



João Emanuel Freitas Teixeira

# Restrições Financeiras das PME – Importância dos Fundos Estruturais

Relatório de Estágio apresentado à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra  
para a obtenção do grau de mestre em Gestão

Julho, 2017



UNIVERSIDADE DE COIMBRA





FEUC FACULDADE DE ECONOMIA  
UNIVERSIDADE DE COIMBRA

João Emanuel Freitas Teixeira

# Restrições Financeiras das PME – Importância dos Fundos Estruturais

Relatório de Estágio apresentado à Faculdade de  
Economia da Universidade de Economia para a obtenção  
do grau de Mestre em Gestão

**Entidade de Acolhimento:** Stratbond Consulting, Lda.

**Supervisor Profissional:** Doutor Alberto Mário Brandão Antunes

**Orientador Académico:** Prof. Doutor Paulo Miguel Marques Gama Gonçalves

Coimbra, Julho de 2017

## **Restrições Financeiras das PME – Importância dos Fundos Estruturais**

---

**Epígrafe**

*“O valor das metas futuras não reside na imagem do futuro que se cria na mente, mas sim na mudança que elas provocam no presente”*

David Allen (2010)



### Agradecimentos

A entrega deste relatório e a sua respectiva apresentação, marcam o culminar de 5 anos de muitas vivências, experiências e aprendizagem. Como tal, gostaria de prestar o meu reconhecimento e agradecimento a todas as pessoas que contribuíram para tornar este período tão marcante.

Ao Doutor Mário Brandão, pela oportunidade concedida, pelo acompanhamento, apoio e, sobretudo, todos os conhecimentos transmitidos.

A toda a equipa da Stratbond Consulting, pelo acolhimento, simpatia e disponibilidade demonstrados durante todo o estágio.

Ao Professor Doutor Paulo Gama, pela orientação, disponibilidade e incentivo dado para a realização deste trabalho.

Aos meus amigos e colegas, que partilharam comigo grandes momentos durante estes 5 anos.

Ao Marco, João Carlos, Hugo, Gabriel e Dinis por estarem presentes quase desde o primeiro dia de faculdade e pelo apoio constante e incondicional.

Um agradecimento especial à minha namorada, por todo o apoio dado e por me incentivar a ser sempre melhor e a superar-me constantemente.

Aos meus pais, que tornaram tudo isto possível e com os quais sempre pude contar para me ajudar a ultrapassar qualquer obstáculo.

À minha irmã, por ser um exemplo de entrega e dedicação para mim.

Aos meus avós, por estarem sempre presentes e pelos conselhos dados durante toda esta caminhada.

A todos vós, um enorme obrigado!





### Resumo

O presente relatório surge no âmbito do estágio curricular realizado na entidade Stratbond Consulting, como forma de conclusão do Mestrado em Gestão da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.

O trabalho realizado nesta consultora, permitiu-me um contacto direto com os programas de Fundos Estruturais da UE ao dispor das PME, pelo que, neste contexto, surgiu o interesse de estudar as restrições financeiras a que estão sujeitas estas empresas no seu dia a dia, na sua procura por financiamento, e de que forma os Fundos Estruturais podem contribuir para aliviar estas restrições.

Inicialmente, através de uma pesquisa bibliográfica, procurou-se perceber em que consistiam estas restrições financeiras. Concluiu-se que existe um consenso geral de que as pequenas e médias empresas têm bastante mais dificuldade em aceder a crédito para financiar os seus projetos, quando comparadas com as grandes empresas. As principais razões para tal acontecimento são de várias naturezas, sendo crucial uma maior intervenção do estado e instituições financeiras de modo a aliviar estas restrições, uma vez que as PME são a chave para um maior desenvolvimento económico.

O objetivo deste relatório passa por mostrar o efeito que os Fundos Estruturais podem ter na melhoria do acesso a financiamento por parte das PME, uma vez que muitos desde fundos, se apresentam como uma oportunidade de financiamento pouco dispendiosa e exclusiva às PME.

Numa segunda fase, é abordado o estágio curricular realizado, sendo feito uma descrição da empresa e das tarefas realizadas, bem como uma análise crítica aos conhecimentos adquiridos e sua relação com o tema escolhido.

**Palavras-Chave:** Pequenas e Médias Empresas (PME); Restrições Financeiras; Fundos Estruturais; Crédito Bancário.



### Abstract

The present report was developed in the context of my internship, held at Stratbond Consulting, as a way of conclusion of my Master's studies in Management at the Faculty of Economics of University of Coimbra.

The work carried out at this company has allowed me to have direct contact with the EU Structural Funds programs available for SMEs. In this context, I found it interesting to study the financial constraints suffered by SMEs in their search for financing and how the Structural Funds can help to alleviate this constraints.

Initially, through a bibliographical research, the goal was to understand what these financial restrictions consisted of. It was concluded that there is a general agreement that small and medium-sized enterprises have a much greater difficulty in accessing credit to finance their projects when compared to large enterprises. The reasons to this are from different natures, and it's essential that the governments and the financial institutions have a greater intervention, in order to alleviate this constraints, as the SMEs are a very important key for the economic development.

The purpose of this paper is to show the effect that Structural Funds can have on improving access to finance for SMEs, since some of this funds, present themselves as an opportunity of low cost financing and can be exclusively for SMEs.

In a second phase, the curricular internship is addressed, describing the company and the tasks performed, as well as a critical analysis of the knowledge acquired and its relation to the chosen theme.

**Keywords:** Small and Medium Enterprises (SME); Financial Constraints; Structural Funds; Bank Credit.



### **Lista de Siglas e Abreviaturas Mais Importantes**

**CE** – Comissão Europeia

**ECB** – European Central Bank

**FC** – Fundos de Coesão

**FEDER** – Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional

**FEUC** – Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra

**FSE** – Fundo Social Europeu

**INE** – Instituto Nacional de Estatística

**OCDE** – Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

**PME** – Pequena e Média Empresa

**UE** – União Europeia



## **Índice de Tabelas, Figuras e Quadros**

### **Índice de Tabelas**

<b>Tabela 1 – Definição de PME.....</b>	<b>2</b>
---	----------

### **Índice de Figuras**

<b>Figura 1 – Valor acrescentado e emprego no setor não-financeiro na UE28 por tamanho das empresas.....</b>	<b>2</b>
--	----------

<b>Figura 2 – Número de PME por cada 100 habitantes.....</b>	<b>3</b>
--	----------

<b>Figura 3 – Crescimento do emprego nas PME por Estado Membro.....</b>	<b>3</b>
---	----------

<b>Figura 4 – Fontes de financiamento de acordo com as fases de crescimento da empresa.....</b>	<b>5</b>
---	----------

<b>Figura 5 – Correspondência entre os diferentes grupos de restrição.....</b>	<b>7</b>
--	----------

<b>Figura 6 – Financiamento estrutural médio anual em euros per capita: a posição de Portugal na UE de 1989 a 2011.....</b>	<b>23</b>
---	-----------

<b>Figura 7 – Organograma da Stratbond Consulting.....</b>	<b>30</b>
--	-----------

### **Índice de Quadros**

<b>Quadro 1 – Fontes alternativas de financiamento.....</b>	<b>14</b>
---	-----------

<b>Quadro 2 – Importância dos Fundos Estruturais.....</b>	<b>27</b>
---	-----------





## Índice

1. Introdução.....	1
2. Revisão Bibliográfica .....	5
2.1 Contextualização .....	5
2.2 Restrições Financeiras .....	6
2.3 Fontes Alternativas de Financiamento .....	13
2.4 Políticas para combater as restrições financeiras das PME .....	16
2.4.1 A nível institucional .....	17
2.4.2 A nível governamental .....	17
2.4.3 A nível europeu.....	19
2.5 Papel dos fundos estruturais.....	19
2.5.1 Definição .....	19
2.5.2 História .....	20
2.5.3 Fundos em Portugal.....	22
2.5.4 Incentivos para PME – Portugal 2020 .....	24
3. Estágio Curricular.....	28
3.1 Entidade de Acolhimento .....	28
3.2 Estrutura .....	29
3.3 Serviços .....	30
3.4 Objetivos e Tarefas Desenvolvidas .....	33
4. Análise Crítica .....	35
5. Conclusão.....	38
Referências Bibliográficas e Webgrafia .....	40
Anexos.....	45
Anexo I – Sistema de Incentivo à Qualificação e Internacionalização de PME .....	45
Anexo II – Sistema de Incentivo à Inovação Produtiva e Empreendedorismo Qualificado e Criativo.....	45
Anexo III – Sistema de Incentivo à Investigação e Desenvolvimento Tecnológico .....	46
Anexo IV – Vale Indústria 4.0 .....	46
Anexo V – Vale Internacionalização.....	47

### 1. Introdução

O presente relatório é o resultado do estágio curricular realizado na empresa Stratbond Consulting, Lda, ocorrido de 6 de fevereiro de 2017 a 13 de junho de 2017. Durante este período, ao trabalhar de perto em candidaturas a fundos estruturais da comunidade europeia, tive oportunidade de vivenciar a importância que estes fundos podem ter na vida de uma PME, por serem uma excelente forma de financiamento para estas empresas. Estes fundos apresentam-se, muitas das vezes, como a única alternativa disponível, sendo pouco dispendiosos, podendo ajudar a contornar as dificuldades de financiamento com que muitas destas empresas se deparam.

Este é precisamente o tema sobre o qual recai o presente relatório, pela curiosidade que o trabalho realizado na entidade de acolhimento do estágio me suscitou para compreender quais são, efetivamente, as restrições financeiras que sofrem grande maioria das PME e como os fundos estruturais podem ter um papel importante na melhoria do acesso ao financiamento por parte destas empresas.

Antes de mais, convém esclarecer a importância que as PME têm, tanto na economia portuguesa como europeia.

Günter Verheugen, membro da Comissão Europeia (CE) e responsável pelas Empresas e Indústria em 2006, dizia à data que «As micro, pequenas e médias empresas (PME) são o motor da economia europeia. São uma fonte essencial de postos de trabalho, desenvolvem o espírito empresarial e a inovação na União Europeia (UE), sendo por isso cruciais para fomentar a competitividade e o emprego» (Comissão Europeia, 2006. p.3).

Segundo dados do INE de 2015 e da CE de 2016, constata-se que estas representam 99,9% do tecido empresarial português e 99,8% do tecido empresarial europeu, representam cerca de dois terços do volume de negócios setorial e empregam 77,6% e 66,8% das pessoal ao serviço de empresas, respetivamente. A isto, adiciona-se o facto de as PME serem responsáveis por cerca de 85% da criação de novos postos de trabalho na UE .

## Restrições Financeiras das PME – Importância dos Fundos Estruturais

Comprovado o impacto destas empresas no tecido empresarial português e europeu, importa esclarecer quais os factores que as caracterizam. De acordo com a CE, «A categoria das micro, pequenas e médias empresas (PME) é constituída por empresas que empregam menos de 250 pessoas e cujo volume de negócios anual não excede 50 milhões de euros ou cujo balanço total anual não excede 43 milhões de euros.»(Comissão das Comunidades Europeias, 2003. p.39), sendo as categorias distinguidas pelos seguintes parâmetros (tabela 1):

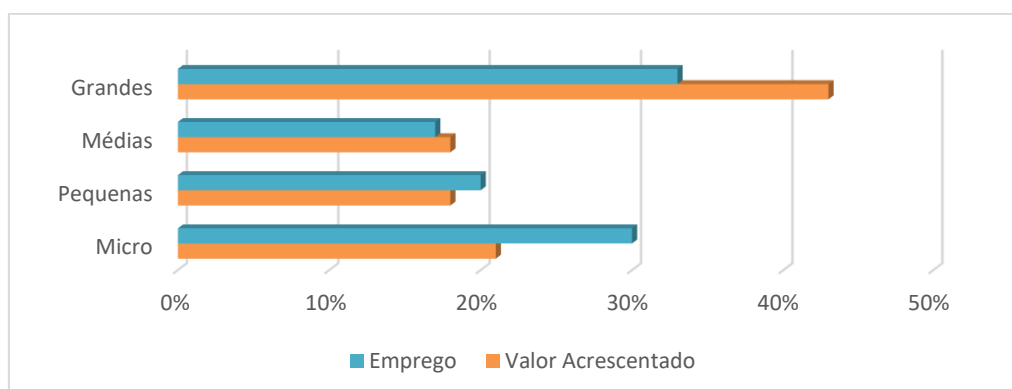
Tabela 1: Definição de PME

Categoria	Empregados	Volume de Negócios	Balanço Anual
Micro	< 10	≤ 2 milhões	≤ 2 milhões
Pequena	< 50	≤ 10 milhões	≤ 10 milhões
Média	< 250	≤ 50 milhões	≤ 43 milhões

Fonte: Recomendação 2003/361/CE

Como se demonstra na figura seguinte, as três categorias de PME contribuem, individualmente, para aproximadamente 20% do total de valor acrescentado gerado, enquanto relativamente ao emprego, as micro empresas contribuem para cerca de 30 % do emprego total, enquanto as pequenas empresas e as médias contribuem para cerca de 20% cada.

