

---

## Instrumentos de engenharia financeira na PAC pós 2013

---

## **Ficha técnica**

### **Coordenação:**

Gabinete de Planeamento e Políticas / Pedro M.S. Raposo Ribeiro (DAPC)

### **Relatores/ interlocutores da parceria:**

Ana Ferreira (CAP)

Aldina Fernandes (CONFAGRI)

Nuno Alarcão (CONFAGRI)

Luís Pedroso (Federação Minha Terra)

Luís Chaves (Federação Minha Terra)

Pedro M.S. Raposo Ribeiro (GPP/DAPC)

### **Apoio Informático:**

Luís Furtado (GPP/DI)

**Revisão:** Divisão de Acompanhamento de Políticas e Comunicação (DAPC)

Trabalho realizado em junho de 2013 com o apoio do Programa da Rede Rural Nacional por uma parceria coordenada pelo GPP - Gabinete de Planeamento e Políticas do MAMAOT e integrada pela CAP – Confederação dos Agricultores de Portugal, CONFAGRI – Confederação das Cooperativas Agrícolas e do Crédito Agrícola de Portugal e MINHA TERRA – Federação Portuguesa das Associações de Desenvolvimento Local, no quadro do processo de preparação do trabalho de Programação de Desenvolvimento Rural 2014/2020.

## Índice

<b>Sumário executivo</b>	4
<b>Enquadramento</b>	5
<b>Metodologia</b>	5
<b>O papel económico e social do sistema financeiro</b>	6
<b>Investimento financeiro <i>versus</i> especulação financeira</b>	7
<b>Custos e falhas de mercado no financiamento da economia</b>	8
<b>Instrumentos financeiros porquê?</b>	10
<b>A visão dos utilizadores</b>	11
<b>O enquadramento regulamentar comunitário</b>	12
<b>Fichas de caracterização de instrumentos de engenharia financeira</b>	
<b>MICROCRÉDITO</b>	15
<b>FUNDOS DE EMPRÉSTIMO</b>	23
<b>FUNDO DE GARANTIA MÚTUA</b>	33
<b>FUNDO DE CAPITAL DE RISCO E CAPITAL SEMENTE</b>	39
<b>FUNDO IMOBILIÁRIO FLORESTAL, AGRÍCOLA ou AGROFLORESTAL</b>	43
<b>FUNDO de GESTÃO DE RISCO</b>	49
<b>FUNDO de ESTABILIZAÇÃO DE RENDIMENTO</b>	51
<b>FUNDO de DINAMIZAÇÃO EMPRESARIAL</b>	54
<b>FUNDO de APOIO à INTERNACIONALIZAÇÃO</b>	56
<b>Conclusões</b>	60
<b>Bibliografia</b>	62
<b>Lista de acrónimos</b>	63

## Sumário executivo

A Engenharia Financeira é um processo de utilização combinada, desagregada e/ou inovadora de instrumentos financeiros existentes, por forma a criar novos produtos, melhor adaptados às necessidades e expectativas específicas dos utilizadores, dos financiadores ou de ambos.

A sua utilização no quadro de financiamento de investimentos e Sistemas de Incentivos Públicos tem vindo a assumir um interesse crescente na UE, sendo apontada, no atual contexto económico e orçamental, como uma via capaz de contribuir para aumentar a eficiência das políticas públicas e comunitárias pós 2013.

Os instrumentos de engenharia financeira permitem, em geral, aumentar a alavancagem e melhorar a qualidade e eficiência dos financiamentos públicos, conferindo-lhes sustentabilidade, também pela possibilidade de reciclagem de recursos financeiros no médio ou longo prazo.

Para além disso, a utilização de instrumentos financeiros com intervenção pública pode contribuir para colmatar as “falhas de mercado de financiamento” que têm afetado de forma geral a economia portuguesa e, em particular, o setor agrícola e as empresas implantadas no espaço rural.

Assim, de forma autónoma ou em conjugação com os sistemas tradicionais de apoio (nomeadamente a fundo perdido), os novos instrumentos financeiros devem ser inteligentes, integrados e flexíveis tendo em conta a diversidade de realidades empresariais, sociais e económicas coexistentes nos diversos territórios e setores comunitários.

Analisaram-se os seguintes Instrumentos financeiros:

- MICROCRÉDITO
- FUNDOS DE EMPRÉSTIMO
- FUNDO DE GARANTIA MÚTUA
- FUNDO DE CAPITAL DE RISCO E CAPITAL SEMENTE
- FUNDO IMOBILIÁRIO FLORESTAL, AGRÍCOLA ou AGROFLORESTAL
- FUNDO de GESTÃO DE RISCO
- FUNDO de ESTABILIZAÇÃO DE RENDIMENTO
- FUNDO de DINAMIZAÇÃO EMPRESARIAL
- FUNDO de APOIO à INTERNACIONALIZAÇÃO

Os instrumentos financeiros cujas fichas se apresentam, são aqueles que se afiguram potencialmente ajustados para dar respostas a problemas específicos identificados no setor, sem prejuízo de se considerar que os apoios não reembolsáveis se constituem, por regra, como a opção mais favorável para os beneficiários que tenham disponibilidade de capital suficiente para assegurar a contrapartida privada do investimento.

## Enquadramento

O recurso à utilização de “Instrumentos Financeiros” no quadro de financiamento de investimentos e Sistemas de Incentivos Públicos, conjugadamente ou em alternativa aos tradicionais apoios não reembolsáveis, tem vindo a assumir um interesse crescente na UE, sendo apontado, no atual contexto económico e orçamental, como uma possível via para assegurar a sustentabilidade das políticas comunitárias pós 2013.

Antecipando as necessidades da programação e tendo em vista colmatar a falta de experiência de aplicação sectorial destes instrumentos, o GPP lançou, com o apoio do Programa da Rede Rural Nacional e em parceria com a CAP, a CONFAGRI e a MINHA TERRA, um estudo sobre o seu potencial de utilização no quadro das políticas de desenvolvimento rural.

Nesse âmbito, definiram-se como **OBJETIVOS**:

- 1 – Identificar os instrumentos financeiros já existentes e avaliar os resultados da sua aplicação.
- 2 – Identificar novos instrumentos de potencial interesse, identificando beneficiários, territórios e setores alvo.
- 3 – Construir para cada um dos instrumentos analisados uma ficha de caracterização de suporte à tomada de decisão sobre a sua Pertinência, Eficácia e Eficiência, bem como de identificação das condições objetivas necessárias para a sua eventual implementação (financeiras, legais, organizacionais, etc.).

## Metodologia

A metodologia seguida envolveu as seguintes fases:

- Recolha de informação digital e bibliografia
- Entrevistas com gestores, técnicos e beneficiários atuais e potenciais.
- Análise de Boas Práticas e “casos de estudo” nacionais e internacionais.
- Identificação de parceiros e destinatários potenciais para cada instrumento.
- Elaboração das fichas individuais de caracterização.
- Constituição de “focus group” para discussão dos instrumentos identificados.
- Elaboração de relatório
- Apresentação e discussão pública em Seminário Temático.

Importa realçar a realização de cerca de 40 entrevistas individuais e o envolvimento de cerca de 50 participantes em três “focus group” – Empresários rurais não agrícolas e agentes de desenvolvimento local, agricultores e cooperativas – cujas experiências e expectativas se procuraram refletir nas fichas produzidas bem como nos textos e conclusões do presente relatório.

O trabalho foi concluído em junho de 2013 e contou com o apoio do Programa da Rede Rural Nacional tendo sido integralmente realizado com recursos humanos internos de uma parceria coordenada pelo GPP - Gabinete de Planeamento e Políticas do MAMAOT e integrada pela CAP – Confederação dos Agricultores de Portugal, CONFAGRI – Confederação das Cooperativas Agrícolas e do Crédito Agrícola de Portugal e a MINHA TERRA – Federação Portuguesa de Associações de Desenvolvimento Local, no quadro do processo de preparação do trabalho de Programação de Desenvolvimento Rural 2014/2020.

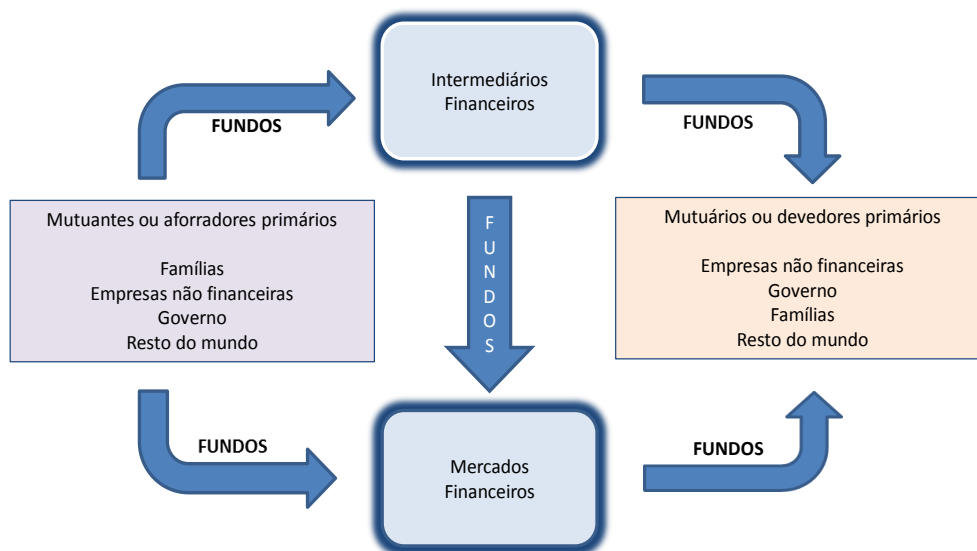
## O papel económico e social do sistema financeiro

O sistema financeiro é essencial ao funcionamento da economia de mercado e, em particular, ao modelo económico vigente na quase totalidade dos países. A principal função social do sistema financeiro (instituições financeiras e mercados financeiros) consiste em captar fundos junto dos agentes económicos que os têm disponíveis e colocá-los à disposição dos que necessitam de financiamento (aqueles que detêm oportunidades de investimento ou consumo mas que não têm disponibilidade momentânea para as financiar, procuram alavancar os seus capitais ou partilhar o risco de investimento).

Assim, os mercados financeiros são um veículo através do qual os fundos disponíveis podem ser canalizados para projetos / investimento economicamente e socialmente úteis no sentido em que vão satisfazer necessidades das famílias ou das empresas e constituir benefícios para a sociedade.

Para além da sua importância no financiamento do investimento produtivo, o sistema financeiro é essencial para assegurar o nosso modo de vida, enquanto consumidores, permitindo a rentabilização de poupanças e a antecipação de consumos.

### FUNÇÃO SOCIAL DO SISTEMA FINANCEIRO



Quadro 1 – Função social do sistema financeiro

Para que o sistema financeiro funcione, é necessária a existência de mercados financeiros, capazes de cumprir três funções socialmente determinantes:

- Promover a afetação do capital disponível a investimentos, aumentando a eficiência económica na afetação de recursos. O mercado primário permite o encontro entre a oferta e procura de capitais. Através, por exemplo, da emissão de ações ou obrigações, as empresas captam diretamente poupanças, ou seja, verifica-se uma transferência direta de capital dos aforradores para a economia produtiva.
- Permitem a transação de ativos financeiros já existentes (mercado secundário) possibilitando uma formação de “preços no mercado”. Apesar de não contribuir para o financiamento direto da economia, o bom funcionamento do mercado secundário é essencial para permitir a liquidez

dos ativos aos seus detentores e, principalmente, permitir a formação de preços numa base de equilíbrio entre a oferta e a procura.

- Possibilitam a partilha de risco na economia. Através dos instrumentos financeiros adequados possibilitam a transferência de riscos entre agentes económicos, frequentemente entre empresas ou famílias que neles incorrem e agentes especializados na sua gestão que estejam disponíveis para os adquirir.

O bom funcionamento dos mercados financeiros é, conseqüentemente, essencial para financiar o investimento produtivo, a remuneração da poupança e a transferência de risco, potenciando o crescimento sustentável das economias.

Os principais beneficiários deste sistema são as empresas não financeiras e o Estado que através dele obtêm financiamento e, como contra parte, os investidores financeiros que, por esta via, veem remunerados os seus capitais.

Para que o sistema cumpra todas as funções anteriormente descritas de forma socialmente útil e economicamente sustentada tem de deter algumas características, nomeadamente:

- Transparência (informação relevante disponível em tempo);
- Igualdade de acessibilidade (inexistência de posições dominantes);
- Proteção contra comportamentos abusivos (regulação);
- Robustez (estáveis e seguros);

É também essencial distinguir as funções sociais do sistema financeiro das atividades especulativas que nele coexistem e cuja utilidade pública - social e económica - é praticamente nula, como se passará a explicar.

## Investimento financeiro *versus* especulação financeira

A quebra de confiança dos cidadãos no sistema financeiro, após a crise financeira de 2007, veio originar reservas, na opinião pública, quanto à utilização de instrumentos financeiros e de procedimentos de engenharia financeira, associada, de um modo geral, a processos de especulação financeira pouco seguros e credíveis.

Importa, por isso, fazer uma distinção tão clara quanto possível, entre estes conceitos, pois a utilização de instrumentos de engenharia financeira não pode nem deve ser confundida com apostas ou mecanismos de natureza especulativa.

O investimento financeiro, tal como o concebemos e abordamos no presente trabalho, cria uma relação biunívoca entre o investidor e a economia, ou seja, a remuneração dos capitais é sustentada pela atividade económica real.

O investidor financeiro e o utilizador - empresa ou família – esperam, desta forma, obter benefícios desta relação, cumprir os seus deveres ou satisfazer os seus direitos contratuais, tendo por base a geração de riqueza a partir da economia real.

A especulação, pelo contrário, assenta essencialmente na gestão de expectativas ou fatores subjetivos capazes de alterar as expectativas de mercado no curto prazo, sendo os resultados obtidos a partir da alteração do valor subjetivo do próprio ativo financeiro e não em resultado do impacto da geração de riqueza na economia real sobre o preço desse ativo.

Neste jogo de expectativas, não existe forçosamente relação direta com a economia real, sendo, quase sempre, um jogo de soma nula na medida em que os ganhos obtidos por um operador resultam em perdas simétricas de uma contra parte, não resultando daí a criação de valor para a sociedade, com possível exceção das taxas ou impostos que sobre essas transações possam incidir.

Todos os instrumentos e processos de engenharia financeira alvo do presente trabalho, são instrumentos criados na ótica do financiamento da economia real e não na ótica especulativa e que

visam suprir falhas de mercado no apoio às empresas e ao empreendedorismo e promover o investimento produtivo.

## Custos e falhas de mercado no financiamento da economia

Após a crise financeira internacional de 2007, as incertezas quanto à capacidade do sistema financeiro em satisfazer as necessidades de financiamento das empresas e das famílias fizeram-se sentir, colocando em causa premissas fundamentais ao funcionamento da economia de mercado, que vinham sendo dadas por adquiridas.

Confrontadas com alterações significativas nas suas condições de financiamento, sem que, aparentemente, em nada tivessem contribuído para isso, muitas empresas e famílias aperceberam-se dos riscos inerentes ao mercado financeiro, que, até aí, desconheciam ou tinham por pouco relevantes.

Para compreendermos as possíveis falhas de mercado, antes de mais temos de tentar clarificar as premissas de normalidade desse mercado, ou, colocando as coisas de outra maneira, o que determina afinal o preço do dinheiro.

Pode afirmar-se que o “preço do dinheiro” é, essencialmente, determinado pelos seguintes fatores:

- **Custo de Oportunidade:** Reflete o valor do melhor uso alternativo que o capital pode ter. Do ponto de vista de quem dispõe de capital traduz a remuneração que esse capital poderia ter caso fosse aplicado de outra forma. Do ponto de vista de quem procura capital reflete o valor de oportunidade, ou seja, da sua disponibilidade imediata.
- **Risco de Atividade:** Todas as atividades humanas e funções económicas encerram um grau de incerteza. Em termos de mercado de capitais, essa incerteza traduz-se numa possibilidade, sempre presente por mais pequena que possa ser, de a aplicação desse capital não produzir os efeitos esperados, podendo colocar em causa o seu retorno.
- **Risco de Cliente:** Reflete a credibilidade que o fornecedor de capital confere ao recetor. Esta perceção é influenciada por fatores subjetivos (avaliação de competências e comportamentos) e objetivos (históricos, patrimoniais, etc.)
- **Riscos de Contexto:** Traduz as incertezas da envolvente jurídica, institucional, económica, social e ambiental em que a atividade desenvolve.
- **Disponibilidade:** Surge do equilíbrio entre a oferta e a procura refletindo diretamente o balanço entre a atratividade de determinado mercado para os capitais e as necessidades e dinâmicas desse mercado. É muito influenciada pela relação entre os riscos de contexto e os custos de oportunidade mas também pela disponibilidade de massa monetária.

Decorre do exposto que os custos de financiamento de uma empresa resultam de fatores diretamente associados com a sua atividade e credibilidade, ou seja, por ela diretamente influenciáveis, mas também de fatores que lhe são exteriores e sobre os quais pouco ou nenhuma influência pode exercer.

Quando os fatores exteriores à atividade assumem um peso significativo na determinação dos custos de financiamento, fazendo impender sobre esta um custo excessivo, podemos afirmar que existe uma “falha de mercado”, ou seja, que essa atividade (ou empresa) está a ser prejudicada face a outras que com ela operam em concorrência, por razões às quais é alheia.

Tendo em conta que os empresários rurais operam num mercado único e com uma moeda única, os diferenciais de custos de financiamento que têm de assumir face às suas concorrentes, traduzem, como de seguida se verá, por um lado, “falhas do mercado nacional” face aos mercados europeus e, por outro, “falhas de mercado” inerentes à sua condição “rural”.

A evolução do sistema financeiro nas últimas décadas alterou substancialmente o perfil de negócios das instituições financeiras, relegando para lugar secundário a função de “concessão de crédito”, tradicionalmente principal.

Por outro lado, as tendências de concentração empresarial associadas à crescente dimensão e internacionalização do negócio, geraram um volume e uma concentração de ativos financeiros que dificulta muito as capacidades de regulação e intervenção dos Estados.



No caso português, e de acordo com os dados do BCE citados no relatório sobre a “reforma do setor bancário europeu” elaborado pelo “Grupo de peritos comunitários de alto nível”, em março de 2012 o total de ativos das instituições financeiras nacionais era de 580 737 Milhões de Euros, ou seja 339% do PIB nacional (170 928 Milhões de Euros). Nessa data, os depósitos bancários totalizavam 241 025 Milhões de Euros e o valor dos ativos de crédito era de 253 797 Milhões de Euros, ou seja, 43,7% do valor total dos ativos financeiros das instituições financeiras nacionais.

Desse montante de crédito, 139 781 Milhões de Euros eram “crédito à habitação” resultando, assim, que o crédito ao investimento e ao consumo totalizava, nessa data, 114 016 Milhões de Euros, ou seja, apenas 19,6% dos ativos financeiros detidos pela banca.

A desvalorização dos ativos (não crédito), nomeadamente dos títulos de dívida, ações e derivados, cotados em bolsa e dos ativos imobiliários com elevado peso nos ativos totais dos bancos, conjugada com a necessidade de cumprimento dos rácios de Basileia II e III e dos rácios de crédito e solvabilidade a que os bancos estão sujeitos ao abrigo do Programa de Ajustamento Económico e Financeiro, limitaram significativamente a sua disponibilidade para concessão de crédito às empresas e às famílias.

A par desta situação, o agravamento da perceção nos mercados internacionais dos “riscos de contexto” nacionais, originou uma subida dos juros, tornando mais difícil o refinanciamento internacional das instituições financeiras portuguesas e, conseqüentemente, o acesso ao crédito por parte das empresas e famílias em Portugal.

As taxas de juro praticadas, passaram a incorporar uma componente muito significativa inerente aos “riscos de contexto” e às dificuldades do sistema financeiro em gerar “disponibilidades”, ficando menos relacionadas com o risco normal de atividade e de cliente, já de si afetadas pela deterioração do contexto económico em que operam.

O sistema financeiro nacional perdeu, assim, muita da sua capacidade para assegurar o financiamento das empresas em condições concorrenciais com as desfrutadas pelas suas concorrentes europeias, criando uma “falha de mercado” para essas empresas, que se viram forçadas a pagar “*spreads*” 50 a 100% mais altos dos que os que, em situação normal, resultariam da análise de risco de negócio / cliente.

Para além destas desvantagens que impendem sobre a economia portuguesa no seu conjunto, existem desvantagens específicas da economia rural e da agricultura. Estas desvantagens específicas estão identificadas, entre outros, no estudo promovido em 2012 pela Rede Rural Europeia sobre esta matéria.

De entre estas desvantagens específicas da economia rural e agrícola, destacam-se os seguintes aspetos:

- Perceção de risco inerente à atividade, por parte dos investidores financeiros, superior à real;
- Escala de negócio, na maioria dos casos, pouco atrativa para os investimentos de capital;
- Falta de “*know-how*” técnico e de negócio específico por parte das instituições financeiras;
- Dificuldades de interlocução entre os agricultores e agentes rurais e as instituições financeiras;
- Dificuldade das pequenas e médias empresas familiares agrícolas e rurais em cumprirem os requisitos formais usualmente exigidos pelos interlocutores financeiros;
- Natureza familiar e informal de grande número de pequenas e microempresas agrícolas e rurais.

Importa aqui, no entanto, salvaguardar o papel do sistema financeiro do Crédito Agrícola Mútuo, que, pela sua natureza setorial e mutualista, se constitui como uma exceção, pela positiva, no contexto financeiro nacional.

Por um lado, a sua natureza setorial e a sua implantação local, confere-lhe uma vocação específica para apoio ao investimento rural de pequena e média dimensão.

Por outro lado, a sua natureza mutualista, impõe-lhe uma estratégia de aplicação de ativos financeiros e gestão de crédito que minimiza muitos dos fatores negativos anteriormente citados que limitam as disponibilidades financeiras do sistema financeiro na sua globalidade, para apoio à economia.

O recurso a instrumentos financeiros desenhados especificamente para responder ao setor, poderá ser uma via para minimizar essa “falha de mercado”, sem prejuízo de outras funções e vantagens que estão subjacentes à sua utilização.

## Instrumentos financeiros porquê?

A Engenharia Financeira é um processo de utilização combinada, desagregada e/ou inovadora de instrumentos financeiros existentes, por forma a criar novos produtos, melhor adaptados às necessidades e expectativas específicas dos utilizadores, dos financiadores ou de ambos.

