

Instrumentos Financeiros de Desenvolvimento



01.

**Bancos
Promocionais**

02.

**Banca de
segundo
piso**

03.

**Instrumentos
Financeiros de
Desenvolvimento**



01.

Bancos

Promocionais



BANCOS PROMOCIONAIS NACIONAIS (NPBs)

Características

A) **Antiguidade e controlo acionista**

75% dos NPBs inquiridos têm mais de 18 anos de existência

Do painel de NPBs inquiridos, 16% foram criados antes de 1945, 37% entre 1945 e 1979, 22% entre 1980 e 1999, e 25% a partir do ano 2000.

Regra geral, os Estados detêm, controlam, e definem a estratégia dos NPBs

85% dos NPBs inquiridos são detidos, integralmente, pelo Estado. Dos restantes, 10% são detidos pelo Estado por mais de 50%, e apenas 2% são de direito totalmente privado.

B) **Tipos de Mandato dos NPBs**

51% dos NPBs têm mandatos de âmbito geral

De entre os NPBs considerados no estudo, a maioria não possui restrições quanto ao tipo de atividades ou setores.

Atividade concentrada essencialmente, no apoio a PMEs, Infraestruturas, e Agricultura

Dos NPBs com âmbito de atuação delimitado, as atividades concentram-se no apoio às PMEs (15%), Infraestruturas (13%), Agricultura (10%), Internacionalização (8%), Governos Locais (5%), e Habitação (2%).

BANCOS PROMOCIONAIS NACIONAIS (NPBs)

Características

C) Representatividade na economia

Mais de 70% dos NPBs são considerados pequenos ou de média dimensão

De acordo com o tamanho dos balanços reportados pelos NPBs, em 2015, 38% eram considerados como NPBs de pequena dimensão, 35% de média dimensão, 21% de grande dimensão, e 2% de mega dimensão.

Em termos de quota de mercado, 47% eram considerados pequenos, com um ativo total inferior a 10% do total dos ativos do sistema bancário nacional.

D) Papel contra cíclico dos NPBs

Os resultados do inquérito parecem confirmar o papel contra cíclico dos bancos promocionais

Metade dos inquiridos indicaram ter aumentado o seu portfólio de créditos e garantias durante a crise financeira de 2007/2008, compensando a redução do crédito concedido pela banca privada.

No período entre 2010 e 2015, mais de metade dos inquiridos registaram um crescimento da carteira de crédito superior à média nacional

BANCOS PROMOCIONAIS NACIONAIS (NPBs)

O modelo de negócio dos NPBs

A) Fontes de financiamento

A maioria dos NPBs financia-se através dos mercados de capitais ou de agências internacionais de apoio ao desenvolvimento.

As fontes de financiamento mais comuns são os mercados de capitais nacionais (75%) e internacionais (85%), mercado interbancário (56%), outros NPBs e agências internacionais de apoio ao desenvolvimento (77%). Apenas 21% dos NPS inquiridos estão habilitados a aceitarem depósitos bancários do setor privado.

B) Beneficiários dos apoios dos NPBs

A maioria dos NPBs estão vocacionados para o apoio ao setor empresarial privado

De acordo com os resultados do inquérito, a maioria dos NPBs concentram-se, essencialmente, no apoio a micro, pequenas e médias empresas (87%), a grandes empresas (78%), e outras instituições financeiras (64%).

BANCOS PROMOCIONAIS NACIONAIS (NPBs)

O modelo de negócio dos NPBs

C) Modelos de negócio

A concessão de crédito continua a ser a principal atividade para a maioria dos NPBs

Dos NPBs inquiridos, 10% classificam-se como bancos grossistas, 40% como bancos de retalho, e 50% participam tanto em operações grossistas como de retalho. Contudo, o modelo grossista verifica-se, sobretudo, nas economias desenvolvidas, enquanto que nas economias em desenvolvimento predominam NPBs com operações de retalho.

D) Produtos e serviços

O leque de produtos e serviços dos NPBs vai desde o financiamento por dívida e/ou capital, serviços de consultoria e formação.

