

O FUTURO DAS EMPRESAS

A par das novas regras contabilísticas e fiscais, que vão daqui a um mês obrigar a um maior rigor no reporte a todas as entidades, neste último ano vimos intensificar os factores de condicionamento da actividade das empresas, tais como:

- Globalização (acesso generalizado à informação; o mercado é o mundo);
- Crise energética (encarecimento dos factores de produção, distribuição e consumo);
- Abrandamento da actividade económica (diminuição dos negócios), Aumento dos Prazos de Recebimento (dificuldades de fundo de manei) e Concentração empresarial (redução do nº de empresas);
- Crise financeira e dificuldade no acesso ao crédito bancário.

A situação económica nacional continuou a traduzir-se principalmente em:

- insuficiente dimensão do mercado e conseqüentemente das nossas empresas, dificultando o seu processo de internacionalização
- ausência de investimento público que estimule verdadeiramente a economia
- funcionamento das instituições financeiras apenas como destino e não origem de liquidez
- existência de legislação laboral pouco adequada às necessidades de maior competitividade
- falta de atractivos para captação de investimento externo
- insuficiente formação e preparação quer de empresários quer de trabalhadores

De facto, a crise financeira está a obrigar as empresas a re-equacionar quer a sua política de investimentos, quer de funcionamento.

A nível de política de investimentos das empresas, podemos vislumbrar o seguinte:

- Necessidade de grande fundamentação das decisões de investimento (Planos de Negócio e Estudos de Mercado)
- Conveniência no desenvolvimento de parcerias
- Obrigatoriedade de dispor de capitais próprios em parte significativa dos investimentos a realizar

A nível de política de funcionamento das empresas, podemos vislumbrar o seguinte:

- Forte restrição na atribuição de crédito a clientes
- Progressiva eliminação dos meios de pagamento não efectivos (letras, cheques)
- Redução tendencial do nível de stocks e conseqüente minimização dos prazos para satisfação de encomendas
- Subcontratação de todas as tarefas que não constituem a actividade da empresa, remetendo-se as empresas à especialização e ao estabelecimento de parcerias

Evidentemente, ocorrem novas oportunidades derivadas das alterações de mercado que deixam espaços abertos (ou novos por criar).

Nunca é demais repetir a seguinte analogia:



Por tudo isto, as alterações conjunturais ou mesmo estruturais podem-se consubstanciar em ameaças e oportunidades, dado que altera os parâmetros e permite ajustamentos nos tecidos económicos e empresariais.

Para tirar partido das oportunidades, há que ter coragem de abandonar negócios em fase desfavorável (admitindo que todos os organismos têm um ciclo de vida, descendente no final), tomando as decisões com base em racionalidade empresarial, e fundamentadas em Planos de Negócio.

DECISÕES DE INVESTIMENTO E SOLUÇÕES DE FINANCIAMENTO

Se há um ano atrás desenvolvíamos o raciocínio sobre a conveniência na restrição de utilização dos financiamentos bancários nas políticas de investimento e funcionamento (mas principalmente na primeira), hoje isso é uma inevitabilidade, uma vez que:

- Os fundos disponíveis para concessão pela banca estão limitados
- O custo do capital é elevado (spreads), apesar das taxas de referência estarem em valores mínimos, e como tal só poderão subir
- As condições de salvaguarda exigidas pelos bancos são faraónicas, constituindo situações de ruína familiar em potência

Estes factores, aliados ao restante enquadramento institucional e conjuntural, limitam as opções no desenvolvimento de projectos de investimento. Daí que cada vez mais faz sentido o estreitamento de canais de relacionamento entre promotores/empreendedores e investidores.

Definições:

- promotores - pessoas ou organismos empreendedores e/ou empresários
- investidores - pessoas ou organismos que pretendem aplicar os seus recursos de forma a maximizar a sua rentabilidade

Os particulares aplicam boa parte dos seus recursos em aplicações "sem risco" através das instituições bancárias, com uma rentabilidade média muito próxima da inflação (quando não inferior). Esses recursos são utilizados por essas mesmas instituições para conceder crédito a uma taxa média bastante superior. Um investidor pode por outro lado aplicar uma determinada % dos seus recursos directamente em negócios e empresas, desde que exista uma conjugação dos seguintes factores:

- Estudo e fundamentação de todos os passos estratégicos de acordo com Planos de Negócio específicos
- Definição de acordos pré-estatutários e side letters para clara definição prévia das relações entre sócios em função da evolução do negócio
- Orientação e salvaguarda jurídica de todas as decisões e actos relevantes
- Transparência e credibilidade dos negócios, quer no reporte ao fisco, quer na informação para gestão

