



# Dinheiro Um Ingrediente-chave!

21 de Setembro 2021

Financiamento para Desenvolvimento e Inovação de  
Produtos Saudáveis

 **Interreg**  
Atlantic Area  
European Regional Development Fund



 **A H F E S**

## Formador



**Severino de Sousa:** Sénior Director Financeiro, com uma experiência de mais de 25 anos na área Financeira, dos quais 14 como Director Financeiro de várias multinacionais, tais como: Milupa Comercial, Nutricia Medical Nutrition e Blédina Portugal. Foi CFO da Danone Portugal durante 6 anos, onde coordenou os Serviços Partilhados do grupo Danone em Portugal. Pertenceu a vários conselhos de Administração nas empresas onde colaborou. Foi Regional Controller do Grupo Numico, onde coordenava os seguintes Países: França, Bélgica, Itália, Espanha e Portugal.

Atualmente é Sócio da BGO Consulting, empresa de consultadoria especializada em serviços Financeiros, de Contabilidade, Tesouraria, Cobranças e Controlo de Gestão. É Membro da Assembleia de representantes da ordem dos Contabilistas Certificados.

Já presidiu mais de 5 anos o Eurofinance do “Economist Group”, o maior evento em Portugal De Gestão Financeira e Tesouraria.

E-mail: [severino.sousa@bgo-consulting.pt](mailto:severino.sousa@bgo-consulting.pt)

## Nota sobre o âmbito desta sessão:

O financiamento de negócios é um tópico aparentemente complexo e abrangente, com inúmeras especialidades nas quais profissionais qualificados requerem muitos anos de experiência.

Dada esta diversidade e complexidade, nesta curta sessão prática, vamos fornecer uma introdução ampla de alguns conceitos e terminologia que envolvem as finanças no negócio de alimentos e bebidas saudáveis.

Este módulo, tem um objetivo de simplificar algumas noções da Gestão financeira, mas de devido ao constrangimento temporal, não se destina a ser uma fonte abrangente de referência financeira.

Caso necessite de um trabalho mais nesta área, aconselhamos que consulte um profissional de finanças devidamente qualificado e credenciado ao tomar decisões financeiras, pois as escolhas que fizer terão um impacto profundo nos seus negócios.

Esperamos, entretanto, que esta sessão sirva para aumentar a sua consciência sobre como o financiamento pode ser usado na sua empresa e levá-lo a investigar as considerações financeiras em maior profundidade com o apoio de consultores financeiros profissionais.

## Módulo 4 - Conteúdo

1

Fluxo Financeiro vs Fluxo Económico  
Financiamento de Negócios  
Tipos de financiamento.  
Dívida de curto prazo e tesouraria  
O Ciclo de tesouraria  
Financiar a dívida de médio prazo  
Financiar a dívida de longo prazo

2

Segurança típica para financiamento de dívidas  
Tipos de financiamento disponíveis para empresas  
Vale da Morte  
Opções de financiamento empresarial  
Tipos de financiamento empresariais  
Fontes de Financiamento Empresarial

3

Tipos de financiamento coletivo  
Preparação para financiamento coletivo

## Módulo 4 - Conteúdo

4

Como apelar para os credores  
Preparação para solicitar financiamento  
Construindo um Plano de Negócios

5

Importância plano de negócios  
Custos típicos de empréstimos  
Perguntas



# “O dinheiro faz o mundo girar”

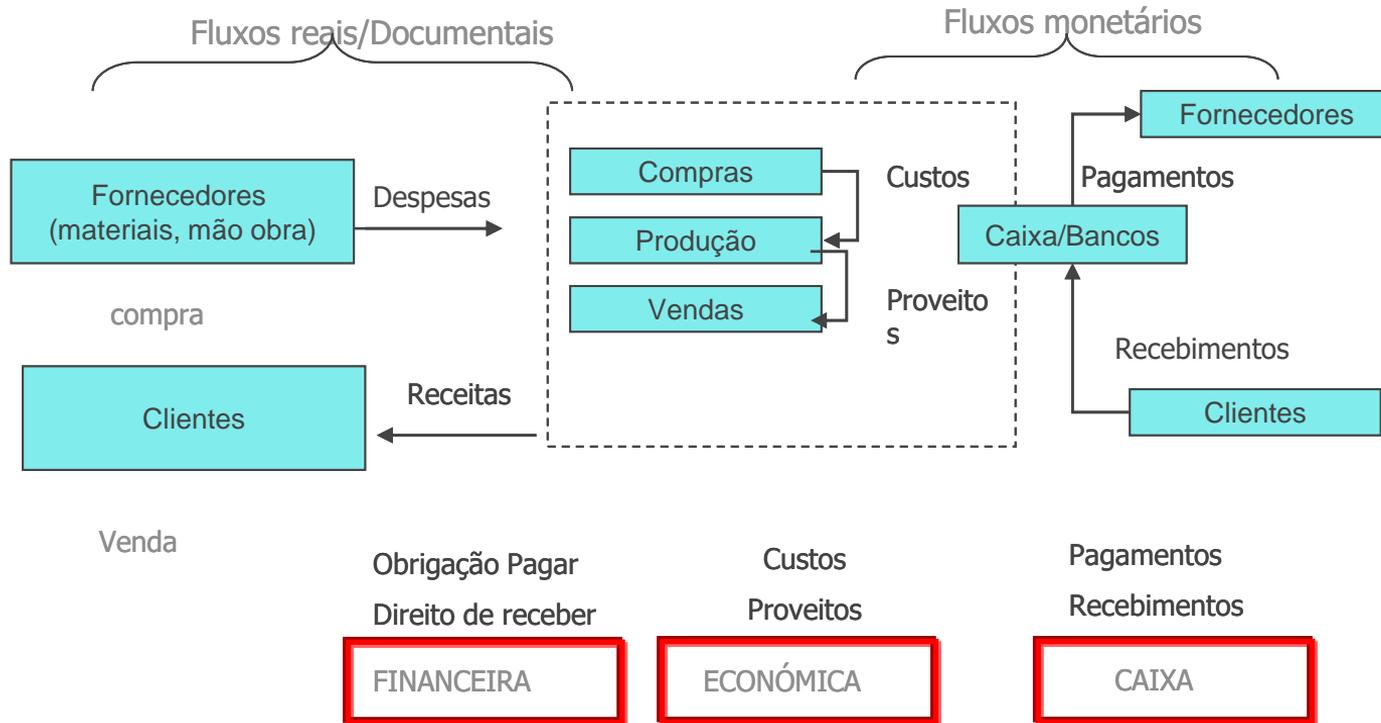
O dinheiro é um elemento crítico do seu negócio é o ingrediente essencial e simultaneamente o seu objetivo final numa empresa.



