



# Guia<sub>de</sub> Financiamento

## FICHA TÉCNICA

© 2020. Jov@Emprego - Programa de Apoio ao Emprego,  
Empregabilidade e Inserção

### Todos os direitos reservados

É permitida a reprodução total ou parcial, de qualquer forma ou  
por qualquer meio, desde que divulgadas as fontes.

### Informações e Contactos

Edifício Nações Unidas - POBOX 62  
Praia - Cabo Verde

### Coordenação Geral

Associação Business Incubation Center - BIC

### Produção de Conteúdos

INOVE Consultores Empresariais, Lda

### Coordenação Editorial

WeCare - Unipessoal, Lda







### Design e Paginação


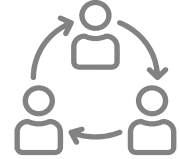




IDEIA

# Guia de Financiamento em Cabo Verde

Manual com informações relevantes sobre  
como financiar o seu negócio em cada  
fase de desenvolvimento

# ÍNDICE

	
10 Mercado: O que te espera	7 Programa de Apoio Jov@emprego
	
26 Ciclo de vida das empresas e meios de financiamento	48 Planeamento, financiamento e criação de valor
	
58 Produtos de financiamento das empresas em CV	

	
106 Glossário	102 Entidades envolvidas
	
96 Passos para o sucesso	90 Instituições e programas de suporte
	
80 O processo de mobilização de recursos	74 Financiamento alternativo

## Programa Emprego, Empregabilidade e Inserção - Jov@Emprego

O Guia de Financiamento, é uma iniciativa do Programa Emprego, Empregabilidade e Inserção - Jov@Emprego, executado pelas Agências das Nações Unidas, a Organização Internacional do Trabalho (OIT) e o Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD), sob a liderança do Governo de Cabo Verde, financiado pelo Grão Ducado do Luxemburgo.

O foco do Jov@Emprego está no reforço da empregabilidade dos jovens e mulheres e a sua inserção no mercado de trabalho pela via do emprego assalariado ou do auto-emprego, através duma abordagem orientada pela procura, centrado no desenvolvimento local, utilizando para o efeito estratégias e metodologias inovadoras.

Este Guia enquadra-se num dos eixos do Jov@Emprego, ou seja, a facilitação do acesso ao financiamento. Com esta ferramenta pretende-se proporcionar informações e dicas de fácil compreensão para os empreendedores e micro e pequenas empresas sobre o processo de criação e financiamento dos seus negócios para uma melhor tomada de decisão, assente em informações relevantes sobre o ecossistema empreendedor cabo-verdiano e, por conseguinte, melhorar a sua capacidade de mobilização de recursos e de acesso às diversas fontes de financiamento.





Inspira, expira....  
Calma, o caminho é para a frente.  
Mas como é que a primeira formiga  
sabe para onde ir?

# Mercado: o que te espera

## Conceitos

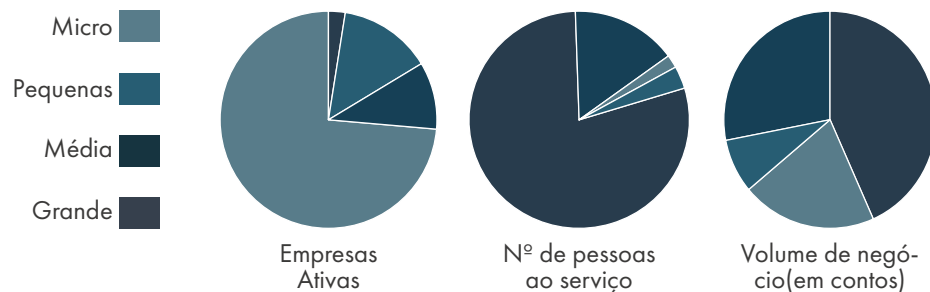
- ▶ Microempresa
- ▶ Pequena empresa
- ▶ Média Empresa
- ▶ Grande Empresa
- ▶ Setores principais de atividade da economia nacional
- ▶ Forma Jurídica das empresas
- ▶ Modalidades de registo e constituição
- ▶ Regime regulatório
- ▶ Fiscalidade

# A realidade cabo-verdiana

O mercado empresarial em Cabo Verde funciona geralmente em torno das empresas do Estado como importantes consumidores em volume de produtos e serviços.

Tipo de Empresas	Empresas Ativas	Nº de pessoas ao serviço	Volume do Negócio (em contos)
Micro	7 290	20 046	9 051 228
Pequenas	1 011	5 781	5 396 660
Média	1 360	14 838	42 534 199
Grande	271	31 255	219 272 307
<b>Total</b>	<b>9 932</b>	<b>71 890</b>	<b>276 254 394</b>

Fonte: INE, VºRE 2017



As empresas privadas nacionais são caracterizadas pela dimensão de **Microempresas** formais e informais. Embora pequenas em termos de número de pessoas, a sua contribuição é determinante no crescimento e competitividade da economia, especialmente pelo emprego que geram. Para estas, é determinante a atividade e dinâmica das grandes empresas que, apesar de reduzido número no país, contribuem, por seu turno, de forma significativa para o crescimento do setor empresarial e da economia nacional.

Os últimos dados estatísticos do Instituto Nacional de Estatísticas (INE) revelam:

1. As Microempresas superam as 40 mil unidades formais e informais em Cabo Verde.
2. Mais de 50% estão localizadas nas ilhas de Santiago e S. Vicente, especialmente nas atividades de Comércio e Serviços.
3. Contribuem com um volume de negócios total de cerca de 40 milhões de contos e empregam cerca de 60 mil colaboradores, o que representa 927 contos de volume de negócios e 1,5 colaboradores por empresa em valores médios anuais.

Em 2017, a categoria das **Pequenas empresas** totalizou 1.011 organizações. Mais de dois terços destes valores desenvolvem atividade nas ilhas de Santiago e S. Vicente, com uma faturação global de 5,4 milhões de contos e empregando 5.781 profissionais.

Com preeminência nas mesmas ilhas, no mesmo ano, a categoria de **Empresas de média dimensão** atinge as 1.360 sociedades, que faturam cerca de 42,5 milhões de contos e empregam 14.838 pessoas.

As **Grandes empresas** são o segmento mais relevante, com uma contribuição de 219 milhões de contos do volume de negócios. Estas acumulam um quadro de pessoal de mais de 31 mil colaboradores. Mais de 90% deste segmento está representado em três ilhas: Santiago (50%), Sal (22%) e S. Vicente (21%).

## Setores de Atividade

O tecido empresarial formal dedica-se, sobretudo, à atividade de **Comércio** e **Serviços** com 8550 empresas ativas, num total de 9932 registadas, de acordo com dados de 2017. Em proporções semelhantes, os setores do Comércio e Serviços recrutam 78% da força laboral ativa. A mesma tendência reflete-se no negócio produzido, com um total de 210 milhões de contos de faturação, o que soma 276,3 milhões de contos a nível nacional.

Merece destaque a dinâmica dos setores da **Indústria Transformadora** e dos **Transportes e Armazenagem** que, respetivamente, contribuem com 23,5 milhões de contos e 21,4 milhões de contos para o volume de negócios nacional.

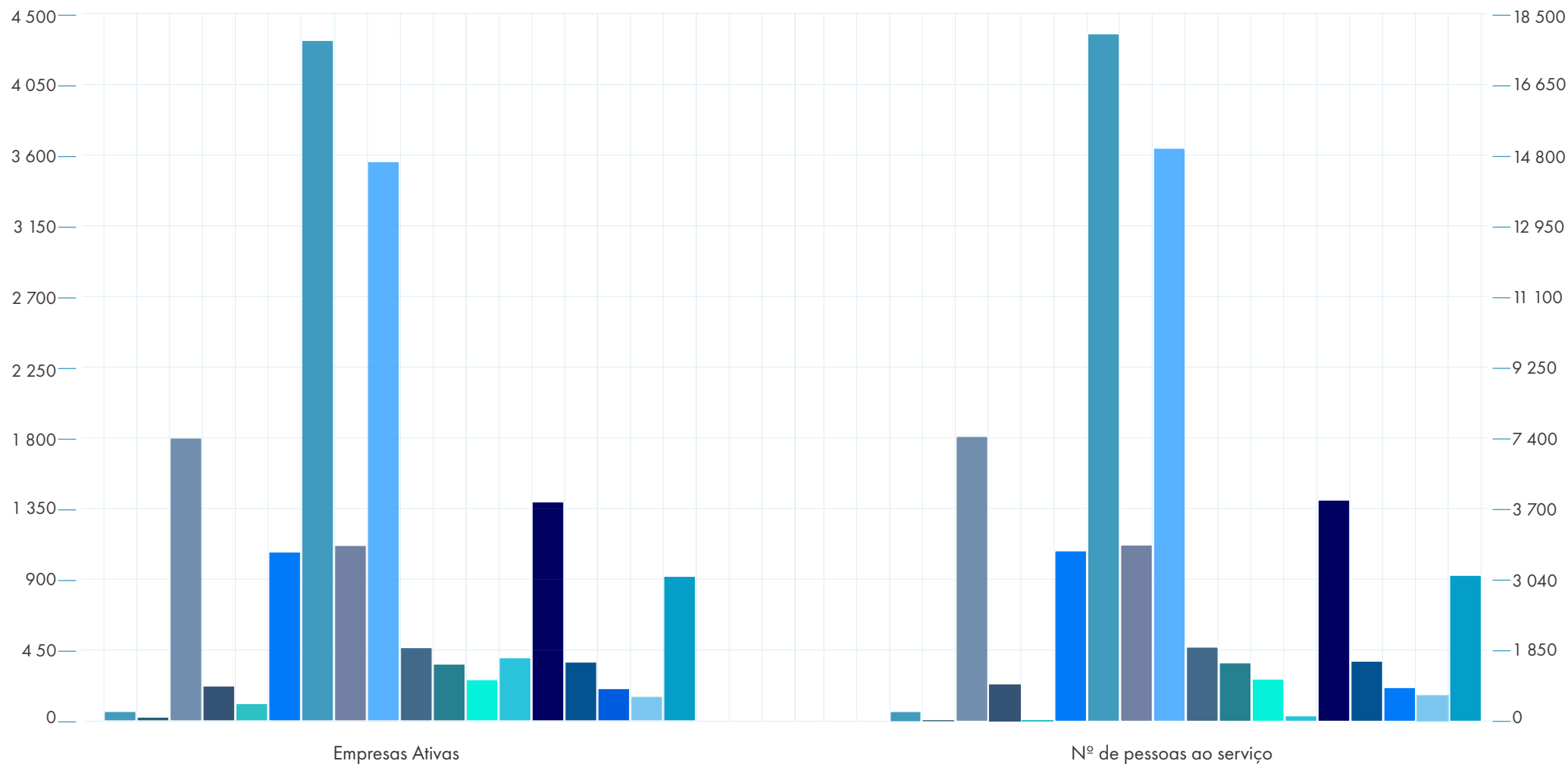
Em particular, o setor de **Alojamento e Restauração** atingiu os 30,5 milhões de contos em 2017, no que representou um aumento de 100% face ao valor registado em 2010.

Como setor mais dinâmico da economia nacional, a atividade de Alojamento e Restauração concentra-se, sobretudo, nas ilhas do Sal e Boa Vista que acumulam 76,4% da capacidade de alojamento nacional e de visitas (765 mil) no ano de 2018.

Por seu lado, a atividade no setor informal tem uma distribuição menos concentrada. Em 2015, 28,5% das unidades informais dedicaram-se à atividade de Serviços, 34,9% ao Comércio e o remanescente (36,6%) à Indústria.

Ramo de Atividade	Empresas Ativas	Nº de pessoas ao serviço	Volume de Negócio(contos)
Agricultura, Produção Animal, Floresta e Pesca	37	283	770 875
Indústria Extrativa	17	131	323 429
Indústria Transformadora	895	7 658	23 481 178
Electricidade, Gás, Vapor, Água, Saneamento, Gestão de Resíduos	18	971	2 295 505
Captação, Tratamento e Distribuição de Água, Saneamento, Gestão de Resíduos.	29	497	27 403 075
Construção	386	4 585	111 557 229
Comércio por Grosso e a Retalho, Reparação de Veículos Automóveis e Motociclos	4338	18 381	21 365 721
Transporte e Armazenagem	195	4 761	30 529 259
Alojamento e Restauração	1505	15 111	11 265 941
Atividades de Informação e Comunicação	145	2005	17 343 851
Atividades Financeiras e de Seguros	37	1 563	1 135 039
Atividades Imobiliárias	296	1 140	2 797 908
Atividades de Consultoria, Científicas, Técnicas e Similares	455	1 733	9 852 304
Actividade Administrativas e dos Serviços de Apoio	325	5 937	1 305 202
Educação	177	1 616	1 305 202
Saúde Humana e Acção Social	178	900	1 300 417
Actividades Artísticas, de Espetáculos, Desportivas e Recreativas	108	689	1 022 989
Outras Actividades e Serviços	741	3 929	826 192
<b>Total</b>	<b>9 932</b>	<b>71890</b>	<b>276 254 394</b>





## Que tipo de empresas?

No que concerne à forma jurídica, em linha com as estatísticas da categoria por dimensão, cerca de 70% das empresas têm a natureza de Empresário em Nome Individual, 23% são Sociedades por Quotas e cerca de 7% são Sociedades Anónimas.

Formas Jurídicas	Empresas Ativas			Taxa de Variação (2017/2012)
	IIIºRE 2017	IVºRE 2012	VºRE 2017	
Micro	5 926	6 884	6 943	0,9
Pequenas	1 272	1 899	2 308	21,5
Média	314	394	681	72,8
<b>Total</b>	<b>7 512</b>	<b>9 177</b>	<b>9 932</b>	<b>8,2</b>

- ▶ As microempresas, por serem desenvolvidas individualmente pelo seu promotor na maioria dos casos, optam pela estrutura legal do Empresário em Nome Individual.
- ▶ Já as Pequenas Empresas, com uma estrutura maior, frequentemente resultam da iniciativa de mais de uma pessoa, optando pela estrutura de uma Sociedade Por Quotas que, pela sua exigência social e organizativa, é mais adequada para pequenas sociedades.
- ▶ As Grandes Empresas, optam pela modalidade de Sociedades Anónimas pela sofisticação, controlo e responsabilidades de informação.