A sua utilização no quadro de financiamento de investimentos e Sistemas de Incentivos Públicos tem vindo a assumir um interesse crescente na UE, sendo apontada, no atual contexto económico e orçamental, como uma via capaz de contribuir para aumentar a eficiência das políticas públicas e comunitárias pós 2013.

A utilização dos instrumentos financeiros, analisados neste trabalho, no quadro das políticas públicas de apoio ao desenvolvimento rural, visa, potencialmente, quatro tipos de objetivos:

- Melhorar o acesso das empresas ao crédito e aos mercados financeiros, suprimindo, neste âmbito, falhas de mercado identificadas (Microcrédito, Fundos de empréstimo e Fundos de garantia mútua)
- Permitir o reforço da estrutura de capitais das empresas através da captação de capitais junto de investidores financeiros (capital de risco e capital semente).
- Apoiar a inovação e a assunção de riscos por parte dos empreendedores (Fundo de estabilização de rendimentos, capital de risco e capital semente)
- Otimizar a gestão e alocação de recursos públicos face a objetivos políticos definidos (Fundos de gestão de riscos, Fundos de dinamização empresarial e Fundos de apoio à internacionalização).

Os instrumentos de engenharia financeira permitem, em geral, aumentar a alavancagem e melhorar a qualidade e eficiência dos financiamentos públicos, conferindo-lhes, sustentabilidade, também pela possibilidade de reciclagem de recursos financeiros no médio ou longo prazo.

Para além disso e genericamente, para além dessas, são identificadas como principais **vantagens** comuns a todos os instrumentos financeiros, as seguintes:

- Efeito multiplicador dos recursos públicos, atraindo outras fontes de financiamento para as políticas e investimentos públicos.
- Melhor desempenho e eficiência dos financiamentos públicos pela mobilização de novas fontes de conhecimento e competências.
- Efeito catalisador do trabalho em rede, parcerias e cooperação.
- Promoção da integração das empresas nos mecanismos de economia formal e nos mercados financeiros.
- Adaptabilidade a necessidades próprias de parceiros, territórios ou setores específicos.
- Reciclagem dos fundos públicos no médio e longo prazo e melhor objetivação da sua utilização.
- Efeito disciplinador do investimento e mitigação do risco de sobre investimento.

Como veremos mais à frente, cada instrumento apresenta vantagens e desvantagens inerentes às suas características específicas. No entanto, todos apresentam também alguns **riscos e desvantagens** potenciais, quando comparados com outros sistemas de concessão de incentivos, que importa acautelar, nomeadamente:

- Possibilidade de apropriação, pelos intermediários financeiros, de parte dos incentivos;
- Risco de sobreposição de critérios privados ao interesse público na gestão operacional dos fundos;
- Dispersão e sobredotação de fundos;
- Insuficiência de disposições em matéria de alavancagem e renovação de fundos;
- Controlo da elegibilidade da aplicação dos fundos.

## A visão dos utilizadores

Uma componente importante do estudo realizado incidiu sobre a recolha e análise das expectativas dos principais grupos de destinatários das políticas de desenvolvimento rural no que respeita a:

- Fatores críticos de sucesso da sua atividade que têm constituído maior constrangimento ao bom desenvolvimento da sua atividade;
- Modalidades de apoio preferidas e apetência para a utilização de instrumentos financeiros em alternativa, ou conjugadamente, com outras formas de subvenção.

Os três grupos de beneficiários analisados foram:

1. Empresários rurais (com ou sem atividade agrícola) e agentes de desenvolvimento local;
2. Agricultores;
3. Cooperativas e Organizações de Produtores.

Foram realizados 3 “focus group” – um por cada grupo alvo – onde foi solicitado que cada participante selecionasse os 3 fatores críticos que mais têm obstado ao bom desenvolvimento da sua atividade. Foi calculada a % de participantes que selecionaram cada um dos fatores e foram analisados os resultados.

A lista de fatores colocados à consideração dos participantes bem como os resultados obtidos estão reunidos na tabela seguinte:

**Quadro 2 – Resultados “focus group”**

	Número de respostas				%
	Empresários	Agricultores	Cooperativas	TOTAL	
<b>Fatores Críticos de sucesso</b>					
Conhecimento de mercado / negócio	5	0	4	9	25.0%
Apoio técnico à produção	1	1	2	4	11.1%
<b>Apoio à comercialização</b>	<b>8</b>	5	<b>3</b>	<b>16</b>	<b>44.4%</b>
Mão de obra / trabalho qualificado	3	5	1	9	25.0%
<b>Capital / disponibilidade de financiamento</b>	<b>7</b>	5	2	<b>14</b>	<b>38.9%</b>
Custos de investimento	2	<b>8</b>	3	13	36.1%
Custo de fatores de produção	2	<b>7</b>	1	10	27.8%
<b>Custos de contexto (legislação/burocracia)</b>	<b>9</b>	<b>11</b>	<b>6</b>	<b>26</b>	<b>72.2%</b>
Seguros / gestão de risco	0	4	2	6	16.7%
Outro	0	1	0	1	2.8%

As conclusões que se podem extrair destes resultados e se afiguram como mais relevantes do ponto de vista da definição das futuras políticas públicas, são os seguintes:

- Os fatores enunciados refletem as preocupações dos beneficiários das políticas de desenvolvimento rural, sendo que apenas surgiu uma sugestão de inclusão (aliás muito pertinente) de mais um fator / constrangimento, e que traduz os problemas de obtenção de dimensões de escala ao nível da produção.

- Os custos de contexto – burocracia / legislação / licenciamentos, etc. – surgem como a preocupação de todos os grupos alvo e destaca-se como o principal problema percebido pelo setor.
- As dificuldades de comercialização / acesso aos mercados surgem, no global, como o 2º fator de preocupação, mas são particularmente referidas pelos empresários rurais nas atividades não agrícolas.
- O acesso ao financiamento (3ª preocupação geral) afeta particularmente os empresários e agricultores e, como é compreensível, menos as cooperativas e organizações.
- Os custos de investimento e os custos de produção são preocupações muito prementes entre os agricultores mas menos para os restantes grupos alvo.

Já no que respeita ao conhecimento e abertura quanto à utilização de instrumentos financeiros, em alternativa ou conjugadamente com outras formas de subvenção, constata-se o seguinte:

- Com exceção dos instrumentos de facilitação de acesso ao crédito – Garantia mútua e microcrédito, o conhecimento e a experiência de utilização de instrumentos financeiros é extremamente reduzido, sendo praticamente nulo entre os agricultores participantes nos “focus group” e, na sua generalidade, conhecida (ainda que não experimentada) por parte das cooperativas e OP.
- Com exceção do caso dos empresários rurais face ao microcrédito, a quase totalidade dos agentes não vê qualquer vantagem na utilização destes instrumentos em alternativa aos apoios a fundo perdido, reconhecendo, quanto muito, que poderiam ser apresentados conjugadamente com os apoios não reembolsáveis desde que de forma voluntária, deixando ao critério dos beneficiários a sua utilização.
- Não deixa de ser notável que a quase totalidade dos intervenientes desconhecia a existência do Fundo Imobiliário Florestal e apenas entre os agentes das cooperativas havia conhecimento da sociedade de capital de risco AGROCAPITAL.
- Existe uma convicção quase generalizada de que a intervenção das instituições financeiras no processo de concessão de incentivos não traz vantagens aos beneficiários e que esses intermediários só irão consumir recursos. A exceção fez-se notar apenas no painel de empresários rurais relativamente ao Microcrédito sendo que cerca de um terço dos intervenientes vê mesmo como vantajosa a sua utilização em alternativa aos apoios a fundo perdido. Esta exceção vem da boa experiência com este tipo de instrumento e de ser visto como uma via de simplificação dos apoios aos pequenos projetos.

As opiniões recolhidas em entrevistas individuais permitiram, essencialmente, consolidar as fichas de caracterização dos instrumentos financeiros e sustentaram os elementos de análise “SWOT” nelas contidas.

De uma forma geral, pode afirmar-se que o elevado desconhecimento dos instrumentos financeiros e a forte tradição sectorial de subvenções a fundo perdido com níveis relativamente elevados, gera uma grande resistência ao uso deste tipo de instrumento em substituição dos apoios não reembolsáveis, sendo, quanto muito, aceite como uma opção voluntária no quadro dos programas de incentivo.

## O enquadramento regulamentar comunitário

A regulamentação base da utilização de instrumentos financeiros no quadro das políticas comunitárias 2014 – 2020 consta da proposta de **REGULAMENTO DO PARLAMENTO EUROPEU E DO CONSELHO que estabelece disposições comuns** relativas ao Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional, ao Fundo Social Europeu e ao Fundo de Coesão, ao Fundo Europeu Agrícola de Desenvolvimento Rural e ao Fundo Europeu para os Assuntos Marítimos e as Pescas, abrangidos pelo **Quadro Estratégico Comum**, e que estabelece disposições gerais relativas ao Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional, ao Fundo Social Europeu e ao Fundo de Coesão, e que revoga o Regulamento (CE) n.º 1083/2006 do Conselho – **COM (2011) 615 final/2**.

Esta proposta de regulamento consagra nos seus artigos 32º a 40º e num anexo específico as regras aplicáveis aos instrumentos financeiros financiados por qualquer um dos fundos acima referenciados. De uma forma sintética, podem resumir-se como aspetos fundamentais desta regulamentação os seguintes:

- Os instrumentos financeiros são um meio para veicular os apoios a conceder pelos diversos programas financiados pelos Fundos Europeus e não um fim em si mesmos;
- Devem, por isso, destinar-se aos fins previstos nos respetivos regulamentos, cumprindo os objetivos dos programas em que se inserem, bem como as orientações em matéria de auxílios de estado;
- Os montantes de financiamento veiculados através dos IF têm de ser justificados no encerramento dos programas, em respeito pelos objetivos e elegibilidades dos programas;
- A sua implementação deve sustentar-se numa análise “SWOT” específica que fundamente quais as “falhas de mercado” que estes IF visam colmatar, bem como o valor acrescentado que introduzem nas políticas públicas no quadro dos objetivos estratégicos definidos;
- Podem ser usados para criar novos instrumentos ou reforçar instrumentos nacionais ou comunitários existentes;
- Podem ser geridos diretamente pelas Autoridades de Gestão ou ser, nos termos legais, subdelegada a sua gestão em instituições públicas ou privadas competentes;
- Apenas uma percentagem (ainda não decidida) das dotações financeiras dos IF podem de imediato ser declaradas como despesa em pedidos de pagamento intercalares, devendo o restante ser condicionado à efetiva execução pelos beneficiários finais.
- Os instrumentos financeiros criados podem destinar-se ao financiamento de um ou mais programas com base num ou mais fundos comunitários.

No presente trabalho, apenas a potencial utilização do “Fundo de Estabilização de Rendimento” não apresenta esta base regulamentar, sendo legalmente constituído com base dos artigos 37º e 40º do futuro Regulamento **FEADER**, no quadro do qual não surge como um instrumento financeiro mas sim como uma potencial medida do Programa de Desenvolvimento Rural.

Nos termos deste regulamento, este instrumento surge integrado nas medidas de “Gestão de Risco” como “instrumento de estabilização de rendimento” e cumpre às autoridades nacionais a definição das suas regras específicas de funcionamento, em conformidade com as orientações de auxílios de estado em matéria de “gestão de riscos”.

## Fichas de caracterização de instrumentos de engenharia financeira

- MICROCRÉDITO
- FUNDOS DE EMPRÉSTIMO
- FUNDO DE GARANTIA MÚTUA
- FUNDO DE CAPITAL DE RISCO E CAPITAL SEMENTE
- FUNDO IMOBILIÁRIO FLORESTAL, AGRÍCOLA ou AGROFLORESTAL
- FUNDO de GESTÃO DE RISCO
- FUNDO de ESTABILIZAÇÃO DE RENDIMENTO
- FUNDO de DINAMIZAÇÃO EMPRESARIAL
- FUNDO de APOIO à INTERNACIONALIZAÇÃO

## Ficha de caracterização de instrumento de engenharia financeira

## MICROCRÉDITO

**OBJETIVO:** Dinamização das economias locais e reforço da coesão social através da promoção de pequenos empréstimos bancários destinados a apoiar pessoas que não têm acesso ao crédito bancário “de mercado”, mas querem desenvolver uma atividade económica por conta própria e reúnem iniciativa, empreendedorismo e capacidades técnicas e pessoais que antecipam o êxito da iniciativa que pretendem tomar.

### LEGISLAÇÃO APLICÁVEL:

#### *Legislação aplicável ao Plano Nacional de Microcrédito:*

- Resolução do Conselho de Ministros n.º 16/2010 de 4 de Março ;
- Portaria n.º 985/2009 de 4 de setembro;
- Portaria n.º 58/2011 de 28 de janeiro;
- Portaria n.º 95/2012 de 4 de abril.

#### *Regime de apoio ao Microcrédito Bancário nos Açores:*

- Decreto Legislativo Regional n.º 11/2012/A.

### SUPERVISÃO/REGULAÇÃO:

- Conselho Nacional para a Economia Social (CNES) para as entidades CASES / IEFPP / IAPMEI / DGTF.
- Banco de Portugal para as Instituições de crédito e para as Sociedades financeiras de microcrédito.

### ENTIDADES GESTORAS:

Atualmente é a CASES – Cooperativa António Sérgio para a Economia Social (fonte: nº3 da Resolução do Conselho de Ministros n.º 16/2010 da Presidência do Conselho de Ministros).

Poderá ser o IFAP, ou outra entidade pública ou privada em que o Estado delegar tal competência.

### BENEFICIÁRIOS DIRETOS:

- Instituições de crédito (regidas pela legislação do setor bancário).
- Sociedades financeiras de microcrédito (regidas pelo DL 12/2010 de 19 de fevereiro, e pela regulamentação e disposições aplicáveis às sociedades financeiras, do regime geral das instituições de crédito e sociedades financeiras e legislação complementar).
- Entidades que integram o setor social (reguladas pela legislação específica do setor), com coordenação e acompanhamento pela CASES (Cooperativa António Sérgio para a Economia Social), em articulação com o Instituto de Emprego e Formação Profissional (IEFP), o Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (IAPMEI) e Direção-Geral de Tesouro e Finanças (DGTF) (n.º8 da Resolução do Conselho de Ministros n.º 16/2010).

Os instrumentos de acesso ao crédito são instituídos por meio de protocolo a celebrar entre o IEFPP (ou outra entidade tutelar), as instituições bancárias aderentes e as sociedades de garantia mútua, definidas pela tipologia de operação de crédito “MICROINVEST” (Ex: nºs 2 e 3 do artigo 9º do anexo da Portaria n.º 58/2011 de 28 de janeiro que republica a Portaria n.º 985/2009 de 4 de setembro).

**BENEFICIÁRIOS FINAIS:** Todas as pessoas com perfil empreendedor que tenham especiais dificuldades de acesso ao mercado de trabalho e estejam em risco de exclusão social (fonte: CASES).

Pessoas que não têm acesso ao crédito bancário normal e desejam realizar um pequeno investimento, tendente à criação de um negócio através do qual pretendem criarmos o seu próprio emprego.

**CONDIÇÕES DE ACESSO:** Se forem verificadas, simultaneamente, as condições seguintes: não ter acesso ao crédito bancário normal; não possuir incidentes bancários ativos; estar desempregado, em riscos de o poder vir a estar ou sem ocupação estável; ter uma “boa ideia” que justifica o desenvolvimento de um negócio com perspetivas de sucesso; pretender criar o seu próprio emprego, para o que possui formação e competências adequadas; revelar uma forte vontade e capacidade de iniciativa para se envolver no negócio.

São destinatários do PNM todos aqueles que tenham especiais dificuldades de acesso ao mercado de trabalho e estejam em risco de exclusão social, possuam uma ideia de negócio viável, perfil de empreendedores e formulem e apresentem projetos viáveis para criar postos de trabalho; são também destinatárias as micro entidades e as cooperativas até 10 trabalhadores com criação líquida de postos de trabalho; prioridade aos casos em que o beneficiário ou o contratado tenha idade compreendida entre os 16 e os 34 anos e seja desempregado inscrito em centro de emprego há pelo menos quatro meses (artigo 11º-A da Portaria n.º95/2012 de 4 de abril).

#### FORMA E DURAÇÃO DO APOIO:

- Apoio técnico à criação e consolidação dos projetos;
- Linha de crédito MICROINVEST com garantia e bonificação da taxa de juro;
- Pagamento, por uma só vez, do montante global das prestações de desemprego (artigo 2º do anexo da Portaria n.º 58/2011 de 28 de janeiro que republica a Portaria n.º 985/2009 de 4 de setembro).
- Prazos: 7 anos, com 2 anos de carência de capital e 1 ano de bonificação integral de juros;
- Reembolso: 5 anos, com prestações mensais constantes de capital (IEFP, Apoios e Incentivos, Candidatos a Emprego, Criação do Próprio Emprego ou Empresa, Apoios à Criação de Empresas).

#### MECANISMO DE ATUAÇÃO/FUNIONAMENTO:

- Apoio técnico à criação e consolidação dos projetos (fonte: artigo 11.º-C do anexo da Portaria n.º 58/2011 de 28 de janeiro que republica a Portaria n.º 985/2009 de 4 de setembro).
- Os projetos integrados no Programa Nacional de Microcrédito podem beneficiar de apoio técnico à sua criação e consolidação, sendo este assegurado pelas entidades representativas do setor cooperativo e da economia social que integram a CASES ou por entidades constituintes da rede de entidades privadas sem fins lucrativos ou autarquias locais que disponham de serviços de apoio ao empreendedorismo, para o efeito credenciadas pelo IEFP.
- É da responsabilidade da CASES validar os projetos previamente à respetiva apresentação na instituição bancária (fonte: nº2 do artigo 11.º-B do anexo da Portaria n.º 58/2011 de 28 de janeiro que republica a Portaria n.º 985/2009 de 4 de setembro).
- Instituições bancárias aderentes: CGD, Millennium-BCP, BES, BPI, SANTANDER-Totta, Barclays, BANCO POPULAR, CRÉDITO AGRÍCOLA, MONTEPIO e BANIF (fonte: IEFP, Apoios e Incentivos, Candidatos a Emprego, Criação do Próprio Emprego ou Empresa, Apoios à Criação de Empresas).
- Descrição da Linha de Crédito \ Características Gerais das Linhas de Crédito “MICROINVEST” (fonte: IEFP, Apoios e Incentivos, Candidatos a Emprego, Criação do Próprio Emprego ou Empresa, Apoios à Criação de Empresas):

Montante global da linha (euros): 15.000.000,00;

Montante de investimento total admissível por projeto (euros): ≤ 20.000,00;

Montante de financiamento (euros): ≤ 20.000,00;

Desembolso: 50% com a assinatura do contrato e duas tranches de 25%, cada, mediante apresentação de documentos de despesa comprovativos da aplicação dos valores anteriormente utilizados;

Prazo do desembolso: Prazo máximo de 6 meses após a assinatura do contrato, prorrogável mediante deferimento de pedido apresentado pelo beneficiário;



Prazo do reembolso: 84 meses (24 de carência + 60 de amortizações – mensais e constantes), sem prejuízo da possibilidade de amortização antecipada, total ou parcial, sem custos;

Reestruturação: os períodos de carência são prorrogáveis por 12 meses e o prazo global da operação pode ir até 108 meses;

Taxa de juro: Euribor 30 dias + Spread 2,5%;

Juros a cargo do beneficiário: Euribor 30 dias + 0,25%, com uma taxa mínima de 1,5% e máxima de 3,5%, que são liquidados mensal e postecipadamente;

Bonificação da taxa de juro: No 1º ano é total (juros a cargo do IEF); Nos 2º e 3º anos, a taxa de juro é deduzida de 2,25%, encargo suportado pelo IEF.

Garantia Mútua: 100%, até ao limite da garantia emitida para o Banco e até 30% do valor do crédito efetivamente contratado pelo Banco ao abrigo da linha;

Comissão de garantia: 0,75%, ao ano, calculada sobre o valor da garantia utilizada no período (encargos suportados pelo IEF);

Bonificação da comissão de garantia: Integral (com IS), sendo esse valor liquidado semestral e postecipadamente;

Contragarantia: FCGM – Fundo de Contragarantia Mútua.

**NOTA:** Estas condições respeitam aos programas vigentes mas dependem de regulamentação específica para cada programa de microcrédito.

**ORIGEM DO FINANCIAMENTO:** Atualmente provém do Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Social (PADES), aprovado pela Resolução do Conselho de Ministros n.º 16/2010 da PCM.

Poderá vir de outra fonte de financiamento pública ou privada, nomeadamente dos Fundos Estruturais.

**NECESSIDADES DE FINANCIAMENTO:** As necessidades de financiamento são determinadas pelo alcance das medidas a financiar por esta via e o correspondente universo de beneficiários a atingir.

**ALAVANCAGEM e EROÇÃO/RECLAGEM DE CAPITAL:** Tratando-se de fundos para concessão de crédito serão sempre fundos de “perda” podendo alavancar-se ou não em fundos de garantia mútua. A proporção público-privada deverá ser contratualizada com as instituições de crédito existindo casos de fundos e sistemas de garantia exclusivamente públicos e sistemas em que a participação pública é minoritária.

Tendo em conta os custos de gestão e taxas de insucesso realistas, um fundo deste tipo poderá ter taxas de erosão de capital de 2,5%-5% ao ano.

**MATURIDADE DO INSTRUMENTO:** O Fundo a criar no quadro do FEADER deverá ter um horizonte compatível com o período de programação e normas regulamentares associadas à implantação dos Instrumentos financeiros. Assim, deveria ser constituído por 10 anos, prorrogáveis. Seriam assumidas como premissas para o programa:

Prazo do reembolso: 84 meses (24 de carência + 60 de amortizações – mensais e constantes), sem prejuízo da possibilidade de amortização antecipada, total ou parcial, sem custos.

Reestruturação: os períodos de carência são prorrogáveis por 12 meses e o prazo global da operação pode ir até 108 meses.

**GARANTIA DE CAPITAL:** Poderá ser associado um plano de Garantia Mútua: 100%, até ao limite da garantia emitida para o Banco e até 30% - 50% do valor do crédito efetivamente contratado pelo Banco ao abrigo da linha.