- Como objetivo final, é proveniente dos lucros e no final é o saldo entre as entradas e saídas de dinheiro da empresa, ao qual designamos liquidez.

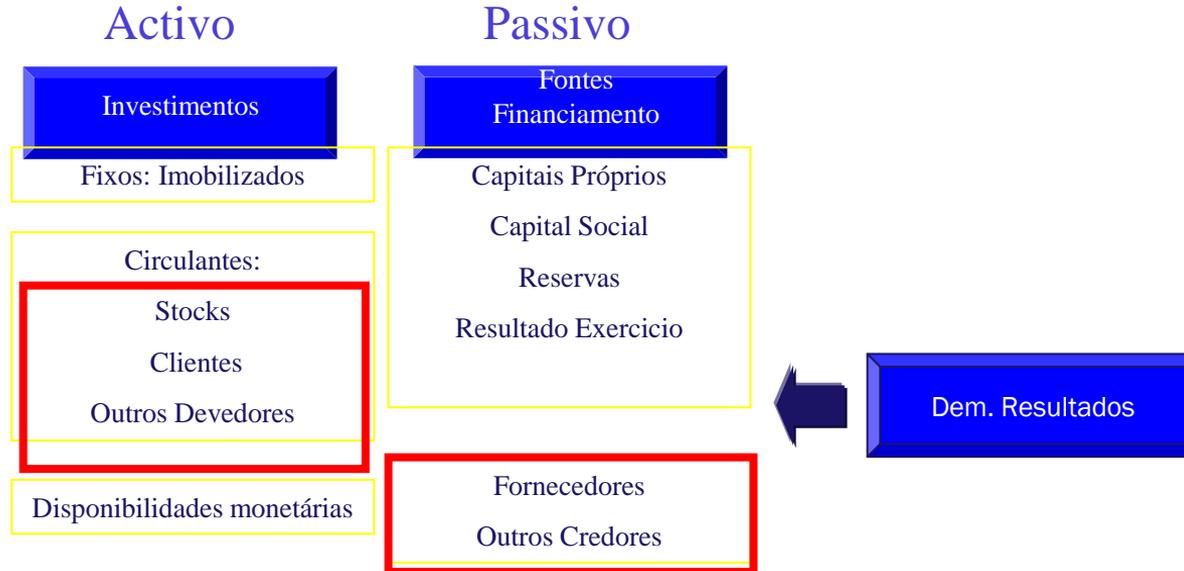


# Ciclo Económico vs Financeiro



# Ciclo Económico vs Financeira

Balanço - um dos documentos fundamentais para a gestão das empresas. Ativo e passivo refletem o equilíbrio patrimonial



# FINANCIAMENTO DE NEGÓCIOS

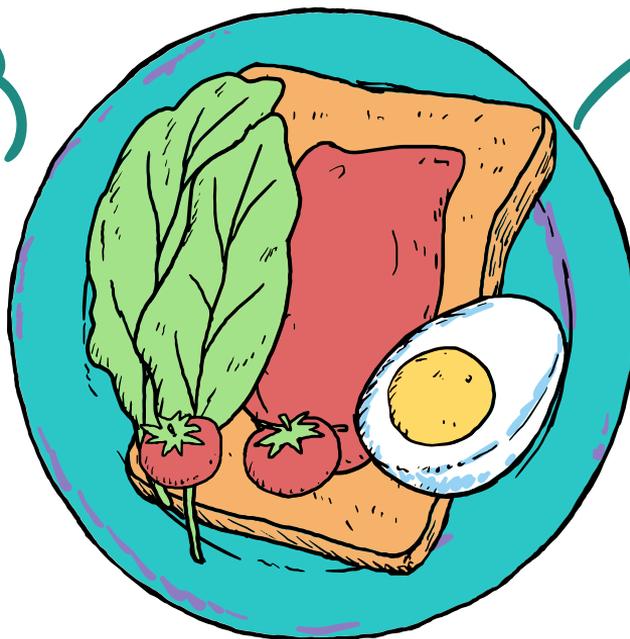
O financiamento de negócios, quando não financiado pelo sócios ou pela empresa, pode ser dividida em varias categorias, mas vamos agora focar-nos nos Empréstimos

## Empréstimo

Os fundos podem ser adquiridos para uma empresa solicitando um empréstimo.

