

Empresas e Indústria

Como lidar com a nova cultura de notação (*rating*)

Um guia prático do financiamento através de empréstimos
para as pequenas e médias empresas

Comissão Europeia

Sobre este guia

Este guia é parte de um projecto realizado pela Direcção-Geral Empresas e Indústria para ajudar as PME a ter acesso ao financiamento à luz dos novos requisitos bancários quanto ao capital. No seguimento de um pedido do Parlamento Europeu sobre as possíveis consequências do futuro quadro normativo Basileia II e da correspondente nova directiva europeia, a Comissão Europeia emitiu um pedido para a apresentação de propostas para a recolha de dados sobre a utilização, por parte dos bancos, de notações internas sobre as PME, e a compilação do presente guia baseou-se nesses dados. Os resultados do inquérito aos bancos e o presente guia estão disponíveis em:

http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/basel_2.htm.

Este guia foi elaborado pela McKinsey & Company, Inc., e pela System Consulting Network S.r.l., em particular pelo Prof. Riccardo De Lisa. Todos contaram com o precioso apoio e sugestões do Prof. Edward I. Altman e da Confindustria (Itália). Os autores gostariam de agradecer aos bancos e associações de instituições de crédito que apoiaram o inquérito em que este guia se baseou. A sua participação no inquérito permitiu obter um grande número de factos importantes para a compilação deste guia.

O conteúdo desta publicação não reflecte necessariamente a opinião ou a posição da Comissão Europeia. Nem a Comissão nem qualquer pessoa agindo em nome da Comissão são responsáveis pela utilização que possa ser feita da informação aqui contida.

Mais informações

As pequenas empresas podem obter mais informações acerca dos programas da União Europeia junto do Euro Info Centre (EIC) local. Os endereços de todos os Euro Info Centres podem ser consultados em: <http://eic.cec.eu.int/>.

Em alternativa, podem contactar:

Comissão Europeia
Direcção-Geral Empresas e Indústria
Financiamento das PME, empresários & inovadores
Comissão Europeia
BE-1049 Brussels
Fax +32 2 295 21 54
E-mail: entr-finance-smes-entr-innov@cec.eu.int
http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/index_en.htm

Europe Direct é um serviço que ajuda a encontrar respostas a perguntas sobre a União Europeia.

Número de telefone gratuito*: 00 800 6 7 8 9 10 11

*Alguns operadores de redes de telemóveis não permitem o acesso aos números 00800 ou cobram uma taxa por essas chamadas.

Muitas outras informações sobre a União Europeia estão disponíveis na Internet, com acesso pelo servidor Europa: <http://europa.eu.int>

Índice	
Prefácio	V
Introdução	VI
1. A mudança do relacionamento	9
2. O papel das notações	11
2.1. O QUE É UMA NOTAÇÃO?	11
2.2. COMO SÃO NOTADOS OS MUTUÁRIOS?	12
2.3. A UTILIZAÇÃO DAS NOTAÇÕES PELOS BANCOS	14
2.4. O FUTURO DO FINANCIAMENTO DAS PME: RESUMO	18
3. Regras essenciais do crédito às PME	19
3.1. AS SEIS REGRAS BÁSICAS	19
REGRA 1: PEDIR INFORMAÇÕES	19
REGRA 2: FORNECER DOCUMENTAÇÃO CLARA, COMPLETA E OPORTUNA	21
REGRA 3: VERIFICAR TERMOS E CONDIÇÕES	22
REGRA 4: GERIR ACTIVAMENTE A NOTAÇÃO	26
REGRA 5: GARANTIR O CUMPRIMENTO DO EMPRÉSTIMO	28
REGRA 6: CONSIDERAR AS ALTERNATIVAS	30
3.2. OBTER UM EMPRÉSTIMO: UM EXEMPLO DA "VIDA REAL"	34
4. Anexos	46
4.1. CONTEXTO DO INQUÉRITO EUROPEU SOBRE BASILEIA II	46
4.2. ESBOÇO INDICATIVO DE UM PLANO EMPRESARIAL	47
4.3. INSTITUIÇÕES PARA O DESENVOLVIMENTO DAS EMPRESAS NA EUROPA	48

4.4.	INSTITUIÇÕES QUE FORNECEM CONSULTORIA A PME	52
4.5.	GUIAS REGIONAIS SOBRE NOTAÇÕES E BASILEIA II	56
4.6.	CONJUNTO DE FERRAMENTAS E OUTRAS FONTES DE INFORMAÇÃO	58

Prefácio

As pequenas e médias empresas (PME) são o motor da economia europeia. São uma fonte essencial de empregos, criam espírito empresarial e inovação na UE e são, desse modo, cruciais para fomentar a competitividade e o emprego. A Comissão está empenhada em ajudar as PME a ter acesso ao financiamento.

Como parte desse empenhamento, publicamos este guia com vista a fornecer orientações concretas para as PME se candidatarem a empréstimos bancários. A Comissão crê que tanto os bancos como as PME podem beneficiar de uma cultura de abertura que dê a ambas as partes oportunidades de melhorarem a sua gestão do risco.

Günter Verheugen

Vice-Presidente da Comissão Europeia

Responsável pelas Empresas e Indústria

Introdução

Por quê um guia sobre empréstimos bancários para as PME?

Os bancos têm sido tradicionalmente – e continuarão a ser – a principal fonte de financiamento para as PME (pequenas e médias empresas). No entanto, nos últimos anos, os bancos têm vindo a alterar a sua abordagem dos empréstimos, incluindo os destinados às PME. Na base dessa mudança está uma *significativa transição no sector bancário europeu*.

Considerando a evolução no sector, o Comité de Supervisão Bancária de Basileia decidiu reformar o quadro normativo relativo à adequação do capital dos bancos.

A evolução da gestão do risco, acompanhada por alterações estruturais (como o aumento das expectativas dos accionistas, a intensificação da concorrência e, em algumas regiões, um abrandamento da economia, seguido de um aumento das provisões para as perdas em empréstimos), induziu os bancos a dar mais atenção à questão de medir e gerir os seus riscos de crédito e a adequação do respectivo capital no que respeita a esses riscos. Perante esta evolução, o Comité de Supervisão Bancária de Basileia decidiu reformar o quadro que, até à data, tem sido a base da regulamentação da adequação do capital dos bancos. A Comissão Europeia, que tem observado de perto este processo desde o início, fez uma proposta para a implementação do novo quadro e de adaptação do mesmo às especificidades europeias. A proposta da Comissão no sentido de uma directiva europeia sobre os requisitos de capital dos bancos e sociedades de investimento está actualmente em discussão com vista à adopção pelo Parlamento Europeu e pelo Conselho Europeu.

Estes desenvolvimentos são importantes para as PME. Os bancos estão a dar cada vez mais atenção à capacidade dos seus mutuários reembolsarem os empréstimos. As avaliações, para os bancos, dos riscos associados aos empréstimos dependem cada vez mais das características de cada mutuário. Essas características são resumidas, através dos chamados "sistemas de notação", numa "notação". Os bancos usam estes sistemas para identificar, caso a caso, os diferentes níveis de risco das suas obrigações com empréstimos e garantir a obtenção de um retorno adequado para o risco que assumem.

As notações estão a tornar-se mais importantes na actividade de concessão de empréstimos pelos bancos, incluindo para as PME.

Estas mudanças têm um impacto directo nas relações comerciais entre os clientes do crédito e os seus bancos. Ao passo que as consequências para as grandes sociedades são relativamente pouco importantes, uma vez que estão habituadas a ser notadas, muitas PME enfrentam mudanças mais significativas. As PME serão objecto de uma avaliação (ou notação) interna pelos bancos de forma cada vez mais abrangente, mesmo quando peçam pequenos empréstimos. Em consequência, é provável que as PME deparem com uma gama alargada dos preços do crédito e das condições gerais dos empréstimos.

Este guia dirige-se às PME que procuram conselhos práticos sobre a interacção com os bancos no que respeita a questões de crédito.

Este guia visa *dar às PME conselhos práticos* sobre a forma de se adaptarem, de modo proactivo, às mudanças em curso no chamado "processo creditício", de forma a beneficiarem das vantagens potenciais e de minimizarem quaisquer possíveis desvantagens pelo facto de os bancos darem mais atenção ao risco. Para enquadramento, o guia começa por discutir os desenvolvimentos recentes no sector bancário; seguidamente, delinea a forma como uma PME pode, no futuro, negociar com êxito assuntos de crédito com os bancos.

Quem pode beneficiar da leitura deste guia?

Este guia foi concebido para responder às necessidades de informação dos *executivos das PME* que discutem directamente com os bancos sobre questões de crédito. Pode também mostrar-se útil para a *gestão geral das PME*. Ao longo do guia, entende-se por PME as empresas com um volume de negócios até 50 milhões de euros por ano. No entanto, este guia pode também mostrar-se útil para empresas um pouco maiores. Embora o guia abranja questões gerais sobretudo importantes para empresas já estabelecidas, é possível que também as empresas em fase de arranque possam através dele obter algumas ideias.

Qualquer pessoa que lide com o financiamento de PME beneficiará da leitura deste guia.

Os autores incentivam os leitores a compreenderem as mudanças que ocorrem no panorama dos serviços de financiamento não só em termos de um desafio que têm de enfrentar, mas também como uma oportunidade para melhorarem a qualidade da sua gestão financeira e operacional. Finalmente, embora este guia contenha conselhos práticos para ajudar as PME a prepararem-se para as mudanças em curso e futuras, as regras apresentadas neste guia *não são*, naturalmente, *uma garantia* de êxito nas relações de crédito.

Estrutura deste guia

O guia divide-se em três capítulos e um anexo:

- O *capítulo 1* explica os *desenvolvimentos em curso no sector bancário*, incluindo regulamentação recente, e dá algumas explicações sobre a forma como a área de empréstimos às PME evoluirá ao longo do tempo.
- O *capítulo 2* descreve os processos creditícios dos bancos – e as mudanças em curso relativas aos mesmos – com ênfase especial *no que são as notações*, na forma como os bancos as utilizam agora e na forma como as utilizarão no futuro.
- O *capítulo 3* dá às PME um conjunto de *regras básicas para terem êxito nas negociações com bancos sobre questões de crédito* no quadro de financiamento que está em mutação e ilustra o principal conselho com a história de um caso imaginário ("Alpha Manufacturing").

Este guia divide-se em três capítulos, delineando o panorama dos actuais desenvolvimentos...

... os sistemas de notação ...

... e as regras de actuação para com os bancos sobre questões de crédito.

Os principais factos citados no guia provêm de um *inquérito pan-europeu* aos bancos e respectivas associações, realizado pelos autores no Verão e Outono de 2004, tendo em conta as abordagens correntes em relação às PME na qualidade de clientes de crédito. Os bancos que responderam ao inquérito detêm uma percentagem significativa dos activos bancários europeus e constituem uma ampla variedade de bancos, pelo que os resultados podem ser considerados representativos. Os dados do inquérito ajudaram também a formular o conselho que é dado no terceiro capítulo deste guia.

Foi utilizado um inquérito pan-europeu para recolher dados como base para este guia.

Os anexos incluem alguma informação sobre o inquérito, uma estrutura de amostra de um plano empresarial, uma lista de instituições de financiamento com apoio público, uma lista de outras fontes de informação para as PME e uma bibliografia seleccionada.

1. A mudança do relacionamento

A cultura de notação, em vias de mudança, altera a relação entre PME e bancos

Os bancos têm sido – e continuarão a ser no futuro próximo – a fonte mais importante de financiamento das PME. Como a área de empréstimos bancários está actualmente a sofrer uma transformação significativa, as PME deparam com mudanças na forma como os bancos com elas realizam negócios na qualidade de clientes de crédito.

Os desenvolvimentos do mercado são a razão para a evolução no relacionamento entre os bancos e os seus clientes de crédito.

Novas técnicas de gestão de risco, acompanhadas de mudanças estruturais (como o aumento das expectativas dos accionistas, a intensificação da concorrência e, nalguns casos, um crescimento lento e um aumento das provisões para perdas com empréstimos), centraram a actuação dos bancos na forma de medir e gerir riscos e na adequação do respectivo capital relativamente a esses riscos.

Considerando esta evolução, o Comité de Supervisão Bancária de Basileia¹ decidiu proceder a uma reforma das regras que governam os requisitos de capital dos bancos e que até aqui serviram como base para esses requisitos. O novo quadro é conhecido como "Basileia II".

Além disso, o quadro normativo relativo à adequação do capital dos bancos tem ultimamente sofrido alterações.

A Comissão Europeia, que, desde o início, observou atentamente a criação deste novo quadro, implementou-o e adaptou-o à Europa. A proposta da Comissão de uma directiva europeia sobre os requisitos de fundos próprios dos bancos e sociedades de investimento está actualmente em discussão com vista à adopção pelo Parlamento Europeu e pelo Conselho Europeu².