O apoio à inovação, empreendedorismo e exportação é uma preocupação evidente nos critérios de seleção dos financiamentos de curto e de longo prazo, assim como de fundo de maneio. Além do financiamento por dívida, os NPBs também disponibilizam instrumentos de capital (PE e VC). Do lado dos serviços encontram-se, sobretudo, serviços de consultoria e formação, assistência técnica e *networking*.

BANCOS PROMOCIONAIS NACIONAIS (NPBs)

O modelo de negócio dos NPBs

E) Estratégia de pricing

51% dos NPBs inquiridos afirmam que apenas oferecem produtos com taxas de juro a valores de mercado, enquanto que os restantes 49% indicam que oferecem produtos com taxas de juro bonificadas.

O debate em torno da estratégia de pricing reside, essencialmente, nos problemas de rentabilidade que as taxas de juro bonificadas podem trazer aos NPBs, a menos que estes tenham acesso a financiamento a preços inferiores às praticadas no mercado. Os NPBs que oferecem produtos a taxas de juro bonificadas indicaram que financiam a sua atividade junto de agências internacionais de desenvolvimento, outras NPBs ou de apoios governamentais, através de linhas de crédito sem juro ou com um custo abaixo das taxas praticadas no mercado. Aqueles que não conseguem este tipo de financiamento reportaram prejuízos significativos.

Fonte: World Bank Group, "2017 Survey of National Promotional Banks, May 2018

F) Rentabilidade e qualidade dos ativos

Os resultados em termos de rentabilidade e de qualidade dos ativos são heterogéneos.

A maioria dos NPBs reportam indicadores de rentabilidade positivos. Entre 2011 e 2015, mais de 90% indicaram ter um ROA e ROE positivos. Contudo, comparando os seus resultados com a média dos seus respetivos países, apenas um terço teve uma performance superior à média nacional.

Relativamente à qualidade dos ativos mais de metade dos NPBs consultados registaram, entre 2010 e 2015, rácios de NPL superiores às verificadas no sistema bancário dos seus respetivos países. No entanto o problema dos NPL faz-se sentir, sobretudo, nos países em desenvolvimento, uma vez que nas economias desenvolvidas os rácios de NPL são relativamente baixas comparadas com o sistema bancário nacional.



02.

Banca de segundo piso



BANCA DE SEGUNDO PISO

Como funciona

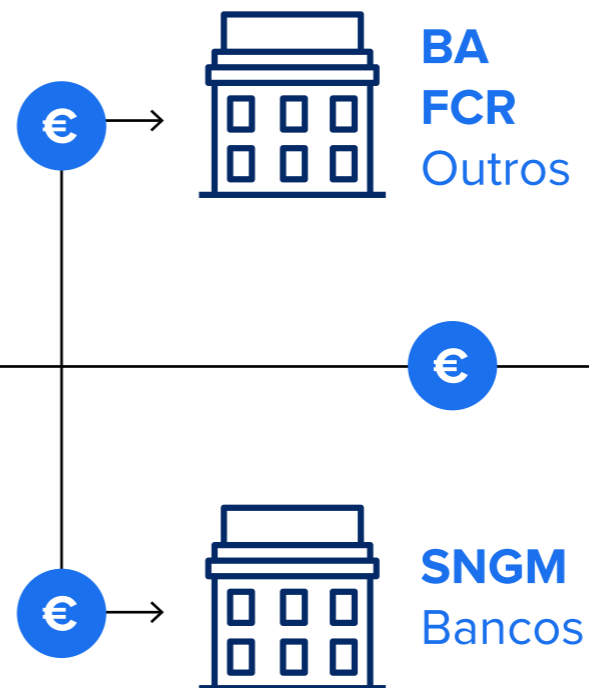
Programas Financiadores



Instituição Financeira de Desenvolvimento



Intermediários Financeiros



PME/MidCaps



BANCA DE SEGUNDO PISO

Parceiros IFD






03.

