

PAULO ALCARVA

O guia completo sobre

A BANCA E AS PME

Como melhor negociar o crédito
e os serviços

Os produtos financeiros
para a sua empresa

Prefácio por **ARTUR SANTOS SILVA**

VidaEconómica

ÍNDICE

| | |
|--|----|
| PREFÁCIO | 11 |
| APRESENTAÇÃO | 13 |
| 1. INTRODUÇÃO | 21 |
| 1.1. A Empresa Bancária..... | 21 |
| – Definição | 21 |
| – Funções do Banco..... | 22 |
| – Principais Marcos da História da Banca | 24 |
| 1.2. Estrutura da Empresa Bancária..... | 30 |
| – Instituições de Crédito | 30 |
| – Sociedades Financeiras..... | 32 |
| – Outras Entidades de Natureza Financeira..... | 33 |
| – Resumo das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras que actuam em Portugal | 34 |
| 2. A ESTRUTURA ORGANIZACIONAL DA BANCA | 39 |
| 2.1. Tipos de Estrutura Organizacional na Banca | 41 |
| – Estruturas Funcionais..... | 42 |
| – Estruturas Divisionais | 43 |
| – Estruturas Matriciais | 44 |
| 2.2. Estrutura de um Banco Universal..... | 45 |
| – Banca de particulares: <i>private e retail banking</i> | 46 |
| – Banca Comercial de Empresas: Grandes Empresas, PME e Institucional | 48 |
| – Banca de Investimentos | 50 |
| – Serviços Financeiros Especializados | 52 |
| – <i>Middle Office</i> : Gestão do Risco de Crédito | 53 |
| – <i>Back Office</i> | 54 |

| | |
|--|-----|
| – <i>E-Banking</i> | 56 |
| 3. A GESTÃO DO NEGÓCIO BANCÁRIO | 59 |
| 3.1. Formas de Gestão | 62 |
| – Gestão de Créditos Comerciais | 62 |
| – Gestão das Aplicações Alternativas | 63 |
| – Gestão de Rendimentos Futuros | 64 |
| – Gestão de Activos e Passivos | 65 |
| 3.2. Categorias de Risco..... | 67 |
| – Risco de Crédito..... | 67 |
| – Risco de Capital..... | 69 |
| – Risco de Mercado | 69 |
| – Risco de Liquidez | 69 |
| – Risco Operacional..... | 70 |
| 3.3. Os Três Pilares do Negócio Bancário | 72 |
| 3.3.1. Rentabilidade | 72 |
| – As Determinantes da Rentabilidade no Negócio Bancário | 73 |
| – Os Resultados Correntes dos Bancos por Agregados..... | 74 |
| – Rentabilidade Financeira e Económica na Banca: o <i>Spread</i> e o Risco | 78 |
| – A Formação do Preço do Empréstimo..... | 81 |
| 3.3.2. Segurança | 82 |
| – Rácio de Solvabilidade..... | 84 |
| – Ponderadores de Risco de Crédito | 86 |
| – TIER I, TIER II e TIER III | 87 |
| – Acordos de Basileia I e II..... | 90 |
| – Acordo de Basileia III e a Crise Financeira..... | 92 |
| – Provisões / Imparidades | 98 |
| – Limites à Concentração de Créditos | 100 |
| 3.3.3. Liquidez..... | 100 |
| – Liquidez e Solvabilidade..... | 100 |
| – O Papel dos Bancos Centrais e as <i>Term Auction Facilities</i> (TAF)..... | 101 |
| – Indicadores da Liquidez Bancária..... | 102 |
| 3.4. A Gestão do Risco de Crédito | 103 |
| – O <i>Rating</i> e os Factores de Risco | 104 |
| 3.5. Operações Bancárias | 105 |
| – Operações Activas: Desconto, Crédito e Investimento em Activos | 106 |

| | |
|--|-----|
| – Operações Passivas | 107 |
| – Operações de Garantias | 108 |
| – Operações de Gestão | 108 |
| – Serviços Bancários | 109 |
| 4. A SITUAÇÃO ACTUAL DA BANCA PORTUGUESA | 111 |
| – O Fim da Banca vinda da Revolução e as F&A..... | 113 |
| – Anos 90: Crescer, Crescer, Crescer | 115 |
| – Anos 2000: Corrigir, Corrigir, Corrigir | 117 |
| – O Estado da Arte..... | 119 |
| 5. NEGOCIAR COM A BANCA DE EMPRESAS | 129 |
| 5.1. A Análise de Crédito | 132 |
| – <i>Dossier</i> de Acompanhamento de Relacionamento..... | 132 |
| – <i>Dossier</i> de Análise de uma Nova Operação de Crédito para uma Empresa.... | 134 |
| – <i>Dossier</i> de Análise de Financiamento para um Projecto Específico..... | 136 |
| 5.2. A Questão das Garantias a Prestar a favor do Banco..... | 137 |
| – Garantias Pessoais: Aval, Fiança e Garantia Autónoma..... | 138 |
| – Garantias Reais: Hipoteca, Penhor e Consignação de Rendimentos..... | 139 |
| – Quase-Garantias: Carta Conforto, Promessa de Garantia; Consignação de Receitas e Cativo | 140 |
| – <i>Covenants</i> : Cláusulas de <i>Default</i> – <i>Negative Pledge</i> , <i>Cross Default</i> , <i>Ownership Clause</i> e <i>Pari Passu</i> – e <i>Financial Covenants</i> | 140 |
| – Outras Condições Contratuais..... | 144 |
| 5.3. Negociar: o Início e a sua Continuidade..... | 145 |
| – A Necessidade do Financiamento Bancário | 146 |
| – A Importância da Disponibilização de Informação..... | 147 |
| – Garantias | 149 |
| – Ética..... | 150 |
| – Transparência | 150 |
| – Capacidade de Reembolso | 151 |
| 5.4. Diferentes Pontos de Vista entre as PME e os Bancos | 152 |
| – A Análise da “Qualidade” da Informação Económico-Financeira..... | 158 |
| 5.5. <i>Shopping Around</i> | 160 |
| 5.6. Renegociar a Dívida Bancária | 162 |
| 5.7. Sinais de Alerta de Incumprimento | 165 |

