



**LISBOA  
SCHOOL OF  
ECONOMICS &  
MANAGEMENT**

**MESTRADO**

**CONTABILIDADE, FISCALIDADE E FINANÇAS EMPRESARIAIS**

**TRABALHO FINAL DE MESTRADO**

**DISSERTAÇÃO**

**AS PME E AS SUAS DIFICULDADES EM OBTER FINANCIAMENTO**

**SAMIRA RODRIGUES SPENCER LOPES**

**JÚRI:**

**Presidente:** Mestre António Carlos de Oliveira Samagaio

**Vogais:** Doutor Nuno Joel Gaspar Fernandes Crespo

Doutor José Manuel Dias Lopes

Outubro 2014



**LISBOA  
SCHOOL OF  
ECONOMICS &  
MANAGEMENT**

**MESTRADO**

**CONTABILIDADE, FISCALIDADE E FINANÇAS EMPRESARIAIS**

**TRABALHO FINAL DE MESTRADO**

**DISSERTAÇÃO**

**AS PME E AS SUAS DIFICULDADES EM OBTER FINANCIAMENTO**

**SAMIRA RODRIGUES SPENCER LOPES**

**ORIENTAÇÃO: DOUTOR JOSÉ MANUEL DIAS LOPES, Professor  
Auxiliar Convidado do Instituto Superior de Economia e Gestão.**

**Outubro 2014**

## Índice

Agradecimentos .....	iii
RESUMO .....	iv
ABSTRACT .....	v
1 Introdução .....	1
1.1 Motivação .....	2
1.2 Objetivo do estudo .....	3
2 Revisão de Literatura .....	3
2.1 Conceito de PME .....	3
2.1.1 As vantagens das PME .....	5
2.1.2 As fontes de financiamento e o ciclo de vida da empresa .....	5
2.2 Acesso ao financiamento - Principais dificuldades .....	8
2.2.1 Assimetria de informação .....	9
2.2.2 As taxas de juros e a insuficiência das garantias apresentadas .....	9
2.2.3 A estrutura das instituições de crédito e as técnicas de empréstimos .....	10
2.2.4 O ambiente de informação, judicial, legal, de falência e fiscal .....	14
2.2.5 A crise do <i>subprime</i> e o impacto no financiamento das PME .....	15
2.3 Os Sistemas de Garantia de Crédito e o financiamento das PME .....	17
2.3.1 Definição de Sistema de Garantia de Crédito .....	17
2.3.2 Propósito da sua criação .....	18
2.3.3 Tipos de Sistema de Garantia de Crédito .....	18
3 Metodologia .....	22
3.1 Descrição da Amostra .....	22
4 Análise e Discussão de Resultados .....	24
5 Conclusões e Sugestões de pesquisa futura .....	33
Bibliografia .....	35
Anexos .....	39
Anexo I- Questionário .....	39
Anexo II- Estatuto PME Excelência 2013 .....	44
Anexo III- Principais produtos financeiros fornecidos pela Banca e Estado .....	45

Anexo IV- Sociedades Portuguesas de Garantia Mútua - História .....	47
Anexo V- Fontes de conflito Banca-PME, no processo de atribuição de crédito ..	49

### **Índice de Tabelas**

Tabela 1- Tipologias de PME.....	4
----------------------------------	---

### **Índice de Gráficos**

Gráfico 1- Tipo de Financiamento externo.....	25
Gráfico 2 - Produtos financeiros usados.....	26
Gráfico 3 - Aplicação do Financiamento.....	27
Gráfico 4 - Classificação do Relacionamento com a banca.....	27
Gráfico 5 - Com quantos bancos se relacionam.....	28
Gráfico 6 - Informações solicitadas pelos bancos.....	29
Gráfico 7 - Principais dificuldades no acesso ao financiamento bancário.....	30
Gráfico 8 - Ajudas ao financiamento, por parte das Instituições Governamentais.....	32

## Agradecimentos

Agradeço ao Doutor José Manuel Dias Lopes, por ter aceiteado esta proposta e por me ter orientado ao longo destes meses.

