

FINANCIAMENTO DE EMPRESAS FAMILIARES:

opções e especificidades

1. O financiamento das empresas: aspetos gerais

A obtenção de recursos financeiros para responder às necessidades das empresas é um dos **pilares da sua gestão financeira** e uma área chave para o respetivo sucesso.

Obter recursos financeiros de forma eficaz e eficiente é assim um desafio importante para qualquer empresa, incluindo naturalmente as empresas familiares, que a este nível apresentam algumas especificidades decorrentes do seu perfil e natureza, conforme se verá adiante.

No entanto, a angariação de recursos financeiros depende de vários outros **fatores**, incluindo nomeadamente:

- o O tipo de necessidade ou destino que justifica a obtenção desses recursos (por exemplo, o financiamento da construção de uma nova fábrica não deve ser decidido da mesma forma que se decide o financiamento de uma necessidade pontual de tesouraria)
- o O perfil demográfico da empresa (dimensão, idade, atividade, etc.)
- o A situação e performance financeira da empresa (que pode naturalmente influenciar a disponibilidade e interesse dos financiadores ou investidores)
- o A estratégia de gestão, nomeadamente no que respeita ao nível de aversão ao risco

Por outro lado, as decisões de financiamento devem ser realizadas com base numa **avaliação ponderada** de vários elementos das opções disponíveis, nomeadamente:

- o Custo do capital
- o Prazo da eventual devolução
- o Flexibilidade em termos de adaptação às necessidades específicas da empresa, por exemplo em termos de valor
- o Garantias/contrapartidas eventualmente necessárias

2. Tipologias e fontes de financiamento

Em termos gerais, as empresas dispõem das seguintes **tipologias fundamentais** em termos de opções de financiamento:

2

- o Capital Próprio & Autofinanciamento
- o Dívida
- o Capital Externo
- o Outras

No quadro seguinte são apresentadas de forma resumida as principais opções de angariação de recursos financeiros por parte das empresas.

Tipologia	Fonte de financiamento	Descrição resumida
Capital Próprio & Autofinanciamento	Autofinanciamento	Geração de meios financeiros pela empresa, através da sua atividade, nomeadamente por via dos lucros obtidos
	Aumentos de capital realizados por sócios ou acionistas	Injeção de recursos financeiros sob a forma de capital social, realizada por sócios ou acionistas pré-existentes
	Prestações suplementares	Prestações pecuniárias de sócios que visam aumentar o património da sociedade, sem aumentar o capital social

Tipologia	Fonte de financiamento	Descrição resumida
Dívida	Linhas de crédito de médio e longo prazo	Empréstimos com prazo de reembolso médio ou longo (acima de 1 ano), habitualmente junto de instituições financeiras
	Desconto de livranças	Financiamento de curto prazo, com base no desconto de um título, denominado livrança
	Desconto de letras	Realização antecipada do valor de uma letra (título de crédito de um sacador sobre um sacado), junto de uma instituição financeira
	Descoberto bancário	Saldo negativo autorizado de conta bancária à ordem
	Contas correntes	Limite de crédito acordado entre a empresa e uma instituição financeira, usado para prevenir eventuais insuficiências de saldo na conta bancária à ordem
	Factoring	Cedência de créditos comerciais (de clientes) de curto prazo por parte de uma empresa a uma instituição financeira
	Confirming	Acordo entre uma empresa e uma instituição financeira para a gestão de pagamentos a fornecedores daquela, com possibilidade de antecipação dos mesmos
	Locação financeira (leasing)	Modalidade de financiamento através da qual o locador (instituição financeira), adquire um bem (móvel ou imóvel) e cede o seu uso temporário mediante o pagamento de uma quantia periódica, por um prazo determinado. O cliente (locatário) tem uma opção de compra no final do prazo, contra o pagamento de um valor residual.
	Renting	Solução de financiamento traduzida num aluguer com prestação de serviços associada, utilizada habitualmente em automóveis ou equipamento informático. Pode haver opção de compra no final do período de aluguer.
	Financiamento colaborativo	Financiamento obtido através de plataformas ou entidades intermediárias entre empresas com necessidades de financiamento e um conjunto de investidores ou financiadores (ex: Crowdfunding; RAIZE)
	Empréstimos obrigacionistas	Forma de financiamento na qual as entidades emitentes (Ex: empresas) emitem obrigações, permitindo a investidores/financiadores a concessão de crédito através de um empréstimo
	Papel comercial	Forma de financiamento através da emissão de valores mobiliários representativos da dívida de curto prazo de uma empresa
Empréstimos de sócios / Suprimentos	Empréstimo de sócios à sociedade, com eventual aplicação de juros	