| | |
|--|-----|
| 5.8. Os Erros (mais comuns) dos Bancos na Concessão de Crédito | 166 |
| 6. OS INSTRUMENTOS DA BANCA DE EMPRESAS..... | 171 |
| A | |
| - AGIIRE – Gabinete de Intervenção Integrada para a Reestruturação Empresarial | 173 |
| - Autofinanciamento | 177 |
| - Aval Bancário | 179 |
| B | |
| - <i>Benchmarking</i> | 180 |
| - BIM — Bolsa de Ideias e de Meios | 184 |
| - <i>Business Plan</i> | 186 |
| C | |
| - Capital de Risco..... | 192 |
| - Cartões Bancários: Cartão de Débito e Crédito | 198 |
| - <i>Cash-Pooling</i> (Gestão Centralizada de Tesouraria) | 200 |
| - Cheque, Cheque Pré-Datado e Cheque sobre o Estrangeiro..... | 204 |
| - Cheque-carta e Carta-cheque | 209 |
| - <i>Co-branded Card</i> | 211 |
| - Confirming..... | 213 |
| - Consolidação de Créditos..... | 216 |
| - Crédito Documentário (Exportação e Importação) | 218 |
| D | |
| - Derivados | 223 |
| - Cobertura de Risco de Taxa de Juro | 223 |
| - Cobertura de Risco de Taxa de Câmbio | 228 |
| - Desconto Comercial..... | 233 |
| E | |
| - Empréstimos a Prazo Fixo | 237 |
| F | |
| - FACCE – Fundo Autónomo de Apoio à Concentração e Consolidação de Empresas..... | 240 |
| - <i>Factoring</i> | 248 |
| - Financiamento à Construção | 257 |
| - FINCRESCE - Financiamento de estratégias de crescimento das empresas: PME LÍDER E PME EXCELÊNCIA..... | 259 |

ÍNDICE GERAL

| | |
|---|-----|
| - FINICIA..... | 263 |
| - FINTRANS | 268 |
| - <i>Forfait</i> (Desconto)..... | 270 |
| - <i>Franchising</i> | 274 |
| - Fundo de Investimento Imobiliário (FII) | 252 |
| - Fundos de Capital de Risco e os FRIE | 278 |
| - Fusões e Aquisições | 281 |
| G | |
| - Garantia Bancária | 286 |
| - Garantia Mútua | 289 |
| H | |
| - <i> Holding</i> (ou SGPS)..... | 293 |
| - <i>Homebanking</i> | 296 |
| I | |
| - Incentivos fiscais..... | 298 |
| - Incentivos fiscais ao investimento nacional..... | 301 |
| - Incentivos fiscais à internacionalização | 302 |
| - Sistema de Incentivos Fiscais à I&D Empresarial (SIFIDE) | 298 |
| - <i>Innovation Scoring</i> | 304 |
| - INOFIN - Programa-Quadro de Inovação Financeira para o Mercado das PME em Portugal..... | 309 |
| L | |
| - <i>Lease-back</i> | 318 |
| - <i>Leasing</i> Financeiro (Mobiliário e Imobiliário)..... | 320 |
| - <i>Leasing</i> Operacional (<i>Renting</i>)..... | 324 |
| - LBO (<i>Leveraged buyout</i>)..... | 315 |
| - LIFE+ - Instrumento Financeiro para o Ambiente | 327 |
| - Linhas de Apoio à Tesouraria | 329 |
| M | |
| - <i>Management Buy-Out / Management Buy-In</i> | 334 |
| O | |
| - Obrigações (Empréstimo)..... | 338 |
| P | |
| - Pagamento de Serviços por Multibanco | 341 |

| | |
|---|-----|
| - Pagaré | 344 |
| - Parcerias Público-Privadas..... | 360 |
| - PIN - Projectos de Potencial Interesse Nacional / PIN + - Projectos de Potencial Interesse Nacional com Importância Estratégica..... | 349 |
| - PME Investe | 352 |
| - Processo Extrajudicial de Conciliação | 346 |
| - Programa de Papel Comercial | 355 |
| Q | |
| - QREN | 362 |
| R | |
| - Recolha e Tratamento de Valores | 371 |
| - Remessas Documentarias (Exportação e Importação): Definição, Desconto e Adiantamento..... | 374 |
| - Reestruturação da Dívida | 372 |
| S | |
| - Seguro de Crédito..... | 380 |
| - SEPA - <i>Single Euro Payment Area</i> | 385 |
| - Sistema de Débitos Directos..... | 377 |
| - <i>Stand-by Letter of Credit</i> | 388 |
| T | |
| - TAE / TAEG / TAER | 391 |
| - Titularização de Crédito e o Fundo de Garantia para Titularização de Créditos | 394 |
| - Terminais de Pagamento Automático (TPA)..... | 398 |
| 7. MATRIZ DE PRODUTOS | 401 |
| 8. BIBLIOGRAFIA..... | 409 |

PREFÁCIO

Em Portugal, a parte mais significativa da actividade empresarial é financiada directa ou indirectamente pelo sector bancário. A eficácia dessa parceria é essencial para o desenvolvimento económico e social do País.

E esta realidade é ainda mais significativa quando pensamos nas PME que não têm condições de acesso aos mercados de capitais.

É, pois, de primeira importância um melhor conhecimento mútuo, condição essencial para uma verdadeira cooperação entre uns e outros. Qualquer PME que precise de apoio bancário para desenvolver a sua actividade deve dar-se a conhecer com total transparência ao seu banco e deve procurar conhecer melhor os parâmetros que condicionam a actuação do seu financiador.