Instrumentos Financeiros de Desenvolvimento

INSTRUMENTOS FINANCEIROS DE DESENVOLVIMENTO




Linhas de crédito com garantia mútua

Características	Linha Capitalizar Mais	Capitalizar 2018						ADN 2018		
		Micro e Pequenas Empresas	Indústria 4.0	Fundo de Maneio	Plafond de Tesouraria	Investimento (PT 2020)	Investimento (Geral)	Curto Prazo	Leasing Imobiliário	Leasing Mobiliário
Montante Global da Linha	1 000 M€	450 M€	100 M€	700 M€	150 M€	100 M€	100 M€	100 M€	6 M€	6M€
Beneficiários	PME	Micro ou pequenas empresas	PME e Não PME*							
Montante Máximo de Financiamento	15 M€	50 000 €	1,5 M€		2 M€		1,5 M€	0,5 M€	0,25 M€	
Prazo Global de Financiamento	até 12 anos	até 6 anos	até 4 anos		até 3 anos	até 10 anos		até 3 anos	até 12 anos	até 6 anos
Período de Carência	até 3 anos	até 1 ano		até 6 meses	-	até 3 anos		-	até 2 anos	
Taxa de Garantia Mútua Máxima	80%	70%	65%	50%	50%	70%	65%	60%	50%	65%
Bonificação da Comissão de Garantia	100%	100%	50%		100%		0%	0%	0%	
Regime Legal de Auxílios	Minimis/RGIC	Minimis						Minimis/RGIC		
Entidade Gestora da Linha										
Spread Global do Banco	até 3,4%	até 3,23%	até 3,105%	até 3,278%		até 3,375%	até 3,563%			
Comissões, Encargos e Custos	As operações ao abrigo da presente Linha de Crédito ficarão isentas de comissões e taxas habitualmente praticadas pelo Banco , bem como de outras similares praticadas pelo Sistema de Garantia Mútua							Os Bancos e as SGM poderão cobrar ao Beneficiário as comissões e taxas habitualmente praticadas.		

* Se VN = < 150 M€ e que não integrem grupos empresariais cuja faturação consolidada seja superior a 200 M€




INSTRUMENTOS FINANCEIROS DE DESENVOLVIMENTO

Linhas de crédito com garantia mútua

Características	ADN 2018	Setor Agrícola			
	Start Up	Limpeza da Floresta	Apoio à Tesouraria de Empresas Afetadas pelos Incêndios de 2017	Apoio à Tesouraria de Empresas Afetadas pelos Incêndios de 2017	Apoio à Armazenagem da Batata
Montante Global da Linha	10 M€	40 M€	100 M€	5 M€	3 M€
Beneficiários	Start Up	MPME, ENI, OPS, SGF, EF e OIC	Empresas e ENI afetados pelos incêndios de 15 de outubro de 2017	MPME, ENI	MPME, ENI
Montante Máximo de Financiamento	100.000 €	500.000 €	750.000 €	750.000 € de garantia	750.000€ de garantia
Prazo Global de Financiamento	até 8 anos	até 10 anos	até 4 anos	até 2 anos	até 1 ano
Período de Carência	até 2 anos	até 3 anos	até 2 anos	até 1 ano	-
Taxa de Garantia Mútua Máxima	75%	80%	80%	70%	70%
Bonificação da Comissão de Garantia	Sem bonificação	Sem bonificação	até 0,8%	Integralmente Bonificada	Integralmente Bonificada
Regime Legal de Auxílios	Minimis/RGIC	Minimis/RGIC	Minimis	n.a.	n.a.
Entidade Gestora da Linha				-	
Spread Global do Banco	até 3,75%	até 4,00%	até 3,00 %	até 2,90%	até 2,90%
Comissões, Encargos e Custos	Comissões e taxas habitualmente praticadas	Até 0,25% flat, com isenção das restantes comissões	Comissões e taxas habitualmente praticadas	Até 0,25% flat, com isenção das restantes comissões	Até 0,25% flat, com isenção das restantes comissões

