



Guia de Financiamento

Cap. 02 Ciclo de vida das empresas e meios
de 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

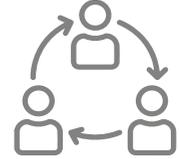
IDEIA

Guia de Financiamento em Cabo Verde

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

ÍNDICE

		7 Programa de Apoio Jov@emprego
10 Mercado: O que te espera		
		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.

The image features a solid green background with a fine, wavy texture. On the right side, a white staircase with several steps ascends towards the top right corner. The text is positioned on the left side of the image.

**Não importa a
dimensão do seu
negócio no início.**

**O que importa, é
iniciar!**

Ciclo de vida das empresa e meios de financiamento

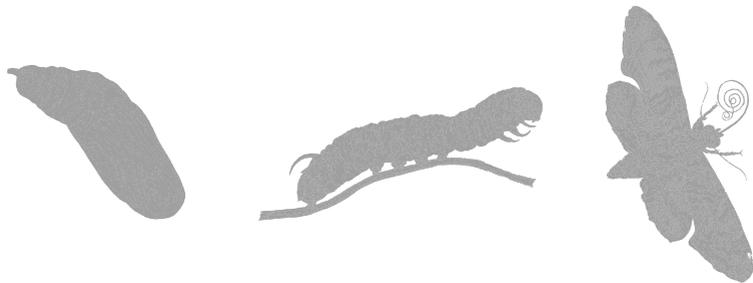
Conceitos

- ▶ 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.

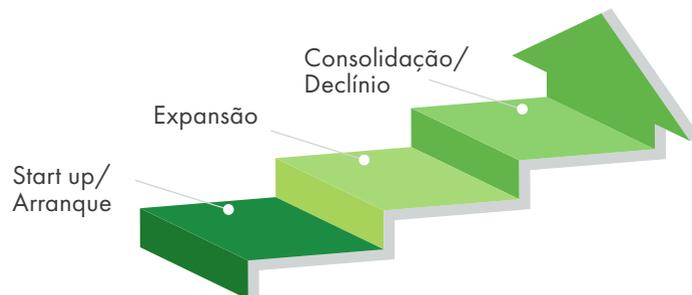
$$\text{Capital Próprio} + \text{Capital Alheio} = \text{Fontes de Financiamento}$$

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 disso, 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 candidatámos 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?

Josanne 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?

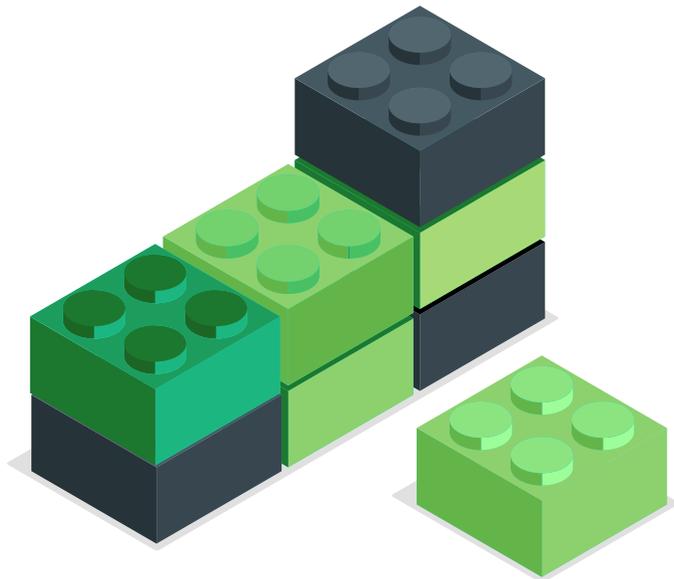
Carlos Fidalgo: Era quase impossível porque a tecnologia que exige é de valor elevado, tanto software como hardware.



— 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.

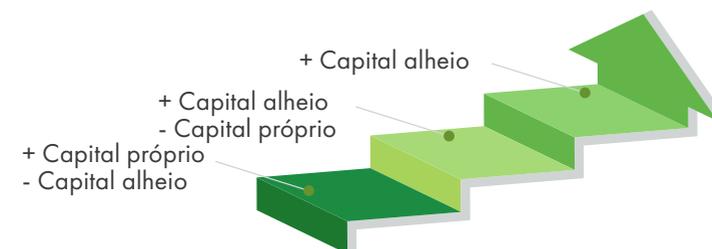


— Declínio

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

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:

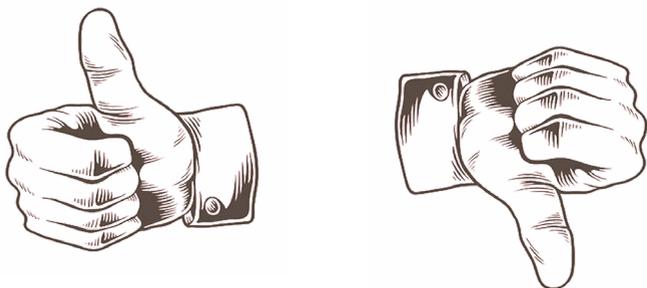
- ▶ Assistência técnica;
- ▶ Financiamento;
- ▶ Disponibilização de mecanismos de isenção de taxas alfandegárias;
- ▶ Redução e isenção de impostos sobre lucros (benefícios fiscais);
- ▶ Políticas de restrição de importação;
- ▶ Facilidades de acesso a terrenos para instalação de empresas;
- ▶ Acesso 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.