## VANTAGENS

### Beneficiários finais:

- Facilitação da criação da própria Empresa/ posto de trabalho aos desempregados, jovens à procura do primeiro emprego e trabalhadores independentes com baixos rendimentos através de empréstimos bancários com bonificações.
- Acesso ao crédito bancário destinado a apoiar pessoas que não têm normalmente condições de acesso ao mesmo.
- Soluções oferecidas por alguns agentes de microcrédito permitem assegurar apoio técnico e de formação na fase inicial e acompanhamento na fase de realização do investimento, até à maturidade do contrato de financiamento.
- Bonificação de juros, garantia (que muitos promotores não poderiam prestar) e período de carência e de amortização.
- Acesso ao crédito a micro entidades e cooperativas até 10 trabalhadores que garantam a criação líquida de postos de trabalho (no Programa Nacional de Microcrédito).
- Instrumento de combate à pobreza e à exclusão económica e social.

### Financiadores:

- Aumento da carteira de clientes a uma franja da sociedade que, individualmente, não garantiam condições de acesso ao crédito.
- Existência de garantia mútua sobre 100% do capital emprestado.
- Existência de entidades intermédias prestadoras de apoio técnico, tanto ao nível da análise da candidatura como ao nível do acompanhamento do investimento, que diminui o risco de insucesso e de incumprimento dos projetos financiados.

## DESVANTAGENS

### Beneficiários finais:

- Impossibilidade, em caso de incumprimento, da empresa voltar a beneficiar de bonificação, ainda que cesse a causa que tenha dado origem ao incumprimento (fonte: alínea c) do artigo 17º do anexo da Portaria n.º 58/2011 de 28 de janeiro que republica a Portaria n.º 985/2009 de 4 de setembro). Ou seja, a lei não protege os empreendedores. Não há um mecanismo de avaliação do incumprimento para aferir o seu carácter voluntário.
- Complexidade do processo e carga burocrática, consideradas excessivas face aos volumes de investimento e financiamento envolvidos (por exemplo não se entende a necessidade de análise de risco para financiamentos de investimentos da ordem dos dez mil euros).
- Morosidade do processo, com referências a períodos de decisão de até 6 meses, com desencorajamento dos promotores e eventualmente desistência.
- Deficiente articulação entre o sistema bancário e as instituições agentes de microcrédito, conduzindo à não aprovação de projetos com parecer favorável destas (mesmo nos casos em que há protocolo estabelecido).
- Valores limite de financiamento e investimento muito reduzidos face a iniciativas que não sendo cobertas pelos limites atuais não reúnem condições para aceder a outros sistemas de apoio e financiamento.
- Falta de formação/informação dos operadores bancários no terreno, que por vezes tentam dissuadir os promotores de microcrédito, propondo soluções de financiamento clássico, nos casos em que há confusão entre microcrédito e microfinanciamento.
- Falta de informação sobre estes sistemas (cuja assimetria pode tender a favorecer o acesso de quem menos necessita particularmente no microcrédito).
- Dificuldades de articulação entre a(s) entidade(s) financiadora(s) e a instituição intermédia, traduzida em decisões distintas (que uma maior coordenação poderia limitar), com o consequente desencorajamento dos beneficiários e dos próprios agentes intermediários.

- Limitações regulamentares do microcrédito no apoio ao desenvolvimento rural (só uma operação por beneficiário, limites à capacidade económica dos beneficiários).
- Riscos de esgotamento de “plafonds” atribuídos a estas operações (o que tendo em conta o valor relativamente reduzido dos recursos afetos resultará mais de menorização dos instrumentos do que de efetiva carência de recursos).
- Custos de organização do processo, caso não haja entidade intermédia.
- Deverá evitar-se a crescente confusão entre este mecanismo, que tem objetivos de combate à pobreza e fundamentalmente à exclusão social e económica, e o que se poderá designar por microfinança, que poderá até intervir em financiamentos de valor idêntico, a favor de pessoas com dificuldade de acesso ao crédito bancário, mas que não é microcrédito porque não visa os mesmos objetivos sociais, prejudicando os reais beneficiários do microcrédito.
- Exclusão social – carga negativa a quem é ajudado pela rotulagem negativa associada a quem é elegível para o microcrédito, caso o trabalho de acompanhamento não seja realizado.

**Financiadores:**

- Custos de processo face ao volume diminuto do financiamento (análise, contratação, cobrança e de gestão pós contrato), caso não haja entidade intermédia.
- Elevado custo de tramitação das operações por beneficiário (seja ao nível das instituições intermédias, seja ao nível das entidades financiadora), implicando uma necessária revisão de procedimentos.

**CASOS IDENTIFICADOS:****Microcrédito com CASES/IEFP – PROGRAMA NACIONAL DE MICROCRÉDITO**

Criado no âmbito do Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Social (PADES), no montante de 15 milhões de euros, destinados a fomentar a criação de emprego e empreendedorismo entre as populações com maiores dificuldades de acesso ao mercado de trabalho.

Montante máximo de investimento e de financiamento: 20 mil euros.

Acesso ao financiamento através da linha de crédito Microinvest (24 meses de carência e 60 meses de amortizações, sem prejuízo de amortização antecipada; taxa de juro Euribor 30 dias + Spread 2,5%; juro a cargo do beneficiário: Euribor 30 dias + 0,25% com uma taxa mínima de 1,5% e máxima de 3,5%; Garantia mútua de 100% até ao limite da garantia emitida para o Banco e até 30% do valor do crédito efetivamente contratado pelo Banco ao abrigo da linha).

**Microcrédito Bancário nos Açores**

Permite aproveitar o potencial e a vontade empreendedora de pessoas com dificuldades ao nível de integração económica e social, através de um risco partilhado entre o Governo Regional e as entidades financiadoras, permitindo a concretização de iniciativas geradoras de riqueza e de emprego.

Após decisão favorável da Comissão de Crédito (constituída pelos diretores regionais com competência em matéria de trabalho, apoio ao investimento e à competitividade e pelo presidente do Instituto para o Desenvolvimento Social dos Açores), o processo é encaminhado para as entidades financiadoras, designadamente instituições de crédito e sociedades financeiras de microcrédito, que celebrarem protocolos para o efeito, para concessão do crédito.

Montante máximo de investimento e de financiamento: 20 mil euros.

**Microcrédito com ANDC (Associação Nacional de Direito ao Crédito)**

Entidade parceira verifica os critérios de elegibilidade assim como o apoio na criação do plano de negócio.

ANDC reunião com emissão de parecer que segue para o parceiro financeiro.

Banca (BCP, BES ou CGD) independentemente do parecer da ANCD, faz a análise de risco ao plano de negócios.

Montante máximo de apoio e investimento: 12.500 euros.

**Exemplo ADDLAP**

A ADDLAP tem um protocolo com a ANDC (Associação Nacional de Direito ao Crédito) enquanto entidade intermédia de apoio à elaboração da candidatura, encaminhamento para a ANDC – região Centro e, sempre que o apoio é concedido, a ADDLAP, conjuntamente com a ANDC, faz o acompanhamento do negócio.

Em média, a ADL encaminha cerca de cinco processos por ano para a ANDC.

São verificados os critérios de elegibilidade assim como o apoio na criação do plano de negócio. Posteriormente, os promotores são encaminhados para reunião com o responsável da ANDC - região Centro.

Com o parecer da ANDC, o processo segue para o parceiro financeiro que pode ser o Millennium BCP, BES ou CGD. Atualmente, o Millennium BCP não recebe processos, visto estarem em renovação protocolar com a ANDC.

Os montantes máximos de apoio são 12.500 euros.

A banca, independentemente do parecer da ANDC, faz a análise de risco ao plano de negócio acontecendo, inclusive, negação de crédito a pareceres positivos da ANDC. Durante a execução do negócio até ao fim da relação com a banca, as entidades ADDLAP e ANDC fazem o acompanhamento da evolução do negócio através, por exemplo, de visitas técnicas e apoio burocrático.

**Microcrédito SIM (Sistema de microcrédito para o autoemprego e a criação de empresas)**

Solução concebida no âmbito da Iniciativa GLOCAL, em parceria com as Caixas de Crédito Agrícola Mútuo.

Esta ferramenta apresenta-se como uma solução que associa o financiamento a uma metodologia de orientação e acompanhamento dos potenciais empreendedores através de informação, consultoria e formação na área empresarial, contribuindo para a melhoria das suas competências e diminuição do risco de negócio através do estudo de viabilidade. O SIM tem como objetivos gerais dinamizar a criação de empresas e de emprego; fixar as empresas nos concelhos abrangidos, e flexibilizar soluções de financiamento à especificidade do negócio, com celeridade no processo de decisão.

Limite máximo de crédito: 75% do montante de investimento total, com um valor máximo de 25.000€;

Prazo de reembolso: máximo de 5 anos, ajustado aos fluxos financeiros do projeto; Período de carência de capital: máximo de 6 meses; Reembolsos: processados em rendas mensais de capital e juros, podendo, em casos excecionais e justificados pela natureza do negócio, terem outra periodicidade; Taxa de juro: Euribor a 6 meses acrescida de spread bancário de 2%.

**CRER – Criação de Empresas em Espaço Rural**

Projeto desenvolvido pela ADRIMAG desde 2006. Consiste em atividades de sensibilização e acompanhamento para o empreendedorismo e criação de empresas, gratuitamente, das quais se destacam:

i) Sensibilização para o empreendedorismo e criação de empresas;

ii) Acompanhamento de empreendedores, em espaço rural, no planeamento do seu negócio: check-up do negócio, aquisição de competências empreendedoras e de gestão, elaboração do Plano de Negócios e apoio na criação e desenvolvimento de empresas: - 91 empreendedores acompanhados; - 10 microempresas criadas; - 22 postos de trabalho criados.

iii) Divulgação e disseminação da Metodologia CRER de Apoio à Criação de Empresas e ao Empreendedorismo:

- Boa prática requerida por vários parceiros internacionais como exemplo-base na definição de projetos e metodologias de apoio ao empreendedorismo;
- Rede CRER: tem por finalidade assegurar a divulgação e a disseminação da Metodologia CRER a entidades que tenham como objetivo o estímulo do empreendedorismo, numa lógica de rede de cooperação interinstitucional. Conta já com 9 parceiros nacionais e 1 parceiro de Cabo Verde, que incorporaram e aplicam a Metodologia CRER.

A metodologia CRER contribui para uma taxa de sucesso mais elevada das empresas criadas, uma vez que induz o empreendedor a tomar consciência da importância de um Plano de Negócios com indicadores realistas, verificando-se que as empresas apoiadas por esta Metodologia têm uma taxa de sobrevivência muito positiva.

O projeto CRER recebeu uma **menção honrosa** nos **European Enterprise Awards 2010**, na categoria **“Iniciativa Empresarial responsável e inclusiva”**.

O mesmo projeto foi ainda distinguido pela Comissão Europeia como Boa Prática enquadrada na Base de Dados SBA – Small Business Act – iniciativa Europeia que visa melhorar a abordagem política global do empreendedorismo e promover o crescimento das PME, integrando a listagem de 16 Boas práticas nacionais reconhecidas.

#### **Programa “FINICIA JOVEM”**

Linha de microcrédito até 25 mil euros com taxas de juro competitivas, período de carência até seis meses e suporte do custo da garantia mútua (candidatura entre 1 fevereiro a 30 março de 2012).

#### **POTENCIAL DE UTILIZAÇÃO NO QUADRO DAS POLÍTICAS DE DESENVOLVIMENTO RURAL:**

Microcrédito pode ser utilizado como forma de apoio no quadro do PDR, em alternativa ou em articulação/complementaridade com apoios não reembolsáveis, para pequenos projetos de investimento, agrícolas ou de qualquer outro setor elegível.

Poderá ser particularmente indicado e eficaz para apoio a projetos cuja perceção apriorística através de indicadores económico-financeiros da capacidade de realização seja difícil e com vantagem substituída por um acompanhamento de proximidade e uma avaliação pessoal do proponente.

**OUTRAS OBSERVAÇÕES:** As sociedades financeiras de microcrédito foram lançadas em 2010 (Decreto-Lei n.º 12/2010 de 19 de fevereiro) mas ainda nenhuma foi criada (fonte: Banco de Portugal).

A União Europeia define microcrédito para montantes inferiores a 25mil euros, para trabalhadores por conta própria ou empresas com menos de 10 postos de trabalho (ver Comissão Europeia, Contratos públicos e financiamentos, microfinanciamento). Três programas existentes: *“Progress”* – instrumento europeu de microfinanciamento (concede microempréstimos a pessoas que perderam o emprego e querem iniciar uma atividade por conta própria ou a pessoas que pretendem expandir o seu negócio, mas que não têm acesso aos serviços bancários tradicionais); *“JEREMIE”* – recursos Europeus Comuns para as Micro e as Médias empresas (permite aos países da UE recorrer aos fundos estruturais para apoiar as PME e as microempresas. Em alguns países da UE, os organismos de microcrédito beneficiam

de garantias, empréstimos e capital próprio; e “JASMINE” – ação comum de apoio às instituições de microfinanciamento na Europa (unicamente para instituições de microcrédito do setor não bancário, que reforça as capacidades das instituições de microcrédito, ajudando-as a tornarem-se operadores sustentáveis e viáveis no mercado de crédito).

Nota de Orientação sobre Instrumentos de Engenharia Financeira, nos termos do artigo 44 do Regulamento do Conselho Europeu nº 1083/2006 – COCOF\_10-0014-04-EN:

-Microcrédito – os fundos estruturais apoiam as empresas no desenvolvimento de negócios e na criação de novos negócios (4.2.1).

## Ficha de caracterização de instrumento de engenharia financeira

## FUNDOS DE EMPRÉSTIMO

### OBJETIVO

Sob Fundos de Empréstimo agrupam-se diferentes instrumentos, sem que exista uma definição clara perfeitamente estabelecida.

No Relatório de Auditoria do Tribunal de Contas Europeu caracterizam-se estes Fundos como instrumentos que, em benefício das PME a quem concedem empréstimos, utilizam dotações de capital público (comunitário e nacional), alavancadas com dotações de capital de operadores financeiros e mobilização de recursos no mercado de capitais.

Neste sentido, podemos definir Fundos de Empréstimo como fundos de tipo mobiliário que mobilizam capitais públicos, privados e poupanças para procederem a empréstimos com fins pré-determinados, permitindo nomeadamente:

- Anular o défice de financiamento das PME pelos mercados financeiros convencionais.
- Diminuir o risco potencialmente alto atribuído pelo sistema bancário aos empréstimos a PME.
- Permitir melhores condições às PME para financiarem as suas atividades e investimentos para fins pré-determinados.

*As PME constituem a espinha dorsal da economia da UE, gerando emprego, inovação e riqueza. No entanto, podem debater-se com um défice de financiamento, porquanto podem não ter acesso ao tipo e ao montante de financiamento de que necessitam. Para apoiar o espírito empresarial, a UE utiliza sobretudo a sua política empresarial e a sua política de coesão. Esta última utiliza principalmente subvenções e, de forma crescente, no quadro do FEDER, instrumentos financeiros que fornecem apoio reembolsável que pode beneficiar sucessivas PME (fonte: Relatório Especial “o TCE considera que as despesas do FEDER relativas a instrumentos financeiros não beneficiam as PME tanto quanto pretendido, em parte devido à inadequação do quadro regulamentar”, Tribunal de Contas Europeu, 27 de março de 2012).*

### LEGISLAÇÃO APLICÁVEL

**Decreto-Lei n.º 287/2007 de 17 agosto**, que aprovou o enquadramento nacional dos sistemas de incentivos ao investimento das empresas, que define as condições e as regras a observar pelos sistemas de incentivos ao investimento nas empresas aplicáveis em território continental.

**Decreto-Lei n.º 65/2009 de 20 de março**, que altera o Decreto-Lei n.º 287/2007 de 17 de agosto, com novas disposições de flexibilização dos mecanismos do QREN de apoio ao investimento, com republicação do Decreto-Lei n.º 287/2007 de 17 de agosto.

Os atuais regulamentos dos fundos estruturais (Regulamento n.º 1083/2006 do Conselho, aplicado pelo Regulamento n.º 1828/2006 da Comissão, e alterações subsequentes, no que diz respeito ao período de programação de 2007-2013) estabelecem que os instrumentos financeiros incluem os fundos de capital de risco, de empréstimo e de garantia. Não preveem quaisquer outras disposições específicas sobre os fundos de capital próprio, de empréstimo e de garantia, que são fundamentalmente diferentes tanto dos instrumentos não reembolsáveis (subvenções) como entre si.

**Decreto-Lei nº 357-A/2007 de 31 de outubro** que transpõe para a ordem jurídica nacional a Diretiva n.º 2004/39/CE, do Parlamento Europeu e do Conselho, de 21 de abril, relativa aos mercados de instrumentos financeiros (DMIF), e tem como objetivo harmonizar e criar um efetivo mercado único de produtos e serviços financeiros no espaço europeu.

**SUPERVISÃO/REGULAÇÃO:** Tribunal de Contas Europeu; Comissão Europeia; Autoridades de Gestão dos PO; Banco de Portugal.

#### **ENTIDADES GESTORAS:**

- Atualmente, a maioria dos fundos provenientes das contribuições dos programas operacionais é encaminhada para um fundo de participação selecionado (gerido pelo FEI – Fundo Europeu de Investimento, por instituições nacionais ou por outras entidades).
- Autoridades de gestão de nível nacional para os projetos promovidos por médias (ME) e grandes empresas (não PME);
- Gestão regional/local para projetos promovidos por pequenas empresas (PE)

**BENEFICIÁRIOS DIRETOS:** Intermediários financeiros (instituições de crédito) que transformam recursos públicos em instrumentos financeiros de apoio às PME.

#### **BENEFICIÁRIOS FINAIS:**

- Pequenas e médias empresas (PME).
- Empresas de qualquer natureza e sob qualquer forma jurídica, incluindo, para além das sociedades comerciais, outro tipo de organização empresarial, como sejam, agrupamentos complementares de empresas e, ainda, entidades sem fins lucrativos que prestem serviços de carácter inovador, visando, nomeadamente a promoção e acompanhamento de projetos em PME nas diversas áreas que integram os sistemas de incentivos (n.º1 do artigo 8º do Anexo II do Decreto-Lei n.º 65/2009 de 20 de março).

#### **CONDIÇÕES DE ACESSO:**

- Ser uma pequena e médias empresas (PME).
- Compatibilidade com a regulamentação comunitária da concorrência em matéria de auxílios de Estado
- Cumprimento ao nível da natureza dos projetos elegíveis de acordo com as normas dos Fundos Europeus origem do financiamento.
- Condições gerais de elegibilidade do promotor;
- Condições gerais de elegibilidade do projeto de investimento;
- Obrigações das entidades beneficiárias (inerentes aos fundos europeus).

#### **FORMA E DURAÇÃO DO APOIO:**

- A natureza dos incentivos a conceder deve ser objeto de regulamentação específica, podendo revestir, entre outras, as seguintes formas: incentivos parcialmente convertíveis em apoios não reembolsáveis; incentivos reembolsáveis; Garantias e bonificações da taxa de juro.
- Curto, médio ou longo prazo

#### **MECANISMO DE ATUAÇÃO/FUNIONAMENTO:**

- Um fundo pode ser formalmente constituído ou integrar-se, como bloco financeiro autónomo, no seio de uma instituição financeira. Um fundo tem contas e operações segregadas.
- É gerido por um ou mais gestores de fundos de acordo com as políticas e metas de investimento definidas.
- As autoridades de gestão devem certificar-se de que a sua proposta é devidamente justificada por uma avaliação do défice de financiamento das PME de qualidade suficiente, incluindo uma análise quantitativa desse défice.
- Aos fundos públicos podem juntar-se outros fundos disponibilizados pelo setor privado, aumentando o montante total disponível para investimentos nas PME (alavancagem).
- A maioria dos fundos provenientes das contribuições dos programas operacionais é encaminhada para um fundo de participação selecionado (gerido pelo FEI – Fundo Europeu de



Investimento, por instituições nacionais ou por outras entidades) e, em seguida, para os intermediários selecionados para que os possam disponibilizar para os destinatários finais: PME (Relatório Especial n.º2 de 2012 do Tribunal de Contas Europeu).

- Os instrumentos financeiros que apenas consistam em empréstimos ou garantias podem ser implementados diretamente pelas próprias autoridades de gestão ou disponibilizados pelo mercado financeiro.

**ORIGEM DO FINANCIAMENTO:** Público – nacional e comunitário; Privado, dos intermediários financeiros, sempre que há lugar a alavancagem (ex: poupança; investimentos diversos).

**NECESSIDADES DE FINANCIAMENTO:** Depende do universo de medidas a apoiar por esta via e universo de beneficiários a atingir.

#### **ALAVANCAGEM e EROÇÃO/RECICLAGEM DE CAPITAL:**

As receitas geradas pelos serviços de dívida devem ser reutilizadas no financiamento de outros instrumentos financeiros de apoio a outras PME. É neste procedimento que consiste o efeito de renovação (Relatório Especial n.º2 de 2012 do Tribunal de Contas Europeu).

Os recursos provenientes dos beneficiários finais podem ser categorizados como “receitas de capital” e “recibos de renda”. Receitas de capital tendem a significar pagamentos ou distribuições ou outros valores recebidos ou a receber pelo instrumento financeiro representando o reembolso ou a devolução total ou parte do capital ou elemento do capital de qualquer investimento. Recibos de renda tendem a significar pagamentos, distribuição ou outras receitas do instrumento que represente o pagamento de renda ou ganho de receita que podem incluir juros (incluindo juros capitalizados), dividendos e/ou ganhos de capital (página 6 do Anexo 1 – Glossário e ponto 5.2 da Nota de Orientação sobre Instrumentos de Engenharia Financeira, nos termos do artigo 44 do Regulamento do Conselho Europeu nº 1083/2006 – COCOF\_10-0014-04-EN).

As contribuições da UE para instrumentos financeiros serão colocadas em contas que vençam juros em Estados-Membros ou serão temporariamente investidas segundo os princípios de gestão financeira.

Os juros ou outros ganhos gerados ao nível do instrumento financeiro, antes do investimento em destinatários finais, serão utilizados para os mesmos fins definidos para a contribuição inicial da UE.

A quota correspondente à UE dos recursos de capital resultante de investimentos será reutilizada para investimentos adicionais no mesmo ou em outro instrumento financeiro, em consonância com os objetivos do PO – Programa Operacional.