Consideramos empréstimo quando é uma entidade concede fundos a outra para uso temporário.

Os empréstimos, normalmente tem varias componentes: taxa de juros, "spreads" e comissões.



## Investimento

É o input financeiro que é feito com a ambição de que um eventual crescimento aumentará a riqueza e o valor geral da empresa.

# TIPOS DE FINANCIAMENTO DA DÍVIDA

## CURTO PRAZO Menos de 12 meses



Inclui "Overdraft", Financiamento/ Crédito de fornecedores, Empréstimos à exportação e cartões de crédito empresariais.

São usados para ajudar a financiar o ciclo de tesouraria e são geralmente conhecidos como fins de fundo de maneiio.

## MÉDIO PRAZO 1 a 5 anos



Inclui aluguer de compra (financiamento de ativos) e empréstimos a médio prazo.

São, geralmente, para ferramentas e equipamentos, por exemplo, uma carrinha de entregas, empilhadora ou frigorífico comercial.

## LONGO PRAZO Mais de 5 a 30 anos



Inclui hipotecas comerciais, empréstimos a longo prazo.

Tendem a ser usados para financiar ativos a longo prazo, por exemplo, a compra de instalações comerciais ou outros ativos importantes e duradouros

# DÍVIDA DE CURTO PRAZO E TESOURARIA

A gestão eficaz de todo o ciclo de tesouraria é essencial para uma empresa podendo mesmo por em causa a sua sobrevivência.

Uma maneira de demonstrar isso é prestando muita atenção aos seus “dias do ciclo de tesouraria”, mantendo os stocks, devedores e credores sob controlo.



# O CICLO DE TESOURARIA

## Fornecedores Credores

Verifique minuciosamente todos os termos de crédito oferecidos. Construa relacionamentos fortes de colaboração com fornecedores.

## Dinheiro

A liquidez é essencial para o funcionamento de uma empresa. Tempo e “arte” são necessários para garantir que a tesouraria bem gerida



## Stock

Minimize o stock. Devemos ter uma boa rotação de stock (movimento rápido)

## Os devedores

Conheça os seus melhores clientes. Certifique-se de que os seus períodos de crédito não sejam muito longos. Faça com que os clientes paguem nos prazos acordados

Controle as suas dívidas para garantir o pagamento e proteger o seu fluxo de caixa.

**$DIAS DE STOCK + \text{Prazo medio recebimentos}(\text{clientes}) - \text{Prazo medio de pagamentos} (\text{fornecedores}) = DIAS DO CICLO DE TESOURARIA$**

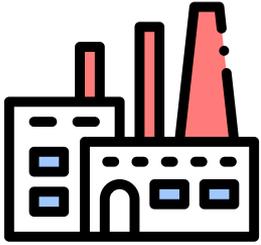
# FINANCIAMENTO PARA DÍVIDA A MÉDIO PRAZO



- A dívida a médio prazo pode ser útil quando se deseja adquirir ativos que durarão vários anos e que gerarão maior rentabilidade e fluxo de caixa.
- Será necessário cumprir os pagamentos regulares de juros e capital à medida que vencem, portanto, confiar na sua capacidade que vai gerar “cash” isso é um fator crítico para decidir se esses acordos de dívida a médio prazo são adequados para o seu negócio.

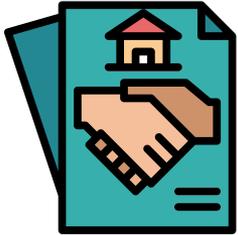


# FINANCIAMENTO PARA DÍVIDA A LONGO PRAZO



- O financiamento de dívida a longo prazo é, frequentemente, usado para financiar a compra ou aquisição dos principais ativos de negócios a longo prazo; Exemplo: aquisição de edifícios ( fábricas, armazéns, sede da empresa), maquinaria (linhas de produção).

- Como um mutuário, poderá pagar os juros e o capital a longo prazo, o que significa que os seus custos serão muito mais elevados nesse período, mas, como esses pagamentos são distribuídos por um período prolongado, tornam-se mais acessíveis mês a mês.



- Geralmente, quem presta financiamento (instituições financeiras) exigem que os seus empréstimos sejam garantidos por um ativo ou vários ativos;

- Devido aos longos prazos envolvidos, a configuração dos acordos de financiamento poderá levar mais tempo para ser implementada. Isso acontece porque o credor efetuará verificações da devida diligência para garantir que a sua empresa seja de confiança a quem ele pode emprestar dinheiro;

- Poderá, também, encontrar mais taxas iniciais para segurança, trabalho jurídico e avaliações a serem realizadas;

- A seleção da Instituição Financeira é muito importante, pois para além de poder fazer muita diferença ao nível dos gastos (taxas de juros, comissões) como também irá ter um relacionamento a longo prazo.



