

# FINANCIACION DE LA EXPANSION INTERNACIONAL

*Nuno Cavaco Henriques*

Lisgarante



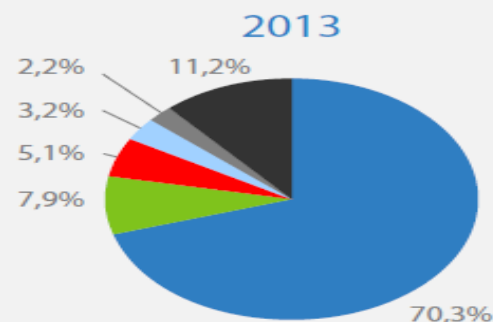
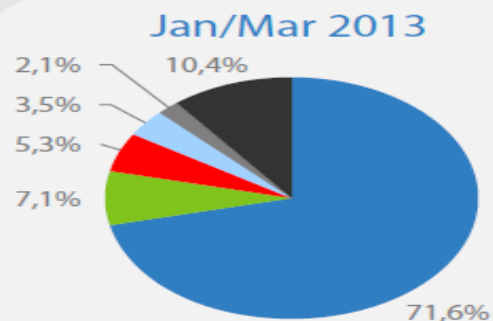
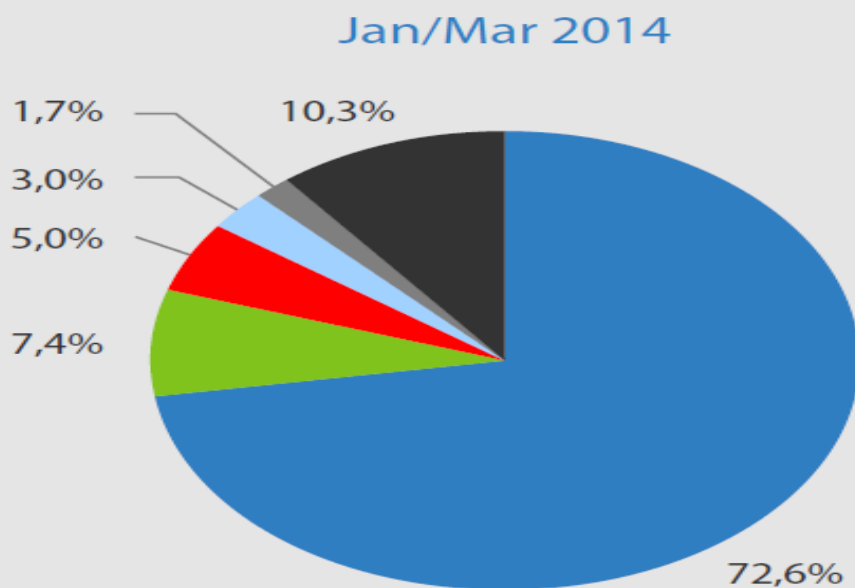
- Porquê Exportar ?
- Apoios Financeiros à Exportação
  - Apoio ao Fundo de Maneio
  - Garantias de Boa Execução
  - PME Crescimento 2014 – Exportadoras
- Cooperação entre Países
- Potenciais parcerias internacionais
- Questões

# Porquê exportar ?

- Permitir aumentar mercado potencial das PME
- Abertura a novos clientes potenciais
- Melhoria de margens versus mercados internos
- Ambiente concorrencial aumenta a competitividade
- Ambiente internacional potencia a inovação

# Porquê exportar ?

## Distribuição Geográfica das Exportações de Bens



UE 28  
PALOP

NAFTA  
MAGREBE

MERCOSUL  
Outros

Fonte: INE - Instituto Nacional de Estatística; Nota: 2013-2014 - Resultados preliminares

- Apoio ao Fundo de Maneio:
  - Financiar o crédito a clientes
  - Aumento das linhas de crédito de tesouraria
  - Possibilidade de emissão em moeda estrangeira

- **Garantias de Boa Execução:**
  - Garantir a execução do projeto dentro do prazo contrato e de acordo com os termos negociados
  - Emissão de 100% do crédito comercial
  - Possibilidade de emissão em moeda estrangeira

- Linha PME Crescimento 2014 - Exportadoras:
  - Objetivo:
    - Incentivar à internacionalização das empresas nacionais
    - Permitir que as empresas beneficiem de liquidez durante os períodos de recebimento
    - Melhorar a Gestão de Tesouraria das empresas

- Linha PME Crescimento 2014 - Exportadoras:
  - Características:
    - Linha de apoio estatal com bonificação da comissão de garantia
    - Montante máximo de financiamento indexado ao VN afeto à exportação
    - Garantia por um prazo fixo de 3 anos, sem hipótese de renovação, até 55% do saldo em dívida
    - Tipo de operações bancárias:
      - + Factoring, CDE, Conta Corrente, Confirming, etc.