Importa, também, lembrar que os bancos desempenham um papel essencial no sistema de financiamento da economia, através da intermediação entre os que poupam e os que investem ou desenvolvem negócio, bem como na transformação da maturidade dos activos e passivos e, finalmente, na organização e gestão dos sistemas de pagamentos.

Ora, as PME representam uma parcela muito expressiva do tecido empresarial português e têm participação muito relevante nas nossas exportações. Com efeito, um estudo do Instituto Nacional de Estatística apurou que, em 2009, existiam cerca de 350 000 PME, representando 99,7% da totalidade das sociedades do sector não financeiro e cerca de 59% do volume de negócios e do valor acrescentado por ano. Por outro lado, perto de 10% daquelas PME eram empresas exportadoras que contribuíram com 40% para a totalidade do volume de negócios realizado pelas PME. Acresce, ainda, que as PME exportadoras de bens correspondiam a cerca de 2/3 das empresas que exportaram bens em 2009.

É, ainda, justificado destacar, do mesmo modo, que a dependência das PME do financiamento alheio é elevada. O referido estudo conclui que, em 2009, os capitais alheios contribuíram com 72% dos fundos utilizados no financiamento das actividades das PME, constituindo o crédito bancário uma parcela muito expressiva.

É neste contexto que deve ser entendida a iniciativa de Paulo Alcarva de organizar e publicar “A Banca e as PME”, contribuindo para que as PME possam estar mais bem preparadas para saber construir as mais sólidas e pro-
fícuas relações com os seus bancos.

De facto, “A Banca e as PME” assume o objectivo principal de ajudar as PME a gerirem com eficácia o seu relacionamento com a banca. Usando as palavras do autor, o livro, escrito por quem está do lado do negócio bancário, procura dar toda a informação necessária e útil para que os empresários compreendam o processo de financiamento e as políticas dos seus bancos e, dessa forma, melhor interajam com eles. E, como corolário desse melhor conhecimento e relacionamento, deverá resultar uma maior eficiência que, naturalmente, se traduzirá em melhores condições negociais.

Este livro de Paulo Alcarva constitui uma ferramenta cuja utilização deverá acompanhar a vida corrente da empresa, não se esgotando numa leitura inicial, dado que proporciona um extenso conjunto de informações e sugestões cujo aprofundamento muito poderá contribuir para um melhor relacionamento de uma PME com o seu Banco.

Na sua primeira parte, este texto descreve o que é um banco e como se comporta. Numa segunda parte, é-nos proporcionado conhecer melhor todos os instrumentos que os bancos podem oferecer às PME para que estas possam beneficiar nesta sua relação com o seu banco. Em particular, os capítulos 5. e 6. proporcionam informações que as PME poderão utilizar com inegável benefício no processo de negociação com os bancos e na identificação dos instrumentos que os bancos põem à sua disposição.

O autor de “A Banca e as PME” alia a formação académica em economia e finanças a uma rica experiência profissional na área da actividade bancária onde o foco do livro se concentra – a banca de empresas. A visão que o livro nos oferece reflecte, portanto, uma vivência dos problemas de que muito poderão beneficiar os gestores de PME.

Artur Santos Silva
Porto, Novembro de 2011

APRESENTAÇÃO

α

A relação entre os Bancos e as empresas é ambivalente. Necessitam uns dos outros para crescer, mas olham-se (quase permanentemente) com desconfiança. As empresas alegando que os custos financeiros não se ajustam ao risco que a operação confere, enquanto os Bancos vão encontrando “pontos de interrogação” que justificam os pedidos de garantias e a penalização do preço com o acréscimo do *spread* ou das comissões.

Desta forma, negociar com a banca de empresas terá de ser sempre uma arte volúvel, mas que tem alguns pontos de orientação que se vai tentar escaupelizar neste livro “A BANCA E AS PME”.

Antes de tudo o mais, importa dizer que o livro está direccionado para as Pequenas e Médias Empresas (PME)¹, tendo sempre presente que são as PME

1. A definição de PME considerada neste livro é a que consta da Recomendação n° 2003/361/CE, de 6 de Maio de 2003, da Comissão Europeia, que caracteriza uma PME como uma empresa que cumpre os seguintes requisitos: i) Possuir menos de 250 trabalhadores; ii) Apresentar um volume de negócios anual que não exceda 50 milhões de euros ou um balanço total anual que não exceda 43 milhões de euros; iii) Cumpram o critério de independência definido do seguinte modo: não são propriedade, em 25% ou mais, do capital ou dos direitos de voto de uma empresa ou, conjuntamente, de várias empresas que não se enquadram na definição de PME ou de pequena empresa, conforme seja o caso. O limiar do critério de independência pode ser excedido quando se estiver em presença dos seguintes investidores, desde que os mesmos não exerçam, individualmente ou em conjunto, qualquer controlo sobre a empresa em causa: sociedades públicas de participação, sociedades de capital de risco, pessoas singulares ou grupos de pessoas singulares que tenham uma actividade regular de investimento em capital de risco (*business angels*) e que invistam fundos próprios em empresas não cotadas na bolsa, desde que o total do investimento dos referidos *business angels* numa mesma empresa não exceda 1250 000 euros; universidades ou centros de investigação sem fins lucrativos; investidores institucionais, incluindo fundos de desenvolvimento regional; autoridades

os verdadeiros gigantes da economia portuguesa e europeia. Os números não mentem. Segundo o INE, existem em Portugal cerca de 297 mil PME, o que representa 99,6% do tecido empresarial português. Essas empresas empregam 2,1 milhões de pessoas (75,2% do emprego privado em Portugal) e representam um volume de negócios de 170,3 mil milhões de euros (56,4% do volume de negócios nacional)².

