

**JE** MAIS  
**PMIE**

**Análise:**  
Portugal 2020 e  
Crowdfunding:  
soluções mais do  
que alternativas  
P | IV/V

**Entrevista:**  
Financiamento  
bancário  
preocupa  
NERSANT  
P | VI/VII



Matthew Staver/Bloomberg

## Soluções de financiamento alternativas, procuram-se

Procuram-se e existem. As PME portuguesas continuam a recorrer à banca, mas também estão despertas para outras soluções de financiamento. Desde os fundos comunitários, capitais de risco aos Business Angels, ou até mesmo ao recente Crowdfunding, todas podem, e devem, ser ponderadas.

PROGRAMA CAPITALIZAR

# Pela autonomia financeira das empresas

Podendo assumir os mais variados formatos disponíveis, para o Governo, o financiamento para as PME têm essencialmente de ser “adequado, com prazos mais longos e em melhores condições”.

SÓNIA BEXIGA

sbexiga@jornaleconomico.pt

Para Manuel Caldeira Cabral, “não existem soluções mágicas [para aumentar a autonomia financeira das empresas], mas ficar à espera é que não era solução nenhuma”. Estas declarações foram recentemente proferidas no Instituto Universitário de Lisboa, no encerramento de um debate dedicado à capitalização de empresas e reestruturação empresarial promovido a propósito do Programa Nacional de Reformas (PNR).

Detalhando a estratégia a médio prazo do Governo para a capitalização das empresas portuguesas, na sua maioria PME – Pequenas e Médias Empresas, o ministro da Economia assegurou que estão a ser trabalhadas, em parceria com as associações empresariais e com as empresas, formas de facilitar o acesso a um financiamento mais adequado, seja o capital de risco, o crédito, ou o financiamento em mercado de capitais. “Mas um financiamento com prazos mais longos e em melhores condições”, reforçou.

A este propósito, Caldeira Cabral também não deixou sublinhar quen a capitalização das empresas é um eixo fundamental do Programa Nacional de Reformas, razão pela qual o Governo tem como objetivo “olhar para um problema importante da sociedade portuguesa, o das empresas com dificuldades, e assumir o que é possível encontrar soluções para o resolver”.

Neste contexto, referiu ainda algumas das principais medidas ligadas ao programa Capitalizar recentemente aprovadas em Conselho de Ministros, como a criação de um regime extrajudicial de recuperação de empresas ou a implementação de um mediador de recuperação. “O Programa Nacional de Reformas é uma estratégia de médio prazo para o país.

## Programa Capitalizar

Apresentado em abril de 2016, o Programa Nacional de Reformas prevê absorver 25 mil milhões de



Simon Dawson/Bloomberg

As cinco linhas de Crédito Capitalizar destinam-se a PME com montantes por empresa entre 25 mil e dois milhões de euros

As linhas Capitalizar também incluem apoios para as empresas ‘mid-caps’

euros até 2020 (cerca de metade em fundos comunitários). Este programa assume um dos objetivos inscritos no programa do Governo: alcançar um crescimento económico sustentado, através da retoma do investimento empresarial.

Recorde-se que alguns dos objetivos do Capitalizar são agilizar a reestruturação das empresas e, nesta frente, junta pela primeira vez, os Ministérios da Economia e da Justiça numa estratégia comum de conceção de novos instrumentos judiciais e extra-judiciais para facilitar e acelerar os procedimentos de reestruturação e revitalização empresarial, bem como os processos de insolvência.

Contudo, o seu objetivo central está inequivocamente focado em preservar o valor económico e social das empresas e, nos casos em que a insolvência seja inevitável, promover uma mais rápida e eficaz reintrodução de ativos destas na atividade económica.