Atenção : qualquer negócio encerra um risco, em relação com a rentabilidade (maior risco, maior rentabilidade potencial). Qualquer investidor deve estar apto para aceitar perdas pontuais, e não é fácil hoje em dia identificar actividades com pouco risco. Em Portugal (como em todos os países com economias de funcionamento similar) existe um mercado financeiro bastante regulado e supervisionado por entidades a quem se atribui toda a credibilidade e eficiência, e onde tanta gente perde dinheiro, quer nas aplicações bolsistas, quer ainda em aplicações de retorno fixo, antes encaradas como terreno de gente honesta e séria ...

Assim, sendo observados os aspectos de racionalidade, boas práticas e transparência anteriormente referidos, as aplicações directas de investidores nas empresas e nos projectos podem ter excelentes razões:

- Obviar ao facto de não dispôr de know-how específico para uma qualquer actividade (procurar ideias);

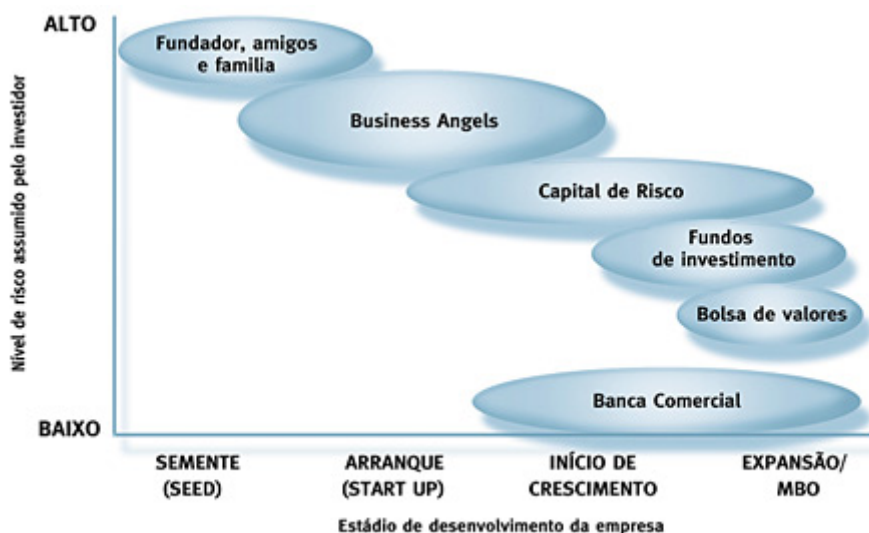
- Minimizar o risco, não investindo uma percentagem muito significativa das suas possibilidades num só negócio (diversificar a aplicação dos recursos);
- Estar aberto a caminhar com parceiros mas não os encontrar em absoluto ou não os encontrar à altura (recorrer a profissionais);
- Pretender mais que uma aplicação financeira de rentabilidade fixa (atitude activa);
- Preferir estar ligado a uma equipa que lhe pode trazer novas oportunidades futuras de negócios (conseguir sinergias);
- Procurar um bom retorno do capital investido (criar valor).

No lado oposto (ao que nós preferimos designar do mesmo lado ...), a aceitação, por parte de um promotor, de uma parceria/participação com investidores, pode também ter excelentes razões, tais como:

- Estar menos dependente da banca, ou seja, de reembolsos rigidamente desenquadrados do ritmo de libertação de meios do negócio (tesouraria menos comprometida), embora possa ao mesmo tempo, e em caso de franca necessidade e conveniência, facilitar a viabilização de eventuais empréstimos;
- Ter possibilidade de sinergias com outros negócios, um maior leque de contactos e conselhos (maior dimensão);
- Alcançar mais rapidamente os objectivos (maiores recursos e possibilidades de expansão).

De realçar que o nosso sistema financeiro está organizado de uma certa forma, tipificando soluções financeiras em função das necessidades dos negócios, mas da forma mais conveniente às entidades financeiras, no que respeita à sua salvaguarda e rentabilidade, de forma completamente predadora (compare-se a rentabilidade do sistema financeiro com a da economia real).

O mercado de financiamento está tipificado como se apresenta de seguida:



Fonte: Mark van Osnabrugge, University of Oxford, "Comparison of Business Angels and Venture Capitalists", Julho 1998.

Contudo, esta tipificação apenas convém ao próprio mercado financeiro, que na realidade utiliza esta segmentação para limitar o risco aos próprios promotores.