INSTRUMENTOS FINANCEIROS DE DESENVOLVIMENTO

Linhas de crédito com garantia mútua

Características	Reabilitação Urbana		Região Autónoma da Madeira	Apoio ao Empreendedorismo e Criação do Próprio Emprego	
	IFRRU 2020	Revive	INVEST RAM 2020	MICROINVEST	INVEST +
Montante Global da Linha	115,4 M€	150 M€	20 M€	33 M€	108 M€
Beneficiários	MPME, ENI	PME	PME do setor secundário e terciário da RAM	Desempregados, Jovens à procura do primeiro emprego e Trabalhadores Independentes com baixos rendimentos	
Montante Máximo de Financiamento	20 M€	7,5 M€	4,25 M €	20.000€	10.000€
Prazo Global de Financiamento	até 20 anos	até 20 anos	Até 6 anos, <= 250.000€; Até 10 anos, > 250.000€	até 7 anos	
Período de Carência	até 4 anos	até 5 anos	Até 1 ano, <= 250.000 €; Até 1,5 anos, > 250.000€	até 2 anos	
Taxa de Garantia Mútua Máxima	até 60% a 10 anos; até 65% entre 10 a 15 anos; até 70% entre 15 a 20 anos	até 70% a 10 anos; até 75% entre 10 a 15 anos; até 80% entre 15 a 20 anos	80%	100%	75%
Bonificação da Comissão de Garantia	até 1%, um prazo máximo de 10 anos	até 1,30% a 10 anos; até 1,50% entre 10 a 15 anos; até 1,70% entre 15 a 20 anos	Integralmente Bonificada	Integralmente Bonificada	
Regime Legal de Auxílios	Minimis/RGIC	Minimis/RGIC	Minimis/RGIC	Minimis	
Entidade Gestora da Linha					
Spread Global do Banco	até 3,4%	até 3,5%	até 3,4 %	até 2,5%	
Comissões, Encargos e Custos	Estrutura e montagem: até 0,75% flat. Gestão e Acompanhamento: até 0,50%	Até 1% flat, com isenção das restantes comissões	Até 6 anos: isentas Prazos superiores a 6 anos: 0,25% flat	Isentas de comissões e taxas habitualmente praticadas, existindo bonificação total de taxa de juro no primeiro ano. No segundo e terceiro ano, o spread de 2,50% é subtraído de 0,25%.	


INSTRUMENTOS FINANCEIROS DE DESENVOLVIMENTO

Linhas de crédito com garantia mútua

Características	Adiantamento de Incentivos	Apoio à Revitalização Empresarial		Empresas com Processo de Internacionalização em Angola		Revitalização do Comércio
	Linha de Adiantamento de Incentivos ao PT 2020	Linha Específica 'Curto Prazo'	Linha Específica 'Médio Prazo'	Médio/Longo Prazo "Estruturada"	"Plafond"	Revitalização do Setor do Comércio de Albufeira
Montante Global da Linha	500 M€	30 M€	20 M€	500 M€		3,5 M€
Beneficiários	PME, ENI e Entidades Sem Fins Lucrativos (ESFL) com PT2020 aprovado	MPME		PME's com exportações ou processo de internacionalização para o mercado angolano		MPME, ENI
Montante Máximo de Financiamento	1,5 M€	750.000€		1,5 M€		150.000€
Prazo Global de Financiamento	Até reembolso; ou Até 3 anos após o pagamento do adiantamento; ou Até 31 de dezembro de 2023	até 1 ano	até 4 anos	até 2 anos		até 10 anos
Período de Carência	n.a.	n.a.	até 0,5 anos	até 1 ano	n.a.	até 3 anos
Taxa de Garantia Mútua Máxima	ESFL: até 80% de 85% do adiantamento aprovado; Outros: Até 80% de 90% do adiantamento aprovado	até 75%		até 80%		até 70%
Bonificação da Comissão de Garantia	Sem bonificação	Integralmente Bonificada		Sem bonificação		Integralmente Bonificada
Regime Legal de Auxílios	Minimis	Minimis		Minimis		Minimis
Entidade Gestora da Linha						
Spread Global do Banco	n.a.	até 4,45%		até 3,75 %		até 3,25%
Comissões, Encargos e Custos	n.a.	Isentas de comissões e taxas habitualmente praticadas		Isentas de comissões e taxas habitualmente praticadas		Dedução de 1,75% no spread a aplicar. Até 6 anos: isenta de comissões e taxas habitualmente praticadas. Prazos superiores a 6 anos: 0,25% flat