¹ O Comité de Basileia foi criado pelos governadores dos bancos centrais do Grupo dos Dez países em finais de 1974. Os actuais países membros são a Bélgica, o Canadá, a França, a Alemanha, a Itália, o Japão, o Luxemburgo, os Países Baixos, a Espanha, a Suécia, a Suíça, o Reino Unido e os Estados Unidos. Os países são representados pelo seu banco central e ainda pela autoridade com responsabilidade formal pela supervisão prudencial da banca, caso a mesma não incumba ao banco central.

² COM(2004) 486 final - Proposta de Directivas do Parlamento Europeu e do Conselho que reformulam a Directiva 2000/12/CE do Parlamento Europeu e do Conselho, de 20 de Março de 2000, relativa ao acesso à actividade das instituições de crédito e ao seu exercício e a Directiva 93/6/CEE do Conselho, de 15 de Março de 1993, relativa à adequação dos fundos próprios das

Ao abrigo do novo acordo Basileia II, o montante mínimo de fundos próprios que os bancos são obrigados a reservar já não dependerá (com algumas excepções) sobretudo da dimensão do empréstimo, mas também e significativamente do risco do empréstimo. Esta alteração fará com que os empréstimos com mais risco se tornem um pouco mais caros (ou seja, mais "consumidores de fundos próprios") para os bancos, ao passo que os empréstimos relativamente mais seguros passarão a custar menos.

As alterações à regulamentação levarão à possibilidade de os bancos adaptarem as reservas a cada exposição ao risco.

As mudanças resultantes de Basileia II reflectem a tendência do sector bancário no sentido de uma gestão de risco mais quantitativa e diferenciada. A nova regulamentação incentiva os bancos a analisarem em mais pormenor o risco inerente a cada acordo de crédito individual, ou seja, a analisarem mais exactamente a futura capacidade do mutuário para reembolsar a dívida, utilizando sistemas de notação. Com base nessa análise, o banco tomará as suas decisões quanto aos empréstimos – aprovar ou rejeitar um pedido e, caso aceite, a que preço – de uma forma mais diferenciada.

Para as PME há duas consequências principais: primeiro, os bancos darão cada vez mais atenção à avaliação do risco – ou notação – das PME, mesmo que estas peçam pequenos empréstimos. Segundo, as PME podem deparar com uma gama mais vasta de condições de preço e de crédito por parte dos bancos.

As consequências para as PME serão uma maior utilização das notações e uma maior variedade de preços dos empréstimos.

2. O papel das notações

As notações nos processos creditícios bancários

No quadro dos desenvolvimentos acima esboçados, as notações desempenham um papel cada vez mais importante na relação entre um banco e os seus clientes. Este capítulo explica o que são as notações e de que forma os bancos as utilizam no processo creditício. A compreensão do conceito básico subjacente às notações ajudará as PME a adaptarem-se à cultura de notações que se está a desenvolver.

2.1. O QUE É UMA NOTAÇÃO?

Uma notação representa uma avaliação da credibilidade de um devedor específico, ou seja, do grau de probabilidade de o devedor reembolsar a dívida.

Há dois tipos de notações: internas e externas.

- As *notações externas* são emitidas por agências de notação. A procura de uma notação externa só faz sentido, habitualmente, para empresas relativamente grandes que emitam obrigações ou outros títulos nos mercados de capitais.
- As *notações internas* são atribuídas pelos bancos aos seus mutuários. Uma vez que as notações internas são as notações que interessam às PME, passamos seguidamente a focá-las.

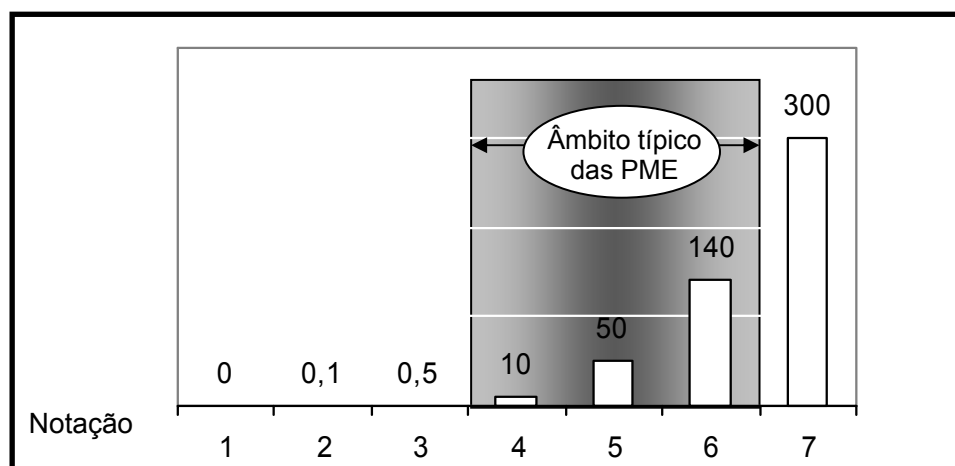
Para a atribuição de notações internas, os bancos recolhem informações dos seus clientes. Muitos obtêm também informações financeiras e outras acerca dos clientes junto de agências de crédito privadas e utilizam essas informações como elementos para os seus próprios sistemas de notação.

A atribuição de graus de notação baseia-se em dados históricos.

A notação é um breve perfil do mutuário, resumindo as informações qualitativas e quantitativas de que o banco dispõe em

comparação com os dados de anteriores mutuários e do respectivo reembolso de empréstimos.

Figura 1: Número de casos de falta de pagamento ocorridos por cada 1.000 mutuários por classe de notação por ano – exemplo

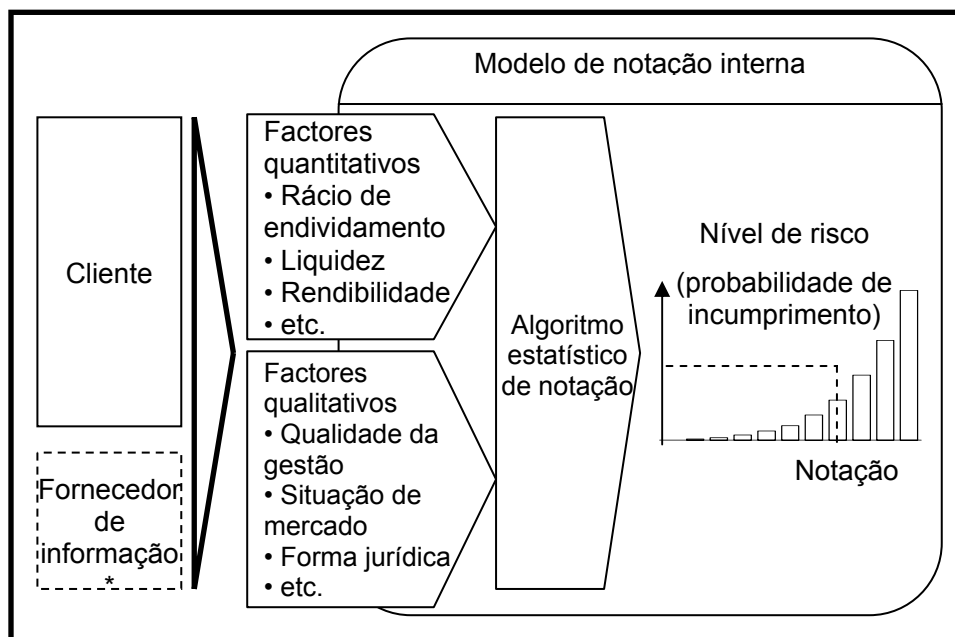


A figura 1 dá um exemplo de como as notações são utilizadas para uma estimativa da probabilidade de incumprimento de cada mutuário. Se, por exemplo, um mutuário receber uma notação de quatro, a sua probabilidade de incumprimento será de 1%, de acordo com o número de casos ocorridos com mutuários de notação 4 ($10/1000 = 1\%$).

2.2. COMO SÃO NOTADOS OS MUTUÁRIOS?

Os bancos começam por recolher informações pormenorizadas sobre certas características dos seus mutuários, principalmente junto dos próprios mutuários. Os bancos comparam seguidamente factores específicos obtidos dos dados dos clientes de crédito com dados históricos sobre incumprimentos, com vista a determinar a frequência com que os mutuários com características semelhantes não reembolsaram os seus empréstimos no passado. Finalmente, com base em algoritmos estatísticos, os bancos atribuem as notações correspondentes aos novos mutuários, como indicado na figura 2.

Os bancos recolhem e analisam dados sobre o comportamento dos seus clientes no que respeita aos pagamentos.



A informação recolhida pelos bancos inclui habitualmente características tanto quantitativas como qualitativas do cliente de empréstimos. Embora muitas destas informações sempre tenham sido recolhidas, muitos bancos passarão a analisá-las, no novo contexto da notação, de forma mais completa e sistemática.

Para as PME, as informações quantitativas são habitualmente obtidas de relatórios financeiros ou das contas anuais; muitos bancos pedem também planos empresariais ou declarações de impostos. Os principais factores quantitativos que os bancos retiram desses materiais são números e rácios financeiros. Segundo o inquérito¹,

Quando os bancos atribuem notações, são utilizados factores tanto quantitativos como qualitativos.

- 75% dos bancos de média e grande dimensão consideram o *endividamento* como sendo de elevada ou muito elevada importância como factor a considerar na notação;
- 50% atribuem a mesma importância à *liquidez* e à *rendibilidade*.

A recolha de informações qualitativas envolve frequentemente reuniões cara-a-cara em que os bancos tentam confirmar que uma PME é bem gerida. Segundo o inquérito:

¹ Ver Anexo 4.1.

- Cerca de 50% dos bancos de média e grande dimensão participantes atribuem elevada ou muito elevada importância à *qualidade da gestão* de uma PME como factor a considerar na notação;
- Os dois factores qualitativos seguintes, em termos de importância, embora a uma larga distância da qualidade da gestão, são a situação de mercado de uma PME e a sua forma jurídica.

Num sistema de notação, a importância dos factores qualitativos costuma depender da dimensão da empresa e da dimensão do empréstimo em questão. Em geral, os factores qualitativos terão mais influência na notação no caso de PME de maior dimensão ou de empréstimos mais volumosos.

Quanto maiores forem a PME e/ou o montante do empréstimo pedido, mais informações o banco exigirá normalmente para o seu processo de atribuição de uma notação.

Para as empresas em fase de arranque, as informações recolhidas por um banco para o processamento de um pedido de crédito são substancialmente diferentes, uma vez que tais empresas não podem fornecer dados financeiros históricos.

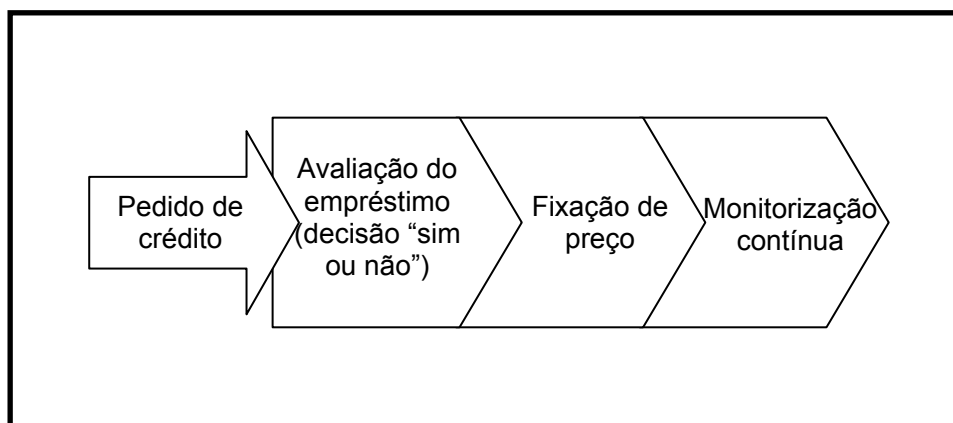
Segundo as respostas ao inquérito, os factores qualitativos considerados correspondem, assim, nesses casos, a cerca de 60% da notação: os planos empresariais, as credenciais de gestão e o nível de formação financeira da gestão são vistos como informações-chave.

2.3. A UTILIZAÇÃO DAS NOTAÇÕES PELOS BANCOS

Uma vez atribuída uma notação, o banco utilizá-la-á em várias fases do seu processo creditício interno, que inclui a decisão de crédito, a fixação do preço e o acompanhamento permanente dos mutuários, conforme indicado na figura 3.

Os graus de notação são relevantes ao longo de todo o 'processo creditício' ...

Figura 3: O processo creditício



A. Avaliação do empréstimo: decisão "sim ou não" sobre um pedido de crédito

Os bancos sempre seguiram regras para decidir sobre os pedidos de crédito das PME, com base na sua situação global, garantias e outros factores comparáveis. No entanto, no passado, as decisões de crédito às PME ainda dependiam em grande medida, na maioria dos casos, da opinião individual do representante do banco.

... para as decisões "sim ou não" sobre um pedido de crédito ...