# SEGURANÇA TÍPICA NECESSÁRIA PARA O FINANCIAMENTO DA DÍVIDA



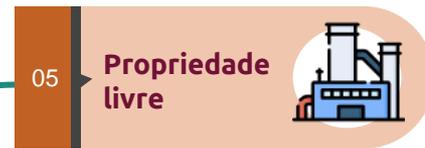
Os valores mobiliários fornecem aos credores uma fonte alternativa de recuperação do empréstimo, caso a empresa não faça os reembolsos.

Os credores muitas vezes solicitam garantias para as dívidas, se não se sentirem totalmente confortáveis com o risco.

Isso é especialmente aplicável para dívidas a médio e longo prazo.



Caso **não** tenham experiência a solicitar financiamento, aconselhamo-lo a procurar profissionais na área financeira, um consultor qualificado antes de assinar qualquer contrato e comprometer-se com alguma garantia.



Os credores querem que os títulos oferecidos sejam "tangíveis" e possam ser vendidos em dinheiro com relativa facilidade.

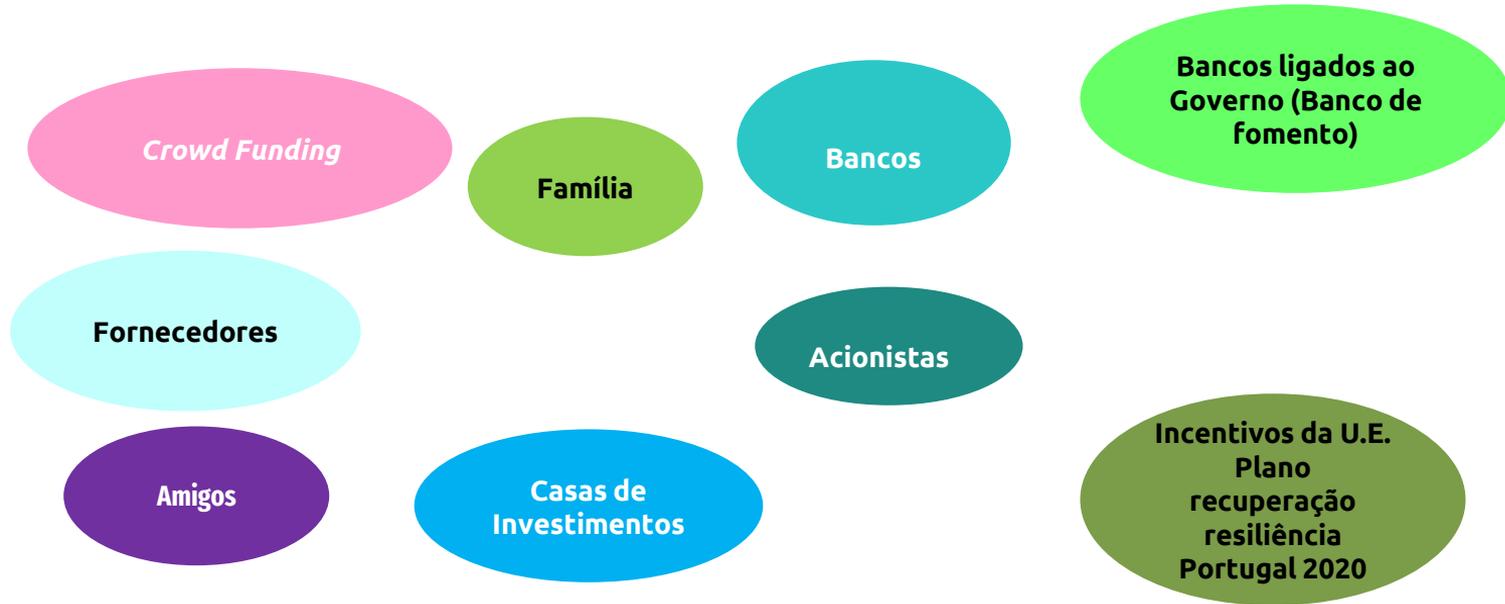
# Vale da Morte



- A frase “Vale da Morte” foi usada para descrever um grande dilema que muitas empresas iniciantes encontram;
- O fluxo de caixa torna-se uma questão crítica à medida que uma empresa em início de atividades incorre em custos crescentes ao configurar o negócio e ao iniciar as operações, mas tem vendas muito baixas ou zero que geram alguma receita;
- Como o novo negócio esgota rapidamente os seus fundos inicialmente investidos sem retorno, torna-se muito penoso gastar o dinheiro de que se precisa para levar os produtos ou serviços ao mercado;
- Os analistas de negócios **estimam que mais de 80% das *start-ups* fecham as portas** neste período do “Vale da Morte” antes mesmo de se estabelecerem adequadamente no mercado;
- Sobreviver ao “Vale” é um marco importante para *start-ups* e obter financiamento para ajudá-las a preencher essa lacuna de fluxo de caixa pode ajudá-las a chegar ao outro lado com segurança e a tornarem-se autossustentáveis.