A quota correspondente à UE dos ganhos, lucros ou rendimentos gerados por investimentos será utilizada para:

- custos/taxas de gestão;
- remuneração preferencial de investidores que operem segundo o princípio do investidor numa economia de mercado (PIEM) e que assegurem investimento ao nível do instrumento financeiro ou do destinatário final; e/ou
- investimentos adicionais no mesmo ou em outro instrumento, em consonância com o PO

Os reembolsos provenientes de projetos apoiados com financiamento comunitário devem ser utilizados para os mesmos fins em moldes a definir em diploma específico da iniciativa conjunta dos membros do Governo responsáveis pelas áreas da economia e da inovação e do desenvolvimento regional (n.º4 do artigo n.º15 do Anexo II do Decreto-Lei n.º 65/2009 de 20 de março).

Tratando-se de um fundo para cobertura de perdas pelo que poderá ser expectável uma erosão do capital a uma taxa de 4-5% sobre o capital vivo.

**MATURIDADE DO INSTRUMENTO:** Não existe limite temporal imposto a este tipo de IF. Os recursos e ganhos de capital e outros lucros ou rendimentos imputáveis às contribuições da UE para instrumentos financeiros serão utilizados em consonância com as metas do PO durante um período mínimo de 10 anos após a sua conclusão.

**GARANTIA DE CAPITAL:** Em projetos situados em áreas prioritárias, os instrumentos de incentivo podem ser complementados com outros derivados da inovação financeira, designadamente capital de risco, garantias mútuas ou outros mecanismos de facilitação de acesso ao crédito.

Podem, assim, existir (ou não) garantias de capital.

## VANTAGENS

### Beneficiários finais:

- Financiamento sustentável às PME em condições adequadas ao funcionamento do mercado.
- Maior financiamento inicial para os projetos de investimento das PME, comparativamente às subvenções (Exemplos: 1 euro de investimento público alavanca 4,5 euros de investimento privado – páginas 2 e 8 do relatório “SWD(2012) 36 final – *Financial Instruments in Cohesion Policy*” de 27.2.2012 da Comissão).
- Aumenta a experiência e o know-how financeiros das PME.
- Alternativa mais eficiente e sustentável para complementar o tradicional financiamento baseado em subvenções.
- Antecipa o reembolso de investimentos realizados.
- Aumenta a disponibilidade de financiamento aos projetos.
- Maior cobertura financeira do investimento do que a que é possibilitada pela maioria dos sistemas de incentivo a fundo perdido (menor exigência de cofinanciamento privado, nem sempre possível com financiamento bancário).
- Possibilidade de financiamento do IVA (não elegível nos sistemas de subvenção – reembolsável ou não), bem como vantagens fiscais face às subvenções a fundo perdido (que são contabilizadas como proveito).
- Associação destas linhas à emissão de garantia de risco de crédito, embora essa vantagem se tenda a minorar com a exigência de garantias por parte da banca (para a parte não garantida pelo sistema).
- A reciclagem possibilitada pelo reembolso permite com o mesmo volume de recursos apoiar mais projetos (tantas vezes quanto as entidades gestoras consigam otimizar os reembolsos – tendo em conta eventuais regulamentos comunitários), desde que não seja limitada a rotação, para aproveitamento das verbas reembolsadas para reforço de outros objetivos.
- A utilização dos recursos em bonificação de juros permite, por um lado, melhorar as condições de financiamento dos projetos (já que o apoio a fundo perdido, ou até reembolsável, nunca ultrapassará uma percentagem relativamente baixa do valor do projeto) e até garantir, à partida, a cobertura financeira do mesmo.
- Os mecanismos de empréstimo melhoram as condições de sucesso do projeto, na medida em que possibilita um financiamento mais ajustado das necessidades e, ainda, quando envolva entidades intermediárias por permitir um acompanhamento mais rigoroso e efetivo da realização do projeto e do desenvolvimento da iniciativa.
- Permite o reforço da capacidade de investimento inicial e melhor acesso ao crédito no lançamento de novas iniciativas, incluindo a possibilidade de acelerar a execução dos investimentos através da antecipação de reembolsos de despesas.
- A vantagem deste tipo de fundos reside na possível plasticidade do seu desenho e modelo de intervenção, podendo indexar a sua remuneração a indicadores que não exclusivamente o lucro da iniciativa, ou diferentes combinações de indicadores.

### Financiadores:

- Existência de cadeia de partilha de risco: a banca comercial no país é o elo final da cadeia de partilha de risco;
- O capital é reembolsável e renovável, fazendo com que séries sucessivas de PME/beneficiários possam dele beneficiar;
- A alavancagem e a renovação são as principais vantagens dos instrumentos financeiros em comparação com as subvenções;

- Alargamento do mercado a segmentos de utilizadores normalmente afastados da utilização de serviços financeiros (caso dos bancos com o microcrédito), com riscos de angariação reduzidos, graças a garantia normalmente associada a estas operações;
- Benefícios resultantes do acompanhamento dos beneficiários pelos organismos intermédios (desde que acautelados os mecanismos de ligação entre estes e os operadores financeiros);
- Melhores condições de sucesso das iniciativas apoiadas, como resultado de melhores condições de financiamento e de acompanhamento dos projetos (benefício público ao nível do resultado da aplicação dos fundos);
- Aumento a prazo do número de iniciativas apoiadas, através do mecanismo de reciclagem dos fundos (benefício público ao nível do impacto da aplicação dos fundos).

Este fundo pode privilegiar atuações que outros instrumentos não asseguram, como por exemplo: Empréstimo para financiamentos de maturidades mais longas; Intervenções do tipo quase-capital em iniciativas em que o capital de risco típico não tenha condições de intervenção (cooperativas, associações).

## DESVANTAGENS

### Beneficiários finais:

- Atrasos generalizados: sempre que ocorrem atrasos no acesso das PME ao financiamento, os fundos não podem gastar as verbas a que as PME poderiam ter direito sob a forma de instrumentos financeiros.
- Os intermediários financeiros utilizados cobraram custos de gestão injustificados a algumas PME beneficiárias (fonte: Comunicado de Imprensa TCE/12/09).
- Valores de financiamento (no caso das linhas PME Invest) serem muito reduzidos, face às necessidades reais das empresas, nomeadamente no que respeita aos limites máximos para as micro e pequenas empresas.
- Carga burocrática e processual associada às operações pouco ajustada aos valores envolvidos em cada operação.
- Falta de informação sobre estes sistemas (cuja assimetria pode tender a favorecer o acesso de quem menos necessita).
- O pagamento das prestações nem sempre é estabilizado como o desenvolvimento dos negócios havendo, por vezes, obrigatoriamente de pagamento das prestações a muito curto espaço de tempo.
- As reestruturações de dívida são sempre muito difíceis quando há incumprimento por parte dos beneficiários. Não costuma haver acompanhamento para perceber as razões do incumprimento. Posteriormente, em fase de negociação, perdem-se as condições bonificadas da negociação inicial.
- Se a análise dos projetos for exclusivamente financeira, o mecanismo torna-se desvantajoso, por exemplo, para algumas empresas frágeis, mas importantes, nas zonas rurais. É necessário também verificar todas as outras componentes associadas ao investimento, para que este seja coerente e pertinente na sua integração numa estratégia territorial.

### Financiadores:

- De um modo geral, não existem requisitos explícitos de alavancagem nos acordos de financiamento celebrados entre as autoridades de gestão e os intermediários financeiros (fonte: Relatório Especial n.º2 de 2012 do Tribunal de Contas Europeu).
- Uma provável maior complexidade de análise derivada da maior multiplicidade de instrumentos e possível descoordenação, nomeadamente quando diferentes instrumentos são chamados a intervir na mesma operação.

A ausência de mobilização da poupança limita a alavancagem deste tipo de instrumento e constrange-o ao volume de recursos que os parceiros podem/querem afetar, exigindo decisões, nem sempre fáceis de obter, de diferentes instituições quando é necessário envolver recursos

adicionais e impede a integração plena de dinâmicas locais, limitando estas aos utilizadores de fundos.

### CASOS IDENTIFICADOS:

- Microfinanciamento com IEF - Invest+
- Microfinanciamento / Fundos de Empréstimo FINICIA – Eixo III – soluções financeiras para PME
- PME Investe – Linha de Crédito PME Investe III / Caixa QREN
- PME Investe – PME Crescimento, através do FINOVA – Fundo de Apoio ao Financiamento à Inovação
- PME Investe – Linha de crédito Export Investe
- QREN Investe
- Linha de Crédito PRODER e PROMAR
- Mix “Subvenção + Fundos Empréstimo” ILE’s – Iniciativas Locais de Emprego
- Mix “Subvenção + Fundos Empréstimo” Cajas regionais – Galiza, Espanha
- Mix “Subvenção + Fundos Empréstimo” – Região de Piemonte, Itália
- Subvenções associadas a pagamentos de Royalties – Israel
- Fundo de Empréstimo – Fundo Yozma – Israel
- Fundo de Empréstimo – Letónia
- Banca Ética – Triodius Bank – Holanda

### Alguns exemplos:

#### **Microfinanciamento com IEF – INVEST+**

Criado no âmbito do Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego (PAECPE), no montante de 85 milhões de euros, destinado a apoiar a criação de projetos empresariais de pequena dimensão e a criação de novos empregos.

Montante máximo de investimento: de 20 mil a 200 mil euros.

Montante máximo de financiamento: até 100 mil euros e até 95% do investimento total e até 50 mil euros por posto de trabalho criado a tempo completo.

Acesso ao financiamento através da linha de crédito Invest+: 24 meses de carência e 60 meses de amortizações, sem prejuízo de amortização antecipada; taxa de juro Euribor 30 dias + Spread 2,5%; juro a cargo do beneficiário: Euribor 30 dias + 0,25% com uma taxa mínima de 1,5% e máxima de 3,5%; Garantia mútua de 75% do valor do capital em dívida, em cada momento do tempo, em cada processo.

#### **Microfinanciamento / Fundos de Empréstimo – FINICIA – soluções financeiras para PME**

Fundos de financiamento público/privado destinado a apoiar micro empresas ou PME já existentes, bem como estimular a criação de novas empresas, facilitando o acesso ao financiamento bancário. É uma parceria entre as Autarquias, o IAPMEI, SGM (Sociedade de Garantia Mútua), Banca (BES, BPI, várias Caixas de Crédito Agrícola, CGD e Santander Totta) e que também podem entrar ADL.

Valor máximo de financiamento de 45 mil euros (20% através da autarquia, sem juros, e 80% pela Banca – expl. BES (Euribor a 180 dias + Spread 1,25%). Acresce 1,25% referente à comissão de garantia a pagar à SGM.

Período de reembolso mínimo de 3 anos, e um máximo de 6 anos, com o máximo de 1 ano de carência de capital. As amortizações e juros são postecipados e pagos mensalmente.

**Fundos de Empréstimo – Linha de Crédito PME Investe III / Caixa QREN**

No âmbito do protocolo assinado com as Autoridades de Gestão do QREN, IAPMEI, o Turismo de Portugal, as Sociedades de Garantia Mútua e o IEFP, foi criada a linha de crédito PME Investe III, uma linha de crédito para as PME com taxas de juro bonificadas, num montante global de 10 milhões de euros.

Exemplo para o Setor do Turismo de Habitação e Turismo em Espaço Rural:

Montante máximo por empresa: até 200 mil euros por empreendimento; Prazo: até 7 anos, após a contratação da operação com um período de carência de capital até 24 meses; Taxas de juro: taxa zero no caso de empreendimentos em imóveis classificados como Interesse Nacional, de Interesse Público ou de Interesse Municipal; Euribor a três meses deduzida de 75 pontos base, com uma taxa mínima de 0,65% nos restantes casos; Garantias: garantia a prestar pelas Sociedades de Garantia Mútua até 75% do capital em dívida em cada momento.

**Mix “Subvenção + Fundos Empréstimo” ILE’s - Iniciativas Locais Emprego**

Mecanismo de iniciativas locais de emprego com regras claras e atrativas ao investimento privado, direcionado para pessoas inscritas no centro de emprego com um limite de apoio de cerca de 50 mil euros fracionado numa primeira parte em apoio a fundo perdido (subvenção) para o arranque inicial e para as necessidades de fundo de maneio e, numa segunda parte, em empréstimo ao investimento mas sem juros.

Permitiu a criação de vários postos de trabalho, o apoio à inovação de novas atividades e serviços, sem nunca retirar o sentido da responsabilidade dos beneficiários visto terem que devolver sob a forma de empréstimo grande parte do financiamento obtido.

A pouca carga burocrática permitia um maior apoio e acompanhamento por parte da ADL, fator crucial para a manutenção do grau de confiança entre o financiador e o promotor.

**Mix “Subvenção + Fundos Empréstimo” Cajas regionais – Galiza, Espanha**

Sistema semelhante a -ILE’s – Iniciativas Locais de Emprego para apoiar investimentos, desde que estes sejam realizados no território. As bonificações dos empréstimos vão até ao limite máximo, facilitando a criação de novos negócios e a criação de emprego.

Este mecanismo tanto apoia projetos cofinanciados para a obtenção de capitais próprios como no apoio de outras iniciativas que não sejam auxiliadas por fundo públicos.

**Mix “Subvenção + Fundos Empréstimo” – Região de Piemonte, Itália**

Artigo académico *“Counterfactual Impact Evaluation of Enterprise Support Policies: An Empirical Application to EU Co-Sponsored, National and Regional Programs.”*

Artigo académico que avalia o impacto dos Fundos de Empréstimo no norte de Itália (Região de Piemonte), no período de 2001-2003. Destaque das conclusões que Subvenções a fundo perdido criam tantos postos de trabalho como Fundos de Empréstimo (sendo estes últimos mais económicos ao erário público). Contudo, o mix “Subvenção + Fundos Empréstimo” apresenta resultados muito melhores que os anteriores.

**Subvenções associadas a pagamentos de Royalties: o exemplo do Moital, Israel**

Em Israel, embora concedam subvenções não reembolsáveis, na sua maioria, os programas de apoio às PME (Fundo de I&D, Incubadoras Tecnológicas, etc.) condicionam o pagamento da subvenção à obrigação de a PME beneficiária pagar *royalties* se for bem sucedida. Os *royalties* são calculados com base nas vendas ou no lucro.

A vantagem das subvenções associadas a pagamentos de royalties reside no facto de serem menos complexas do que os instrumentos de engenharia financeira centrando-se, ao mesmo tempo, nas PME com potencial no domínio da investigação e desenvolvimento.

#### **Fundo de Empréstimo – Fundo Yozma, Israel**

Quando era um fundo público tinha como princípio o coinvestimento de fundos públicos e fundos de investidores privados com um rácio de alavancagem mínimo de 2,5. Este programa investiu em jovens empresas israelitas a operar em setores de alta tecnologia. Uma das suas características essenciais foi ter estabelecido uma partilha de lucros *pari passu* entre o Governo de Israel e os investidores privados.

Como os parceiros do setor privado tiveram a opção de adquirir a participação do Governo durante os primeiros 5 anos ao preço da LIBOR+1 mais royalties até ao fim do período de financiamento, o Governo pôde, posteriormente, reinvestir estes proveitos em novos fundos ou em PME. O Fundo Yozma rendeu um lucro de 40 milhões de dólares ao Governo israelita.

#### **Fundo de Empréstimo - Letónia**

Na Letónia foi criado em 2010 um fundo de empréstimos para os agricultores, como reação à crise económica e financeira, já que ocorreu uma falha de mercado – a banca comercial deixou de financiar a economia.

No entanto, a construção do fundo foi lenta e, enquanto isso, a situação económica da Letónia melhorou e os bancos começaram a emprestar novamente, ainda que cautelosamente.

O Fundo de empréstimo, deste modo, será redirecionado para outras falhas de mercado, tais como pequenos agricultores e novos agricultores.

#### **Banca Ética – Triodius Bank – Holanda**

Modelo de fundo de empréstimo desenvolvido pela “Banca Ética”.

O Triodius Bank é um banco ético, de origem holandesa (atualmente presente em 5 países europeus) criado em 1980, que lança em 1990 o primeiro fundo ético, vocacionado para os projetos “verdes”, complementando-o, em seguida com um fundo dedicado à energia eólica. Atualmente gere um total de 21 fundos, vocacionados para áreas que vão desde o apoio ao desenvolvimento, às energias renováveis, ao imobiliário sustentável, da agricultura biológica à arte e cultura, passando pela microfinança e pelo microcrédito.

Alguns destes fundos são restritos a investidores institucionais, outros a investidores privados, outros ainda mistos. Alguns fundos estão admitidos à cotação em bolsa, sendo portanto as suas participações transacionáveis e, portanto líquidas.

Trata-se de agrupamentos de poupanças que pré-definem pela negativa (áreas em que não investem) ou pela positiva (áreas em que investem) as possíveis aplicações. Também é possível definir, a par da componente ética, outros parâmetros, designadamente tipo de instrumentos de investimento (ações, obrigações, empréstimos) e/ou níveis de rentabilidade/risco aceitáveis.

Normalmente, a Banca Ética estrutura estas suas intervenções por princípios que sustentam determinadas visões da sociedade: Por exemplo, pela ética positiva, só financiar investimentos de eficiência energética, sustentabilidade ambiental, agricultura biológica, comércio justo, etc.

Pela negativa, podem-se proibir (correntemente assim acontece) investimentos na indústria de armamento, no nuclear, em empresas que utilizem trabalho infantil, etc.

Estes Fundos geridos pela Banca Ética combinam, assim, aspetos característicos dos Fundos de Investimento tradicionais (rendimento, risco, tipo de aplicação), com uma predefinição das atividades em que estão autorizados a investir.

## POTENCIAL DE UTILIZAÇÃO NO QUADRO DAS POLÍTICAS DE DESENVOLVIMENTO RURAL

Os fundos de empréstimo poderão ser utilizados como alternativa ou em complementaridade com outras formas de apoio ao investimento no quadro do PDR. Podendo abranger montantes superiores aos estipulados para o microcrédito e não apresentando as limitações desse, quanto à natureza dos beneficiários, poderá ser utilizado de forma quase universal no apoio ao investimento. Neste caso, para além dos apoios concedidos sob a forma de garantias, bonificações de taxa de juro ou moratórias, poderão ser equacionados prémios (conversão de crédito em subvenção não reembolsável) em função da verificação da realização do projeto.

Pode ser uma solução para intervenções do tipo quase-capital em iniciativas em que o capital de risco típico não tenha condições de intervenção (cooperativas, associações).

Dotação financeira a partir de fundos comunitários (FEDER, FSE e FEADER) pode e deve ser gradual, nos termos das regras propostas, por forma a aproximar-se de ritmo de execução de despesa.

### OUTRAS OBSERVAÇÕES:

Trata-se de apoios em empréstimos; não de subvenções.

**“JEREMIE”** – Recursos Europeus Comuns para as PME e as Microempresas (*Joint European Resources for Micro to Medium Enterprise*), desenvolvida em cooperação com a Comissão Europeia, que oferece a possibilidade aos Estados-Membros de criar um Fundo de Participação, e transformar uma parte das ajudas recebidas ao abrigo dos Fundos Estruturais e recursos nacionais em vários instrumentos financeiros (subvenções tais como capitais próprios ou investimentos de capital de risco, empréstimos e garantias) para facilitar o acesso ao financiamento a PME que reúnam as condições necessárias

**O Tribunal de Contas Europeu refere no Relatório Especial nº 2** que as especificidades dos diferentes instrumentos financeiros não são tidas suficientemente em consideração pelo Conselho Europeu. Os atuais regulamentos dos fundos estruturais não preveem quaisquer outras disposições específicas sobre os fundos de capital próprio, de empréstimo e de garantia, que são fundamentalmente diferentes tanto dos instrumentos não reembolsáveis (subvenções) como entre si. O Regulamento Financeiro (1605/2002 do Conselho, de 25 de junho de 2002) também não alude especificamente aos instrumentos financeiros.

O TCE refere algumas deficiências:

- disposições insuficientes em matéria de alavancagem e de renovação de fundos;
- possibilidade de afetar dotações injustificadas aos instrumentos financeiros;
- possibilidade de recurso injustificado ao tratamento preferencial do setor privado;
- condições de elegibilidade pouco claras em matéria de fundos de manei.
- propostas de melhorias do quadro jurídico para o período de programação 2014-2020
- harmonização das normas sobre instrumentos financeiros;
- harmonização de parâmetros financeiros, como a partilha do risco e da receita com outros investidores de modo a garantir que os instrumentos estão em conformidade com as práticas de mercado e que possam ser atraentes para os investidores privados para que a alavancagem seja a desejável, preservando a coerência dos objetivos políticos da EU (Página 10 do relatório “SWD(2012) 36 final – *Financial Instruments in Cohesion Policy*” de 27.2.2012 da Comissão).

### **Síntese do Relatório “Financial Engineering Instruments Implemented by Member States with ERDF Contributions – Programming Period 2007-2013” da Comissão Europeia, de 31 de dezembro 2010:**

- A distribuição dos 389 fundos de instrumentos de engenharia financeira para empresas é a seguinte (página 10): Fundos de empréstimo: 41%; Fundos de capital: 32%; Fundos de garantia: 27%.
- Até 31 dezembro 2010, foram realizados 4.455 empréstimos a empresas, a partir dos 48 fundos de empréstimo implementados, no valor de 198,1 milhões de euros. O envelope FEADER para o período 2007-2013 é 870,6 milhões (página 20).

**Nota de Orientação sobre Instrumentos de Engenharia Financeira, nos termos do artigo 44 do Regulamento do Conselho Europeu nº 1083/2006 – COCOF\_10-0014-04-EN:**

- A operação padrão é composta por contribuições de um determinado programa operacional para um instrumento de engenharia financeira. No entanto, é também possível ter contributos de mais de um programa operacional ou de mais de um eixo prioritário para o mesmo instrumento de engenharia financeira (ponto 2.5.1).
- Contribuições nacionais públicas e privadas ao nível do financiamento dos instrumentos de engenharia financeira (2.5.8) e ao nível dos beneficiários finais (2.5.13).
- Exemplos de categorias de despesas existentes ao nível da engenharia financeira (2.6.13).
- Anexo II – Modelo do relatório de acompanhamento dos instrumentos financeiros.

**Relatório da ENRD – Rede Europeia de Desenvolvimento Rural – “Finanças Rurais” (24.02.2012):**

- Compilação, com o apoio das redes rurais nacionais, de informações sobre medidas ativas de financiamento rural, instrumentos de engenharia financeira introduzidos nos programas de desenvolvimento rural nos Estados-Membros da UE e a perspetiva da banca comercial na concessão de crédito às PME rurais.
- A pesquisa constatou que a banca não aplica critérios específicos para as empresas rurais; a banca não considera riscos superiores às empresas rurais comparáveis com empresas não rurais.
- O financiamento FEADER tem um impacto positivo sobre a avaliação posterior de crédito para as PME rurais.

