientes. As taxas de juro variam entre os 36% e os 42,6% ao ano.

O INAPEM em parceria com o FACRA, também procura dinamizar o microcrédito em alguns sectores de actividade identificados, com um máximo de AKZ 7.000.000,00, por projectos.

7. INSTRUMENTOS DE CAPITAL PRÓPRIO PARA MPME

Para uma empresa ter uma estrutura financeira equilibrada, que lhe permita desenvolver a sua actividade e crescer sem sobressaltos de tesouraria e com acesso a crédito bancário corrente e para investimento, tem que ter um montante mínimo de capitais próprios a financiar a sua actividade. Esse valor mínimo, depende de diversas variáveis (sector de actividade, país, etc), mas existe algum consenso em que as empresa deverão ter um valor no rácio de Autonomia Financeira, superior a 25% (valor normalmente exigido pelos fundos europeus de apoio às empresas), isto é, o seu activo tem que ser financiado, pelo menos com 30% de capitais próprios.

O recurso aos capitais dos sócios/accionistas para financiamento da empresa são a forma corrente de financiar as empresas a médio-longo prazo e garantir a sua normal actividade e crescimento.

Tradicionalmente o capital próprio nas MPME, que lhes vai permitir implementar os projectos para o seu normal crescimento provém das seguintes origens:

- Capital social inicial e posteriores reforços de capital (dos proprietários actuais ou novos proprietários);
- Autofinanciamento da actividade (incluindo resultados e custos não desembolsáveis);
- Prestações suplementares dos proprietários.

No entanto, muitas vezes os empreendedores (sócios/accionistas) não têm disponibilidade para obter os fundos necessários para colocar na empresa, principalmente quando são empresas de capital intensivo e em sectores de elevado potencial de crescimento, que necessitam de constantes necessidades financeiras adicionais para o normal desenvolvimento da sua actividade e crescimento. Por outro lado, as fontes financeiras de capital alheio tradicional, em muitos casos não são a solução, como fontes de financiamento, dado o risco do projectos e/ou inexistência de garantias adequadas.

Assim, nos últimos anos têm surgido algumas alternativas para reforço de capitais próprios das empresas, que passamos a apresentar de uma forma sucinta, cabendo aos gestores analisarem e procurarem encontrar a solução que mais se enquadre com a realidade específica da empresa. Apresentamos infra as seguintes alternativas de financiamento: Capital de Risco, *Business Angels*, Subsídios Estatais, *Crowdfunding* (financiamento colaborativo) e *Marketplaces* Financeiros.

7.1. Capital de Risco

São sociedades anónimas cujo objectivo é deterem uma participação minoritária (até 49% do capital social) em empresas que apresentam um potencial grande de crescimento.

É uma modalidade muito utilizada como forma de financiar negócios numa fase inicial e em que existem elevadas perspectivas de crescimento (ex: *start-ups* tecnológicas). Também é utilizado em empresas que têm uma estrutura financeira débil, mas cujo negócio tem elevado potencial.

O apoio é efectuado durante um período de 5/7 anos findo o qual, as sociedades de capital de risco vendem a sua participação social, na expectativa de ganhos significativos.

O objectivo destes intervenientes é apoiar o crescimento das empresas aportando capital, transmitir *know-how* (organizacional, financeiro, etc) e obter, no futuro, ganhos significativos com a alienação da sua participação.

Uma das vantagens do capital de risco é o facto das empresas passarem a ser sócias. Por isso, têm maior envolvimento no desenvolvimento do negócio e os proprietários originais partilham o risco com um parceiro mais disponível que um banco para acompanhar o esforço financeiro necessário para dinamizar o negócio nas suas diferentes etapas de desenvolvimento. Por outro lado, quando o conceito do negócio é muito inovador, não existe a partilha de informação com

terceiros (bancos, concorrentes etc) sobre eventuais vantagens competitivas e sobre a sua situação económica e financeira.