# INÚMERAS OPÇÕES FINANCEIRAS

Vamos analisar algumas das opções financeiras disponíveis



Existem muitas fontes de financiamento para escolher uma, recomendamos alguém especializado nesta matéria. O mais importante é encontrar o financiamento certo para corresponder às suas necessidades.



1

### **Bootstrapping**

Construir uma empresa do zero com apenas as próprias poupanças e, com sorte, o dinheiro que vem das primeiras vendas.



2

### **Financiamento do fundador**

Financiado pelo fundador(es) original(is) da empresa, que nem sempre pode ser o atual Diretor Executivo ou líder da empresa.



3

### **3Fs**

*Friends, Family and Fools!*  
Frequentemente, acordos informais de alto risco para eles, sem um acordo claro de um plano de reembolso, geralmente são por montantes relativamente pequenos.

## **Potenciais tipos de financiamento**



4

### **Empréstimos Iniciais**

De bancos comerciais ou bancos de desenvolvimento nacionais



5

### **Incentivos**

O governo nacional e regional, autoridades locais ou organismos públicos focados na inovação ou outro interesse especial podem oferecer fundos não reembolsáveis a empresas qualificadas.



6

### **Business Angels**

Investidores privados interessados no seu setor de negócios, muitas vezes com experiência em 1ª mão de crescimento de negócios.



## Capital de Risco

1

Financiamento de investidores à procura de um retorno de 3 a 5 anos e um plano de saída pode financiar negócios de crescimento muito elevado.



## Dívidas e Empréstimos

2

Fornecido através de produtos financeiros de curto, médio e longo prazo, de bancos comerciais ou governamentais,



## Investidores Estratégicos

3

Grandes empresas do mesmo setor podem estar à procura de investir em novos negócios inovadores por exemplo, Coca-Cola, Nestlé, Unilever, Microsoft, SAP.

# FONTES DE FINANCIAMENTO PARA NEGÓCIOS



## Lucros Retidos

4

Investir os lucros obtidos na empresa para financiar projetos de crescimento.



## Mercados Públicos

5

As grandes empresas podem obter financiamento por flutuação no mercado de ações ou de instituições com fundos de importância para investir.



## Crowdfunding

6

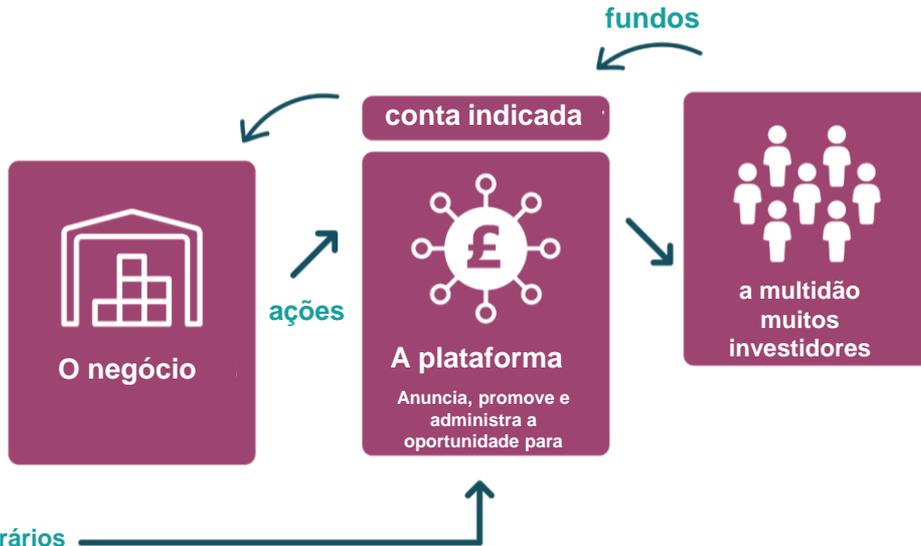
Vamos olhar com mais detalhe para esta forma relativamente nova de aumentar as finanças!

# CROWDFUNDING



*Crowdfunding* é a prática de financiar um projeto ou empreendimento, angariando pequenas quantias de dinheiro de um grande número de pessoas, normalmente através da redes sociais (Internet).

A ligação do seu negócio a uma multidão com vontade de contribuir com fundos é organizada através de "plataformas" que tendem a especializar-se num tipo específico de *crowdfunding*.



Plataformas de crowdfunding de dívida/ponto a ponto incluem LendingCrowd e FundingCircle.

Plataforma de *crowdfunding* de ações, como Seedrs e CrowdCube.

As plataformas de *crowdfunding* baseadas em doações incluem GoFundMe e Crowdfunder.

Plataformas baseadas em recompensas, como Indigogo e Kickstarter.

# TIPOS DE FINANCIAMENTO

## Dívida / Empréstimo

Em última análise, reembolsável e cobrados juros, bem como taxas.

## Património / Ações

Cada um dos investidores obtém uma participação no seu negócio na expectativa de receber dividendos/crescimento no futuro.

## Doações

Geralmente, para causas de caridade ou fins éticos.

Sem Fins Lucrativos

## Recompensa

É prometido aos "investidores" receber bens/serviços numa data/hora futura, mas a empresa precisa dos fundos para produzir os bens.

