

— REVISTA —
NETWORK
EMPRESÁRIOS E NEGÓCIOS

Nr. 3 | 25 de julho de 2026 | Diretor: Filipe Esménio | Grátis



ENTREVISTA

Teresa Sousa
Diretora Executiva BPI

Pags. 4 a 14



Rui Rego

Presidente da AERLIS
Associação Empresarial da Região de Lisboa

Crescer é uma decisão. Não uma consequência.

Há uma ilusão muito comum entre os empresários portugueses, sobretudo entre os das pequenas e médias empresas, que convém nomear com clareza: a de que o crescimento é algo que acontece quando as condições estão reunidas. Quando o mercado estabilizar. Quando o crédito ficar mais barato. Quando o contexto geopolítico der tréguas. Quando houver mais tempo.

Essa espera tem um custo que raramente aparece na contabilidade, mas que é absolutamente real: o custo da oportunidade que passou, do mercado que outro ocupou, do passo que ficou por dar.

Esta edição da Revista Network AERLIS é uma resposta direta a essa ilusão. Dedicamo-la ao financiamento, à internacionalização e ao crescimento das PME da Região de Lisboa, não como temas abstratos de política económica, mas como decisões concretas que os empresários têm de tomar, com a informação certa, no momento certo.

O acesso ao financiamento continua a ser um dos maiores constrangimentos ao crescimento das PME portuguesas. Não por falta de instrumentos, o PT2030, os progra-

mas de financiamento verde, as linhas de crédito garantido e os mecanismos de capital de risco existem e estão disponíveis. O problema está frequentemente no desconhecimento, na complexidade dos processos e na dificuldade em articular diferentes fontes de financiamento numa estratégia coerente. Por isso, esta edição conta com a perspetiva da Dra. Teresa Sousa, Diretora Executiva do BPI, que nos ajuda a perceber o que o sistema financeiro tem hoje para oferecer às empresas que querem crescer, e o que as empresas têm de fazer para aceder a esse apoio em condições vantajosas. A internacionalização é o outro grande eixo desta edição. Portugal exportou em 2024 mais do que em qualquer ano da sua história. É um dado que nos deve orgulhar, e que deve também interpelar. Porque a esmagadora maioria das PME ainda não exporta. Não por falta de produto, nem por falta de qualidade. Por falta de informação, de apoio estruturado e, muitas vezes, por falta de ambição, ou de coragem para concretizá-la. Maria Madalena Oliveira e Silva, Presidente do Conselho de Administração do AICEP, explica nesta edição o que está

ao alcance das empresas da nossa região, que mercados deveriam estar no radar e como a agência pode ser um parceiro real, e não apenas um logótipo num documento de candidatura.

A AERLIS tem aqui um papel que não é retórico. Uma associação empresarial que se limita a comentar o contexto económico falha a sua missão fundamental. O nosso papel é reduzir a distância entre os empresários e as oportunidades, ser o elo entre quem quer crescer e quem tem os instrumentos para apoiar esse crescimento. É por isso que continuamos a investir em parcerias com o sistema financeiro, com o AICEP e com as entidades de apoio ao empreendedorismo e à internacionalização. E é por isso que esta revista existe: para que a informação que os empresários precisam chegue até eles de forma clara, útil e sem intermediários desnecessários.

Crescer é, no fundo, uma escolha. Uma escolha que exige informação, que exige apoio e que exige coragem. A AERLIS está aqui para apoiar as duas primeiras. A terceira é, inevitavelmente, vossa.

Boa leitura.

Teresa Sousa
Diretora Executiva do BPI



**Queremos
ser um
parceiro das
empresas
nas várias
fases do
seu
crescimento**



Como define hoje o papel do BPI no apoio ao tecido empresarial português — e em particular às PME da Região de Lisboa?

O BPI tem hoje um papel que vai além do financiamento tradicional. Queremos ser um parceiro das empresas nas várias fases do seu crescimento, apoiando o investimento, a gestão do dia a dia e também decisões mais estruturais, como a modernização, a internacionalização ou a adaptação a novas exigências do mercado.

No caso das PME, isso é especialmente importante. Muitas vezes, o que estas empresas procuram não é apenas acesso a crédito: procuram proximidade, conhecimento do seu negócio e capacidade de enquadrar bem cada necessidade. É aí que um banco como o BPI pode fazer diferença.

Esse compromisso também se reflete na atividade recente. No primeiro trimestre de 2026, a carteira de crédito a empresas do BPI cresceu 6% em termos homólogos, para 12,7 mil milhões de euros, com destaque para o financiamento às PME, cuja carteira aumentou 13%, para 7,1 mil milhões de euros.

Na Região de Lisboa, esse papel é ainda mais

relevante. Estamos a falar de uma região com forte dinamismo empresarial, muito diversificada do ponto de vista setorial e com muitas empresas focadas em crescimento, inovação e abertura a novos mercados. Isso exige uma banca próxima, preparada para responder a necessidades cada vez mais exigentes e capaz de acompanhar o investimento de forma continuada.

O BPI tem uma história marcada pela proximidade ao cliente empresarial. O que distingue a vossa abordagem de outros bancos no mercado nacional, quando falamos especificamente de financiamento a pequenas e médias empresas?

O que mais distingue o BPI no financiamento às PME é a combinação entre proximidade, conhecimento do negócio e capacidade de encontrar a solução mais ajustada a cada momento da empresa. Num mercado em que muitas respostas tendem a ser mais padronizadas, continua a ser muito importante perceber o contexto concreto do cliente: o setor em que opera, o ciclo em que se encontra e o objetivo do investimento.

Essa abordagem traduz-se numa forma de



Muitas vezes, o que faz diferença é a capacidade para apresentar informação clara, demonstrar solidez do projeto e traduzir o plano de crescimento em números consistentes.

trabalhar que procura enquadrar melhor cada necessidade e construir respostas mais adequadas à realidade de cada empresa. Ao mesmo tempo, o banco tem vindo a afirmar a inovação como uma ferramenta prática ao serviço do cliente, para melhorar a experiência, aumentar a eficiência e apoiar melhores decisões.

Num contexto em que a banca está sujeita a requisitos regulatórios mais exigentes e a processos de análise mais uniformizados, a diferença não está em abdicar do rigor. Está em conseguir manter leitura qualitativa do negócio e proximidade suficiente para enquadrar cada projeto no seu contexto real. É esse equilíbrio que, na minha perspetiva, mais distingue o BPI quando falamos de financiamento a pequenas e médias empresas.