Infelizmente, a maioria das pessoas não está preparada para ser abordada a investir numa ideia ou num negócio que lhe possa ser conveniente de alguma forma, mas que não tenha sido pensado por ela. Por outro lado, poucos estão habituados a recorrer, para efeitos de financiamento de uma ideia ou de um negócio, a particulares ou empresas que de alguma forma possam tirar benefícios futuros desse desenvolvimento.

Estamos por outro lado mais formatados a procurar incentivos e subsídios. Com efeito, a consideração de subsídios tornou-se uma condição excessivamente importante para a tomada de decisões de investimento, que vai ser difícil de ultrapassar (as decisões de investimento são condicionadas). Não se contentando com a racionalidade económica, muitos empresários levam este factor em forte consideração. Se bem que financeiramente estes mecanismos podem ter bastante interesse, só devem ser utilizados após tomada de decisões de investimento, como factor de redução dos custos de financiamento.

Em resumo, existe um leque de pessoas e empresas com falta de capital mas com:

- Ideias de negócio
- Negócios em fase inicial
- Empresas com potencial de crescimento

A nossa equipa potencia, promove e apoia a interacção entre investidores e promotores, e apresenta sugestões de actuação nos negócios empresariais.

Para tal, no caso de prestação de serviços a um promotor/empresário, a metodologia de trabalho assenta em:

- detecção de oportunidades
- formalização de um relacionamento comercial com as partes interessadas
- elaboração de um Plano de Negócio (Business Plan) adaptado a cada tipologia em causa
- elaboração de proposta para investidores
- sua divulgação selectiva
- eventual apoio no processo de avaliações e negociação com vista a contratação
- e eventual apoio no follow-up do negócio

Um Plano de Negócio tem a seguinte estrutura indicativa:

- Apresentação do Negócio
- Apresentação dos Promotores
- Descrição e Objectivos do Projecto
- Análise do Sector de Actividade (Procura, Oferta, Concorrência)
- Caracterização das Tecnologias e Enquadramento Legal
- Descrição do investimento
- Produtos, Serviços, Mercados, Capacidades
- Recursos Humanos e Formação
- Comercialização e Marketing
- Calendário de implementação
- Estudo de Viabilidade e Sensibilidade/Risco
- Conclusões

No caso de prestação de serviços a um investidor, o processo é mais prospectivo, mas assenta nos pressupostos anteriores. Existem contudo diversas possibilidades mistas com a mesma finalidade: dinamizar as relações entre promotores e investidores.

É bem vinda a análise de ideias de negócio (empreendedores), no sentido da sua pré-avaliação e eventual posterior desenvolvimento, com detalhe das possibilidades de financiamento.

Aqui, a ECU92 é o parceiro certo para “olear” as oportunidades de negócio potenciais, no que se refere a consultoria específica nas seguintes áreas (estudos para tomada de decisão sobre questões de estratégia, investimento e financiamento):

- Projectos de investimento: Projectos de diverso teor tendo em vista principalmente o crescimento orgânico (expansão, diversificação, integração)
- Projectos de raiz: Projectos de lançamento de novas empresas ou novas unidades, sujeitos a um maior grau de risco e incerteza (empreendedorismo)
- Reestruturações de empresas: Projectos diversos que envolvam a necessidade de alterações mais ou menos profundas nas empresas (a nível da estratégia, da organização, ou apenas de determinados pormenores com vista à sua evolução/optimização)
- Fusões e aquisições de empresas: Projectos de crescimento não orgânico (levar ao extremo a noção de parceria)
- Parcerias e cooperação entre empresas: Projectos de partilha e conjugação de esforços e colaboração entre entidades, com vista a obter vantagens competitivas, podendo inclusivamente ser uma cooperação entre competidores (coopetição)
- Aberturas no capital de empresas: Aceitação de novos parceiros de capital por razões financeiras e/ou estratégicas
- Internacionalização de empresas: Extensão da actividade das empresas ao mercado externo, mediante exportação ou envolvimento com outras entidades externas por uma das formas anteriormente referidas
- Profissionalização de empresas familiares e autonomização da gestão face aos proprietários: Criação e activação de equipas de gestão, definição de estratégias e actuações em função de critérios de racionalidade empresarial, sem limitação a orientações exclusivas por razões familiares ou de propriedade

No que se refere aos serviços tradicionalmente prestados às empresas (incluindo evidentemente os processos co-financiados com incentivos financeiros da UE), existe uma concorrência atomizada com outros gabinetes de consultoria, assistência fiscal, etc.