Os atuais Códigos Comercial e de Sociedades Comerciais diferenciam estas formas jurídicas pelos seguintes aspetos essenciais:

Formas Jurídica	Contrato de Sociedade	Capital Social*	Gerência e contas
Empresário Individual	É toda a pessoa singular, residente ou não, com sede em Cabo Verde ou não, que exerça a atividade de empresa comercial.	Não se aplica	Exercida por pessoas singulares. É pessoal e intransmissível. Não há instruções legais sobre as contas, contudo se aconselha que tenha contas enquanto elemento de suporte à tomada de decisões e controlo.
Sociedade Por Quotas	Deve ser redigido a escrito e conter o nome dos sócios, tipo de sociedade, a firma, o objeto, a sede, o capital social, as quotas e a data de encerramento do exercício anual. Alterada pelo mínimo de $\frac{3}{4}$ dos votos correspondentes ao capital social.	É dividido em quotas que podem ser de valor diferente, nunca inferior a 100\$.	Exercida por pessoas singulares, podendo ou não ser sócios. É pessoal e intransmissível. As contas devem ser submetidas à apreciação dos sócios nos 3 primeiros meses seguintes ao final de cada exercício.
Sociedades Anónimas	Deve conter o número de ações, a sua transmissão, as categorias de ação, montante do capital e a emissão de obrigações.	É dividido em ações que podem ser de valor diferente, nunca inferior a 1.000\$, salvo se o estatuto não prever valor.	Exercida por um Conselho de Administração e fiscalizada por um Conselho Fiscal e Auditor. As contas devem ser submetidas à apreciação dos sócios nos 3 primeiros meses seguintes ao final de cada exercício.

## Modalidades de registo e constituição

No que concerne ao registo e constituição, o regime jurídico em Cabo Verde prevê duas modalidades:

- ▶ **Na modalidade da Empresa no Dia** - as empresas são registadas no próprio dia a partir de um contrato de sociedade estandardizado que define aspetos essenciais como o capital social, os sócios, a forma de obrigar, o objeto social e a localização da sede social.

No mesmo ato são realizadas as inscrições no Instituto de Previdência Social, na Direção Geral do Trabalho e no Cadastro Fiscal. Este serviço é disponibilizado nos balcões da Casa do Cidadão e instituições parceiras.

- ▶ **A modalidade de registo público** - é realizada junto dos Serviços de Registo Comercial nas Conservatórias e Registo Civil, utilizando um contrato de sociedade elaborado pelos promotores em obediência ao Código Comercial.

O procedimento demora entre uma a duas semanas, com a exigência de posterior publicação no Boletim Oficial e os registos junto das autoridades de Previdência Social, do Trabalho e das Finanças.

O registo da sociedade não implica automaticamente o exercício de conjunto de atividades.

Setores como o Comércio, a Hotelaria, a Construção, a Educação, a Saúde, a Farmácia, a Pesca, Serviços de Contabilidade, Auditoria, Serviços Financeiros, toda e qualquer Indústria, entre outros, carecem de um **licenciamento prévio** junto de respetivas autoridades com tutela no setor ou entidades com competências delegadas, como é o caso das Câmaras de Comércio para o licenciamento do Comércio, e a Ordem de Contabilistas e Auditores e a Ordem dos Advogados para as suas respetivas atividades.

## Regime Regulatório

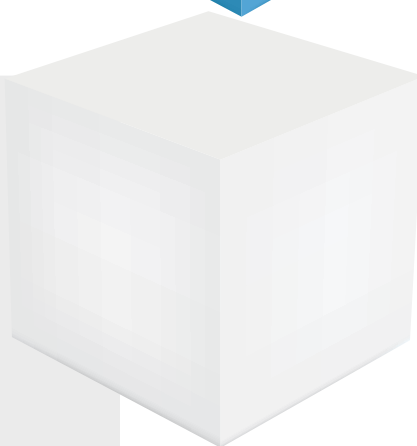
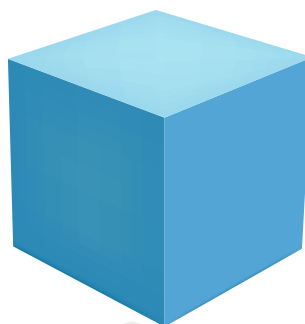
Face à relevância social das micro e pequenas empresas em Cabo Verde, em agosto de 2014 foi publicado o Regime Jurídico Especial das Micro e Pequenas Empresas (REMPE).

Este documento tem a finalidade de promover a competitividade, produtividade, formalização e desenvolvimento das Micro e Pequenas Empresas, reduzir exigências burocráticas e administrativas, assim como a dificuldade de acesso a oportunidades de negócio.

Os aspetos essenciais:

Domínio	Disposição do Regime
Definição	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ <b>Microempresa:</b> empresas comerciais, industriais e de prestação de serviços com um volume de negócios anual até 5.000 contos e/ou empregar até 5 trabalhadores</li><li>▶ <b>Pequena Empresa:</b> empresas comerciais, industriais e de prestação de serviços com um volume de negócios anual até 10.000 contos e/ou empregar até 10 trabalhadores</li><li>● Empresas sob a forma jurídica de Sociedade por Quotas</li></ul>
Impedimento	<ul style="list-style-type: none"><li>● Os promotores não podem ser sócios de uma outra REMPE com o mesmo objeto social</li><li>● Os promotores não podem ser organismos públicos e empresas que não sejam micro ou pequenas empresas</li><li>● Os promotores não podem ser empresas estrangeiras</li><li>● Cooperativas</li><li>● Importadores, exceto os micro e pequenos importadores</li><li>● Empresas com atividades no setor jurídico, contabilistas, auditores, arquitetura, engenharia, publicidade, estudos de mercado, clínicas de saúde, medicina dentária e outros constantes da lista anexa à Lei.</li></ul>

Simplificação	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Dispensa de publicar atos societários</li> <li>● Mero aviso prévio à Câmara Municipal para o exercício de atividade de comércio e serviços</li> </ul>
Incentivos	<ul style="list-style-type: none"> <li>● A microempresa goza de uma redução de 30% do Tributo Especial Unificado (TEU)* nos primeiros 2 anos</li> <li>● A pequena empresa goza de uma redução de 30% do TEU no primeiro ano e 20% no segundo ano após a sua criação</li> <li>● Isenção de imposições aduaneiras e do Imposto de Valor Acrescentado (IVA)* na importação de veículo de transporte com idade máxima de 5 anos</li> <li>● A micro e pequena industrial inscrita no Cadastro Industrial pode beneficiar de isenção de direitos aduaneiros na importação de matérias-primas e materiais nos 4 primeiros anos.</li> <li>● Isenção de Imposto de Selo na contratação de financiamento</li> <li>● Bonificação* de taxas de juro</li> <li>● Bonificação de até 50% dos juros de financiamento para aquisição de equipamentos para microprodução de energia renovável</li> </ul>
Oportunidade de negócio	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Acesso a 30% das aquisições de bens e serviços do Estado às Micro e Pequenas Empresas (OE 2020)</li> <li>● Acesso ao mínimo de 10% das aquisições de bens e serviços de grandes empresas públicas e privadas nos contratos de fornecimento ao Estado</li> </ul>



## Fiscalidade


**No domínio da fiscalidade**, as empresas podem ser classificadas em dois regimes: **o regime da Contabilidade Organizada e o regime do Tributo Especial Unificado.**

▶ O regime de **Contabilidade Organizada** é orientado para empresas com volume de negócios acima dos 10 milhões de escudos, ou seja, que não estão enquadradas no regime de Tributo Especial Unificado, empresas que se dedicam à importação ou empresas que optem por este regime. No essencial, de entre outras obrigações, ele implica:

- ✓ o reporte anual das contas e a tributação dos respetivos lucros,
- ✓ a liquidação e entrega mensal do apuramento do IVA,
- ✓ a retenção mensal e entrega de impostos sobre rendimentos pagos a prestadores de serviço,
- ✓ a retenção e contributo para o sistema de Previdência Social.

▶ Por seu lado, o **regime Especial Unificado** é exclusivo para as empresas licenciadas no REMPE. No domínio fiscal, ele exige:

- ✓ Aplicação do Tributo Especial Unificado através de uma taxa de 4% sobre as vendas, não sendo estas superiores a 1.000 contos;
- ✓ Entrega e pagamento trimestral da declaração, acompanhada dos anexos de clientes e fornecedores, nos meses de Abril, Julho, Outubro e Janeiro;
- ✓ Inscrição dos trabalhadores no Instituto de Previdência Social;
- ✓ Proceder ao registo diário de vendas e emissão de talões de venda.



Não importa a  
dimensão do seu  
negócio no início.

O que importa, é  
iniciar!



# Ciclo de vida das empresa e meios de financiamento

## Conceitos

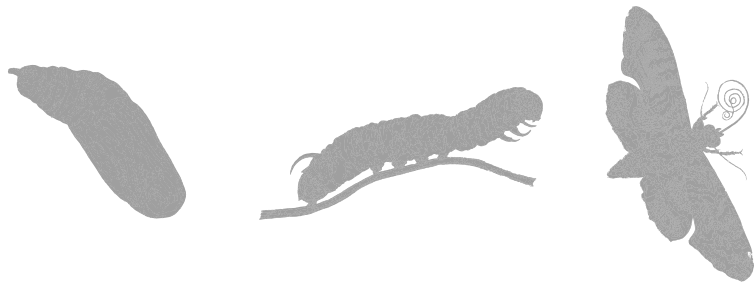
- ▶ Capital próprio
- ▶ Capital alheio
- ▶ A ideia
- ▶ Os recursos
- ▶ Start-up
- ▶ Microcrédito
- ▶ Crédito Comercial
- ▶ Expansão
- ▶ Consolidação
- ▶ Declínio
- ▶ O papel do Estado
- ▶ Mercado de Capitais (substituir Bolsa de Valores)



## Capital próprio vs Capital alheio

### Em que momentos usar cada um

As empresas, tal como qualquer criação social, entidade ou organização constituída para um determinado fim, crescem, passam por um processo constante de adequação ao seu meio por um período mais curto ou longo, consolidam-se e podem desaparecer no decorrer de um processo de declínio.



## A ideia e os recursos

No decurso desse processo, desde o primeiro momento que surge uma ideia que visa resolver um problema, existe a necessidade de recursos. Estes recursos são humanos, técnicos, tecnológicos, imobiliários e financeiros.

Sem prejuízo da relevância de todos os recursos, os humanos e financeiros estão presentes desde o momento da criação da ideia até ao encerramento.

Os recursos financeiros ou a fontes de financiamento são também importantes em todo o processo de constituição da ideia até à empresa e contínuo crescimento da mesma.



Têm essencialmente proveniência no capital próprio e no capital alheio:

- ▶ **Capital próprio** - dos promotores, sócios e acionistas
- ▶ **Capital alheio** - de fontes externas, das instituições financeiras, fornecedores, do Estado e de clientes.

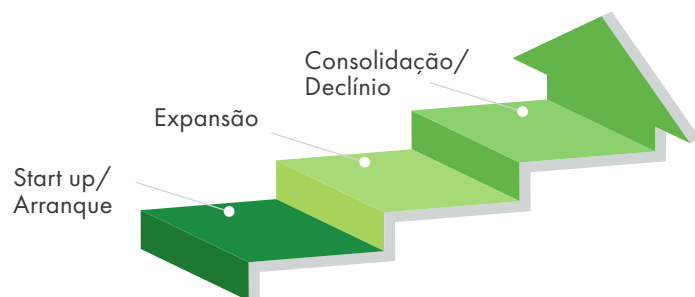
$$\text{Capital Próprio} + \text{Capital Alheio} = \text{Fontes de Financiamento}$$

Durante o processo de criação da ideia, o empreendedor tem de dedicar tempo ao processo de reflexão sobre as várias soluções que pretendem resolver um problema. A resolução deste problema será a base do seu negócio.

O tempo que o empreendedor dedica a essa tarefa podia ser utilizado para uma outra atividade com capacidade de gerar recursos financeiros. Pelo que, o valor que deixa de receber para se dedicar à idealização do projeto da empresa equivale ao valor que está a investir/financiar o seu próprio projeto.

Muitas vezes o exercício de validação de ideias exige:

- ▶ Levantamento de informações (p. ex, a realização de questionários);
- ▶ Assistência de especialistas em áreas que o empreendedor não possui conhecimentos adequados;
- ▶ Aquisição de materiais, de tecnologia, entre outros, necessários à validação de pressupostos;
- ▶ Conceção de protótipos que carecem de recursos financeiros do promotor e/ou de novos cofundadores entretanto engajados no projeto.



## — Startup ou Arranque

Logo na fase inicial de idealização até à constituição do produto ou serviço é necessário fazer a criação da empresa para fazer o lançamento do negócio.

O registo e licenciamento exigem recursos financeiros, tal como em maiores proporções, a instalação das infraestruturas e a utilização de meios tecnológicos e administrativos necessários para o funcionamento.

▶ **Capital próprio:** na fase startup, os principais ativos da empresa são, sobretudo, a capacidade e credibilidade dos promotores, a sua rede de amigos e familiares e alguma poupança. À semelhança de outros países, em Cabo Verde as empresas em fase de arranque e as micro e pequenas empresas são financiadas, especialmente, através de poupanças, herança ou donativos de familiares e amigos.

▶ **Capital alheio:** o acesso a meios institucionais, nomeadamente das instituições bancárias, sobre as quais são impostas regras estritas de funcionamento pelos bancos centrais, associadas a uma deficiente concorrência, reduzida inovação e proatividade, torna o acesso ao crédito bancário quase impossível às empresas em fase de arranque. Por exemplo, é exigido um histórico de atividade e contas organizadas que, naturalmente, uma empresa nesta fase não possui. Há bancos cujas normas de financiamento exigem que as empresas tenham alguns anos (tipicamente 3) de atividade. Por outro lado, as normas do sistema financeiro exigem aos bancos a solicitação de garantias, sobretudo reais (imóveis) ou financeiras, que, num país onde a maioria dos empreendedores são jovens, desprovidos de património imobiliário e financeiro, muito dificilmente conseguem responder às exigências de garantia.

- **Microcrédito** tem sido uma solução para alguns destes casos. Baseado no fato que todo nós queremos preservar o nosso 'bom nome', as instituições de microfinanças publicitam os créditos concedidos na comunidade e condicionam os

créditos futuros ao sucesso dos anteriores realizados por familiares e vizinhos. Contudo, quando não é possível explorar esse fator social, exigem, como as outras instituições financeiras, garantias que muitos não conseguem corresponder. Além disto, em Cabo Verde as instituições de microfinanças têm dificuldades de financiamento, o que torna a sua disponibilidade de recursos muito limitada, condições de financiamento pouco atrativas e, por conseguinte, uma abrangência e impacto muito limitados.

- **Crédito Comercial** - Menos falado e muito utilizado, o crédito comercial concedido pelos fornecedores é uma fonte importante de financiamento de empresas em fase de arranque. As empresas do setor de restauração, indústria alimentar, distribuição e diversos serviços beneficiam muito de créditos de fornecedores, muitas vezes, sem entrada inicial, sem juros e prazos que vão até 45 dias.

No ano de 2012, as empresas concederam cerca de 53,8 milhões de contos em créditos aos clientes, um valor elevado quando comparado com o crédito bancário concedido de 62,9 milhões de contos nesse mesmo período.

## — Entrevista Meraki

Deixar parte de si e criar valor no trabalho realizado, foi a missão que Cristina Vera-Cruz e Joseanne Silva desenharam para o seu projecto através do nome grego Meraki. Beneficiadas do Startup Jovem em 2017, as empreendedoras tiveram a oportunidade de formular a empresa com o apoio do BIC - Business Incubation Center, que lhes forneceu acompanhamento em diversas áreas. Cerca de um ano depois de o Centro Educativo Meraki estar no mercado, afirmam que foi uma mais-valia.