## Linhas de 1600 milhões

Estão disponíveis desde o início do ano, cinco linhas de “Crédito Capitalizar para PME”, de 1600 milhões de euros. As linhas contam com montantes de financiamento por empresa entre 25 mil e dois milhões de euros. A linha Micro e Pequenas Empresas tem uma dotação de 400 milhões de euros e visa potenciar o acesso a financiamento para investimentos em ativos e reforço de capitais. A linha Fundo de Maneio tem 700 milhões e pretende complementar a linha IFD, alargando as restrições do uso de operações para reforçar o Fundo de Maneio ou Capital. A linha de Plafond de Tesouraria conta com 100 milhões e visa apoiar a introdução de plafonds de crédito em condições acessíveis, enquanto o instrumento Investimento Geral, com 100 milhões, vai financiar investimentos em ativos com elevado prazo de recuperação. Já a linha Investimento Projetos 2020 tem 300 milhões de euros. ●

## BREVES

### Lisboa 2020 esclarece beneficiários de projetos SAICT

O Programa Operacional Lisboa 2020 em parceria com a FCT - Fundação para a Ciência e Tecnologia, organizam uma Sessão de Esclarecimento para beneficiários de projetos SAICT aprovados pelo Programa Lisboa 2020, que terá lugar no dia 3 de abril de 2017, pelas 15h00, nas instalações da CCDRLVT, em Lisboa.

A sessão tem por objetivo apresentar as regras de execução física e financeira das diversas tipologias de projetos SAICT - Sistema de Apoio à Investigação Científica e Tecnológica já em curso.

O POR Lisboa 2020 - Programa Operacional Regional de Lisboa 2014-2020, visa dar continuidade à trajetória de reforço da competitividade regional, intensificando de forma muito marcante a aposta em intervenções e projetos que promovam a investigação, o desenvolvimento tecnológico e a inovação, com vista à sua internacionalização e participação nos processos de crescimento e inovação. ●

35

milhões de euros, estima o Governo que as empresas possam poupar, já este ano, com a recente aprovada redução do Pagamento Especial por Conta (PEC). Esta medida temporária vigora há já 20 anos.

“

Em 2016, o investimento empresarial cresceu 6% e está a aproximar-se dos níveis anteriores à crise

Manuel Caldeira Cabral, ministro da economia

Soluções  
de Tesouraria

NOVO BANCO<sup>l</sup>

# A ambição fabrica-se no dia a dia.



Só uma gestão eficaz do presente permite ter a ambição de saborear grandes resultados no futuro. Sabendo isso, o NOVO BANCO criou um conjunto de soluções de tesouraria que ajudam a tornar o dia a dia da sua empresa mais produtivo – e isto ajuda-o a crescer. Se essa é a sua ambição, fale com um banco de referência para as empresas portuguesas. Temos soluções para pequenas, médias ou grandes ambições.

- Conta Corrente
- Factoring
- NB Express Bill
- Gestão de Pagamento a Fornecedores

NOVO BANCO<sup>l</sup>  
EMPRESAS

Fale com o seu gestor NOVO BANCO  
ou vá a [novobanco.pt/empresas](http://novobanco.pt/empresas)

SOLUÇÕES DE FINANCIAMENTO PARA PME

# Portugal 2020 e *crowdfunding*: mais do que alternativas

Procurar soluções de financiamento, mais ou menos alternativas, são passos cruciais em qualquer uma das fases de maturidade de um negócio.

SÓNIA BEXIGA

sbexiga@jornaleconomico.pt

O financiamento das PME é um tema sempre crucial para qualquer entidade, quer estejamos perante uma startup, quer perante uma entidade em qualquer outra fase de maturidade do seu negócio, pois existirão necessidades de investimento virtualmente ilimitadas, dado o carácter inovador, caracterizado por uma busca incessante de novos produtos e serviços que a maioria das empresas pretende explorar.

Deste modo, e embora existam diferentes formas de financiamento de uma entidade (tantas quantas os investidores consigam imaginar e transpor para o mercado de financiamento), Carlos Morgado e João Aranha da Consultora Baker Tilly focam duas delas: o Programa Portugal 2020 e o *Crowdfunding* (mais especificamente o *Peer to Peer Lending*).