Centrando a atenção nas notações, os bancos estão a criar uma base mais sistemática para as suas decisões de crédito. As notações são consideradas o critério mais importante do processo de decisão de crédito por quase todos os bancos participantes, conforme indicado na figura 4.

Figura 4: Critérios comuns de decisão sobre créditos utilizados por...

...quase todos os bancos (85-95%)	...maioria dos bancos (75-85%)	...muitos bancos (60-75%)
<ul style="list-style-type: none">• Notação• Garantias	<ul style="list-style-type: none">• Maturidade• Relacionamento geral com o cliente	<ul style="list-style-type: none">• Volume• Convénios

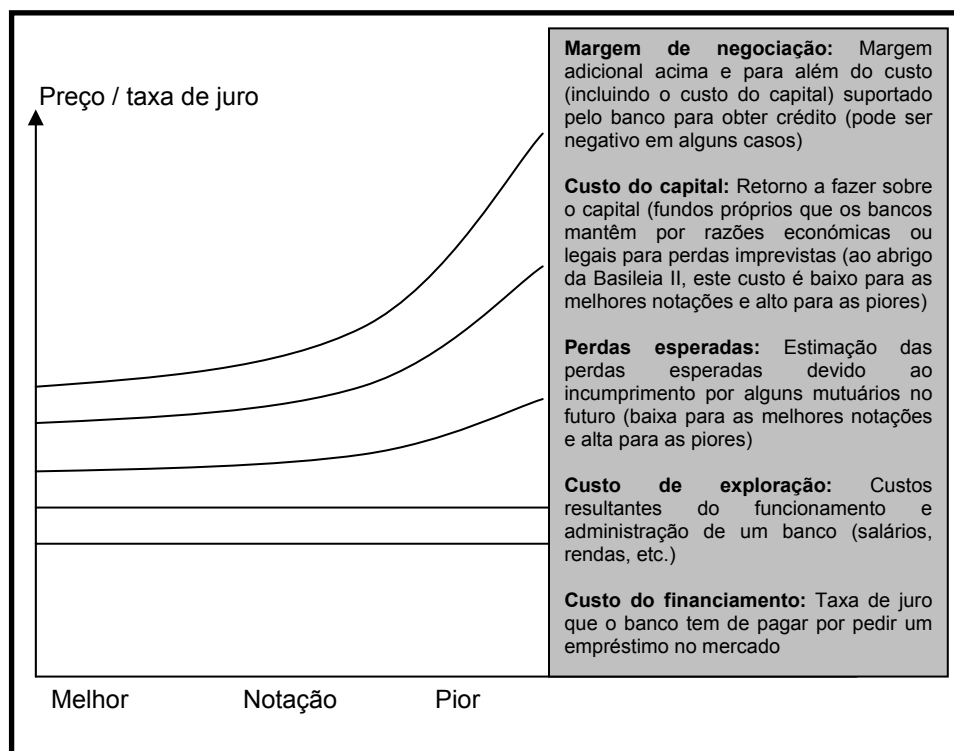
Assim, a notação de um mutuário pode determinar não só a decisão de "sim" ou "não" sobre um pedido de crédito, mas também o montante das garantias necessárias e a duração máxima do empréstimo. Em geral, os bancos tendem a formular estas regras de tomada de decisão de forma mais precisa que no passado, a aplicá-las de modo mais sistemático e a adaptá-las às suas estratégias de negócio específicas.

B. Fixação do preço: determinação da taxa de juro do empréstimo

A notação do mutuário está também a tornar-se um factor cada vez mais importante para a fixação do preço (a taxa de juro) de um empréstimo a uma PME. A perspectiva do banco sobre o "preço do empréstimo" é afectada pelos seguintes factores: financiamento, operações, perdas esperadas, custos de capital e margem, conforme indicado na figura 5.

... fixação do preço ...

Figura 5: Perspectiva de um banco sobre o "preço de empréstimo"



Os bancos têm de cobrir os custos do seu financiamento, quer este venha dos depositantes, dos mercados de capitais ou de

outros bancos que fornecem ao banco os fundos que este vai emprestar aos seus clientes. Como em qualquer negócio, os bancos têm também de cobrir os seus custos de exploração, sob a forma de salários, rendas, etc.

Um banco tem de fixar o preço dos seus empréstimos levando em consideração que alguns destes não serão reembolsados (ou só serão reembolsados parcialmente). Estes casos são parte inerente à natureza do negócio creditício, pelo que os bancos precisam de fazer uma estimativa antecipada dos reembolsos irregulares. Da mesma maneira que uma companhia de seguros recebe um prémio, os bancos têm de cobrar uma margem sobre cada empréstimo, para cobrir as suas "perdas esperadas".

Com vista à continuidade do negócio e por razões prudenciais, os bancos têm de manter em reservas uma certa percentagem da exposição de cada empréstimo como capital. Essas reservas servem de almofada no caso de as perdas com os empréstimos serem superiores às perdas esperadas e estimadas em virtude, por exemplo, de um abrandamento da economia.

Os custos com o financiamento e a exploração do banco têm um impacto no preço final do empréstimo, mas, habitualmente, não dependem da notação do mutuário.

No entanto, as perdas esperadas e o custo do capital dependem directamente da notação. Provavelmente, os mutuários com melhores notações têm um nível inferior de perdas esperadas e de custos com o capital.

Finalmente, o banco pode exigir uma margem de negociação para além dos custos suportados no processo creditício.

C. Monitorização: supervisão da evolução do mutuário

Os bancos estão também a utilizar cada vez mais as notações para a monitorização permanente de quaisquer alterações na qualidade creditícia dos seus mutuários. Na sua maioria, os bancos avaliam já regularmente o risco associado aos seus clientes, actualizando as suas notações. Essas avaliações são habitualmente realizadas numa base anual. No entanto, alguns bancos actualizam também as suas notações das PME sempre que estão disponíveis novas demonstrações financeiras ou se o

... e a monitorização permanente dos mutuários.

representante do banco identificar qualquer necessidade nesse sentido.

O facto de uma notação piorar é frequentemente considerado como um sinal de pré-aviso e pode ter várias consequências, em função do contrato de crédito, como a imposição de convénios.

Entre as consequências possíveis contam-se uma monitorização mais apertada do mutuário, uma taxa de juro mais elevada, a redução das linhas de crédito já existentes e o cancelamento antecipado do empréstimo. Em alguns casos, o banco pode mesmo tomar medidas no sentido de suspender todo o relacionamento comercial com uma PME.

Assim, a notação é um elemento de informação importante não só quando as PME pedem um crédito, mas também quando são monitorizadas ao longo de todo o ciclo de vida do empréstimo.

2.4. O FUTURO DO FINANCIAMENTO DAS PME: RESUMO

As alterações que os bancos introduziram nos seus processos creditícios nos últimos anos são uma consequência de vários factores, como a evolução das práticas de gestão, as tentativas de os bancos satisfazerem as crescentes expectativas dos accionistas quanto à rendibilidade e, mais recentemente, novos desenvolvimentos na regulamentação.

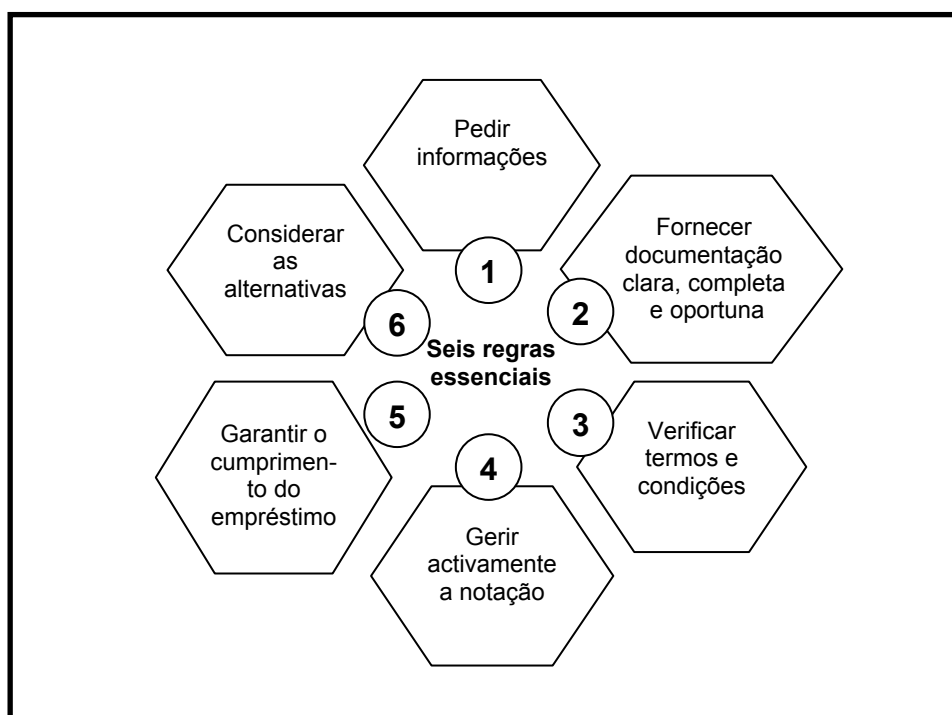
Estas mudanças incluem a crescente utilização das notações e uma abordagem cada vez mais quantitativa das decisões sobre o crédito, da fixação de preços e da monitorização. Paralelamente, outros factores, para além das notações, como os convénios ou as garantias, estão também a tornar-se mais importantes no processo creditício.

Não se espera que essas mudanças diminuam o volume de empréstimos às PME. Pelo contrário, uma grande maioria dos bancos continua a considerar os empréstimos às PME como um negócio estratégico e cerca de 40% dos participantes no inquérito tencionam aumentar os seus volumes nesta área.

3. Regras essenciais do crédito às PME

Esta secção apresenta seis regras essenciais para as PME lidarem com êxito com os bancos sobre questões de crédito no novo enquadramento do financiamento, conforme indicado na figura 6. Seguir essas regras ajudará as empresas a navegar através do processo creditício, embora obviamente não garanta o êxito no relacionamento creditício.

Figura 6: Regras relativas ao relacionamento creditício geral



3.1. AS SEIS REGRAS BÁSICAS

REGRA 1: PEDIR INFORMAÇÕES

As informações gerais fornecidas pelos bancos acerca dos seus processos de notação e de crédito, assim como as informações que exigem aos mutuários, podem variar significativamente de banco para banco. Assim, vale a pena perguntar a um banco que tipo de documentação o banco

recolhe e se revela os resultados do processo de notação a cada cliente.

A. Informações gerais sobre Basileia II e notações

Alguns bancos informam os seus clientes PME acerca das alterações decorrentes dos desenvolvimentos em curso relacionados com a introdução de sistemas de notação. No entanto, nem todos os bancos o fazem e nem todos os bancos informarão os seus clientes PME da mesma maneira. Assim, deve pedir ao seu banco qualquer documentação disponível que o mesmo tenha produzido que seja relevante para as PME no contexto das notações e de Basileia II.

B. Informações que é preciso fornecer ao seu banco

Garanta uma forma de saber antecipadamente quais os requisitos de informação do seu banco, ou seja, que documentos deve apresentar e em que formato. Isto dar-lhe-á tempo suficiente para a preparação, especialmente se houver novos pedidos ou alterações. Segundo o inquérito, dois terços dos bancos vão aumentar a quantidade de informações que recolhem.

Assim, por exemplo, um número crescente de bancos pedirá aos clientes PME o fornecimento de dados do planeamento financeiro ou um plano empresarial. Se o seu banco pedir um plano empresarial, pergunte quais os pontos principais que o plano deve abranger. O anexo 4.2 contém um esboço ilustrativo de um plano empresarial.

C. Revelações sobre o processo de notação

Descubra quantas informações acerca do seu processo de notação o banco está disposto a revelar. Há diferenças consideráveis nas políticas de revelação desses elementos pelos bancos: alguns bancos podem não ceder muita informação, ao passo que outros podem informá-lo de forma bastante extensa acerca do respectivo processo de notação, os seus factores fundamentais e as possibilidades de a melhorar. Os resultados do inquérito indicam que um terço dos bancos revelarão pormenores da notação aos seus clientes PME. Como a maioria dos bancos

talvez apenas o faça a pedido, vale a pena pedir-lhes que revelem essa informação.

D. "Reunião de notação" – um exame da saúde da sua empresa

Alguns bancos darão aos seus clientes a possibilidade de reuniões regulares em que o representante do cliente explica a notação dominante e a forma de a melhorar. Estas reuniões de notação – por vezes apresentadas com outro nome – são uma oportunidade que vale a pena explorar. Uma ideia geral da forma como o seu banco atribui uma notação ajudá-lo-á a concentrar-se nas questões que têm mais influência na sua notação. À medida que for melhorando esses factores, o banco poderá oferecer-lhe condições mais favoráveis. Além disso, pode beneficiar não só da melhoria da sua notação, mas também dos conhecimentos adquiridos acerca da avaliação do banco sobre o seu sector de actividade.