Relativamente à realidade angolana de Capital de Risco está ainda numa fase inicial e fazemos referência a um excerto de uma entrevista dada ao jornal Mercado, pelo CEO do BFA Gestão de Activos, Dr. Rui Oliveira, num artigo de 09 Agosto de 2021, sobre o título - Angola nada recebeu dos 20 mil milhões de USD do fundo africano de capital de risco “(...) Porque os fundos em Angola não compram participações em *start-ups*, dinamizam e vendem, assim estariam a diversificar a carteira de investimento? As *start-ups* são um negócio relativamente novo em muitas partes do mundo, e para Angola não é diferente. Eu acho que a questão do mundo das *start-ups* tem muito a ver de como nós próprios enquanto investidores e alocadores de capital percebermos como é que essa indústria funciona. Acredito que nos próximos tempos não haverá grandes movimentos em termos de investimento para as *start-ups*, o que poderá surgir são algumas opções, seja para três ou quatro *start-ups*, mas acho que não haverá um “boom” nos próximos cinco anos. No entanto, acredito que, de facto, vão passar a surgir algumas parcerias com casas de investimentos e esses fundadores das *start-ups*. Os investimentos de capital de risco, nos lugares mais maduros, como é o caso dos Estados Unidos da América desenvolveram-se muito rápido. Já em Angola o ecossistema ainda tem de existir, não é só uma questão de haver capital disponível, mas também tem de haver a questão da legislação a nível do mercado de capital e de legislação na formação dessas sociedades e outros *stakeholders* à volta desse ecossistema.”

Para além dos fundos privados o estado pode e deve actuar também como agente activo através das suas capitais de risco públicas. No caso angolano, existe o FACRA (Fundo Activo de capital de Risco Angolano). Segundo o relatório de fundamentação da implementação do Projecto de Apoio ao Crédito, elaborado pelo Ministério da Economia e Planeamento, de 2019, umas das acções a implementar é a reestruturação do FACRA e a constituição do FIDE (Fundo de

Investimento na Diversificação da Economia) com os fundos do FACRA e de outras origens, para ter um papel mais activo no apoio das MPME.

7.2. Business Angels

De acordo com a Associação Portuguesa de *Business Angels* (APBA), “um *business angel* é um investidor privado que realiza investimentos em oportunidades nascentes (por exemplo, *startup* ou *early stage*) e participa nos projectos com *smart money*, ou seja, além da capacidade financeira também contribui com a sua experiência e *network* de negócios”.

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.

Além de se assumirem como mentores – prestando uma ajuda preciosa com a sua experiência e *know how* na gestão de pequenos negócios –, os *business angels aplicam* investimento que, por norma, variam entre os 25 e os 500 mil euros. Normalmente, trata-se de um capital cedido a empresas emergentes, cuja dimensão é ainda muito pequena para atrair fundos de capital de risco de maior dimensão. Os *business angels* são muitas vezes os primeiros investidores individuais a que o empreendedor tem acesso. Tratam-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*.

Em resumo o *business angels* é uma forma de capital de risco, mais “informal” e por isso mais adaptado para as MPME, em especial em Angola.

O “desprezo” das instituições financeiras tradicionais pelo nicho do mercado das pequenas empresas e a dificuldade das agências de microcrédito de se assumirem, em muitos casos, como verdadeira alternativa, abrem espaço para a afirmação dos *business angels*, e estamos em crer que teriam sucesso na

realidade angolana, sobretudo pela dificuldade de acesso ao financiamento que é uma das principais causas de falências prematuras.

Por outro lado, tendo em conta a grande dimensão do mercado informal, poderá ser uma vantagem para o crescimento desta fonte de financiamento, pois não faltariam oportunidades aos *businesses angels*, por causa da disponibilidade dos vários negociantes informais em fazer parceria com uma entidade que lhes garantisse o financiamento e ajuda na organização em troca da divisão dos lucros.

Em Angola existem ainda poucas entidades formais que actuam como *business angels*, apenas identificámos a empresa TGI – Thomson Group International, que tem escritórios em Luanda e Cabinda.