INSTRUMENTOS FINANCEIROS DE DESENVOLVIMENTO

Linhas de crédito com garantia mútua

Características	Social Investe		Recuperação de Empresas Afetadas por Incêndios
	EIXO I	EIXO II	Linha de Apoio ao Setor Empresarial e Recuperação de Empresas Afetadas por Incêndios
Montante Global da Linha	12.5 M€		10 M €
Beneficiários	Instituições particulares de solidariedade social; Mutualidades; Misericórdias; Cooperativas; Associações de desenvolvimento local; Outras entidades da economia social sem fins lucrativos que pertençam e desenvolvam atividade no âmbito da economia social e que cumpram os requisitos de acesso à presente linha.		MPME, ENI
Montante Máximo de Financiamento	100.000 €	75.000 €	750.000 €
Prazo Global de Financiamento	até 7 anos	até 5 anos	Projetos de deslocalização: até 10 anos Restantes: até 6 anos
Período de Carência	até 2 anos	até 1 ano	até 3 anos
Taxa de Garantia Mútua Máxima	até 80%	até 75%	até 75%
Bonificação da Comissão de Garantia	Integralmente Bonificada		Integralmente Bonificada
Regime Legal de Auxílios	Minimis		Minimis
Entidade Gestora da Linha			
Spread Global do Banco	até 3,75%	até 3,85%	até 3,25 %
Comissões, Encargos e Custos	até 3º ano: dedução de 2% no spread a aplicar. Isentas de comissões e taxas habitualmente praticadas		Bonificação do spread até 75%. Isentas de comissões e taxas habitualmente praticadas

INSTRUMENTOS FINANCEIROS DE DESENVOLVIMENTO

Parceiros IFD



INSTRUMENTOS FINANCEIROS DE DESENVOLVIMENTO

Linha de Financiamento a Business Angels

Este produto destina-se a **projetos e empresas com elevadas perspetivas de crescimento e rentabilidade**, por via de financiamento a **Entidades Veículo de Business Angels (BA)**.

Serão intensificadas as formas de promoção de redes de BA visando o **reforço dos capitais próprios das PME** em fase de arranque e do Empreendedorismo.

PO Financiadores

COMPETE, POR Lisboa, POR Algarve e POR Açores (IP 3.1); POR Norte (IP.3.3)

Foco de Investimento

Seed, Startup (IP 3.1) e Second Round Financing (IP 3.3)

Local de Aplicação

Portugal Continental
(dorações por região)

Intermediários Financeiros

Entidades veículo de Business Angels

Período de Aplicação

até **31/12/2019**

Dotação

€ 20.039.932 (1ª fase) +
€18.540.068 (2ª fase)

Comparticipação FEEI

até **65%**

Financiamento por EV

até **€750,000**

Alavancagem prevista

≈ **2,2 vezes**

INSTRUMENTOS FINANCEIROS DE DESENVOLVIMENTO

Parceiros IFD



ALFABETO
PRODÍGIO

ARGUMENTODISSEIA

BEST HORIZON

bluepharma BRAINTRUST

BUSYANGELS
VENTURE CAPITAL INVESTORS

CASPER
VENTURES



DISTINTOPARADIGMA

eggNEST
BUSINESS IGNITION

FRENETIC
MARATHON

FRENETIK
PRIORITY



GREEN
CAPITAL

IDEIAS
GLACIARES

INDEXTALENT II

INICIATIVA
INCÓGNITA

iSMART
VENTURES

JOYNIGNITE

LEAN COMPANY
VENTURES III

MEIRIL

NEURÓNIO
PRODIGIOSO



PROTAGONISTORIGINAL

RECREIO
POENTE



SEMEIA
VENTURES

SHILLING
Capital Partners

SMENTDIGITAL

Startup
DISCOVERIES

STRONG
VENTURES



W
WISENEXT
SMART CAPITAL

INSTRUMENTOS FINANCEIROS DE DESENVOLVIMENTO

Linha de Financiamento a Fundos de Capital de Risco

Este produto destina-se a **projetos e empresas com elevadas perspetivas de crescimento e rentabilidade**, por via de financiamento a **Fundos de Capital de Risco**. Serão intensificadas as formas de intervenção em Venture Capital (seed e start-up capital e second round financing) visando o **reforço dos capitais próprios das PME** e do Empreendedorismo.