A análise destes dois especialistas remonta ao ano de 2014, mais precisamente ao dia 30 de julho, altura em que o então presidente da Comissão Europeia se referiu ao montante financeiro subjacente ao Programa Portugal 2020, como uma “pipa de massa”, garantindo então que a mesma iria contribuir de modo significativo para o crescimento económico do país, para a diminuição do desemprego, entre outros vetores de extrema importância para a economia portuguesa.

Os sistemas de incentivos financeiros disponibilizados por organismos comunitários são um mecanismo importante na economia, permitindo a alavancagem dos negócios e contribuindo para uma maior competitividade do tecido

empresarial português. Estes incentivos ganham ainda maior relevância nestes tempos que correm, claramente porque a obtenção de incentivos significa não só a entrada de capital na empresa, como também o reconhecimento que o seu projeto é viável, numa conjuntura, digamos, particularmente competitiva.

**Portugal 2020: “nem tudo é um conto de fadas”**

Olhando para o universo do Programa Portugal 2020 e, num estilo

simplista para quem não lida com os fundos comunitários diariamente, poderemos facilmente fazer as seguintes associações dos sistemas de incentivos a que empresas normalmente mais recorrem: gastos com equipamento e maquinaria (incluindo setor do turismo): sistema de Incentivos à Inovação; gastos com software, patentes, implementação qualidade (ISSO, etc), contratação de serviços relacionados com marcas, web design, etc: sistema de Incentivos à Qualificação de PME; gastos com feiras e eventos internacionais (viagens, estadias, material promocional): sistema de Incentivos à Internacionalização; gastos com pessoal (investigação e/ou desenvolvimento): sistema de Incentivos à I&D.

Esta primeira abordagem é muito genérica, devendo numa primeira fase, apenas tentar enquadrar o projeto no mundo interminável de diplomas, regras e orientações técnicas dos fundos comunitários sendo, no entanto, uma boa base para ponderar os apoios com que as empresas podem contar no seu orçamento para 2017 e 2018.

No entanto, nem tudo é um “conto de fadas”, sublinham os analistas. E existem (geralmente) dois tipos de dificuldade com que as empresas normalmente se deparam numa candidatura ao Portugal 2020: uma de índole financeira e uma outra relacionada com o detalhe de informação requerido no processo de candidatura.

A dificuldade financeira encontra-se relacionada com a estrutura da própria empresa, nomeadamente, a autonomia financeira, empresas consideradas em dificuldades e modo de financiamento do projeto. Por outro lado, e ultrapas-



sadas as dificuldades financeiras, o processo de candidatura exige uma análise aprofundada ao setor de atuação, à estratégia da empresa, ao plano de marketing a seguir, entre outras.

É óbvio que o promotor/empresário tem a responsabilidade de conhecer o seu mercado, conhecer os seus concorrentes, definir o rumo da sua empresa, saber diferenciá-la dos demais conhecendo as suas forças, fraquezas, ameaças e oportunidades, mas não deixa de ser igualmente verdade que nem todos os empresários e promotores têm uma formação em gestão, e que neste sentido, o modo de apresentação que é requerido em sede de candidatura se possa tornar menos acessível a quem nunca assistiu a aulas de estratégia, marketing e afins.

Por último, uma dificuldade

sentida por muitos promotores que desejam realizar as suas candidaturas com recursos próprios, é a própria especificidade legislativa e regulamentar dos fundos estruturais, dos programas operacionais e dos próprios concursos. Não é uma matéria ligeira e exige estudo, análise e acima de tudo prática, para que se possam garantir candidaturas com sucesso e sem imprevistos indesejados.

**Crowdfunding: cada vez mais credível**

Desde a crise financeira mundial de 2008 que as PME têm vindo a experimentar dificuldades crescentes no acesso ao crédito bancário. O *crowdfunding* ou “financiamento colaborativo” tem aproveitado esta situação e constitui-se como uma alternativa cada vez mais credível às modalidades de



crédito mais tradicionais.