REGRA 2: FORNECER DOCUMENTAÇÃO CLARA, COMPLETA E OPORTUNA

Garantir que qualquer documento que forneça ao seu banco está correcto e completo, é de alta qualidade e chega a tempo.

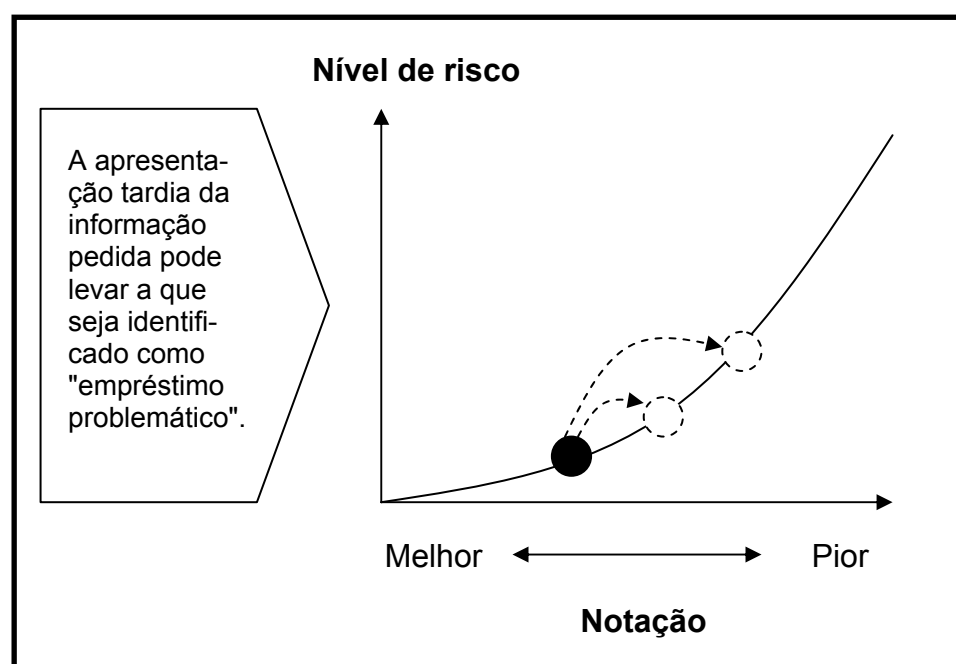
A. Fornecer informações de alta qualidade

Verifique se toda a informação está correcta e actualizada. Se não puder fornecer números exactos, assinale as suas estimativas como tais ou indique intervalos de variação. Mesmo que não haja mudanças aparentes na informação pedida, muitos bancos olham para os documentos que fornece com maior detalhe. Como o representante do banco é o seu ponto de contacto mais importante no banco e, habitualmente, a opinião do mesmo desempenha um certo papel no processo de notação, apresente os seus documentos num formato claramente estruturado que seja conveniente para o representante ler.

B. Apresentar toda a informação a tempo

Seguindo a lógica de uma gestão do risco prudente, muitos bancos têm tendência para imaginar o pior, caso falte alguma informação relativa à situação actual de um mutuário. Uma vez que isso pode ter implicações para a sua notação – podendo mesmo ser considerado como um "sinal de aviso" – é crucial evitar atrasos e omissões quando se fornecem as informações ilustradas na figura 7.

Figura 7: Possíveis efeitos de uma informação tardia ou não apresentada



Assim, deve sempre estar preparado para fornecer os documentos exigidos, mesmo após a atribuição da notação inicial.

REGRA 3: VERIFICAR TERMOS E CONDIÇÕES

Os bancos levam em conta um certo número de factores para determinar o preço e outras condições de um contrato de empréstimo. Seguidamente, apresentamos esses factores por ordem decrescente da sua provável importância relativa. Uma vez que pode haver diferenças consideráveis de banco para banco, pergunte sempre se e de que modo o seu banco tem em consideração esses factores e a forma de trabalhá-los, de maneira a melhorar as condições que lhe são oferecidas.

A. A notação é um elemento-chave do preço do seu empréstimo

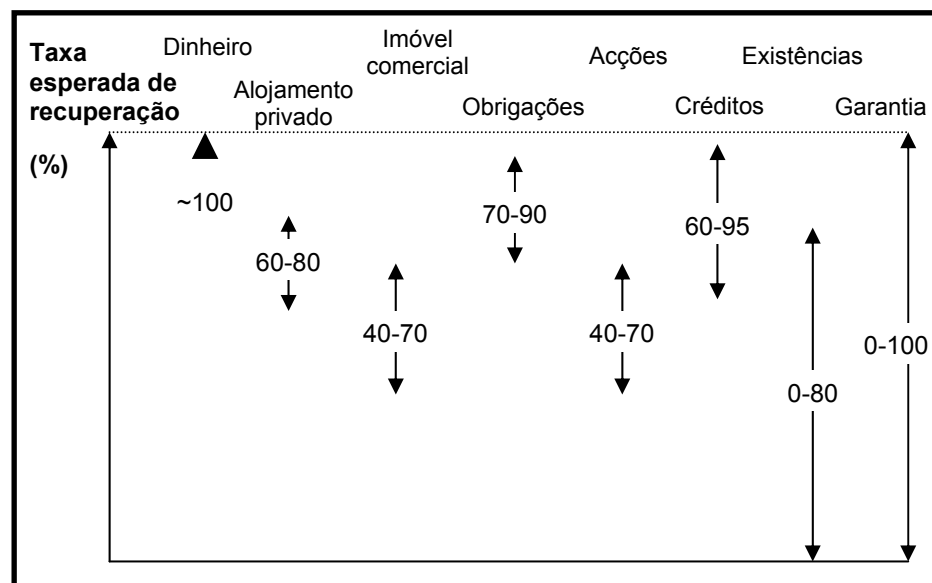
Os bancos usam as notações como elemento principal para calcular a perda esperada que um dado empréstimo implica. Além disso, a percentagem de capital que tem de ser posto em reservas para levar em conta a possibilidade de as perdas serem superiores ao esperado dependerá também da notação. Assim, a notação é um indicador-chave do custo em que um banco incorre por um dado empréstimo.

B. O preço do seu empréstimo pode ser reduzido através de garantias

As garantias são um factor importante que os bancos levam em conta ao estabelecerem o preço de um empréstimo. O fornecimento de mais garantias pode ajudar a reduzir os juros que vai pagar. Se a sua notação for relativamente baixa, as garantias podem ajudar a obter um empréstimo. Vale a pena perguntar que tipos de garantias o seu banco está disposto a aceitar.

Note que os bancos são muito conservadores na estimação do valor das garantias, uma vez que é difícil avaliar o valor real de recuperação em caso de incumprimento e uma vez que é necessário um esforço considerável por parte do banco para vender as garantias com vista a recuperar as perdas de empréstimos. O impacto das garantias na redução dos riscos de um empréstimo depende do seu tipo e da liquidez, conforme indicado na figura 8.

Figura 8: O valor das garantias é avaliado de forma diferente



C. A incerteza aumenta com o prazo

O prazo de um empréstimo é outro factor importante no cálculo do preço desse empréstimo e um factor que é levado em conta por quase todos os bancos. Habitualmente, as taxas de juro são mais baixas para os empréstimos de curto prazo do que para os empréstimos de longo prazo. Isto deve-se ao facto de a incerteza aumentar com o prazo do empréstimo.

No entanto, um empréstimo de curto prazo implica ter de se encontrar um novo financiamento quando ele terminar, pelo que deve avaliar se tem flexibilidade suficiente para enfrentar a possibilidade de taxas de juro diferentes quando chegar a altura de renovar o empréstimo. Em geral, os bancos tenderão a só conceder prazos mais longos aos mutuários com notação suficiente.

D. Os convénios proporcionam uma forma de adaptar o contrato de empréstimo

A integração de condições especiais ou "convénios" no contrato de empréstimo pode ser uma forma de levar em consideração tanto as capacidades da PME como as necessidades do banco. Aconselha-se vivamente as PME a informarem-se acerca de convénios e dos seus possíveis efeitos no preço do empréstimo.

Habitualmente, os convénios dizem respeito ao nível máximo permissível de endividamento de uma PME, ao limiar da sua rentabilidade ou, por vezes, à liquidez mínima. Os bancos de maior dimensão utilizam já esses termos em grande medida nos seus contratos de empréstimo e tanto os grandes como os pequenos bancos tentarão aumentar a utilização de convénios.

Assim, por exemplo, um convénio poderia dar ao banco o direito de anulação antecipada do contrato, caso o capital próprio do mutuário passe abaixo de um certo nível. Com esse convénio, o banco pode reduzir o risco que assume e pode estar disposto a aceitar o prazo mais longo para o empréstimo em questão.

Os resultados do inquérito indicam que cerca de 50% da totalidade dos bancos levam em consideração os convénios ao estabelecerem o preço de um empréstimo. A mesma proporção de participantes espera que os empréstimos a PME com convénios se tornem ainda mais frequentes dentro dos próximos três anos.





E. Relacionamento global com o cliente

O relacionamento global com o cliente, ou seja, outras relações comerciais que possa ter com o banco (como depósito de títulos, seguros, locação financeira), é outro factor que muitos bancos levam em consideração no estabelecimento do preço de um empréstimo, uma vez que representa outras fontes de rendimento. Naturalmente que este factor tende a ser mais importante para os bancos com uma gama de produtos mais ampla; assim, frequentemente são os bancos de maior dimensão que levam em conta o relacionamento global quando chega o momento de se estabelecer o preço.

F. O preço varia com o volume: descontos limitados em empréstimos de maior dimensão

Um último factor é já conhecido, por ser usado na fixação dos preços de bens corpóreos: o volume de crédito. Assim, por exemplo, se puder transferir um empréstimo já existente de um banco para outro (no qual está a pedir um empréstimo), este último pode aceitar cobrar taxas de juro inferiores, devido ao maior volume do empréstimo. A figura 9 mostra os principais factores que afectam o preço de um empréstimo.

Figura 9: Factores que afectam o preço de um empréstimo

Elementos	Movimento do preço	Explicação
Notação interna		Efeito dependente da notação
Garantias diversas		As garantias reduzem a perda em caso de incumprimento
Prazo		Um prazo mais longo aumenta a incerteza associada a um dado empréstimo
Convénios		Convénios específicos permitem aos bancos baixar o seu risco (n. ex. o direito de

REGRA 4: GERIR ACTIVAMENTE A NOTAÇÃO

Ao tratar de negócios, tenha sempre em mente os factores-chave que contam para a notação.

A. Tenha presentes os factores que afectam a sua notação

Em geral, saber que a notação depende das informações que fornecer ao seu banco e da forma como as fornece é a base para gerir a sua notação. Assim, se o seu banco propuser reuniões de notação conforme acima descrito, aproveite essa oportunidade para descobrir o que é decisivo para a sua notação e que aspectos precisam de atenção especial.

Além disso, alguns bancos oferecem serviços de consultoria sobre a notação. Isto é mais um passo no sentido de o banco propor medidas concretas, financeiras e não financeiras, com vista a melhorar a sua notação. Pergunte se esse tipo de serviço existe e que taxas são cobradas (tendo em conta que este serviço pode funcionar com um nome diferente).

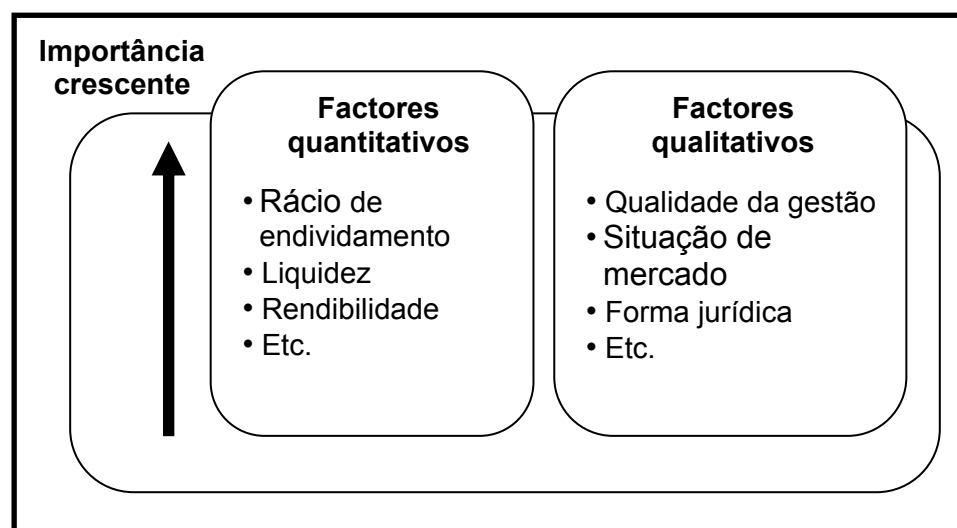
Embora, actualmente, este tipo de serviço seja proposto por apenas alguns bancos, é provável que ele venha a espalhar-se

muito mais dentro de poucos anos. Os resultados do inquérito indicam que, até 2007, cerca de metade dos bancos oferecerão estes serviços.

