

FINANCIAMENTO – QUAIS OS APOIO ÀS PMEs?

A Criação de Uma Empresa – Passos Preliminares

Torres Vedras, 25 de Março de 2014

Francisco Pegado

✉ francisco.pegado@iapmei.pt



IAPMEI
Parcerias para o Crescimento



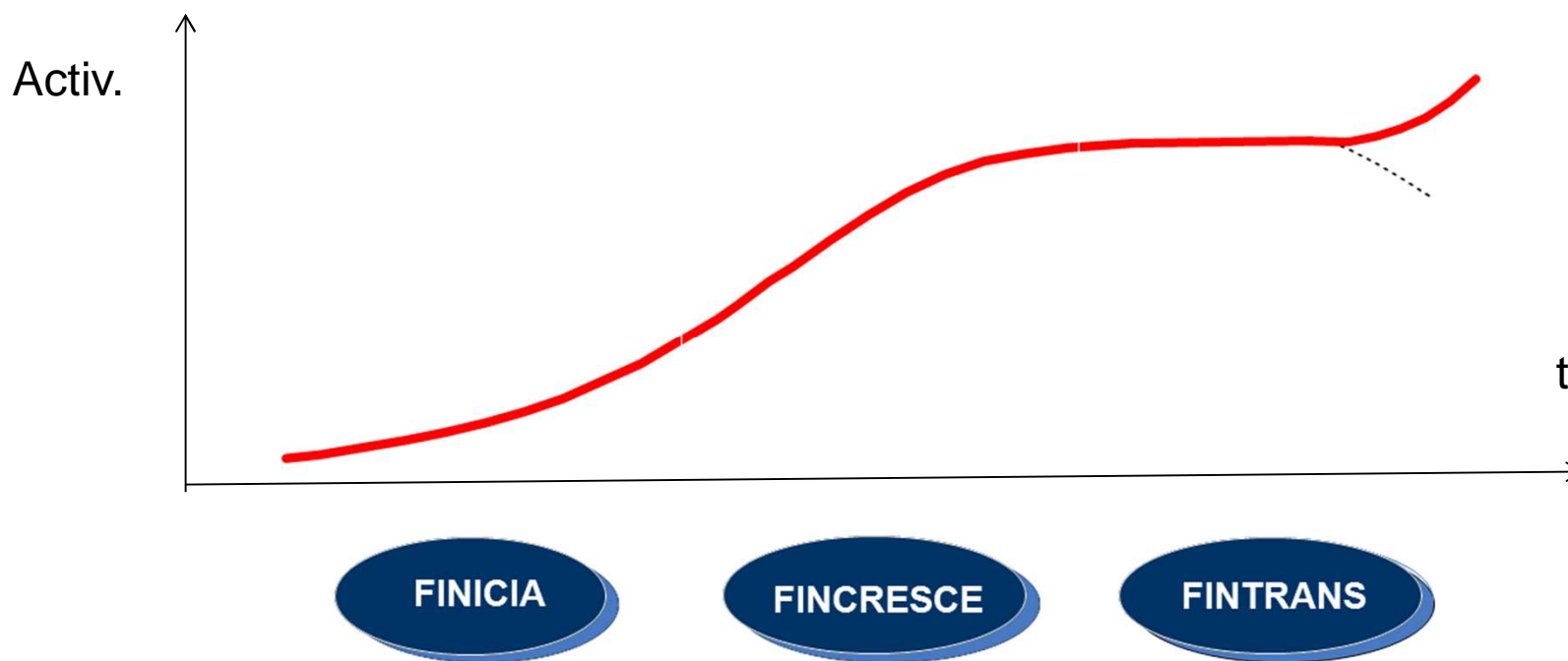
GOVERNO DE
PORTUGAL

MINISTÉRIO DA ECONOMIA

Notas Prévias

- A Abordagem geral do Tema
- Enquadramento:
 - âmbito da actividade do IAPMEI
 - criação de Empresas
- O Apresentador

A ACTIVIDADE DO IAPMEI E AS FASES DA VIDA DAS EMPRESAS



Soluções

Ciclo de vida / posicionamento



- Estimular o empreendedorismo
- Valorização económica de result. I&D
- Promover e facilitar a criação de empresas e projetos inovadores
- Apoiar empreendedores e empresas nas fases iniciais do ciclo de vida e MPE

Facilitar o acesso e otimizar as condições de financiamento para a implementação de estratégias de crescimento e de reforço da base competitiva das empresas