Figura 1: Valor acrescentado e emprego no setor não-financeiro na UE28 por tamanho das empresas, 2015

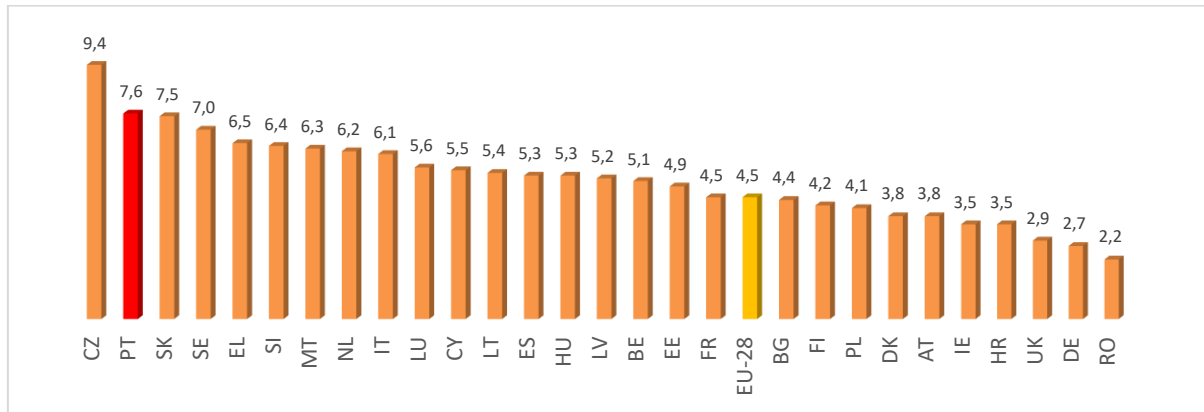


Fonte: Eurostat (2015)

## Restrições Financeiras das PME – Importância dos Fundos Estruturais

Na figura 2, é possível constatar que, na UE28, a densidade da população de PME varia imenso conforme o país.

Figura 2: Número de PME por cada 100 habitantes (2015)

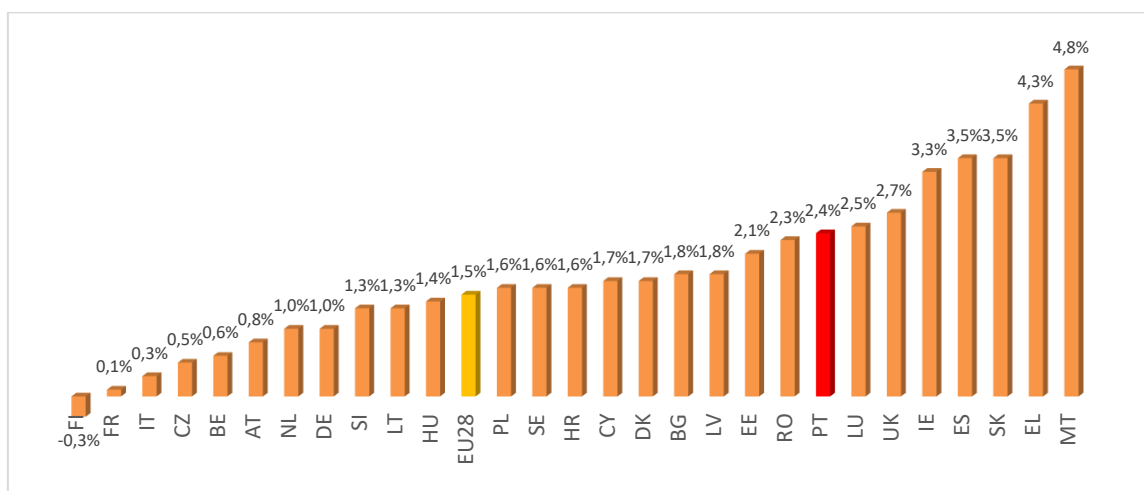


Fonte: Eurostat (2015)

Verifica-se que Portugal é o segundo país da UE com mais PME por cada 100 habitantes, com um valor bastante superior à média europeia. Esta facto indica a importância que estas empresas têm para o tecido empresarial português.

Além do mais, também se verifica pela figura 3, que Portugal foi um dos países em que o emprego criado pelas PME mais cresceu, com um incremento de 2,4% do ano de 2014 para 2015.

Figura 3: Crescimento do emprego nas PME por Estado Membro, 2015



Fonte: Eurostat (2015)

## **Restrições Financeiras das PME – Importância dos Fundos Estruturais**

---

Tendo em conta estes factos, torna-se curioso perceber o porquê de sendo, consensualmente, as PME o principal motor para o crescimento económico, a razão pela qual estas empresas enfrentam tantas dificuldades na procura por financiamento.

Deste modo, existem várias evidências que as PME enfrentam maiores restrições de crescimento, tendo mais dificuldade de acesso a financiamento externo do que as grandes empresas (Beck, Thorsten, Demirgüç-Kunt, Asli, 2006). Num estudo realizado com base em empresas de 80 países, Ayyagari, Demirgüç-Kunt, Maksimovic (2008), concluíram que o financiamento, o crime e a instabilidade política são os principais obstáculos que as PME enfrentam para o seu crescimento, com principal destaque para as restrições de financiamento.

Posto isto, o presente relatório que se debruça sobre o tema “Restrições Financeiras das PME – Importância dos Fundos Estruturais”, encontra-se estruturado em 5 capítulos. O primeiro, respeita o presente capítulo, onde é feita uma breve introdução ao tema e aos assuntos tratados durante o relatório. No segundo, relativo à revisão bibliográfica, abordarei as várias conclusões dos mais distintos estudos sobre este tema, nomeadamente, o porquê de as PME serem consideradas financeiramente restringidas, quais as suas fontes de financiamento alternativas, o que tem sido feito para combater as suas dificuldades de financiamento, e, por último, o papel que os fundos estruturais poderão ter na vida destas empresas. No terceiro capítulo, o enfoque estará no estágio curricular realizado, com a apresentação da entidade de acolhimento e de um sumário das tarefas realizadas por mim durante este período. No quarto, será feita uma análise crítica ao tema, relacionando-o com os conhecimentos adquiridos ao longo do estágio. Por fim, no quinto e último capítulo, o trabalho será findado com algumas conclusões decorrentes da minha aprendizagem com a realização deste relatório.

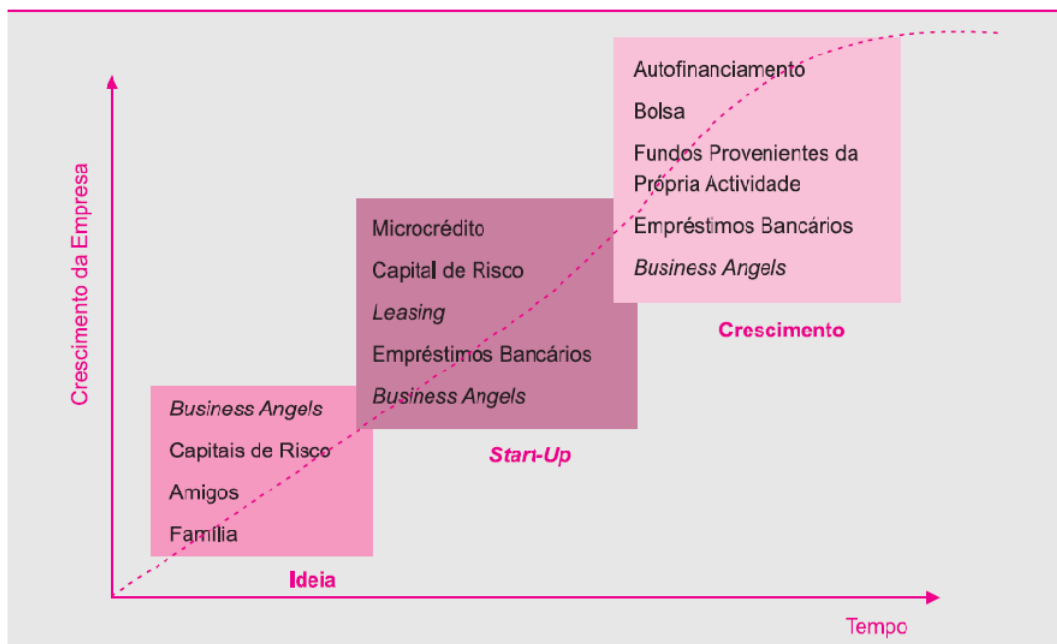
## 2. Revisão Bibliográfica

### 2.1 Contextualização

Gitman e Hennessey (2008) definem decisões de financiamento como as decisões relacionadas com o método utilizado pelas empresas para angariar os fundos necessários para a realização de um investimento ou de um novo projeto.

As fontes e formas de financiamento tipicamente mais utilizadas pelas empresas variam consoante o crescimento da empresa e ao longo do tempo (Tavares, Pacheco e Almeida, 2015). A figura 4 ilustra essa relação.

Figura 4: Fontes de financiamento de acordo com as fases de crescimento da empresa.



Fonte: Silva, 2007

Na fase inicial, as empresas apresentam por norma fluxos de caixa instáveis ou negativos e têm poucas garantias financeiras. Assim, os riscos associados a um investimento em empresas em fase de arranque ou em empresas jovens são tipicamente elevados, o que implica que os investidores exijam retornos mais elevados. O perfil de risco do negócio novo ou jovem, também depende do modelo comercial e das características tecnológicas. Empresas que experimentem inovações tecnológicas ou modelos comerciais

não comprovados, geralmente têm fluxos de caixa negativos nas primeiras etapas e perspectivas incertas, o que torna o financiamento da dívida mais complicado. O capital de risco exigido geralmente vem sob a forma de financiamento de parentes e amigos, capital de risco em fase inicial ou business angels (Thompson, 2013).

Quando entram na fase de crescimento ou maturidade, as empresas podem satisfazer as suas necessidades de financiamento através de fluxos de caixa interno, empréstimos bancários ou recurso ao mercado de capitais.

No caso das PME, existe uma noção geral que estas dependem fortemente de empréstimos bancários e experimentam, geralmente, um défice de financiamento, sendo o acesso ao financiamento a maior restrição ao seu crescimento. Os mercados de capitais não se apresentam, geralmente, como uma opção viável para estas empresas devido ao seu tamanho, estrutura e falta de liquidez. Este tipo de financiamento envolve custos de transação elevados e complexos quadros legais e regulatórios, pelo que, tipicamente, estão reservados para as grandes empresas (Peterhoff, Romeo e Calvey, 2014).

De seguida serão abordadas as condicionantes das restrições financeiras a que estão expostas as PME.

### **2.2 Restrições Financeiras**

“O acesso ao financiamento sempre foi um dos principais desafios à criação, sobrevivência e crescimento das PME, em especial às inovadoras. O problema foi fortemente exacerbado pela crise financeira e económica que causou um duplo choque nas PME: uma queda drástica na procura de bens e serviços e um maior aperto nas condições de crédito” (OCDE, 2009. p.3). As empresas pequenas no período de 2007-2010 enfrentaram condições de crédito mais severas que as grandes empresas, sob a forma de taxas de juro mais elevadas, maturidade reduzida e aumentos dos pedidos de garantia (OCDE, 2012).