### Meraki : A Experiência de uma empresa incubada

#### ▶ Como surgiu o Meraki?

**Cristina Vera-Cruz:** Partiu de uma mãe, a Joseanne, que sentiu necessidade de ter um centro como este para os tempos livres da sua filha. Eu na altura, estava interessada em trabalhar com crianças também, sempre pensei num trabalho mais social. Ao conversarmos, vimos que poderíamos construir um projeto que satisfizesse estas nossas vontades. Entretanto apareceu o programa Startup Jovem e vimos que era uma oportunidade de pôr a nossa ideia em prática. Fizemos a candidatura online. Conseguimos passar a primeira fase e disseram-nos que quem tinha um plano de negócio poderia avançar para a solicitação de crédito ao banco, como não tínhamos, tivemos de o fazer. A ProEmpresa apoio-nos com um consultor financiado por eles em 85%, portanto o restante fomos nós que financiámos, através da bolsa de consultores com os quais eles trabalham. Com esse plano elaborado, passámos para a fase seguinte de solicitação de crédito aos bancos. Ou seja, em Outubro de 2017 candidatámo-nos ao programa, em Março de 2018 abrimos a empresa mas ainda estávamos no processo porque para conseguir o financiamento já tínhamos de ter a empresa criada. O financiamento foi disponibilizado em Outubro de 2018, cerca de um ano depois da candidatura ao programa. Nessa altura, começámos as obras e cerca de três meses depois, conseguimos abrir o Meraki.

## ► Como se iniciou o processo de incubação da vossa start-up?

**Joseanne Silva:** Foi uma experiência muito positiva que se iniciou depois do ter sido disponibilizado o financiamento. Durante o primeiro ano da empresa, reunimos com técnicos da BIC para fazer o acompanhamento da constituição da empresa. Este processo foi disponibilizado pela ProEmpresa, sem custos neste primeiro ano.

Foi também uma oportunidade de fazer networking, conhecer a experiência dos outros incubados, divulgar a nossa empresa, ou seja, foi muito rico. Tivemos formação em diversas áreas que concernem o desenvolvimento de uma empresa e aconselhamento constante, além de, até, empréstimo de materiais que precisássemos.

## ► Qual a percentagem de financiamento do banco?

**Cristina Vera-Cruz:** Nós pedimos o máximo, o que significou até 85% do crédito necessário para iniciar o projeto. Portanto nós tivemos que colocar os 15%. Tivemos também bonificação de juros em 50% e garantia do Estado, o que significa muito para os bancos porque cria a mais-valia de ter uma instituição muito forte por de trás de um negócio que está a nascer.



Beneficiadas pelo Programa Startup Jovem

## — Crescimento ou expansão

Já em funcionamento, a empresa precisa de recursos fundamentais quando se depara com os desafios de mercado impostos pelos clientes, a agressividade na concorrência, requisitos legais e outros. Assim, é possível permitir um crescimento com os níveis de satisfação requeridos pelo mercado e a rentabilidade necessária estabelecida pelos acionistas.

► **Capital próprio:** Com efeito, há um processo gradual de passagem do financiamento próprio para o capital alheio. Esta etapa é caracterizada por uma combinação dos dois entre a fase de arranque onde as empresas conseguem com menor dificuldade fontes próprias de financiamento para uma de maior predominância dos fundos externos entre a fase de expansão, consolidação e eventual declínio.

► **Capital alheio:** Quando bem-sucedidas, as empresas conseguem instalar o negócio e crescer. Os seus detentores começam a ter um conhecimento apreciável do setor, capacidade competitiva, casos de sucesso e, acima de tudo, muita ambição. O passo seguinte é projetar um crescimento do negócio com base em documentos concretos. Passa a haver uma dimensão de expansão baseada num historial de contas e domínio de negócio que lhe permite ambicionar o acesso à oferta institucional de fundos. As empresas entram num estágio de desenvolvimento em que precisam de fontes económicas de financiamento. O nível de rentabilidade que os sócios e acionistas exigem pelo capital que investem é, no mínimo, o dobro das taxas de juro solicitadas pelo financiamento bancário.

- **Bolsa de Valores** - Nesta fase e na fase de consolidação, de entre as fontes institucionais, as empresas, já com determinada dimensão e sofisticação de gestão, têm disponíveis a opção pelo mercado de capitais, podendo emitir dívida (as obrigações) ou proceder à emissão de ações vendidas a qualquer investidor através da Bolsa de Valores.

## Entrevista RADAR

Para a RADAR, a ideia de negócio surgiu de uma necessidade do mercado. No entanto, ter financiamento era quase uma obrigação por ser uma empresa no setor tecnológico, o que logo por si, obrigava a aquisição de equipamentos de valores avultados.

### RADAR: O testemunho de uma empresa no setor tecnológico

#### Como surgiu a ideia de negócio da RADAR?

**Carlos Fidalgo:** A ideia do negócio surgiu quando vim de férias para o aniversário da minha avó. Eu nasci

nos EUA, mas os meus pais são do Fogo. Quando vim, fui visitar a minha tia na Fazenda que era um local onde nós costumávamos brincar. Mas quando fui lá dessa vez, ela tinha a casa dela toda fechada com grades e já tinha até deixado de ir à varanda para não ter de estar sempre a trancar as portas. Então pensei, nos EUA há muito maior criminalidade, mas é muito difícil encontrar pessoas que vivam enclausuradas com medo de assaltos. Lá o que usamos é tecnologia para proteger as casas. Então surgiu a ideia que veio mais tarde originar a RADAR.

#### E como foi a abordagem ao mercado?

**Carlos Fidalgo:** Na altura fui falar com um tio que já era empresário, o Braz de Andrade, e ele também gostou da ideia. Conseguimos outro sócio americano, António Silva, e começámos a preparar como poderíamos trazer a tecnologia de monitorização para Cabo Verde. Estivemos um ano a preparar tudo. Fiz uma apresentação da empresa na cidade da Praia e no Fogo para ver a aceitação do mercado e tivemos bom feedback. Comprámos todo o equipamento que precisávamos nos Estados Unidos e montámos a empresa cá. Portanto, viemos em 2014, conseguimos organizar toda a documentação em 2015 e iniciámos em 2016.

#### Demorou mais tempo que o normal?

**Carlos Fidalgo:** Sim, tivemos de ter alvarás para a área de atuação, tivemos também alguma desinformação, mesmo os meus documentos tiveram de

ser todos traduzidos e foi necessário esperar a minha nacionalidade, foram burocracias que acabaram por atrasar o início.

#### Desde 2016 como tem sido o crescimento da empresa?

**Carlos Fidalgo:** Atualmente a RADAR dedica-se a fazer a instalação de sistemas de alarme, vídeo vigilância e controlo de acesso. Temos uma central que funciona 24h/7 dias por semana onde monitorizamos todos os sistemas de alarme em Cabo Verde, em qualquer ilha. Se houver uma intrusão, o alarme dispara e nós em 6 segundos temos essa informação. Neste momento, temos 17 funcionários na Praia e trabalhamos com outras instituições noutras ilhas.

#### Como funcionou o financiamento externo?

**Carlos Fidalgo:** No princípio, eu e os sócios fizemos um investimento de cerca de 12 mil contos só para comprar o equipamento inicial e software. Depois tivemos que ir ao banco para conseguir o financiamento para poder abrir a empresa e comprar outros materiais necessários para o negócio. Nós levámos o projeto ao banco, mas não tínhamos terreno, nem nenhuma mais valia que permitisse dar garantias. Isso deu-nos um atraso de cerca de seis a sete meses no início. No final, a credibilidade dos sócios e a sua experiência no mercado, permitiu esse desbloqueio e conseguimos avançar. No início fizemos uma Conta Corrente Cauçionada, em que fazíamos as compras para fazer o pagamento mais tarde. Recentemente, mudámos para uma linha de crédito para seis anos. Nos últimos três anos temos estado em expansão com 25% de crescimento por ano. Este ano, o crescimento poderá atingir os 50%.

#### Era possível ter enveredado por este negócio sem financiamento?

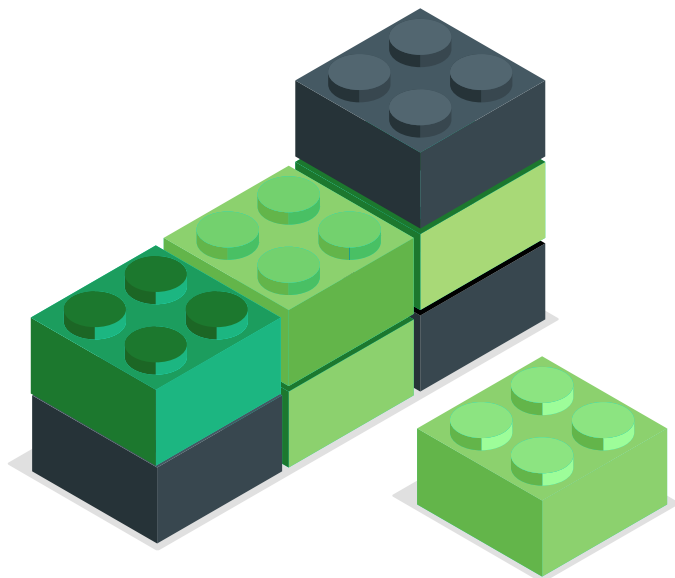
**Carlos Fidalgo:** Era quase impossível porque a tecnologia que exige é de valor elevado, tanto software como hardware.



## — Consolidação

Numa fase já avançada, a consolidação do negócio exige muitas vezes a adequação tecnológica, a afirmação da marca, o acesso a novos mercados domésticos e internacionais que necessitam, novamente, de financiamento em alguns casos, superior ao que foi investido em fases anteriores.

- ▶ **Capital próprio:** Menos necessário nesta fase. Tendo a possibilidade de opção os sócios tendem a preferir solicitar crédito a outras instituições que usar o seu próprio capital.
- ▶ **Capital alheio:** a empresa já é reconhecida no mercado e provavelmente já recorreu à banca em outros momentos. Quando os créditos anteriores são pagos a bom tempo, isto abre as portas ao negócio no que toca a pedir novos empréstimos bem estruturados.

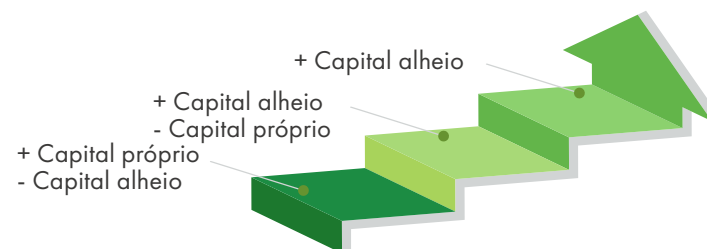


## — Declínio

São vários os motivos que muitas vezes justificam o declínio das empresas até ao momento do seu encerramento: a incapacidade de adequação e de liderança aos novos desafios do mercado, como sejam, o défice de inovação, decisões erradas de gestão, a insuficiência de recursos, a disrupção tecnológica, a mudança de perfil do consumidor, entre outros fatores.

A gestão desta fase nas empresas implica decisões com qualidade e recursos adequados de modo a preservar o capital investido, o serviço aos clientes e, em último caso, o encerramento com o mínimo de prejuízo social e ambiental.

- ▶ **Capital próprio:** Semelhante à fase de Consolidação.
- ▶ **Capital alheio:** A fase de declínio deve ser percebida como uma fase em que a empresa perde quota de mercado e isso reflete-se numa redução ligeira ou acentuada de volume de negócios. Em regra, essa fase é longa, contudo não implica automaticamente dificuldades que ponham em causa a normal operação da empresa. Durante esse período, a redução gradual de atividade é compensada pela empresa com medidas de reajuste a vários níveis de modo a garantir o equilíbrio financeiro necessário. Numa situação dessas, a empresa continua a ter acesso ao crédito bancário, por exemplo reestruturando créditos existentes. No mercado de capitais, há investidores interessados e especializados em produtos de alto risco de empresas em declínio. No caso de incentivos públicos, existe no quadro da lei de recuperação de empresas, um conjunto de benefícios fiscais orientado para o apoio de empresas em dificuldades mediante um projeto de recuperação. A liquidação de ativos menos rentáveis e não core é um meio de financiamento de uso comum nas empresas que chegam a esta fase.





## Entrevista Câmara de Comércio de Barlavento

Acompanham as diversas fases do processo das empresas e, no que toca ao financiamento, fazem a validação interna para poder apoiar a apresentação junto da banca com os promotores, acompanhando os projetos até à fase

final. Adriano Cruz, secretário-geral da Câmara de Comércio de Barlavento (CCB), explicou qual o papel da instituição de apoio ao tecido empresarial da região do Barlavento do país.

### O papel da Câmara de Comércio de Barlavento

#### Como atua a Câmara de Comércio no apoio ao financiamento junto da banca?

**Adriano Cruz:** O trabalho de apoio às empresas é um processo em que a CCB atua desde a identificação ou receção de um projeto de um promotor até à fase finalíssima. A CCB acaba por ter uma postura semelhante à de um consultor, portanto, recebendo um pedido, nós temos várias fases a percorrer e vamos avançando à medida que vamos conseguindo ter sucesso em cada uma. Um projecto que não tem muito sucesso logo à partida, em regra, nós aconselhamos outros caminhos ao promotor, como por exemplo a formação continuada, e por isso, os projectos quando avançam costumam ter sucesso.

#### A CCB costuma trabalhar com empresas já constituídas ou também aquelas que ainda se estão a estruturar?

**Adriano Cruz:** A Câmara apoia os requerentes das empresas constituídas que requerem um conjunto bastante determinado de serviços, mas também existem outros tipos de requerentes. A CCB tem com bastante solicitação o serviço de um gabinete a que damos o nome de Apoio ao Empreendedor, que pode ser destinado a alguém no estrangeiro com a intensão de criar um negócio em Cabo Verde, ou pode ser um jovem que terminou a formação e que tenha interesse, por várias motivações, em criar um negócio, ou pode ser também uma empresa que queira mudar de área de atividade. Este gabinete

trabalha desde a fase de apoio na montagem de uma empresa ou criação de uma sociedade, realização dos estudos, mobilização de recursos, pesquisa de eventuais parceiros e por aí adiante.

#### Em que sectores já forneceram este apoio?

**Adriano Cruz:** Nos mais diversos setores que vão desde o Agronegócio, à atividade da Pesca, Tecnologias, Comércio, Indústria, Energias Renováveis, Produção off-grid, entre outras.

#### Qual a taxa de aceitação dos bancos?

**Adriano Cruz:** A taxa de sucesso é elevada, acima dos 80%.

#### Os projectos que vos chegam para solicitação desta intermediação costumam estipular-se mais em que fases de desenvolvimento do seu negócio (Start-up, Expansão, Consolidação ou Declínio)?