Comprova-se assim que as PME representam a espinha dorsal da economia nacional e a maior fonte potencial de emprego e crescimento. Deste modo, num contexto recessivo, não restam dúvidas que os protagonistas da recuperação da economia nacional são as PME. Elas representam o futuro da nossa economia. Pelo que os Bancos e as PME necessitam, assim, de colaborar de uma forma construtiva e recuperar a confiança mútua.

Na prossecução desse objectivo, as PME, confrontadas com a presente dinâmica de integração económica à escala global, que tem colocado uma forte pressão competitiva, e os constrangimentos no acesso ao financiamento, sobretudo as de menor dimensão, as que operam em determinadas fases críticas do ciclo de vida e as que promovem processos de maior inovação, têm de estar melhor preparadas para negociar com os Bancos. Importa recordar que estará sempre reservada às instituições de crédito uma função económica fundamental na alocação da poupança ao investimento, atendendo ao atributo único e distintivo que representa a sua capacidade de escrutínio do risco, de forma ampla e abrangente no universo empresarial.

locais e autónomas com um orçamento anual inferior a 10 milhões de euros e com menos de 5000 habitantes. Presume-se que não há influência dominante no caso de os referidos investidores não se imiscuírem directa ou indirectamente na gestão da empresa em causa, sem prejuízo dos direitos que detêm na qualidade de accionistas ou sócios. Uma empresa com 25% ou mais dos seus direitos de capital ou de voto controlados por uma colectividade pública ou por um organismo público não é uma PME. Se o capital se encontrar disperso de maneira que não seja possível determinar quem o detém, pode a empresa, ainda assim, formular uma declaração sobre a respectiva qualificação como PME, desde que, de boa fé, declare que pode legitimamente presumir que não é propriedade, em 25% ou mais, de uma empresa ou, conjuntamente, de várias empresas que não se enquadrem na definição de PME ou de pequena empresa, consoante o caso.

Pequena Empresa é definida como a que tem menos de 50 trabalhadores, um volume de negócios anual ou balanço total anual que não exceda 10 milhões de Euros e que cumpre o critério de independência acima definido. Microempresa distingue-se dos outros tipos de PME por ter menos de 10 trabalhadores e por apresentar um volume de negócios anual ou balanço total anual não excedente a 2 milhões de euros.

2. Dados referentes a 2008.

Por sua vez, nesta dialéctica, os Bancos, para além das questões gerais de concorrência, qualidade, transparência e diligência em relação à universalidade dos agentes económicos, parece-me que devem prosseguir essencialmente com medidas de discriminação positiva para determinados segmentos-alvo, com especial enfoque nas PME.

É, aliás, à luz desta postura que os principais intérpretes da banca nacional têm proferido frases como as seguintes que, ainda que contextualizadas pela actual crise de liquidez, poderão ser estendidas para um período de maior estabilidade e eficiência:

Os grandes projectos de médio/longo prazo, mesmo que sejam bons projectos, para nós ficam claramente atrás (...) A nossa prioridade no crédito de médio prazo são as PME, a segunda é o crédito à habitação, apesar de ser um crédito em que neste momento os Bancos estão a fazer um subsídio gigantesco às famílias” – Fernando Ulrich (CEO do Banco BPI), Maio de 2010.

A consequência, dos juros altos, é que as empresas não progridem e as PME – que são a base do emprego em toda a Europa e não só em Portugal, naturalmente – precisam de ter recursos mais baratos para poderem crescer. – Ricardo Salgado (CEO do BES), Fevereiro de 2011.

Os desafios para a Caixa passam, em primeiro lugar, por corresponder às necessidades de financiamento em condições competitivas das empresas, especialmente as PME, bem como às famílias. – Faria de Oliveira (CEO da CGD), Janeiro de 2011.

O objectivo do banco é trabalhar com as PME, que são o motor da economia do país, que são dinâmicas, que têm uma estrutura financeira razoavelmente equilibrada, que têm projectos que permitem, no futuro, pagar as dívidas que têm actualmente (...) Nesta procura da retoma do crescimento económico de todos os países, um dos factores fundamentais é uma boa articulação entre a banca e as empresas. – Nuno Amado (CEO do Santander Totta), Novembro de 2010.

A inevitabilidade de um bom relacionamento entre as PME e os Bancos resulta também da quase inexistência de alternativas de financiamento fora

do espectro bancário. Desde logo, os mercados de capitais não proporcionam alternativas de capitalização para as empresas, circunscrevendo-se a actividade essencialmente a transacções em mercado secundário. Inserida nesta realidade, a indústria de capital de risco não encontra alternativas tanto para a captação de recursos como para a rotação de carteiras, o que se traduz num argumento acrescido para explicar a prudência adoptada na celebração de contratos de participação em empresas de menor dimensão e promotoras de projectos cuja avaliação requer maior complexidade.

Deste modo, nesta procura de intersectar estes dois agentes económicos inseparáveis, o livro, escrito por quem está do lado do negócio bancário, vai tentar dar toda a informação necessária aos empresários para que melhor entendam os Bancos e, dessa forma, melhor se relacionem com eles. E como corolário desse melhor conhecimento e relacionamento, deverá resultar uma maior eficiência, traduzível em melhores condições negociais.

Desde a primeira página à última, reconhece-se que a parceria entre o sistema financeiro e as PME constitui um inegável factor de desenvolvimento da actividade económica, constituindo a tomada de decisão relativamente às opções de financiamento e às entidades potencialmente financiadoras uma decisão crucial que exige reflexão.

β

Na prossecução dos seus objectivos, o livro “A BANCA E AS PME” está estruturado em dois módulos principais: na primeira parte reflecte sobre a estrutura organizacional e o negócio (rentabilidade e regulação) da banca de empresas, enquanto no segundo módulo dedica-se aos instrumentos financeiros que as PME podem encontrar na banca de empresa. Este último módulo está estruturado sob a forma de um glossário.