Tipologia	Fonte de financiamento	Descrição resumida
Capital Externo	Capital de risco	Financiamento através da entrada temporária no capital da empresa de uma SCR – Sociedade de Capital de Risco
	Business Angels	Financiamento através da entrada no capital de Business Angel (investidores particulares)
	Equity crowdfunding	Processo de financiamento através do qual um grande número de pessoas fornece dinheiro a um negócio em troca de ações da empresa (ex: SEEDRS)
Outras	Incentivos & Subsídios	Financiamento por via de subsídios destinados a apoiar projetos de investimento (ex: medidas de apoio do Portugal 2020)

3. Financiamento nas empresas familiares

São normalmente associadas às empresas familiares algumas características que **influenciam as suas decisões de financiamento:**

- o A vontade de manter o capital da empresa na família
- o A aversão ao risco
- o A relutância em aceitar interferências externas na gestão da empresa

Estas características estão normalmente associadas a **estratégias de financiamento conservadoras**, que privilegiam a retenção de lucros e o capital próprio como fontes de financiamento, seguidos do recurso a dívida e só depois do recurso a capital externo.

É importante referir que estratégias demasiado conservadoras podem limitar fortemente o acesso a recursos financeiros e, conseqüentemente, impedir a concretização de estratégias de crescimento, por exemplo.

Neste contexto, merece destaque o estudo “**Questões sobre Empresas Familiares: Fomentando o crescimento das Empresas Familiares por meio de investidores individuais**”, realizado pela KPMG (disponível em <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/br/pdf/2016/05/empresas-familiares-portugues-baixa.pdf>), que avaliou, entre outros aspetos, as necessidades de financiamento de empresas familiares e concluiu que:

- o Manter a participação maioritária na família é de facto prioritário para as empresas familiares
- o Apesar disso, muitas empresas familiares reconhecem a importância da influência externa e da presença de membros independentes no Conselho de Administração
- o Tal como as restantes, as empresas familiares necessitam de recursos (nomeadamente para crescer), e muitas estão disponíveis para abrir parte do seu capital a investidores externos

O mesmo estudo apresenta outras indicações interessantes relativamente ao financiamento de empresas familiares:

- o As principais razões para a necessidade de angariar recursos financeiros externos no curto e médio prazo são, por ordem decrescente de importância: a expansão em mercados existentes por meio de crescimento orgânico, a realização de operações rotineiras e o desenvolvimento de novos ou aprimorados produtos e/ou serviços;
- o As principais razões previsíveis para a necessidade de angariar recursos financeiros externos no longo prazo são, por ordem decrescente de importância: aquisições, expansão em novos mercados geográficos e expansão em novos setores (diversificação)
- o O financiamento de projetos é assegurado pelas seguintes fontes principais (por ordem decrescente de importância): dívida bancária, lucros internos (autofinanciamento) e private equity/capital de risco

Em suma, e tal como nas restantes, **cada empresa familiar tem a sua estratégia financeira**, sendo identificáveis casos em que empresas familiares apresentam estratégias mais conservadoras, com o objetivo de reter controlo e propriedade da empresa, mas também menos conservadoras, recorrendo de forma ativa a dívida e abrindo mesmo a possibilidade de entrada no capital de investidores externos. Havendo sempre subjetividade nas decisões de financiamento, elas devem ser tomadas na posse de toda a informação necessária, e refletir naturalmente os **valores e os objetivos** dos responsáveis de cada empresa.

De seguida são apresentadas algumas **boas práticas** na tomada de decisões de financiamento, aplicáveis a todas as empresas e organizações:

- o Analisar e comparar mais do que uma alternativa, se possível
- o Avaliar cuidadosamente todos os elementos relevantes (custo, prazo, flexibilidade, garantias, etc)
- o Adaptar o horizonte temporal da fonte de financiamento à natureza e horizonte temporal do objeto de financiamento (Ex: financiar investimentos estruturantes para a empresa com fontes de financiamento de longo prazo)
- o Implementar ferramentas de planeamento financeiro eficazes, que permitam antecipar atempadamente as necessidades de financiamento, para evitar decisões “em cima da hora”
- o Monitorizar de forma regular a performance financeira da empresa, em termos de estrutura, liquidez e rendibilidade
- o Informar de forma regular os financiadores e investidores da situação e performance financeira da empresa, gerando relações de estáveis e de confiança com estes