Quais foram, nos últimos dois anos, os principais marcos na evolução da oferta do BPI para as PME? Que mudanças concretas sentiram os empresários na relação com o banco?

Nos últimos dois anos, eu destacaria duas evoluções principais na proposta do BPI para

as PME: o reforço e maior visibilidade de soluções já existentes e uma aposta clara na inovação, com o objetivo de melhorar a experiência do cliente.

A proposta tornou-se mais completa e mais visível para as PME, com soluções dirigidas a necessidades diferentes, desde financiamento corrente até ao apoio a projetos enquadrados em apoios públicos, sustentabilidade, inovação e digitalização. Esse reforço tornou-se particularmente relevante em investimentos hoje decisivos para a competitividade das empresas.

Ao mesmo tempo, a relação com o banco passou a integrar de forma mais clara uma lógica de simplificação, adequação das soluções e capacitação das empresas. O BPI tem promovido iniciativas e momentos de partilha que ajudam as empresas a refletir sobre desafios concretos e a preparar melhor decisões de investimento e transformação.

Isto não significa que tudo tenha ficado simples, porque não ficou. Mas, na prática, os empresários passaram a encontrar um banco com uma oferta mais segmentada e com maior capacidade de adaptação em situações exigentes. Isso ficou particularmente visível na resposta às empresas afetadas pela tempestade Kristin, em que o BPI operacionalizou rapidamente medidas públicas de apoio e avançou também com soluções próprias para aliviar a pressão imediata sobre a tesouraria.

O acesso ao crédito continua a ser identificado como um dos maiores constrangimentos ao crescimento das PME portuguesas. Do ponto de vista do BPI, o que mudou nas condições de financiamento, e o que ainda falta melhorar?

O contexto de financiamento tornou-se mais exigente. As empresas tomam hoje decisões de investimento num ambiente marcado por maior incerteza, custos financeiros mais elevados do que há alguns anos e um enquadramento internacional menos previsível.

Ao mesmo tempo, também houve evolução positiva. Hoje existe uma oferta mais diversificada e mais sofisticada, com instrumentos que permitem combinar crédito bancário com garantias, apoios públicos e soluções enquadradas em programas europeus. Isso significa que o tema já não é apenas “há ou não há crédito”. Em muitos casos, o desafio está em encontrar a estrutura certa para cada projeto. Dito isto, há aspetos que continuam a precisar de melhoria. O primeiro é a simplicidade: o ecossistema de instrumentos disponíveis é mais rico, mas também mais complexo. O segundo é a previsibilidade: as empresas investem melhor quando têm maior clareza sobre condições, timings e exigências documentais. E há ainda um terceiro ponto essencial: a qualidade da preparação financeira das empresas. Muitas vezes, o que faz diferença é a capacidade para apresentar informação clara, demonstrar solidez do projeto e traduzir

“

Durante vários anos, o financiamento sustentável esteve mais concentrado nas grandes empresas.



o plano de crescimento em números consistentes.

Existe um conjunto de empresas que não consegue aceder ao crédito bancário tradicional, seja por falta de histórico, de garantias ou de estrutura financeira. Que alternativas existem hoje para estas empresas, e que papel pode o BPI desempenhar nesse espaço?

Nem todas as empresas têm um perfil que encaixe, de forma imediata, no crédito bancário tradicional. Isso pode acontecer porque estão numa fase inicial, porque ainda não têm histórico suficiente, porque apresentam estruturas de capital mais frágeis ou porque não conseguem prestar as garantias normalmente exigidas.

Hoje já existem instrumentos que ajudam a responder melhor a esses casos, sobretudo soluções com partilha de risco e mecanismos de garantia que tornam financiáveis projetos que, de outra forma, poderiam ficar de fora. Para muitas empresas, a alternativa não é “crédito ou nada”; é encontrar uma estrutura de financiamento diferente, que combine

banca, garantias públicas ou instrumentos europeus.

É precisamente aqui que o papel do banco pode ser mais útil. O BPI tem disponíveis várias soluções protocoladas com entidades como o Banco Português de Fomento ou Fundo Europeu de Investimento e pode ajudar a empresa a perceber que instrumentos estão disponíveis de acordo com o seu perfil e necessidades, que requisitos precisa de cumprir e como pode melhorar a preparação da sua informação financeira para aumentar a probabilidade de acesso ao financiamento. Portugal continua a depender muito da dívida bancária como principal fonte de financiamento empresarial. Por isso, sempre que se criam pontes entre banca, garantias e instrumentos públicos, o sistema torna-se mais inclusivo para empresas viáveis que ainda não cabem totalmente no crédito tradicional.

Os fundos europeus do PT2030 representam uma oportunidade significativa, mas a taxa de utilização pelas PME continua aquém do potencial. Como pode um banco como o BPI ajudar as empresas a articular financiamento bancário com apoios comunitários?

Os fundos europeus representam uma oportunidade muito relevante para as PME portuguesas, mas continuam muitas vezes abaixo do seu potencial. Os processos são exigentes e, sobretudo nas empresas de menor dimensão, nem sempre existe estrutura interna para acompanhar candidaturas, execução e reporte. É precisamente aqui que um banco pode ter um papel útil. Muitas vezes, o maior obstáculo não está na candidatura, mas na capacidade da empresa para executar o investimento no tempo certo. Entre a aprovação, a realização da despesa e o recebimento do incentivo, pode existir um desfasamento financeiro importante. E é aí que o financiamento bancário pode funcionar como complemento, antecipando tesouraria, financiando a componente não comparticipada e ajudando a dar viabilidade ao projeto.

No caso do BPI, esse apoio reflete-se numa oferta específica para empresas com candidaturas submetidas ao PRR, PT2030 e PEPAC, com soluções enquadradas em instrumentos do próprio banco de que destaco a Linha BPI Apoios Públicos, e mais recentemente com a Linha IFIC Mais do Banco Português de Fomento. No fundo, o papel do banco é ajudar



Durante vários anos, o financiamento sustentável esteve mais concentrado nas grandes empresas, mas esse cenário está a mudar.

a transformar uma oportunidade de apoio comunitário num projeto executável, com financiamento adequado e maior previsibilidade.