B. Ênfase na gestão dos factores-chave que entram na notação

Uma vez que saiba quais os factores que influenciam a sua notação, é útil geri-los da melhor forma possível, pois eles podem ter efeitos na taxa de juro que paga. Os bancos de países diferentes usam indicadores diferentes para avaliar a credibilidade de uma empresa.

A figura 10 mostra os factores que são considerados mais importantes para a sua notação no futuro.



Os factores quantitativos consistem, na sua maioria, em rácios financeiros. O rácio de endividamento ou efeito de alavanca financeira de uma empresa continuarão provavelmente a ser o factor quantitativo com mais influência nos sistemas de notação, seguindo-se-lhe as medidas da liquidez e rendibilidade.

A qualidade da gestão e a situação de mercado continuarão a ser os factores qualitativos mais importantes. As entrevistas indicaram que será dada mais atenção, no futuro, à forma jurídica do mutuário.

Uma vez que a "situação de mercado" se refere ao ramo de actividade em que está activo, não se esqueça de verificar com o seu banco se a classificação do seu ramo de actividade está correcta. Explique a sua situação dentro do seu ramo de actividade e dê ao banco conhecimento dos seus pontos fortes. Para empréstimos de maior dimensão, alguns bancos analisam também a dependência de um cliente em relação aos seus principais fornecedores ou clientes.

Os resultados do inquérito indicam que os factores qualitativos têm uma ponderação, em média, de 20–30% na atribuição de uma notação a uma PME. No entanto, estes factores contam numa média de cerca de 60% para a notação das empresas em fase de arranque, uma vez que estas não podem fornecer informações suficientes sobre a sua situação anterior.

Uma vez que os factores qualitativos constituem uma parte considerável da notação, não deixe de dar atenção a estes factores e esteja preparado para apresentá-los com um grau de pormenor suficiente. Essencialmente, deve convencer o banco de que está a gerir bem os riscos do seu negócio.

REGRA 5: GARANTIR O CUMPRIMENTO DO EMPRÉSTIMO

Como parte da monitorização permanente dos empréstimos em andamento, os bancos observam a forma como está a evoluir o negócio de cada mutuário. Em função das especificações de cada contrato, os bancos podem intervir, caso identifiquem possíveis problemas.

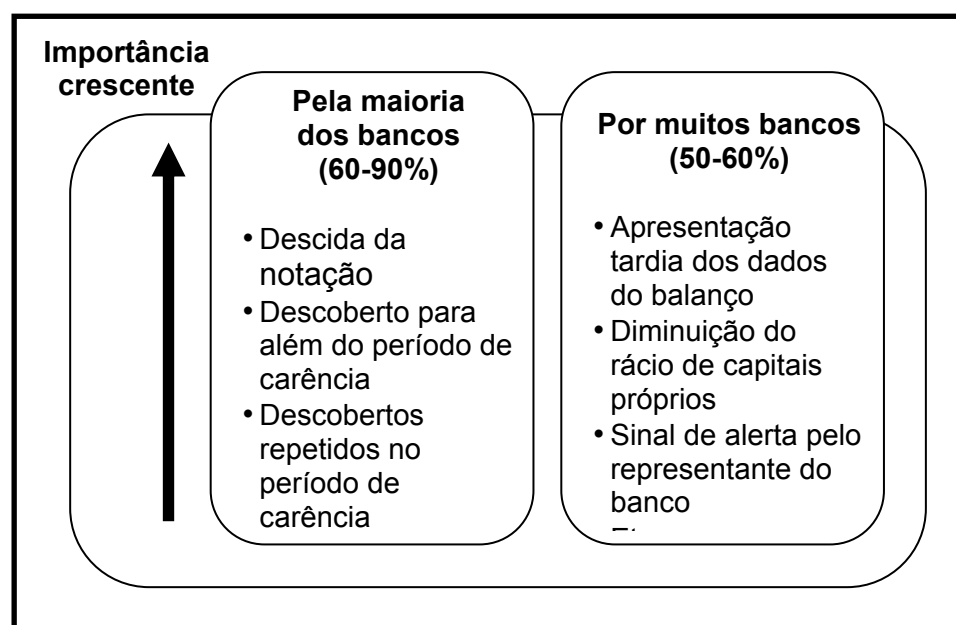
A. Considere a sua notação como um processo contínuo

Na maioria dos bancos, a monitorização dos créditos é usada, antes de mais, para fazer actualizações das notações numa base regular – na maior parte dos casos, anualmente. Assim, deve ter presente que as variações do desempenho e da robustez financeira da sua empresa serão consideradas pelo banco durante toda a duração do seu empréstimo. Além dessas revisões anuais, são também frequentemente feitas actualizações sempre que os bancos recebem informações relativas aos balanços ou outras – ou simplesmente quando o representante do banco pede uma actualização da notação.

B. Esteja a par das regras

É essencial estar seguro das condições de denúncia do seu empréstimo, assim como da existência e da natureza de quaisquer convênios no seu contrato. Além disso, pergunte à pessoa que trata do seu crédito que tipo de acção ou acontecimento o banco poderia considerar como "causa de preocupação". A figura 11 mostra os sinais de aviso mais importantes usados pelos bancos.

Figura 11: Sinais de aviso utilizados...



C. Faça a gestão do seu comportamento como pagador

Tente sempre evitar descobertos desnecessários e não se esqueça de pagar as prestações a tempo. Tenha também presente que as suas contas podem ser analisadas automaticamente no que respeita a quaisquer movimentos excepcionais (por exemplo, em termos de frequência ou montantes, potencialmente tanto para aumentos como para diminuições).

Ao planear mudanças no seu negócio, não se esqueça de informar o seu banco. De outro modo, poderiam surgir mal-entendidos, afectando negativamente a sua notação.

D. Apresente todas as actualizações a tempo

Em particular, não se esqueça de entregar a tempo a informação relativa ao seu balanço. Muitos bancos tomam a apresentação tardia dessa informação como um sinal de pré-aviso. A prática da gestão de risco dos bancos parte do princípio de que a informação em falta contém provavelmente más notícias e que é por essa razão que está a ser retida.

E. Você faz parte de um ramo de actividade

Além disso, há um factor que escapa ao seu controlo: o desempenho do seu ramo de actividade, no seu conjunto. Um número considerável de bancos interpreta um débil desempenho global do ramo de actividade como um sinal de aviso ou como um factor de notação negativo.

É sempre importante explicar ao banco os seus pontos fortes, mas isto torna-se crucial quando você faz parte de um ramo de actividade que é visto como estando em dificuldades. Nesses casos, descreva a sua própria situação e mostre por que razão não é afectado (ou é apenas parcialmente afectado) pelos problemas desse ramo.

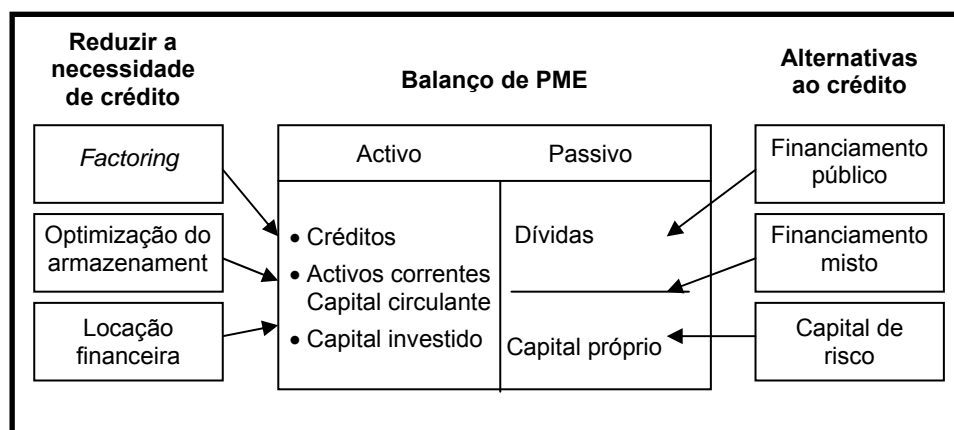
REGRA 6: CONSIDERAR AS ALTERNATIVAS

Embora o crédito seja, tradicionalmente, a forma mais comum de financiamento, há também outras opções. Ao procurar as melhores condições de financiamento, informe-se acerca de todas as opções disponíveis.

A secção seguinte discute duas categorias: medidas para reduzir a necessidade de crédito e alternativas ao crédito.

A figura 12a mostra de que modo as duas categorias podem influenciar o seu balanço.

Figura 12a: Medidas para reduzir a necessidade de crédito/Alternativas ao crédito: modo como influenciam o seu balanço



A figura 12b mostra os aspectos positivos e negativos de ambas.

Figura 12b: Medidas para reduzir a necessidade de crédito/Alternativas ao crédito: a favor e contra

	A favor	Contra	Habitualmente, o grupo-alvo
<i>Factoring</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Pagamentos atempados e previsíveis • Protecção contra incumprimentos dos clientes 	<ul style="list-style-type: none"> • Desconto sobre o montante em dívida • Impacto potencial no relacionamento com o cliente 	<ul style="list-style-type: none"> • Tem baixa liquidez • Tem montantes significativos de créditos a receber
Optimização do armazenamento	<ul style="list-style-type: none"> • Menos capital retido em existências • Melhoria do balanço 	<ul style="list-style-type: none"> • Requer potencialmente um esforço considerável de optimização 	<ul style="list-style-type: none"> • Tem baixa liquidez • Não tem grandes stocks de mercadorias
Locação financeira	<ul style="list-style-type: none"> • Aquisições sem grandes investimentos • Possibilidade de vantagens fiscais 	<ul style="list-style-type: none"> • Por vezes mais caro do que um empréstimo bancário • Não se é proprietário do item alugado 	<ul style="list-style-type: none"> • Tenciona optimizar o balanço
Empréstimos de fontes públicas	<ul style="list-style-type: none"> • Programas adaptados para necessidades especiais de financiamento • Frequentemente mais baratos do que o empréstimo bancário 	<ul style="list-style-type: none"> • Sujeitos a critérios de elegibilidade • Por vezes, longo processo de aprovação 	<ul style="list-style-type: none"> • Depende de critérios de elegibilidade
Capital misto	<ul style="list-style-type: none"> • Flexível (em termos de reembolso estruturado) 	<ul style="list-style-type: none"> • Custo potencialmente superior ao de um empréstimo bancário • Produto complexo 	<ul style="list-style-type: none"> • Tem restrições que afectam o balanço e a percentagem de fundos próprios
Capital de risco	<ul style="list-style-type: none"> • Base de capital mais forte • Saber-fazer potencial da parte dos investidores 	<ul style="list-style-type: none"> • A estrutura do capital pode tornar-se complexa • Tomada de decisões partilhada 	<ul style="list-style-type: none"> • Mostra potencial de alto crescimento

Medidas para reduzir as suas necessidades de crédito

A. Locação financeira

Este caso híbrido entre o aluguer e a compra está actualmente cada vez mais disponível para todas as espécies de equipamento, não só para automóveis mas também maquinaria e mesmo itens relativamente pequenos como impressoras e faxes. Segundo os resultados do inquérito, mais de 50% dos bancos planeiam aumentar o seu negócio de locação financeira com as PME.

B. Factoring

Esta fonte de capital está ligada à sua base de clientes. Vendendo créditos a receber a uma empresa de *factoring*, pode receber o pagamento das suas facturas mais depressa e de forma mais fiável; no entanto, não receberá o montante total. Na sua maioria, os grandes bancos oferecem serviços de *factoring*. Os resultados do inquérito indicam que cerca de metade do total dos bancos planeiam aumentar a sua oferta de serviços de *factoring*.

C. Ganhos de eficiência

Obter a mesma produção com menos entrada de capital pode conseguir-se de diferentes formas, muitas das quais se resumem a soluções internas. Assim, por exemplo, muitas PME do sector transformador ou do comércio podem poupar capital através da optimização do armazenamento, uma vez que a detenção de menos existências requer menos capital.

Alternativas ao crédito tradicional

A. Financiamento misto

Há um certo número de outras formas de financiamento oferecidas ou organizadas pelos bancos para as PME. O financiamento misto

é uma forma híbrida de capital que combina elementos de capital próprio e de empréstimos. De acordo com o nosso inquérito, cerca de metade do total dos bancos disponibilizará este tipo de financiamento até 2007.

B. Capital privado e capital de risco

As empresas com perspectivas de alto crescimento devem informar-se acerca de fundos provenientes de capital privado ou de empresas de capital de risco. Em troca do capital que fornecem, estas empresas ficam com uma participação na sociedade. Em muitos casos, os bancos de uma organização oferecem este tipo de financiamento através de subsidiárias especializadas.