De acordo com a Lei nº 102/2015 de 24 de agosto (Regime Jurídico do financiamento colaborativo), o *crowdfunding* ou financiamento colaborativo corresponde ao “financiamento de entidades, ou das suas atividades e projetos, através do seu registo em plataformas eletrónicas acessíveis através da internet, a partir das quais procedem à angariação de parcelas de investimento provenientes de um ou vários investidores individuais”.

Basicamente, explicam os analistas, estamos perante o financiamento de projetos/empresas através de plataformas *online*. O *peer-to-peer finance* (P2P ou *loan crowdfunding*) corresponde ao financiamento colaborativo por empréstimo onde a entidade financiada remunera os investidores

através do pagamento de um juro de acordo com uma taxa fixada aquando o fecho da angariação. Embora a sua relevância em Portugal ainda seja diminuta (existe um número reduzido de plataformas em operação), “será razoável assumir que a médio prazo se observe um incremento significativo de plataformas e de montantes disponibilizados”, defendem.

Na sua ótica, por um lado, assistimos a um crescente apetite por parte dos investidores particulares neste tipo de estruturas procurando remunerações mais atrativas para as suas poupanças. Por outro lado, a fragilidade da banca nacional leva a que as empresas procurem soluções alternativas para financiarem as suas necessidades de fundo de maneo ou de investimento em ativo não corrente.

De acordo com a documentação

**Em Portugal, embora o quadro regulamentar já se encontre apropriadamente definido, o desenvolvimento das plataformas P2P ainda se encontra num estágio inicial**

legal em vigor em Portugal, o limite máximo de angariação por oferta é de 1 milhão de euros para um período 12 meses. Este montante poderá subir para 5 milhões de euros, nos casos dos investidores serem pessoas coletivas ou investidores individuais de rendimento anual elevado (mais de 70 mil euros por ano). Tomando em consideração o ecossistema empresarial nacional é dominado por empresas PME, será fácil concluir que estes montantes são mais do que suficientes para suprir as necessidades da grande maioria das entidades empresariais nacionais.

Em Portugal, embora o quadro regulamentar já se encontre apropriadamente definido, o desenvolvimento das plataformas P2P ainda se encontra num estágio inicial. A Raize, a plataforma P2P mais antiga a operar no nosso país, ape-

nas intermedeia operações até um máximo de 150 mil euros e uma maturidade limite de 60 meses. Desde o seu início, já angariou 304 operações de *peer-to-peer finance* que totalizaram cerca de 5,3 milhões de euros. As taxas de financiamento variaram entre 3,05% e 9,99% e os prazos situaram-se no intervalo seis a 48 meses.

Como nota final, Carlos Morgado e João Aranha dão nota de que, em seu entender, “o futuro deverá trazer-nos novos players neste mercado e alguma diversificação nas tipologias de financiamento. O aumento dos *players* e as estruturas competitivas de custos destas plataformas deverão contribuir para *pricings* de financiamento cada vez mais competitivos, contribuindo para que o *peer-to-peer finance* se afirme como uma alternativa sólida ao financiamento bancários”. ●

ENTREVISTA **MARIA SALOMÉ RAFAEL** Presidente da direção da NERSANT - Associação Empresarial da Região de Santarém

# “Persistem dificuldades de financiamento bancário”

A NERSANT não deixa de aplaudir as mais recentes medidas de apoio lançadas pelo Governo mas, sublinha, abrangem apenas “uma ínfima parte” das PME em Portugal.

**RICARDO SANTOS FERREIRA**  
rsferreira@jornaleconomico.pt

Para quem está no terreno, lado a lado com as PME portuguesas, não restam dúvidas de que, apesar de alguns sinais positivos, urge resolver o persistente problema de capitalização. Na ótica da associação empresarial, na banca faltam respostas, e nos fundos comunitários falta igualdade no acesso. As soluções podem, por isso, passar por recorrer a Business Angels e Capitais de Risco.