Estimular e promover processos empresariais: Revitalização, concentração, dimensão, transmissão e sucessão

MINISTÉRIO DA ECONOMIA E DO EMPREGO

O PROGRAMA FINICIA



Fundos Municipais - T. Vedras FINICIA

PARCEIROS

Montante: 500 000€

- MUNICÍPIO 20%
- BES 80%
- Associação Empresarial
- Lisgarante – Sociedade de Garantia Mútua, SA
- IAPMEI

O PROGRAMA FINICIA



T. VEDRAS FINICIA

- Empréstimo Bancário de Médio/Longo Prazo (80%)
- Prazo de reembolso alargado
De 3 a 6 anos , com até 1 ano de carência
- Taxa de Juro Preferencial
Euribor a 180 dias + Spread fixo ($\leq 5,25\%$)
- Taxa de Garantia $\leq 3,0\%$ sobre o valor garantido

- **Sistema de Incentivos**, dirigido a empresas de Micro ou Pequena dimensão do sector do comércio a retalho, e promoção do comércio localizado em centros urbanos desenvolvidos por Associações do sector, nos termos previstos no enquadramento legal do Fundo de Modernização do Comércio e Projetos de dinamização.
- **Linha de crédito** para facilitar o financiamento complementar ao incentivo concedido no âmbito do sistema.

Comércio Investe – Tipologias



- **Projeto individual** promovido por uma empresa,

Visa a modernização e valorização da oferta dos estabelecimentos abertos ao público através da aposta na inovação e da utilização de formas avançadas de comercialização



- **Projeto conjunto** promovido por uma associação empresarial do comércio

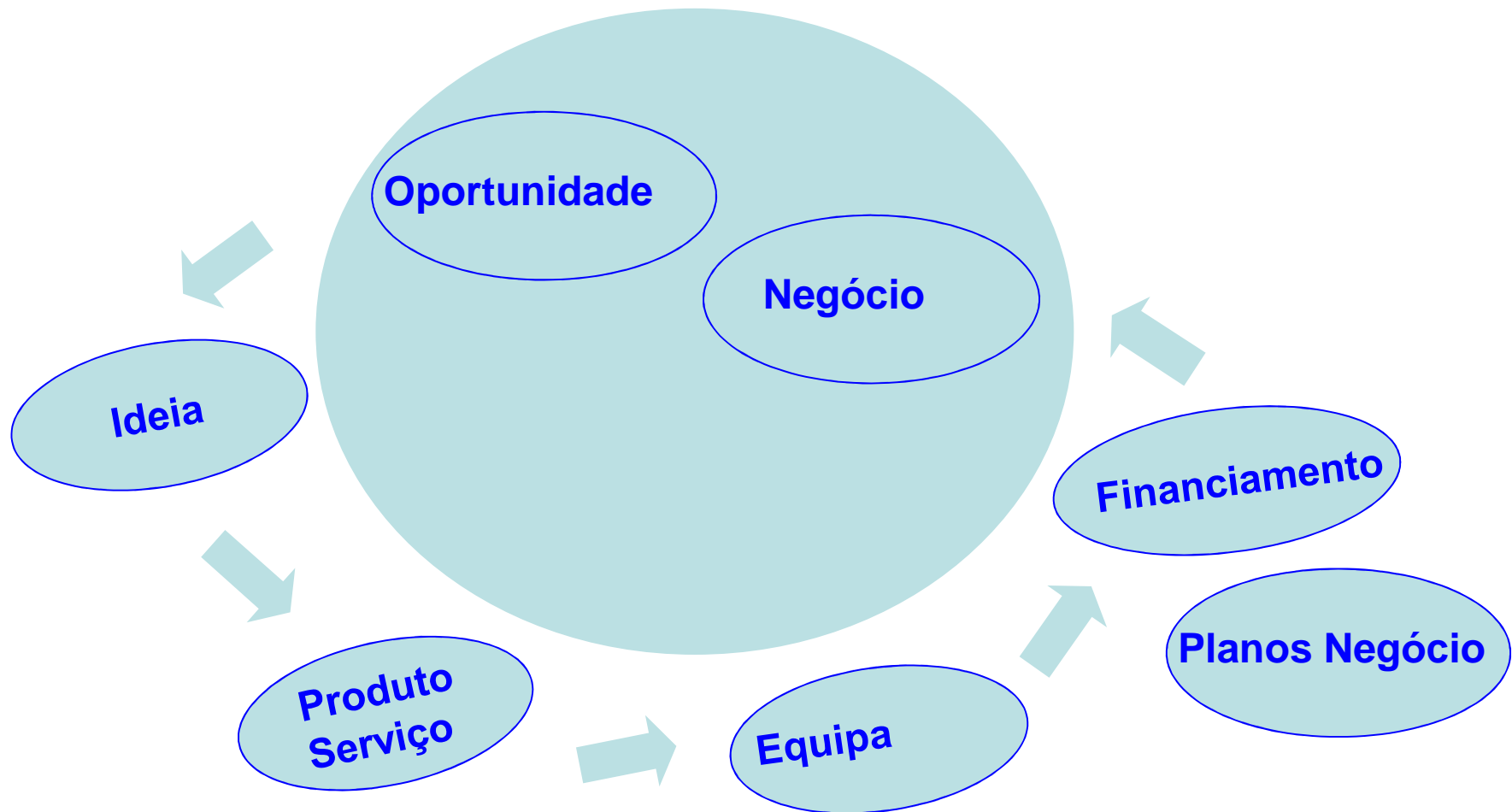
Visa a valorização e dinamização da oferta comercial dos espaços urbanos, através da implementação de um programa estruturado de intervenção num conjunto de estabelecimentos comerciais e de ações complementares de promoção e dinamização do espaço urbano em que se inserem