PO Financiadores

COMPETE (IP 3.1) POR Norte, Centro, Lisboa, Alentejo e Algarve (IP 3.3)

Foco de Investimento

Seed, Startup (IP 3.1) e Second Rounds (IP 3.3)

Local de Aplicação

Portugal Continental
(dotações por região)

Intermediários Financeiros

Sociedades de Capital de Risco
(habilitadas a gerir FCR)

Período de aplicação

até **31/12/2019**

Dotação

€ **105.200.000**

Comparticipação FEEI

até **50%**

Financiamento por FCR

até € **10.000.000**

Alavancagem prevista

≈ **3 vezes**

INSTRUMENTOS FINANCEIROS DE DESENVOLVIMENTO

Parceiros IFD



INSTRUMENTOS FINANCEIROS DE DESENVOLVIMENTO

Fundo de Coinvestimento 200M

Este produto destina-se a atrair SCR internacionais para investir em start-ups portuguesas e a atrair e start-ups empreendedores internacionais para Portugal. Pretende aumentar a atividade de Capital de Risco em Portugal através da mobilização de investidores experientes que, para além do investimento financeiro, também aportam às empresas competências técnicas, comerciais e de mercado, promovendo o desenvolvimento de melhores estratégias para incentivar a inovação, o crescimento e a internacionalização.

Coinvestimento 200M

Até 100% do compromisso privado total, com um mínimo de € 500 000 e máximo de € 5 000 000

Compromisso financeiro direto em start-ups, com coinvestimento e partilha de risco

Setores Preferenciais

Ciências da Vida, Biotecnologia, Digital e TI, Turismo, e Indústria 4.0 (robótica, nanotech, IoT,...)

PO Financiadores

POR Alentejo, Algarve, Centro, Lisboa e Norte

Investidores Privados

National or international Investidores de Capital de Risco Nacionais ou Internacionais e outras entidades ou pessoas legalmente habilitadas a investir em empresas em Portugal.

Dotação Inicial

€ 100.000.000

Comparticipação FEDER

até 50%

Alavancagem Prevista

≈ 2,2 vezes

INSTRUMENTOS FINANCEIROS DE DESENVOLVIMENTO

Fundo de Coinvestimento 200M

200M CO-INVEST WITH THE BEST
Managed by PME Investimentos

APPLICATIONS NOW OPEN

WWW.200M.PT

A MATCHING FUND THAT AIMS TO FOSTER CO-INVESTMENT
IN HIGH GROWTH STARTUPS

Managed by			Co-financed by				UNIAO EUROPEIA Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional
Partners							

INSTRUMENTOS FINANCEIROS DE DESENVOLVIMENTO

Atividade de *on-lending*

On-lending

- Contratualização, no início de 2018, de uma linha de crédito junto do BEI, no montante de € 250.000.000, com uma primeira tranche de € 100.000.000, para apoio a PME e Mid Caps portuguesas
- Publicação do aviso de abertura de período de manifestação de interesse por Instituições de Crédito em março de 2018
- Procura total de € 460.000.000 com origem em 6 Bancos, em fase de negociação
- Lançamento das primeiras operações de on-lending em 2018

Linha de Financiamento Capitalizar *Mid Caps*

- Apoio a PME, mas igualmente a empresas de média dimensão (*Mid Caps*) com até 3000 trabalhadores, com uma componente de apoio à internacionalização
- Visa oferecer às PME e *Mid Caps* portuguesas financiamento de longo prazo (maturidades até 12 anos) com menor custo, mediante a transferência para as empresas de condições de *funding* mais competitivas obtidas pela IFD
- Operações que privilegiam o financiamento do investimento relativamente ao fundo de maneiio, e que visam financiar projetos que promovam a modernização, a inovação ou a internacionalização
- Montante disponibilizado à economia de € 500 milhões (€250 milhões via balanço IFD + € 250 milhões via Bancos)
- Regime de auxílios de estado: Regime de *minimis* ou RGIC (avaliação casuística)

EUROPEAN INVESTMENT ADVISORY HUB

European
Investment *Advisory Hub*

Europe's gateway to investment support

Fortalecer o ambiente de investimento e melhorar a qualidade dos projetos de investimento na União Europeia

01.