**Adriano Cruz:** A maior solicitação encontra-se na fase de Consolidação.

#### Apoiam também na constituição de planos de negócios para melhor estruturação dos projectos?

**Adriano Cruz:** Toda e qualquer necessidade de um empreendedor ou operador económico constitui objeto de atenção e apoio da CCB, portanto pode ser: Formação, Assistência técnica, Coaching, Arbitragem e Conciliação, Intermediação, Incubação, Assessoria dentro e fora do país, internacionalização, estudos técnicos e por aí adiante.

#### Há algum produto bancário que tenha por hábito ser mais solicitado?

**Adriano Cruz:** O Crédito à Tesouraria porque, tendo que o nosso tecido empresarial é constituído essencialmente por micro e pequenas empresas, em regra, as organizações com esta estrutura têm grandes problemas de gestão. O que as acompanha no dia-a-dia são desafios de tesouraria e por isso a sua maior necessidade de financiamento é na área da tesouraria.

O quadro seguinte sintetiza as várias fases do ciclo de vida das empresas e respetivas fontes relevantes de financiamento.

Fases	Características Essenciais	Meio de financiamento adequado
Arranque	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Capital intelectual relevante</li> <li>● Reduzido capital financeiro e patrimonial</li> <li>● Inexistência de histórico de atividade da empresa</li> <li>● Produto ou serviço sem avaliação do mercado</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Poupança</li> <li>● Donativo ou herança</li> <li>● Capital de risco</li> <li>● Incentivos públicos</li> <li>● Programas de incubação</li> <li>● Microcrédito</li> <li>● Crédito de fornecedores</li> </ul>
Crescimento e expansão	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Capital intelectual relevante</li> <li>● Alguma acumulação de capital financeiro e patrimonial</li> <li>● Algum histórico de atividade da empresa</li> <li>● Maior diversidade de produtos e serviço reconhecidos pelo mercado</li> <li>● Cultura empresarial e equipa desenvolvida e estável</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Capital próprio</li> <li>● Crédito bancário</li> <li>● Crédito de fornecedores e antecipação de clientes</li> <li>● Incentivos públicos</li> </ul>
Consolidação e declínio	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Capital intelectual relevante</li> <li>● Acumulação relevante de capital financeiro e patrimonial</li> <li>● Histórico significativo de atividade da empresa</li> <li>● Presença alargada em vários mercados domésticos e internacionais</li> <li>● Cultura empresarial e equipa sólidas, podendo ter sido reforçadas através de fusões e aquisições</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Capital próprio</li> <li>● Crédito bancário</li> <li>● Mercado de Capitais</li> <li>● Crédito de fornecedores e antecipação de clientes</li> <li>● Incentivos públicos</li> </ul>

## O papel do Estado

A ação do Estado tem sido relevante na implementação de programas de apoio às empresas em todas as fases do ciclo de vida com:

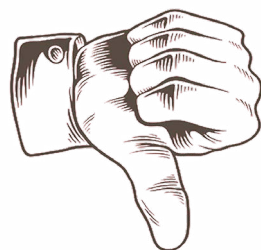
- ▶ Assistência técnica;
- ▶ Financiamento;
- ▶ Disponibilização de mecanismos de isenção de taxas alfandegárias;
- ▶ Redução e isenção de impostos sobre lucros (benefícios fiscais);
- ▶ Políticas de restrição de importação;
- ▶ Facilidades de acesso a terrenos para instalação de empresas;
- ▶ Acesso a mecanismos de garantia de crédito e programas de incubação que permitem a instalação de startups a custos mais reduzidos.

Por se tratar de mecanismos que permitem a redução de investimentos e custos de instalação, estes apoios são considerados meios de financiamento das empresas.

Independentemente das fases e dos produtos de financiamento disponíveis, cada opção representa vantagens e desafios para as empresas com impactos a nível financeiro, na governança, na notoriedade e relação com a comunidade empresarial e com o Estado.

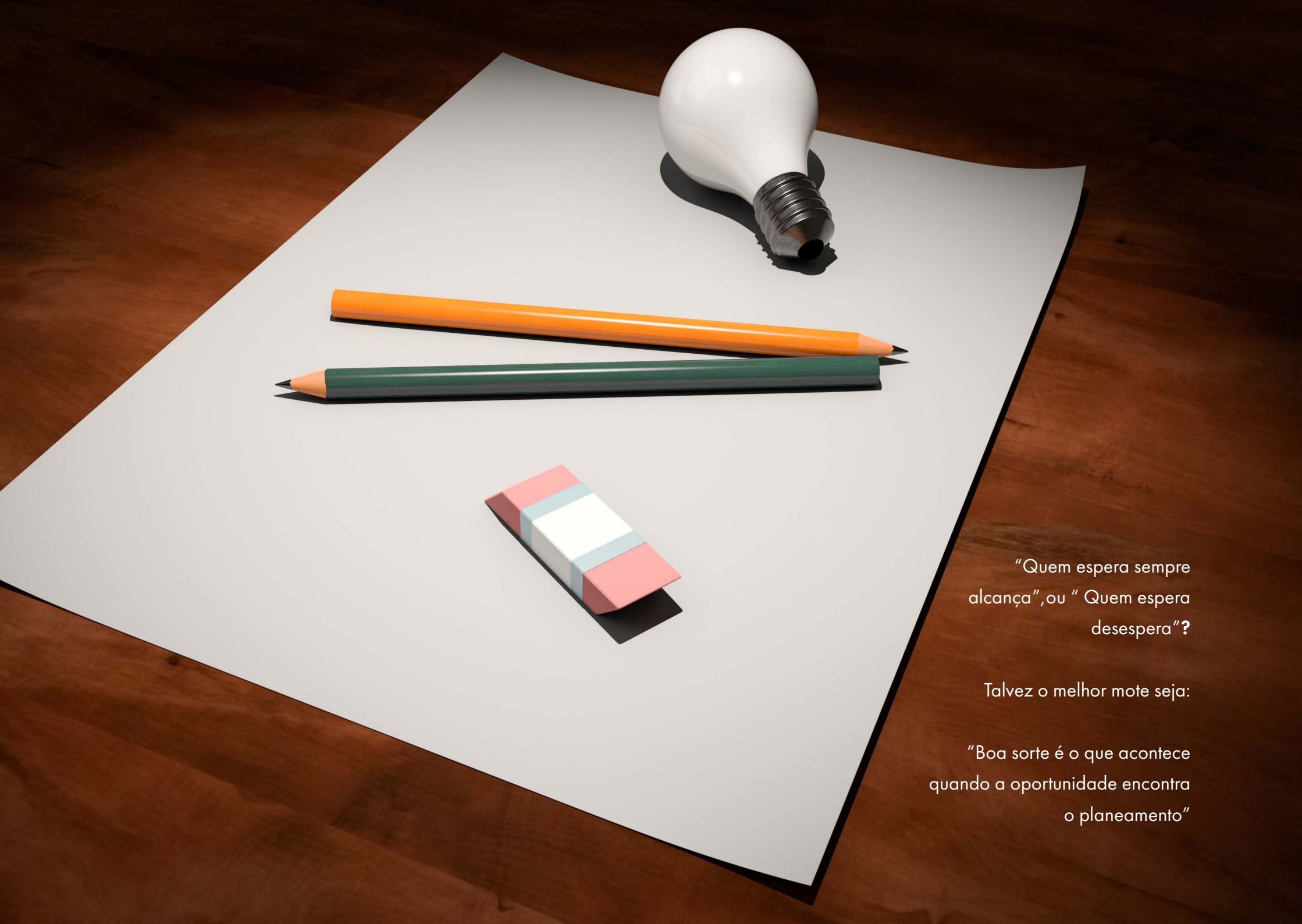
# Vantagens e inconvenientes dos produtos de financiamento

O quadro seguinte indica as principais vantagens e inconvenientes dos vários produtos de financiamento.



Fases	Vantagens	Desvantagens
Capital Próprio	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Reduz a dependência de fontes externas de capital</li> <li>● Menos exigente em procedimentos</li> <li>● Reduzido impacto na tesouraria</li> <li>● Reembolso sujeito à decisão dos sócios, mediante a geração de lucros</li> <li>● Confere maior credibilidade à empresa e promotores</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Custos elevados</li> </ul>
Crédito Bancário	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Concorrência de ofertas</li> <li>● Produtos de crédito adequados às necessidades das empresas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Morosidade</li> <li>● Bloqueio de ativos oferecidos em garantia</li> <li>● Impacto relevante na tesouraria</li> <li>● Eventuais limitações a alterações sociais</li> </ul>

Microcrédito	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Menor exigência documental e de informações</li> <li>● Maior celeridade</li> <li>● Reduzidas exigências de garantia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Custos elevados</li> </ul>
Mercado de Capitais	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Acesso à comunidade de investidores</li> <li>● Regulação e supervisão do processo de mobilização de recursos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Elevada exigência documental</li> </ul>
Garantias Institucionais	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Reforço de garantias em processos de financiamento bancário</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Elevada exigência documental</li> </ul>
Crédito Comerciais	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Menor exigência documental e de informações</li> <li>● Maior celeridade</li> <li>● Reduzida exigência de garantias</li> <li>● Sem custos</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Eventual exigência de exclusividade aos produtos do fornecedor</li> </ul>
Incentivos Públicos	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Redução de necessidades de financiamento</li> <li>● Sem custos de acesso</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Morosidade, em alguns casos</li> <li>● Descontinuidade</li> </ul>
Programas de Incubação	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Redução de necessidades de financiamento</li> <li>● Custos de acesso reduzidos</li> <li>● Acesso a assistência técnica, mercados, parceiros e investidores</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Menor privacidade</li> </ul>



"Quem espera sempre  
alcança", ou " Quem espera  
desespera"?

Talvez o melhor mote seja:

"Boa sorte é o que acontece  
quando a oportunidade encontra  
o planejamento"

# Planeamento, financiamento e criação de valor

## Conceitos

- ▶ Planeamento
- ▶ Financiamento
- ▶ Plano Empresarial
- ▶ Mapas previsionais
- ▶ Tesouraria
- ▶ Resultados
- ▶ Gastos Operacionais\*
- ▶ Ativos
- ▶ Passivos
- ▶ Rentabilidade
- ▶ Solvabilidade\*
- ▶ Equilíbrio financeiro

- ▶ Criação de valor
- ▶ Valor Atualizado Líquido\*
- ▶ Valor Acrescentado Bruto\*
- ▶ Fornecedores
- ▶ Curto prazo
- ▶ Médio prazo
- ▶ Longo prazo
- ▶ Investimento
- ▶ Impacto

# O Planeamento abre portas ao Financiamento

É consenso nas empresas e entre os gestores que a boa planificação é condição essencial para o sucesso da estratégia. Uma visão bem definida e oportunidades corretamente identificadas são atingidas com uma planificação adequada que define objetivos, metas, capacidades, riscos, medidas de contingência e recursos.

Recursos insuficientes limitam a disponibilização de meios necessários à expansão da capacidade produtiva, do desenvolvimento de novos produtos e serviços, da capacitação de recursos humanos. Estes são fatores essenciais para uma maior capacidade competitiva via redução de custos de produção e, por conseguinte, dos preços ou da oferta de uma qualidade acrescida ao cliente.

A utilização do crédito quando não necessário, implica custos superiores e uma compensação insuficiente dos produtos de curto prazo de rentabilização de excedentes, como são os casos dos depósitos bancários e bilhetes do tesouro.

Por outro lado, recursos excessivos, quando ainda não necessários, implicam custos superiores. A utilização de capital dos sócios implica uma maior pressão dos mesmos para resultados e o pagamento de dividendos.



## — Financiamento

Com efeito, o **plano empresarial** permite identificar variáveis fundamentais como a duração, o investimento necessário, o tipo de financiamento interno ou externo mais adequado, assim como todas as facilidades e apoios existentes que permitam uma implementação rápida e robusta da estratégia.

Na componente financeira, o plano empresarial elabora **mapas previsionais** de resultados, de tesouraria e um balanço previsional, tipicamente, por um horizonte temporal de 3 a 5 anos. A partir de objetivos e metas estabelecidas pela empresa, o mapa previsional de resultados permite definir as projeções de vendas, de **margem operacional\***, **resultados de exploração\*** e **do resultado líquido\***.

No domínio da projeção de tesouraria, o mapa oferece a projeção de recebimentos das vendas, o pagamento dos **gastos operacionais\***, os pagamentos e recebimentos de operações de financiamento, de investimento e, por fim, o valor esperado do saldo de tesouraria. Do lado do balanço, projetam-se os **ativos fixos**, os **ativos correntes** e as contrapartidas dos **passivos correntes** e **não correntes**, assim como a previsão dos capitais.

Estes mapas são a base para uma análise financeira abrangente que permite identificar e analisar indicadores de **rentabilidade**, de **solvabilidade** e de **equilíbrio financeiro**, assim como os indicadores de **criação de valor**, nomeadamente o **Valor Atualizado Líquido\*** e o **Valor Acrescentado Bruto\***.

Ao longo do exercício de planificação financeira, consideram-se vários cenários e afinam-se as variáveis até se obter resultados que estejam alinhados com os objetivos e metas estabelecidos. As vendas e custos são ajustados de modo a se obter o resultado líquido esperado pelos acionistas. A partir deste exercício, projeta-se a contribuição dos resultados previstos para os investimentos esperados para os anos considerados no plano, ou seja, os resultados reinvestidos. O remanescente até à concorrência do valor dos investimentos é mobilizado junto dos sócios/acionistas (capital próprio) ou a partir de fontes externas (capital alheio). Não é apenas o investimento que carece de financiamento. As necessidades de curto prazo, resultado da atividade operacional das empresas, também necessitam de recursos. O pagamento de salários,



dos fornecedores, dos impostos, dos dividendos e do crédito, ou seja, as necessidades de Fundos de Maneio, exigem recursos permanentes cobertos pelas cobranças efetuadas junto dos clientes, da renegociação de pagamentos a fornecedores e do recurso ao crédito bancário.