**O financiamento continua a ser um fator determinante para o desenvolvimento das PME e um problema em Portugal. Como comenta a situação no mercado português?**

Mantemos hoje em dia um problema de capitalização nas PME que precisamos resolver com urgência. O conhecimento que temos do nosso dia-a-dia com as empresas levamos-nos, por isso a afirmar que, apesar dos vários instrumentos de apoio ao financiamento que têm sido anunciados, as entidades bancárias não estão a corresponder, da forma que seria desejável e necessária, às necessidades das microempresas e das PME. Compreendemos, naturalmente, os constrangimentos e as pressões a que a banca está sujeita, motivos que levam a que oferta de crédito esteja direcionada para um grupo muito restrito de empresas. No entanto, há um conjunto significativo de PME, que são a base do tecido económico do nosso país, empresas com projetos empresariais consolidados e com encomendas em carteira e que, por vicissitudes diversas, não conseguem encontrar uma resposta para as suas necessidades de financiamento. Neste momento, começamos a sentir algumas melhorias, mas persistem dificuldades de financiamento bancário. Por outro lado, os Fundos Comunitários representam uma ferra-

menta fundamental. Cabe às autoridades nacionais garantir que há igualdade no acesso a estes instrumentos e garantir que não há atrasos nos pagamentos, o que pode condicionar a atividade económica.

**Que soluções podem ser desenvolvidas pelo Governo para apoiar a capitalização das empresas?**

Em primeiro lugar, a NERSANT aplaude as medidas propostas por este Governo, no âmbito do Plano Nacional de Reformas, no sentido de capitalizar e apoiar as empresas. No entanto, o Governo fala em cerca de 10 mil empresas, o que representa uma ínfima parte das PME em Portugal.

Uma das medidas que entendemos ser absolutamente necessária para solucionar este grave problema consiste na implementação da “Linha de Financiamento a Operações

de Capital Reversível”, aplicável a todas as regiões do país. Esta é uma medida muito desejada e necessária e que já está, inclusivamente, prevista no “Programa Capitalizar”. Não está ainda operacionalizada, mas é para nós fundamental disponibilizar rapidamente esta solução às empresas.

As propostas que a NERSANT tem apresentado vão no sentido de operacionalizar rapidamente as linhas de apoio a Business Angels e Capitais de Risco, assegurando que as mesmas são direcionadas para as necessidades da economia real; rever a linha de capital reversível e implementá-la em todo o país; a criação de um fundo especializado na reestruturação e na conversão de dívida em capital, com o duplo objetivo de reestruturar e capitalizar as empresas e aliviar o balanço dos bancos e facilitar o acesso das PME ao mercado de capitais.

**Que ferramentas podem ser desenvolvidas para apoio à recapitalização das empresas?**

Uma das soluções pode passar pelo estrangeiro. Vejamos, as empresas podem e devem procurar meios alternativos à banca para se financiarem. No entanto, há muitos empresários que desconhecem ou que estão pouco informados em relação a que formas de financiamento podem ser essas e em relação a quem se dirigir. A NERSANT tem promovido sessões de esclarecimento, mas cabe também ao Governo promover parcerias com instituições estrangeiras, especializadas em financiamentos alternativos a PME. Deixamos ainda a sugestão de programas de formação e apoio a relativos a fontes alternativas de financiamento.

**Os custos do trabalho e o enquadramento fiscal também são condicionantes ao desenvolvimento das empresas?**

Sem dúvida. As empresas precisam de estabilidade e previsibilidade nas

políticas fiscais, nas políticas económicas e na legislação laboral. A NERSANT tem vindo a sublinhar a importância de uma estabilidade a nível dos impostos diretos e indiretos que permita a previsibilidade, ou seja que permita às empresas planejar e saberem com o que contar. Portugal tem das cargas fiscais sobre empresas mais elevadas da Europa. É claro que este facto, em vez de ser um estímulo à criação de empresas e emprego, acaba por se tornar pernicioso não ajudando à atração de investimento externo. Esperamos que a carga fiscal sobre as empresas, como o IRC, possa baixar gradualmente, como estava previsto.