Kaplan e Zingales, (1997) definem como financeiramente restringidas as empresas cujo custo de financiamento externo é superior ao custo de financiamento interno. Quanto maior for esta diferença, mais restringidas se consideram as empresas. Assim, os autores

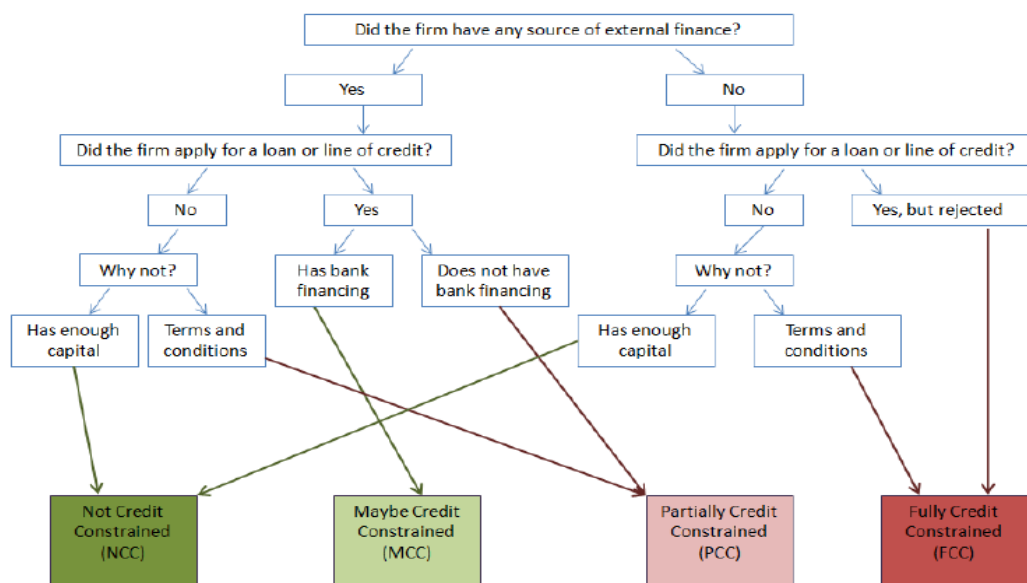
## Restrições Financeiras das PME – Importância dos Fundos Estruturais

classificam como não restringidas as empresas com grandes quantidades de ativos líquidos, que são capazes de se autofinanciar ou de obterem financiamento a custo reduzido.

Kuntchev *et al.*, (2012) distinguem quatro grupos que medem a extensão a que as empresas são financeiramente restringidas:

- **Totalmente restringidas:** empresas que não têm empréstimos externos porque os seus pedidos foram rejeitados ou a empresa nem sequer tentou concorrer embora precisassem de capital adicional, devido aos termos e condições dos empréstimos serem desfavoráveis.
- **Parcialmente Restringidas:** empresas que apesar de terem pedidos de empréstimo rejeitados ou que optaram por não pedir empréstimos devido aos seus termos e condições desfavoráveis, conseguiram arranjar financiamento por outras fontes de financiamento externo.
- **Talvez Restringidas:** empresas que conseguiram crédito bancário, mas tiveram de se sujeitar a termos e condições mais adversas.
- **Não Restringidas:** empresas com capacidade para se autofinanciar ou que se revelam satisfeitas com as suas condições de financiamento.

Figura 5: Correspondência entre os diferentes grupos de restrição



Fonte: Kuntchev et al. (2012)



As conclusões deste estudo, indicam-nos que o grau de restringimento financeiro é medido pela dificuldade de uma empresa em obter financiamento externo para levar a cabo um investimento ou projeto.

Beck, Demirgüç-Kunt e Maksimovic (2004), esclareceram como as restrições financeiras afetam empresas de diferentes tamanhos. O seu estudo realizado a 4.000 empresas de 54 países, demonstrou como as grandes empresas internalizam muitas das suas funções de alocação de capital através dos mercados financeiros e intermediários financeiros. Eles concluíram que as restrições financeiras afetam as empresas mais pequenas de forma mais adversa e que uma melhoria incremental do sistema financeiro que ajude a relaxar estas restrições seria mais benéfico para as PME. O Relatório de Desenvolvimento Mundial de 2005 realizado pelo Banco Mundial, (2006), indica que as pequenas empresas obtêm apenas 30% do seu financiamento através de fontes externas, enquanto as grandes empresas obtêm 48%.

Em 2006, Beck e Demirgüç-Kunt demonstraram que para além do tamanho, também a idade e a propriedade da empresa influenciam o seu acesso a financiamento externo. Empresas domésticas, jovens e mais pequenas deparam-se com muito mais dificuldades em obter financiamento relativamente às empresas que não apresentam estas características.

Num mundo com custos de transação fixos e informação assimétrica, pequenas empresas com procura por pequenos empréstimos enfrentam maiores custos de transação e maiores prémios de risco, um vez que são mais opacas e têm menos colaterais para oferecer (Beck e Demirgüç-Kunt, 2006).

Malhotra, Chen e Criscuolo, (2007) referiram que as PME apresentam mais restrições de crédito, fundamentalmente devido a 4 factores: a) distorções políticas do setor financeiro; b) falta de “*know-how*” por parte dos bancos; c) assimetrias de informação; d) alto risco inerente aos empréstimos às PME. Segundo os autores, as distorções políticas do setor financeiro são causadas pelos esforços dos governos em responder às falhas de mercado, com as suas intervenções nos mercados financeiros a

## Restrições Financeiras das PME – Importância dos Fundos Estruturais

---

obterem, geralmente, poucos resultados. Nomeadamente, os autores identificam as seguintes causas:

- Tetos de taxas de juro desencorajam os bancos de efetuar empréstimos a mutuários de risco mais elevado;
- A existência de grandes empresas públicas: este tipo de empresas goza de um acesso ao financiamento bancário preferencial, restando poucos fundos para empresas privadas, como as PME;
- Financiamento do setor público: é mais seguro investir em títulos do governo do que em títulos de uma PME desconhecida;
- Crédito e garantias direcionados ao setor público prejudicam muitas vezes o desenvolvimento das PME;
- Os quadros jurídicos e regulamentares não suportam as diferentes formas de financiamento;
- Fracos quadros jurídicos e judiciais e falta de direitos de propriedade aumentam o risco e desencorajam o investimento.

Relativamente à falta de “*know-how*” dos bancos, os autores identificam 2 causas:

- Tamanho dos empréstimos é pequeno em relação aos custos de transação: os custos de transação de processar e administrar empréstimos é fixo, pelo que os bancos podem considerar ineficiente processar pequenos empréstimos às PME, devido à falta de técnicas como o “*scoring*” de crédito;
- Dificuldade em adotar novas tecnologias de empréstimos.

No que respeita as assimetrias de informação, as causas apontadas dizem respeito ao alto custo em obter informação de crédito sobre as PME, demonstrações financeiras e auditorias inconsistentes e, a falta de acesso a informações de terceiros pelos provedores de mercado.

Sobre o alto risco inerente aos empréstimos às PME, os autores consideram a maior vulnerabilidade destas empresas, o menor volume de negócios e o facto de serem propensas a ter uma gestão menos capaz.

As assimetrias de informação são vistas de forma generalizada como um dos principais factores das restrições financeiras das PME. Supõe-se que os bancos apenas consigam classificar a credibilidade de uma empresa de grosso modo. Esta classificação é feita através de características observáveis, como sucesso passado, idade ou duração das relações comerciais. A probabilidade real de uma empresa pagar o seu empréstimo é desconhecida pelo banco, sendo que apenas as próprias empresas conhecem a sua real intenção de reembolsar o empréstimo (Winker, 1996).

Petersen e Rajan, (1994), identificaram a menor relação de proximidade com os bancos como outro dos factores que contribui para as restrições financeiras das PME. Os autores defendem que uma relação próxima com os credores, aumenta a disponibilidade de financiamento, uma vez que os credores para além de ficarem a conhecer melhor a empresa, tendem a ter uma maior confiança no mutuário.

Noutro âmbito, Irwin e Scott, (2010), discutiram o impacto das características pessoais como o género, etnia e educação, no acesso ao financiamento. Os autores concluíram que as mulheres têm mais facilidade em obter financiamento, enquanto pessoas de etnia negra são as que têm mais dificuldade. Em contraste, a educação não revelou ser um aspecto relevante no acesso ao financiamento.

Com a deterioração da situação financeira das PME durante a crise, as PME, em alguns países, tiveram de enfrentar dificuldades no acesso às finanças devido à fragmentação dos mercados financeiros e bancários. Os *spreads* da dívida soberana e fraquezas macroeconómicas, para além do risco dos mutuários, influenciaram o custo de financiamento. A fragmentação das condições de financiamento da zona euro significa um impedimento para as oportunidades de investimento e crescimento das PME, uma vez que tradicionalmente são altamente dependentes dos bancos.

Dada a deterioração da situação financeira das PME em um ambiente de fraca atividade económica e condições de financiamento bancário divergentes, os bancos adotaram uma abordagem mais seletiva para o fornecimento de empréstimos, a fim de preservar a qualidade dos seus ativos (BCE, 2013).

Um outro aspecto revelado como um indicador das restrições financeiras das empresas, é a estrutura bancária da região/país onde a empresa se situa. Fischer, (2000),

num estudo realizado a empresas alemãs, concluiu que uma maior pressão competitiva bancária tem um efeito negativo na disponibilidade dos bancos para fornecer financiamentos, enquanto Petersen e Rajan (1995) concluíram que os credores estão mais propensos a financiar empresas com restrições de crédito quando os mercados de crédito estão mais concentrados, uma vez que é mais fácil para esses credores internalizarem os benefícios de ajudar essas empresas. Os autores explicam que jovens empresas em mercados concentrados recebem mais financiamento institucional do que empresas idênticas em mercados competitivos. Com o envelhecimento das empresas, esta diferença tende a desaparecer. Uma possível justificação, segundo os autores, é que os bancos em mercados concentrados têm maior tendência a desvalorizar os pedidos de empréstimo, uma vez que têm uma maior segurança em obter excedentes no futuro, pelo que facilitam no acesso ao crédito.

No entanto, Chong, Lu e Ongena, (2013) obtiveram respostas diferentes no seu estudo sobre o mercado chinês. Estes autores concluíram que um aumento da concorrência bancário pode aliviar as restrições de crédito das PME. No entanto, referem que este aliviar depende do tipo de bancos que concorrem entre si no mercado, sendo que diferentes tipos de bancos levam a efeitos heterogêneos sobre as restrições de crédito das PME. Assim, os autores defendem que os bancos “*joint stock*” (bancos que emitem ações e requerem que os seus accionistas sejam responsáveis pela dívida do banco) são aqueles que maior efeito causam na melhoria do acesso ao crédito das PME, enquanto os bancos públicos têm um menor probabilidade do que os bancos comerciais em reduzir as restrições financeiras destas empresas.

Num estudo idêntico ao de Chong, Lu e Ongena, os autores Ryan, O’Toole e McCann, (2014), numa análise feita a 118.000 PME de 20 países europeus, demonstraram que o poder de mercado dos bancos está associado a menores níveis de investimento das PME, pelo que concluíram que existe um efeito adverso do poder de mercado sobre as restrições financeiras, efeito este, que é mais forte quanto mais dependente for um sistema financeiro dos seus bancos.

## Restrições Financeiras das PME – Importância dos Fundos Estruturais

---

Já a OCDE, num estudo realizado sobre os efeitos da crise global sobre o financiamento das PME (OECD, 2009), destaca a existência de 3 factores que possam ter agravado a atitude dos bancos e outros intermediários financeiros em relação aos empréstimos concedidos às PME:

- (a) perspectivas económicas precárias das PME;
- (b) a estagnação nos empréstimos interbancários e o aumento do custo do capital;
- (c) Restrições de balanço.

Em todos os países afetados pela crise, os bancos e outros intermediários financeiros encontravam-se sob pressão e tentavam preservar ou fortalecer a sua base de capital. Como parte desta estratégia, eles procuravam transações totalmente seguras. Em consequência, ao escolherem manter apenas os seus clientes mais fortes, os bancos contribuíram para um processo de polarização. Também em alguns países, os bancos reduziram os empréstimos, não só porque o risco aumentou, mas também porque tinham dificuldades em arrecadar novos fundos do exterior, uma vez que o financiamento interbancário de curto-prazo estava a ser praticado a taxas altíssimas, resultantes de uma deterioração significativa na confiança nos bancos e no seu nível de solvabilidade e *rating* de crédito.

Arráiz, Meléndez e Stucchi (2012), através de um estudo realizado a empresas colombianas, argumentam que as restrições de financiamento são maiores para as PME do que para as grandes empresas devido a :

1. Menor disposição pelos bancos a emprestar porque o risco de incumprimento está negativamente associado com o tamanho e idade da empresa;
2. Maiores custos relativos para as instituições financeiras no que concerne a avaliação e controlo;
3. Maiores custos relativos para liquidação dos ativos em caso de incumprimento (custos diminuem com o tamanho da empresa).

A dependência proeminente de dívidas e as taxas de juros mais elevadas que as PME pagam pelo seu financiamento externo tem um peso relativamente elevado nas despesas financeiras nos lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização

(EBITDA), pelo que as empresas mais pequenas se tornam sistematicamente mais vulneráveis que as grandes (Cian, Russo e Vacca, 2015).