Segundo os resultados do inquérito, muitos bancos oferecem já este tipo de financiamento actualmente e o seu número poderia aumentar nos próximos anos.

C. Fontes de financiamento público

Além do financiamento misto e do capital privado, pode também pretender considerar fontes de financiamento público ou de financiamento subsidiado existentes em muitos países europeus, habitualmente através de instituições bancárias semipúblicas.

O Anexo 4.3 contém uma lista instituições com este tipo de empréstimos para PME na maioria dos países europeus.

Note, porém, que este tipo de financiamento tem frequentemente outros nomes e que quase todos estes empréstimos estão sujeitos ao cumprimento de certas condições ou critérios de elegibilidade. Em alguns casos, este tipo de empréstimo é também oferecido por bancos do sector privado como intermediários das instituições emitentes. Assim, vale a pena tentar saber se há programas que se adaptem ao seu negócio.

3.2. OBTER UM EMPRÉSTIMO: UM EXEMPLO DA "VIDA REAL"

Introdução

Apresentamos a seguir o caso da Alpha, uma PME que pede um empréstimo no Beta Bank. Para cada passo do processo, incluindo o relacionamento corrente, resumimos a forma como a Alpha segue as seis regras básicas acima apresentadas e as vantagens de o fazer. Note que todos os valores citados têm apenas o propósito de ilustração e podem variar significativamente em circunstâncias diferentes.

Alpha Manufacturing: Fundada em 1988, esta empresa de média dimensão fabrica produtos inovadores para cuidados de saúde, utilizando maquinaria sofisticada e adaptada. Os seus produtos vendem-se geralmente com uma margem elevada e a Alpha Manufacturing conseguiu afirmar-se nos últimos anos, controlando agora uma pequena percentagem do mercado de cuidados de saúde em rápido crescimento.

A Alpha Manufacturing tem 60 empregados, gerando um volume de negócios de 30 milhões de euros no último ano. As suas necessidades de financiamento no passado levaram a um empréstimo de um milhão de euros emitido em 2003, que deverá estar reembolsado em 2008.

A Alpha enfrentou uma situação estrategicamente decisiva em que pretendia investir 1,2 milhões de euros em novas máquinas. Essas máquinas garantiriam a vantagem da Alpha como "pioneira", que obteve através de investigação intensiva no nicho do mercado de cuidados de saúde. A Alpha podia pagar 200 000 euros do investimento à cabeça, mas necessitava de financiar a parte restante (um milhão de euros) através de crédito.

Infelizmente, o banco junto do qual a empresa Alpha tinha obtido o seu empréstimo anterior tinha acabado de se fundir com outro banco com o qual a Alpha tinha tido más experiências no passado. Assim, a Alpha decidiu contactar o Beta Bank, que era conhecido pela prestação de bons serviços às PME.

Pedido de crédito

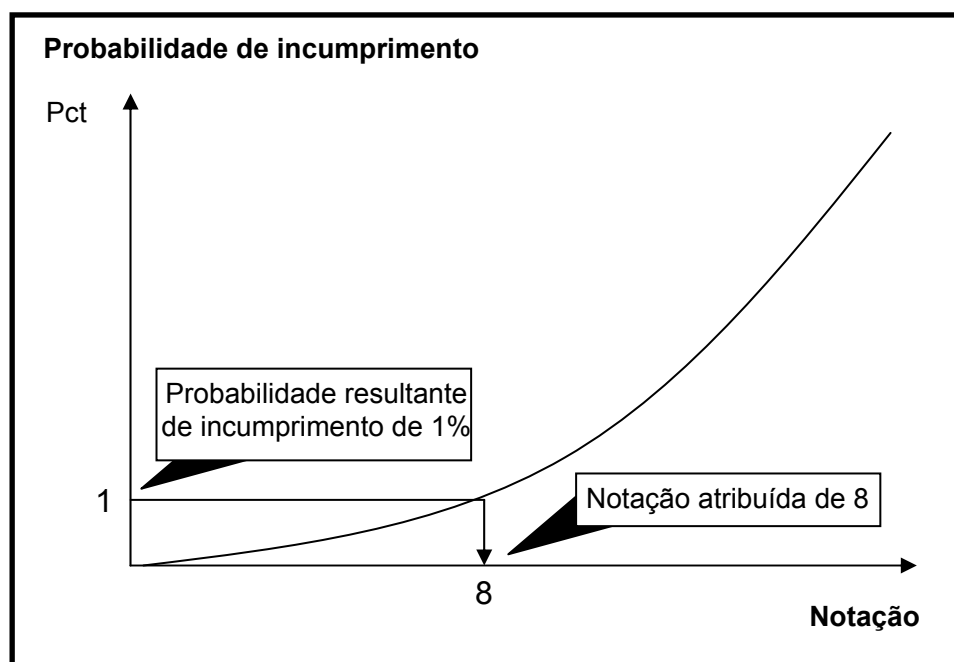
Pedido de informações

No primeiro encontro com o Beta Bank, a Alpha informou-se acerca do processo creditício do banco e ficou a saber que o Beta Bank...

- ... tinha preparado uma brochura para clientes de crédito acerca de Basileia II e das notações;
- ... utilizava o seu próprio sistema interno de notações de PME;
- ... comunicava informações sobre o seu processo de notação aos clientes, a pedido dos mesmos;
- ... solicitava os documentos seguintes às PME que pediam um empréstimo:
 - declaração com os dados fundamentais pormenorizados da empresa, incluindo data de fundação, pessoas, forma jurídica, história, etc.
 - balanço anual, demonstração de resultados e mapa de fluxos de tesouraria do ano anterior
 - plano empresarial, incluindo planeamento financeiro para os próximos três anos.

O sistema de notação do Beta Bank para as PME usava 20 graus de notação, o que era um pouco mais do que a prática do ramo. Analisando os seus dados históricos sobre clientes, o Beta Bank tinha desenvolvido as classes de notação e probabilidades de incumprimento indicadas na figura 13.

Figura 13: Notações e correspondentes probabilidades de incumprimento



Os dados indicavam que se esperava, com uma probabilidade de quase 100%, que uma empresa com uma notação de 1 reembolsasse o seu empréstimo regularmente. Uma notação de 8, que era comum para boas PME, mostrava uma probabilidade de reembolsos regulares de 99%, ou seja, uma probabilidade de incumprimento de 1%.

Para o seu sistema de notação, o Beta Bank levava em consideração factores quantitativos e qualitativos, tendo estes últimos uma ponderação de 30%.

As figuras 14 e 15 apresentam uma lista desses factores, incluindo as fontes de informação exigidas e a ponderação relativa.

Figura 14: O que apresentar – Factores quantitativos no Beta Bank

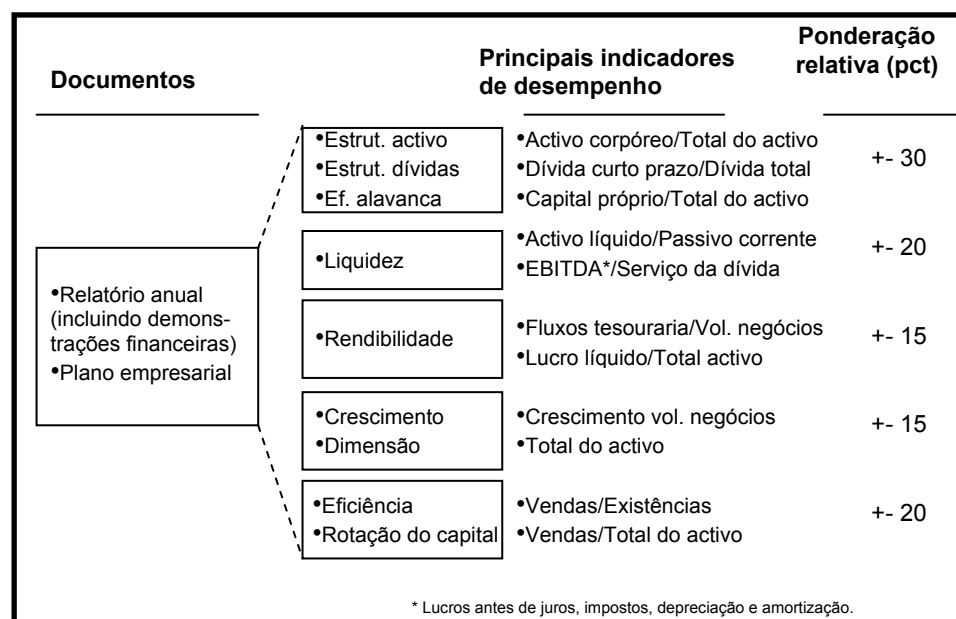
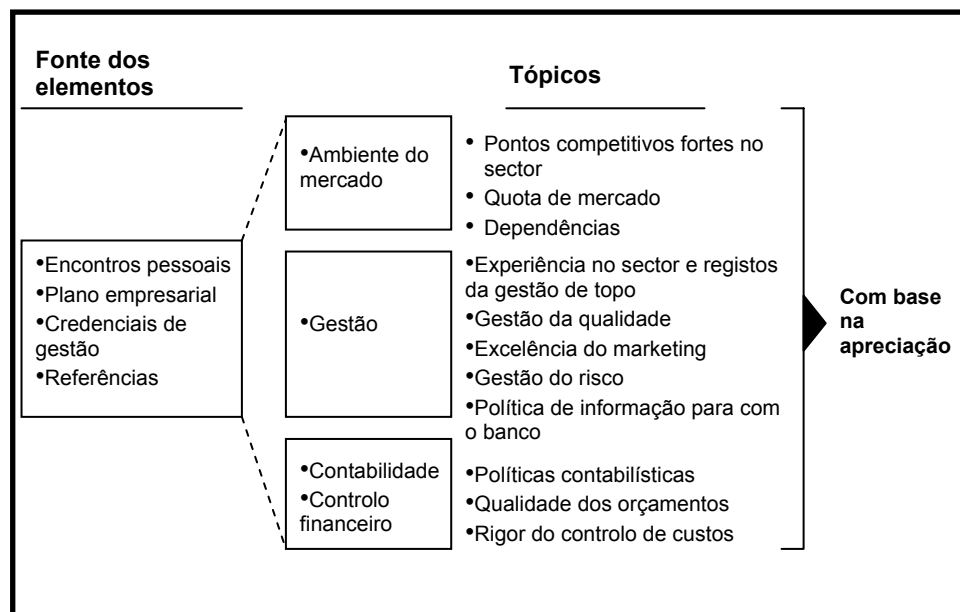


Figura 15: O que apresentar – Factores qualitativos no Beta Bank



Não é, obviamente, obrigatório levar todos os documentos para uma reunião inicial com o representante no banco. No entanto, se o fizer, a Alpha pode acelerar a fase preparatória e, ao mesmo tempo, dar uma primeira impressão profissional ao representante do banco, cuja apreciação seria um dos elementos de notação e

que provavelmente seria um contacto-chave em qualquer relacionamento futuro.

Fornecer documentação clara, completa e oportuna

A Alpha começou imediatamente o seu processo de recolha de dados. Na reunião com o representante do Beta Bank, a Alpha tinha à mão os documentos seguintes:

- Brochura com todos os dados importantes acerca da Alpha Manufacturing
- Versão impressa das contas anuais dos últimos dois anos
- Plano empresarial para os próximos dois anos, analisando explicitamente o potencial do investimento planeado
- Material de marketing acerca da Alpha em geral

A Alpha pediu um empréstimo de um milhão de euros para comprar máquinas que custavam 1,2 milhões de euros. Pediu um empréstimo com a duração de cinco anos, de modo a os reembolsos acompanharem a depreciação das máquinas. Para obter uma taxa de juro mais baixa, a Alpha estava disposta a apresentar como garantias as máquinas que pretendia comprar.

Contrato de crédito

O Beta Bank teve de considerar vários elementos para determinar o preço que podia oferecer – conforme indicado na figura 16. Primeiro, havia os 4,5% de custo de financiamento que o Beta Bank tinha de pagar aos mercados de capitais ou a outros bancos para dispor de fundos para o empréstimo.

*Custo do
financiamento*

Segundo, como em qualquer negócio, havia os custos de exploração directos que tinham de ser cobertos, que montavam a 0,5% do montante do empréstimo à Alpha, anualmente. Uma vez que o cliente não pode influenciar estes dois elementos, centraremos a atenção nas duas outras componentes do preço, que dependem da notação do mutuário: as perdas esperadas e o custo do capital utilizado.

Custos de exploração

A parte do preço para cobrir as perdas esperadas é semelhante às taxas cobradas no sector segurador. Seria de esperar que alguns mutuários com características iguais às da Alpha não reembolsassem os seus empréstimos (neste caso, 1% dos mesmos) e essas perdas precisavam de ser cobertas por receitas cobradas aos outros mutuários.