Segundo o Dr. Francisco Banha, da Gesventure, “A introdução em Angola do conceito de *business angel* (BA) poderá passar pela realização de *road-shows* locais e por dar a conhecer o que é um *business angel*, qual o seu papel na sociedade e que vantagens traz aos empreendedores que queiram lançar o seu negócio, face a todas as outras possibilidades de financiamento. Só com esta divulgação e consciencialização das comunidades locais, é possível começar o trabalho de criação dos clubes de *business angels* regionais, compostos, por exemplo, por empresários ou gestores locais que estejam receptivos à análise e financiamento de projectos. Mas, para um clube de BA ser bem sucedido e activo 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, e para isso, é necessário uma forte ligação destes clubes às universidades, centros empresariais, centros de investigação e incubadoras”.

7.3. 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.

Esta tem sido uma forma de nos países da União Europeia, os estados apoiarem directamente o investimento de empresas de alguns sectores específicos e em determinadas regiões.

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 (avaliação propostas, apoio, decisão, acompanhamento da execução, etc).

Na realidade angolana, no âmbito do PRODESI e dos 54 bens identificados para substituição de importações, poderá ser uma forma de apoiar empresas desses sectores que tenham bons projectos.

Segundo Relatório de Fundamentação da implementação do Projecto de Apoio ao Crédito, elaborado pelo Ministério da Economia e Planeamento, de 2019, umas das acções a implementar é a reestruturação e capitalização de alguns fundos sectoriais como o Fundo de Apoio ao Desenvolvimento Agrário (FADA), o FADEPA (para as pescas), Fundo de Projectos Coca-Cola, Fundo de Projectos SOBA e Fundo de Fomento Turístico, que poderão dedicar-se à modalidade de subsidiação de microempresas, nos sectores da agricultura familiar, pesca artesanal, do comércio e logística rural e de alguma actividade industrial de pequena escala.

No Manual de Formação do Percurso 1 (Negócios e Empreendedorismo) – Módulo C5 (internacionalização), do Projeto Envolver, na temática do apoios financeiros (subsídios) à internacionalização, são apresentados dois tipos de programas que estão a ser desenvolvidos com sucesso em Portugal (SI Inovação

e SI qualificação e internacionalização de empresas) que poderão servir de base de trabalho para a criação de sistemas de incentivos adaptados à realidade angolana, quer para apoio à internacionalização de MPME, quer para apoio às MPME que tenham como actividade a produção de produtos constantes no Aviso 10. A lógica subjacente a estes incentivos, é a identificação clara das despesas elegíveis, da graduação do mérito do projectos e do tipo de incentivo dado (reembolsável e não reembolsável), funcionando numa lógica de prémio, em que em alguns casos parte do incentivo reembolsável pode ser convertido em não reembolsável, se forem atingidas algumas metas pré-definidas, como por exemplo, volume de negócios, criação de emprego, entre outros fatores considerados estratégicos para o desenvolvimento da economia portuguesa

7.4. Crowdfunding (financiamento colaborativo)

A palavra *crowdfunding* resulta da união de *crowd* (multidão) com *funding* (financiamento). Ou seja, trata-se de um financiamento coletivo, em que cada financiador disponibiliza dinheiro (normalmente pequenos montantes) para apoiar os projectos em que acredita. No fundo, é um conjunto de pessoas que financia o projecto, ao invés de um ou dois investidores, como no caso dos *business angels*.

Existem algumas tipologias de *crowdfunding*, quanto à forma de investimento e tipo de remuneração, a saber:

a) Recompensa:

Os criadores dos projectos oferecem uma recompensa não monetária pré-definida aos financiadores, como agradecimento. Mais usada na indústria das artes.

b) Capital:

Este tipo de *crowdfunding* permite ao investidor tornar-se parte do grupo de sócios/accionistas do projectos/empresa. Ao investir num determinado projecto,

está a comprar uma pequena parte da empresa, assumindo todos os direitos e deveres de proprietário.

c) Empréstimo:

Neste tipo de *crowdfunding*, os financiadores investem fundos para apoiar os projectos, em troca de uma taxa de retorno. No entanto, ao investirem o seu dinheiro num projecto, correm o risco de não o receber de volta.

d) Doação:

Esta vertente consiste em donativos, nos quais não é oferecido nenhum tipo de recompensa. É utilizada por instituições de caridade e outros grupos que apoiam causas sociais.