À minha família, principalmente à minha mãe e ao meu pai que sempre me incentivaram a seguir os meus objetivos, incondicionalmente. Não tenho palavras que expressem o meu total agradecimento por todo o carinho, paciência e dedicação que me dispensaram, desde sempre.

Aos meus amigos que muitas experiências enriquecedoras partilharam comigo.

Agradeço também a todas as pessoas cuja colaboração tornaram este trabalho possível.

Muito obrigada.

## RESUMO

O acesso ao financiamento e sobretudo ao capital é essencial ao crescimento das empresas. Ao obterem financiamento, vão realizar mais investimentos, que vão gerar crescimento económico. Num período de recuperação económica, os decisores políticos já reconheceram que as PME constituem o pilar para a retoma económica, a nível nacional e internacional.

As dificuldades em obter financiamento constituem, desde sempre, uma grande limitação para as PME devido às características inerentes às mesmas.

Este trabalho pretende apurar quais as principais dificuldades que as PME têm enfrentado a nível de obtenção de financiamento. Para isso é necessário compreender quais os produtos de financiamento mais utilizados pelas PME e como é que a crise financeira afetou o seu acesso às principais fontes de financiamento. Pretende-se também averiguar se as PME têm recorrido a fontes de financiamento alternativas à Banca, e se o Estado português tem conseguido chegar às PME, através de programas governamentais de apoio ao financiamento.

Durante o trabalho de pesquisa, foi elaborado um questionário, que foi enviado à uma seleção de PME portuguesas, distinguidas com o estatuto de PME Excelência em 2013.

Os resultados demonstram que as PME continuam muito dependentes do financiamento bancário. As maiores dificuldades no acesso ao financiamento são as taxas de juro aplicadas aos empréstimos bancários e as garantias solicitadas.

A crise não afetou significativamente as relações PME-Banca, tendo as empresas revelado, de um modo geral, um bom relacionamento com a Banca. As demonstrações financeiras têm tido um papel cada vez mais decisivo no aumento da confiança nas relações e consequentemente na concessão de crédito, sendo o documento mais solicitado pelas instituições financeiras antes de conceder crédito às PME, segundo os resultados obtidos.

Quer a nível nacional, quer a nível da União Europeia, várias políticas económicas têm sido debatidas no sentido de melhorar o acesso ao financiamento pelas PME e muitas já foram postas em prática.

**JEL:** G01, G32, D82, D92

**Palavras-chave:** Pequenas e Médias Empresas (PME), Dificuldades de Financiamento, Crise Financeira.

## **ABSTRACT**

Access to finance and especially to capital is essential for the growth of companies.

With funding, companies will conduct more investments that will generate economic growth. During a recovery period, policymakers have recognized that SMEs are the backbone to economic recovery both on national and international levels.

Obtaining financing has always constitutes a major constraint to SMEs due to their inherent characteristics.

The aim of this work is to investigate the main difficulties that SMEs have faced to access funding. It is necessary to understand which financing products are most used by SMEs and how the financial crisis affected their access to major sources of funding.

The intention is also to investigate whether SMEs have resorted to alternative sources of funding to the banking, and if the Portuguese State has been able to reach SMEs through government support programs funding.

During the research, a questionnaire, which was sent to a selection of Portuguese SMEs, awarded the 2013 Excellence SME status was developed.

The results showed that SMEs are still dependent on bank financing. The greatest difficulties in accessing finance are the interest rates for bank loans and guarantees requested.

The crisis did not significantly affect SME-Banking relationships and the companies have revealed, in general, a good relationship with the dealer.

The financial statements have been an increasingly crucial role in increasing the trust in the relationship and consequently in lending, the document being requested by most financial institutions before lending to SMEs, according to the results.