Perdas esperadas

Para calcular esta componente do preço, o Beta Bank tinha de levar em conta três factores: o montante global do empréstimo (um milhão de euros), a probabilidade de incumprimento por parte da Alpha (1%) e as perdas em caso de incumprimento. Este último factor dependia da parte da exposição que poderia ser recuperada através da liquidação das garantias.

No caso das máquinas que a Alpha planeava comprar, com base no seu valor global (1,2 milhões de euros) e no seu baixo factor de depreciação, o Beta Bank calculava recuperar 750 000 euros pela venda em caso de incumprimento. Em consequência, as perdas estimadas em caso de incumprimento eram de 250 000 euros, ou seja, 25% do montante do empréstimo.

Garantias

Uma vez que a probabilidade de incumprimento por parte da Alpha era de 1%, as perdas esperadas eram iguais a 0,25% do montante do empréstimo ($25\% \times 1\%$).

Custo do capital

O custo do capital utilizado reflecte o capital que os bancos têm de colocar como reservas para cada empréstimo, de modo a poderem continuar a operar caso as perdas reais sejam mais altas

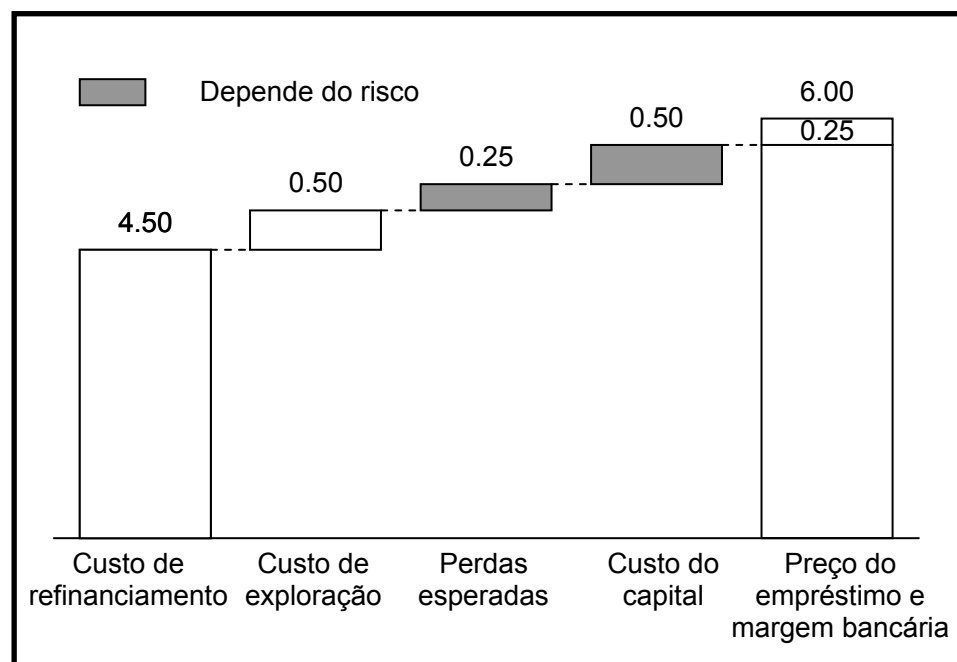
que o estimado (a que se dá o nome de perdas imprevistas). O capital que o Beta Bank pôs de lado dependia do montante do empréstimo da Alpha e do risco de este empréstimo não ser reembolsado regularmente.

Imaginemos que equivalia a 5% do montante do empréstimo, ou 50 000 euros. Esse montante não podia ser usado para outros efeitos pelo Beta Bank. Assim, o banco tinha um custo de oportunidade – o chamado custo do capital utilizado – que é geralmente de 10-15%, em função das metas de desempenho do banco.

Neste caso, 10% dos 5% postos como reservas montavam a 0,5% do montante do empréstimo da Alpha, que constituíam o custo anual do capital utilizado. Juntamente com uma margem de negociação de 0,25%, estes elementos davam uma margem de juro total de 6%, conforme indicado na figura 16.

Margem bancária

Figura 16: Cálculo da taxa do empréstimo passo a passo – exemplo (em percentagem)



Considerando o que acima foi dito, uma semana apenas após a primeira reunião, o Beta Bank fez à Alpha a proposta seguinte: empréstimo de um milhão de euros com a duração de cinco anos e uma taxa de juro fixa de 6%

Proposta de empréstimo

Embora reconhecendo que 6% era um bom preço, a Alpha estava também interessada em saber pormenores acerca da sua notação e se havia oportunidades de melhorá-la – e certamente que pretendia discutir no sentido de obter as melhores condições de financiamento possíveis.

Verificar termos e condições

Na segunda reunião, a Alpha discutiu a proposta com o representante do banco:

A notação de 8 resultava da situação geral dos negócios da Alpha e não poderia ser influenciada a curto prazo:

- Quantitativamente, a rendibilidade da Alpha era decisiva. O segmento da Alpha no ramo dos cuidados de saúde gozava de altas margens e a Alpha tinha provado no passado ser capaz de conquistá-lo. No entanto, o balanço da Alpha estava esticado, dado que ela não tinha ainda reembolsado o seu primeiro empréstimo.
- Do lado qualitativo, o Beta Bank considerava as capacidades de gestão como o critério mais importante. O presidente da Alpha e a equipa de gestão tinham uma boa reputação e vasta experiência prática no sector.

Embora um prazo mais curto pudesse ter baixado o preço do empréstimo, a Alpha preferiu o prazo mais longo, uma vez que não queria expor-se a aumentos da taxa de juro.

A Alpha concordou em ceder outra parte das suas instalações de produção como garantias, além das máquinas a comprar com o empréstimo. Isto diminuiu o montante das perdas esperadas pelo Beta Bank e o custo do capital utilizado reduziu-se em 0,2 pontos percentuais, passando para 5,8%.

Através de uma negociação cerrada e da garantia adicional de mudar para o Beta Bank as suas restantes actividades bancárias, a Alpha conseguiu reduzir o preço do empréstimo em mais 0,05 pontos percentuais, passando a taxa para 5,75%.

A pedido da Alpha, o Beta Bank deu-lhe conhecimento do seu processo de notação e dos respectivos factores tomados em consideração. Tendo conhecimento dos mesmos, a Alpha ficou preparada para gerir melhor esses factores para um novo empréstimo ou uma actualização da notação, aumentando assim as perspectivas de melhorar a sua notação e de obter crédito a um preço mais favorável no futuro.

Gerir activamente a notação

A Alpha verificou todos estes factores em pormenor. Muitos deles, como o crescimento e a rendibilidade, tinham merecido a sua atenção durante muito tempo e tinham sido otimizados tanto quanto possível. Mas agora a Alpha sabia que o seu balanço estava esticado, pelo que tomou as medidas seguintes:

- Negociou com os accionistas para obter mais capital;
- Geriu os seus débitos e ditos de forma mais activa para otimizar o fundo de maneo líquido;
- Implementou um novo sistema de controlo financeiro.

Relacionamento creditício corrente

Muitas PME acompanham frequentemente as exigências bancárias durante a fase de decisão do empréstimo, mas, logo que este é obtido, actuam como se o relacionamento com o banco tivesse acabado. No entanto, o Beta Bank estava, naturalmente, muito interessado em obter informações actualizadas acerca da capacidade da Alpha em cumprir o serviço da sua dívida.

Além disso, monitorizando o desempenho da Alpha, o Beta Bank estava pronto a tomar medidas, caso a situação da Alpha se deteriorasse. Como opção extrema, o Beta Bank poderia denunciar o contrato, caso duvidasse da capacidade de a Alpha reembolsar o empréstimo regularmente.

Garantir o cumprimento do empréstimo

A Alpha formalizou as seguintes medidas no seu relacionamento com o Beta Bank, especialmente para as actualizações anuais da notação:

- fornecimento activo de todos os documentos importantes antes das actualizações da notação;
- diálogo regular com o representante do banco.

Estas acções ajudaram a Alpha a evitar dar quaisquer sinais que o Beta Bank pudesse ter interpretado como sinais de aviso de problema nos negócios, como:

- atrasos nos pagamentos, especialmente os mais prolongados;
- documentos não fornecidos, mesmo após um lembrete por escrito;
- problemas gerais no ramo de actividade.

Consequentemente, em apenas dois anos, a Alpha lançou com êxito os seus novos produtos, produzidos com as novas máquinas. O negócio mostrou ser ainda mais rentável do que o esperado, pelo que agora a Alpha gostaria de aumentar a sua capacidade, investindo mais um milhão de euros noutra máquina.

O Beta Bank, que se tinha tornado no banco principal da Alpha para todos os serviços bancários, foi naturalmente o primeiro contacto. A resposta foi rápida:

- proposta de empréstimo de um milhão de euros por um prazo de cinco anos por um preço de 7,5 % ao ano.

A razão do elevado preço foi o balanço da Alpha, no qual pesavam dois empréstimos e que, assim, foi considerado pelo Beta Bank como correndo mais riscos do que antes.

Considerar as alternativas

A Alpha não estava disposta a pagar o preço mais elevado e consultou uma instituição patrocinada pela administração pública e especializada no financiamento de PME. Desse contacto surgiram duas oportunidades principais:

- **Capital de risco**

Um fundo propôs entregar à Alpha um milhão de euros em troca de uma participação na empresa. Esta injeção de capital representaria fundos próprios e, portanto, melhoraria o balanço da Alpha.

No entanto, a gestão da Alpha tinha orgulho na independência total da empresa, mantida ao longo de alguns anos muito difíceis e não gostou da ideia de que outros influenciassem as suas decisões sobre os negócios.

- **Locação financeira**

A Alpha encontrou também um fornecedor de máquinas que oferecia contratos de locação. O preço de aluguer das máquinas que a Alpha pretendia era de 250 000 por ano, num contrato de cinco anos.

A Alpha poderia pagar este montante anualmente sem financiamento externo e tornar-se-ia proprietária das máquinas no final do período de cinco anos. Uma anulação antes do fim do prazo, no entanto, importaria custos adicionais e só valeria a pena se a situação do mercado se alterasse drasticamente, como, por exemplo, no caso de a Alpha não poder manter a sua vantagem como pioneira.

Nesse momento, a Alpha estava bem consciente do montante de financiamento externo no seu balanço e optou pela alternativa da locação financeira.

4. Anexos

4.1. CONTEXTO DO INQUÉRITO EUROPEU SOBRE BASILEIA II

No seguimento de um pedido do Parlamento Europeu sobre os possíveis efeitos do futuro quadro Basileia II e da nova directiva europeia correspondente, a Comissão Europeia lançou um convite à apresentação de propostas para, em primeiro lugar, a recolha de dados sobre a utilização de notações internas sobre as PME por parte dos bancos e, em segundo lugar, a compilação do presente guia.

Para responder a estes objectivos, a McKinsey and Company, Inc. e a System Consulting Network S.r.l. conceberam um questionário constituído por quatro secções principais. A primeira secção cobria tópicos relativos ao modelo geral de negócios dos bancos participantes, como a sua dimensão total, a dimensão do seu negócio com PME e as perspectivas relativas às mesmas no futuro próximo.

No que respeita ao novo quadro de adequação dos fundos próprios dos bancos, a segunda parte do inquérito visava o estado de implementação deste novo quadro e o seu impacto na globalidade da actividade bancária. Como esse quadro vai centrar a atenção nos processos creditícios dos bancos, a terceira secção, mais detalhada, abrangia os processos creditícios tal como são actualmente e fazia perguntas sobre quaisquer alterações planeadas para os próximos anos. A quarta e última secção analisava as práticas de gestão de risco dos bancos.

Uma versão pormenorizada do questionário foi enviada aos 44 maiores bancos europeus. Destes, 33 participaram no inquérito, abrangendo os 15 Estados-Membros da UE, assim como a Noruega e a Suíça. Uma versão mais reduzida do questionário foi enviada a uma amostra representativa de bancos de pequena e média dimensão na Europa (Estados-Membros da UE e países candidatos). Destes, 71 bancos de pequena e média dimensão participaram no inquérito, o que dá um total de 104 participantes e uma ampla cobertura regional.

Os bancos participantes abrangem aproximadamente 40% do total dos activos bancários europeus. Além disso, foi enviado a 67 associações bancárias um questionário abrangendo a situação da implementação do novo quadro e o impacto deste nos bancos e PME, assim como uma secção sobre a medição do risco de crédito em geral. As respostas de 27 associações completaram a base de dados compilada a partir do inquérito aos bancos e contribuíram significativamente para os resultados obtidos.

O processo de recolha de dados acima descrito foi realizado de Junho a Dezembro de 2004, sendo acompanhado por entrevistas pessoais com executivos dos 44 grandes bancos. Daí resultou a criação de uma extensa base de dados. Das várias análises efectuadas, da informação obtida nas entrevistas e do conhecimento dos autores a partir do seu trabalho com os bancos sobre questões de crédito, resultou uma imagem clara das tendências e mudanças correntes na gestão de crédito às PME. Os autores utilizaram então essa base factual para formular os conselhos às PME contidos neste guia.