Como funciona o *crowdfunding*:

Tudo começa com uma ideia de negócio, que será partilhada pelos empreendedores numa plataforma *online* já existente de *crowdfunding*. A partir daí, o beneficiário do *crowdfunding* é obrigado a completar algumas informações sobre o projecto para criar uma campanha de promoção. O mais importante é vender a ideia ao público para conseguir potenciais investidores.

Após definir o projecto, a sua descrição na plataforma *online* e indicar a respectiva quantia mínima de financiamento e prazo, os investidores podem começar a participar monetariamente. 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 (normalmente, as plataformas cobram uma pequena percentagem desse montante).

Caso o objectivo não seja atingido (o projecto não despertou interesse junto dos investidores) o empreendedor não recebe o financiamento e os apoios monetários são devolvidos a quem investiu.

Para que os investidores possam decidir em que iniciativas investir, os empreendedores têm de divulgar algumas informações chave, como:

- A descrição do projectos ou produto a financiar;
- A finalidade do financiamento;
- O montante a angariar;
- O prazo;
- A quantia mínima de financiamento.

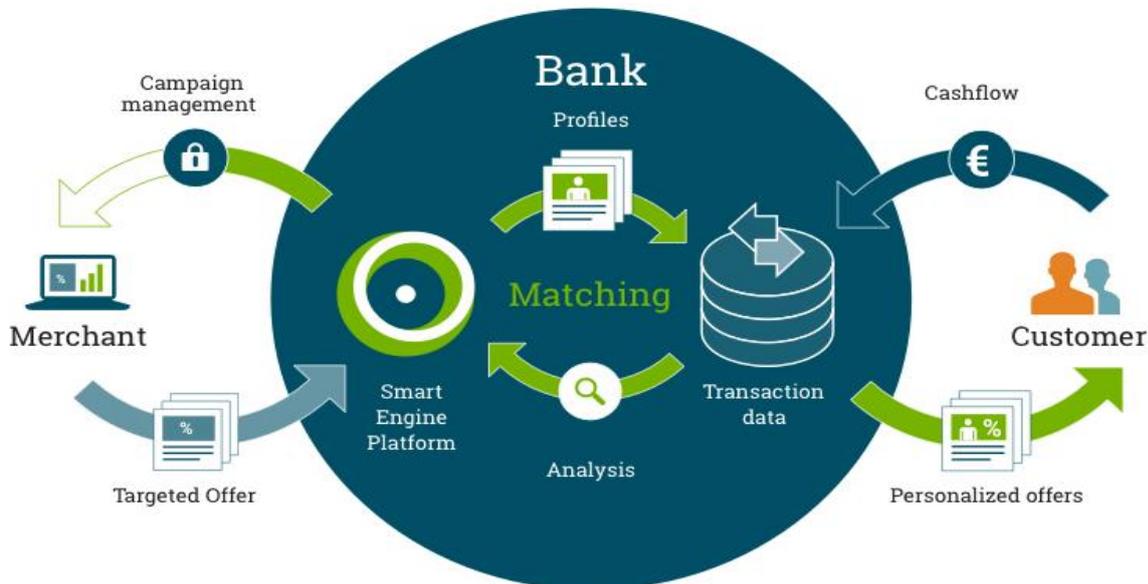
Em Angola já existem algumas plataformas de *crowdfunding* a operar, como a Deya (a primeira e que teve inicio em 2017), Movimenta, Aro, etc. A grande barreira à entrada é o facto de muitos empreendedores não estarem habituados a usar plataformas digitais (literacia digital) e não terem formação para tornar o seu projecto apelativo em termos financeiros e de marketing. Estas fonte de financiamento tem sido mais usada para o financiamento de *start-ups* em sectores mais tecnológicos.

7.5. Marketplace financeiro

Quando um cliente faz um compra numa plataforma de *e-commerce*, onde existem diversos vendedores para produtos/serviços semelhantes, como a Amazon, e-bay, olx, Kuantokusta está a comprar num *marketplace*.