As opções 2 e 4 tendem a adequar-se às PME

**Crowdfunding de dívida ou Peer-to-Peer** ocorre quando as plataformas de crowdfunding juntam investimentos e emprestam dinheiro às empresas. A expectativa é que qualquer *start-up* financiada seja bem sucedida e o investimento financiado por *crowdfunding* seja pago de volta com juros. É uma abordagem semelhante para obter um empréstimo sem garantia de um banco, mas pode ser uma maneira cara de angariar fundos.

**Crowdfunding de capital** envolve o lançamento de uma campanha de angariação de fundos por parte de uma empresa. Eles descrevem o nível de património líquido disponível e quanto dinheiro estão a tentar angariar, valorizando assim o negócio. Os investidores compram então uma parte do capital disponível, pelo que este é um compromisso a longo prazo para o seu negócio.

**Doações** podem ser feitas por indivíduos com interesse filantrópico num negócio. Esta pode ser uma excelente forma de angariar fundos através dos montantes angariados que são geralmente pequenos. Os investidores doam ao seu negócio sem compromissos e precisa de atualizar os investidores sobre o progresso, quaisquer doações recebidas são suas para manter.

As plataformas de **Crowdfunding Baseado em Recompensas** permitem às empresas recompensar os investidores de outras formas que não sejam simples capitais próprios ou juros e são populares para empresas com um "público" específico. As recompensas podem ser a oportunidade de testar protótipos, almoçar com os fundadores ou tirar um dos primeiros modelos da linha de produção. As recompensas costumam ser dívidas por níveis de investimento, por isso quanto mais dinheiro alguém investe, maior é a recompensa.

# PREPARAÇÃO PARA CROWDFUNDING

## 1. Prepare o plano de Negócios

Precisará de um plano de negócio convincente, detalhado, sólido com um estudo de mercado.

## 2. Escolha a plataforma

Investigue diferentes plataformas de *crowdfunding* e decida se está a oferecer capitais próprios, juros ou recompensas aos investidores. Analise quais as plataformas que são preferenciais por *pitchs* de negócio semelhantes ao seu, avalie que fundos eles angariam e quantos apoiantes eles atrairiam.

Leia os termos e condições, verifique as taxas e os compromissos legais que está a fazer. Aceite conselhos financeiros independentes antes de lançar uma campanha.

## 3. The Pitch Matters!

Portanto, envolva-se e promova uma conexão humana para capturar a imaginação do investidor, bem como demonstre um forte potencial comercial e dinamização na procura do consumidor. Lembre-se que as pessoas investem com a cabeça e com o coração.

## 6. Obtenha Dinheiro Inicial

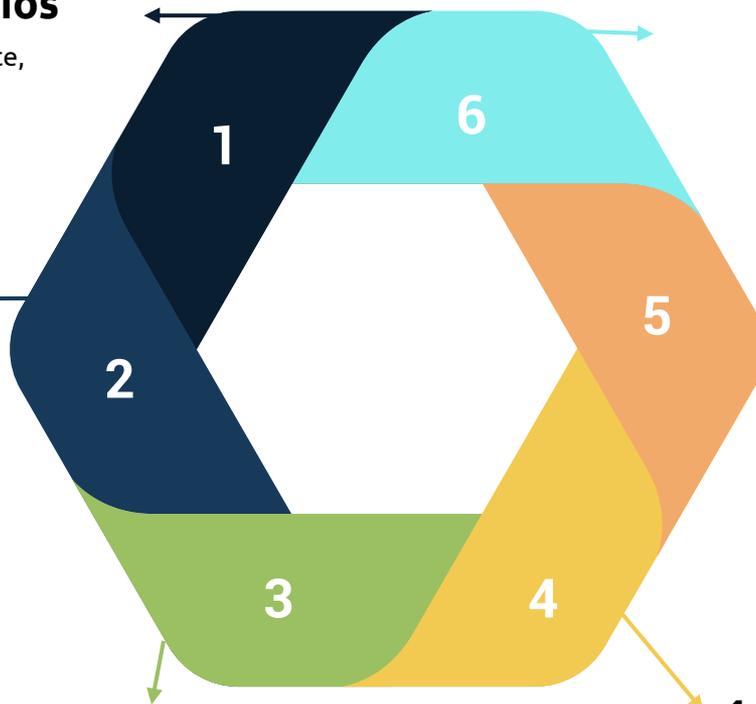
Os investidores gostam de apoiar um vencedor. Portanto, ao pedir a amigos e familiares para fazer alguns 'investimentos' no seu negócio na plataforma, cria uma boa impressão. O dinheiro inicial no fundo da campanha pode despertar mais interesse.

## 5. Envolve a Comunidade

*Crowdfunding* é sobre comunidade. Seja activo em fóruns, converse com potenciais investidores, publique atualizações e use as redes sociais para contar às pessoas sobre a sua campanha e aumentar o apoio.

## 4. Definir recompensas e metas

Defina o que os investidores vão receber - desde património líquido ao acesso a produtos iniciais - e quais as metas de financiamento que precisam de ser cumpridas para desencadear os investimentos.



# COMO APELAR AOS CREDORES

## HISTÓRICO

Há quanto tempo tem um relacionamento financeiro com eles? Para os bancos, a sua conta foi bem administrada?

Muitas vezes, as decisões de empréstimo são feitas, exclusivamente, com base na sua **pontuação de crédito** hoje em dia.