A transformação digital das PME exige investimento que muitas empresas não conseguem suportar sozinhas. Que soluções de financiamento existem hoje especificamente orientadas para a digitalização das pequenas e médias empresas?

Hoje já existe um enquadramento bastante mais robusto para apoiar projetos de digitalização das PME do que existia há poucos anos. A digitalização deixou de ser vista como um tema acessório e passou a estar muito mais

integrada nas prioridades de investimento das empresas — e também nas soluções de financiamento disponíveis.

No caso do BPI, existem instrumentos concretos, do próprio banco, do Fundo Europeu de Investimento e do Banco Português de Fomento, que respondem a esse tipo de necessidade e apoiam investimentos em digitalização, inovação, cibersegurança, adoção de novas tecnologias, novos processos e outras iniciativas relevantes para a modernização das empresas.

Mas, para ser sincera, a questão não é apenas a existência de uma linha de crédito. O ponto decisivo é perceber que tipo de digitalização a empresa quer fazer e com que objetivo. O financiamento, por si só, não resolve tudo. O mais importante é a empresa ter uma visão clara do investimento que quer fazer, do impacto esperado e da forma como esse investimento se encaixa no seu modelo de negócio. Quando essa base existe, torna-se muito mais fácil encontrar a solução adequada e estruturar o financiamento de forma sustentável.

O financiamento verde, crédito ligado a critérios de sustentabilidade, eficiência ener-



No BPI, vemos a tecnologia sob outra perspectiva: automatizamos para aproximar. Ao libertar as equipas de tarefas administrativas repetitivas, garantimos que os gestores têm mais tempo para aquilo que nenhuma máquina substitui: uma relação humana e de proximidade com as empresas.

gética e descarbonização, está a ganhar peso no setor bancário europeu. É já uma realidade acessível para as PME portuguesas, ou continua a ser um produto orientado para grandes empresas?

Durante vários anos, o financiamento sustentável esteve mais concentrado nas grandes empresas. Mas esse cenário está a mudar. Em Portugal, as PME representam a esmagadora maioria do tecido empresarial e, se queremos uma transição sustentável da economia, ela não pode ficar limitada às grandes empresas. Hoje, o financiamento verde é já um tema mais acessível para as PME do que era há poucos anos. Há mais pressão regulatória, maior exigência das cadeias de valor e uma maior mobilização do setor financeiro para apoiar este caminho.

O BPI já antecipou soluções de sustentabilidade que disponibiliza desde 2022 a Linha BPI ESG Empresas, com um plafond de 500 M€, especificamente dirigida à transição ESG das PME portuguesas.

No BPI, temos procurado acompanhar essa evolução com uma abordagem que vai além do financiamento em sentido estrito. Isso pas-

sa por apoiar as empresas na compreensão do ponto em que estão, por reforçar a sua preparação com conhecimento e literacia nestes temas e por acompanhá-las ao longo do processo. Dito isto, também é importante ser realista: o financiamento sustentável já é uma realidade para as PME, mas ainda há caminho a fazer na simplificação e na adaptação destas soluções à realidade das empresas de menor dimensão.

Quais são, na sua perspectiva, os maiores desafios que o sistema bancário enfrenta nos próximos cinco anos na relação com as PME, e como está o BPI a preparar-se para eles?

Vejo quatro desafios principais:

- O primeiro é continuar a apoiar o investimento empresarial num contexto exigente e imprevisível.
- O segundo é a simplificação: as PME precisam de respostas mais rápidas, processos mais claros e soluções mais fáceis de utilizar.
- O terceiro desafio é integrar tecnologia e inteligência artificial sem perder qualidade relacional. A automação será cada vez mais importante para melhorar processos e personalizar o serviço, mas a relação com as PME

continuará a exigir contexto e interpretação humana.

- O quarto desafio, cada vez mais relevante, é a integração da transição sustentável na relação com as PME. A incorporação de critérios ESG no financiamento está a tornar-se estrutural, mas muitas empresas ainda têm dificuldade em medir, organizar e reportar a informação necessária. No BPI, essa preparação passa por uma abordagem que combina financiamento, orientação e capacitação.

No fundo, o grande desafio dos próximos cinco anos será conseguir combinar tecnologia, rigor, sustentabilidade e proximidade numa relação que continue a ser útil para as PME.

A inteligência artificial e a automação de processos estão a transformar a banca. Como é que estas mudanças vão afetar a experiência das PME na relação com o banco, para melhor e para pior?

A inteligência artificial não está apenas a otimizar processos internos; está a transformar de forma significativa a proposta de valor que entregamos às PME. Pela positiva, a IA e a automação trazem maior capacidade de perso-

nalização e agilidade. No BPI, temos investido em modelos e na renovação dos canais digitais, o que permite conhecer melhor o ciclo de vida de cada PME e antecipar as suas necessidades financeiras em cada momento. Ao mesmo tempo, a otimização de operações internas traduz-se em respostas mais rápidas e processos mais simples para os clientes.

O principal risco é a desumanização ou o distanciamento na relação com o cliente, se a tecnologia for usada de forma excessivamente automática. No BPI, vemos a tecnologia sob outra perspetiva: automatizamos para aproximar. Ao libertar as equipas de tarefas administrativas repetitivas, garantimos que os gestores têm mais tempo para aquilo que nenhuma máquina substitui: uma relação humana e de proximidade com as empresas.

O que diria a um empresário da Região de Lisboa que, neste momento, está a ponderar se deve ou não recorrer a financiamento externo para crescer? Que conselho lhe daria?

Dir-lhe-ia, antes de mais, que o financiamento não deve ser visto nem como um ris-

co a evitar a todo o custo, nem como uma solução automática para crescer. Deve ser visto como uma ferramenta, ao serviço de um projeto bem pensado e de uma estratégia clara.

O primeiro ponto é perceber para que serve esse financiamento. O segundo é preparação. Crescer com recurso a financiamento bancário exige disciplina. É importante avaliar o potencial de retorno do investimento, mas também a capacidade da empresa para suportar esse compromisso financeiro em diferentes cenários. Hoje, em muitos casos, já não se trata apenas de “pedir crédito”, mas de perceber como combinar diferentes instrumentos. Muitas vezes, a melhor decisão não é a mais óbvia, mas a que está mais bem estruturada.