Ou seja, enquanto o primeiro módulo pretende descriptar o Banco enquanto negócio e revelar metodologias práticas de negociação com os Bancos, o segundo módulo tem um carácter mais propedêutico, glosando sobre os principais instrumentos (produtos e serviços) que os empresários podem encontrar nos Bancos.

O objectivo é claro: dar a conhecer os Bancos por dentro e munir os empresários do máximo de informação sobre o que pode encontrar nos Bancos para os auxiliar nas suas actividades.

No Primeiro e o Segundo Capítulo apresentar-se-ão como uma sintética e sistematizada aula de gestão bancária, onde se pretende dar a conhecer os Bancos como empresa e, nesse sentido, como procedem à gestão do seu negócio.

O Terceiro Capítulo pretende dar uma visão da estrutura organizacional do negócio bancário, apresentando as ramificações em que se desdobra um Banco universal, com a sua componente de banca de empresas e de particulares, bem como os seus vasos comunicantes operacionais. Os fundamentos e fundamentais do negócio bancário – rentabilidade e solvabilidade – encontram-se também neste Capítulo Terceiro, ficando o Capítulo Quarto, em tom de corolário, para um ponto de situação sobre a evolução recente e o estado da arte da banca nacional.

O Capítulo Quinto pretende ser mais do que uma *check-list* para os empresários negociarem eficientemente com a banca. Ambiciona, antes, ser um manual de comportamentos negociais, necessários ao reforço da confiança entre duas partes que se querem parceiros de negócio.

O Capítulo Sexto apresenta-se como um glossário prático e esquemático dos principais instrumentos que as PME podem encontrar nos Bancos. Saber o que se pretende é o primeiro passo para se iniciar uma boa negociação. Como complemento do Capítulo Sexto, o Sétimo Capítulo apresenta uma matriz que define várias tipologias de PME, atendendo às suas necessidades financeiras (exportação, tesouraria, investimento, etc), para cada uma das quais sistematiza os mais indicados produtos/serviços apresentados no capítulo quinto.

γ

Metodologicamente o livro está construído como um manual prático, direccionado para empresários de PME e redigido na óptica desses empresários (e não do Banco). A profusão de esquemas e gráficos pretende reforçar o carácter pedagógico e prático do livro, objectivado a ser um auxiliar de trabalho para ser consultado em permanência.

Por tudo o que atrás ficou dito, entende-se que o livro “A BANCA E AS PME” tem vários públicos-alvo. Desde logo as empresas que, diz-me a experiência, continuam muito longe de interpretar os Bancos como sendo seus parceiros de negócio, pelo que neste livro reúnem-se tópicos fundamentais para se concretizar essa mudança de visão.

Por outro lado, dado o seu carácter esquemático e pedagógico, dirige-se também a um público estudantil (cursos superiores nucleares de gestão e/ou das mais variadas ramificações da gestão; formação técnica em ambiente de trabalho ou como complemento de estudos superiores e técnicos-profissionais).

1. INTRODUÇÃO

1. INTRODUÇÃO

Neste capítulo introdutório vamos responder à pergunta sobre o que é um Banco e quais são as suas principais funções.

1.1. A EMPRESA BANCÁRIA

– DEFINIÇÃO

O Banco de Portugal, na sua página na Internet, define BANCO da seguinte forma: *Instituição de crédito cuja actividade consiste na realização de operações financeiras e na prestação de serviços financeiros, dos quais, os mais comuns são a concessão de crédito e o recepção de depósitos dos clientes, que remunera.*

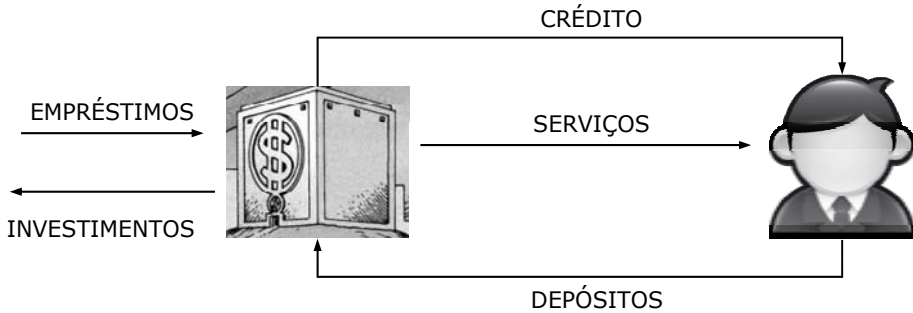
Já a definição constante no Artigo 2º do Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras (aprovado pelo Decreto-Lei nº 298/92, de 31 de Dezembro) vai um pouco mais além: *1. São instituições de crédito as empresas cuja actividade consiste em receber do público depósitos ou outros fundos reembolsáveis, a fim de os aplicarem por conta própria mediante a concessão de crédito. 2. São também instituições de crédito as empresas que tenham por objecto a emissão de meios de pagamento sob a forma de moeda electrónica.*

BANCO

Numa tentativa de fazer uma síntese, arriscar-me-ia a definir BANCO como todas as pessoas singulares ou colectivas que, com fins lucrativos, recebem de pessoas, igualmente singulares ou colectivas, depósitos ou outros fundos similares que aplicam por conta própria em operações de crédito activas e noutros investimentos; complementarmente, prestam aos seus clientes serviços de tesouraria, custódia, mediação, entre outros.

Importa sublinhar na definição atrás a tridimensionalidade do negócio bancário: aforro, crédito e serviço.

Figura: DEFINIÇÃO DE BANCO



– FUNÇÕES DO BANCO

Da definição de BANCO apresentada resulta também que quem disponibiliza a poupança é recompensado por isso (**JURO PASSIVO**) e, por sua vez, quem necessita do crédito pagará o custo da sua utilização (**JURO ACTIVO**). O Banco estabelece a ligação entre aquelas duas entidades, as que possuem fundos em excesso e que não os aplicam directamente na economia real e as que têm carência de fundos e os pretendem.