## OBJETIVO

Pode fornecer evidências de como os fundos conduzirão ao sucesso futuro? O propósito é ético? O seu plano de negócios é coerente, realista e convincente?

## CAPACIDADE DE REEMBOLSO

Consegue demonstrar níveis robustos, mas realistas, de fluxo de caixa e lucros futuros que lhe permitirão cumprir as suas obrigações de reembolso de forma fiável?

## SEGURANÇA

Pode fornecer uma fonte alternativa de reembolso, por exemplo, ativos tangíveis, como propriedade, equipamento, contas de poupança, ações, títulos, ações e ações ou, no caso de Financiamento de Faturas, devedores.

## RISCOS

Reconheceu os possíveis riscos para si e para o credor, mesmo que estejam fora do seu controlo?

Riscos do sector industrial, riscos económicos, riscos políticos, riscos ambientais etc.

# PREPARAÇÃO PARA SOLICITAR FINANCIAMENTO



- Ter um Plano de negócios robusto. É necessário **convencer de que os conceitos dos seus produtos são bem pensados** e qualquer membro da equipa **são credíveis e têm a capacidade de gerir um negócio**, e que a empresa tem um **futuro brilhante e lucrativo pela frente**.
- É aconselhável abordar, pelo menos, 2 financiadores, a fim de obter cotações comparáveis. Deixá-los saber que anda às “compras” pode dar-lhe uma vantagem negocial.
- Qualquer financiador espera que seja capaz de discutir todos os aspetos do seu plano de negócios e mostrar um entendimento completo de todas as suas facetas, incluindo as suas previsões financeiras, que geralmente precisarão de incluir previsões de fluxo de caixa por de pelo menos de 2 anos.

# CONSTRUINDO UM PLANO DE NEGÓCIOS

- O seu plano de negócios precisa de transmitir o que é a essência do negócio e como alcançará resultados bem-sucedidos como o crescimento do negócio e a rentabilidade.
- Deve incorporar a visão e as evidências e com base construí, incluindo:
  - Usar a sua **Pesquisa de mercado** para provar que terá **clientes potenciais**;
  - Citar a sua **análise de mercado** para provar o potencial de crescimento e escala;
  - Demonstrar os seus **pontos de venda exclusivos** a partir do seu **benchmarking**;
  - Mostrar como os **valores da sua marca** irão **envolver e atrair clientes**;
  - Provar que está a **adaptar produtos aos requisitos de mercados específicos**;
  - Mostrar que a sua estratégia de produto impulsionará as vendas;
  - Demonstrar que a **gestão proactiva do ciclo de vida do produto** proporcionará **estabilidade a longo prazo e um futuro seguro** para os negócios.



## Justificar o Financiamento para Desenvolvimento de Produtos

Os custos de desenvolvimento do produto podem ser elevados e o sucesso não é garantido, mas os benefícios comerciais de trazer novos produtos para o mercado podem ser uma componente crítica do sucesso do seu negócio.

No slide seguinte podemos ver alguns benefícios comerciais que poderá expandir no contexto do seu negócio.

Demonstrando estes benefícios para um financiador, pode destacar razões positivas para que eles garantam financiamento para o crescimento do seu negócio.

# Alguns incentivos comerciais para o desenvolvimento de produtos



## Melhorar a sua oferta de produtos

Oferecer melhorias aos consumidores que eles valorizarão

1



## Melhorar os preços de venda

Produtos gratuitos presos no status de "Item de valor conhecido" reinventando-os para aumentar o lucro

2



## Ficar à frente da competição

Listas seguras oferecendo novas oportunidades de vendas inovadoras

3



## Responder às mudanças do mercado

Mantenha-se relevante e atraente ao responder às necessidades evolutivas dos consumidores

4



## Evitando a comoditização

Diferencie os seus produtos para evitar uma corrida para o preço mínimo

5



## Atingindo metas de eficiência e sustentabilidade

Desde o aumento da velocidade de produção até embalagens recicláveis e muito mais

6

# CUSTOS TÍPICOS DE EMPRÉSTIMO

Abaixo estão alguns dos custos comuns que pode esperar que estejam associados aos empréstimos  
Muitos são negociáveis - por isso, não aceite apenas a primeira oferta que receber.

TIPO DE CUSTOS	DETALHES	CONSIDERATIONS/TIPS
<b>JUROS (taxa de juro)</b>	Vinculado à uma taxa básica Vinculado à LIBOR	Fixo ou variável?
<b>TAXAS de descoberto RENOVAÇÃO (Overdrafts)</b>	Qual a taxa de juro ?	Negociar
<b>TAXAS DE RISCO</b>	Dependendo do risco percebido para o credor	Negociar
<b>TAXAS LEGAIS / IMPOSTOS</b>	Imposto de Selo	Fixo
<b>GARANTIAS EXIGIDAS</b>	Se os principais ativos estão envolvidos como segurança	Obtenha 2 ou 3 orçamentos
<b>TAXA DE PRÉ-PAGAMENTO ANTECIPADO</b>	Leia sempre as letras pequenas!	Negociar
<b>TAXAS DE SERVIÇO</b>	Normalmente aplica-se ao financiamento de faturas	Negociar