Por isso, o meu conselho seria este: se o projeto for sólido, se o objetivo estiver bem definido e se a empresa tiver condições para o concretizar, vale a pena analisar seriamente o recurso a financiamento bancário. O mais importante é fazê-lo com preparação, com contas bem feitas e com um parceiro financeiro que ajude a estruturar as soluções, e não apenas a financiar.



ficções média

COMUNICAÇÃO
MARKETING
DESIGN
EVENTOS
AUDIOVISUAL

SAIBA MAIS AQUI

ficcoesmedia.pt

QR code



Madalena Oliveira e Silva

Presidente da AICEP – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal

Internacionalizar para Crescer: o Futuro das PME Portuguesas

Num contexto internacional crescentemente marcado por transformações geopolíticas, tecnológicas e económicas, a capacidade de internacionalização deixou de ser apenas uma oportunidade para as empresas portuguesas. É hoje uma condição essencial para garantir competitividade, resiliência e crescimento sustentável.

As pequenas e médias empresas (PME) representam a espinha dorsal da economia portuguesa. Criam emprego, dinamizam os territórios, inovam e dão vida ao nosso tecido empresarial. Mas são também, muitas vezes, as que enfrentam maiores desafios quando decidem dar o salto para os mercados internacionais: falta de escala, menor capacidade financeira, dificuldade no acesso a informação estratégica ou ausência de redes de contacto externas.

É precisamente nesse ponto que o papel da AICEP – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal se torna decisivo.

A internacionalização não começa apenas no momento em que uma empresa exporta. Começa muito antes: na definição da estratégia,

na identificação de mercados, na adaptação do produto, na capacitação das equipas e na criação de confiança para competir além-fronteiras. É esse caminho que a AICEP procura acompanhar diariamente, através da sua Rede Externa presente em mais de 50 mercados, colocando conhecimento, proximidade e apoio especializado ao serviço das empresas portuguesas.

As PME nacionais encontram na AICEP um parceiro em todas as fases do seu processo de internacionalização. Desde a prospeção de mercados e identificação de oportunidades de negócio, através do acompanhamento personalizado dos Gestores de Cliente, até ao apoio à participação em feiras internacionais e missões empresariais, a AICEP disponibiliza um conjunto abrangente de serviços orientados para a expansão internacional das empresas portuguesas.

A Agência promove igualmente programas de capacitação exportadora, através de workshops e cursos, muitos deles em formato online, adaptados às necessidades dos diferentes setores de atividade e às novas tendências dos mercados globais, como o E-Commerce ou a Inteligência Artificial.

Destacam-se, ainda, estudos setoriais e de mercado, como os recentemente elaborados dedicados aos Acordos Comerciais internacionais (CETA, Mercosul, Acordo UE-Índia). Este apoio é complementado pelo acompanhamento direto das equipas da AICEP nos mercados externos, permitindo às empresas beneficiar de conhecimento local, contactos estratégicos e apoio no terreno. O objetivo é claro: reduzir barreiras, identificar oportunidades e acelerar a presença internacional das empresas portuguesas.

A AICEP desempenha, ainda, o papel de organismo intermédio na gestão de incentivos financiados por fundos comunitários destinados à internacionalização, apoiando quer os projetos conjuntos promovidos pelas associações empresariais, quer os projetos individuais das empresas.

Mas internacionalizar não significa apenas exportar. Significa integrar cadeias de valor globais, incorporar inovação, apostar na diferenciação e construir marcas competitivas à escala internacional. Portugal tem hoje setores com enorme potencial de afirmação externa - da indústria tecnológica aos têxteis técnicos, da biotecnologia marinha à agricul-

tura de precisão, das energias renováveis à economia digital - e as PME desempenham um papel central nessa transformação.

A região de Lisboa assume, neste contexto, uma relevância estratégica particular e a colaboração com a AICEP de Associações como a AERLIS é importante para reforçar a dinamização das empresas da região. Pela concentração de talento, capacidade científica, empreendedorismo e ligação internacional, Lisboa tem vindo a afirmar-se como um ecossistema cada vez mais atrativo para investimento, inovação e criação de empresas com ambição global. Em 2025, as exportações da região de Lisboa e Vale do Tejo ascenderam a 15,3 milhões de euros, constituindo quase 20% das exportações nacionais. Espanha, EUA, França, Alemanha e Itália são os principais clientes.

É fundamental continuar a aproximar o tecido empresarial das oportunidades internacionais e garantir que mais PME conseguem transformar conhecimento e inovação em crescimento económico.

Num mundo mais competitivo e imprevisível, Portugal não pode depender exclusivamente da dimensão do seu mercado interno. As

empresas que conseguem diversificar geografias, clientes e cadeias de abastecimento tornam-se naturalmente mais robustas e preparadas para enfrentar ciclos económicos adversos.

A internacionalização é, por isso, também uma estratégia de soberania económica.

O percurso nem sempre é imediato, mas os exemplos de sucesso multiplicam-se em todo o país: PME que começaram locais e hoje exportam tecnologia, criatividade, engenharia, sustentabilidade e inovação para os mercados mais exigentes do mundo. Essas empresas demonstram que competir globalmente não depende da dimensão inicial, mas da capacidade de adaptação, visão estratégica e ambição.

Na AICEP continuaremos comprometidos em apoiar esse caminho. Porque quando uma PME portuguesa cresce internacionalmente, cresce também a economia portuguesa, a capacidade de inovação do país e a projeção de Portugal no mundo.

E é nesse futuro - mais internacional, mais tecnológico e mais competitivo - que devemos continuar a investir coletivamente.

— REVISTA — NETWORK EMPRESÁRIOS E NEGÓCIOS



 210 105 000



**Rita
Marques**



**Sónia
Bragança**

Fundos Europeus – Lisboa 2030: o que ainda está disponível para apoio às empresas

O Portugal 2030 aproxima-se da sua fase final. No entanto, continuam a existir oportunidades relevantes de financiamento para empresas que pretendam investir em estabelecimentos localizados na Região de Lisboa. Para muitas empresas, estes poderão ser dos últimos concursos com apoios significativos antes da entrada em vigor do próximo quadro financeiro europeu, cuja configuração ainda não é conhecida. Importa, por isso, conhecer os avisos disponíveis e identificar os projetos com maior potencial para beneficiar destes apoios.