Assim, é tecnicamente recomendável a seguinte adequação das opções de financiamento aos projetos/necessidades:

Projeto/necessidade	Natureza	Tipologia de financiamento
Investimento em maquinaria, terreno, edifício e outros ativos tangíveis	Longo-prazo	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Aumento de capital e Suprimento dos sócios</li> <li>● Crédito de investimento Leasing</li> <li>● Benefícios fiscais</li> </ul>
Aquisição de mercadoria e matérias-primas	Curto-prazo	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Crédito de curto prazo</li> <li>● Suprimento de sócios</li> <li>● Crédito de fornecedores</li> <li>● Factoring</li> <li>● Antecipação de cobranças a clientes</li> </ul>
Pagamento de crédito bancário	Curto-prazo	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Crédito de curto prazo</li> <li>● Crédito de fornecedores</li> <li>● Factoring</li> <li>● Antecipação de cobranças a clientes</li> </ul>
Pagamento a fornecedores (serviços correntes, energia, água, renda, manutenção, etc)	Curto-prazo	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Reestruturação de crédito</li> <li>● Crédito de fornecedores</li> <li>● Factoring</li> <li>● Antecipação de cobranças a clientes</li> </ul>
Pagamento de salários	Curto-prazo	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Renegociação de créditos (bancário, fornecedores)</li> <li>● Antecipação de cobranças a clientes</li> <li>● Factoring</li> </ul>

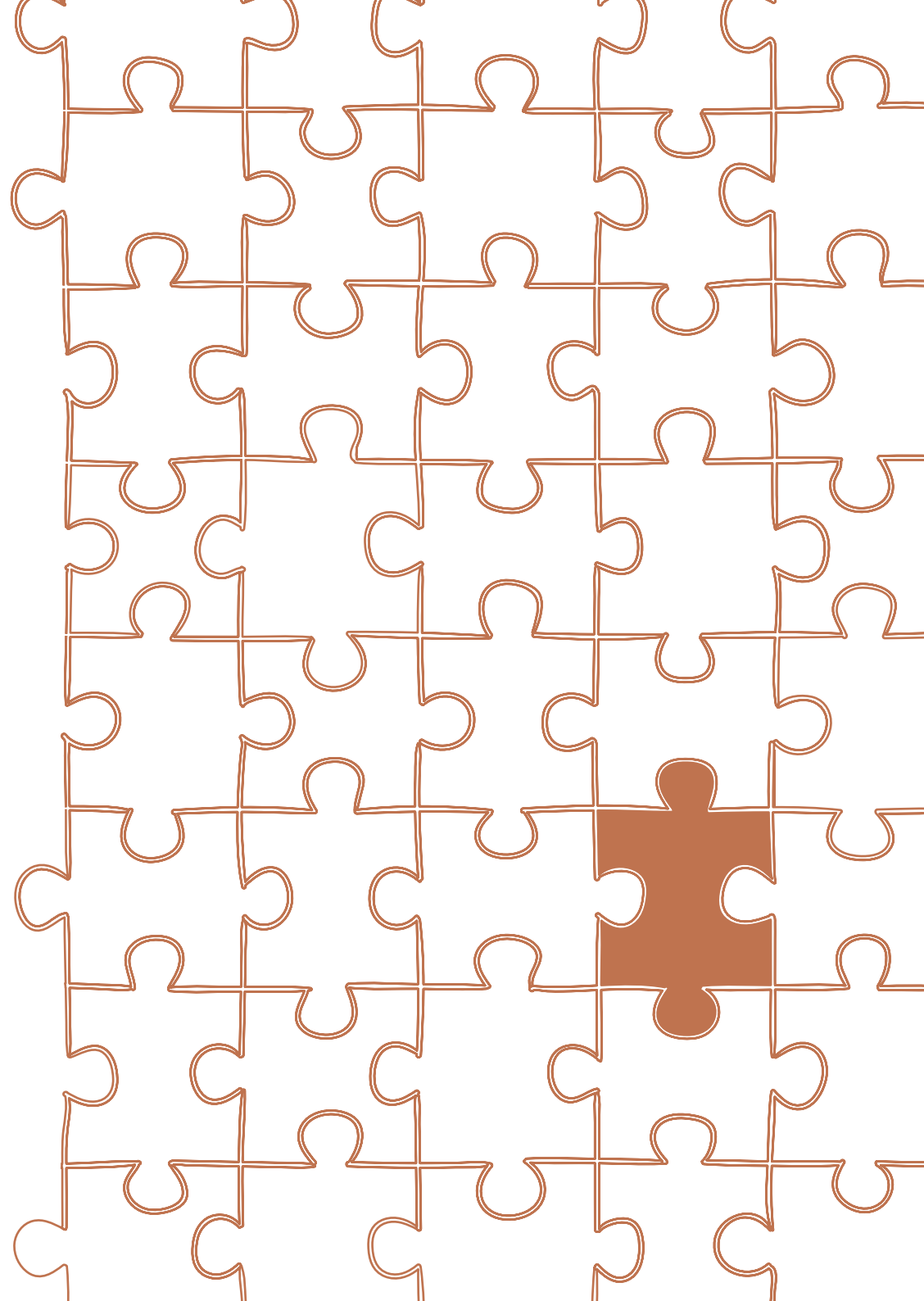
No essencial, procura-se adequar o horizonte temporal de geração de fluxos entre o projeto e o seu financiamento.

- ▶ Um investimento em ativos fixos (maquinaria, terreno, edifícios) que tem impacto na produção e geração de fluxos a médio-longo prazo deve ser financiado com recursos de duração e exigibilidade longos, como o crédito ao investimento, leasing e capital dos sócios.
- ▶ As necessidades correntes, como o pagamento de fornecedores, a aquisição de matérias-primas para a produção ou mercadorias para a venda corrente, devem ser financiadas com soluções de curto prazo, sem custos (como na maioria dos casos são os créditos a fornecedores) ou créditos bancários de curto prazo que, não obstante serem a taxas elevadas, a curta duração tem um impacto pouco expressivo nos custos da empresa.
- ▶ Quando os desequilíbrios de tesouraria são recorrentes, justifica-se a utilização de meios de longo prazo, como o crédito de investimento ou suprimento de sócios. São opções mais económicas que o uso recorrente de soluções de curto prazo mais onerosas, e que podem estar disponíveis quando esgotadas as soluções sem custos, como a antecipação de cobranças a clientes ou a renegociação de créditos de fornecedores.

## — Criação de Valor

Com efeito, o exercício de planificação nas empresas permite em tempo oportuno identificar as necessidades de **investimento** das empresas, a sua natureza, dimensão e recorrência. Estes são elementos fundamentais para a escolha de soluções de financiamento que melhor se adequam às necessidades das empresas.

Uma combinação ótima de capitais próprios e alheios, que minimiza os custos do financiamento e o impacto na tesouraria das empresas, permite maximizar a rentabilidade do investimento resultante da diferença entre os rendimentos e o custo de financiamento dos ativos e, desta forma, a criação de valor.



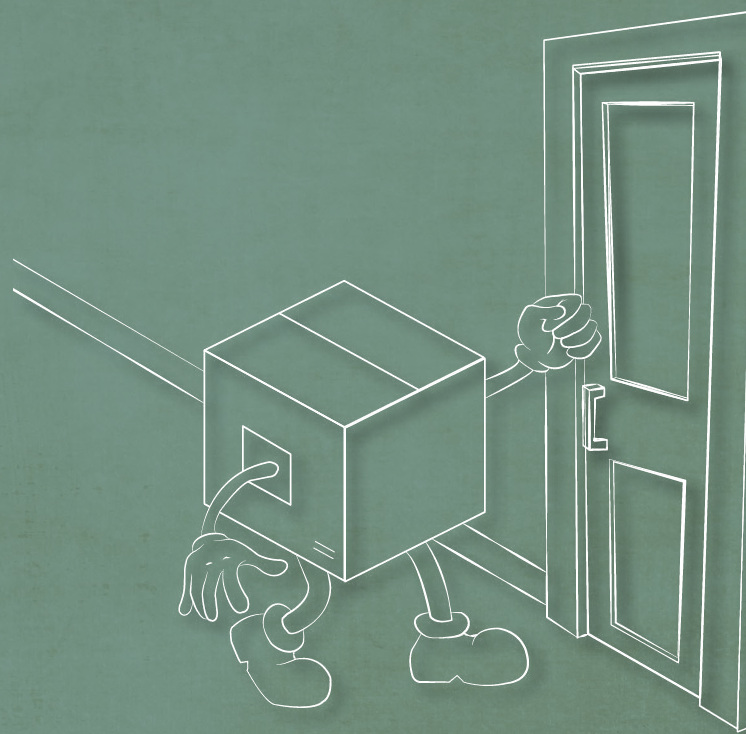
**Produto:** Nocknock

**Mercado:** Quem está aí?

**Produto:** Boa tarde, sou o produto, posso entrar?

**Mercado:** Depende, já estás pronto?

**Produto:** Não sei, só o Mercado o poderá dizer.





# Produtos de financiamento das empresas em CV

- ▶ Programas de incubação
- ▶ Programas de desenvolvimento empresarial

## Conceitos

- ▶ Microfinanças
- ▶ Crédito à tesouraria
- ▶ Crédito ao comércio externo
- ▶ Crédito imobiliário
- ▶ Leasing
- ▶ Factoring
- ▶ Capital de risco
- ▶ Garantia
- ▶ Mercado de Capitais
- ▶ Mecanismos de incentivo
- ▶ Start-up jovem
- ▶ Incentivos fiscais

## Empresas: as soluções disponíveis

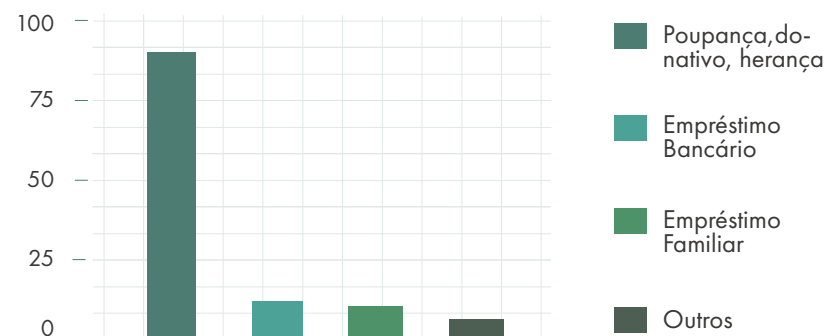
Cerca de três décadas de atividade financeira privada em Cabo Verde permitiram a consolidação de um sistema financeiro com registos interessantes de solidez das instituições de crédito, casos de sucesso nas **microfinanças**, um desenvolvimento interessante da banca internacional (offshore) e um mercado de capitais.

Contudo, a reduzida dimensão da economia, de poupanças e um quadro regulatório pouco propenso à concorrência e inovação, limitam o desenvolvimento do setor financeiro. Por conseguinte, o mesmo reflete-se na oferta de produtos e serviços adequados às características do setor privado e da promoção do empreendedorismo.

Neste contexto, outros meios complementares à oferta de crédito bancário têm sido o recurso das empresas e dos empreendedores.

Dados do INE revelam que as microempresas se financiam quase exclusivamente com recurso a poupanças, donativos, heranças e empréstimo familiar (93,9%).

Origem do Capital, IMC -SI, 2015



As pequenas, médias e, inclusive, as grandes empresas recorrem de forma importante a créditos de fornecedores, num nível muito comparável com o crédito bancário.



Estatísticas de 2012 mostram que, nesse ano, as empresas concederam um volume de crédito de 53,8 milhões de contos, ao passo que o crédito bancário acumulado nesse ano foi de 62,9 milhões de contos.

O quadro seguinte indica as opções de financiamento nacionais de acordo com o segmento, as instituições e respetivos produtos:

Segmento	Instituições	Produtos
Bancário	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Banco Comercial do Atlântico</li> <li>● Banco Cabo-verdiano de Negócios</li> <li>● Banco BAI Cabo Verde</li> <li>● Banco Interatlântico</li> <li>● Caixa Económica de Cabo Verde</li> <li>● International Investment Bank</li> <li>● Ecobank Cabo Verde</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Crédito ao Investimento</li> <li>● Crédito de Tesouraria</li> <li>● Crédito ao Comércio Externo</li> <li>● Crédito Imobiliário</li> <li>● Leasing</li> <li>● Factoring</li> </ul>
Micro-crédito	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Morabi, Asdis-Coop, Citi-Coop; Solmi-Coop, OMCV Crédito, Soldifogo-Coop, Fami-Picos e Amusa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Microcrédito ao investimento e tesouraria</li> </ul>
Capital de risco	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Pro Capital</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Investimento acionista minoritário</li> </ul>
Garantia	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Pro Garante</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Concessão de garantias associado ao crédito bancário</li> </ul>
Mercado de Capitais	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Bolsa de Valores de Cabo Verde</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Emissão de Ações</li> <li>● Emissão de Obrigações</li> </ul>
Mecanismos de incentivo	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Estado de Cabo Verde</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Start-up Jovem</li> <li>● Incentivos fiscais</li> <li>● Programas de Incubação</li> </ul>
Fornecedores	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Empresas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Créditos comerciais</li> </ul>

Percebe-se que em Cabo Verde as opções de financiamento são essencialmente de capital alheio, sendo que apenas existe uma única instituição com oferta de capital, a Pro Capital. Predomina a oferta de capital alheio, sobretudo, das instituições bancárias desde o microcrédito ao financiamento dos bancos que podem chegar a centenas de milhares de contos para grandes investimentos e créditos comerciais.

Deste modo, descrevemos as várias opções de financiamento existentes a nível nacional nos seus aspetos essenciais:

### Capital Próprio

Capital de Risco	
Objeto	Financiamento pela via de aquisição de participação minoritária nas empresas, definindo desde início as condições de saída, sobretudo a duração da operação e valores de recompra das ações pelos acionistas promotores.
Prazo	Permanência média na empresa de 7 anos, podendo ser de até 12 anos
Custos	Preço de recompra das ações negociado. Tipicamente entre 15-30% acima do valor de compra.
Oferta	Pro Capital

### Capital Alheio

Crédito ao investimento	
Objeto	Financiamento a médio/ longo prazo destinado ao investimento em projetos de expansão, modernização e desenvolvimento da sua empresa e negócio. Cobre tipicamente até 75% das necessidades de investimento.