O cliente usa a mesma plataforma que lhe dá acesso a uma série de produtos/serviços de vários fornecedores e poderá escolher a solução que for melhor para ele.

Figura 3: Lógica de funcionamento de um *marketplace* financeiro



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

Com a abertura do conceito de *open banking* (o cliente partilha na plataforma os dados que quer e que ficam disponíveis para todos os fornecedores de serviços), existe a possibilidade dos bancos e outros actores (como as *fintech*) poderem oferecer soluções financeiras em uma só plataforma, o que possibilita que o cliente apenas irá usar uma plataforma onde poderá contratar, o serviço financeiro que necessita (comparando diversas ofertas) sem ter que ir procurar em outros ambientes (físicos ou virtuais).

Os *Marketplaces* financeiros estão a dar os seus primeiros passos e estão a surgir plataformas com as ofertas, embora para já mais direccionadas para os particulares (depósitos, pequenos empréstimos, etc), como por exemplo, o site, goodfin.eu.

8. CONCLUSÃO

O mercado financeiro angolano já tem disponíveis alguns instrumentos financeiros para apoiar as MPME angolanas no financiamento das suas necessidades correntes e de investimento.

No entanto, há oportunidades de desenvolvimento e de maior implementação em alguns produtos, como o *leasing*, o *factoring* e o microcrédito, podendo existir também uma maior dinamização das sociedades de capitais de risco, dos *business angels*, das sociedades de garantia mútua e das novas formas de financiamento como os *marketplaces* e o *crowdfunding*, que ajudam a capitalizar o património das empresas e o acesso ao sistema de financiamento formal.

No entanto, também que terá que existir um esforço no desenvolvimento da literacia financeira e na capacidade de gestão por parte dos empreendedores, contribuindo para a apresentação de informação financeira e de projectos com melhor qualidade, reforçando a confiança dos bancos e reduzindo a percepção de risco, tornando as MPME elegíveis para financiamento.

Para tal, irá igualmente ser fundamental, trabalhar com a comunidade judiciária, contribuindo para o desenvolvimento do processo cadastral e para dar meios à justiça nos processos de litigância comercial, por forma a que o ambiente geral, dê mais garantias aos diversos *players*.

No relatório A3 (projecto Envolver), são partilhados vários casos de sucesso em Africa, de implementação de alguns instrumentos financeiros que tiveram impacto positivo no realidade desses países, que poderão servir de base para reflexão e possível aplicabilidade na realidade angolana. De modo muito sucinto destacamos os seguintes:

- a) Na Africa do Sul, promoveu-se a implementação de muitas sociedades de microcrédito (utilizando o modelo do Banco Grameen), com um impacto



positivo mas que poderá ser melhorado com uma maior participação das mulheres;

- b) Algumas capitais de risco e os *business angels* têm contribuído para a dinamização do empreendedorismo e de milhares de empresas, como a *M Ibrahim Foundation* (Niger) e a *Tony Elumelu Foundation* (Nigéria), através da capacitação das pessoas na área da gestão (formação e *coaching*) e da facilitação do acesso ao financiamento junto de diferentes investidores. Existem diversos exemplos na África do Sul de Capitais de risco, direccionadas para o apoio a alguns setores de actividade, como a *Root Capital* e *One Acre Fund* (grupos de investidores internacionais que financiam projetos de empreendedorismo agrícolas em zonas rurais, através do financiamento de necessidades de fundo de maneio (*trade credit*)).
- c) *Thundafund* (Quénia, África do Sul e Gâmbia) e *M-Changa* (Quénia): empresas que financiam projetos de investimento através de *crowdfunding*
- d) *RainFin* (África do Sul), *Lendico* (internacional) e *Zidisha* (Quénia): empresas *fintech* que proporcionam o contacto direto dos investidores com os empreendedores através de uma plataforma *marketplace*, efetuando o financiamento direto dos projetos sem exigirem garantias colaterais. Geralmente há uma diminuição dos custos de financiamento pela eliminação de uma série de custos de transacção.
- e) *Awethu Project* (África do Sul), *Co-Creation Hub* (Nigéria), *Rlabs innovation incubation* (África do Sul), *The Innovation Hub* (África do Sul), *iHub* (Quénia) e *RaizCorp* (África do Sul): incubadoras que para além de serviços de capacitação e *mentoring*, oferecem uma rede de investidores alargada que proporciona oportunidades de financiamento aos projetos de investimento;