Destacamos dois avisos do Programa Regional Lisboa 2030, dirigidos a candidaturas individuais de PME:

SICE – Inovação Produtiva, aberto até 30 de setembro de 2026. Este aviso dirige-se a empresas que pretendam criar um novo estabelecimento, aumentar a capacidade produtiva de bens ou de prestação de serviços, diversificar a produção para novos produtos e/ou serviços, transformar de forma significativa os seus processos produtivos, ou desenvolver uma nova atividade económica.

São apoiados projetos que reforcem a capacidade produtiva das PME e promovam soluções inovadoras, digitais e sustentáveis, preferencialmente assentes em resultados de I&D. Valoriza-se igualmente a criação de emprego qualificado, o aumento de valor acrescentado e o reforço da orientação exportadora e da competitividade externa da economia portuguesa.

São elegíveis investimentos em ativos corpóreos, nomeadamente máquinas e equipamentos, ativos incorpóreos, como patentes e licenças, bem como outras despesas previstas no aviso. O investimento mínimo elegível é de €300.000, e o máximo de €25.000.000. Para os investimentos realizados na região de Lisboa, a taxa máxima de financiamento é de 40% e a dotação indicativa para esta Região fica-se pelos € 5.000.000, por a Região de Lisboa ser classificada pela União Europeia como região mais desenvolvida. Na nossa perspetiva, a reduzida dotação disponível para a Região de Lisboa torna essencial apresentar candidaturas tecnicamente muito robustas. Projetos que integrem uma forte componente de inovação, internacionalização, I&D, transição digital, sustentabilidade e

criação de emprego qualificado terão, em regra, maiores probabilidades de alcançar classificações de mérito elevadas e, consequentemente, de serem apoiados.

SIID – I&D Empresarial – Demonstradores individuais e em copromoção, com data de abertura prevista para data posterior a 30 de junho 2026 (de acordo com o Plano Anual de Avisos em vigor à data da elaboração deste artigo). Este aviso destina-se a PME e Small Mid Cap que pretendam demonstrar tecnologias desenvolvidas em projetos de I&D já concluídos com sucesso, mas que ainda necessitem de validação em ambiente real antes da sua entrada no mercado.

Entre as principais despesas elegíveis incluem-se custos com pessoal técnico afeto ao projeto, aquisição de consumíveis, equipamentos e serviços especializados, processos de certificação, ações de divulgação dos resultados e aquisição de patentes, entre outras despesas.

No âmbito do Lisboa 2030, está prevista uma dotação de 1 milhão de euros, com uma taxa máxima de apoio de 40%. As condições finais de elegibilidade, despesas elegíveis, critérios

“

No domínio dos programas de incentivos, a Sustain Decisions apoia empresas na identificação de oportunidades de financiamento, preparação de candidaturas e acompanhamento da execução dos projetos, aliando experiência em gestão financeira ao conhecimento especializado dos sistemas de incentivos.

de seleção e regras de financiamento apenas serão conhecidas com a publicação oficial do aviso.

Estes avisos podem ser particularmente relevantes para empresas que:

- ▶ Estejam a preparar um investimento elegível superior a 300 mil euros.
 - ▶ Pretendam aumentar a capacidade produtiva ou lançar novos produtos e/ou serviços.
 - ▶ Tenham desenvolvido tecnologia própria e pretendam validá-la antes da sua comercialização.
 - ▶ Procurem reforçar a competitividade internacional e a capacidade exportadora.
- Uma preparação atempada do investimento e da respetiva candidatura aumentará a probabilidade de sucesso e permitirá reduzir o esforço financeiro da empresa associado ao investimento.

No domínio dos programas de incentivos, a Sustain Decisions apoia empresas na identificação de oportunidades de financiamento, preparação de candidaturas e acompanhamento da execução dos projetos, aliando experiência em gestão financeira ao conhecimento especializado dos sistemas de incentivos.



Transformamos desafios em oportunidades na gestão do seu negócio.



Orlando Teixeira

Responsável pela Realize Plus

O papel dos intermediários de crédito e das novas soluções financeiras para as PME

Em Portugal o mercado financeiro tem vindo a sofrer profundas alterações nos últimos anos, no que respeita à forma de abordar a temática do crédito às empresas para o desenvolvimento da economia.

O atual contexto macroeconómico, influenciado pela elevada instabilidade geopolítica a nível internacional, com impactos significativos e diferenciados nos vários setores de atividade, implica um maior rigor na avaliação do risco de crédito das empresas que necessitam de recorrer à banca para se financiarem.

Quer seja crédito para investimento em equipamento produtivo ou para suprir necessidades de pagamento a fornecedores, ou até mesmo para financiar a construção, torna-se cada vez mais exigente o grau de profissionalismo na gestão dos processos das várias partes envolvidas.

Este grau de exigência acaba por afetar mais as PMEs que necessitam de apoio para conhecer as soluções financeiras, escolher as mais adequadas, preparar os processos para submissão à banca. Ou seja, a literacia financeira começa a assumir um nível de

complexidade que só mesmo profissionais experientes e bem formados poderão “dar conta do recado” de forma eficiente, em termos de know how e gestão processual.

Por outro lado, os bancos com as sucessivas reestruturações, têm vindo a perder capital humano para gerir competentemente estes processos.

É nesta encruzilhada, quase diríamos labirinto, que surge a necessidade de recorrer a profissionais que possam corresponder aos desafios dos tempos que atravessamos, apoiando as empresas de forma sustentável, com rácios de solvabilidade e de crescimento para assegurem a sua solidez ao longo prazo, aumentando o emprego e riqueza da nossa sociedade.