Both national and European Union level, various economic policies has been discussed in order to improve access to finance for SMEs and many have already been put into practice.

**JEL:** G01, G32, D82, D92

**Keywords:** Small and Medium Enterprises (SMEs), Financing Difficulties, Financial Crisis.

## 1 Introdução

O sector das Pequenas e Médias Empresas (PME) é um dos motores mais dinâmicos da economia de um país, tanto na prosperidade como em tempos de crise. É onde se encontram as empresas mais inovadoras e recentes, em comparação com as grandes empresas (Klapper, 2006).

Muitos autores têm demonstrado que as PME têm cada vez mais dificuldades no acesso ao financiamento, muito por causa da sua dimensão e opacidade, características inerentes às PME.

As PME são muito limitadas pela falta de apoio ao financiamento por motivos de assimetria informacional, riscos elevados, altas taxas de juro, insuficiência de garantias e ambiente regulamentar desfavorável (Bădulescu, 2010).

Informações confiáveis sobre as PME, nem sempre estão disponíveis, uma vez que não têm a obrigatoriedade de expor publicamente as suas demonstrações financeiras, nem são obrigadas a usar técnicas contábeis sofisticadas, obrigando os bancos a aplicar altas taxas de juros aos empréstimos. As informações sobre as PME tornam-se assim relativamente caras (Baas & Schrooten, 2006).

Os intermediários financeiros precisam de informações sobre os potenciais mutuários para decidir eficientemente em financiar um determinado projeto de investimento ou não.

A crise financeira internacional, cuja profundidade e extensão se agravou seriamente no último trimestre de 2008, e atingiu seriamente os bancos, fez com que as condições de financiamento das PME se tenham agravado ainda mais. O ano de 2013 foi marcado pelo frágil crescimento da economia mundial, e pelo início da saída da recessão da zona euro.

As PME têm sido apontadas pelos decisores políticos nacionais e a nível europeu como o principal motor por detrás da recuperação europeia. Uma retoma plena dependerá da criação de emprego, que depende do investimento, que por sua vez exige financiamento. O acesso ao financiamento representa um dos desafios mais importantes, quer para os empresários quer para o ambiente macroeconómico. Entender as necessidades de financiamento das PME - cuja dependência do crédito bancário é muito maior comparado com as grandes empresas, é de vital importância não só para os académicos, mas também para os decisores políticos.

Este trabalho pretende averiguar quais as principais dificuldades que as PME têm enfrentado a nível de obtenção de financiamento. Para isso é necessário compreender quais os produtos de financiamento mais utilizados pelas PME e como é que a crise financeira afetou o seu acesso às principais fontes de financiamento. Pretende-se também averiguar se as PME têm recorrido a fontes de financiamento alternativas à banca, e se o Estado português tem conseguido chegar às PME através de programas governamentais de apoio ao financiamento.

A maior parte das PME têm-se queixado das altas taxas de juro aplicadas pelos bancos e das garantias exigidas, impossíveis de satisfazer. O Estado pode desempenhar aí um papel importante, uma vez que cada vez mais tem de assumir um papel de dinamizador do financiamento e de garante junto das instituições financeiras, nomeadamente através das sociedades de garantia mútua (SGM). As SGM tornaram-se num instrumento preferido das políticas públicas para aumentar o acesso das PME ao financiamento. É uma área que tem sido cada vez mais desenvolvida e pesquisada pela literatura (Beck & Klapper, 2010).

Muitos autores, p.e. Zecchini & Ventura (2009) e Uesugi *et al.* (2010), chegaram à conclusão que o impacto das sociedades de garantia de crédito para as PME tem sido positivo, gerando maior disponibilidade de crédito e menores custos de empréstimo, sem comprometer a sustentabilidade financeira. E que as mesmas têm tido um papel fundamental em facilitar o relacionamento PME-Banca.

## 1.1 Motivação

A escolha do tema desta investigação deve-se, em primeiro lugar, ao papel extremamente importante das PME na economia do país.