**Conclusões do relatório “Iniciativa de Empreendedorismo Rural: Finanças Rurais” – Rede Europeia de Desenvolvimento Rural (versão final 28-03-2012)**

- Os bancos definem os riscos de empréstimos a empresas rurais iguais ou superiores em comparação com empresas não rurais.
- Os fatores que mais influenciam a banca na concessão do crédito às PME são a qualidade da proposta de negócio e o histórico de crédito, que podem ser melhorados com capacitação, treino e apoio à elaboração do plano de negócios.
- A preferência sobre as atividades económicas das PME varia de país para país. Contudo, atividades como a agricultura, silvicultura, pesca e indústria são consideradas de baixo risco quando comparadas com outras atividades económicas em áreas rurais.
- As cauções e as garantias exigidas para estabilizar o risco de empréstimo são desproporcionais à dimensão do crédito.
- A prestação de informação e serviços de consultoria aos clientes PME é um elemento importante da gestão de riscos relacionados com a concessão de crédito.



## Ficha de caracterização de instrumento de engenharia financeira

**FUNDO de GARANTIA MÚTUA****OBJETIVO:**

- Prestação de garantias por parte de Sociedades de Garantia Mútua que assegurem o bom cumprimento das obrigações assumidas, por parte de PME, junto de terceiros.
- Promover o acesso ao crédito mitigando falhas de mercado.
- Melhorar as condições de financiamento das PME contribuindo para o reforço da sua competitividade.

O Sistema de Garantia Mútua consiste numa parceria público – privada, que articula Sociedades de Garantia Mútua (privadas), a SPGM- Sociedade de Investimento, S. A., que funciona, na prática, como “holding” do Sistema e gere o mecanismo de resseguro público (FCGM).

**LEGISLAÇÃO APLICÁVEL:**

- Decreto-Lei nº 298/92, de 31 de dezembro;
- Decreto-Lei nº 309-A/2007, de 7 de setembro;
- Decreto-Lei nº 229/98, de 22 de julho.

**SUPERVISÃO/REGULAÇÃO:** Banco de Portugal; Dotadores de capital.

**ENTIDADES GESTORAS:** Sociedades Garantia Mútua; SPGM (entidade gestora do FCGM).

**BENEFICIÁRIOS DIRETOS:** Sociedades de garantia mútua e fundo de contragarantia mútua.

**BENEFICIÁRIOS FINAIS:** Microempresas; Pequenas e médias empresas; Empreendedores em geral e, em particular, empresários em nome individual enquadrados nos setores da agricultura, pecuária, agroindústria, comércio por grosso de produtos agrícolas, alimentares e florestais, Agricultores, proprietários florestais e agrícolas e estudantes do ensino superior, bem como outros previstos nos protocolos celebrados entre as entidades dotadoras do fundo e as sociedades de garantia mútua.

**CONDIÇÕES DE ACESSO:**

As PME ou microempresas nos termos da regulamentação comunitária ou os empresários em nome individual (ENI) devem:

- Possuir contabilidade organizada (pode haver exceções no caso de ENIs);
- Ter, em regra, 2 anos de atividade completa (pode haver exceções no caso de “start ups”, *Jovens Empresários em 1ª Instalação, empresas constituídas por empresários com comprovada experiência na gestão de empresas com idêntica atividade; empresas participadas maioritariamente por empresas com idêntica atividade, nomeadamente em processos de expansão de atividade para o exterior, empresas com o objetivo de aumentar ou complementar, a montante e a jusante, a atividade de uma empresa em atividade há mais de 2 anos, empresas participadas por parceiros de capital de risco, quando se trate da deslocalização para Portugal de empresas ou processos produtivos de empresas estrangeiras já existentes, no sentido de fomentar o investimento direto estrangeiro*);
- Desenvolver atividade nos CAE enquadráveis, nomeadamente:
  - Agricultura, produção animal, caça, silvicultura e florestas – CAE entre 01111 e 02400.
  - Indústrias transformadoras (agroindústrias) – CAE entre 10110 e 16295, com observações.
  - Comércio por grosso de produtos agrícolas – CAE entre 46211 e 46731, com observações.

- Serviços prestados às empresas – CAE 70220 e 74900, com respetivas observações.
- Outros setores enquadrados protocolarmente na atividade do FCGM.
- Situação regular com o fisco e segurança social;
- Não tenham incidentes não justificados junto do sistema financeiro;
- Apresentem viabilidade económica.

**Custos das garantias:**

- Comissão de garantia entre 0.5% e 4.5% ao ano, sobre o saldo vivo, em função da avaliação de risco do cliente.
- Eventuais comissões de montagem e tramitação processual.

**Montantes máximos de garantia:**

- € 1.500.000 Para financiamentos bancários (foi de 4.5 M€ no âmbito das linhas PME investe, até 2010).
- € 750.000 Para financiamentos bancários nos setores da Agricultura e Pecuária.
- € 1.000.000 Para garantias técnicas, de boa execução ou outras não financeiras.

**Documentação necessária à instrução do processo:**

- Formulário de solicitação de garantia para a empresa ou ENI;
- Ficha de informações individuais (sócios / acionistas / avalistas) e IRS ou IRC;
- Balanços, demonstrações de resultados, anexos dos últimos 3 anos (mod. IES);
- Balancete analítico mais recente e do ano anterior (=mês);
- Breve historial da empresa e licenciamento da atividade;
- Projeto de investimento ou plano de negócios;
- Certidão de registo comercial;
- Declaração de não dívida às finanças e segurança social;
- Cópias do BI e Cartão de contribuinte (ou do cartão de cidadão).

**FORMA E DURAÇÃO DO APOIO:** O período de duração do crédito ou projeto garantido (curto, médio ou longo prazo).

**MECANISMO DE ATUAÇÃO/FUNIONAMENTO:** A implantação de uma linha de garantia mútua implica a dotação prévia do FCGM de capital suficiente para a sua contragarantia. O Fundo de contragarantia cobre 50% a 90% do valor das garantias emitidas pelas SGM.

Contra garantidas por este fundo, as sociedades de garantia prestam garantias a empréstimos concedidos por entidades financeiras nos termos protocolados (prevendo tipos de beneficiários, setores de atividade, condições e objetivos do crédito, etc.). A garantia cobre, geralmente, 50 a 80% do montante de crédito a conceder e nos termos protocolados, podendo, no entanto, ser estabelecidos outros valores.

Prestam também garantias técnicas, de boa execução e outras, cobrindo estas 100% do capital de responsabilidade em causa.

O pedido de garantia ou crédito garantido pode ser apresentado diretamente pelo beneficiário à entidade bancária ou à sociedade de garantia mútua. Para além do custo da garantia o beneficiário terá de se “mutualizar” subscrevendo capital social na SGM (geralmente 2% do montante da garantia prestada). Este capital poderá ser recuperado após liquidação das obrigações do mutuário através da venda das ações da SGM para outro mutualista.

O apoio por esta via, para além da dotação pública do FCGM, pode incluir ou não os encargos com a garantia incorridos pelo beneficiário (custos da garantia) e eventuais bonificações das taxas de juro a

praticar (nos termos contratados com as instituições financeiras). O esquema anexo ilustra a arquitetura atual do sistema nacional de garantia mútua.

**ORIGEM DO FINANCIAMENTO:** O Fundo de Contra garantia Mútua (FCGM) é exclusivamente público.

As sociedades de garantia mútua (tal como as restantes instituições financeiras envolvidas) podem deter ou não participação pública, mas, em regra, esta é sempre minoritária, podendo mesmo ser inexistente.

Dado que grande parte do interesse deste sistema reside na alavancagem de financiamento privado, a possibilidade de existência de SGM ou Bancos públicos no processo reduz o impacto positivo da alavancagem.

**NECESSIDADES DE FINANCIAMENTO:** As necessidades de financiamento do sistema são determinadas pelo montante das linhas de crédito a instituir e a percentagem garantida das mesmas nos termos dos protocolos firmados. Aos encargos com a dotação do fundo de contragarantia, poderão adicionar-se os resultantes dos custos de contratação das garantias (quando estes sejam alvo de subvenção) e os das eventuais bonificações de juro contratadas com a banca.

**ALAVANCAGEM e EROÇÃO/RECICLAGEM DE CAPITAL:** A alavancagem de capitais públicos/privados atinge, por regra o ratio entre 1/6 e 1/12, ou seja, cada Euro de apoio público pode gerar 12 euros de crédito ao beneficiário final.

O ratio entre a contra garantia e as garantias prestadas não deve exceder 1/8.

Tratando-se de um fundo de previsão de perdas, pode esperar-se uma erosão do capital de 2,5 a 6% do montante de crédito concedido, dependendo da conjuntura económica e dos setores e linhas considerados.

**MATURIDADE DO INSTRUMENTO:** Não existe limite temporal para este tipo de instrumento. Assume como pressuposto o cofinanciamento pelo PDR pelo que deve ser constituído por período compatível com a vigência deste, prorrogável.

**GARANTIA DE CAPITAL:** O capital público deve garantir parcialmente o investimento privado, como forma de alavancar a sua captação, através de dois mecanismos:

1. Fundo de Contra Garantia Mútua (FCGM) garante numa percentagem que pode situar-se entre os 50% e os 100% dos montantes de garantia emitidos pelas SGM;
2. As SGM garantem (\*) 50% a 80% dos montantes de crédito concedidos pelas instituições financeiras.

(\*) – As SGM podem também solicitar garantias diretas aos beneficiários do crédito.

## VANTAGENS

### Beneficiários finais:

- Custo de crédito mais competitivo;
- Prazos e montantes mais adequados às necessidades;
- Permite um financiamento global das necessidades financeiras da empresa;
- Acompanha as necessidades de investimento e os ciclos de produção;
- Reduz a necessidade de prestação de garantias pessoais e reais;
- Melhora a perceção de risco da empresa por parte do sistema financeiro;
- Credibiliza a empresa no mercado;
- Apoio na intermediação com o sistema financeiro.

### Financiadores:

- Liberta plafonds de crédito da banca permitindo aumentar os volumes de crédito prestados;
- Aumenta a segurança e rentabilidade dos financiamentos;

- Partilha de risco entre as SGM e os clientes;
- Encaminhamento do cliente para os mecanismos de mercado de crédito;
- Alavancagem de fundos privados para a prossecução de políticas públicas;
- Alavancagem de conhecimento de instituições especializadas na avaliação e controlo de financiamentos públicos.

## DESVANTAGENS

### **Beneficiários finais:**

- Custos das garantias (caso não sejam alvo de subvenção);
- Corresponsabilidade no crédito;

### **Financiadores:**

- Risco do Estado ter de cobrir perdas do capital privado.
- Custos de compatibilização do interesse público com o dos intermediários privados;
- Consumo de recursos por agentes de intermediação

## CASOS IDENTIFICADOS: AGROGARANTE

### POTENCIAL DE UTILIZAÇÃO NO QUADRO DAS POLÍTICAS DE DESENVOLVIMENTO RURAL:

Tendo por base a experiência do programa AGRO e da AGROGARANTE o sistema de garantia mútua pode ser uma boa solução para o financiamento das empresas e apresenta para o financiamento público uma relação custo benefício muito mais favorável do que a bonificação direta de juros.

Para além de despoletar uma alavancagem muito superior dos recursos públicos, ao contrário do financiamento direto de taxas de juro, a prestação de garantias representa para o Estado a assunção de um risco de despesa e não de uma despesa efetiva.

No quadro do Desenvolvimento Rural pode ser utilizado este instrumento como alternativa ou em articulação com outras formas de apoio, para veicular subvenções ao investimento. Os créditos alvo de garantias poderão também ser alvo de prémios que permitam a sua conversão parcial em suporte não reembolsável, em função das metas de realização contratadas no projeto.

Afigura-se particularmente adequado para financiamento de projetos imateriais ou cuja avaliação “ex ante” encerre elevados níveis de dificuldade.

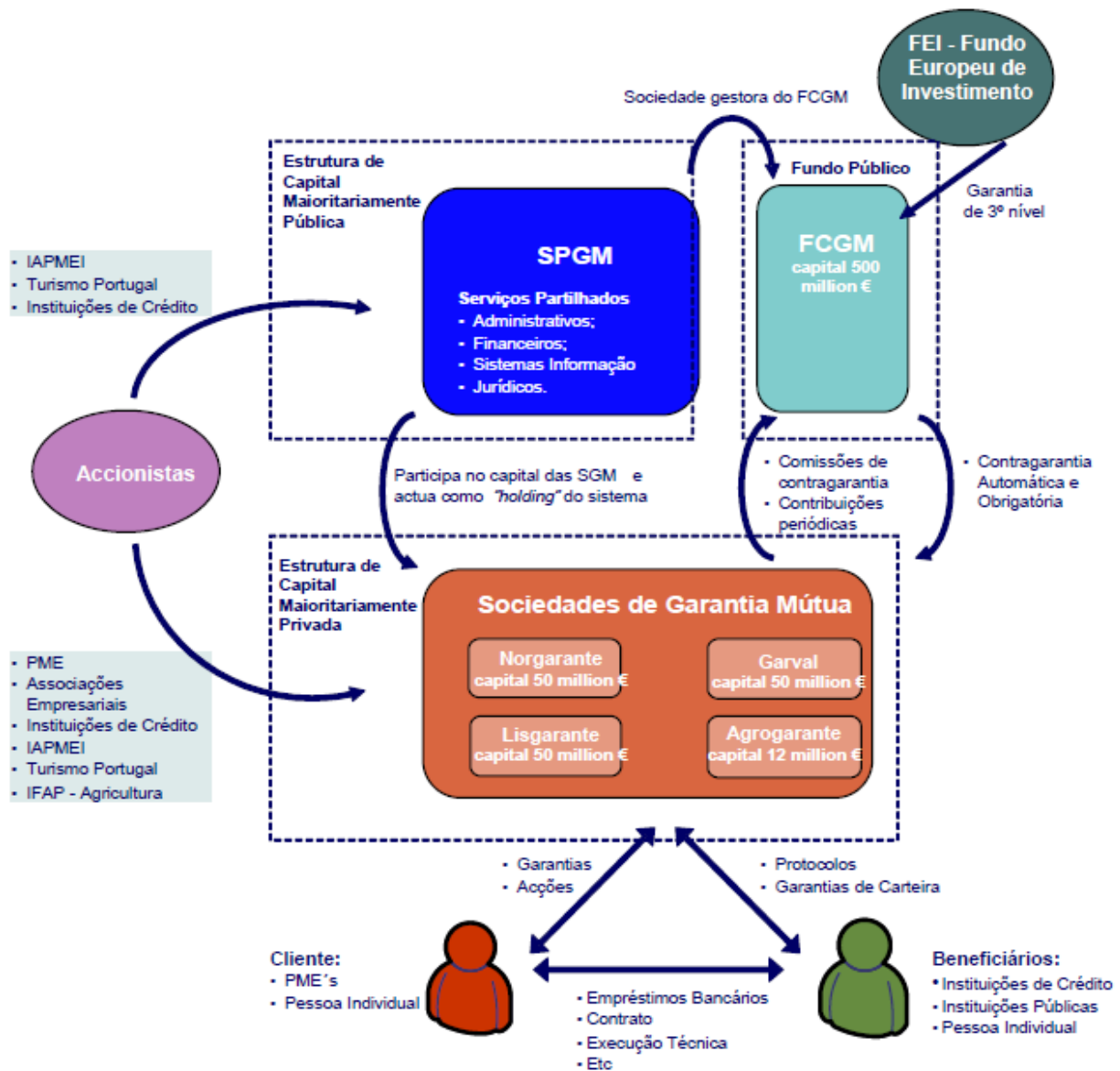
### OUTRAS OBSERVAÇÕES:

A contribuição total do Programa AGRO para o fundo de contragarantia em 2006, foi de 12 Milhões de Euros e o volume de garantias prestadas pela AGROGARANTE a beneficiários agrícolas ultrapassou os 82 Milhões de Euros, no final de maio de 2013. As contragarantias emitidas pelo FCGM a favor da AGROGARANTE ultrapassaram os 59 Milhões de Euros e permitiu o acesso ao crédito em mais de 114 Milhões de Euros. A sociedade mantém-se em atividade e nunca foram efetuados quaisquer reforços de capital pelo Estado.

A participação mutualista atualmente na AGROGARANTE é de cerca de 69,6% por Empresas e Empresários, 15% pelo IFAP e 15,4% pela SPGM e Instituições de Crédito.

Esquema 1

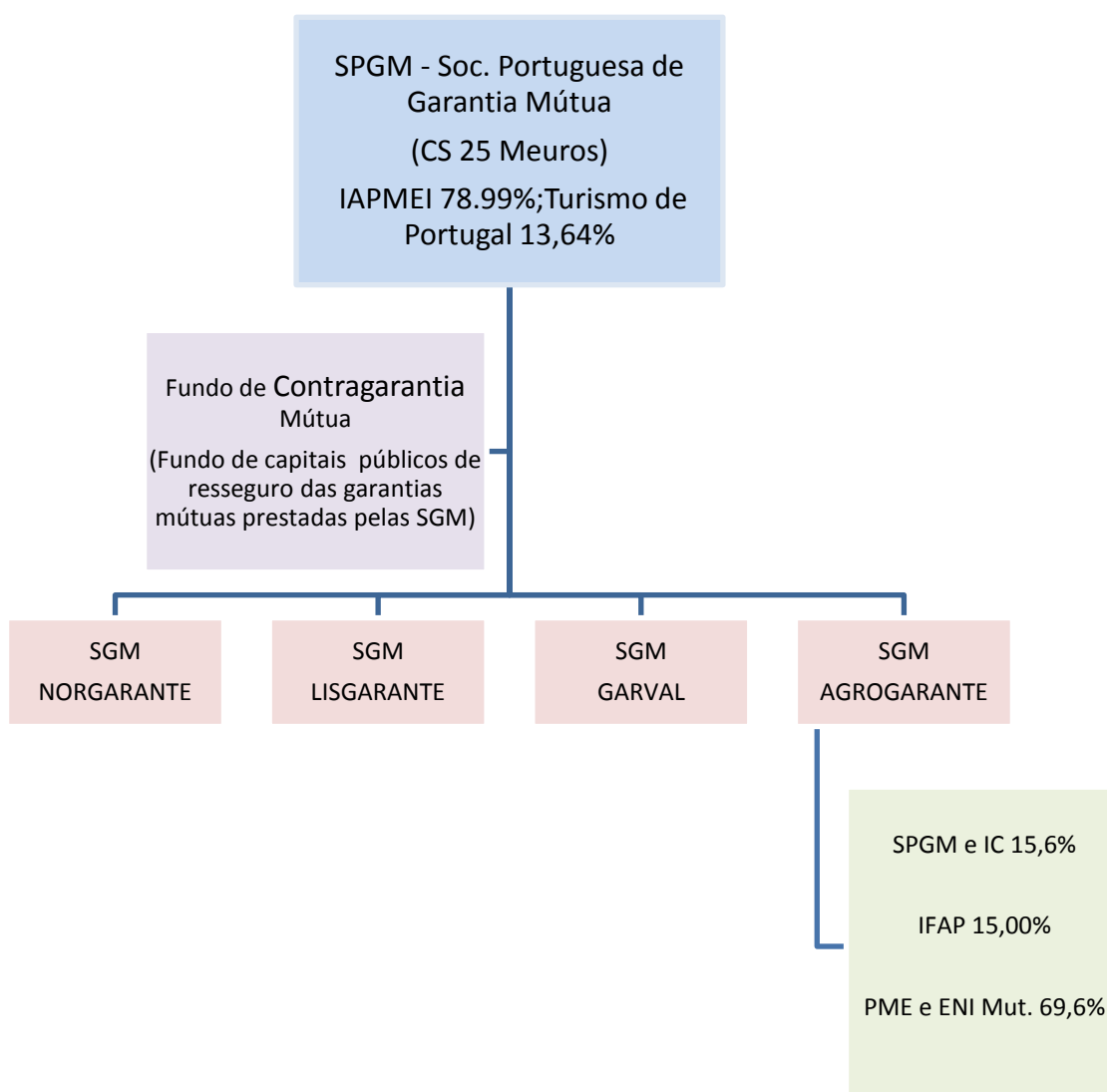
## Esquema de funcionamento do Sistema Português de Garantia Mútua



Fonte: AGROGARANTE

Esquema 2

## O SISTEMA NACIONAL DE GARANTIA MÚTUA



A **SPGM** – Sociedade de Investimento, S.A., iniciou a sua atividade em 21 de setembro de 1994 e marcou o início da implementação do Sistema de Garantia Mútua, em Portugal.

Constituída, por iniciativa do Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação – IAPMEI, ip, dentro da medida de engenharia financeira do PEDIFI II, funcionou como sociedade piloto do sistema de garantia mútua entre 1995 (data efetiva de entrada em funcionamento operacional: fevereiro de 1995) e 2002, emitindo garantias em favor de PME dos setores industrial, do comércio e dos serviços, como se de uma Sociedade de Garantia Mútua (SGM) se tratasse.

A gestão é profissional e independente, se bem que o seu capital seja maioritariamente detido pelo IAPMEI, ip e Turismo de Portugal, ip, dos bancos privados e mutualistas que subsistem na estrutura acionista.

Hoje, a SPGM não emite garantias e dedica-se, em especial, às seguintes funções:

- Gestão do mecanismo público de contragarantia (Fundo de Contragarantia Mútua - FCGM);
- *Back-office* das diferentes entidades do sistema nacional de garantia mútua, incluindo-se nestas tarefas a gestão administrativa e financeira, contabilidade, apoio jurídico e gestão informática e sistemas de informação, o que permite, além dos óbvios ganhos de escala, a gestão e preparação de soluções de gestão integradas para todo o sistema de controlo interno;
- Marketing estratégico do produto “garantia mútua”;
- Representação institucional interna e internacional.

## Ficha de caracterização de instrumento de engenharia financeira

# FUNDOS DE CAPITAL DE RISCO E CAPITAL SEMENTE

## OBJETIVO

O Capital de Risco pode ser definido como uma forma de investimento empresarial, com o objetivo de financiar empresas, apoiando o seu desenvolvimento e crescimento, com fortes reflexos na gestão.

É uma das principais fontes de financiamento para jovens empresas, “Start-up’s” e investimentos de risco com elevado potencial de rentabilização.

Comparado com outras fontes, como o crédito bancário, os subsídios públicos, as ofertas em mercado de bolsa e a angariação de investidores privados, o Capital de Risco destaca-se pela análise concreta dos projetos apresentados, do seu potencial de crescimento e da relação do investidor com o risco.