4.2. ESBOÇO INDICATIVO DE UM PLANO EMPRESARIAL

O esboço seguinte dá um panorama geral dos elementos habitualmente incluídos num plano empresarial bem arquitectado. Para preparar os seus documentos da melhor forma, peça ao seu banco um exemplo semelhante ou uma lista de verificação. Pode também pedir ajuda às instituições que dão consultoria às PME sobre financiamento indicadas no final deste anexo.

1. Descrição da empresa

- Data de fundação, forma jurídica, ramo de actividade, intenções
- Dados financeiros principais (receitas de vendas, total de activos, lucros)
- Pessoas mais importantes, plano de sucessão, se aplicável

2. Situação corrente

- Pontos fortes e pontos fracos
- Panorama concorrencial, vantagens dos produtos
- Pormenores sobre produtos/serviços e grupos-alvo de clientes

3. Situação projectada (2–3 anos)

- Oportunidades e ameaças
- Desenvolvimento próprio e desenvolvimento do mercado
- Pormenores sobre produtos/serviços projectados e grupos-alvo de clientes

4. Modelo de negócio

- Marketing/marcas/publicidade
- Vendas/distribuição
- Máquinas/infra-estruturas
- Fornecedores
- Esquema organizativo e recursos humanos

5. Planeamento financeiro

- Projecção de balanço (2 anos anteriores, corrente, 2 anos futuros)
- Projecção da demonstração de resultados, incluindo cenários (2 anos anteriores, corrente, 2 anos futuros)
- Necessidades de capital daí decorrentes, parceiros de financiamento projectados, métodos e garantias
- Controlo financeiro & interno

Anexos:

- Referências de clientes
- Credenciais de gestão

4.3. INSTITUIÇÕES PARA O DESENVOLVIMENTO DAS EMPRESAS NA EUROPA

A lista seguinte inclui instituições que podem fornecer financiamento às PME elegíveis. Habitualmente, este financiamento é proposto a taxas inferiores ou em condições melhores do que as dos empréstimos puramente comerciais. Os regimes propostos são normalmente empréstimos, mas podem incluir outras formas de financiamento.

ÁUSTRIA

Austria Wirtschaftsservice (aws)

Ungargasse 37
AT-1030 Wien
www.awsg.at

BÉLGICA

ParticipatieMaatschappij Vlaanderen NV

Hooikaai 55
BE-1000 Brussel
www.pmvlaanderen.be

Société Wallonne de Financement et de Garantie des Petites et Moyennes Entreprises (SOWALFIN)

13, Avenue Maurice Destenay
BE-4000 Liège
www.sowalfin.be

Société Régionale d'Investissement de Bruxelles (SRIB)

32, Rue de Stassart
BE-1050 Bruxelles
www.srib.be

CHIPRE

Κυπριακή Τράπεζα Αναπτύξεως

50, Λεωφ. Αρχ. Μακαρίου III
1508 Λευκωσία
Κύπρος
www.cyprusdevelopmentbank.com

REPÚBLICA CHECA

Českomoravská záruční a rozvojová banka (CMZRB)

Jeruzalémská 964/4
CZ-110 00 Praha 1

DINAMARCA

Vækstfonden

Strandvejen 104A
DK-2900 Hellerup
www.vaekstfonden.dk

FINLÂNDIA

Finnvera

Eteläesplanadi 8,
FI-00130 Helsinki
www.finnvera.fi

FRANÇA

Banque du Développement des PME (OSEO-BDPME)

27-31, Avenue du Général Leclerc
FR-94 710 Maisons-Alfort Cedex
www.bdpme.fr

ALEMANHA

KfW Mittelstandsbank (KfW Bankengruppe)

Palmengartenstraße 5-9
DE-60325 Frankfurt am Main
www.kfw-mittelstandsbank.de

GRÉCIA

Ταμείο Εγγυοδοσίας Μικρών και Πολύ Μικρών Επιχειρήσεων (ΤΕΜΠΜΕ ΑΕ)

Λ. Αμαλίας 26
GR-10557 Αθήν
www.tempme.gr

HUNGRIA

Magyar Fejlesztési Bank Részvénytársaság (MFB)

HU-1051 Budapest
Nádor u. 31
www.mfb.hu

ITÁLIA

Mediocredito Centrale (MCC)

Via Piemonte 51
IT-00187 Roma
www.mcc.it

Artigiancassa

Via Crescenzo del Monte 25/45
IT-00153 Roma
www.artigiancassa.it

LETÓNIA

Hipotēku banka
Doma laukums 4
LV-1977 Rīga
www.hipo.lv

LUXEMBURGO

Société Nationale de Crédit et d'Investissement (SNCI)
7, Rue du Saint Esprit
LU-1475 Luxembourg
www.snci.lu

MALTA

**Malta Enterprise Corporação / Korporazzjoni Maltija
ghall-Intrapriza**
Enterprise Centre
Industrial Estate
San Gwann SGN 09
Malta
www.maltaenterprise.com

POLÓNIA

Bank Gospodarstwa Krajowego
Al. Jerozolimskie 7
PL-00-955 Warszawa
www.bgk.com.pl

PORTUGAL

**Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao
Investimento
(IAPMEI)**
Rua Rodrigo Fonseca 73
PT-1269-158 Lisboa
www.iapmei.pt

ESLOVÉNIA

Slovenski podjetniški sklad
Trubarjeva 11
SI-2000 Maribor
www.podjetniskisklad.si

ESLOVÁQUIA

Slovenská záručná a rozvojová banka (SZRB)

Štefánikova 27
SK-814 99 Bratislava
www.szrb.sk

ESPAÑA

Instituto de Crédito Oficial (ICO)

Paseo del Prado, 4
ES-28014 Madrid
www.ico.es

SUÉCIA

ALMI Företagspartner AB

Liljeholmsvägen 32
SE-117 94 Stockholm
www.almi.se

REINO UNIDO

Community Development Finance Associação (CDFA)

Hatton Square Business Centre, Room 101
16/16a Baldwins Gardens
London EC1N 7RJ
United Kingdom
www.cdfa.org.uk

4.4. INSTITUIÇÕES QUE FORNECEM CONSULTORIA A PME

Devido às grandes diferenças existentes no sector bancário através da Europa, os conselhos dados neste guia não podem abranger todos os pormenores. Para mais informações, incluímos uma lista com algumas organizações públicas, semipúblicas e privadas que dão consultoria às PME sobre Basileia II e questões da notação. Notar que algumas das instituições são entidades centrais e vão provavelmente remeter as consultas para as suas filiais regionais.

ÁUSTRIA

Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ)

Wiedner Hauptstraße 63

AT-1045 Wien

www.wko.at

BÉLGICA

Union des Classes Moyennes (UCM)

29, Avenue A. Lacomblé

BE-1030 Bruxelles

www.ucm.be

Unie van Zelfstandige Ondernemers (UNIZO)

Spastraat 8

BE-1000 Brussel

www.unizo.be

REPÚBLICA CHECA

Hospodářská komora České republiky

Freyova 27

CZ-190 000 Praha 9

www.komora.cz

ESTÓNIA

**Eesti Väike- ja Keskmiste Ettevõtjate Assotsiatsioon
(EVEA)**

Address: Liivalaia 9

EE-10118 Tallinn

Webpage: www.evea.ee

FINLÂNDIA

Suomen Yrittäjät (SY)

Kaisaniemenkatu 13 A

FI-00101 Helsinki

www.yrittajat.fi

FRANÇA

**La Direction du Commerce, de l'artisanat, des services
et des Professions Libérales (DCASPL)**

3/5 rue Barbet de Jouy

FR-75007 PARIS

www.pme.gouv.fr

ALEMANHA

Deutscher Industrie- und Handelskammertag (DIHK)

Breite Straße 29
DE-10178 Berlin
www.dihk.de

Zentralverband des deutschen Handwerks (ZDH)

Mohrenstraße 20/21
DE-10117 Berlin
www.zdh.de

HUNGRIA

Kereskedők és Vendéglátók Országos Érdekképviselői Szövetsége (KISOSZ)

HU-1061 Budapest
Andrássy út 43
www.kisosz.hu

ITÁLIA

Confederazione generale dell'industria italiana (CONFINDUSTRIA)

Via dell'Astronomia 30
IT-00144 Roma
www.confindustria.it

Confederazione Generale Italiana dell'Artigianato (CONFARTIGIANATO)

Via di San Giovanni in Laterano 152
IT-00184 Roma
www.confartigianato.it

Confederazione Italiana della Piccola e Media Industria (CONFAPI)

Via della Colonna Antonina 52
IT-00186 Roma
www.confapi.org

Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa (CNA)

Via G. A. Guattani 13
IT-00161 Roma
www.cna.it

LETÓNIA

Latvijas amatniecības kamera (LAK)

Amatu iela 5
LV-1050 Rīga
www.lak.lv

LITUÂNIA

Lietuvos verslo darbdaviø konfederacija (LVDK)

A. Rotundo g. 5
LT-01111 Vilnius
www.ldkonfederacija.lt

LUXEMBURGO

Chambres des Métiers du Grand-Duché de Luxembourg

Circuit de la Foire Internationale 2
LU-1016 Luxembourg
www.chambre-des-metiers.lu

Federação des Artisans (FDA)

Circuit de la Foire Internationale 2
LU-1016 Luxembourg
www.federation-des-artisans.lu

PAÍSES BAIXOS

Midden- en Kleinbedrijf Nederland (MKB)

Brassersplein 1
NL-2612 CT Delft
www.mkb.nl

POLÓNIA

Związek Rzemiosła Polskiego (ZRP)

ul. Miodowa, 14
PL-00-246 Warszawa
www.zrp.pl

PORTUGAL

Associação Industrial Portuguesa (AIP)

Praça das Indústrias
PT-1300-307 Lisboa
www.aip.pt

ESLOVÉNIA

Obrtna zbornica Slovenije (OZS)

Celovška cesta 71
SI-1000 Ljubljana
www.ozs.si

ESPAÑA

Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa (CEPYME)

Diego de León, 50
ES-28006 Madrid
www.cepyme.es

SUÉCIA

Företagarna

Regeringsgatan 52
SE-106 67 Stockholm
www.foretagarna.se

REINO UNIDO

Forum of Private Business (FPB)

Ruskin Chambers
Drury Lane
Knutsford
Cheshire WA16 6HA
www.fpb.co.uk

4.5. GUIAS REGIONAIS SOBRE NOTAÇÕES E BASILEIA II

As publicações adiante indicadas são guias práticos para as PME interessadas em melhorar a sua notação bancária e condições de financiamento. Esta lista abrange os guias mais facilmente acessíveis, mas não é completa nem representa uma aprovação do conteúdo das publicações.

FRANCÊS

Plusieurs conseils pour optimiser votre rating

Autor: Patrick Hauri; Bruno Oppliger

Editor: PME Magazine

Ano: 2004

Les PME face aux enjeux du rating, du pricing et de Bâle II

Autor: UBS Business Banking

Editor: UBS

Ano: 2003

ALEMÃO

Leitfaden Rating Basileia II: Rating Strategien für den Mittelstand

Autor: Dr. Werner Gleißer; Dr. Karsten Fuser

Editor: Verlag Vahlen

Ano: 2003

Rating für den Mittelstand: Fit für das Gespräch mit der Hausbank

Autor: DIHK

Editor: DIHK

Ano: 2003

Internet: <http://verlag.dihk.de>

Rating im Handwerk

Autor: Uwe Baumann; Christian Eisenecker; Franz Falk; Erhard Steinbacher; Nikolaus Teves

Editor: Arbeitsgemeinschaft der Handwerkskammern in Baden-Württemberg

Ano: 2002

Internet: www.hwk-konstanz.de

ITALIANO

Negoziare con le banche alla luce di Basilea 2

Autor: Lenoci-Peola

Editor: Ipsoa

Ano: 2004

Guida a Basilea 2 (CD-Rom)

Autor: Camera di Commercio di Milano

Ano: 2004

Internet: www.mi.camcom.it

ESPAÑHOL

Basilea II: Una nueva forma de relacion banca-empresa

Autor: Jorge Soley; Ahmad Rahnema

Editor: McGraw-Hill / Interamericana de Espana, S.A.

Ano: 2004

4.6. CONJUNTO DE FERRAMENTAS E OUTRAS FONTES DE INFORMAÇÃO

Um vasto conjunto de ferramentas para a auto-avaliação e melhoria da gestão das PME foi desenvolvido por um recente projecto financiado pela Comissão Europeia. Concebido para informar as PME dos países da UE acerca de Basileia II, o projecto compilou um conjunto de ferramentas para as PME que está disponível em http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/basel_2.htm. Este conjunto inclui listas de verificação e quadros para avaliar objectivos de gestão e de negócios, para ordenar os produtos e serviços de acordo com o seu poder de atracção, para a análise de clientes e fornecedores e ferramentas de auto-avaliação relativas às capacidades operacionais e financeiras das PME.