Para além disto, os constrangimentos que referem acerca dos custos de trabalho e custos de contexto são muito pesados para as empresas. Os custos da energia são enormes, temos uma legislação laboral desajustada, temos uma justiça demasiado lenta. Os problemas que afetam a atividade das empresas estão claramente identificados, vamos aguardar e contribuir para que possam ser implementadas algumas soluções.

**As PME portuguesas têm investido no esforço de modernização?**

Sem dúvida. Consideramos que mesmo as empresas mais tradicionais estão despertas para esse imperativo, que decorre do facto de estarmos inseridos num mercado global em permanente mudança. As PME têm vindo a implementar novos métodos produtivos e a procurarem sempre a diferenciarem-se pela qualidade, face à concorrência. Temos empresas no ribatejo oriundas de setores bastante tradicionais, alguns ligados à agroindústria, e que possuem equipamentos tecnológicos do mais avançado que existe no mundo. Temos empresas extremamente inovadoras, algumas delas líderes nos seus setores de atividade e que tem apostado nas exportações. Temos um exemplo muito claro

disso mesmo na NERSANT onde lançámos um programa, o Move PME, com uma adesão muito grande dos nossos associados. O “Move PME” disponibiliza às empresas participantes um consultor sénior que realiza um diagnóstico à empresa e define, implementa e acompanha, em conjunto com o empresário, o plano de ação estratégico. Paralelamente, realizam-se ações de formação. O objetivo é aumentar as capacidades de gestão das empresas para encetar processos de mudança e inovação, bem como aumentar as qualificações específicas dos gestores em domínios relevantes para a estratégia de inovação, internacionalização e modernização das empresas.

“

**A questão dos licenciamentos industriais é fundamental que seja revista e rapidamente melhorada. As empresas deparam-se atualmente com um processo lento, demasiado burocrático, desesperante mesmo”**



Na NERSANT estamos também a implementar projetos relacionados com a introdução de metodologias “LEAN” e com a implementação de Normas de certificação nas áreas da qualidade, ambiente segurança alimentar ou de certificação de produtos, de forma a que as nossas empresas possam ser competitivas no mercado internacional. Estamos também a trabalhar em duas das áreas que se assumem hoje como prioritárias: Indústria 4.0 e a Economia Circular.

**Que outras condicionantes estão identificadas no desenvolvimento de novos projetos?**

A questão dos licenciamentos in-

dustriais é fundamental que seja revista e rapidamente melhorada. As empresas deparam-se atualmente com um processo lento, demasiado burocrático, desesperante mesmo, em parte porque não existe articulação entre os diferentes organismos que intervêm, o que faz com que muitos projetos não andem para a frente. A NERSANT tem chamado a atenção para esta questão, temos propostas concretas, porque achamos que é absolutamente imprescindível resolver este problema.

Relativamente ao “Portugal 2020”, apesar de algumas medidas que têm sido anunciadas no sentido de uma maior simplificação, ainda nos deparamos com muita buro-

cracia e com atrasos, o que tem suscitado alguns problemas. No entanto, tendo em conta as preocupações e as iniciativas que têm sido tomadas pelo Governo nesta matéria, esperamos que a abertura de concursos possa decorrer de forma mais célere, assim como a análise das candidaturas e o processamento dos pagamentos às empresas possa decorrer dentro dos prazos previstos.