Estamos, portanto, perante duas funções principais do BANCO:

- ✓ CAPTAÇÃO DE POUPANÇAS; e
- ✓ CONCESSÃO DE CRÉDITO.

Estas duas funções estão intimamente relacionadas com a principal característica dos Bancos, ou seja, a capacidade de gerar **CONFIANÇA**. Aliás, a etimologia da palavra crédito significa precisamente “confiança”: crédito = crer, do latim *creditum*, *credere*.

Se nos detivermos especificamente sobre a função creditícia dos Bancos, facilmente se conclui da sua importância para os diversos agentes económicos, na medida em que o **CRÉDITO BANCÁRIO** cumpre vários propósitos:

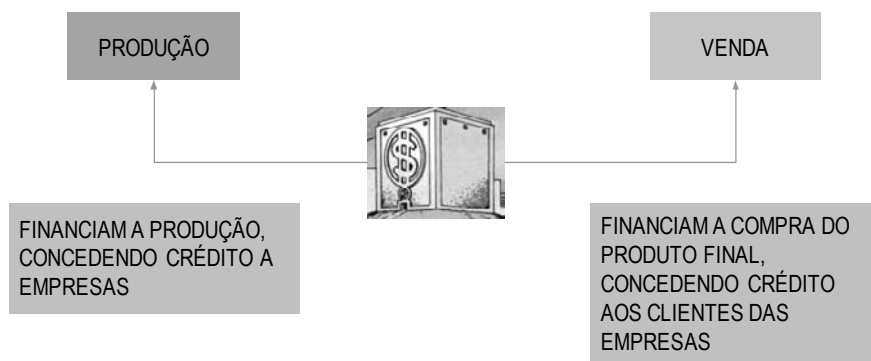
- ✓ Aumenta o nível de actividades das empresas;
- ✓ Estimula o consumo, influenciando a procura;
- ✓ Cumpre uma função social, ajudando as pessoas a obterem uma habitação, bens e até alimentos;
- ✓ Facilita a execução de projectos para os quais as empresas não dispunham de recursos próprios suficientes.

Assim, quando os diversos agentes económicos não dispõem dos fundos de que necessitam para o desenvolvimento da sua actividade, podem recorrer ao Crédito Bancário. Nesta perspectiva, os Bancos são um elemento primordial no desenvolvimento económico, nas duas vertentes do espectro económico:

- ✓ Financiando a produção, concedendo crédito a empresas; e
- ✓ Financiando a compra do produto final, concedendo crédito aos clientes das empresas.

Os BANCOS exercem, por isso, operações de INTERMEDIACÃO FINANCEIRA.

Figura: O BANCO COMO INTERMEDIÁRIO FINANCEIRO



Para além da função de intermediação financeira, a importância dos Bancos na actividade económica também se encontra na sua capacidade, ao conceder crédito, de criar moeda, ou seja, aumentando a capacidade monetária de todo o sistema. Trata-se do efeito multiplicador da moeda exercido pelos Bancos.

O EFEITO MULTIPLICADOR DA MOEDA

Para termos a percepção da capacidade dos Bancos para a criação da moeda, nada melhor do que observar um exemplo.

Através da poupança os Bancos captam depósitos. Desses depósitos os Bancos estão legalmente obrigados a manter uma certa percentagem em reservas (reservas obrigatórias). Assim, se se considerar que essa reserva é de 10% e um indivíduo deposita 1000 euros num Banco, o Banco conserva 100 euros em reservas e pode emprestar 900 euros.

Com os 900 euros emprestados cria, potencialmente, um novo depósito de 900 euros no sistema financeiro; por sua vez, o Banco que capte esse depósito terá de ficar com 90 euros de reserva e poderá emprestar 810 euros, criando mais um novo depósito potencial de 810 euros. E assim sucessivamente...

Daqui resulta que a partir do depósito inicial de 1000 euros a moeda total criada foi de 10 000 euros [= € (1000 + 900 + 810 + ...) = 1000 / (1 - 0,9) = 1000 / 0,1 = €10 000].

Em complementaridade da aplicação e captação de fundos, o BANCO presta também, a troco de comissões, uma infinidade de SERVIÇOS que estão intimamente ligados às funções de gestão de riscos e de gestão da informação, no domínio doméstico e internacional, nos mercados financeiros e de consultadoria financeira.

– PRINCIPAIS MARCOS DA HISTÓRIA DA BANCA

Para termos uma perspectiva evolutiva da definição do negócio bancário convido agora os leitores a visitar alguns dos principais marcos da sua história.

| | |
|-------------|--|
| 3000 a.C. | Os primeiros Bancos foram provavelmente os templos religiosos do Mundo Antigo, num período anterior mesmo à invenção do dinheiro, com depósitos de cereais, gado e metais preciosos. |
| Séc. V a.C. | Os templos gregos, bem como entidades privadas, realizavam transacções financeiras, como empréstimos, depósitos, câmbios, validação de moeda e desconto comercial. Pythius, que laborava por toda a Ásia Menor, é o primeiro banqueiro individual de que há registo. |

INTRODUÇÃO

| | |
|---------------|---|
| 371 a.C. | Pasion, um escravo, tornou-se num rico e famoso banqueiro grego, conquistando a sua liberdade e cidadania ateniense. |
| Séc. III d.C. | Os bancos na Pérsia emitiam cartas de crédito conhecidas como <i>sakks</i> . Comerciantes muçulmanos são conhecidos por utilizarem o cheque ou <i>sakk</i> a partir do século IX d.C.. |
| Séc. XI/XII | As necessidades do grande comércio e o financiamento das Cruzadas vão exigir a circulação de moedas em maior quantidade. Foi nas cidades comerciais de Itália que se reiniciou a cunhagem de moeda de prata, e, mais tarde, de ouro. Para estabelecer a equivalência entre as moedas começaram a surgir, em muitas cidades e nas feiras mais importantes, os cambistas. |