\*Não aplicável aos bancos Sharia

# EXEMPLOS PRÁTICOS DE CUSTOS DE EMPRÉSTIMO

## EXEMPLO 1: Contrato de Compra e Venda

TAXA DE JURO	TAEG típico assumido em 7,9%	€20,541
REMUNERAÇÃO DO INTERMEDIÁRIO DE CRÉDITO	Normalmente, a % da dívida diz 1,5%	€1,500
DIREITO DE COMPRAR TAXA	Nominal	€ 1
<b>CUSTOS TOTAIS</b>		<b>€22,041</b>

- Custo do empréstimo de € 100.000 ao longo de 5 anos num Contrato de Compra e Venda com uma Casa de Financiamento, ou Financiamento de Ativos, em que o credor é assegurado por uma garantia legal sobre o activo:
  - Possíveis taxas de segurança para hipoteca sobre o ativo - mas geralmente incluídas na remuneração do intermediário de crédito;
  - Muitos produtores oferecem os seus "próprios" esquemas de financiamento que são subsidiados e muito mais baratos e até 0%.

## EXEMPLO 2: Empréstimo de um banco

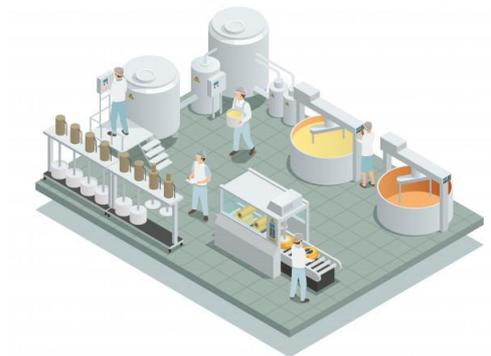
Juro	5% sobre a taxa básica (5,1)	£13,185
REMUNERAÇÃO DO INTERMEDIÁRIO DE CRÉDITO	1.5%	£1,500
TAXA DE SEGURANÇA	Elaboração de Obrigações e Garantias	£500
TAXAS LEGAIS	Para explicar e testemunhar a garantia	£75
<b>CUSTOS TOTAIS</b>		<b>£15,260</b>

- Custos de empréstimo de £100.000 de um Banco High Street, durante 5 anos, garantidos por obrigações sobre o negócio e uma garantia pessoal dos diretores.

# EXEMPLOS PRÁTICOS DE CUSTOS DE EMPRÉSTIMO

## EXEMPLO 3: Hipoteca Comercial

Juro	2,5% sobre a taxa básica (2,6%)	€27,991
REMUNERAÇÃO DO INTERMEDIÁRIO DE CRÉDITO	1.5%	€1,500
TAXAS DE SEGURANÇA	Preparação de formulários de cobrança legal, buscas etc.	€750
TAXAS LEGAIS	Solicitadores agindo em seu nome e no banco	€750
TAXA DE AVALIAÇÃO	€1,500	€1,500
CUSTOS TOTAIS		€32,491



- 100.000€ em Hipoteca Comercial para auxiliar na compra de instalações comerciais por mais de 20 anos. Garantido pelo título de propriedade.

## ENCONTRAR O FINANCIAMENTO CERTO



- Normalmente existe uma fonte de financiamento para todos os negócios viáveis, mas é importante escolher a fonte certa e não apenas a primeira que parece disponível;
- Há uma infinidade de organizações financeiras com uma panóplia de produtos, que apresentam preços variados;
- Se necessitar de financiamento, em primeiro lugar, procure as fontes mais óbvias que são inevitavelmente mais baratas, como o crédito a sua família.
- Se precisar de se aproximar de uma instituição financeira, prepare-se bem porque um plano de negócios robusto e previsão realista são duas chaves para abrir a porta para garantir o financiamento com sucesso.

Apresente agora as suas dúvidas ?



# Contactos

---

**Formador:** Severino de Sousa

E-mail: [severino.sousa@bgo-consulting.pt](mailto:severino.sousa@bgo-consulting.pt)

Muito Obrigado



Esperamos que tenha achado este módulo de formação um suporte útil e vantajoso para a inovação de alimentos e bebidas saudáveis.

Este módulo pertence a uma série de oportunidades de treino, organizadas em programas temáticos para apoiar as PME (pequenas e médias empresas) nas regiões participantes do País de Gales, Irlanda do Norte, Irlanda, Espanha, Portugal e França para trazer novos e reformulados alimentos e bebidas saudáveis para o mercado.

O treino foi desenvolvido pelos parceiros do projeto AHFES que é um ecossistema de alimentação saudável de quadrupla hélice da área atlântica para o crescimento de PME financiado pela União Europeia no âmbito do Programa de Financiamento do Espaço Atlântico INTERREG.

Este programa promove a cooperação transnacional entre 36 regiões atlânticas de 5 países europeus e cofinancia projetos de cooperação nas áreas da Inovação e Competitividade, Eficiência dos Recursos, Gestão de Riscos Territoriais, Biodiversidade e Ativos Naturais e Culturais.

Para mais informações sobre outras formações disponíveis, [clique aqui](#).



**Este projeto é cofinanciado pelo  
Fundo Europeu de Desenvolvimento  
Regional  
através do Programa INTERREG Espaço  
Atlântico**