A estratégia da nossa empresa, a REALIZE PLUS, franchise MAXFINANCE, como intermediários de créditos e como consultores de gestão, tem sido apostar neste eixo de apoio às empresas, com uma estrutura de profissionais experientes, com longas carreiras na banca, e com as competências prestando os seguintes serviços:

► Elaboração de um Plano de Negócios (Business Plan), com a avaliação económi-

MAX FINANCE

Realize Plus

Intermediário de Crédito

**Procuramos as melhores
soluções de crédito.
Sem custos para si!**

Crédito Habitação

Crédito Pessoal

Crédito Automóvel

Transferência e Consolidação de
Créditos

realizeplus@maxfinance.pt | 96 16 16 007
Saiba mais em

www.maxfinancerealizeplus.pt

A REALIZEPLUS – FINANCE & INVESTMENTS, LDA., é um Intermediário de Crédito Vinculado não Exclusivo, registado junto do Banco de Portugal com o n.º 6529. Autorizado para a apresentação ou proposta de contratos de crédito a consumidores e assistência a consumidores, mediante a realização de atos preparatórios ou de outros trabalhos de gestão pré-contratual relativamente a contratos de crédito que não tenham sido por si apresentados ou propostos. Presta serviços de consultoria. Mutuantes: A ABANCA Corporación Bancaria, SA; Banco BIC Português, S.A.; Banco CTT, S.A.; Banco BPI, S.A.; BANKINTER, S.A. – Sucursal em Portugal; Banco Santander Totta, S.A.; Caixa Geral de Depósitos, S.A.; Caixa Central de Crédito Agrícola Mútuo, CRL; NOVO BANCO, S.A.; UCI Unión de Créditos Inmobiliarios, S.A. – Sucursal em Portugal. Saiba mais em www.realizeplus.pt



co-financeira do projeto de investimento. Este documento, é um requisito cada vez mais exigido pelos bancos para uma avaliação de risco mais aprofundada e rigorosa, para a tomada de decisão de aprovação de crédito;

- ▶ Análise prévia de enquadramento da operação de financiamento;

- ▶ Aconselhamento financeiro para adequação do financiamento às necessidades da empresa;

- ▶ Apresentação aos Bancos do pedido de financiamento;

- ▶ Negociação das condições financeiras;

- ▶ Acompanhamento do processo de decisão;

- ▶ Entrega da documentação necessária à formalização;

- ▶ Monitorização do todo o processo de formalização do crédito aprovado pelo Banco. Tudo isto, com as seguintes vantagens:

- ▶ Capacidade de análise económico-financeira das contas da empresa;

- ▶ Capacidade de negociação com diversos bancos, procurando as melhores soluções de financiamento;

- ▶ Poupança de tempo na gestão do processo, libertando os gestores do peso burocrático, permitindo um maior foco no próprio negócio;

- ▶ Centralização num único interlocutor;

Os nossos Gestores de Crédito Empresas estão habilitados a avaliar as várias formas de crédito disponíveis no mercado e a propor as linhas mais adaptadas, sendo de realçar algumas das principais fontes de financiamento:

- ▶ Sistema de Incentivos à Competitividade Empresarial – Inovação Produtiva. Trata-se de um dos programas de apoio financeiro mais importantes do Portugal 2030, cofinanciado por fundos europeus. Este fundo

permite a PME financiar projetos de inovação com incentivos até 60% a fundo perdido (disponível até 30/09/2026);

- ▶ Crédito Protocolado e Garantias Públicas: Linhas de Crédito PME através do Banco Português de Fomento (BPF). Estas linhas baseiam-se em taxas de juro bonificadas e funcionam através do sistema de Garantia Mútua, onde o Estado assume a maior parte do risco, facilitando assim a aprovação pela área comercial dos bancos;

- ▶ Linha de Apoio à Tesouraria BPF: É uma linha que se caracteriza por uma maturidade de 5 anos, com 12 meses de carência, destinada a apoiar a tesouraria das empresas.

- ▶ Crowdfunding: Trata-se de plataformas digitais certificadas pela CMVM, que permitem às PME contrair empréstimos diretamente por parte de investidores particulares, sem necessidade de qualquer garantia. Este modelo é muito utilizado por start-ups,

tal como o caso da Bloop (www.bloop.eu), apoiada pela nossa empresa, que foi lançada no mercado recorrendo também a esta fonte de financiamento.

- ▶ Fundos de Capital de Risco (Venture Capital): Funcionam através da aquisição de uma participação no capital social da empresa (quotas/ações), constituindo uma forma de financiamento. Este fundo torna-se sócio da empresa, assumindo um determinado risco, esperando-se uma rentabilidade superior à das aplicações financeiras mais tradicionais.

Em suma, o recurso a um intermediário de crédito, atuando como consultores de gestão, poderá constituir uma decisão com elevado valor acrescentado para a empresa, sendo este avaliado pela poupança de tempo, ganhos de competitividade, conferindo às PME sustentabilidade e solidez na concretização dos seus objetivos.



Maria Cruz Garcia
Country Managing Director
ClarkeModet Portugal

Financiamento, internacionalização e crescimento das PME

As pequenas e médias empresas (PME) desempenham um papel central na economia europeia e portuguesa, sendo responsáveis pela maioria do tecido empresarial e por uma parte significativa do emprego e da criação de valor. Neste contexto, o financiamento e a internacionalização surgem como pilares essenciais para sustentar o crescimento e reforçar a competitividade num ambiente global cada vez mais exigente.

Apesar de o acesso ao financiamento continuar a ser um dos principais desafios para as PME, em Portugal o ecossistema de apoio tem vindo a evoluir de forma consistente, com destaque para programas como o Portugal 2030, que disponibiliza incentivos relevantes para projetos estratégicos nas áreas da inovação, competitividade e internacionalização. Contudo, há vários outros mecanismos a considerar, sendo cada vez mais evidente a importância de uma abordagem integrada que acompanhe todo o ciclo da inovação — desde a conceção e desenvolvimento até à sua valorização e expansão no mercado.

Transformamos a Inovação em Resultados

Patentes
Marcas
Consultoria
Financiamento
Regulatório

 clarkemodet.com

 [@clarkemodet](https://www.linkedin.com/company/clarkemodet)

 info@clarkemodet.com.pt

“

o crescimento sustentável das PME depende da capacidade de articular financiamento, inovação e internacionalização. As empresas que conseguem alinhar estes três vetores — suportadas por parceiros especializados ao longo de todo o ciclo da inovação — estarão melhor posicionadas para competir num mercado global e transformar oportunidades em resultados concretos.



É precisamente nesta lógica que se enquadra a recente parceria entre a ClarkeModet e a Frederico Mendes & Associados. Esta colaboração nasce da convicção de que a proteção da inovação e o acesso a financiamento devem caminhar em paralelo, permitindo às empresas estruturar e potenciar os seus ativos intangíveis de forma estratégica. Ao longo do ciclo de vida da inovação, a articulação entre propriedade intelectual e incentivos financeiros revela-se determinante para transformar conhecimento em valor económico, destacando-se a importância de alinhar estratégia de financiamento com a proteção e valorização dos ativos de propriedade industrial.