A dificuldade em aceder a crédito é particularmente evidente nas PME inovadoras. Lee, Sameen e Cowling, (2015), indentificaram três razões principais para o problema estrutural de acesso a financiamento por parte destas empresas:

1. Os retornos da inovação podem ser incertos e, assim, tornarem a inovação mais arriscada para financiar. Apenas uma fração de empresas tende a experimentar um crescimento significativo após investimentos em atividades inovadoras. Muitos produtos não são comercializados com sucesso ou simplesmente falham no mercado;
2. Existência de assimetrias de informação tornando mais difícil para os bancos avaliarem os investimentos inovadores. Sendo estes produtos por definição novos, requerem a avaliação de um especialista;
3. Novas inovações podem ser altamente específicas do contexto. O capital intangível produzido como parte de um processo de pesquisa pode não ser útil fora da própria empresa.

Em geral, estas razões podem tornar mais difícil para as empresas inovadoras terem acesso a financiamento, ou podem significar que os bancos oferecem financiamento a um custo maior.

### **2.3 Fontes Alternativas de Financiamento**

As PME são vistas pelas instituições financeiras como tendo maior probabilidade de incumprimento da dívida do que as grandes empresas e informações mais opacas. Por estas razões, as PME estão mais pressionadas a encontrar alternativas de financiamento externo, que não sejam o empréstimo bancário (ECB, 2014).

Thompson (2013), categoriza as principais alternativas de financiamento externo em 4 grupos, caracterizados pelos diferentes graus de risco e de retorno associados.

## Restrições Financeiras das PME – Importância dos Fundos Estruturais

Quadro 1: Fontes alternativas de financiamento

Risco/Retorno baixo		Risco/Retorno médio		Risco/Retorno alto			
Financiamento baseado em ativos		Dívida alternativa		Instrumentos "Híbridos"		Instrumentos de Património	
<i>Factoring</i> <i>Leasing</i> Ordem de compra Recibos de armazém		Títulos corporativos Dívida Securitizada		Dívida Subordinada Participações silenciosas Empréstimos Participantes Direitos de participação nos lucros Obrigações convertíveis Obrigações com garantias		Capital de Risco <i>Business angels</i> Derivados de património	

Fonte: Thompson (2013)

Devido ao vasto leque de oferta destas modalidades, neste relatório apenas serão detalhadas as mais utilizadas.

A primeira categoria diz respeito ao financiamento baseado em ativos. Neste caso, a empresa obtém financiamento com base no valor do ativo que procura obter. As duas modalidades mais utilizadas são o *factoring* e o *leasing*.

O contrato de *factoring* consiste na cedência dos créditos da empresa a uma sociedade especializada que se responsabilizará pela cobrança desse crédito. A *factoring* adianta uma parcela do valor desse crédito à empresa, recebendo em troca uma comissão. Este método tem a vantagem da empresa poder realizar os seus créditos sem estar dependente do prazo de pagamento dos clientes. Tem a desvantagem do custo associado, que reduz a rentabilidade das vendas (Portal PME).

Já o *leasing*, é um instrumento de financiamento ao qual a empresa pode recorrer quando não pretende afectar grandes quantidades de capital para ter acesso a um determinado bem (normalmente tratam-se de bens de equipamento). Num contrato

leasing, o proprietário do equipamento (o locador) autoriza o utilizador (o locatário) a dispor do equipamento em troca de pagamentos periódicos, que incluem capital e juros. Findo o prazo de vigência do contrato, o locador pode adquirir o equipamento objeto do contrato, mediante o pagamento de um valor residual pré-estabelecido. Ao diferir os pagamentos, a empresa consegue garantir uma maior liquidez. No entanto, tem a desvantagem de não ser proprietária do equipamento, tendo por isso que indemnizar a locadora no caso de surgir algum acidente com o equipamento da sua responsabilidade. Este tipo de financiamento é sobretudo aconselhável para a aquisição de equipamentos que não são estratégicos para a sua empresa, ou apenas serão utilizados por um período de tempo limitado. Um exemplo típico, são os automóveis ao serviço da empresa, que tendem a ser adquiridos em sistema de leasing (Portal PME).

A segunda categoria consiste nos instrumentos alternativos de dívida, como títulos corporativos e dívida securitizada, nos quais o financiamento provém dos mercados de capitais ao invés dos bancos. Estes instrumentos são praticamente inutiizados pela PME devido à dificuldade que as pequenas empresas privadas têm em cumprir os regulamentos de proteção aos investidores e o alto custo relativo da emissão de títulos para pequenas empresas (Thompson, 2013).

Dedicado às empresa com um nível de risco/retorno médio surgem os intrumentos híbridos. Estas técnicas implicam um maior compartilhamento do risco e recompensa entre a empresa e o investidor e é indicado para empresas que procurem a sua expansão com custos de financiamento mais baixos. Apesar de não muito populares, o instrumento híbridos mais utilizado é o financiamento através de dívida subordinada.

No que respeita as empresas que apresentam um risco mais elevado, como as mais inovadoras, as principais fontes de financiamento são através de capitais de risco e de *business angels*.

Os *business angels* são indivíduos empresariais que fornecem capital em troca de uma proporção das ações de uma empresa. Eles assumem um alto risco pessoal na expectativa de possuir parte de um negócio crescente e bem-sucedido, podendo contribuir com a sua experiência para a boa gestão do negócio. Embora os empresários sejam, por norma,



indivíduos ricos, o financiamento que eles estão preparados para investir numa empresa, é, normalmente, bastante reduzido (Ramona Rupeika-Apoga, 2014).

Os capitais de risco são muito idênticos aos *business angels*, com a diferença de serem fornecidos por sociedades dedicadas ao efeito, ao invés de empresários.

Estes tipos de financiamento, são bastante úteis para novas empresas com um histórico operacional limitado e que não são capazes de angariar capital nos mercados públicos, obter empréstimos bancários ou completar uma oferta de dívida (Ramona Rupeika-Apoga, 2014).

Por último, uma nova moda de financiamento é o *crowdfunding*. *Crowdfunding* refere-se ao financiamento através de pequenas quantias de dinheiro, obtidas de um grande número de indivíduos ou organizações, para financiar um projeto, negócio ou pessoa através de uma plataforma online (Kirby e Worner, 2014).

Apesar de poder ser dividido em quatro categorias, apenas duas são relevantes no contexto PME: Empréstimo “*peer-to-peer*” e “*equity crowdfunding*”

Empréstimo “*peer-to-peer*” é uma categoria utilizada para financiar empréstimos que são reembolsados com juros. Enquanto o “*equity crowdfunding*”, é o levantamento de capital através da emissão de ações para os vários investidores individuais (Kirby e Worner, 2014).

Estas modalidades de investimento estão a crescer rapidamente e são facilmente acessíveis, tendo já captado a atenção dos governos, como uma excelente forma de encorajar o crescimento das PME (Kirby e Worner, 2014).

### **2.4 Políticas para combater as restrições financeiras das PME**

As PME são vistas como uma importante fonte de ideias e crescimento, que geram externalidades positivas para outras indústria e empresas, pelo que o seu apoio é de extrema importância (Hyytinen e Toivanen, 2005).

Os apoios podem e devem surgir tanto a institucional, como a nível governamental ou europeu, através de medidas comuns criadas pela UE.

### 2.4.1 A nível institucional

Malhotra, Chen, et.al. (2007), apresentaram no seu trabalho os principais métodos utilizados pelas instituições financeiras para melhorar o acesso a financiamento das PME. Assim, segundo os autores, as iniciativas principais foram:

- **Inovações de banco comerciais na aplicação de tecnologias de microfinanciamento:** fornecer pequenos empréstimos não colateralizados; promover o acesso a montantes de empréstimo maiores e mais longos, com base no desempenho do reembolso; e permitir pequenas contas-poupança, que fossem seguras, convenientes e flexíveis em termos de levantamentos.
- **Reduzir custos de transacção;**
- **“Scoring” de crédito;**
- **Introduzir novos instrumentos financeiros:** fundos de garantia, factoring, leasing, entre outros;
- **Conhecimentos sobre clientes e os seus respectivos negócios mais aprofundados;**

### 2.4.2 A nível governamental

A nível governamental, também Malhotra, Chen, et.al. (2007) enunciaram variadíssimas formas de como os governos podem ajudar a melhorar o acesso ao financiamento das PME, de forma a reduzirem as suas restrições financeiras.

- Liberalizar taxas de juro;
- Promover competição (como já referido anteriormente, esta hipótese não gera consenso na literatura estudada);
- Leis que suportem os novos instrumentos financeiros;
- Melhorar o quadro legislativo e judicial;
- Investir e promover registros de crédito;
- Supervisão e regulação prudencial dos bancos.

## Restrições Financeiras das PME – Importância dos Fundos Estruturais

---

De acordo com um estudo da OCDE (2009), após a crise de 2008, que teve um forte impacto na degradação do acesso ao financiamento por parte das PME, foram várias as medidas a nível governamental que incidiram sobre este assunto.

Relativamente às medidas para aumentar o acesso da PME à liquidez, os governos utilizaram duas abordagens para aumentar a acessibilidade de crédito para as PME (OECD, 2009):

- Do lado dos incentivos, a criação e a extensão de sistemas de garantia de empréstimos a PME, ou quando estes falham, empréstimos públicos diretos;
- Do lado da disciplina ou da sanção, estabelecendo metas para empréstimos a PME por parte de bancos que foram recapitalizados por fundos públicos, colocando-os sob monitorização administrativa ou implementando procedimentos específicos para resolver problemas entre PME e bancos individuais.

Nos países membros da UE, o potencial efeito de alavanca das garantias públicas sobre os empréstimos bancários das PME, foi alargado pela decisão da Comissão Europeia de autorizar temporariamente os Estados-Membros a facilitar o acesso ao financiamento das empresas através de garantias subvencionadas e subsídios de empréstimos para investimentos. Por exemplo, em França, este facilitar nas regras tornou possível garantir a cobertura de 90% dos riscos relacionados com um empréstimo, comparados com o antigo nível de 50% a 60% em média (OECD, 2009).

Ainda a nível governamental, o governo português afirmou a sua vontade de melhorar o acesso das PME ao mercado de capitais a partir de 2017. Para tal, a estratégia do governo passa pela “revisão do enquadramento subjacente à participação de PME e Mid Cap no mercado de capitais, designadamente através da redução dos custos de acesso, manutenção e transação em bolsa, em especial no mercado secundário, pela criação de mecanismos de avaliação e de notação financeira de PME, que facilitem o acesso a financiamento pela revisão do quadro regulatório aplicável a novos instrumentos para financiamento de empresas de menor dimensão (crowdfunding, peer2peer), designadamente através da atribuição de apoios que incentivem a partilha de risco entre investidores, bem como lançamento de um programa dirigido à capacitação de empresas, que fomente a sua interação com novas comunidades de stakeholders” (R. Portuguesa, 2016. p.88)

### 2.4.3 A nível europeu

Segundos informação da própria UE, a CE tenta sempre promover o espírito empresarial e a melhoria do enquadramento empresarial para as PME.

A política da UE relativamente às PME consubstancia-se na sua ideia do “*Small Business Act*”, assente no princípio de que se deve pensar primeiro nos «pequenos». Assim, a UE coloca as PME na primeira linha da elaboração das políticas, tendo como objetivo evitar que a legislação não contribui para aumentar os encargos a que estas empresas estão sujeitas. Para tal foi criado um «teste PME» para calcular as consequências que as novas políticas ou legislação terão para as PME.

Facilitar o acesso das PME ao financiamento é uma das principais prioridades deste organismo, que disponibiliza vários tipos de financiamento, nomeadamente através de fundos estruturais, programas de investigação, bem como empréstimos do Banco Europeu de Investimento. O financiamento diretamente do orçamento da UE foi promovido através de novos instrumentos financeiros criados a nível da União, como os programas para a competitividades das empresas e PME (COSME) e Horizonte 2020. O COSME, estabelecido em 2013, fornece facilidade de capital para apoiar crescimento das PME, e garantias de empréstimos, incluindo a titularização de carteiras de dívida das PME. Já o Horizonte 2020, também aprovado em 2013, é o programa da UE para apoiar a investigação e a inovação, incluindo uma parte para o acesso das PME ao financiamento de risco, tanto através de dívida como de capital próprio.