O nome de BANQUEIRO era inicialmente dado aos CAMBISTAS, que, utilizando uma banca ou bancada (espécie de balcão improvisado), procediam ao câmbio das moedas. Mais tarde, porém, passaram a realizar outras operações monetárias, aproximando progressivamente a sua actividade do sentido actual que damos às expressões BANCO e BANQUEIRO. A palavra bancarrota tem a ver também com os cambistas: sempre que um cambista, cheio de dívidas, não tinha meios para continuar a sua acção, partia a banca onde trabalhava e que era o símbolo da sua actividade – *banca partita* diz-se, em italiano, *banca rota*.

| | |
|------|--|
| 1397 | Criação de um dos mais famosos e poderosos bancos de sempre, o banco dos Medici, em Florença. |
| 1472 | Ano da criação do mais antigo banco que sobreviveu até aos nossos dias: o Monte dei Paschi di Siena. |
| 1609 | Com a criação da Companhia Holandesa das Índias Orientais, nasce o todo-poderoso Amsterdamsche Wisselbank, transformando Amesterdão o centro financeiro do mundo até ao advento da Revolução Industrial. |
| 1694 | Constituição do Banco de Inglaterra. |
| 1720 | Uma série de esquemas financeiros – “South Sea Bubble” e o “Mississípi Scheme” de John Law – conduziu à primeira crise à escala europeia e à falência de um elevado número de banqueiros. |

| | |
|---------|---|
| 1800 | A família Rothchild cria o primeiro banco pan-europeu. |
| 1930/33 | Com o <i>crash</i> de 1929 estima-se que tenham falido cerca de nove mil bancos e desaparecido cerca de um terço da liquidez nos mercados financeiros. |
| 1980/90 | A Era de Ouro da banca, como resultado do forte aumento da procura por parte das empresas, governos e instituições financeiras, mas também por acção da forte tendência <i>bullish</i> dos mercados financeiros. |
| 2008/09 | Com a crise do <i>subprime</i> vários bancos vão à falência e são adquiridos, com particular destaque para o colapso do sistema bancário islandês (Landsbanki, Glitnir, etc), Lehman Brothers (dividido entre o Barclays e o Nomura), Bear Sterns e Washington Mutual (comprados pela JP Morgan Chase), Northern Rock (nacionalizado), Alliance & Leicester (comprado pelo Santander), Fannie May e Freddie Mac (nacionalizados), Merrill Lynch (comprado pelo Bank of América), AIG (nacionalizada), Fortis (repartido entre o Governo holandês e o BNP Paribas), Dexia (nacionalizado pelos governos belga, francês e luxemburguês), Anglo Irish Bank (nacionalizado), Caja Castilla La Mancha e CajaSur (nacionalizadas), etc. |

Para uma maior proximidade à realidade nacional, a seguir apresentam-se também os principais marcos da história da banca portuguesa.

| | |
|----------|---|
| Séc. XVI | A Casa da Mina, e depois da Índia, foi a primeira estrutura financeira nacional, mas que estava ainda muito longe do conceito de Banco, resumindo-se a acomodar o ouro que chegava das Descobertas. |
| 1654 | D. João IV emite o primeiro alvará para a criação de um banco, numa proposta feita a um irlandês (Preston), mas que acabaria por não funcionar. |
| 1778 | A Misericórdia de Lisboa foi a primeira a fazer empréstimos aos agricultores e várias outras Misericórdias lhe seguiram o exemplo. |
| 1821 | Criação do Banco de Lisboa, o primeiro banco português. |

INTRODUÇÃO

| | |
|------|---|
| 1835 | Criação do Banco Comercial do Porto. |
| 1840 | Nascimento da Caixa Económica Montepio Geral. |
| 1861 | Nascimento do Banco Fonseca, Santos & Viana. |
| 1864 | Fusão do Banco de Lisboa e da Companhia Confiança Nacional, dando origem ao Banco de Portugal. Criação também do Banco Nacional Ultramarino. |
| 1866 | Transformação das Irmandades, Confrarias e Misericórdias em instituições de crédito agrícola e industrial (Bancos Agrícolas ou Misericórdias). |
| 1869 | Criação da Casa de Câmbio por José Maria do Espírito Santo e Silva, que daria origem ao Banco Espírito Santo (BES). |
| 1875 | Criação do Banco Burnay. |
| 1876 | Fundação da Caixa Geral de Depósitos. |
| 1884 | Constituição da Casa de Câmbios Borges & Irmão, pelos irmãos Borges, que daria origem ao Banco Borges & Irmão (1891). |
| 1911 | Estabelecem-se as bases de constituição das caixas de crédito agrícola mútuo. |
| 1914 | Nascimento do Banco Pinto & Sotto Mayor. |
| 1919 | Criação da Casa Bancária Cupertino de Miranda & Co., que daria origem ao BPA |
| 1920 | Fundação do Banco Espírito Santo. |
| 1926 | Criação do Banco de Angola, passando a emitir notas para Angola, enquanto o BNU o fazia para as restantes colónias. |
| 1937 | Fusão do BES com o Banco Comercial de Lisboa, dando origem ao BESCL. |
| 1942 | Fundação do Banco Português do Atlântico (BPA) a partir da Casa Bancária Cupertino de Miranda & Co. |
| 1957 | Promulgam-se as bases da reorganização do sistema de crédito e da estrutura bancária nacional, em que se estabelecem as diferentes classes de instituições financeiras. Este Decreto-Lei foi complementado por um outro, de 1959, que regulamentou pormenorizadamente as condições de criação e actividade dos Bancos comerciais. |