Em Angola, os diversos incentivos dados à economia no âmbito do PRODESI (PAC, Aviso/10 BNA, Linhas de crédito agrícola do BDA, medidas de alívio económico para facilitação de crédito às empresas - FADA, as diversas linhas de

crédito do BDA, fundo FACRA e o microcrédito) têm tido um impacto positivo no tecido empresarial, mas talvez ainda muito limitado no número de projectos aprovados. Aqueles que, pelo nº de projectos aprovados, terão mais impacto possivelmente são os referentes ao Aviso nº10, as linhas para cooperativas e a linha para compra de bens de consumo, pela atratividade das taxas de juro aplicadas.

Assim, terá que existir por parte das autoridades angolanas, uma avaliação das razões para alguns incentivos não terem tido um impacto superior e melhorar e reforçar financeiramente aqueles incentivos que tem uma maior aplicabilidade.

Genericamente as medidas de reforço para acesso ao crédito, já supra referidas nesta conclusão, poderão passar pelo reforço da oferta de produtos como o microcrédito (adaptado à realidade angolana e que possam envolver grupos de mutuários), o reforço da oferta de produtos como o *leasing* e *factoring*, a dinamização das sociedades de garantia de crédito, nos projectos agrícolas adaptar o reembolso dos empréstimos à efectiva capacidade de pagamento tendo em conta a sazonalidade da produção e pela aplicação de taxas de juro aceitáveis.

Ainda no âmbito do financiamento, podem ser realizadas algumas acções bastante relevantes que poderão contribuir para a diminuição do risco das operações financeiras junto das MPME e para a realização dos projetos verdadeiramente competitivos:

- Criação de uma base de dados das MPME envolvidas no PRODESI (definição de segmentos de clientes de acordo com perfil de risco e objetivo do projeto)
□ criação de escalões de operações ao nível de taxas de juro, montantes e maturidades mais ajustados a cada pedido de crédito;
- Definição de modalidades de financiamento com uma disponibilização de capital numa lógica de prémio e de concretização de objetivos → diminuição do risco de não reembolso dos capitais em dívida;



- Criação de garantias reais com o provisionamento das colheitas nos projetos agrícolas □ diminuição do risco da banca.

Para além disso, é essencial o reforço dos capitais próprios das empresas e da sua capacidade de gestão, podendo a dinamização de uma rede de incubadoras de empresas e de programas de aceleração dos projetos, com a participação activa de *business angels* e capitais de risco, contribuir para a criação de fontes de financiamento alternativas e para a criação de negócios mais sustentáveis.

BIBLIOGRAFIA

Brealey, Richard & Meyers, Stewart (1992), Princípios de Finanças Empresariais, 3ª edição, McGraw-Hill.

Prodesi (Janeiro 2018) Ministério de Economia e Planeamento, Governo Angola, Luanda

Relatório A3 (Junho 2021), Projecto Envolver, Equipa Esce/IPS

Relatório de fundamentação da implementação do projecto de apoio ao crédito (Março 2019) Ministério de Economia e Planeamento, Governo Angola, Luanda,

Vieito, João & Maquieira, Carlos (2013), Finanças Empresariais – teoria e prática, 2ª edição, Escolar Editora

Webgrafia

www.bancobic.ao

www.bancosol.ao

www.bfa.ao

www.bna.ao

www.inapem.gov.ao

www.lisgarante.pt

<https://www.jasminsoftware.pt/blog/crowdfunding/>



<https://gesventura.pt>

<https://www.jasminsoftware.pt/blog/crowdfunding/>

<https://mercado.co.ao/grandes-entrevistas/angola-nada-recebeu-dos-20-mil-milhoes-usd-do-fundo-africano-de-capital-de-risco-AA1031147>

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

<https://prodesi.ao/financiamento/aviso-n-10>