A internacionalização assume, por sua vez, um papel determinante neste percurso de

crescimento. A entrada em mercados externos permite diversificar receitas, reduzir a exposição ao mercado doméstico e integrar cadeias de valor globais. Acresce que uma parte significativa do crescimento económico futuro terá origem fora da Europa, reforçando a necessidade de as PME desenvolverem estratégias estruturadas de expansão internacional.

Os programas de incentivo à internacionalização apoiam dimensões críticas como a prospeção de mercados, marketing internacional, presença digital, participação em feiras ou adaptação de produtos a novos contextos competitivos. Estes instrumentos permitem mitigar o risco associado à expansão e acelerar a capacidade de entrada em novos mercados.

Contudo, persistem desafios relevantes, nomeadamente ao nível dos recursos, da complexidade regulatória e da identificação de oportunidades. Neste contexto, torna-se cada vez mais importante adotar abordagens estruturadas, combinando visão estratégica, conhecimento especializado e execução rigorosa.

Em suma, o crescimento sustentável das PME depende da capacidade de articular financiamento, inovação e internacionalização. As empresas que conseguem alinhar estes três vetores — suportadas por parceiros especializados ao longo de todo o ciclo da inovação — estarão melhor posicionadas para competir num mercado global e transformar oportunidades em resultados concretos.



ECOSSISTEMA EMPRESARIAL

**Incubadoras, Aceleradoras,
Business Angels e Capital de Risco
na Região de Lisboa**

Existe em Portugal uma convicção muito enraizada, especialmente entre os empresários de geração mais antiga, de que crescer é uma questão de mérito próprio. Trabalha-se mais, investe-se das poupanças, reinveste-se os lucros e assim se constrói. Este modelo teve o seu tempo e gerou empresas sólidas. Mas tornou-se insuficiente num contexto em que os ciclos de negócio se encurtaram, a concorrência se globalizou e o capital deixou de ser apenas dinheiro, é também conhecimento, rede e velocidade de execução.

A boa notícia é que a Região de Lisboa dispõe hoje de um ecossistema de apoio ao crescimento empresarial que, há dez anos, simplesmente não existia na sua forma atual. Incubadoras, aceleradoras, redes de business angels e fundos de capital de risco formam hoje uma rede de suporte que cobre praticamente todas as fases do ciclo de vida de uma empresa, desde a ideia inicial até à escala internacional.

A má notícia é que a maioria das PME da região ainda não sabe o que este ecossistema tem para lhes oferecer, ou, sabendo, não

sabe como aceder. Este artigo é um mapa. Não um guia exaustivo, mas um ponto de partida para perceber o que existe, para quem serve e como começar a tirar partido disso.

Incubadoras: onde as empresas ganham raízes

Uma incubadora não é apenas um escritório barato. É um ambiente estruturado que oferece às empresas em fase inicial aquilo que mais precisam e que raramente conseguem comprar sozinhas: mentoria, rede de contactos, acesso a know-how especializado e, cada vez mais, ligação a investidores.

A Região de Lisboa tem hoje uma oferta diversificada neste domínio. A Unicorn Factory Lisboa, iniciativa emblemática da Câmara Municipal de Lisboa lançada em 2022, é talvez o exemplo mais visível. Em 2025, mais de 350 startups e scaleups participaram nos seus programas de incubação e aceleração, tendo as empresas da sua carteira gerado 263 milhões de euros em volume de negócios, criado 2.695 postos de

trabalho e captado 140 milhões de euros em investimento num único ano. No total, a iniciativa já apoiou mais de 1.100 empresas, que em conjunto captaram mais de mil milhões de euros em investimento.

Mas a oferta vai muito além de uma iniciativa municipal. A Startup Lisboa, uma das mais antigas e reconhecidas incubadoras do país, o Beta-i, com programas de aceleração com reconhecimento internacional, a Casa do Impacto da Santa Casa da Misericórdia de Lisboa para projetos de impacto social, e a LISPOLIS, Polo Tecnológico de Lisboa, com 35 anos de história e cerca de 4.000 colaboradores nas empresas residentes, formam um conjunto de infraestruturas de incubação com vocações e perfis distintos, mas complementares.

Para uma PME estabelecida que pretende escalar, a incubadora pode não ser o instrumento mais adequado. Mas para quem está a lançar um novo projeto, a criar uma linha de negócio inovadora ou a fazer um spin-off de atividade, a incubação oferece algo que o mercado não oferece: uma rede de suporte nos momentos em que o risco é mais elevado e os recursos são mais escassos.

Aceleradoras: quando o objetivo é crescer depressa

Se a incubadora é o ambiente onde uma empresa ganha raízes, a aceleradora é o catalisador que a empurra para o crescimento em velocidade. Os programas de aceleração são tipicamente mais curtos, de três a seis meses, mais intensivos e mais seletivos. Em troca de uma participação no capital da empresa, oferecem mentoria especializada, acesso a redes de investidores e, sobretudo, a pressão saudável de um calendário que obriga à execução.

Em Lisboa, o Beta-i tem sido durante anos um dos programas de aceleração mais reconhecidos a nível europeu, com uma metodologia própria e parcerias com grandes empresas que buscam inovação externa. A Building Global Innovators (BGI), em parceria com o Instituto Superior Técnico, foca-se na aceleração de projetos com forte componente tecnológica e potencial de internacionalização imediata. O programa Scaling Up da Unicorn Factory Lisboa apoia empresas em fase de crescimento com acesso a uma



Para o empresário que procura um business angel, a mensagem mais importante é esta: não procure dinheiro. Procure a pessoa certa.

rede de mais de 160 fundos e investidores de capital de risco.

Para uma PME com um produto ou serviço validado no mercado e ambição de crescimento acelerado, entrar num programa de aceleração é uma das decisões com maior potencial de retorno, mesmo que implique diluição de capital. A questão relevante não é quanto capital se cede, mas quanto valor se recebe em troca: mentores com experiência real, acesso a investidores que de outra forma seriam inacessíveis e uma rede de pares que vale tanto quanto o programa em si.

Business angels: o capital que vem com conhecimento

O business angel é uma figura frequentemente mal compreendida. Não é um banco, não exige garantias nem coberturas. Não é um sócio passivo, traz consigo décadas de experiência empresarial, uma rede de contactos construída ao longo da carreira e, muitas vezes, o seu maior ativo: tempo e atenção para a empresa em que investe.