Para além disso, há sempre outras questões paralelas e também muito importantes. Temos de munir os nossos empresários da linguagem que impera nos dias de hoje: as novas tecnologias. Nesse sentido, os programas de formação e informação são fundamentais. ●

**OPINIÃO**

## Alternativas ao financiamento bancário de PME



**DANIEL NEVES**

Axesor Rating Portugal

As economias globais, particularmente as dos países europeus, têm vindo a assistir a um processo de transformação do financiamento das empresas. O acesso a condições de crédito bancário idênticas às do passado encontra-se atualmente muito dificultado, pelo que as PME têm de equacionar fontes alternativas de financiamento ao tradicional financiamento bancário, pelas razões que a seguir se explicam.

Em primeiro lugar, por uma questão de diversificação de risco da banca comercial. Observámos e registamos ainda hoje a dificuldade de diversas PME em viabilizar projetos de valia económica que se considerava garantida, frequentemente por causa de um súbito corte de linhas de crédito, motivado pela crise sistémica do setor bancário ou do colapso de algumas instituições financeiras.

Em segundo lugar, pela necessidade em aceder a condições mais adaptadas às necessidades das empresas, não só de custo mas também dos prazos. Em Portugal uma parte muito significativa do financiamento das PME é assegurada através de descobertos bancários, sendo comum que este tipo de financiamento seja sucessivamente renovado e prolongado, tendo como consequência que são os ativos de médio longo prazo que estão a ser financiados por este tipo de instrumentos.

Por último, a diversificação das fontes de financiamento permite às empresas obter uma visibilidade externa dos seus projetos que o financiamento bancário normalmente não assegura, o que é particularmente importante para as empresas exportadoras. O processo de atração de investidores obriga a exposição da empresa e dos seus projetos a stakeholders diversificados, com consequências positivas ao nível da forma como a empresa é per-

cecionada pelos diferentes agentes com que tem de lidar no mercado, designadamente investidores, clientes e fornecedores.

Os produtos de financiamento alternativos à banca tradicional também têm vindo a suscitar o interesse dos investidores. Para combater as anormais mas persistentes reduzidas taxas de remuneração da dívida pública, muitos investidores (fundos de investimento, seguradoras, etc...) procuram alternativas em dívida de empresas que permitam aumentar a rentabilidade das suas carteiras. Assistimos hoje em dia, designadamente em Portugal, ao aparecimento de diversos players interessados em risco de dívida empresarial de empresas portuguesas, principalmente no setor exportador ou em setores de forte crescimento.

Por outro lado, estas modalidades alternativas ao financiamento bancário começam a estar acessíveis a empresas e emissões de menor dimensão. É disso exemplo o MARF (Mercado Alternativo e Renda Fixa) da Bolsa de Madrid, destinado a emissões obrigacionistas de média dimensão (20 milhões a 100 milhões de euros), o que constitui uma boa oportunidade para o tecido empresarial português.

É neste contexto que a atividade de rating empresarial aporta uma mais-valia importante às empresas e aos investidores, tendo por benefícios, entre outros, veicular uma opinião independente do risco associado à dívida empresarial. A Axesor Rating assume-se como empresa líder do MARF, sendo responsável pela atribuição de dezenas de ratings associados a emissões obrigacionistas de PME de origem espanhola e portuguesas.

Em suma, estamos a assistir à conjugação da procura e da oferta de produtos alternativos ao financiamento bancário tradicional, tendência que se deverá acentuar no futuro, constituindo novos desafios e criando novas oportunidades para as PME. A capacidade das empresas e dos agentes ligados ao financiamento se adaptarem a esta nova realidade constitui um dos principais fatores críticos de sucesso no futuro. ●

# REALIDADE AUMENTADA PARA O SEU NEGÓCIO

SESSÃO DE DEMONSTRAÇÃO  
22 DE FEVEREIRO - 17H

MUSEU DAS COMUNICAÇÕES  
RUA DO INSTITUTO INDUSTRIAL, 16  
LISBOA



HELLO@NEXTREALITY.COM (+351) 217 960 505  
WWW.NEXTREALITY.COM



Colaboramos por