PORQUÊ ?

A CRIAÇÃO DE UMA EMPRESA

MERCADO



1º PASSO - Ideia

Detectei uma oportunidade no mercado

OU

Tenho uma tecnologia para potenciar

OU

Trabalho a geração de Ideias!

2º PASSO – Produto ou Serviço + Mercado +Equipa

O que vou vender/

A quem vou vender/Como vou vender

Contra o quê/Contra quem

Por que canal/ A que preço

Com quem – Interno/Externo

A partir de quando

Primeiras conclusões:

- **Não continuar**
 - Refazer
 - Abandonar

- **Continuar**
 - Pensar o modelo de negócio (parcerias, subcontratações)
 - Preparar um “elevator speech”

(Cont.)

- **Continuar**_(CONT.)

- Fazer contas
- O Investimento necessário (recursos envolvidos)
- O funcionamento (receitas, custos)
- O PLANO DE NEGÓCIOS

- **Novas conclusões:**

- Parar (não demonstra viabilidade)
- Parar (demonstra viabilidade, mas...) e refazer?
- Continuar

3º PASSO - Plano de Negócios

**Transformar uma ideia de negócios
num projecto empresarial
Para minimizar riscos**

Sistematizar conhecimentos

**Identificar falhas de informação
e criar um mapa de estradas que possa seguir**

A CRIAÇÃO DE UMA EMPRESA



- **Continuar**_(CONT.)

► **Procurar fontes de Financiamento**

- A importância dos Capitais Próprios

► **Rever o modelo de Funcionamento ?**

► **Criar a Empresa**

- Forma jurídica
- Gestão
- Missão
- Visão
- Objectivos

4º PASSO – Financiamento

Seleção do financiamento adequado

Mitigação de riscos

Criar “folgas” – fundo de maneiio

Montagem da operação de financiamento

Shopping Around

Contratação do financiamento

4º PASSO – Arranque do Negócio

Criação da empresa

Arranque do negócio

**Reformatação do Plano de Negócio
em cima de dados do mercado**

Serviços de apoio ao empreendedor

Agências – Turismo de Portugal, IAPMEI, IPDJ

**Escolas – Professores, Gabinetes de Apoio,
OTIC / GAPI**

Municípios – Gabinetes de Apoio, Incubadoras

**Associações Empresariais – regionais e
sectoriais**

Promotores de concursos de ideias

Espaços de co-working

NOTAS

O Plano da Negócios – Erros Sistemáticos:

- A parte descritiva<>os números;
- A ajuda no Plano de Negócios;
- A abordagem “descontraída” do mercado
- A “fabricação” da rentabilidade;
- O desconhecimento de alguns custos

A quem interessa o Plano de Negócios?

www.finicia.pt

www.iapmei.pt

FINANCIAMENTO – QUAIS OS APOIO ÀS PMEs?

A Criação de Uma Empresa – Passos Preliminares

Torres Vedras, 25 de Março de 2014

Francisco Pegado

✉ francisco.pegado@iapmei.pt



IAPMEI
Parcerias para o Crescimento



GOVERNO DE
PORTUGAL

MINISTÉRIO DA ECONOMIA