Ao contrário das formas tradicionais de financiamento, o Capital de Risco assume integralmente os desafios do mercado, ao não ser recompensado pelos juros do capital investido mas sim pelo sucesso da empresa financiada.

Uma operação de capital de risco consiste na tomada de uma participação minoritária no capital social de uma empresa, assegurando suporte financeiro e operacional ao seu desenvolvimento.

O capital semente é um capital de risco dirigido a projetos empresariais em fase de estudo ou projeto, antes da sua instalação e com base apenas num plano de negócio. Associa, por isso, à operação de capital de risco, uma forte componente de apoio a estudos de mercado, estudos de viabilidade, desenvolvimento de produto, etc.

## LEGISLAÇÃO APLICÁVEL

- **Código dos valores mobiliários** – Decreto-lei nº 71/2010, de 18 de julho
- **Decreto-Lei nº 375/2007, de 8 de novembro** – Regula o exercício da atividade de investimento em capital de risco através de sociedades de capital de risco, de fundos de capital de risco ou de investidores em capital de risco.
- **Portaria nº 913-I/2003, de 30 de agosto** (com as alterações introduzidas pela Portaria nº 1018/2004 (2ªsérie), de 17 de setembro e pela Portaria nº 712/2005, de 25 de agosto) – que consagram o sistema de taxas de supervisão do mercado de valores mobiliários.
- **Regulamento da CMVM nº 1/2008** – Capital de Risco (DR –II Série – 07/03/2008).
- **Regulamento da CMVM nº 12/2005** – contabilidade das sociedades e fundos de risco.

**SUPERVISÃO/REGULAÇÃO:** CMVM; dotadores de capital.

**ENTIDADES GESTORAS:** Sociedades de Capital de Risco

**BENEFICIÁRIOS DIRETOS:** Sociedades de Capital de Risco; Fundos de Capital de Risco; Fundos de Reestruturação, Dinamização e Internacionalização Empresarial.

As condições de implementação (setores abrangidos, tipologia de beneficiários, objetivos e prioridades, etc.) são definidas pelos dotadores do fundo.

**BENEFICIÁRIOS FINAIS:** PME; Empreendedores em fase de criação de negócio.

## CONDIÇÕES DE ACESSO:

- Projetos viáveis e com potencial de geração de resultados;

- Sociedades com estrutura de capitais e estatuto que permitam entrada no capital da SCR.
- Apresentação de Plano de negócio e informações acessórias relevantes;
- Dimensão de negócio média a elevada.

**FORMA E DURAÇÃO DO APOIO:** Por força do DL 375/2007 de 8 de novembro – Art.º 7º, nº 1 alínea c) - o prazo máximo de detenção de participações por parte de SCRs/FCRs é 10 anos (5 anos para os ICRs). O contrato com a empresa é estabelecido em função do plano de desenvolvimento empresarial a apoiar sempre numa perspetiva de médio ou longo prazo.

**MECANISMO DE ATUAÇÃO/FUNIONAMENTO:** O Capital de risco assume-se como parceiro da empresa tomando temporariamente uma posição no seu capital e, como tal, assume com esta os riscos de insucesso e os benefícios do sucesso. A participação é remunerada pela participação nos resultados da empresa podendo envolver remunerações marginais contratualizadas pela prestação de serviços específicos de apoio à gestão e desenvolvimento do negócio. Atingidos os objetivos contratados, a participação no capital tomada pela SCR é retomada pelos sócios da empresa ou aberta a novos sócios, retirando-se a SCR da empresa, mediante uma remuneração contratualmente definida.

**ORIGEM DO FINANCIAMENTO:** O financiamento do FCR bem como das SCR pode ser público, privado ou misto. Em termos sectoriais, o Estado tem tomado posições minoritárias nas SCR (cerca de 20%) podendo o FCR ser alavancado por co financiamento comunitário em proporção a acordar com os investidores privados. No caso da AGROCAPITAL o Estado, através do IFAP propôs-se assumir cerca de 2/3 do capital do Fundo (10.333 Unidades de participação num total de 15.000). O Fundo foi constituído com um valor total de 15 Milhões de Euros, inicialmente realizado em 50% e proporcionalmente pelos diferentes parceiros.

**NECESSIDADES DE FINANCIAMENTO:** Dotação máxima estimada em 20 Milhões de Euros (com possibilidade de faseamento em função da programação dos apoios e evolução da execução) para dotação do FCR ou reforço de fundos existentes.

**ALAVANCAGEM e EROÇÃO/RECICLAGEM DE CAPITAL:** Custos de Gestão não superiores a 2,5%; Não se prevê erosão do capital pois em termos normais, o sucesso de alguns projetos deverá compensar e até superar o insucesso de outros. A alavancagem corresponde à relação entre o capital público e privada conseguida.

**MATURIDADE DO INSTRUMENTO:** Não existe limite temporal para o instrumento de capital de risco sendo o limite da sua intervenção ditado pela disponibilidade de capital.

**GARANTIA DE CAPITAL:** Não existe garantia de capital existindo apenas uma mitigação do risco pela participação de fundos públicos.

## VANTAGENS

### Beneficiários finais:

- Obtenção de financiamento, em fase de arranque de projeto, cuja remuneração depende apenas dos resultados obtidos pelo próprio projeto;
- Apoio de um parceiro de negócio que retira como única remuneração do seu investimento a participação nos resultados do próprio negócio e, como tal, integralmente comprometido com o seu sucesso.
- Acesso a “*know-how*” dos financiadores.
- Financiamento a longo prazo.
- Apoio de gestão e serviços especializados de desenvolvimento de produto e negócio, marketing, inovação e valorização geral da empresa e do negócio.



**Financiadores:**

- Alavancagem e reciclagem de capital,
- Corresponsabilidade de gestão público – privada,
- Promoção da Inovação e apoio ao empreendedorismo.
- Participação direta no projeto com capacidade de intervenção no mesmo.

**DESVANTAGENS****Beneficiários finais:**

- Partilha da gestão e capital da empresa,
- Cogestão do risco,
- Exigência em termos formalização e de cumprimento do plano de negócios.
- Maior compromisso nos resultados.

**Financiadores:**

- Partilha de risco com ausência de garantias de remuneração do capital investido,
- Exigência acrescida ao nível da definição dos instrumentos e do acompanhamento da sua execução por forma a colmatar a não participação direta na sua gestão operacional, nomeadamente na decisão dos projetos.

**CASOS IDENTIFICADOS:**

<http://www.apcri.pt/>

APRI – Associação Portuguesa de Capital de Risco e de Desenvolvimento

<http://www.creditoagricola.pt/CAI/Empresas/Investimentos/Fundos/FundosDeCapitalRisco/FCRAgrocapital1/>

AGROCAPITAL Sociedade de investimentos S.A.

<http://www.iapmei.pt/iapmei-art02.php?id=318&temaid=33>

Programa FINICIA (FCR *Pré-seed*).

<https://www.cgd.pt/Empresas/Investimento/Pages/Capital-Risco.aspx>

CGD - No âmbito da sua atividade, a [Caixa Capital](#) funciona como Sociedade Gestora dos Fundos de Capital de Risco participados pelo Grupo CGD sendo, igualmente, responsável pela área operacional da Caixa Desenvolvimento, SGPS, S.A.

<http://www.turismodeportugal.pt/Portugu%C3%AAs/inovacaofinanceira/Pages/CapitaldeRisco.aspx>

TURISMO DE PORTUGAL - TC – Turismo Capital, SCR, SA, participada maioritariamente pelo Turismo de Portugal, I.P., realiza operações de capital de risco com vista ao fortalecimento da competitividade do turismo nacional, proporcionando às empresas perspectivas de valorização de médio prazo. Consulte, igualmente, informação sobre o novo [Fundo de Capital de Risco para a Dinamização Turística](#).

**POTENCIAL DE UTILIZAÇÃO NO QUADRO DAS POLÍTICAS DE DESENVOLVIMENTO RURAL**

O Capital de risco está particularmente bem desenhado para o apoio a projetos de Inovação e Desenvolvimento Empresarial de médio longo prazo, que envolvem elevados graus de incerteza associados a ganhos potenciais interessantes. Os beneficiários têm de ter uma estrutura de capital e estatuto que permita a abertura do capital a participações externas e um grau ou plano de organização de gestão avançado.

Pode ser particularmente atrativo para promotores que possuindo conhecimentos e competências de negócio específicos, procurem parceiros com outros tipos de competências, nomeadamente, na área da gestão empresarial e desenvolvimento de negócios, para além do capital.

Torna-se, por isso, um instrumento de excelência para apoio a projetos de Inovação e Desenvolvimento Tecnológico, Internacionalização e Desenvolvimento de novos produtos e mercados.

É elegível no quadro dos Fundos estruturais e de coesão (FEADER incluído).

**OUTRAS OBSERVAÇÕES:** Dotação financeira a partir de fundos comunitários (FEDER, FSE e FEADER) pode e deve ser gradual, nos termos das regras propostas, por forma a aproximar-se de ritmo de execução de despesa.

**Ficha de caracterização de instrumento de engenharia financeira**

# FUNDO IMOBILIÁRIO FLORESTAL, AGRÍCOLA ou AGROFLORESTAL

**OBJETIVO:**

- Captar capital proveniente de investidores individuais (aforradores e proprietários rurais) e institucionais para investimento e dinamizar a iniciativa privada no setor florestal e agrícola através de um efeito de demonstração.
- Contribuir para colmatar graves problemas que se colocam ao setor florestal em Portugal, nomeadamente, ausência generalizada de gestão profissional da floresta portuguesa decorrente de múltiplos fatores que agem em simultâneo como sejam a fragmentação da propriedade, a insuficiência da iniciativa privada, a falta de tradição de gestão silvícola e a insipiência do movimento associativo.
- Contrariar a baixa rentabilidade do investimento em floresta e a ausência de mercado, devido às características específicas da atividade florestal (prazos excessivos, ausência de rendimentos intercalares, inexistência de liquidez).
- Combater a desertificação e o abandono agrícola oferecendo aos proprietários ausentes uma alternativa de gestão das suas propriedades e dinamizando o mercado da terra.
- Contribuir para o desenvolvimento sustentado da floresta, exigente em capital, e dinâmica de gestão, difícil de conseguir exclusivamente através do modelo de investimento público.
- Atrair capital no mercado nacional e internacional para a floresta e da agricultura portuguesa, nomeadamente para áreas cuja dimensão média da propriedade rústica é inferior ao limiar crítico para a sua viabilidade económica, ambiental e de criação de emprego.
- Pela sua natureza empresarial e dimensão, este tipo de instrumento financeiro tem a capacidade para realizar investimentos de valor significativo, que permitam a sua gestão profissional. Atua segundo as regras de mercado, não depende exclusivamente da iniciativa local, incorpora todas as regras da gestão privada, é avaliado e auditado regularmente e de forma transparente, permite a regularização completa do registo da propriedade e os seus prazos, normalmente longos, podem adequar-se ao ciclo produtivo da floresta.
- A finalidade do fundo consiste, assim, na criação de Núcleos de Investimento Agroflorestal com dimensão adequada através do emparcelamento funcional e da criação de uma dimensão de gestão e exploração racionais, tendo em vista a promoção da gestão florestal sustentável por forma a garantir a capacidade atual e futura da floresta portuguesa, para a produção de bens e serviços, incluindo bens e serviços públicos, (biodiversidade, produção, qualidade da água, função sumidouro de carbono e qualidade da paisagem).

**LEGISLAÇÃO APLICÁVEL:** Fundo Especial de Investimento Imobiliário Fechado<sup>1</sup>, de subscrição pública<sup>2</sup>, ao abrigo do disposto na secção I-A do Capítulo III do regulamento da CMVM nº 8/2002 com as alterações introduzidas pelo regulamento da CMVM nº 1/2005.

**BASE JURÍDICA DE CONSTITUIÇÃO DO FIIFA:**

- Decreto-Lei nº 163-A/2000, de 27 de junho de 2000
- Portaria 1463/2004, de 15 de dezembro de 2004

<sup>1</sup> São fechados os fundos de investimento cujas unidades de participação são em número fixo.

<sup>2</sup> Os Fundos de subscrição pública podem ser subscritos por qualquer investidor, de qualquer dimensão ou qualificação jurídica, em contraponto aos Fundos de subscrição particular que só podem ser subscritos por investidores qualificados

- Decreto-Lei nº 60/2002, de 20 de março de 2002, com as alterações introduzidas pelo Decreto-Lei nº 13/2005, de 7 de janeiro de 2005 – Regime Jurídico dos Fundos de Investimento Imobiliário
- Decisão C (2000) 2878 da Comissão, de 30.10.2000 relativa à aprovação de um Programa Operacional Agricultura e Desenvolvimento Rural em Portugal – CCI nº1999 PT 061 PO 007.
- Complemento de programação constante da Decisão C(2000) 2878 da Comissão, de 30.10.2000
- Regulamento da CMVM nº 8/2002 com as alterações introduzidas pelo Regulamento nº7/2007 da Comissão de Mercado de Valores - Fundos de Investimento Imobiliário
- Regulamento da CMVM nº 2/2005 – Contabilidade dos Fundos de Investimento Imobiliário
- Decreto-Lei nº 298/92, de 31 de dezembro com as alterações subsequentes até à Lei nº 64/2012 – Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras

**SUPERVISÃO/REGULAÇÃO:** Comissão de Mercado de Valores Mobiliários (CMVM) e Banco de Portugal.

**ENTIDADES GESTORAS:** Sociedades Gestoras de Fundos de Investimento Imobiliário (SGFII)<sup>3</sup> registadas na CMVM e no Banco de Portugal.

**BENEFICIÁRIOS DIRETOS:** Sociedades Gestoras de Fundos Imobiliários e Fundos Especiais<sup>4</sup> de Investimento Imobiliário.

**BENEFICIÁRIOS FINAIS:** Proprietários florestais e agrícolas, suas Associações e/ou Cooperativas, entidades gestoras de ZIF, pequenos investidores/aforradores, investidores institucionais ou qualificados (designadamente: Fundos de pensões, Companhias de seguros, Sociedades financeiras, Gestores de ativos e Indústrias).

**FORMA E DURAÇÃO DO APOIO:** 10 anos prorrogáveis por um ou mais períodos de igual duração;

#### **MECANISMO DE ATUAÇÃO/FUNIONAMENTO:**

O fundo capta capitais através da emissão de Unidades de Participação (UP) de valor unitário pré definido. Utiliza o capital para: (i) adquirir; (ii) arrendar; (iii) tomar usufruto ou (iv) direito de superfície de propriedades florestais (poderão ser agrícolas numa proporção máxima de 25% em valor).

#### **Formas de Subscrição de Unidades de Participação (UP)**

a) Unidades de Participação de categoria A (Públicas)

Adquiridas pelo Estado, apresentam características de remuneração especiais adiante descritas.

b) Unidades de Participação de categoria B (Privadas)

##### b.1) Subscrição em capital

Sendo um Fundo de subscrição pública qualquer investidor, de qualquer dimensão, poderá adquirir UP's, durante o período de subscrição inicial (cerca de 6 meses) ou em períodos subsequentes de aumento de capital (frequência mínima semestral) junto da Sociedade Gestora ou de outras entidades comercializadoras, por exemplo Bancos.

<sup>3</sup> De acordo com o Regime dos Fundos de Investimento Imobiliário (RJFI), a administração destes fundos é exercida por uma SGFII, com sede principal e efetiva da administração em Portugal.

<sup>4</sup> Este tipo de Fundos é considerado "Especial" pelo seu património ser constituído a mais de 75% por prédios rústicos ou mistos.

#### b.2) Subscrição em espécie

Durante o período de subscrição inicial ou em períodos subsequentes de aumento de capital, qualquer proprietário rural que possua propriedades situadas no interior de um Núcleo de Investimento do Fundo (NIF), poderá permutar a titularidade plena das suas propriedades ou o direito de arrendamento, usufruto ou superfície, por UP's. A quantidade de UP's a permutar será equivalente em valor à avaliação das propriedades efetuadas pela Sociedade Gestora do Fundo e por, pelo menos, dois peritos avaliadores independentes registados na CMVM.

#### **Área geográfica de investimento**

Zonas classificadas como Desfavorecidas em Portugal Continental: (i) de montanha; (ii) ameaçadas de desertificação ou (iii) com *handicaps* específicos.

#### **Seleção dos Núcleos de Investimento (NIF)**

Por Lei, a Sociedade Gestora é última e única responsável pela seleção no terreno dos NIF de acordo com a Estratégia de Investimento do Fundo, contida no Regulamento de Gestão aprovado pela CMVM, e considerando as situações de risco/rendibilidade que permitam salvaguardar o melhor interesse dos investidores.

Contudo, o sucesso da implementação do Fundo, depende fortemente das propostas de NIF apresentadas diretamente pelas Organizações de Proprietários Florestais, Entidades gestoras de Zonas de Intervenção Florestal (ZIF), Cooperativas, Associações, Municípios, Juntas de Freguesia, Conselhos diretivos de baldios e proprietários rurais individuais.

#### **Gestão Operacional dos NIF**

A Sociedade Gestora subcontrata a gestão operacional de cada NIF através da celebração de contratos de longa duração com entidades locais ou regionais (Associações, Cooperativas, Entidades gestoras de ZIF, empresas de serviços) que possuam ou criem a capacidade técnica necessária ao cumprimento do caderno de encargos associado à prossecução dos Planos de Gestão Florestal do NIF e do seu plano de negócio.

#### **Sustentabilidade da gestão florestal**

Todas as áreas florestais do Fundo terão de ter a sua Gestão Florestal certificada como Sustentável através do *standard* FSC e/ou PEFC.

#### **Comissões de Gestão**

A **Sociedade Gestora** é remunerada através de uma comissão de gestão que, dependendo da estratégia de investimento e do capital do Fundo, poderá representar cerca de 1,5% a 2,5% anuais sobre o Valor Global Líquido do Fundo. Esta comissão cobrirá os custos de gestão técnica e administrativa do Fundo, bem como as comissões de gestão operacional a pagar aos **Gestores Operacionais dos NIF's** acima referidos. Ambas as Comissões de Gestão, da Sociedade Gestora e dos Gestores Locais, apresentam uma componente fixa e uma componente variável indexada à performance rendibilidade do Fundo e técnica e económica do NIF, respetivamente.

#### **Distribuição de dividendos**

A Sociedade Gestora deverá selecionar os NIF e concretizar a estratégia de investimento de modo a possibilitar a distribuição anual ou semestral de parte da rentabilidade prevista na maturidade do Fundo através de dividendos entregues aos detentores de UP's de categoria B a partir do 3º ano de funcionamento do Fundo.

#### **Liquidação do Fundo**

Quando o fundo é liquidado todo o seu património deve ser objeto de venda forçada no prazo máximo de 2 anos e, retirados todos os encargos, o produto líquido dessa liquidação é distribuído pelos participantes (UP).

O Estado garante, na liquidação do Fundo, a aquisição das UP B, detidas por privados, por um valor mínimo correspondente a 50% do seu valor nominal, caso os proveitos gerados não atinjam esse valor.

As Unidades de “tipo A” conferem, como contrapartida, um peso de voto em Assembleia de participantes de 1,2, garantindo que decisões estratégicas, nomeadamente de liquidação do fundo, terão de ter a aprovação do Estado.

#### ORIGEM DO FINANCIAMENTO: Público e privado.

No caso do Primeiro Fundo Floresta Atlântica o Estado, através do IFAP, detém 40,5% do capital da Sociedade Gestora do Fundo (175 200€) sendo o restante capital privado. O Estado (através do Programa AGRO) subscreveu 9.200.000€ em Unidades de participação “tipo A” no Fundo (46%), tendo os restantes 10.800.000€ sido subscritos por entidades privadas (Bancos, Companhias de Seguros e outros Fundos). O capital do Estado garante, na liquidação do Fundo, a aquisição das restantes participações por um valor mínimo correspondente a 50% do seu valor nominal (5.400.000€).

**NECESSIDADES DE FINANCIAMENTO:** Tratando-se necessariamente um de Fundo fechado, o capital da subscrição inicial terá de ser pré-definido, não podendo, por Lei, ser inferior a 5M€. O Fundo poderá receber aumentos de capital a cada 6 meses, sem colocar em causa em cada momento o rácio de UP de categoria A/ UP's de categoria B definido no prospeto de lançamento do Fundo.

A dotação de capital determinará o potencial de intervenção do Fundo. Com um capital de 20 M€ o Primeiro Fundo Floresta Atlântica limitado a investir em Zonas desfavorecidas de montanha e com uma proporção de cerca de 50% entre aquisições e arrendamentos, teve capacidade para intervir em cerca de 5000 ha, expansíveis no curto e médio prazo a 6.000 ha.

Da experiência alcançada até ao momento, poder-se-á inferir que um Fundo com: (i) uma área geográfica de investimento alargada a todas as áreas desfavorecidas; (ii) uma seleção de NIF criteriosa que proporcione um portefólio de maturidades florestais geradoras de receitas frequentes; (iii) uma maior proporção de áreas em arrendamento; (iv) maior poder negocial na venda dos seus produtos pela maior escala de operação e, possivelmente (v) com alguns contratos de venda de produção futura à indústria que integrem pagamentos adiantados, poderá alcançar um rácio de capital/área intervencionada mais reduzido que o do PFFA.

Para uma intervenção de pelo menos 50 000 ha o fundo poderia, assim, ser dotado de entre 120 a 150 Milhões de euros, aproximando-se dos rácios alcançados por Fundos congéneres no Norte e Centro da Europa. Para além da participação no Fundo, o Estado pode participar no capital da(s) sociedade(s) gestora(s).

**ALAVANCAGEM e EROÇÃO/RECLAGEM DE CAPITAL:** Apenas em caso de falência ou gestão com resultados negativos se origina uma erosão do capital. Os custos de gestão estão limitados a um máximo de 2,5% do valor dos ativos sob gestão. Em situação “normal” o capital gera uma mais-valia para todos os participantes., originando uma reciclagem total de capital potencialmente com ganhos.

Tendo o Fundo de Investimento Imobiliário Florestal um carácter demonstrativo e inovador, o seu sucesso dependerá da capacidade em atrair os investidores mais predispostos a investir a médio/longo prazo proporcionando-lhes perspectivas de liquidez e de remuneração suficientemente atrativas.