| | |
|------|---|
| 1959 | Criação do Banco de Fomento Nacional. |
| 1967 | Fundação do Banco Fonseca & Burnay, resultante da fusão do Banco Fonseca, Santos & Viana e o Banco Burnay. |
| 1970 | Criação do Banco Totta & Açores, em resultado da fusão com o Banco Lisboa & Açores, fundado em 1875. |
| 1974 | A 13 de Setembro são nacionalizados os Bancos emitentes (Banco de Portugal, Banco Nacional Ultramarino e Banco de Angola). |
| 1975 | A 14 de Março são nacionalizados os Bancos comerciais, com excepção das Caixas Económicas, das Caixas de Crédito Agrícola Mútuo e dos Bancos estrangeiros a operar em Portugal (Crédit-Franco-Portugais, Bank of London and South América e Banco do Brasil). |
| 1978 | Criação da Federação Nacional das Caixas de Crédito Agrícola Mútuo (FENACAM). |
| 1981 | Criação da SPI – Sociedade Portuguesa de Investimentos, o primeiro Banco privado pós-25 de Abril. |
| 1982 | As caixas de crédito agrícola mútuo deixam de estar sob a tutela da CGD. |
| 1984 | Criação da Associação Portuguesa de Bancos e da Caixa Central de Crédito Agrícola Mútuo (CCCAM). |
| 1985 | Criação do Banco Comercial Português (BCP) e transformação da SPI no Banco Português de Investimento (BPI). |
| 1986 | É criado o Banco Internacional de Crédito, que marca o regresso do grupo Espírito Santo a Portugal após o 25 de Abril de 1974. |
| 1988 | O Banco Totta & Açores (BTA) é o primeiro Banco a ser reprivatizado, com uma posição forte do Banesto. Constituição do Banif – Banco Internacional do Funchal. |
| 1989 | Lançamento da NovaRede do grupo BCP. |
| 1991 | O BPI adquire o Banco Fonseca & Burnay. O grupo Espírito Santo recupera o BESCL no processo de reprivatização. O Banco de Fomento e Exterior adquire totalmente o Banco Borges & Irmão. |
| 1992 | Reprivatização do Banco Pinto & Sotto Mayor, adquirido pelo grupo Champalimaud. |

INTRODUÇÃO

| | |
|------|--|
| 1993 | São criados o Banco Português de Negócios (BPN), como resultado da fusão das sociedades financeiras Soserfin e Norcrédito, e o Finibanco, a partir da Finindústria – Sociedade de Investimentos e Financiamento Industrial. |
| 1994 | Lançamento do Banco 7 do grupo BCP, a primeira operação de banca directa por telefone, em Portugal. Criação do CrédiBanco, também do grupo BCP. O BTA passa para as mãos do grupo Santander, que adquirira o Banesto em Espanha. |
| 1995 | O BCP adquire o Banco Português do Atlântico (BPA). O grupo Santander é forçado a vender a participação (50%) no BTA, a qual é adquirida pelo grupo Champalimaud. |
| 1996 | Aquisição pelo BPI do Banco de Fomento e Exterior e do Banco Borges & Irmão. Lançamento do Banco Expresso Atlântico do grupo BCP, o primeiro <i>in-store bank</i> europeu, em associação com o grupo Jerónimo Martins. Abertura das primeiras Lojas Atlântico do grupo BCP, assinalando a renovação da operação bancária de retalho do BPA. O Banif adquire o Banco Comercial dos Açores e a Companhia de Seguros Açoreana nas suas reprivatizações. |
| 1997 | Lançamento da primeira operação bancária da Internet em Portugal, o HomeB@nco7 do grupo BCP. |
| 1998 | Criação do Banco BPI por fusão dos três bancos comerciais do Grupo (Banco Português de Investimento, Banco Fonseca & Burnay, Banco de Fomento e Exterior e Banco Borges & Irmão). |
| 1999 | O BESCL adopta a designação de BES. O grupo Santander volta a adquirir o BTA. |
| 2000 | Aquisição pelo BCP do Banco Mello e da Seguradora Império. Negociações para a fusão entre o BES e o BPI, que saíam goradas. |
| 2001 | Fusão do BNU na CGD. |
| 2003 | Nascimento da marca Millennium bcp, que agrega todos os conceitos do grupo BCP. |
| 2006 | Lançamento da OPA do BCP sobre o BPI (concluída em 2007 sem sucesso). |
| 2008 | Nacionalização do BPN e intervenção no Banco Privado Português. |

| | |
|------|-------------------------------------|
| 2010 | Montepio Geral adquire o Finibanco. |
| 2011 | Reprivatização do BPN ao Banco BIC. |

1.2. ESTRUTURA DA EMPRESA BANCÁRIA

O Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras (RGICSF) regulamenta o processo de estabelecimento e o exercício da actividade das instituições de crédito e das sociedades financeiras em Portugal.

– INSTITUIÇÕES DE CRÉDITO

De acordo com o RGICSF, podem existir em Portugal as seguintes INSTITUIÇÕES DE CRÉDITO:



Em conformidade com o Artigo 4.º do RGICSF, os BANCOS podem efectuar as operações seguintes:

- Recepção de depósitos ou outros fundos reembolsáveis;
- Operações de crédito, incluindo concessão de garantias e outros compromissos, locação financeira e *factoring*;

O guia completo sobre

A BANCA E AS PME

“A Banca e as PME” assume o objectivo principal de ajudar as PME a gerirem com eficácia o seu relacionamento com a banca. Usando as palavras do autor, o livro, escrito por quem está do lado do negócio bancário, procura dar toda a informação necessária e útil para que os empresários compreendam o processo de financiamento e as políticas dos seus bancos e, dessa forma, melhor interajam com eles.

Este livro de Paulo Alcarva constitui uma ferramenta cuja utilização deverá acompanhar a vida corrente da empresa, não se esgotando numa leitura inicial, dado que proporciona um extenso conjunto de informações e sugestões cujo aprofundamento muito poderá contribuir para um melhor relacionamento de uma PME com o seu Banco.

in Prefácio, de Artur Santos Silva

Visite-nos em
livraria.vidaeconomica.pt

www.vidaeconomica.pt

ISBN: 978-972-788-429-2