Os businesses angels são investidores individuais que tipicamente entram em projetos nas fases mais iniciais, pré-seed e seed, quando o risco é mais elevado e o capital institucional ainda não está disponível. Investem valores que vão habitualmente dos 25.000 aos 250.000 euros, em troca de uma participação no capital, e acompanham de perto a empresa durante um período de três a sete anos, com saída planeada quando a empresa atinge uma valorização que justifica a alienação da participação.

Em Portugal, a Associação Portuguesa de Business Angels (APBA) agrega e organiza a comunidade de investidores informais,



com grupos ativos em Lisboa e no Porto. O COREangels Lisbon é uma das redes mais estruturadas, investindo tipicamente entre 50.000 e 100.000 euros por operação em projetos pré-seed e seed com valorização abaixo dos 5 milhões de euros. O Angels Way, fundo lançado no início de 2025 com 436 investidores individuais e supervisão da CMVM, introduziu um modelo inovador de democratização do investimento em capital de risco, com foco em projetos de fase muito inicial.

Para o empresário que procura um business angel, a mensagem mais importante é esta: não procure dinheiro. Procure a pessoa certa. Um investidor com experiência no seu setor,

com a rede de contactos relevante para o seu mercado e com a disponibilidade para acompanhar a empresa de perto vale muito mais do que o valor do cheque.

Capital de risco: para quem está pronto para escalar

O capital de risco, venture capital ou private equity, consoante o estágio e o perfil da empresa, é o instrumento para empresas que já demonstraram produto-mercado fit, têm crescimento consistente e ambicionam uma escala que o financiamento bancário não consegue suportar.

O mercado de venture capital em Portugal cresceu significativamente na última década. A Portugal Ventures, sociedade de capital de risco com participação pública, continua a ser um dos players de referência para o early stage. A Armilar Venture Partners, a Indico Capital Partners e a Explorer Investments são fundos privados com carteiras relevantes e presença ativa no ecossistema de Lisboa. A nível europeu, fundos como a Accel, a Sequoia ou a Index Ventures têm aumentado a sua exposição ao mercado português, atraídos pela qualidade do talento, pelos custos relativamente competitivos e pelo posicionamento de Lisboa como hub europeu de inovação.

O PT2030 trouxe também instrumentos de co-investimento público-privado que permitem alavancagem de fundos privados com capital comunitário, através da IFD - Instituição Financeira de Desenvolvimento. Estes mecanismos são particularmente relevantes para empresas que não têm dimensão suficiente para atrair os grandes fundos internacionais, mas que já ultrapassaram a fase em que os businesses angels são o instrumento adequado.

Para aceder a capital de risco, a empresa precisa de ter uma história clara: crescimento demonstrável, modelo de negócio com potencial de escala, equipa com credibilidade e uma perspetiva de saída, seja por IPO, por fu-



são ou por aquisição, que permita ao fundo calcular o retorno esperado. Não é um processo rápido. É um processo exigente. Mas para empresas com o perfil certo, pode ser o catalisador que transforma um bom negócio numa empresa de referência.

Como navegar este ecossistema: um guia prático para as PME da região

O maior obstáculo que as PME enfrentam perante este ecossistema não é a falta de oferta. É a desorientação perante uma oferta que cresceu rapidamente e que nem sempre comunica de forma clara para quem não vive dentro dela.

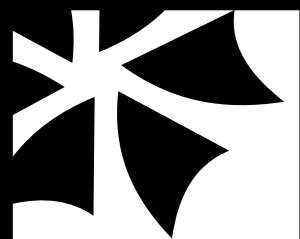
O primeiro passo é o diagnóstico. Antes de contactar qualquer incubadora, aceleradora ou investidor, a empresa precisa de responder honestamente a três perguntas: Em que fase estamos? Qual é o problema que queremos resolver com capital externo? Quanto estamos dispostos a ceder em troca do apoio que precisamos?

O segundo passo é escolher o instrumento

certo para a fase certa. Uma empresa em fase de ideia ou produto mínimo viável deve procurar incubação. Uma empresa com produto validado e primeiros clientes deve considerar uma aceleradora ou um business angel. Uma empresa com crescimento consistente e modelo de negócio escalável deve aproximar-se dos fundos de capital de risco.

O terceiro passo, e o mais subestimado, é trabalhar a rede antes de precisar dela. Os melhores investidores não respondem a cold emails. Respondem a referências de pessoas em quem confiam. Participar nos eventos do ecossistema, construir relações com mentores, estar presente nas comunidades empresariais da região são investimentos de tempo que têm retorno real quando o momento de crescer chega.

A AERLIS pode ser um facilitador neste processo. A nossa rede de associados inclui empresários com experiência em todas estas fases do crescimento, parceiros com ligação ao sistema financeiro e à comunidade de investidores, e uma agenda de eventos que cria oportunidades de contacto que o mercado por si só não garante. A porta está aberta. Cabe a cada empresário decidir entrar.



AERLIS

Associação Empresarial da Região de Lisboa

— REVISTA — NETWORK EMPRESÁRIOS E NEGÓCIOS

FICHA
TÉCNICA

Título: Revista Network - Empresários e Negócios **Diretor:** Filipe Esménio **Gestão de Marketing e Publicidade:** Paulo Catapirra **Email:** p.catapirra@aerlis.pt **Colaborações:** AERLIS - Associação Empresarial da Região de Lisboa **Criatividade e Imagem:** Nuno Luz **Editor:** I-GRIN NIF: 509720110 **Periodicidade:** Trimestral **Proprietário:** AERLIS - Associação Empresarial da Região de Lisboa **NIF:** 502 711 191 **Morada do Editor:** Rua Sport Grupo Sacavenense, N.º 24, 5.º Dto 2685-010 Sacavém **Sede Social, de Redação e Edição:** Rua São Salvador da Baía - Edifício AERLIS - 2780-017 Oeiras **Telefone:** 210 105 000 **Nr. de Registo ERC:** 128 194 **Estatuto Editorial disponível:** www.aerlis.pt/revista-network

É interdita a reprodução total ou integral de textos e imagens sob quaisquer meios e para quaisquer fins, sem autorização escrita do autor. A AERLIS não se responsabiliza por qualquer alteração de informação ou cancelamento de atividades, após o fecho da edição.