Ponto de Acesso

Serviços de aconselhamento e assistência técnica nas mais variadas áreas

02.

Falhas de Mercado

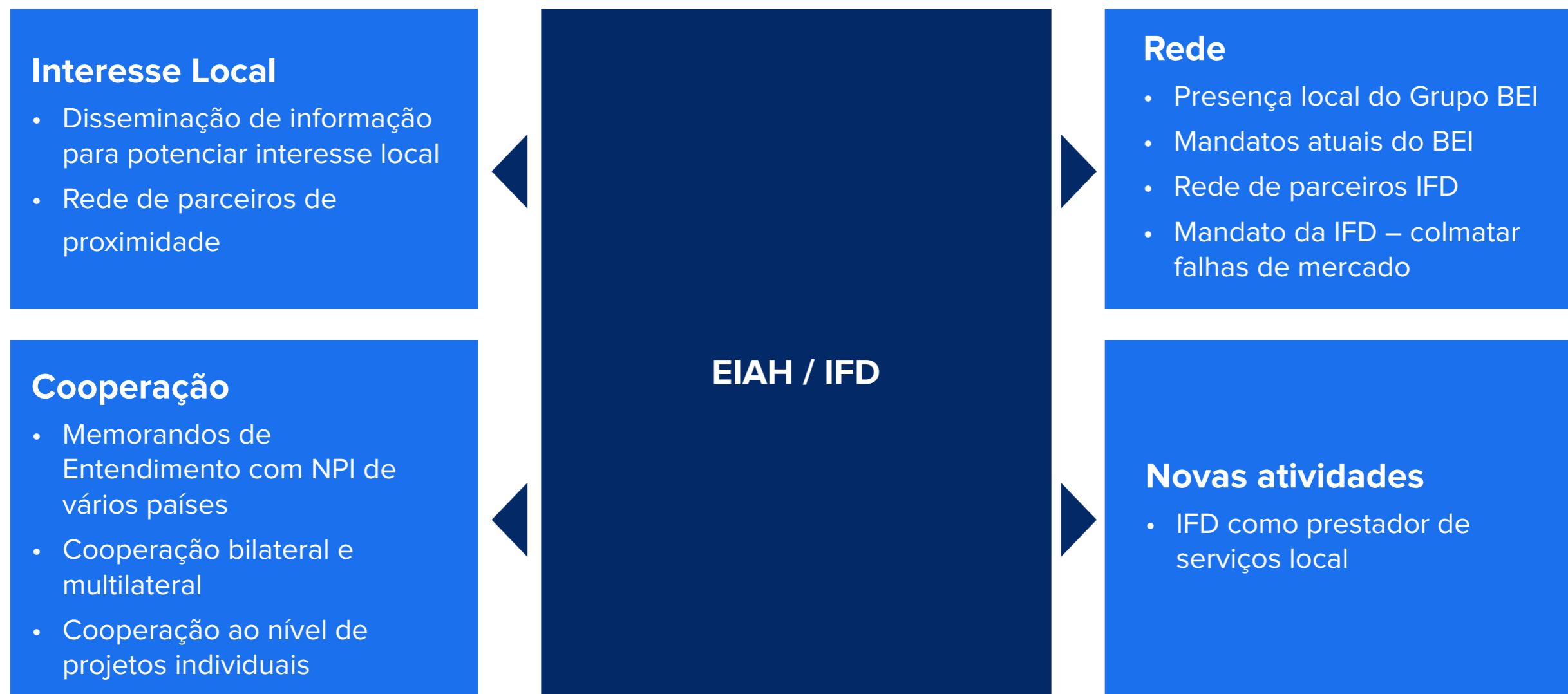
Instrumento para colmatar falhas de mercado no acesso a aconselhamento

03.

Cooperação

Plataforma para alavancar e disseminar o conhecimento do Grupo BEI e dos seus parceiros

EUROPEAN INVESTMENT ADVISORY HUB





Obrigado!

www.ifd.pt