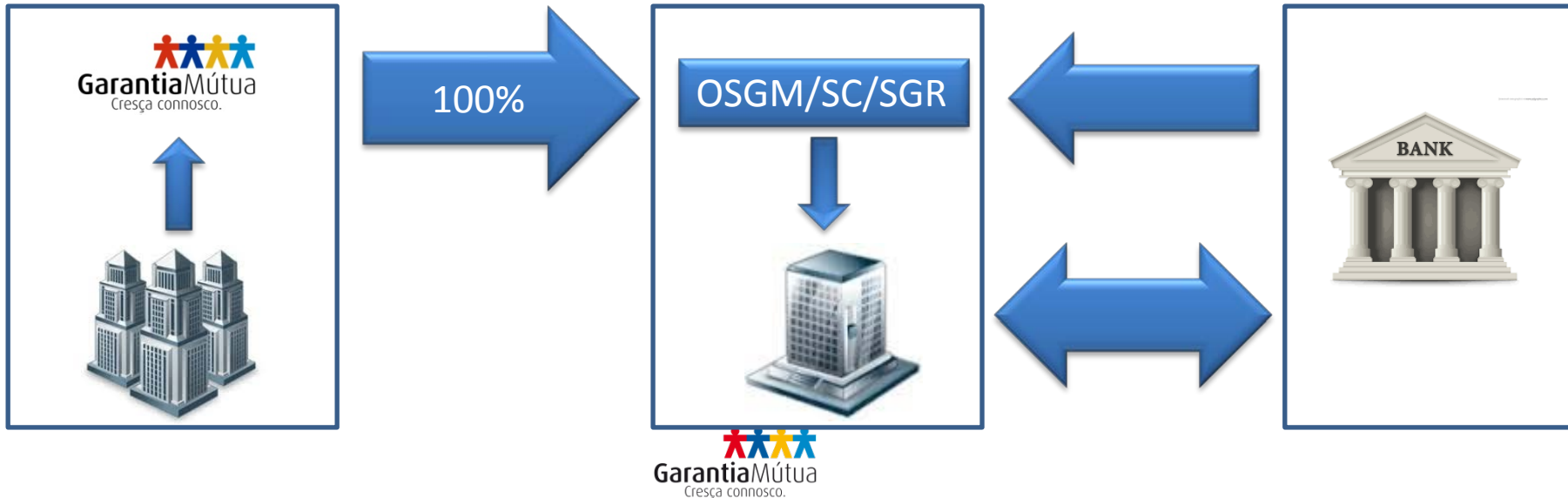


- SNGM e Fundo de Garantia de Angola (FGA)
  - Formação de equipas do FGA, nas áreas de Front e Back office
  - Apresentação de boas práticas
- SNGM e GAPI - Sociedade de Investimento (Moçambique)
  - Formação de equipas, nas áreas de Front e Back office
  - Contribuir para um quadro legislativo adequado
  - Desenho Organizacional
  - Capitalização dos meio financeiros, encontrando parceiros internacionais
  - Colaboração nos Estudos Económico-financeiros, que viabilizem o Plano de negócios.

- SNGM e Cabo Verde Garante (CVGarante):
  - Definição de um quadro legislativo adequado
  - O apoio no desenho organizacional da sociedade e na capitalização de meios financeiros
  - O encontrar parceiros capazes de desenvolver uma colaboração que permita ao novo sistema a sua capitalização
  - A formação de equipas
  - A passagem de conhecimentos técnicos, bem como, desde a constituição da sociedade, a participação na administração da mesma, embora com caráter não executivo e a Presidência da Mesa da Assembleia Geral.

- **Protocolos de Cooperação:**
  - A SGM do país exportador poderá emitir uma garantia de **Bom Cumprimento** (entrega da encomenda) no prazo acordado.
  - A SGM do país importador poderá emitir uma garantia de **Bom Pagamento**, de forma a cumprir os prazos definidos no contrato.
  - **Benefícios**
    - Maior transparência na transação
    - Melhor gestão de tesouraria por parte do exportador

- Protocolos de parceria com SGM de outros países para:
  - SGM PME país de origem emite garantia SGM país de destino
  - SGM país de destino garante PME Sucursal





[nuno.henriques@lisgarante.pt](mailto:nuno.henriques@lisgarante.pt)

[www.garantiamutua.com](http://www.garantiamutua.com)