## 2.5 Papel dos fundos estruturais

### 2.5.1 Definição

Os Fundos Estruturais são instrumentos financeiros da política regional da UE cujo principal objetivo consiste em reduzir as assimetrias estruturais existentes entre os diversos países e regiões, contribuindo assim para atingir a meta de coesão económica, social e territorial subjacente ao processo de integração europeia (CE, 2015).

## **Restrições Financeiras das PME – Importância dos Fundos Estruturais**

---

Constituem instrumentos de cofinanciamento, aos quais cada Estado-membro se pode candidatar de forma a, em conjunto com os recursos nacionais (públicos e privados), apoiar o desenvolvimento nacional ao longo de períodos plurianuais. A sua aplicação insere-se no domínio da política regional, com a finalidade de assegurar um desenvolvimento equilibrado do espaço europeu e de promover a igualdade de oportunidades entre pessoas e regiões (Compete 2020, 2014).

A política regional assenta em dois grandes pilares: i)- solidariedade financeira (apoiar os cidadãos e as regiões mais desfavorecidas económica e socialmente) e ii)- coesão económica e social (todos os intervenientes deverão beneficiar com a diminuição das disparidades em termos de rendimento e riqueza) (CE, 2014). Para atingir estes objetivos e com o intuito de acelerar a convergência económica, para além dos Fundos Estruturais, foi também criado em 1994, o Fundo de Coesão para apoiar os Estados-membros com um rendimento nacional bruto (RNB) por habitante inferior a 90% da média comunitária (Fernandes, 2013). Destina-se a países e não a regiões e tem o intuito de reduzir atrasos económicos e sociais, bem como apoiar a estabilização das economias destes países. No período de 2004 a 2020, os países beneficiários deste fundo foram: Bulgária, Chipre, Croácia, Eslováquia, Eslovénia, Estónia, Grécia, Hungria, Letónia, Lituânia, Malta, Polónia, Portugal, República Checa e Roménia.

A ideia base subjacente à política regional é então a de transferir recursos das regiões mais ricas para as regiões mais desfavorecidas da UE, de modo a cimentar o processo de integração europeia.

### **2.5.2 História**

A assinatura do tratado de Roma, em 1957, e consequente criação da Comunidade Económica Europeia (CEE), tinha como objetivo promover a correção entre as desigualdades entre os seus Estados Membros, desigualdades estas agravadas com a ocorrência da II Guerra Mundial. Os objetivos fundamentais visavam a expansão da economia, a criação de emprego e a melhoria das condições de vida. Para tal, foi criado no mesmo ano o Fundo Social Europeu (FSE), que tinha em vista a promoção do emprego, a

integração no mercado de trabalho e a maior mobilidade geográfica e profissional dos trabalhadores da UE. A este fundo, juntar-se-ia mais tarde, em 1975, o Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional (FEDER), explicitamente vocacionado para a correção das disparidades de desenvolvimento entre as regiões europeias. A implementação do FEDER tinha como principais metas: i)- impulsionar o desenvolvimento económico e social, ii)- fomentar a inovação e, sobretudo, iii)- valorizar o potencial endógeno das regiões, assim como o seu desenvolvimento sustentável.

A estratégia passava por modernizar diferentes setores da economia: transportes, comunicações, energia, ambiente e renovação urbana, infra-estruturas sociais nos domínios da educação, integração social, saúde, cultura e implementar ações de investigação e desenvolvimento científico e tecnológico (Mateus, 2013).

Os crescentes alargamentos da Comunidade a economias e sociedades significativamente menos desenvolvidas do que as dos então Estados membros, traduziu-se num crescimento marcado pelo aumento das disparidades regionais.

Nesta envolvente, Jacques Delors, presidente da Comissão Europeia de 1985 a 1994, dinamizou também a concretização de ambições latentes na Comunidade: a criação do mercado interno e a consolidação da coesão económica e social, consagradas no Ato Único Europeu de 1986, e, mais tarde, a união económica e monetária (Mateus, 2013).

Instituído em 1992, o Fundo de Coesão (FC) é criado nesta envolvente que também reforça ou institui dois outros importantes instrumentos financeiros estruturais: a secção Orientação do Fundo Europeu de Orientação e Garantia Agrícola (FEOGA-O) e o Instrumento Financeiro de Orientação da Pesca (IFOP). Dotada agora de cinco instrumentos financeiros e apoiada pelo Banco Europeu de Investimentos e pelo Fundo Europeu de Investimento, a política de coesão económica e social adquire significativa relevância, tanto pelas características e propriedades que lhe são atribuídas, como pelas dotações financeiras que lhe são associadas (Mateus, 2013).

Em 1988, o Conselho Europeu estabeleceu vários princípios comuns ao funcionamento de todos os instrumentos financeiros da política de coesão económica e social:

- a concentração dos recursos financeiros nas regiões menos desenvolvidas da Comunidade Económica Europeia;
- a parceria entre a Comissão, os Estados e as autoridades regionais na programação, execução e acompanhamento das ações e investimentos apoiados;
- a programação plurianual do financiamento e das intervenções;
- a adicionalidade dos financiamentos estruturais comunitários relativamente às dotações financeiras nacionais para investimento.

Estes quatro princípios estruturantes da política de coesão económica e social da Comunidade Económica Europeia foram objeto de sucessivas adaptações e ajustamentos ao longo do tempo que, todavia, não prejudicaram a arquitetura hoje conhecida (Mateus, 2013).

### **2.5.3 Fundos em Portugal**

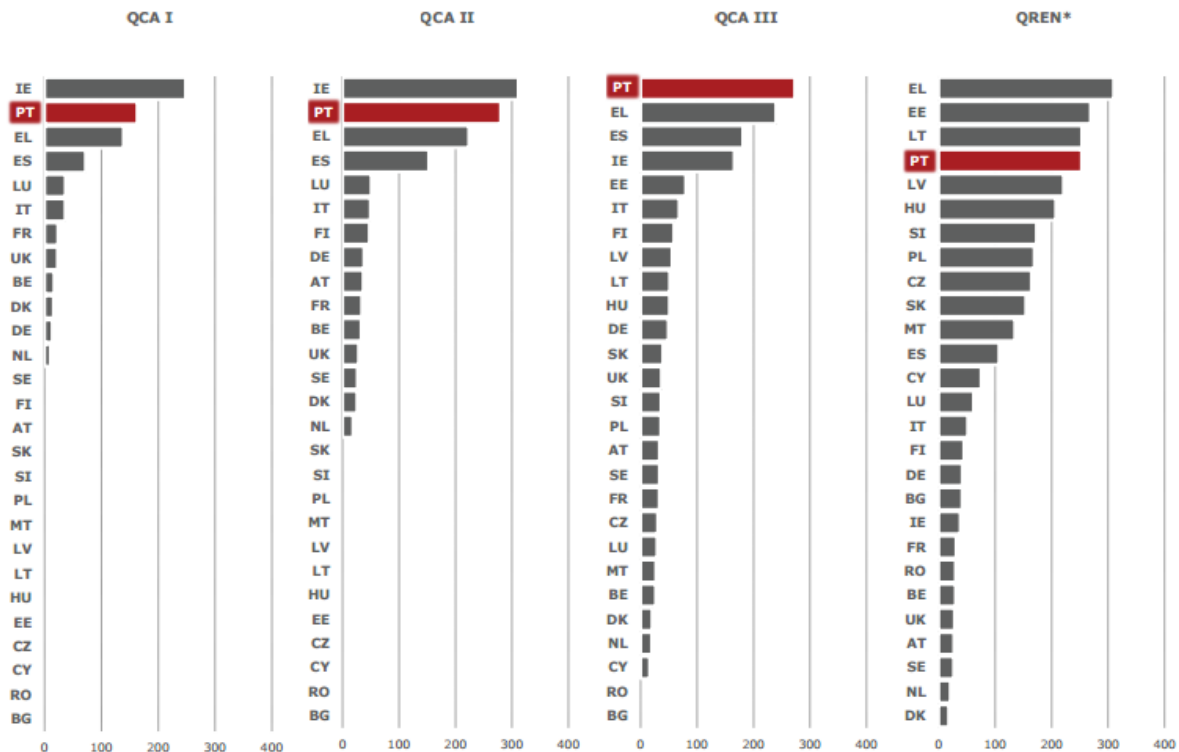
Com a entrada na então designada CEE, Portugal tornou-se num dos principais beneficiários dos Fundos Estruturais. A configuração do I Quadro Comunitário de Apoio (1989-1993) possibilitou a Portugal, à Grécia e à Irlanda candidatarem a totalidade do seu território à meta prioritária dos fundos estruturais. Este «objetivo 1» vem consignando a dotação maioritária do orçamento da política de coesão para apoiar o desenvolvimento das regiões de PIB per capita inferior a 75% da média comunitária. Com perto de 60% da sua população em regiões de objetivo 1, a Espanha partiu como principal beneficiário dos fundos estruturais.

O lançamento do Fundo de Coesão, em 1993, veio ampliar o financiamento estrutural a projetos ambientais e de redes transeuropeias em matéria de infraestruturas de transportes aos Estados-membros com Produto Nacional Bruto (PNB) inferior a 90% da média comunitária. No contexto da UE15, apenas quatro países cumpriam este critério de acesso ao novo apoio da União Europeia: Espanha, Irlanda, Grécia e Portugal, os quatro parceiros iniciais da Coesão.

Nos três primeiros Quadros Comunitários de Apoio, Portugal foi o Estado-membro que recebeu mais fundos em euros per capita (Figura 6).

## Restrições Financeiras das PME – Importância dos Fundos Estruturais

Figura 6: Financiamento estrutural médio anual em euros per capita: a posição de Portugal na UE de 1989 a 2011



Fonte: Mateus, 2013

Globalmente, Portugal usufruiu de um volume total de Fundos Estruturais e de coesão superior a 96 mil milhões de euros (a preços constantes de 2011), durante o período compreendido entre 1989 e 2013, tendo sido executados 81 mil milhões de euros até ao final de 2011 (Mateus, 2013).

No entanto, existem opiniões diferentes sobre o impacto positivo deste financiamento. Mateus (2013), por exemplo, considera que os Fundos Estruturais foram o principal benefício da integração portuguesa na UE, devido a toda a influência que tiveram, tanto em investimentos públicos como privados, não esquecendo o contributo do FSE, na formação profissional. Apesar disto, o autor não deixa de criticar a forma como estes fundos foram geridos, nomeadamente a lógica excessivamente fragmentária de milhares de projetos, o que por vezes causou repetição e desperdício. Já Amaral (2006), defende



que o impacto inicial da adesão à UE foi positivo. No entanto, nos anos seguintes, a crescente perda de “soberania” veio reduzir os benefícios da integração europeia para o país. Como lição geral deste período, o autor conclui que “Os efeitos da integração foram positivos enquanto a CEE deixou margem suficiente para os governos seguirem as suas políticas nacionais tanto a nível macro-económico como sectorial. A integração passou a funcionar decididamente mal para Portugal quando, no seguimento da realização do mercado interno e principalmente desde a aproximação à moeda única, se reduziram drasticamente, através da interferência abusiva da Comissão Europeia na política de concorrência e do Banco Central Europeu e também da Comissão ao nível da política monetária e fiscal, as competências nacionais em matéria de política económica” (Amaral, 2006. p.127). Este autor considera positiva a aplicação do FEDER, nomeadamente na construção de obras públicas, mas por outro lado, considera que o FSE teve resultados mais discutíveis devido à má aplicação dos fundos e ao volume considerável de aplicações fraudulentas.

### **2.5.4 Incentivos para PME – Portugal 2020**

Portugal 2020 é a denominação para o quadro plurianual que reúne a atuação dos 5 Fundos Europeus Estruturais e de Investimentos já mencionados, para o período de 2014-2020.

De acordo com o página online do programa, este quadro contém 6 principais objetivos:

- Estímulo à produção de bens e serviços transacionáveis e à internacionalização da economia;
- Reforço do investimento na educação e formação;
- Reforço da integração das pessoas em risco de pobreza e do combate à exclusão social;
- Reforço da transição para uma economia com baixas emissões de carbono;
- Reforço da capacidade de gerar valor acrescentado pelo setor agroflorestal;
- Apoio ao Programa da reforma do Estado.

## Restrições Financeiras das PME – Importância dos Fundos Estruturais

---

A sua estruturação temática divide-se em 4 domínios: Competitividade e Internacionalização; Inclusão Social e emprego; Capital Humano; e Sustentabilidade e Eficiência no Uso de Recursos.

É precisamente através do domínio da Competitividade e Internacionalização que as PME são diretamente apoiadas através da disponibilização de vários incentivos financeiros para melhorarem a sua competitividade internacional, promovendo o empreendedorismo qualificado e criativo, reforçando a capacitação empresarial para a Internacionalização e reforçando a capacitação empresarial das PME para o desenvolvimento de bens e serviços.