Ao adquirir UP do Fundo, alavancando a rentabilidade dos investidores privados, o Estado mais não faz que “emprestar” com taxa bonificada uma verba que **recuperará integralmente no final de 10 anos para novos investimentos no setor** e que é crucial para reduzir a perceção de risco do investidor privado, nacional e estrangeiro, e cobrir o diferencial entre a rendibilidade esperada para um investimento deste tipo em áreas desfavorecidas e a rendibilidade atualmente exigida pelo mercado, claramente acima dos 6%.

Ao não beneficiar diretamente a estrutura empresarial mas os investidores (detentores de unidades de

participação), o Estado assegura uma mais eficiente e eficaz afetação dos fundos públicos e as condições mínimas para o sucesso do instrumento no mercado (isto é, com fundos e gestão privada).

A alavancagem de capitais públicos x privados, depende da relação estabelecida na subscrição de capital e posterior captação de investimento privado. Com base na boa experiência já adquirida com o **Primeiro Fundo Floresta Atlântica**, é legítimo perspetivar uma redução do peso da participação pública no Fundo para um valor de cerca de 35%, bem como do valor garantido de aquisição das restantes participações na liquidação do fundo, para valores não superiores a 50% do seu valor nominal.

A participação pública na Sociedade gestora Floresta Atlântica poderia ser substancialmente reduzida para valores não superiores a 20%.

**MATURIDADE DO INSTRUMENTO:** O FUNDO é constituído por um período de 10 anos, com início na data da respetiva constituição, prorrogável por períodos máximos de 10 anos, uma ou mais vezes, por decisão tomada em Assembleia de Participantes e desde que obtida a autorização pela Comissão do Mercado de Valores Mobiliários.

**GARANTIA DE CAPITAL:** O capital público deve garantir parcialmente o investimento privado, como forma de promover a sua captação, através de dois mecanismos:

1. Emissão de UP tipo A (públicas) e B (privadas) sendo que as primeiras só começam a ser remuneradas uma vez que esteja garantido um determinado nível mínimo de remuneração (\*) das UP tipo B (fixado em 6% a 8%).
2. Garantia pelo capital público de limitação de perdas do capital privado na data de liquidação do fundo, assegurando a compra das restantes unidades de participação por 50% do seu valor nominal.

(\*) – A rentabilidade anual média atual do PFFA na última data de avaliação independente dos Ativos (junho de 2012) situava-se nos 5%.

## VANTAGENS

### Beneficiários finais:

- Rentabilização de propriedades agrícolas e florestais cujos proprietários não podem ou não desejam fazer a sua gestão direta.
- Transferência do risco para o instrumento financeiro e sua mitigação
- Valorização do património através de uma gestão profissionalizada do mesmo.
- Viabilização de Zonas de Intervenção Florestal.
- Sustentabilidade técnica, financeira e económica prestadores de serviços locais, OPF's, Cooperativas e conselhos diretivos de baldios.
- Criação de postos de trabalho permanentes em zonas desfavorecidas.
- Possibilidade de aquisição de unidades de gestão florestal com escala económica viável através de contratos de arrendamento com opção de compra por valor residual baixo.
- Dinamização do mercado de prédios rústicos.

### Investidores:

- Obtenção de mais-valias com garantia parcial de capitais
- Diminuição do risco
- Captação de investimento privado para os setores agrícolas e florestais
- Gestão profissionalizada da floresta.
- Emparcelamento funcional da terra.
- Diminuição dos riscos de abandono da terra.
- Melhoría da gestão de risco de incêndio (Grande parte do património sob gestão do PFFA está segurado pela CA Seguros).

## DESVANTAGENS

### Beneficiários finais:

- Riscos inerentes ao negócio (riscos de resultados negativos ou nulos)
- Aumento da tributação fiscal por via da valorização patrimonial.

### Investidores:

- Risco do Estado ter de cobrir perdas do capital privado.
- Riscos de negócio (rentabilidade)
- Riscos de distorção do mercado de terras que deverão ser devidamente acautelados.

## CASOS IDENTIFICADOS: (1) PRIMEIRO FUNDO FLORESTA ATLÂNTICA (PFFA)

### POTENCIAL DE UTILIZAÇÃO NO QUADRO DAS POLÍTICAS DE DESENVOLVIMENTO RURAL:

Tendo por base a experiência do programa AGRO relativa ao FFA, a constituição de um fundo deste tipo poderá ser elegível no quadro do FEADER, pelo menos para regiões desfavorecidas.

Este instrumento apresenta-se como uma alternativa, em termos de eficácia e eficiência, aos tradicionais programas de emparcelamento rural e um ótimo complemento da intervenção das ZIF e dos “Bancos de Terra”, assumindo-se como “braço financeiro” de potencial utilização por estes instrumentos e seus beneficiários.

No quadro do futuro PDR, a ser utilizado, deverá ser objeto de uma medida/ação própria dada a sua especificidade. Caso se optasse pela constituição de um fundo com um capital de 150 Milhões de euros e 1/3 de participação pública, o PDR deveria financiar a aquisição de 50 Milhões de euros de Unidades de participação, cabendo ao Estado português assumir a respetiva contrapartida nacional desse montante no quadro do programa.

**OUTRAS OBSERVAÇÕES:** Ficha construída com base no caso de estudo do “Primeiro Fundo Floresta Atlântica” (PFFA) dado ser a única experiência em Portugal e na EU deste tipo de instrumento.

A abertura do fundo à exploração de terras agrícolas (neste momento limitada a 25% em valor dos ativos) permitiria reforçar a rentabilidade do fundo e aumentar a flexibilidade, rentabilidade e capacidade de intervenção territorial e sectorial do instrumento.

A revisão do regime de isenções fiscais conferidas a estes fundos, seria muito importante para permitir uma maior adesão dos proprietários a este tipo de soluções uma vez que o sistema em vigor penaliza as terras que geram riqueza por comparação com a situação de imobilidade.



## Ficha de caracterização de instrumento de engenharia financeira

## FUNDO de GESTÃO DE RISCO

**OBJETIVO:**

- Criação de um fundo público a partir do qual seriam alimentadas, “*on demand*” todas as contribuições públicas (nacionais e comunitárias) de suporte à aplicação das políticas de gestão e mitigação de riscos na agricultura, pecuária e florestas.
- Flexibilizar a aplicação de verbas públicas permitindo a sua aplicação por várias medidas e intervenções públicas contrariando a incerteza inerente à previsão de necessidades por parte de cada um individualmente.
- Delimitar o perímetro de intervenção pública no suporte à gestão e mitigação de riscos.
- Dar visibilidade e transparência às políticas de gestão de riscos e crises definindo melhor as regras e os meios que lhe estão afetos

**LEGISLAÇÃO APLICÁVEL:** Regulamento FEADER em articulação com outros fundos estruturais.

**SUPERVISÃO/REGULAÇÃO:** MAMAOT; MF; PCM.

**ENTIDADES GESTORAS:** Sociedades gestoras contratadas por concurso público pela AG ou instituições públicas designadas, para o efeito, pela tutela do FEADER.

**BENEFICIÁRIOS DIRETOS:** Instituições públicas gestoras ou Sociedades financeiras contratualizadas.

**BENEFICIÁRIOS FINAIS:** Agricultores e empresas agrícolas.

**CONDIÇÕES DE ACESSO:** Condições de elegibilidade ao PDR.

**FORMA E DURAÇÃO DO APOIO:** Definido pelas medidas do PDR cuja dotação financeira será efetuada a partir do fundo.

**MECANISMO DE ATUAÇÃO/FUNIONAMENTO:**

Este fundo seria o depositário das dotações financeiras afetas às medidas de Gestão de riscos e crises, incluindo as medidas de reposição do potencial produtivo, definidas no quadro do futuro PDR ao abrigo dos seguintes artigos do Regulamento FEADER:

- Art.º 19º – Restabelecimento do potencial de produção agrícola (...)
- Art.º 25º - Prevenção e reparação de danos causados às florestas (...)
- Art.º 37º - Gestão de riscos
- Art.º 38º - Seguros de colheitas (...)
- Art.º 39º - Fundos mutualistas (...)
- Art.º 40º - Instrumento de estabilização de rendimentos

De acordo com as necessidades e as regras de cada uma dessas medidas o fundo afetaria em cada momento a cada uma das medidas as verbas necessárias para fazer face aos compromissos por elas assumidos num quadro orçamental indicativo definido no âmbito do próprio fundo mas sempre flexível de acordo com as decisões de gestão.

A afetação de verbas a cada medida seria uma decisão de gestão interna do fundo e, portanto, as respetivas medidas do PDR não teriam, neste caso, verbas afetas.

**ORIGEM DO FINANCIAMENTO:** O fundo será inteiramente constituído com capital público no âmbito do PDR uma vez que se constitui como meio de pagamento da contribuição – despesa pública – assumida pelo programa para as medidas acima referenciadas.

**NECESSIDADES DE FINANCIAMENTO:** As necessidades de financiamento serão determinadas pela estimativa de execução das medidas do PDR abrangidas, nos termos aprovados na programação.

**ALAVANCAGEM e EROÇÃO/RECICLAGEM DE CAPITAL:** O fundo é alavancado pelo cofinanciamento no quadro do PDR. A erosão de capital é função das ocorrências registadas mas deverá ser total na data de encerramento.

**MATURIDADE DO INSTRUMENTO:** O limite temporal para este instrumento deve ser definido por período compatível com a vigência do PDR (2022).

**GARANTIA DE CAPITAL:** Não existe.

## VANTAGENS

### Beneficiários finais:

- Maior eficácia e celeridade na gestão das medidas.
- Melhor perceção das medidas de apoio e recursos disponíveis.
- Redução do grau de aleatoriedade e incerteza associado à implementação deste tipo de medidas.

### Financiadores:

- Maior flexibilidade e simplicidade de gestão financeira.
- Execução imediata da despesa libertando a taxa de execução do fundo da incerteza associada a estas medidas.
- Melhor delimitação do perímetro de risco financeiro do Estado;
- Melhor articulação estratégica e operacional e reforço da sinergia entre as diversas medidas;
- Redução da incerteza associada à execução financeira das medidas pela possibilidade de transferência de verbas entre elas.

## DESVANTAGENS

### Beneficiários finais:

- Limitação dos montantes disponíveis de apoio neste âmbito;
- Co responsabilização e maior exigência no acesso aos fundos;

### Financiadores:

- Imobilização de disponibilidades financeiras de montante e aplicação incerta no quadro do PDR;
- Maior grau de compromisso de comparticipação na compensação de quebras nos termos acordados e regulamentados.

**CASOS IDENTIFICADOS:** Não existem.

**POTENCIAL DE UTILIZAÇÃO NO QUADRO DAS POLÍTICAS DE DESENVOLVIMENTO RURAL:** A constituição destes fundos deverá ser negociada com a Comissão como alternativa à dotação financeira de cada uma das medidas abrangidas, ou seja, como um instrumento financeiro para execução das medidas em causa.

A dotação inicial do fundo pode de imediato ser incluída no pedido de pagamento subsequente e constituir-se como despesa, apesar de só ter de ser justificada no encerramento do programa.

Tratando-se de uma dotação global para um conjunto de medidas, reduz-se substancialmente o risco de imobilização inútil de verbas, garantindo-se, no entanto, disponibilidade financeira para fazer face a situações de emergência imprevisíveis.

**OUTRAS OBSERVAÇÕES:** Caso a dotação do fundo a partir do PDR não possa ser contabilizada como despesa para efeitos de reembolsos e de cumprimento do “n+2” este instrumento perderá todo o seu interesse.

## Ficha de caracterização de instrumento de engenharia financeira

## FUNDO de ESTABILIZAÇÃO DE RENDIMENTO

### OBJETIVO:

- Compensar perdas significativas de rendimento dos agricultores ou empresas agrícolas, contribuindo para estabilizar os respetivos rendimentos.
- Redução do nível de incerteza associado à gestão da atividade agrícola.
- Combater a desertificação e o abandono agrícola oferecendo aos proprietários uma garantia mínima ao nível dos resultados da sua exploração.
- Reforçar o associativismo agrícola e a participação dos agricultores na gestão da política sectorial.

### LEGISLAÇÃO APLICÁVEL:

- **Código das Associações Mutualistas** – Decreto-Lei nº72/90, de 3 de março (poderá servir apenas como referência para a criação de um código específico para este instrumento)
- **FEADER** – Futuro regulamento comunitário e futura legislação nacional que determinará a sua aplicação em Portugal

**SUPERVISÃO/REGULAÇÃO:** MAMAOT; MF; CMVM; BP, dotadores de capital.

**ENTIDADES GESTORAS:** Sociedades gestoras de fundos mobiliários registados na CMVM; Associações mutualistas; Cooperativas; Instituições Financeiras.

**BENEFICIÁRIOS DIRETOS:** Sociedades gestoras; Associações Mutualistas; Cooperativas; instituições financeiras. As condições específicas de implementação são definidas pelo regulamento do fundo em conformidade com os art.º 37º e 40º do futuro regulamento FEADER e correspondente regulamentação nacional de aplicação.

**BENEFICIÁRIOS FINAIS:** Agricultores e empresas agrícolas.

#### CONDIÇÕES DE ACESSO:

- Condições de elegibilidade ao PDR.
- Adesão à associação mutualista ou cooperativa;
- Condições específicas inerentes à verificação do histórico de rendimento.

### FORMA E DURAÇÃO DO APOIO:

- O fundo poderá ser constituído por um período indefinido ou por período limitado compatível com o período de programação (horizonte 2022). Neste último caso deverá prever as condições inerentes à sua liquidação.
- O apoio público será de 75% das compensações de rendimento pagas aos beneficiários em observância com as condições regulamentares.

**MECANISMO DE ATUAÇÃO/FUNIONAMENTO:** O fundo capta capitais através da emissão anual de Unidades de participação de valor unitário pré definido subscritas pelos mutualistas. A cobrança de uma “joia” de adesão poderá ser prevista.

Estas unidades corresponderão a uma percentagem, definida com base numa metodologia de determinação de risco, do capital de referência a “segurar” sendo este determinado pelo histórico real de rendimento do mutuado, nos termos regulamentares.

A percentagem de subscrição poderá ser variável em função do tempo de permanência no fundo (decrecente), e de um mecanismo de “bónus-malus”.

Verificada a quebra de rendimento nos termos regulamentares, o fundo procederá à liquidação das compensações devidas e far-se-á reembolsar da parte co financiada, no quadro do PDR.

O cálculo das contribuições para o fundo deverá ter em conta as responsabilidades efetivas que este assume (contabilizando o cofinanciamento comunitário mas também as respetivas despesas de gestão e funcionamento) podendo ser instituídas “franquias” ou mecanismos de rateio, nos primeiros anos de adesão dos mutualistas e/ou de constituição do fundo, por forma a salvaguardar a sua viabilidade financeira. Poderão mesmo ser instituídos períodos de carência.

Poderá ainda associar-se a subscrição deste fundo à contratação obrigatória de outros instrumentos de gestão de risco – por exemplo seguros de colheita – diminuindo, desta forma, as responsabilidades financeiras que sobre ele impendem.

Os fundos a constituir poderão organizar-se/ integrar-se horizontalmente por forma a criar um fundo de “resseguro” de grau superior, capaz de assumir competências, serviços e responsabilidades comuns, criando desta forma massa crítica suficiente para assegurar elevados níveis de serviço, gestão e segurança e aliviando os custos de gestão e funcionamento de cada fundo.

Importa também realçar que a gestão operacional dos fundos pode ser contratada com sociedades gestoras já existentes e profissionais do ramo (exemplo do Montepio Geral que é uma associação mutualista).

**NOTA:** Os fundos a constituir poderão ser de “capitalização” ou de “repartição”. No primeiro caso teremos uma poupança de natureza previdenciária, segregada e capitalizada em benefício próprio do contribuinte, dos seus descendentes ou terceiros por ele denominados. No segundo caso – o mais comum em fundos mutualistas de gestão de risco – os benefícios são equitativos e não diretamente relacionados com a participação efetiva de cada participante para o fundo.

**ORIGEM DO FINANCIAMENTO:** O fundo será inteiramente constituído com capital dos mutualistas e respetivas receitas por este gerado. As indemnizações a pagar pelo fundo aos seus beneficiários serão comparticipadas em 75% pelo PDR.

**NECESSIDADES DE FINANCIAMENTO:** As necessidades de financiamento serão determinadas pelo capital “seguro”, pela natureza e montante das responsabilidades assumidas pelo fundo (articulação com outros instrumentos de gestão de risco e suporte de rendimento), pela evolução do “stock” de capital função das ocorrências verificadas e montante pago de indemnizações e despesas de gestão e funcionamento.

**ALAVANCAGEM e EROÇÃO/RECICLAGEM DE CAPITAL:** O fundo é alavancado pelo cofinanciamento no quadro do PDR. A erosão de capital é função das ocorrências registadas mas poderá ser controlada pela regulamentação interna da concessão de indemnizações e dinâmica de contribuições determinada pelo regulamento interno.

**MATURIDADE DO INSTRUMENTO:** Não existe limite temporal para este instrumento mas uma vez que a sua viabilidade assume como pressuposto o co financiamento pelo PDR poderá ser constituído por período compatível com a vigência deste, prorrogável.

**GARANTIA DE CAPITAL:** O capital público deve garantir parcialmente (75%) das responsabilidades incorridas pelo fundo.

## VANTAGENS

### Beneficiários finais:

- Partilha de risco pelos mutualistas
- Permite atenuar perdas de rendimento quando estas são significativas;
- O mutualista pode escolher as modalidades e montantes a segurar;

- Caso se registem resultados excedentários, pode ser feita distribuição de resultados, reduzindo quotas, melhorando as prestações futuras do fundo, etc.
- Os fundos mutualistas podem beneficiar de um elevado leque de benefícios fiscais (isenções de imposto de selo, IMI, IMT, IUC, IRC/IRS, etc.)

**Financiadores:**

- Corresponsabilidade dos beneficiários na gestão de risco.
- Delimitação do perímetro de responsabilidade pública na mitigação de quebras de rendimento sectoriais;
- Criação de uma rede de segurança com regras definidas e aumento da previsibilidade de resultados para a atividade sectorial.

**DESVANTAGENS****Beneficiários finais:**

- As perdas de rendimento não são compensadas integralmente pelo fundo;
- Os apoios concedidos são limitados à fixação de uma taxa máxima de compensação;
- Estão sujeitos a correção de quotas para assegurar o equilíbrio financeiro do fundo;
- Necessidade de disponibilidade financeira para realização de uma “poupança previdenciária”.

**Financiadores:**

- Manutenção de disponibilidades financeiras de montante e calendarização incerta no quadro do PDR;
- Compromisso de comparticipação na compensação de quebras nos termos acordados e regulamentados.

**CASOS IDENTIFICADOS:** Não existem.

**POTENCIAL DE UTILIZAÇÃO NO QUADRO DAS POLÍTICAS DE DESENVOLVIMENTO RURAL:**

A constituição destes fundos está prevista nos artigos 37º e 40º do futuro regulamento FEADER podendo, por isso, ser prevista no quadro do futuro PDR. Trata-se de uma medida inovadora no quadro do Desenvolvimento Rural pelo que apenas pode ser alvo de uma avaliação “*ex-ante*”.

Permitirá mitigar perdas de rendimento resultantes de riscos não seguráveis podendo assumir-se como um importante facto de estabilidade económica dos agentes sectoriais mas também como um elemento determinante para o reforço do associativismo e responsabilização direta dos agentes económicos na gestão da política sectorial.

Permite, igualmente, “despolitizar” a gestão de risco e incerteza sectorial através de uma relação de direitos e deveres bem definida e contratualizada.

A imprevisibilidade das necessidades financeiras necessárias em cada ano para fazer face a estes compromissos pode ser minimizada pela constituição de um “fundo de gestão de risco” que permita flexibilizar a aplicação de um stock de capital entre vários instrumentos de gestão de risco.

**OUTRAS OBSERVAÇÕES:** n.a.

## Ficha de caracterização de instrumento de engenharia financeira

## FUNDO de DINAMIZAÇÃO EMPRESARIAL

### OBJETIVO

- Criação de um fundo público ou público/privado, seguindo o modelo de capital de risco, mas destinado a apoiar processos de fusão, desenvolvimento e internacionalização de empresas que pela sua natureza estatutária não permitem a entrada de sócios de capital.
- Reforçar o associativismo de cariz económico nos setores da agricultura, pecuária e das florestas.
- Reforço da penetração dos produtores na cadeia de valor dos produtos e da sua capacidade de intervenção nos mercados.

**LEGISLAÇÃO APLICÁVEL:** Regulamento FEADER em articulação com outros fundos estruturais.

**SUPERVISÃO/REGULAÇÃO:** MAMAOT; MF; MSSS; dotadores de capital.

**ENTIDADES GESTORAS:** Sociedades gestoras contratadas por concurso público pela AG ou instituições públicas designadas, para o efeito, pela tutela do FEADER.

**BENEFICIÁRIOS DIRETOS:** Instituições públicas gestoras ou Sociedades financeiras contratualizadas.

**BENEFICIÁRIOS FINAIS:** Cooperativas agrícolas; Organizações e agrupamentos de produtores;

#### CONDIÇÕES DE ACESSO:

- Condições de elegibilidade ao PDR.
- Contratualização de um plano de gestão e de desenvolvimento empresarial com a entidade gestora do fundo.

#### FORMA E DURAÇÃO DO APOIO:

- Apoios de médio e longo prazo.
- Duração definida em função do plano de desenvolvimento a apoiar.
- Os apoios poderão envolver um “mix” de soluções – garantias, subvenções reembolsáveis e não reembolsáveis.

**MECANISMO DE ATUAÇÃO/FUNIONAMENTO:** Os princípios de atuação deste fundo são em tudo idênticos ao de um fundo de capital de risco mas, estando, pela sua natureza, as empresas alvo impossibilitadas de ceder capital a sócios capitalistas, a participação na gestão e resultados da empresa é assegurada por um contrato de gestão envolvendo todas as decisões de financiamento, investimento e desenvolvimento do plano de negócios ser acordadas entre os órgãos sociais da empresa e a entidade gestora do fundo, ou outra por ela designada (casos de gestão contratada).

Como o apoio não pode ser dado através de entradas em capital, deverá ser concedido através de um “mix” de apoios envolvendo subvenções reembolsáveis, não reembolsáveis e garantias.

**ORIGEM DO FINANCIAMENTO:** O fundo será constituído em 49% (máximo) por capital público alavancados por investimento de outros investidores privados, nomeadamente, sociedades financeiras.