Prazo	<b>Crédito bancário</b> - Associado ao período de recuperação do investimento, sendo por prazos superiores a 1 ano e que inclui um período de carência de capital e juros. <b>Microcrédito</b> - até 5 anos.
Custos	Crédito bancário - taxa nominal anual entre 6-12% Microcrédito - entre 25-30% Ao ano (a.a) Acresce as comissões de abertura e análise de crédito, comissões de antecipação, imposto de selo e outros – entre 2-4% a.a
Garantia	Garantias reais (imóveis), financeiras (DO - Depósitos à ordem, ativos financeiros), pessoais (Avaes), equipamentos
Oferta	Todos os bancos e instituições de microfinanças

#### Crédito à Tesouraria

Objeto	Cobertura de défice de tesouraria das empresas de curto prazo, destinado, sobretudo, para pagamentos a fornecedores de mercadorias, matérias-primas e diversos serviços, nas modalidades: <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Conta Corrente caucionada:</b> sujeito a um plano pré-determinado</li> <li>● <b>Descoberto bancário:</b> sem sujeição a um plano pré-determinado</li> <li>● <b>Desconto de letras:</b> títulos de dívida emitidas pelas empresas e que podem ser descontados junto dos bancos.</li> </ul>
Prazo	Tipicamente até 1 ano, com possibilidade de renovação.
Custos	Crédito bancário - taxa nominal anual entre 8-14% Microcrédito - entre 25-30% a.a Acresce as comissões de abertura e análise de crédito, comissões de antecipação, imposto de selo e outros – entre 2-4% a.a
Garantia	Garantias reais (hipoteca de imóveis), financeiras (DO, ativos financeiros), pessoais (Avaes), penhor de equipamentos
Oferta	Todos os bancos e instituições de microfinanças

Crédito ao Comércio Externo	
Objeto	Crédito com desembolsos diretos mediante transferência para a conta do fornecedor na modalidade de crédito documentário ou remessa documentária para liquidação de importação.
Prazo	Tipicamente de 6 meses, juros pagos mensalmente e o capital numa prestação única no fim do prazo de reembolso.
Custos	Comissão entre 0,2%-2%
Garantia	Garantias reais (hipoteca de imóveis), financeiras (DO, ativos financeiros), pessoais (Avaes), penhor de equipamentos
Oferta	Todos os bancos

#### Crédito Imobiliário

Objeto	Destinada a imobiliárias e empresas de construção civil para o financiamento de construção de imóveis para venda, com o fim da habitação, comércio e serviços. Cobre tipicamente até 70% das necessidades de investimento.
Prazo	Ajustado ao plano de vendas, inclui um período de carência de capital e juros.
Custos	Taxa nominal anual entre 7,5%-12% que acresce as comissões de abertura e análise de crédito, comissões de antecipação, imposto de selo e outros entre 2-4% a.a
Garantia	Hipoteca do terreno e o imóvel alvo de construção.
Oferta	Todos os bancos

Leasing	
Objeto	Modalidade de financiamento através da qual o locador, concede ao seu cliente (locatário) um bem móvel ou imóvel (financia 100%), mediante o pagamento de uma renda fixada por um prazo. No final do tempo estipulado inicialmente, o cliente tem opção de compra, perante o pagamento de um valor residual.
Prazo	Varia de acordo com o bem alvo do leasing. Leasing automóvel até 7 anos; Leasing imobiliário até 25 anos.
Custos	Renda com custo subjacente entre os 7%-10% a.a.
Garantia	O próprio bem que permanece na propriedade do locador.
Oferta	BCA, BCN

Factoring	
Objeto	É um serviço de cobrança e gestão de faturas (financiamento, adiantamento de faturas) e, consequentemente, meio facilitador da aquisição de crédito a curto prazo. Cobre tipicamente até 80% do valor das faturas.
Prazo	Tipicamente de 6 meses, renovável e com reembolso em rendas trimestrais (mediante pagamento da fatura pelo devedor) e juros mensais.
Custos	Taxa de juro entre os 8,25%-12% a.a.
Garantia	Livrança em branco subscrita pela empresa e avalizada por terceiros.
Oferta	BCA, BCN, Ecobank

Garantia	
Objeto	Garantir operações de financiamento solicitadas pelas empresas junto de Instituições Financeiras nacionais.
Prazo	De acordo com o estabelecido no contrato de financiamento.
Custos	Comissão de cerca de 2,5% a.a sobre o valor do crédito em dívida.
Oferta	Pro-Garante

### Capital Alheio: Comercial

Crédito Comercial	
Objeto	Consiste na concessão de prazos de pagamento, sem custos associados e com limite/plafond estabelecido.
Prazo	Em Cabo Verde, tipicamente, até 60 dias.
Garantia	Idoneidade do devedor.
Oferta	Fornecedores

### Capital Próprio e Alheio

Mercado de Capitais	
Objeto	São mercados regulados para financiamento das empresas através de emissão de ações, títulos de dívida, unidades de participação e outros instrumentos com apoio de instituições financeiras especializadas, nomeadamente as bolsas de valores, corretoras e bancos de investimento.
Garantia	Depende do tipo de instrumento. Ações (sem garantias) e as obrigações (garantias reais, pessoais, etc).
Oferta	Bolsa de Valores de Cabo Verde

**Capital alheio: Estado e Organizações  
de suporte ao setor privado**

Start up Jovem	
Objeto	Promover o empreendedorismo para a produção de bens e serviços, geração de emprego e rendimentos sustentáveis.
Acesso	Empresa nova, em fase embrionária ou em processo de constituição, que promove um projeto promissor, ligado ao desenvolvimento de uma ideia inovadora de negócio, com base tecnológica ou não, assim como investimentos na inovação e expansão de atividades já existentes e que criem postos de trabalho.
Setores elegíveis	Tecnologias de informação e comunicação, Investigação e desenvolvimento, Turismo, Indústrias culturais e criativas, Desporto, Energias renováveis e eficiência energética, Micro e pequenas indústrias nas áreas agroalimentar, reciclagem de materiais e produtos e outras de transformação, Serviços transacionáveis, entre outros.
Montante	500.000 escudos a 5.000.000 escudos, sendo 5-15% financiado com Capitais próprios
Garantia	Até 50% do valor em dívida
Prazo	10 anos
Incentivos	O Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas (IRPC)* nos primeiros 5 anos: 5% para Start-up Jovem em geral e 2,5% para as Start-up Jovem Tecnológicas (TIC e I&D), Isenção de Direito aduaneiro* (DA), Imposto de Consumo Especial (ICE)* e IVA na importação de veículo de transporte de mercadorias até 3 lugares, incluindo condutor, com menos de 5 anos, para uso exclusivo na atividade, Isenção de DA na importação materiais/componentes de fabrico de empresa certificada e inscrita no Cadastro Industrial (fases de instalação/ampliação/remodelação), isenção de Imposto de selo nos contratos de financiamento para desenvolvimento das suas atividades, redução de 50% dos emolumentos nos atos

	notariais e registo relativos a compra e venda de imóveis para suas instalações, redução de 50% da coleta do IRPC se direção efetiva estiver situada fora dos concelhos da Praia, Mindelo, Sal e Boavista, exceto empresas de TIC e I&D e Benefícios previstos nos artigos 13º, 15º, 33º do Código Benefícios Fiscais e artigo 25º do OE para 2020 (isenção 15% contribuição patronal para INPS).
Oferta	PROEMPRESA

Programas de Desenvolvimento Empresarial	
Objeto	Acolher e assistir as empresas em fase de arranque e promotores em fase de idealização com logística administrativa e serviços de desenvolvimento empresarial a preços abaixo do mercado.
Prazo	Variável em função da duração da assistência técnica.
Apoios	EXPRESS +: 50% do valor da assistência técnica PRO CRÉDITO: 50% do valor da assistência técnica, podendo atingir os 75% quando o projeto é promovido por uma mulher e/ou localizar-se nas Ilhas com a exclusão das Ilhas de Santiago, Sal e S. Vicente. PROMEB: prémio concedido no concurso de ideias no setor da economia azul a utilizar para as necessidades de desenvolvimento e arranque do projeto.
Oferta	PRO EMPRESA (EXPRESS +, PRO CRÉDITO, PROMEB)

Incentivos Fiscais	
Objeto	Incentivo ao investimento privado para projetos aprovados no quadro da Lei de Investimento.
Prazo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Isenções totais nos regimes de convenção de estabelecimento até 10 anos</li> <li>• Dedução de investimentos à coleta até 15 anos</li> <li>• Dedução de prejuízos nos 7 ou mais anos posteriores (acessível às empresas em regime de Contabilidade Organizada)</li> </ul>
Oferta	Estado de Cabo Verde

Programas de Incubação	
Objeto	Acolher e assistir as empresas em fase de arranque e promotores em fase de idealização com logística administrativa e serviços de desenvolvimento empresarial a preços abaixo do mercado.
Prazo	Até 3 anos
Custos	Entre 5.000\$ a 43.500\$/mensais entre o início e fim da incubação.
Oferta	<p>Business Incubation Center (Praia); Incubadora do Turismo do Sal (St. Maria); DNA Praia (Praia); Incubadora Fundação Smart City; Incubadora DNA São Miguel; Incubees; Incubadora DNA Praia; Atelier Mar;</p> <p>Maio Business Center (MBC); Prime Consulting; IAST - Incubadora Agronegócios de Santiago; IASA - Incubadora Agronegócios Santo Antão; IMSV - Incubadora Mista de S. Vicente; BIC - Business Incubation Center/ ITIC; ITSL - Incubadora Turismo do Sal; ITBV - Incubadora Turismo da Boavista; OMCV; Incubadora Indústrias Criativas; Fulcro, Investimentos Lda; Uni-CV; Incubadora Sta. Cruz; Jean Piaget - Centro Inovação e Sustentabilidade; Incubadora Várzea; Incubadora de Negócios Sta. Catarina (Espaço Criativo); Incubadora ISCEE; Projeto Incubadora Fogo e Brava.</p>



Qualquer ato de inovação tem  
um misto de loucura e lucidez!



# Financiamento alternativo

## Conceitos

- ▶ Business Angels
- ▶ Fundo de Investimento
- ▶ Crowdfunding



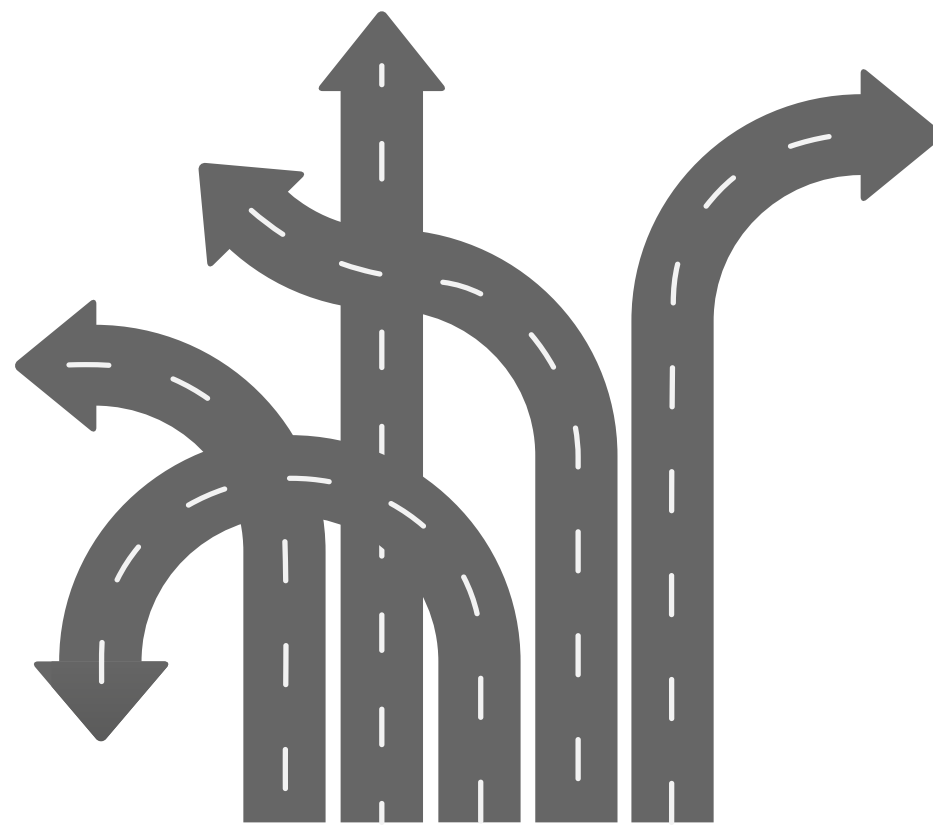
## Do tradicional à inovação

Os 30 anos de um sistema financeiro de mercado revelam um desenvolvimento importante das instituições de crédito, estando atualmente em atividade sete bancos comerciais, com produtos orientados para as famílias e empresas, nove instituições de micro-finanças, uma instituição de capital de risco e a Bolsa de Valores.

Em alternativa aos meios tradicionais, nos sistemas financeiros desenvolvidos, a oferta de meios de financiamento às empresas é enriquecida por meios alternativos como:

- ▶ **Business Angels** - são pessoas individuais que exercem por conta própria a atividade de investimento através da aquisição de participação social, sobretudo nas empresas em fase de arranque. Exercem a atividade de forma isolada ou organizada em grupos informais ou organizações sem fins lucrativos. Em Cabo Verde existe a Associação de Business Angels de Cabo Verde, contudo não se encontra em atividade. Prevê-se que venha a retomar atividade em 2020.
- ▶ **Fundos de Investimento** - são organizações de investimento coletivo licenciadas e supervisionados pelo Banco de Cabo Verde que mobilizam recursos junto de investidores no mercado de capitais e têm como missão o investimento nas empresas através de aquisição de capital e/ou concessão de crédito. Em alguns países, esses fundos são criados pelas sociedades de investimento denominadas Private Equity. Atualmente, não existem fundos de investimento com atividade em Cabo Verde.
- ▶ **Crowdfunding** - são plataformas online de mobilização de recursos financeiros para projetos start-up na fase de idealização ou na fase de arranque através de campanhas que visam mobilizar através de crédito, capital ou venda antecipada de produtos.

Segmento	Instituições	Produtos
Capital de risco	● Associação Business Angel de Cabo Verde	● Investimento acionista minoritário
Fundos de Investimento	● ND	● Investimento acionista
Crowdfunding	● Kickstarter, Indiegogo, Crowdfunder, RocketHub, Crowdrise, Somolend, Appbackr, AngelList, Invested.in, Quirky, Unido	● Donativo, adiantamento para aquisição de produto ou investimento acionista





Ideia para negócio



Estruturar o negócio



Recursos para abrir a empresa



# O processo de mobilização de recursos

## Conceitos

- ▶ Abordagem ao mercado
- ▶ Planeamento empresarial
- ▶ Entrada de novos sócios
- ▶ Crédito de Instituições Financeiras
- ▶ Contratualização
- ▶ Desembolso
- ▶ Reembolso e reporte

# As 5 fases do processo de mobilização de recursos



Planeamento empresarial



Abordagem ao mercado



Contratualização



Desembolso



Reembolso e reporte

O **Planeamento empresarial** é a primeira fase do processo. A partir das necessidades de investimento e de operação da empresa, identificam-se os recursos necessários para o fundo de maneio (necessidades de curto-prazo) e para o investimento (necessidades de longo-prazo). Deste exercício, conhecendo as disponibilidades existentes de recursos acumulados em exercícios anteriores e a disponibilidade dos sócios/acionistas (capital próprio), identifica-se a necessidade de recursos externos a mobilizar junto de entidades externas (capital alheio).

## — Entrada de novos sócios

O financiamento via aumento de capital através de entrada de novos sócios, pode ser realizado pela via direta/privada em que a empresa anuncia o seu interesse. Tendo recebido a manifestação de interesse de investidores, segue um processo negocial onde se procura acordos sobre o preço das ações ou quotas e se formaliza a entrada dos novos sócios através de um contrato de compra e venda.

## — Bolsa de Valores

Em alternativa, a empresa pode recorrer ao mercado de capitais e obter, com o suporte de uma instituição financeira especializada, o apoio institucional da Bolsa de Valores com vista à emissão das ações ou de obrigações. Há uma fase prévia de anúncio e prospeção do mercado através de um Prospecto de emissão de capital que permite os investidores avaliar o interesse no investimento proposto a partir do Plano de Desenvolvimento Empresarial ou Business Plan apresentado pela empresa. Havendo uma reação favorável do mercado, a operação é lançada na Bolsa com condições estabelecidas e executada através de procedimentos e sistemas de informação específicos utilizados pela Bolsa e as instituições financeiras participantes mediante as ordens de compra solicitadas pelos investidores.

## — Crédito de Instituições Financeiras

O financiamento via crédito efetua-se pela via direta/privada junto de instituições de crédito ou pela via pública através de uma operação de Bolsa com a emissão de obrigações, conforme já descrito.