O Portugal 2020 prevê 3 grandes Sistemas de Incentivos ao Investimento Empresarial: **i) Qualificação e Internacionalização de PME; ii) Inovação Produtiva e Empreendedorismo Qualificado e Criativo; iii) Investigação e Desenvolvimento Tecnológico** (ver anexos). Existem no entanto vários outros programas de incentivos mais reduzidos, sobre a forma de Vales, que visam incentivar a internacionalização e inovação tecnológica das PME, como são exemplos o **“Vale Indústria 4.0”** (anexo 4) ou o **“Vale Internacionalização”** (anexo 5). Embora apenas estes Sistemas de Incentivos sejam exclusivamente dedicados às PME, estas empresas podem obter financiamento, através de outros programas de incentivos de características setoriais, como é o caso do **“Programa de Desenvolvimento Rural de Portugal”** que tem como objetivo apoiar o investimento em explorações agrícolas e florestais, em empresas agroindustriais e à instalação de jovens agricultores, potenciando as condições para aumentar a competitividade de todas as empresas.

Desta forma, os Fundos Estruturais que suportam o quadro do Portugal 2020, podem ter um papel importantíssimo no alívio das restrições financeiras das PME. Estes fundos financiam a criação de novos negócios e suportam o crescimento das PME já existente, através de incentivos à internacionalização e ao aumento da produtividade (CE, 1999). Para muitas destas empresas, estes fundos podem se revelar como a única forma de financiamento disponível, devido à dificuldade ou custo de aceder a outras formas de financiamento.

## Restrições Financeiras das PME – Importância dos Fundos Estruturais

---

Os fundos estruturais exercem um forte impacto no desenvolvimento económico, pois o cofinanciamento proveniente destes fundos permite o desenvolvimento de grandes projetos e acelera a sua implementação.

No entanto, as empresas também se confrontam com algumas dificuldades e barreiras no acesso aos programas de incentivos, relacionadas com falhas de informação quanto às opções de financiamento, quanto às condições de participação e quanto às instituições que possam apoiar as empresas durante a candidatura e, também, custos elevados de participação em termos de tempo e pessoal requeridos (Polt, Fisher e Vonortas, 2009). Devido à limitação orçamental de cada programa, apenas os melhores projetos têm financiamento garantido. Este fator pode ser considerado como uma marca de qualidade associada ao projeto (Bachtler e Taylor, 2003) mas também pode rejeitar o financiamento a projetos de qualidade por falta de orçamento.

Baseado no relatório da Comissão Europeia “*Thematic Evaluation of Structural Fund Impacts on SMEs*” de Julho de 1999, foi recolhida informação junto de 1072 PME que procuraram financiamento através dos fundos estruturais, relativamente a questões que procurassem identificar o impacto sobre a empresa do apoio recebido. O estudo observou que das 1072 empresas inquiridas, apenas 267 não receberam apoio dos fundos estruturais, tendo a grande maioria sido rejeitadas e outras desistido da candidatura por dificuldades na sua realização. Quando questionadas acerca da importância da ajuda dos fundos para o desenvolvimento dos seus projetos, cerca de 50 % das empresas afirmaram que sem o apoio dos fundos o projeto teria sido adiado ou “reduzido”, enquanto cerca de 20 % das empresas relatam que sem a ajuda dos fundos não teriam possibilidades de realizar o projeto (quadro 2) .

## Restrições Financeiras das PME – Importância dos Fundos Estruturais

---

Quadro 2 – Importancia dos Fundos Estruturais

Contribution of EU Assistance to Projects	No Responses	Percentage
<i>Without EU assistance:</i>		
Project would not have proceeded at all	182	22.6
Project would have been delayed or scaled down	394	48.9
Project would have proceeded as planned without changes	205	25.5
Don't know or no response	24	3.0
Total	805	100.0

Fonte: "Thematic Evaluation of Structural Fund Impacts on SMEs", Comissão Europeia, 1999.

Em suma, os fundos estruturais têm tido um papel importante na contribuição de recursos para o financiamento de projetos das PME. No entanto, seria importante disponibilizar os fundos de maior orçamento, de modo a abrangerem um maior número de PME, ao invés de se centrarem apenas nas que se apresentam como mais capazes de originar uma maior criação de empregos e riqueza, pois bons projetos podem estar a ser postos de parte.

### 3. Estágio Curricular

O estágio curricular constitui uma de três formas de um estudante terminar o seu Mestrado em Gestão da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, podendo optar pela via de investigação, como é o caso da elaboração de uma dissertação, ou pela via profissional, como é o caso da criação de um projeto ou da realização do estágio curricular.

O estágio consiste na permanência numa entidade que se disponibilize a acolher o aluno por um período mínimo de 700 horas e máximo de 720 horas, durante o qual o estagiário desempenhará um conjunto de atividades consideradas importantes para o seu desenvolvimento profissional e que beneficiem igualmente a entidade de acolhimento. Assim, o estagiário é integrado no funcionamento normal da entidade, tendo a oportunidade de aplicar os seus conhecimentos adquiridos no contexto académico, no mercado de trabalho.

A realização do meu estágio deu-se na empresa Stratbond Consulting, Lda., desde o dia 6 de fevereiro ao dia 13 de junho, empresa que me proponho apresentar em seguida.

#### 3.1 Entidade de Acolhimento

A *Stratbond Consulting, Lda.*, com sede em Coimbra, define-se como uma empresa de Consultoria em Gestão Estratégica, que procura, em conjunto com os seus clientes, desenhar e implementar as mais inovadoras e adequadas soluções estratégicas de desenvolvimento para cada realidade empresarial. Desenvolvem e prestam serviços que ajudam as empresas e os seus líderes a adquirir competências nucleares que lhe permitam um posicionamento estratégico superior face à concorrência.

A *Stratbond Consulting* foi fundada por dois empresários, dos quais apenas um continua a exercer funções na empresa, que reconheceram a necessidade de apoiar as PME

portuguesas a nível estratégico. Apesar de ter sido projetada para iniciar a sua atividade em fevereiro de 2011, apenas iniciou a sua atividade oficialmente em 2014.

Em seguida reproduzem-se a visão, missão e objetivos estratégicos, retirados do site da empresa:

- **Visão:** “Ambicionamos, através da estratégia, contribuir para transformar a gestão organizacional em algo sublime, gratificante e eticamente responsável.”
  
- **Missão:** “Prestamos serviços de elevada qualidade no âmbito da Estratégia Empresarial. Propomo-nos analisar, desenhar e implementar, em conjunto com os nossos clientes, as melhores e mais inovadoras soluções estratégicas para os seus negócios ou empresas, pondo ao seu dispor profissionais de qualificação superior, orientados para a obtenção de resultados de excelência.”
  
- **Objetivos Estratégicos:** “Criar e manter valor para o cliente, através do reforço permanente das competências centrais da empresa nos fatores críticos de sucesso para o negócio.”

### 3.2 Estrutura

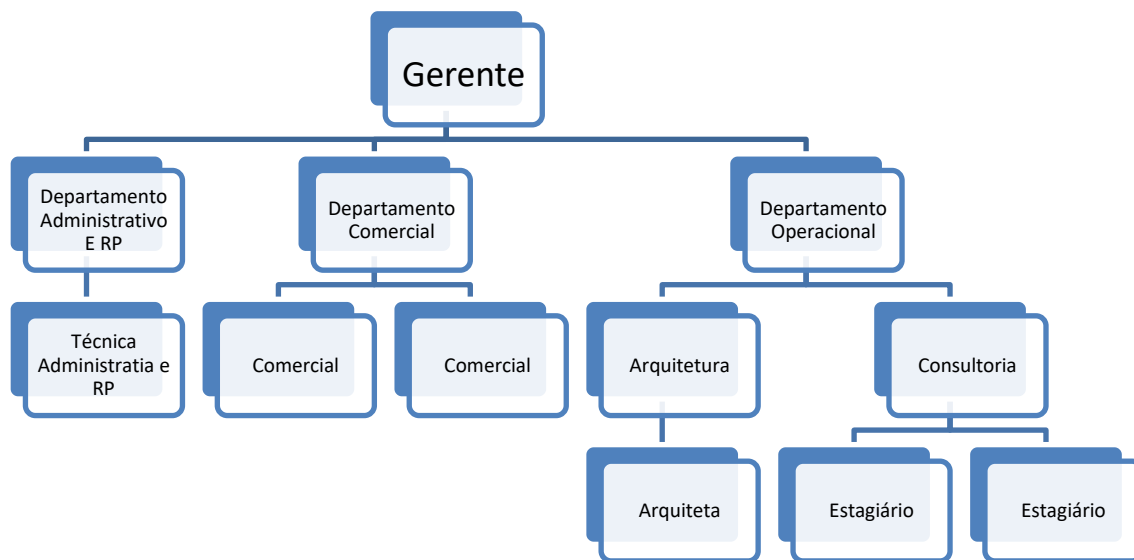
A *Stratbond Consulting* apresenta-se como uma microempresa, sendo o seu capital humano composto por cinco pessoas na data de início deste estágio, aos quais me juntei eu e outro colega estagiário nas mesmas condições.

Como já foi referido, a empresa tem como objetivo prestar serviços de excelência, pelo que o seu capital humano é composto por profissionais de qualificação superior, com o conhecimento necessário para fazer face aos desafios colocados por cada projeto e responder da melhor forma, de modo a satisfazer as necessidades de cada cliente.

O sócio-gerente, licenciado e mestre em economia, desempenha funções de apoio nas diversas áreas, sendo também parte importante na prospecção de novos clientes. Responsável pelas Relações Públicas e trabalho administrativo, encontra-se uma

colaboradora licenciada em Relações Internacionais. Relativamente ao departamento comercial, este estava a cargo de um mestre em Gestão e de um novo colaborador com um MBA. A empresa tem também nos seus quadros, uma mestre em arquitetura, que está encarregue pelo mais recente serviço da empresa, o StratBIM, efetuando também algum trabalho de gestão da empresa. Por último, quanto ao serviços de consultoria, estes estavam ao encargo dos dois estagiários, que eram acompanhados de perto pelo sócio-gerente da empresa.

Figura 7: Organograma Stratbond Consulting



Fonte: Elaboração Própria

### 3.3 Serviços

A *Stratbond Consulting* conta com um leque de serviços alargado, de forma a responder às necessidades e objetivos dos seus principais clientes.

Para o ano de 2017, o seu portfólio era composto pelos seguintes serviços:

- **Stratprocess:** processo estratégico que analisa o posicionamento atual da empresa face ao mercado e à sua própria realidade, formula o plano de desenvolvimento estratégico para o curto - médio - longo prazo e apoia os gestores a implementar as

ações propostas no Plano de Desenvolvimento. Composto por três fases, realizadas por ordem cronológica: Stratcheck, Stratcreation e Strat-on-field. O Stratcheck realiza o diagnóstico, interno e externo, da posição atual da empresa, Baseado numa análise profunda dos recursos da empresa, da sua cadeia de valor, do seu enquadramento no mercado e da sua relação com os stakeholders. O Stratcreation formula as soluções de desenvolvimento estratégico. Assente no diagnóstico, na visão e missão definidas e tendo em conta as vantagens competitivas da empresa, as características dos seus produtos ou serviços e a análise do mercado, é proposto um Plano de Desenvolvimento Estratégico para o Curto, Médio e Longo Prazo. Por último, o Strat-on-field, apoia à implementação das ações estratégicas acordadas entre a consultora e o cliente, através da monitorização e avaliação estratégica das ações, com recursos a softwares estratégicos, nomeadamente, o Balanced Scorecard.

- **StratBIM:** apresenta-se como o serviço mais recente da empresa, focando-se na divulgação, formação, implementação e consultoria em BIM - Building Information Modeling. Esta metodologia de trabalho tem por objetivo a gestão integrada da informação, associada a um modelo tridimensional paramétrico e surge como uma nova abordagem à indústria da AEC(O)-Architecture, Engineering, Construction and Owners, no contexto da emergente 4ª Revolução Industrial.
  
- **StratInternacional:** serviço que apoia a tomada de decisões estratégicas, tendo em conta os novos desafios e tendências do ambiente internacional. Engloba: elaboração de planos estratégicos de internacionalização, análise de mercados internacionais, enquadramento legal e fiscal da empresa, apoio na seleção de parceiros internacionais e representação de marcas, produtos e serviços.
  