Já no que se refere à interacção entre promotores/empresários e investidores, existe um enorme potencial no desenvolvimento de parcerias (partilha de informação, cooperação), onde todos podem ganhar, tendo em especial atenção que o peso do exterior é crescente (a mercados clientes e fontes de financiamento).

O QUADRO DE INCENTIVOS AO INVESTIMENTO 2007-2013

O Quadro de 2007-2013 (principalmente até 2011) deverá representar a última oportunidade para beneficiar de apoios financeiros ao investimento deste tipo, que se têm caracterizado pelo mais rápido funcionamento, maior libertações “à cabeça” dos incentivos, mas com maior exigência, quer em termos de rapidez de resposta nas solicitações, quer na comprovação dos processos de licenciamento.

Por outro lado, e pelas dificuldades no relacionamento com o sistema financeiro, torna-se cada vez mais rigorosa a obtenção de garantias bancárias necessárias para libertar os incentivos, sendo mais uma razão para dispor de capacidade de capitais.

O Quadro 2007-2013 apresenta um conjunto de incentivos financeiros ao investimento bastante abrangente. Contudo, limitamos a sua apresentação aos programas mais utilizados (existem muitos outros, de aplicação a analisar em cada caso específico):

QREN / SI – Qualificação PME (Sistema Incentivos à Qualificação e Internacionalização PME)

BENEFICIÁRIOS:

- Investimentos acima de €25.000 em factores dinâmicos de competitividade de PMEs
- Propriedade Industrial
- Criação, moda e design
- Desenvolvimento e Engenharia de Produtos, Serviços e Processos
- Organização e Gestão de Tecnologias de Informação e Comunicação
- Qualidade
- Ambiente
- Diversificação e Eficiência Energética
- Economia Digital
- Comercialização e Marketing
- Internacionalização
- Responsab. Social, Segurança, Saúde Trabalho e Igualdade de Oportunidades

INVESTIMENTOS COMPARTICIPÁVEIS:

- Aquisição de equipamentos de gestão, comercialização e marketing, distribuição e logística, design, qualidade, segurança, saúde, controlo laboratorial, ambiente, eficiência energética, informática e software
- Aquisição de tecnologia e patentes
- Estudos, projectos, planos de marketing, certificações
- Criação e desenvolvimento de insignias, marcas e colecções próprias
- Registos, domiciliações e adesões na economia digital (internet)
- Promoção internacional

INCENTIVO:

- Taxa de incentivo de 35% a 60% sobre os investimentos participáveis
- Incentivo a fundo perdido até aos €250.000, acima disto é reembolsável

QREN / SI – Inovação (Sistema de Incentivos à Inovação)

BENEFICIÁRIOS:

- Produção de novos bens/serviços ou melhorias significativas da produção actual
- Adopção de novos ou melhores processos ou métodos de fabrico, logística e distribuição, métodos organizacionais ou de marketing
- Expansão de capacidades de produção em actividades de alta tecnologia ou com procuras internacionais dinâmicas
- Criação de empresas nos primeiros anos com recursos qualificados ou de actividades em sectores de forte crescimento
- Investimentos acima de €150.000

INVESTIMENTOS COMPARTICIPÁVEIS:

- Construção de edifícios e obras de remodelação (só sector do Turismo)
- Aquisição de equipamentos de gestão, produção, comercialização e marketing, comunicações, logística, design, qualidade, segurança, saúde, controlo laboratorial, ambiente, eficiência energética, informática e software, produção de energias renováveis para consumo próprio
- Aquisição de tecnologia e patentes
- Estudos, projectos, planos de marketing, certificações
- Criação e desenvolvimento de insígnias, marcas e colecções próprias
- Registos, domiciliacões e adesões na economia digital (internet)
- Promoção internacional

INCENTIVO:

- Taxa de incentivo de 35% a 75% sobre os investimentos comparticipáveis
- Incentivo Reembolsável
- Parte do incentivo reembolsável (até 75%) pode ser convertido em fundo perdido, em função da avaliação do desempenho do projecto

QREN / SI – I&DT (Sistema de Incentivos à Investigação e Desenvolvimento Tecnológico)

BENEFICIÁRIOS:

- Projectos de investigação e desenvolvimento tecnológico
- Empresas de todos os sectores de actividade
- Ter carácter inovador e incorporar desenvolvimentos tecnológicos significativos
- Investimentos acima de € 100.000

INVESTIMENTOS COMPARTICIPÁVEIS:

- Despesas com pessoal dedicado a actividades de I&DT
- Despesas de investigação contratada e aquisição de patentes
- Matérias-primas e componentes para o projecto
- Assistência técnica, científica e consultoria
- Aquisição de instrumentos, equipamento científico, técnico e software
- Custos com Propriedade Industrial, nacionais e internacionais
- Despesas com promoção e divulgação
- Despesas com missões internacionais relacionadas com o projecto
- Despesas com certificações de Investigação, Desenvolvimento e Inovação

INCENTIVO:

- Taxa de incentivo de 25% a 75% sobre os investimentos comparticipáveis
- Subsídio a fundo perdido até aos €1.000.000, acima deste valor o incentivo será 75% a fundo perdido e 25% reembolsável

PRODER / Inovação e Desenvolvimento Empresarial / Modernização e Capacitação Empresas

Beneficiários:

Empresas de transformação ou comercialização de produtos agrícolas (matéria prima e produto transformado).

Investimentos Comparticipáveis

- Construção, aquisição ou melhoramento de edifícios
- Compra de máquinas e equipamentos, incluindo software, equipamento para produção e utilização de energias renováveis, investimentos para cumprimento de normas ambientais, higiene e de bem-estar animal
- Estudos e projectos
- Formação profissional

Incentivo:

Subsídio a fundo perdido, até 40% para investimentos materiais, 35% para investimentos imateriais e 75% para Formação.

PROMAR – TRANSFORMAÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO DOS PRODUTOS DA PESCA

BENEFICIÁRIOS:

- Empresas com actividade na área dos produtos da pesca ou da aquicultura (preparação, congelação, conservação, secagem, fabricação de refeições)

INVESTIMENTOS COMPARTICIPÁVEIS:

- Construção ou remodelação de instalações
- Aquisição de instalações
- Vedações e preparação de terrenos
- Equipamentos de preparação, transformação, tratamento, conservação, acondicionamento e embalagem, armazenagem e comercialização
- Equipamentos de movimentação interna e pesagem
- Equipamentos sociais, de qualidade, segurança, etc.
- Estações de tratamento de águas residuais
- Formação profissional
- Meios de transporte sob temperatura dirigida
- Auditorias, estudos e projectos

INCENTIVO:

- Até 60% sobre os investimentos participáveis, sendo parte a fundo perdido e parte reembolsável, em função do montante de investimento e do cumprimento das metas propostas

A CONSULTORIA

A ECU92 é um gabinete de consultoria sediado na Grande Lisboa, mas que já teve oportunidade de lidar com empresas em quase todos os sectores de actividade, com diversos perfis de empresários e vários estágios de maturidade de negócios. De facto:

- Tem uma equipa pequena mas muito dinâmica, ágil, personalizada e garante de confidencialidade
- Presta um serviço bastante personalizado e remunerado de acordo com a evolução e o sucesso
- Em 2009 tem 18 anos de experiência no mercado de consultoria
- Já desenvolveu cerca de 1.100 projectos de investimento, de diversas dimensões (desde a muito pequena à média/grande) e em diferentes sectores de actividade
- Já contactou com a realidade de um enorme número de empresas, e conta na sua base de dados com uma significativa fonte potencial de negócios e oportunidades, gerando muitas sinergias
- Lida com colaborações regionais dispersas por boa parte do país, nomeadamente Gabinetes de Contabilidade e Consultoria Fiscal, que contam neste momento com milhares de clientes

COLABORAÇÕES

NORTE	AMARANTE, GUIMARÃES, PORTO, SANTO TIRSO, VILA REAL
CENTRO	ABRANTES, MARINHA GRANDE, LEIRIA, SANTARÉM
SUL	LISBOA, ODEMIRA

SECTORES DE ACTIVIDADE

Comércio	Farmácias, Produtos alimentares e bebidas, Electrodomésticos, Perfumaria e cosmética, Supermercados, Equipamento informático, Equipamentos e componentes eléctricos, Mobiliário e decoração, Veículos, Outros grossistas e retalhistas diversos
Indústria	Reciclagem, Metalurgia e metais, Têxteis e calçado, Artes gráficas, Mobiliário e artigos em madeira, Componentes para automóveis, Fabrico de aeronaves, Materiais de construção, Extracção de areias e britas, Extracção e transformação de mármore e granitos, Plásticos, Tintas, Construção civil, Aproveitamento energético, Energias alternativas, Agro-indústrias (arroz, carnes, pinhão, vinho, frutas)
Serviços	Turismo (alojamento, restauração, bebidas, animação), Domótica, Transportes aéreos, Ambiente, Contabilidade e consultoria, Ginásios e clínicas, Estabelecimentos de ensino, Apoio social (lares, creches)