A negociação com Instituições Financeiras (IF) realiza-se, na maioria dos casos, com instituições que as empresas ou os sócios já possuem uma relação. Isso permite um nível de conhecimento da empresa pelas IF, tornando possível uma maior celeridade e apresentação de condições ótimas de financiamento.

Nesta fase, sem prejuízo de outras informações, as IF solicitam os seguintes elementos:

- ▶ Certidão comercial atualizada;
- ▶ Relatório e Contas da Empresa (mínimo 3 anos);
- ▶ Estudo de Viabilidade Económica (caso esteja a iniciar atividade) ou Plano de Desenvolvimento Empresarial;
- ▶ Orçamento e faturas dos equipamentos a adquirir;
- ▶ Planta de Construção (caso seja para construção);
- ▶ Registo Predial e Matricial (caso seja para construção);
- ▶ Indicação de elementos de garantia.

Após a boa análise das várias propostas recebidas e da negociação com as IF com o objetivo de obter as melhores condições de prazo, garantias e preço (taxas de juro), a empresa escolhe e sinaliza a IF da aceitação da proposta.

A análise e escolha da melhor proposta deve considerar os seguintes aspetos:

- ▶ **O custo global do financiamento:** não se limita à taxa de juro nominal\*, mas sim a **Taxa de Juro Efetiva (TAEG)\*** que engloba todos os custos associados, como as taxas, comissões de abertura e análise, a taxa de antecipação de pagamento do capital e os juros de mora. Mas também exigências suplementares como a elaboração de estudos, auditorias, fiscalizações, custos com garantias, avaliações de imóveis, entre outros indicados na proposta;
- ▶ **Prazos desadequados** que não correspondem aos prazos necessários à boa execução do investimento e à maximização da sua rentabilidade deve ser penalizado;
- ▶ **Comissões aplicáveis à antecipação de pagamento do capital** devem ser negociadas a um nível muito baixo ou mesmo eliminadas de acordo com o crédito. Essas comissões representam nada mais que barreiras às eventuais necessidades de reestruturação do crédito da empresa;
- ▶ **Celeridade processual desde a análise à contratualização do crédito:** normalmente os bancos não se comprometem com prazos, contudo o compromisso dos prazos deve ser ponderado na avaliação;
- ▶ **Exigências que possam limitar as decisões de gestão da empresa** em matéria de alterações sociais, venda de ativos, alteração acionista e de administração, contração de financiamentos, entre outros, devem ser também ponderadas na análise.

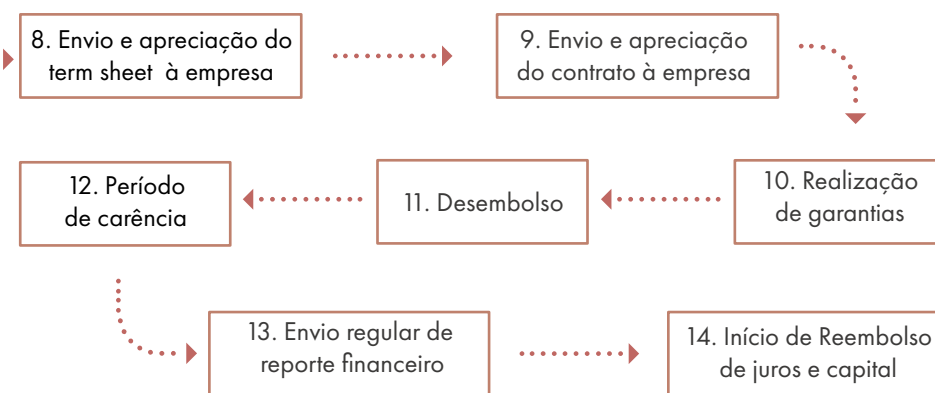
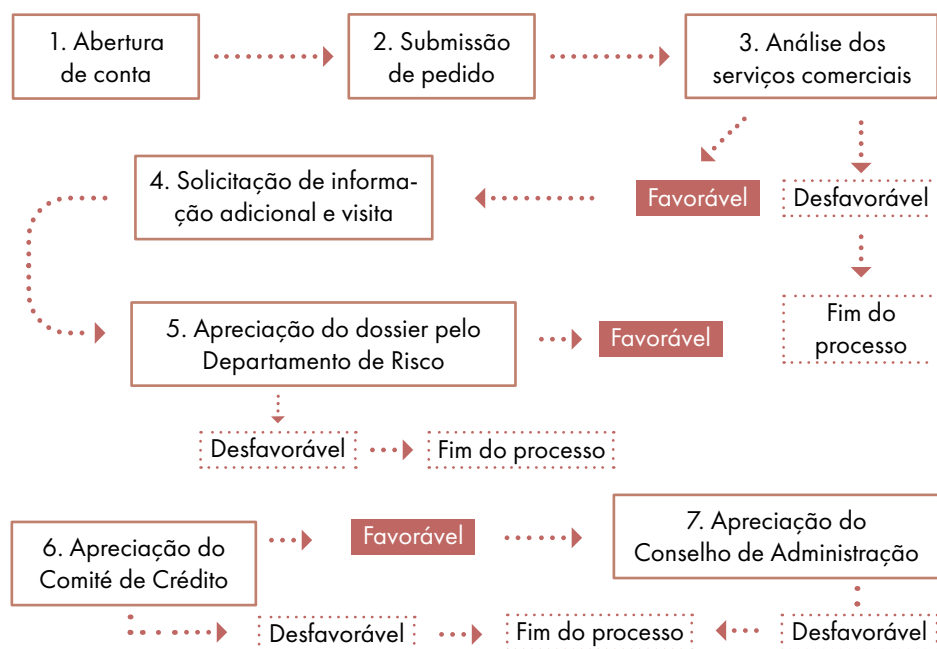
De seguida, é assinado entre ambas as partes um Term Sheet que estabelece todas as condições essenciais do financiamento. Este é base para a elaboração do contrato a ser apresentado pelo Banco. Havendo garantias reais que exigem um registo público, como por exemplo, a hipoteca de um imóvel ou penhor de um bem móvel, este é realizado em concordância com a assinatura do contrato a partir de documentos fornecidos pelo Banco.

Realizados os procedimentos burocráticos contratuais e de registo de garantias, o Banco faz o desembolso dos fundos de acordo com o plano e condições estabelecidos no contrato.

Quando se trata de investimentos que implicam um período considerável de execução, como a construção de edifícios e a instalação de equipamentos, com um período mais longo até à entrada em funcionamento e impacto das vendas, é frequente a contratualização de um período de carência de capital. Neste período, a empresa tem apenas a responsabilidade de pagar os juros da dívida existente em cada momento ou mesmo uma carência total de capital e juros.

Terminado esse período, a dívida exige o reembolso de capital e juros durante o período do crédito e com a recorrência estabelecida no contrato (mensal, trimestral, semestral). O financiamento pela via da emissão de ações ou quotas é condicionado pelos resultados da empresa e distribuição de lucros decidido em Assembleia Geral.

O fluxograma ilustra em regra as fases do processo de crédito bancário.



### Requisitos do dossier:

- Carta de pedido
- Certidão comercial atualizada
- Relatório e Contas da Empresa (mínimo 3 anos)
- Estudo de Viabilidade Económica (caso esteja a iniciar a atividade) ou Plano de Desenvolvimento Empresarial
- Orçamento e faturas dos equipamentos a adquirir
- Planta de Construção
- Registo Predial e Matricial (caso seja para construção)

### Motivos de recusa:

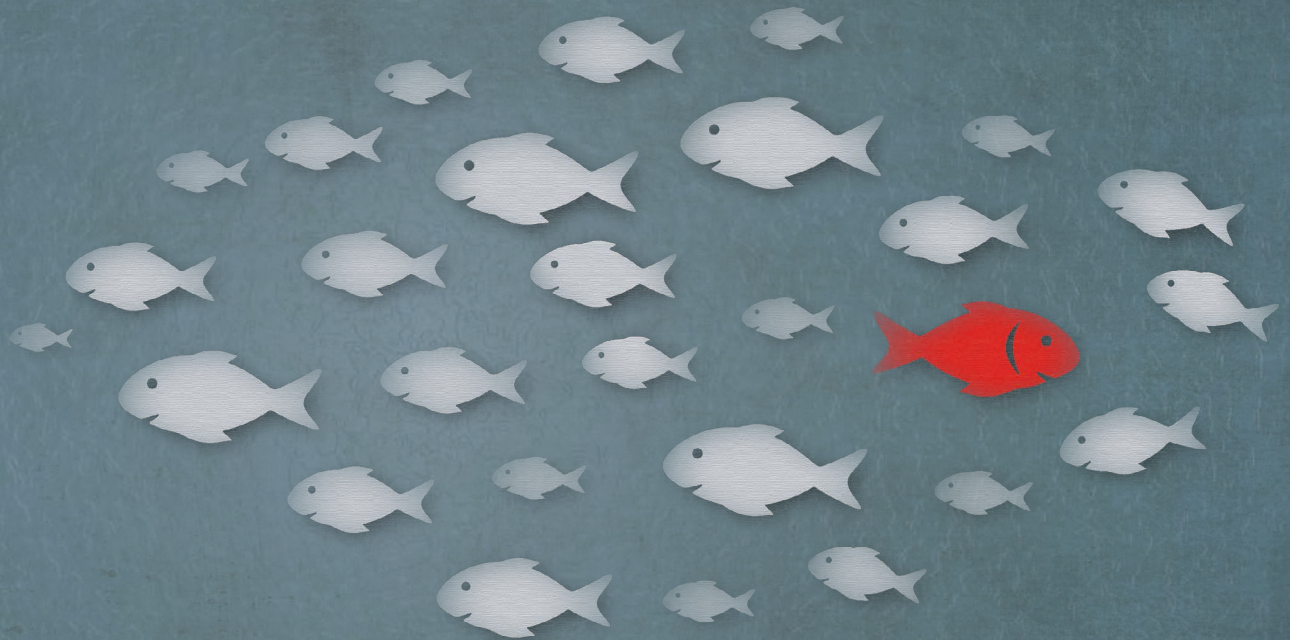
- Registo de incidente de crédito da empresa ou dos sócios.
- Reduzida antiguidade da empresa, não cumprimentos dos requisitos da linha de crédito.
- Esgotamento de exposição de crédito para o setor de atividade ou risco acima do nível de tolerância do banco.

Não obstante o reembolso do crédito, é de extrema relevância o cumprimento da obrigação de informação às IF através do envio regular de relatórios de informação financeira e operacional da empresa. Esta informação permite a IF acompanhar a atividade da empresa. Permite também aumentar a celeridade nas respostas a situações que exijam novas mobilizações de capital, reajuste das condições de financiamento, sobretudo do prazo, ou concessão de novos períodos de carência na ocorrência de situações de desequilíbrios de tesouraria. Estas ocorrências podem advir de ações externas que coloquem em causa o controlo da empresa como dificuldades de pagamento dos clientes, sazonalidade da atividade da empresa, instabilidade de fornecimento de fornecedores e fenómenos naturais.



Se continuar a nadar, mesmo  
contra a corrente, vai ter de  
chegar a algum porto.

Se for o primeiro a chegar  
a esse porto, será o primeiro a  
descobrir um novo negócio!



# Instituições e programas de suporte

## Conceitos

- ▶ Ecossistema de promoção e suporte
- ▶ Políticas públicas
- ▶ Infraestruturas para o acolhimento de empresas
- ▶ Público-alvo



# Instituições privadas e apoios

Cabo Verde tem registado nos últimos anos um desenvolvimento assinalável do ecossistema de promoção e suporte ao setor privado. A isto deve-se o resultado de políticas públicas, do interesse crescente do setor privado e das suas organizações na oferta de serviços e de infraestruturas para o acolhimento de empresas.

É de destacar as seguintes instituições, respetivos programas de suporte e público-alvo:

Instituição	Programas de Suporte	Público-alvo
PRO EMPRESA	Startup Jovem, Express +, PRO Crédito, PROMEB, Empreender Universitário, Balcão Único de Atendimento ao Investidor, certificação de incubadoras e de consultores.	Micro, pequenas e médias empresas, startups e promotores de novos negócios.
Cabo Verde TradeInvest	Enquadramento de investidores na Lei do Investimento, Balcão Único de Atendimento ao Investidor	Grandes investidores
Câmara de Comércio de Sotavento	Serviço ao Associado, Atendimento Personalizado ao Cliente, Licenciamento Comercial, Certificação de Empresas no REMPE, Apoio à Internacionalização, Arbitragem e Conciliação.	Empresas e promotores de novos negócios na região de Sotavento
Business Incubation Center	Aceleração de ideias, incubação de empresas, soft landing*, Coworking e serviços empresariais	Empreendedores com ideias e startups inovadoras e com elevado potencial de escala.