- **StratFamily:** serviço que agrega três fases de execução, permitindo apoiar as empresas familiares na transição da propriedade e da gestão às gerações futuras sem perda de competitividade. Permite igualmente, que empresas detidas por vários sócios (membros ou não da família) encontrem novas fórmulas de governo



que assegurem a estabilidade institucional, segurança e firmeza na direcção que o mercado e os clientes exigem.

- **StratHub:** serviço que promove a formação de parcerias, servindo a Stratbond como uma plataforma de ligação entre empresas e negócios, facilitando o processo de formação e gestão das parcerias.
- **Strat on Demand:** serviço que engloba o uso de ferramentas que proporcionem uma superior execução táctica e operacional. Destacam-se: Plano de Desenvolvimento Estratégico, I.O.E – Eficiência Operacional, Marketing e Comunicação, Aquisições, Fusões e Soluções de Financiamento, e Assesoria Jurídica e Fiscal.

Para além destes serviços personalizados, a Stratbond Consulting é também uma entidade acreditada pelo Portugal 2020, para a prestação de serviços de consultoria no âmbito dos projetos simplificados “Vale Indústria 4.0” e “Vale Oportunidades de Internacionalização”. O “Vale Indústria 4.0” tem por objetivo promover a definição de uma estratégia tecnológica, tendo em vista a melhoria da competitividade das Empresas PME, com um incentivo máximo de 7500 euros, sendo a Stratbond elegível devido à sua parceria com uma empresa especializada em Realidade Virtual. Já o “Vale Oportunidade de Internacionalização”, tem por objetivo incentivar a internacionalização de empresas PME que ainda não tenham começado o seu processo de internacionalização, ou que não tenham exportado nada nos últimos 12 meses referentes à data de candidatura.

A Stratbond é também uma entidade formadora certificada pela DGERT que pretende, através da sua oferta formativa diferenciada, contribuir para a formação em áreas estratégicas, das quais se destacam: Gestão Estratégica de Organizações, Liderança, Coaching, Soldadura, Arquitetura e Urbanismo, e por fim, BIM.

Por motivos de confidencialidade, as informações financeiras da empresa não serão reveladas.

### 3.4 Objetivos e Tarefas Desenvolvidas

A passagem pela Stratbond Consulting teve como objetivo a realização do estágio curricular para obtenção do grau de mestre juntamente com o desenvolvimento para a carreira profissional e o próprio desenvolvimento pessoal.

A Stratbond Consulting foi desde o início a minha primeira opção para a realização deste estágio curricular, pela curiosidade que tinha de como era realizado e posto em prática, o pensamento estratégico num contexto profissional.

Os objetivos propostos pela empresa e que estão de acordo com o plano de estágio defindo eram os seguintes:

- **Fase 1 (2 semanas):** Início do estágio e adaptação à metodologia de trabalho da empresa;
- **Fase 2 (8 semanas):** Integração nas atividades gerais da empresa;
- **Fase 3 (7 semanas):** Participação em atividades específicas da empresa, tais como: Planeamento Estratégico, Stratcheck, Planos de Marketing, Planos de Negócios, etc...);

Fazendo um restrospectiva do estágio, penso que este plano foi cumprido quase à risca.

Nas primeiras semanas, comecei por me familiarizar com os serviços prestados pela empresa e com os projetos que estavam a ser realizados no momento, nomeadamente uma candidatura ao aviso 3.3.1 do Programa de Desenvolvimento Rural (PDR), pertencente ao Portugal 2020, que estava a cargo do outro estagiário, que havia começado o seu estágio umas semanas mais cedo. Nestes primeiros dias, ficou a meu cargo a realização de uma base de dados, com empresas que poderiam ter interesse na formação em Soldadura prestada pela Stratbond.

De seguida, comecei por ajudar o meu colega de estágio na realização da candidatura, o que envolvia a leitura da legislação da mesma, consulta de documentos e guiões, e o preenchimento da respetiva candidatura.

Mais tarde, com o surgimento de mais uma empresa interessada numa candidatura ao mesmo aviso do PDR, esta ficou a meu cargo, o que me proporcionou uma experiência mais direta com o cliente, acompanhada por uma maior responsabilidade. Assim, esta experiência proporcionou-me atender a reuniões presenciais com o cliente, ter um contacto telefónico ativo e também um contacto via e-mail, de forma a obter todas as informações necessária para a elaboração da dita candidatura. Infelizmente, esta candidatura não se veio a realizar por falta de disponibilização de documentação por parte do cliente a tempo da data final de submissão.

Nas últimas semanas, surgiu a que foi para mim a experiência mais interessante do estágio, que envolveu a realização de um Plano de Negócios e posteriormente um Plano de Marketing, a uma empresa no setor da beleza. Esta experiência permitiu-me realizar, juntamente com o meu colega de estágio, uma análise detalhada à viabilidade do negócio do cliente, bem como propor várias medidas que ajudariam a melhorar os resultados da empresa. Apesar de à data ainda não ser possível aferir do resultado das medidas propostas, o cliente revelou-se bastante satisfeito com os documentos apresentados.

Por último, durante todo o estágio, foi sempre realizado uma monitorização constante às aberturas de novos avisos referentes aos apoios do Portugal 2020, sendo feita uma seleção dos que se enquadravam nos serviços prestados pela Stratbond, e realizado um posterior resumo para enviar por e-mail para os potenciais clientes, constantes em base de dados.

Também era feita uma monitorização e acompanhamento das candidaturas feitas pela empresa no passado, e cujo processo ainda se encontrasse aberto, surgindo mesmo a necessidade de realizar umas contra-alegações em resposta a um pedido de esclarecimentos relativo a uma candidatura “Vale Inovação” do Portugal 2020.

É de destacar que durante todo estágio, e apesar de contarmos sempre com o apoio do Dr. Mário Brandão, sempre nos foi dado bastante autonomia e responsabilidades, o que penso ter sido ideal para o nosso crescimento enquanto profissionais, tendo sido um estágio benéfico tanto para estagiários como para a própria empresa.

### 4. Análise Crítica

Neste capítulo será tratada a minha opinião pessoal, tanto sobre o tema escolhido, como sobre o estágio realizado.

O presente relatório, permitiu-me aprofundar os meus conhecimentos acerca das restrições financeiras das PME, nomeadamente, as suas causas e o que tem sido feito para as contrariar.

É um facto que, nos últimos anos tem sido percorrido um longo caminho no combate à melhoria de acesso a financiamento por parte destas empresas. Nos dias que correm, as PME têm mostrado uma melhoria contínua no seu rendimento, com um crescimento de 19% no seu volume de negócios relativamente a 2015 (ECB, 2016). Um estudo do ECB realizado em 2016 revela também que o acesso ao financiamento é cada vez menos visto pelas PME como um problema importante, dando mais destaque à dificuldade em encontrar clientes e mão-de-obra qualificada. Estes dados revelam a importância da atenção que tem sido dada a estas empresas. As novas fontes de financiamento, como o *factoring*, *leasing*, *crowd-funding* ou os “*business angels*”, vieram melhorar em muito as condições de acesso a crédito, reduzindo as restrições financeiras a que estas empresas estão sujeitas. Também o governo parece estar comprometido em ajudar a facilitar o acesso ao mercado de capitais por parte das PME, incentivando a criação de organismos próprios e a redução de custos de transação.

As empresas também parecem ter-se apercebido da importância que os fundos comunitários podem ter no seu desenvolvimento. Até ao 3º trimestre de 2016, haviam sido destinados 2,6 mil milhões de euros de incentivos para as PME.

Durante o meu período de estágio, em que estive encarregue da realização de algumas candidaturas a estes fundos, tive oportunidade de me aperceber que, embora tenham tido um impacto extremamente positivo, estes fundos ainda precisam de ser trabalhados. Nomeadamente, existe ainda algum desconhecimento por parte das empresas mais pequenas da existência destes fundos; a complexidade dos formulários de candidatura e a extrema burocracia exigida, muitas vezes desencoraja as empresas de

## **Restrições Financeiras das PME – Importância dos Fundos Estruturais**

---

concorrer; e a demora acentuada nos prazos de análise e decisão (que podem ultrapassar os 6 meses), atrasam a realização de projetos proveitosos para as empresas.

Pese embora tudo isto, os fundos comunitários serão sempre um excelente incentivo para as PME, sendo uma forma de financiamento muito acessível, que premeia bons projetos e empresas inovadoras. É essencial, ainda assim, aumentar os fundos disponíveis destes fundos. O facto de terem orçamentos limitados, resulta num aproveitamento dos fundos apenas por parte das empresas com melhores projetos. Existem ainda muitas empresas com dificuldades em aceder a financiamento e que, apesar de concorrem aos Fundos Estruturais e de apresentarem projetos com reconhecido mérito, veêm os seus projetos rejeitados por falta de orçamento.

A Stratbond procura empresas à procura de financiamento para a realização de projetos, apresentado-lhes o programa de incentivo que mais se adequa ao seu projeto e ao seu setor de atividade.

Pelo tal desconhecimento dos programas de incentivos por parte das empresas, é comum serem as consultoras a procurarem as empresas e não o contrário.

O estágio realizado na Stratbond, proporcionou-me um crescimento profissional e pessoal que serão uma mais-valia para o meu futuro. O ambiente de constante aprendizagem foi, de facto, estimulante, sendo que me proporcionará excelentes bases para o futuro.

Tanto a realização de candidaturas, como de Planos de Negócios e de Marketing, permitiram-me um contacto com o meio profissional que excedeu as minhas expectativas. Destaco a oportunidade de poder conduzir reuniões presenciais com os clientes, que penso ter sido uma grande mais-valia para o meu desenvolvimento pessoal e profissional.

No entanto, não quero deixar de apontar alguns tópicos de melhoramento para a empresa. O conhecimento da marca Stratbond parece ser reduzido quer a nível regional, quer a nível nacional. É importante que a empresa faça um plano estruturado de como melhorar a sua comunicação com o mercado e potenciar os seus serviços. Coimbra não é especialmente conhecida por ser uma zona muito industrial, pelo que uma expansão para outras áreas do país poderia ser vista como um passo importante para o desenvolvimento

## **Restrições Financeiras das PME – Importância dos Fundos Estruturais**

---

da marca. Sugeriria também a especialização da empresa nas candidaturas que vão mais de acordo com os serviços em que é especializada. É importante não perder o foco de que se trata de uma empresa especializada em gestão estratégica, devendo ser dada prioridade aos serviços que estão de acordo com esta visão da empresa.

### 5. Conclusão

Num mercado de trabalho cada vez mais competitivo, é essencial conjugar a teoria com a prática. Foi precisamente neste sentido, que optei pela vertente profissional como forma de conclusão do meu Mestrado em Gestão. Esta escolha levou-me até à Stratbond Consulting, uma empresa especializada em gestão estratégica, onde o trabalho realizado ajudou-me a escolher o tema para este relatório.

O estudo bibliográfico realizado veio confirmar muitas das suposições que tinha à partida, tal como demonstrar-me muitas novas teorias.

É consensual por toda a literatura que as pequenas e médias empresas são financeiramente restringidas. Estas restrições atrasam o crescimento económico e a inovação. As PME são encaradas, também consensualmente, como sendo o principal motor da economia e o principal fator para o crescimento e desenvolvimento económico, pelo que se torna imperativo a existência de um maior apoio a estas empresas.

As causas para o restringimento financeiro das PME estão já bastante discutidas pela literatura disponível. As principais causas apontadas, são que o grau de restringimento financeiro de uma empresa, depende da idade, tamanho, propriedade e da localização da empresa. A assimetria de informação é constante quando falamos destas empresas, pelo que os bancos ficam mais reticentes em conceder crédito às PME, uma vez que o risco de incumprimento associado a elas é maior. Também a competição bancária é considerada para existência de maiores restrições. Embora não seja consensual, a maioria dos autores defende que uma estrutura de mercado bancário concentrada ajuda a aliviar as restrições financeiras das PME.

Posto isto, o aparecimento de novas e alternativas fontes de financiamento foi essencial para o crescimento e desenvolvimento das PME. Para o aparecimento destas novas fontes, como o leasing, o factoring ou os capitais de risco, foi importante o papel dos governos, de forma a licenciar e promover estas formas de financiamento.

Os Fundos Estruturais podem-se considerar também como uma fonte de financiamento alternativa para estas empresa. Estes fundos têm-se revelado como uma arma importante no apoio das PME. Os incentivos às empresas, procuram promover o seu

## **Restrições Financeiras das PME – Importância dos Fundos Estruturais**

---

grau de inovação, internacionalização e produtividade, essencialmente. A sua importância na ajuda ao alívio das restrições financeiras, reside no facto de atuarem como incentivos ou financiamento a custo reduzido ou quase nulo para as empresas, apoiando projetos que revelem poder ser uma mais-valia para a empresa e, conseqüentemente, para a economia portuguesa.