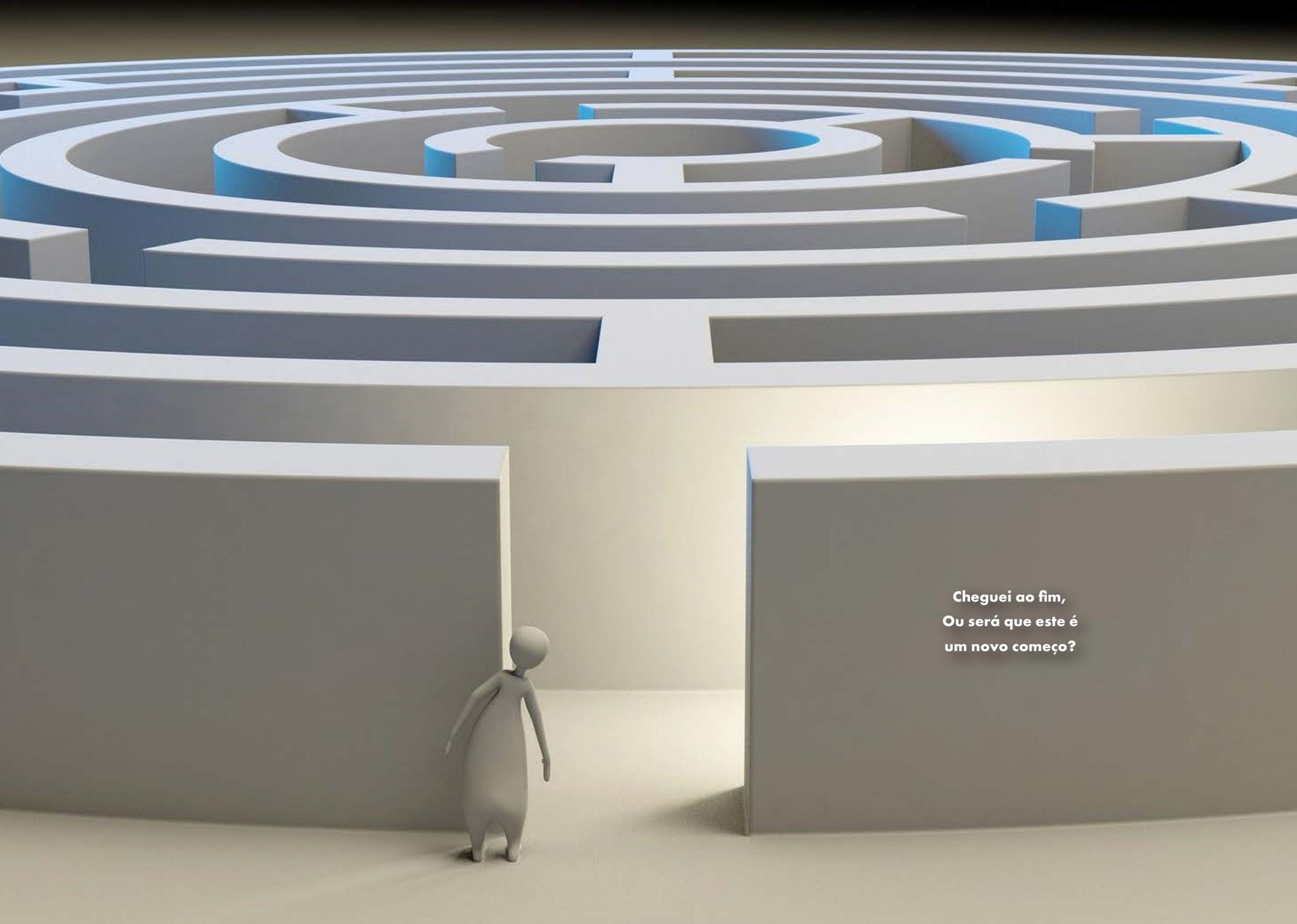
Vantagens e inconvenientes dos produtos de financiamento

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

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



**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
- **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
- **Fami Picos** - 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

- **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
- **Instituto Nacional de Estatísticas** - 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

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.