**NECESSIDADES DE FINANCIAMENTO:** Dotação pública máxima estimada em 25 MEUROS (com possibilidade de faseamento em função da programação dos apoios e evolução da execução) para dotação de um fundo de capital não inferior a 50 Milhões de euros.

**ALAVANCAGEM e EROÇÃO/RECICLAGEM DE CAPITAL:** O fundo é alavancado pela participação das instituições financeiras associadas não devendo a participação pública exceder os 49%. A erosão de capital é função do grau de insucesso dos projetos financiados mas não deverá, por princípio verificar-se, uma vez que a receita gerada pelos projetos bem-sucedidos deverá sempre superar as perdas com os restantes (lógica em tudo semelhante ao capital de risco).

**MATURIDADE DO INSTRUMENTO:** O FUNDO poderá ser constituído por um período indefinido ou por período limitado compatível com o período de programação (horizonte 2022). Neste último caso deverá prever as condições inerentes à sua liquidação.

**GARANTIA DE CAPITAL:** Não existe.

## VANTAGENS

### Beneficiários finais:

- Possibilidade de acesso a capital de risco;
- Possibilidade de apoio global a um plano Holístico de desenvolvimento empresarial;
- Partilha de risco com a entidade financiadora sem agravamento de passivos financeiros
- Obtenção de “*know-how*” e serviços especializados por parte dos novos parceiros de negócio.

### Financiadores:

- Melhor controlo e acompanhamento do projeto
- Possibilidade de intervenção direta nas decisões da empresa
- Reforça da estrutura económica do setor

## DESVANTAGENS

### Beneficiários finais:

- Partilha da gestão e capital da empresa,
- Cogestão do risco,
- Exigência em termos formalização e de cumprimento do plano de negócios.
- Maior compromisso nos resultados.

### Financiadores:

- Partilha de risco com ausência de garantias de remuneração do capital investido,
- Exigência acrescida ao nível da definição dos instrumentos e do acompanhamento da sua execução por forma a colmatar a não participação direta na sua gestão operacional, nomeadamente na decisão dos projetos.
- Ausência de garantias de retorno do capital.

**CASOS IDENTIFICADOS:** Não existem.

## POTENCIAL DE UTILIZAÇÃO NO QUADRO DAS POLÍTICAS DE DESENVOLVIMENTO

**RURAL:** A constituição destes fundos deverá ser negociada com a Comissão no quadro da regulamentação dos instrumentos financeiros e por semelhança a uma medida de capital de risco. É de notar que os apoios destinados à reestruturação ou saneamento financeiro de empresas não são elegíveis a fundos comunitários. Por outro lado deve ser devidamente acautelada a possibilidade de incluir, ainda que marginalmente, financiamento de tesouraria neste âmbito, pois a não existir essa possibilidade, dificilmente será viável uma atuação deste tipo.

**OUTRAS OBSERVAÇÕES:** A constituição destes fundos deverá ser negociada com a Comissão no quadro da regulamentação dos instrumentos financeiros e por semelhança a uma medida de capital de risco. É de notar que os apoios destinados à reestruturação ou saneamento financeiro de empresas não são elegíveis a fundos comunitários. Por outro lado deve ser devidamente acautelada a possibilidade de incluir, ainda que marginalmente, financiamento de tesouraria neste âmbito, pois a não existir essa possibilidade, dificilmente será viável uma atuação deste tipo.

## Ficha de caracterização de instrumento de engenharia financeira

## FUNDO de APOIO à INTERNACIONALIZAÇÃO

### OBJETIVO

- Configurar instrumentos de engenharia financeira para o apoio à promoção da exportação, Inovação empresarial de gestão e de produtos, marketing institucional e de produtos.
- Incrementar a competitividade no contexto dos mercados externos e promover a internacionalização das empresas nacionais apoiando o investimento intangível.
- Fixar recursos neste objetivo e promover a convergência e otimização da aplicação de recursos públicos nesta área de atuação.
- Promover a integração do setor agroalimentar utilizando a indústria agroalimentar como alavanca de desenvolvimento do setor agrícola de base.

**LEGISLAÇÃO APLICÁVEL:** A legislação aplicável será a legislação aplicável aos instrumentos financeiros a mobilizar, nomeadamente, Garantia Mútua, Capital de Risco, Subvenções Diretas reembolsáveis ou não reembolsáveis, créditos fiscais e de capital.

**SUPERVISÃO/REGULAÇÃO:** CMVM; Banco de Portugal; dotadores de capital e tutelas do fundo.

**ENTIDADES GESTORAS:** Pública: Gestão participada pelo MAMAOT (IFAP?), ME (IAPMEI?) e MNE (AICEP?)

**BENEFICIÁRIOS DIRETOS:** Sociedades Gestoras dos IF (Soc. Garantia mútua, soc. Capital de risco, Entidades bancárias) e Empresas Agroalimentares.

As condições de implementação devem ser definidas pela tutela do fundo, através de caderno de encargos que deverá servir de base à seleção das entidades intermédias.

**BENEFICIÁRIOS FINAIS:** Empresas agrícolas e agroalimentares.

#### CONDIÇÕES DE ACESSO:

- Projetos individuais: Aprovação do projeto de investimento / ação e cumprimento das regras específicas dos IF a utilizar.
- Projetos coletivos: Adesão a projeto de ação coletivo apresentado por “consórcio”, “cluster” ou “Grupo Operacional” reconhecido.

### FORMA E DURAÇÃO DO APOIO:

- Os apoios poderão assumir a forma de subvenções não reembolsáveis, reembolsáveis, participações em capital, etc. (ver esquema anexo).
- Apoios de curto prazo libertados gradualmente pelo Fundo constituído através dos diversos IF em função das necessidades verificadas e dos apoios programados.
- O fundo será constituído com o horizonte da programação de Desenvolvimento Rural (2020).
- Este fundo assume-se como um Fundo de Fundos que financia “on demand” os diversos instrumentos associados ao objetivo de internacionalização.

**MECANISMO DE ATUAÇÃO/FUNIONAMENTO:** (ver esquema anexo I). Constituição de um FUNDO DE FUNDOS a partir do qual serão efetuadas as dotações específicas de cada IF a utilizar bem como os pagamentos diretos aos beneficiários (diretos ou finais). Os projetos poderão ser aprovados pela entidade gestora do fundo (numa perspetiva de balcão único) e posteriormente contratados com as entidades intermediárias no cumprimento das suas regras específicas de atuação ou diretamente



pelas entidades intermediárias – Bancos, Sociedades Capital de Risco, Sociedades Garantia Mútua – nos termos e condições definidas pela entidade gestora.

**ORIGEM DO FINANCIAMENTO:** O Fundo é constituído com recursos exclusivamente públicos (nacionais e comunitários). A sua aplicação nos diversos IF a utilizar será alavancada por fundos privados das entidades intermediárias na proporção contratualizada e pelas contrapartidas dos beneficiários finais.

**NECESSIDADES DE FINANCIAMENTO:** Dotação estimada em 50 MEUROS (com possibilidade de faseamento em função da programação dos apoios e evolução da execução)

**ALAVANCAGEM e EROSAÇÃO/RECICLAGEM DE CAPITAL:** Custos de Gestão não superiores a 2,5%; Taxa de recuperação de capital de 20%;

**MATURIDADE DO INSTRUMENTO:** 10 anos (horizonte 2022) prorrogáveis.

**GARANTIA DE CAPITAL:** Pública com alavancagem de IF de garantia ou capital de risco.

#### VANTAGENS:

##### Beneficiários finais:

- Simplificação associada à transparência e objetividade dos financiamentos,
- Aprovação integrada do plano de ação,
- Balcão aberto e disponibilização pelo mercado dos instrumentos de apoio sem intervenção pública direta.

##### Financiadores:

- Otimização da aplicação de recursos pela melhor orientação para objetivos,
- Alavancagem e reciclagem de capital,
- Corresponsabilidade de gestão público – privada,
- Convergência e solidariedade entre fundos,
- Integração do setor AA e agrícola de base.

#### DESVANTAGENS

##### Beneficiários finais:

- Maior corresponsabilidade na gestão dos incentivos,
- Cogestão do risco,
- Análise dos projetos com critérios de mercado;
- Maior compromisso nos resultados.

##### Financiadores:

- Consumo parcial de recursos pelos intermediários financeiros,
- Exigência acrescida ao nível da definição dos instrumentos e do acompanhamento da sua execução por forma a colmatar a não participação direta na sua gestão operacional, nomeadamente na decisão dos projetos.

**CASOS IDENTIFICADOS:** Nos moldes preconizados não existem fundos semelhantes.

#### POTENCIAL DE UTILIZAÇÃO NO QUADRO DAS POLÍTICAS DE DESENVOLVIMENTO RURAL

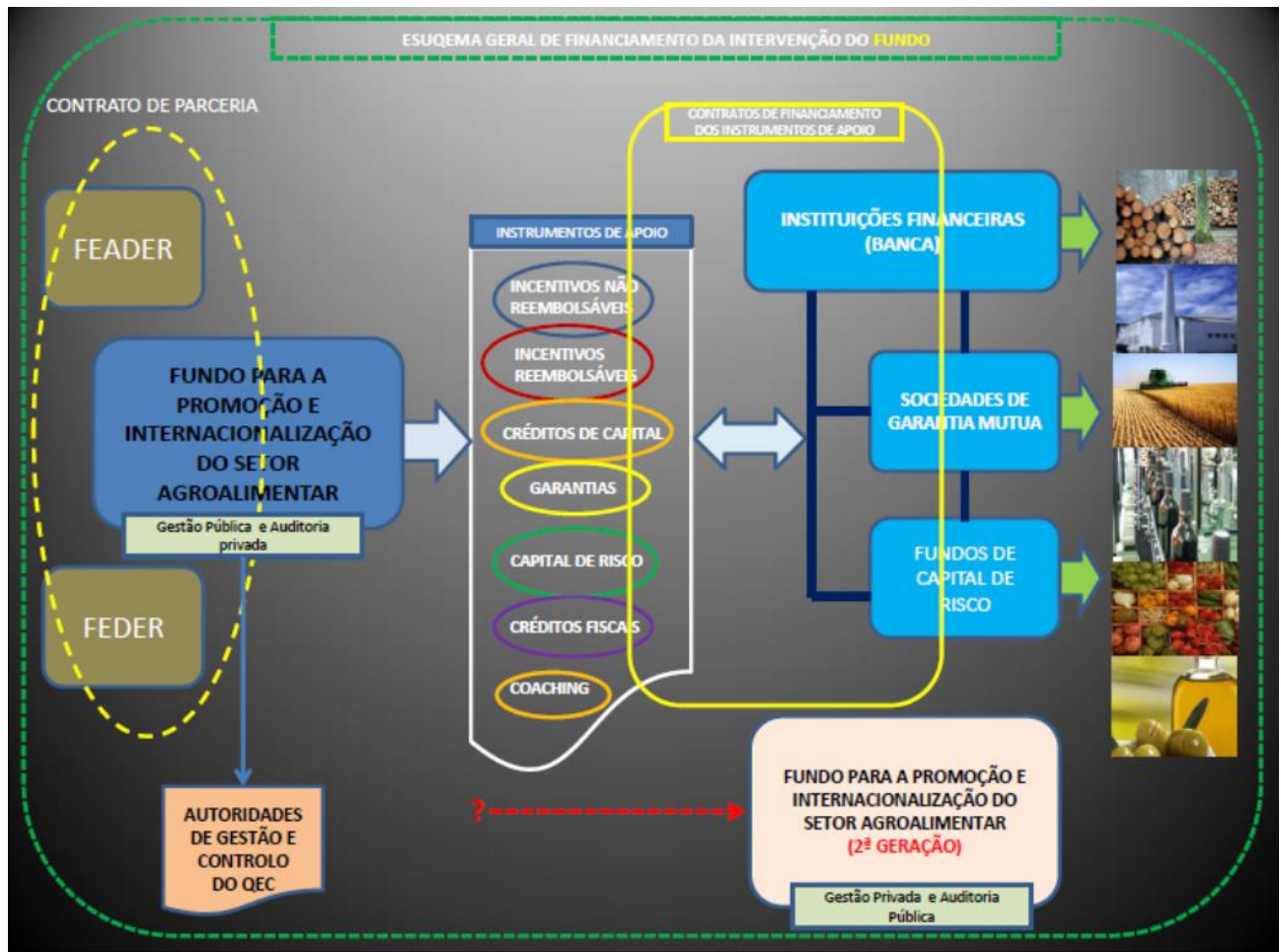
Este instrumento poderá assumir-se como um FUNDO de FUNDOS potencialmente cofinanciado a partir do FEADER, FEDER e FSE e centrado no objetivo “Internacionalização”, como um instrumento de competitividade.

As ações a financiar pelos diversos IF financiados a partir deste Fundo, deverão enquadrar-se nas regras de elegibilidade dos respetivos fundos e cumprirá às respetivas AG assegurar a traçabilidade dos apoios nos termos regulamentares.

O Esquema anexo (esquema 2) sintetiza a forma de atuação preconizada.

**OUTRAS OBSERVAÇÕES:** Dotação financeira a partir de fundos comunitários (FEDER, FSE e FEADER) pode ser gradual nos termos das regras em vigor.

Esquema 2



Fonte: GPP



## Conclusões

A Engenharia Financeira é um processo de utilização combinada, desagregada e/ou inovadora de instrumentos financeiros existentes, por forma a criar novos produtos, melhor adaptados às necessidades e expectativas específicas dos utilizadores, dos financiadores ou de ambos.

A sua utilização no quadro de financiamento de investimentos e Sistemas de Incentivos Públicos tem vindo a assumir um interesse crescente na UE, sendo apontada, no atual contexto económico e orçamental, como essencial para assegurar a sustentabilidade das políticas comunitárias pós 2013.

Os instrumentos de engenharia financeira permitem aumentar a alavancagem e melhorar a qualidade e eficiência dos financiamentos públicos, conferindo-lhes, sustentabilidade, também pela possibilidade de reciclagem de recursos financeiros no médio ou longo prazo.

Entre as principais vantagens do uso deste tipo de instrumentos identificaram-se as seguintes:

- Efeito multiplicador dos recursos públicos, atraindo outras fontes de financiamento para as políticas e investimentos públicos.
- Melhor desempenho e eficiência dos financiamentos públicos pela mobilização de novas fontes de conhecimento e competências.
- Efeito catalisador do trabalho em rede, parcerias e cooperação.
- Promoção da integração das empresas nos mecanismos de economia formal e nos mercados financeiros.
- Adaptabilidade a necessidades próprias de parceiros, territórios ou setores específicos.
- Reciclagem dos fundos públicos no médio e longo prazo e melhor objetivação da sua utilização.
- Efeito disciplinador do investimento e mitigação do risco de sobre investimento.

Para assegurar que as vantagens potenciais acima enunciadas sejam concretizadas será necessário assegurar que a sua implementação é feita de forma pertinente, eficaz e eficiente no quadro das políticas de desenvolvimento agrícola e rural.

Os instrumentos financeiros a utilizar devem ser inteligentes, integrados e flexíveis tendo em conta a diversidade de realidades empresariais, sociais e económicas coexistentes nos diversos territórios, bem como as especificidades do setor agrícola e do meio rural.

A criação de um sistema coerente de instrumentos capaz de responder a esta diversidade de territórios, empresas e realidades histórico – culturais, e sócio – económicas e oferecer respostas adequadas às múltiplas necessidades específicas daí resultantes, deve assentar nos seguintes princípios:

1. A utilização de instrumentos financeiros, no quadro dos incentivos ao desenvolvimento rural, deverá ser disponibilizada aos beneficiários como prerrogativa voluntária, conjuntamente ou em alternativa, total ou parcial, à concessão de subvenções a fundo perdido, e não como uma solução única;
2. Neste quadro, são os instrumentos de facilitação de acesso ao crédito – Garantias mútuas e Fundos de Empréstimo – aqueles que se afiguram melhor adaptados às necessidades do setor, em particular no apoio a beneficiários que não possuam fundos próprios suficientes para garantir os investimentos.
3. A existência de um leque tão vasto quanto possível de soluções colocadas à disposição dos beneficiários será sempre tida por positiva, por garantir uma maior flexibilidade na resposta a necessidades e condicionalismos específicos de cada um desses beneficiários.
4. Instrumentos visando objetos específicos de política poderão ser utilizados (exemplo do Fundo de Dinamização Empresarial ou de Internacionalização) sempre que esses objetivos venham a assumir-se como prioritários no quadro do futuro programa de desenvolvimento rural e tendo em conta a sua articulação com os restantes fundos estruturais e de coesão
5. O desconhecimento de grande parte dos potenciais beneficiários sobre estes instrumentos, bem como a falta de conhecimentos sobre a abordagem formal dos mercados financeiros, aponta para que a sua eficaz implementação tenha de ser acompanhada por ações de formação e informação adequadas.



## Bibliografia

- ABREU, Margarida (2013) “Contributo para uma reflexão sobre o sistema financeiro europeu”, Doc. Rede Economia com future, Lisboa.
- BELO, Fátima e CENTEIO, José (2004) “Financiamentos alternativos – Microfinanciamentos. Breve apresentação. ANDC – Associação Nacional de Direito ao Crédito, Lisboa.
- EU RURAL REVIEW nº13 (2012) “Rural development financial instruments: New opportunities to tackle the economic crisis”, Bruxelas.
- ENRD – European Network for Rural Development (2012) “Final report on the ENDR Rural Entrepreneurship Thematic Initiative: Rural Finance”, Bruxelas.
- IAPMEI; APCRI (2006) “Guia prático do capital de risco”, Lisboa.
- LIKANEN, Erkki (2012). “High-level Expert Group on reforming the structure of the EU banking setor” Chaired by Erkki Liikanen – Final Report, Bruxelas.
- MTSS/DGERT (2006) - CADERNOS DE EMPREGO E RELAÇÕES DE TRABALHO N.º 04 – “ Avaliação dos Apoios à Criação do Próprio Emprego por Desempregados Subsidiados”. Quaternaire Portugal
- SETEM; OIKOS e UCODEP (2009) “Fundos de investimento e microfinança – características chave e boas práticas, Lisboa.
- TCE – TRIBUNAL de CONTAS EUROPEU, parecer nº7/2011 (2012/ C 47/01). JOUE de 17/02/2012, Bruxelas.
- TCE (Relatório especial nº2 de 2012) “Instrumentos financeiros de apoio às PME cofinanciados pelo fundo europeu de desenvolvimento regional”, Bruxelas.

## LISTA DE ACRÓNIMOS

- AD ELO – Associação de Desenvolvimento Local da Bairrada e Mondego
- ADD – Associação de Desenvolvimento do Dão
- ADDLAP – Associação de Desenvolvimento do Dão, Lafões e Alto Paiva
- ADL – Associação de Desenvolvimento Local
- ADRAT – Associação de Desenvolvimento da Região do Alto Tâmega
- ADRIMAG – Associação de Desenvolvimento Rural Integrado das Serras do Montemuro Arada e Gralheira
- ANDC – Associação Nacional de Direito ao Crédito
- ANIMAR – Associação Portuguesa para o Desenvolvimento Local
- APRODER – Associação para a Promoção do Desenvolvimento Rural do Ribatejo
- CAP – Confederação dos Agricultores de Portugal
- CASES – Cooperativa António Sérgio para a Economia Social
- CCAM – Caixa de Crédito Agrícola Mútuo
- CE – Comissão Europeia
- CIDEC – Centro Interdisciplinar de Estudos Económicos
- CMVM – Comissão de Mercado de Valores Mobiliários
- CNES – Conselho Nacional para a Economia Social
- CONFAGRI – Confederação Nacional das Cooperativas Agrícolas e do Crédito Agrícola de Portugal
- CORANE – Associação de Desenvolvimento dos Concelhos da Raia Nordestina
- CRER – Criação de Empresas em Espaço Rural
- DGADR – Direção-Geral de Agricultura e Desenvolvimento Rural
- DN – Despacho Normativo
- ESDIME – Agência para o Desenvolvimento Local no Alentejo Sudoeste
- FCR – Fundo de capital de risco
- FEADER – Fundo Europeu Agrícola de Desenvolvimento Rural
- FEDER – Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional
- FFP – Fundo Florestal Permanente
- FMT – MINHA TERRA – Federação Portuguesa de Associações de Desenvolvimento Local
- FSE – Fundo Social Europeu

GAL – Grupo de Ação Local

GPP – Gabinete de Planeamento e Políticas

I&D – Investigação e Desenvolvimento

IAPMEI – Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação

IEF – Instrumentos de Engenharia Financeira

IEFP – Instituto do Emprego e Formação Profissional

IF – instrumento financeiro

IFDR – Instituto Financeiro para o Desenvolvimento Regional

ILE – Iniciativas Locais de Emprego

Interreg – Innovation & Environment Regions of Europe Sharing Solutions

IVA – Imposto sobre o valor acrescentado

LEADER – Abordagem LEADER – Ligação Entre as Ações de Desenvolvimento da Economia Rural

LEADER OESTE – Associação para o Desenvolvimento e Promoção Rural do Oeste

LEADERSOR – Associação para o Desenvolvimento Rural Integrado do Sôr

MAMAOT – Ministério da Agricultura, do Mar, do Ambiente e do Ordenamento do Território

MF – Ministério das Finanças

MONTE – Desenvolvimento Alentejo Central, A.C.E.

MTSS/DGERT – Ministério do Trabalho e Segurança Social / Direção Geral do Emprego e das Relações de Trabalho

OCDE – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

OP – Organização de produtores

OPF – Organização de produtores florestais

PAC – Política Agrícola Comum

PADES – Programa de Apoio ao Desenvolvimento da Economia Social

PAECPE – Programa de Apoio ao Empreendedorismo e à Criação do Próprio Emprego

PEOE – Programa de Estímulo à Oferta de Emprego

PIB – Produto Interno Bruto

PME – Pequenas e Médias Empresas

PNM – Programa Nacional de Microcrédito

PO – Programa Operacional

POPH – Programa Operacional Potencial Humano



PDR – Programa de Desenvolvimento Rural

PRODER – Programa de Desenvolvimento Rural

QCA – Quadro Comunitário de Apoio

QREN – Quadro de Referência Estratégica Nacional

SCR – Sociedade de capital de risco

SGM – Sociedade de Garantia Mútua

SIM – Sistema de microcrédito para o autoemprego e a criação de empresas

SIPAC – Sistema Informação Contra Aleatoriedades Climáticas

SODERA – Sociedade Desenvolvimento Regional do Alentejo

TC / TCE– Tribunal de Contas Europeu

UE – União Europeia

ZIF – Zona de Intervenção Florestal