As restrições financeiras impostas às PME têm vindo a diminuir, à medida que o seu acesso ao financiamento tem sido facilitado. Os resultados estão à vista, sendo importante não parar por aqui e continuar com o progresso obtido.

Concluo este relatório num tom pessoal. Penso que a escolha pelo estágio curricular na Stratbond, foi a mais acertada. Esta experiência permitiu-me ter um primeiro contacto com o mercado de trabalho e com o tecido empresarial português que excedeu as minhas expectativas. Foi-me permitido adquirir um conjunto de competências e experiências, as quais não seriam possíveis sem o apoio e disponibilidade de toda a equipa da Stratbond. Sinto-me agora mais preparado para encarar o futuro, sem quaisquer arrependimentos no que concerne o meu percurso académico.



## Referências Bibliográficas e Webgrafia

Amaral, J. F. Do (2006) «O Impacto Económico da Integração de Portugal na Europa», *Nação e Defesa*, N.º 115, pp. 113–128. doi:

<http://comum.rcaap.pt/handle/123456789/1090>.

Arráiz, I., Meléndez, M. e Stucchi, R. (2012) «Partial Credit Guarantees and Firm Performance Partial Credit Guarantees and Firm Performance», *Inter-American Development Bank*.

Ayyagari;Demirgüç-Kunt;Maksimovic (2008) *How Important are Financing Constraints*.

Bachtler, J. e Taylor, S. (2003) *The Added Value of the Structural Funds : A Regional Perspective - Net Report on the Reform of Structural Funds*.

Beck, T. et al. (2006) «The determinants of financing obstacles», *Journal of International Money and Finance*, (August), pp. 932–952.

Beck, T. e Demirguc-Kunt, A. (2006) «Small and medium-size enterprises: Access to finance as a growth constraint», *Journal of Banking & Finance*. doi: 10.1016/j.sbspro.2014.09.013.

CE (1999) *Thematic Evaluation of Structural Fund Impacts on SMEs*.

CE (2014) *Política regional, Serviço das Publicações da União Europeia*.

CE (2015) *Fundos Estruturais E De Investimento Europeus 2014-2020*. Direção-Geral da Política Regional e Urbana.

Chong, T. T. L., Lu, L. e Ongena, S. (2013) «Does banking competition alleviate or worsen credit constraints faced by small- and medium-sized enterprises? Evidence from China», *Journal of Banking and Finance*. Elsevier B.V., 37(9), pp. 3412–3424.

Cian, D., Russo, P. F. e Vacca, V. (2015) *Financing SMEs in Europe: Stylised Facts, Policies, Challenges, IAI Working Papers*.

Comissão das Comunidades Europeias (2003) «Recomendação da Comissão de 6 de Maio de 2003 relativa à definição de micro, pequenas e médias empresas», *Jornal Oficial da*

*União Europeia*, p. 39. Disponível em: <https://www.iapmei.pt/getattachment/PRODUTOS-E-SERVICOS/Qualificacao-Certificacao/Certificacao-PME/Recomendacao-da-Comissao-2003-361-CE.pdf.aspx>.

Comissão Europeia (2006) «A nova definição de PME - Guia do utilizador e modelo de declaração», *PUBLICAÇÕES «EMPRESAS E INDÚSTRIA»*, p. 3. Disponível em: [http://www.pofc.qren.pt/ResourcesUser/2013/Publicacoes/Guia\\_Definicao\\_PME.pdf](http://www.pofc.qren.pt/ResourcesUser/2013/Publicacoes/Guia_Definicao_PME.pdf).

Compete 2020 (2014) «Programa Operacional Competitividade E Internacionalização (Versão Aprovada De Dezembro De 2014)».

ECB (2013) «Boletim Mensal», (July), pp. 41–47.

ECB (2014) «SME access to finance in the euro area: barriers and potential policy remedies», *ECB Monthly Bulletin*, (July), pp. 79–98.

Fernandes, J. M. (2013) *Quadro Financeiro Plurianual e os Instrumentos Financeiros*.

Fischer, K.-H. (2000) «Acquisition of Information in Loan Markets and Bank Market Power - An Empirical Investigation», *SSRN Electronic Journal*, (August 2000), pp. 1–43.

Hyytinen, A. e Toivanen, O. (2005) «Do financial constraints hold back innovation and growth?: Evidence on the role of public policy», *Research Policy*, 34(9), pp. 1385–1403. doi: 10.1016/j.respol.2005.06.004.

Irwin, D. e Scott, J. M. (2010) «Barriers faced by SMEs in raising bank finance», *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 16(3), pp. 245–259.

Kaplan, N. e Zingales, L. (1997) «Do Investment-Cash Flow Sensitivities Provide Useful Measures of Financing Constraints?», *Quarterly Journal of Economics*, 112(1), pp. 169–215.

Kirby, E. e Worner, S. (2014) «Crowdfunding : An infant industry growing fast», *Iosco*, pp. 1–62. Disponível em: <http://www.iosco.org/research/pdf/swp/Crowd-funding-An-Infant-Industry-Growing-Fast.pdf>.

Kuntchev, V. *et al.* (2012) «What have we learned from the enterprise surveys regarding access to credit by SMEs ?»

Lee, N., Sameen, H. e Cowling, M. (2015) «Access to finance for innovative SMEs since the financial crisis Access to finance for innovative SMEs since the financial crisis», *Lse Research Online*, (November 2014).

Malhotra, M., Chen, Y. e Criscuolo, A. (2007) *Expanding Access to Finance : Good Practices and Policies for Micro, Small, and Medium Enterprises*.

Mateus, A. (2013) *25 anos de Portugal europeu: a economia, a sociedade e os fundos estruturais*, Fundação Francisco Manuel dos Santos.

MUNDIAL, B. (2006) «Relatório anual do Banco Mundial de 2005: Ano em perspectiva», *Washington (DC): Banco Mundial. Disponível em:< [http://siteresources.worldbank.org/INTANNREP2K5/Resources/1397293-1127325073491/51563\\_Portuguese.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTANNREP2K5/Resources/1397293-1127325073491/51563_Portuguese.pdf)>.* Acesso em, 14.

OECD (2009) «The Impact of the Global Crisis on SME and Entrepreneurship Financing and Policy Responses», *Centre for Entrepreneurship, SMEs and Local Development*, p. 72.

Peterhoff, D., Romeo, J. e Calvey, P. (2014) *Towards Better Capital Markets Solutions for SME Financing*.

Petersen, M. A. e Rajan, R. G. (1994) «The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data», *The Journal of Finance*, 49, pp. 3–37.

Polt, W., Fisher, R. e Vonortas, N. (2009) *The impact of publicly funded research on innovation*, CE.

Portuguesa, R. (2016) *Grandes Opções do Plano*.

Ramona Rupeika-Apoga (2014) «Financing in SMEs: Case of the Baltic States».

Ryan, R. M., O’Toole, C. M. e McCann, F. (2014) «Does bank market power affect SME financing constraints?», *Journal of Banking and Finance*. Elsevier B.V., 49, pp. 495–505.

Silva, P. (2007) «Manual do Empreendedor», *Instituto Politécnico de Leiria*, pp. 1–69.

Tavares, F. O., Pacheco, L. e Almeida, E. F. (2015) «Financiamento das pequenas e médias empresas: análise das empresas do distrito do Porto em Portugal», *Revista de Administração*. Elsevier Masson SAS, 50(2), pp. 254–267.

## **Restrições Financeiras das PME – Importância dos Fundos Estruturais**

---

Thompson, J. (2013) «Alternative Financing instruments for SMEs and entrepreneurs: the case of mezzanine finance», *OECD Journal*, 2013(2012), p. 80.

Winker, P. (1996) «Causes and Effects of Financing Constraints at the Firm Level», *Small Business Economics*, (1988), pp. 169–181.



### Anexos

#### **Anexo I – Sistema de Incentivo à Qualificação e Internacionalização de PME**

Neste Sistema de Incentivos à Qualificação e Internacionalização existem dois tipos de projetos:

- Internacionalização das PME;
- Qualificação das PME.

No caso dos projetos de Internacionalização das PME, o sistema de incentivos tem como objetivo reforçar a capacidade empresarial das PME através do desenvolvimento dos seus processos de qualificação para a internacionalização valorizando os fatores imateriais de competitividade. Os apoios, financiados pelo fundo FEDER, revestem a forma de incentivo não reembolsável e apoiam 45% do investimento total da empresa, com exceção de empresas concorrentes ao Programa Operacional de Lisboa, cujo apoio ascende apenas a 40%.

No caso dos projetos de qualificação das PME, tem como objetivo reforçar a capacitação empresarial das PME através da inovação organizacional, aplicando novos métodos e processos organizacionais, com recurso a investimentos imateriais na área da competitividade. São também financiados pelo fundo FEDER, tendo as mesmas especificações que o sistema de incentivos à internacionalização.

#### **Anexo II – Sistema de Incentivo à Inovação Produtiva e Empreendedorismo Qualificado e Criativo**

Os Sistemas de Incentivos à Inovação Produtiva visam aumentar o investimento empresarial das grandes empresas em atividades inovadoras (produto ou processo), reforçar a capacitação empresarial das PME para o desenvolvimento de bens e serviços e aumentar as capacidades de gestão das empresas e da qualificação específica dos ativos.

Já os Sistemas de Incentivos ao Empreendedorismo Qualificado e Criativo, destinam-se a promover o espírito empresarial, facilitando nomeadamente o apoio à exploração económica de novas ideias e incentivando a criação de novas empresas, bem

como aumentar as capacidades de gestão das empresas e da qualificação específica dos ativos.

Os apoios a conceder revestem a forma de incentivo reembolsável, podendo ser concedida uma isenção de reembolso até ao limite de 45%, em função do grau de superação das metas que o candidato estabeleça. A dotação de ambos também é proveniente do fundo FEDER.

### **Anexo III – Sistema de Incentivo à Investigação e Desenvolvimento Tecnológico**

Visa aumentar o investimento empresarial em I&D para promover o aumento das atividades económicas intensivas em conhecimento e a criação de valor baseada na inovação, através do desenvolvimento de novos produtos e serviços, em especial em atividades de maior intensidade tecnológica e de conhecimento. O apoio a conceder reveste também a forma de incentivo não-reembolsável numa parcela de 75% para projetos superiores a 1 milhão de euros e de 100% para projetos inferiores a 1 milhão de euros.

### **Anexo IV – Vale Indústria 4.0**

O Vale Indústria 4.0 tem por objetivo promover a definição de uma estratégia tecnológica própria, com vista à melhoria da competitividade da empresa, alinhada com os princípios da designada 'Indústria 4.0'. Pretende-se com esta medida a transformação digital através da adoção de tecnologias que permitem mudanças disruptivas nos modelos de negócio de PME (como a contratação de sites de comércio electrónico ou softwares de gestão fabril a prestadores certificados). Estes vales têm o valor unitário de 7500 euros, deverão apoiar mais de 1500 empresas e representam um investimento público de 12 milhões de euros. O apoio reveste a forma de incentivo não reembolsável de 75% sobre o valor do projeto e é destinados a PME de qualquer natureza e sobre qualquer forma jurídica.

### **Anexo V – Vale Internacionalização**

O objetivo deste Aviso de concurso consiste em apoiar projetos simplificados de internacionalização que visem o conhecimento e a prospeção dos mercados internacionais de PME que não tenham iniciado o seu processo de internacionalização ou, tendo já iniciado, não registam atividade exportadora nos últimos 12 meses em relação à data da candidatura.

São suscetíveis de apoio os projetos individuais que visem a aquisição de serviços de consultoria na área de prospeção de mercado.

Enquadram-se nestas ações de prospeção e captação de novos clientes em mercados externos os seguintes serviços:

a) Estudos de caracterização dos mercados, aquisição de informação e consultoria específica;

b) Deslocações, alojamento, aluguer de espaços e equipamentos, decoração de espaços promocionais e serviços de tradução, associadas a ações de prospeção realizadas em mercados externos.

Os beneficiários dos apoios previstos no presente de concurso são empresas PME de qualquer natureza e sob qualquer forma jurídica.

Os apoios a conceder no âmbito deste Aviso revestem a forma de incentivo não reembolsável, limitando-se o máximo de despesa elegível a 20 mil euros.