Câmara de Comércio de Barlavento	Formação profissional, eventos, licenciamento, missões empresariais, propriedade intelectual, arbitragem e conciliação, serviço de videoconferência	Empresas e promotores de novos negócios na região de Barlavento
Câmara de Turismo de Cabo Verde	Promoção do turismo, defesa dos seus membros, promoção de atividades de carácter cultural, recreativo, apoio e orientação aos associados.	Empresas e promotores de novos negócios no setor do turismo em Cabo Verde.
Incubadora de Turismo do Sal	Serviços de incubação de ideias e de startups	Startups na cadeia de valor do turismo na Ilha do Sal
DNA Praia	Incubação de startups, formação	Apoio a startups e pequenos negócios residentes na cidade da Praia.
Consultores Acreditados	Serviços de assistência técnica às empresas	Empresas e promotores de novos negócios no setor do turismo em Cabo Verde.
Fundo de Promoção do Emprego e da Formação	Financiamento de startups de formandos da formação profissional.	Diplomados da formação profissional.
Prime Coworking space	Coworking - Acesso a espaços de escritório equipados para aluguer.	Empresas e promotores de novos negócios nacionais e estrangeiros em Cabo Verde.
Soluz		
XD NetWork		
AvacoMorna'mi	Incubação e Aceleração de negócios, Coworking, formação e desenvolvimento de competências	Empreendedores e Empresas
Maio Business Center		

**"Obstinação é o caminho mais curto  
para você atingir o sucesso!"**

**-Charlin Chaplin**



# Passos para o sucesso

## Conceitos

- ▶ Planeamento
- ▶ Diversificação
- ▶ Compromisso
- ▶ Gestão de relações
- ▶ Sucesso

## Processo de mobilização de recursos



► **Planeamento** - É um exercício fundamental da atividade de qualquer empresa onde se estabelecem estratégias, práticas operacionais e fixam-se objetivos e metas. É também o momento em que se determina os investimentos e necessidades de financiamento. A identificação

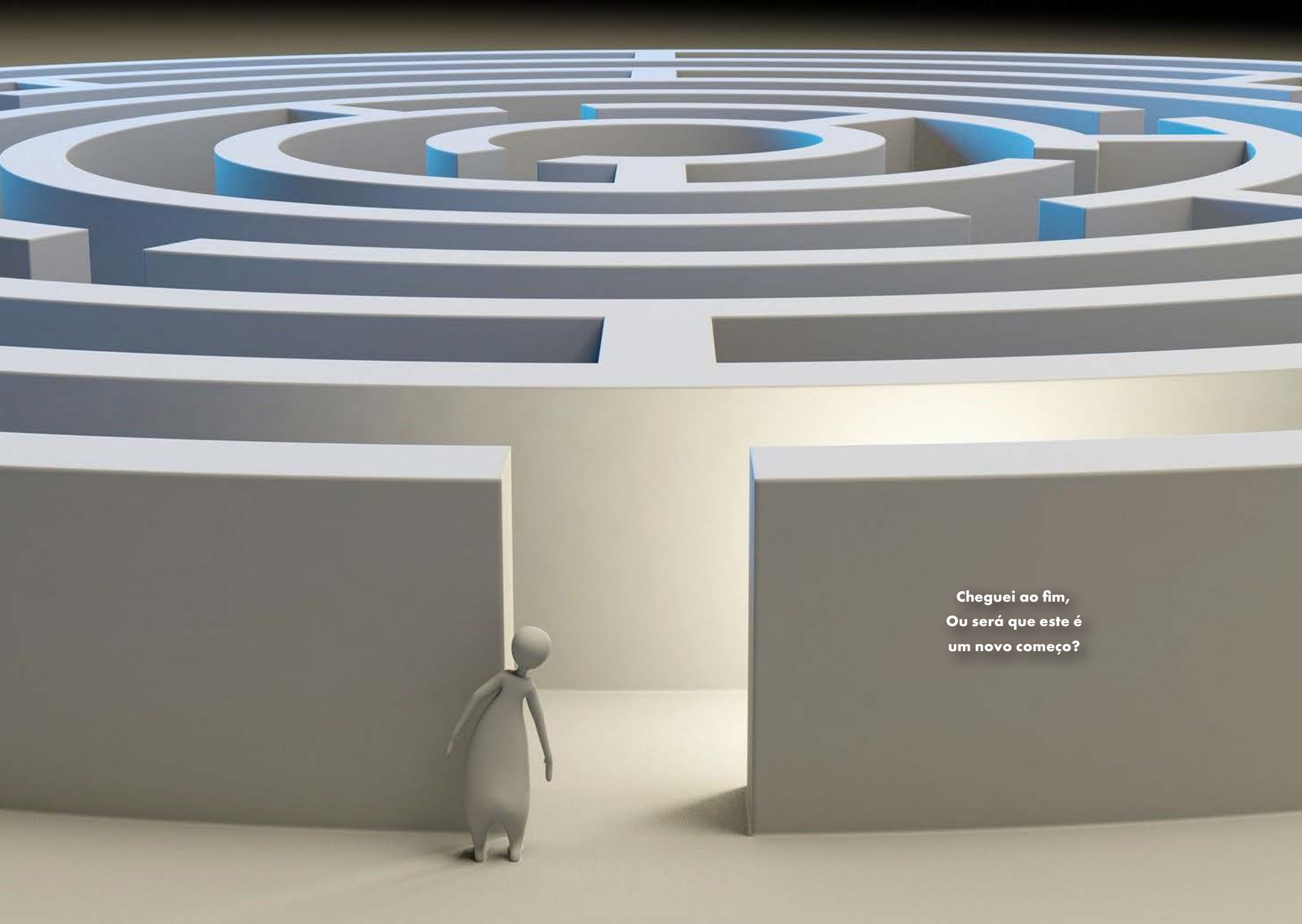
destas necessidades logo na fase de planeamento permite uma boa gestão do processo de mobilização de recursos. Isso permite à empresa negociar as condições de financiamento que melhor se adequam à sua finalidade, a custos mais competitivos, assim como a escolha do melhor parceiro financeiro.

► **Gestão de relações** - A escolha e a manutenção de uma relação de forte parceria com os seus financiadores são fundamentais para garantir que necessidades não planeadas e necessidades futuras sejam atendidas oportunamente e em condições vantajosas.

► **Compromisso** - Para isso, há uma relação que deve ser bem gerida, cumprindo a empresa as suas obrigações financeiras e de informação através do envio de relatórios de atividade e de contas com a regularidade necessária, assim como a realização de visitas de modo a que o parceiro financeiro tenha o melhor conhecimento possível da atividade e do mercado em que opera. Esse compromisso ganha solidez quando há também um esforço da empresa e dos promotores no negócio. Isto concretiza-se com as entradas de capital próprio realizadas pela empresa, sócios/acionistas que, acima de tudo, demonstram o nível de compromisso e crença dos mesmos no sucesso futuro do negócio.

► **Diversificação** - A mudança de circunstâncias e de disponibilidade de recursos por parte dos parceiros financeiros, inclusive situações de falência, exigem por uma questão de gestão de riscos, de conveniência operacional e de concorrência que a relação seja diversificada, ou seja, que as empresas devem relacionar-se com vários parceiros financeiros. Assim, estarão sempre em condições de colocar os parceiros num cenário de concorrência que lhe permite obter boas condições de financiamento. Mas também gerir de forma mais célere as cobranças de clientes, utilizando meios físicos (balcões) e online.





**Cheguei ao fim,  
Ou será que este é  
um novo começo?**

# Entidades envolvidas

## Programas

- **Startup Jovem** - <https://www.proempresa.cv/index.php/promocao-empresarial-3/startup-jovem>
- **Pró Crédito** - <https://www.proempresa.cv/index.php/promocao-empresarial-3/pro-credito>
- **PROMEB** - <https://www.proempresa.cv/index.php/promocao-empresarial-3/promeb>
- **Express +** - <https://www.proempresa.cv/index.php/promocao-empresarial-3/express>
- **REMPE** - <https://www.proempresa.cv/index.php/promocao-empresarial-3/rempe>
- **Jov@emprego** – Facebook: @jovemprego
- **Cabo Verde Digital**

## Instituições Financeiras

- **BCA** - [http://www.bca.cv/Conteudos/All/lista\\_temas.aspx?sidc=0&idc=2808&idl=1](http://www.bca.cv/Conteudos/All/lista_temas.aspx?sidc=0&idc=2808&idl=1)
- **CECV** - <http://www.caixa.cv/Conteudos/Artigos/detalhe.aspx?idc=1003&idsc=1056&idl=1>
- **Ecobank** - <https://www.ecobank.com/cv/personal-banking/countries>
- **IIB** - <https://www.iibanks.com/cape-verde/corporate-banking/medium-to-long-term-facilities/>
- **BCN** - <https://www.bcn.cv/pt/index.php/empresas/credito/bcn-credito-rendas-investimentos>
- **BI** – <http://www.bi.cv/Conteudos/Artigos/detalhe.aspx?idc=334&idsc=1691&idl=1>
- **BAI** - <https://www.bancobai.cv/wps/portal/BAIInstitucional/baiHome>

- **Pro Capital** - <https://procapital.cv/index.php/>
- **Pro Garante** – N.A

## Instituições de Microfinanças

- **Morabi** - <http://www.morabi.org/page3.html>
- **ASDIS** – Facebook: @asdis.org.cv
- **Citi Habitat** - <https://www.facebook.com/citi.habitat.3>
- **Solmicoop** - <https://www.facebook.com/Solmi-Coop-2075392882545025/>
- **OM Crédito** - <http://www.omcv.org.cv/microfinancas/>
- **Soldifogo** - [mdaluz952@gmail.com](mailto:mdaluz952@gmail.com)
- **Fami Picos** - [fami-picos@cvtelecom.cv](mailto:fami-picos@cvtelecom.cv)

## Desenvolvimento Empresarial

- **Pro Empresa** - <https://www.proempresa.cv/>
- **Cabo Verde Tradeinvest** - <https://cvtradeinvest.com/en/>

## Representações do Setor Privado

- **Câmara do Comércio de Sotavento** - <https://www.facebook.com/camaracomerciodesotavento>
- **Câmara do Comércio do Barlavento** - <https://www.becv.org/>
- **AJEC** – <http://www.ajec.org.cv/>
- **Câmara de Turismo De Cabo Verde**
- **Associação Comercial, Agrícola**
- **Associação de Mulheres Empresárias e Profissionais de Cabo Verde** <https://www.facebook.com/pages/category/Nonprofit-Organization/Associa%C3%A7%C3%A3o-de-Mulheres-Empres%C3%A1rias-e-Profissionais-de-Cabo-Verde-Amepcv-1079591272213114/>
- **Industrial e de Serviços de Santiago**
- **Associação Comercial de Sotavento**

## Incubadoras

- **BIC** - <https://www.bic.cv/>
- **DNA Praia** - <https://dnapraia-cv.weebly.com/>
- **Incubadora Fundação Smart City**
- **Incubadora do Turismo do Sal** - <https://www.facebook.com/IncubadoraTurismoSal/>
- **Incubadora DNA São Miguel**
- **Incubadora DNA Praia**
- **Maio Business Center (MBC)**
- **Prime Consulting**
- **IMSV - Incubadora Mista de S. Vicente**
- **BIC - Business Incubation Center/ ITIC**
- **ITSL - Incubadora Turismo do Sal**
- **ITBV - Incubadora Turismo da Boavista**
- **OMCV**
- **Incubadora Ind. Criativas**
- **Fulcro, Investimentos Lda**
- **UNICV**
- **Jean Piaget - Centro Inovação e Sustentabilidade**
- **Projeto Incubadora Fogo e Brava**

## Co-Working Spaces

- **Prime Consulting** - <https://prime.cv/page/coworking>
- **Soluz**
- **AvacoMorna'mi**
- **NetWork**

## Promoção do Empreendedorismo

- **Instituto do Emprego e Formação Profissional** - [www.iefp.cv](http://www.iefp.cv)

- **Cheetha Start** - <https://www.facebook.com/CheetahStart/>

## Apoio ao Investidor

- **Balcão Único do Investidor** - <https://cvtradeinvest.com/en/one-stop-shop>
- **KMindSet**

## Legislação e Documentos Relevantes

- **Código Comercial** - Decreto-legislativo nº 1/2019 de 23 de Julho
- **Código de Sociedades Comerciais** - Decreto-legislativo nº 2/2019 de 23 de Julho
- **Código de Investimento** - Lei nº 13/VIII/2012 de 11 de Julho
- **Código de Benefícios Fiscais** - Lei nº 26/VIII/2013 de 21 de Janeiro, republicado BO nº 83, I Série, 30 de Dezembro de 2017
- **REMPE** - Lei nº 70/VIII/2014 de 26 de Agosto, republicado no BO I Série, nº 14 de 23 de Março de 2017
- **Código do Imp-osto sobre Rendimentos de Pessoas Singulares** - Lei nº 78/VIII/2015 de 8 de Janeiro, republicado no BO nº 83 de 30 de Dezembro de 2017
- **Código do Imposto sobre Rendimentos de Pessoas Coletivas** - Lei nº 82/VIII/2014 de 31 de Dezembro, republicado no BO nº 72 de 30 de Dezembro de 2016

## Fontes de Informação Relevantes

- **Banco de Cabo Verde** - [www.bcv.cv](http://www.bcv.cv)
- **Instituto Nacional de Estatísticas** - [www.ine.cv](http://www.ine.cv)
- **Direção Nacional de Receita do Estado** - <https://mf.gov.cv/web/dnre>
- **Casa do Cidadão / Porton Di Nos Ilha** - [https://portondinosilhas.gov.cv/portonprd/porton.portoncv\\_v3?p=B7B0B2BAC4C4C4](https://portondinosilhas.gov.cv/portonprd/porton.portoncv_v3?p=B7B0B2BAC4C4C4)

# Glossário

- ▶ **Ativos correntes** - Recurso da empresa que é detido essencialmente para a finalidade de ser negociado. Pretende-se que seja vendido ou consumido, no decurso normal do ciclo operacional da entidade.
- ▶ **Ativos fixos** - conjunto de bens e direitos necessários à manutenção da atividades de uma empresa, sendo caracterizados por apresentar-se na forma tangível (edifícios, máquinas, etc.). São, portanto, bens que a empresa não tem intenção de vender a curto prazo ou que dificilmente podem ser convertidos imediatamente em dinheiro.
- ▶ **Bonificação** - refere-se a todo o tipo de crédito que é concedido em condições especiais, normalmente, a uma determinada classe etária.
- ▶ **Capital Social** - é o valor que os sócios ou acionistas estabelecem para sua empresa no momento da abertura.
- ▶ **Direito Aduaneiro** - controlo e fiscalização exercidos sobre a entrada e saída de mercadorias, veículos ou pessoas de determinado território aduaneiro, colocando em prática a política aduaneira definida pelo país.
- ▶ **Gastos Operacionais** - são os custos de uma empresa que não estão relacionados à produção de um produto. Essas despesas incluem itens como folha de pagamento, aluguer, material de escritório, serviços públicos, marketing, seguros e impostos.
- ▶ **Imposto sobre o Consumo Especial** - Taxa específica aplicada a bens específicos como o autoconsumo, bagagem pessoal, entre outros.
- ▶ **Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas (IRPC)** - incide sobre os rendimentos obtidos no período de tributação, pelos respetivos sujeitos passivos como sejam as sociedades comerciais ou civis, entre outras.

- ▶ **Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA)** - é um imposto que incide sobre a despesa ou consumo e tributa o “valor acrescentado” das transações efetuadas pelo contribuinte.
- ▶ **Margem operacional** - mede a eficiência operacional da empresa, ou seja, o quanto das suas receitas líquidas provenientes de vendas e serviços vieram de suas atividades operacionais.
- ▶ **Resultado líquido** - designa o resultado residual que a empresa obtém num determinado período de tempo após serem deduzidos aos ganhos e todos os gastos, sejam eles gastos com compras de mercadorias, matérias e serviços, gastos com o pessoal, desgaste dos equipamentos, custos financeiros de financiamento, impostos, entre outros.
- ▶ **Resultados de exploração** - corresponde ao volume de negócios menos os custos operacionais.
- ▶ **Soft landing** - O Programa de Soft Landing visa dar o suporte a empresas ou empresários residentes em países estrangeiros que queiram iniciar uma atividade empresarial em Cabo Verde.
- ▶ **Taxa de Juro Efectiva (TAEG)** - é a taxa de juros expressa em um período igual ao da formação e incorporação de juros ao capital.
- ▶ **Taxa de juro nominal** - usa um prazo de referência diferente do prazo de capitalização.
- ▶ **Tributo Especial Unificado** - Refere-se ao Regime Especial Unificado. Trata-se de um regime tributário simplificado que se traduz numa forma unificada e simplificada de pagamento de tributos.
- ▶ **Valor Acrescentado Bruto** - é o resultado final da atividade produtiva no decurso de um período determinado. Resulta da diferença entre o valor da produção e o valor do consumo intermédio, originando excedentes.
- ▶ **Valor Atualizado Líquido** - é a fórmula económico-financeira capaz de determinar o valor presente de pagamentos futuros descontados a uma taxa de juros apropriada, menos o custo do investimento inicial.