Em segundo lugar, devido à necessidade de perceber quais as principais dificuldades que as PME portuguesas se deparam no acesso ao crédito, principalmente após o agravamento da situação financeira mundial, com fortes repercussões a nível europeu e nacional.

Com o desenrolar da pesquisa, descobriu-se o papel diferenciador que as SGM têm tido no financiamento das PME.

Os resultados obtidos poderão ter um elevado grau de interesse no meio empresarial bem como no seio das entidades públicas, numa altura em que muito se debate as políticas de relançamento da economia, onde um dos pilares principais são as PME.

## 1.2 Objetivo do estudo

Com a realização deste trabalho pretende-se saber, antes de mais, como é que as PME se financiam para depois focar nas principais restrições que se deparam ao recorrerem ao financiamento.

Inevitavelmente investiga-se também quais os apoios por parte do Estado no alívio das restrições e o grau de aderência das empresas aos programas de apoio governamental disponibilizados, principalmente no contexto económico difícil em que se vive.

## 2 Revisão de Literatura

Neste capítulo revêem-se os aspetos relevantes da literatura associada ao tema. O capítulo está organizado em 3 seções. A seção 2.1 que revê a definição oficial de PME, as suas vantagens e principais fontes de financiamento. A seção 2.2 que revê as principais dificuldades apontadas pelas PME quando recorrem ao financiamento bancário. Por fim a seção 2.3 que fala da importância das Sociedades de Garantia de Crédito no financiamento das PME.

### 2.1 Conceito de PME

A última definição oficial a nível da Europa foi feita pela Comunidade Europeia, através da recomendação de 2003/361/CE, de 6 de Maio de 2003, que padroniza a noção de PME a nível europeu e salienta os mecanismos comunitários de apoio às PME.<sup>1</sup>

A definição está em função do número de trabalhadores e do volume de negócios ou do número de trabalhadores e do balanço total anual e é utilizada atualmente, de forma unânime conforme a tabela que se segue:

---

<sup>1</sup> A Direção Geral de Empresas e Indústria procede regularmente a um controlo da aplicação da definição de PME. Em 2012, com base nos resultados de avaliações efetuadas em 2006 e 2009, foi realizado um estudo independente sobre a utilização na prática da definição de PME na fase de execução. O referido estudo concluiu não ser premente efetuar uma revisão de fundo da definição de PME atendendo à evolução dos aspetos demográficos das PME desde 2003, às perturbações que poderiam resultar de uma alteração da definição, à abordagem que defende a concessão de «menos auxílios estatais e mais bem dirigidos» e às opiniões da maioria das partes interessadas. Com efeito, apesar de a definição ter de ser atualizada mais cedo ou mais tarde a fim de ser ajustada à inflação, à produtividade da mão-de-obra e à evolução da relação volume de negócios/balanço total, tais alterações não são urgentes. As conclusões e sugestões do relatório final constituirão a base da revisão do guia do utilizador, que deverá estar disponível em todas as línguas até março de 2015.

Fonte: [http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index\\_pt.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_pt.htm)

Tabela 1- Tipologias de PME

<b>Categoria de Empresa</b>	<b>Número de Funcionários</b>	<b>Volume de Negócios ou Balanço Total</b>
Micro	Menos de 10 funcionários	Menos de 2M€
Pequena	Entre 10 e 49 funcionários	Menos de 10M€
Média	Entre 50 e 250 funcionários	Volume de Negócios inferior a 50M€ e/ou Balanço Total inferior a 43M€
Grande	Mais de 250 funcionários	Volume de Negócios superior a 50M€ e/ou Balanço Total superior a 43M€

Fonte: Adaptado de Jornal Oficial da União Europeia (2003/361/CE)

Foi também este o critério adotado pelo Instituto de Apoio a Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento (IAPMEI), através do Decreto-Lei n.º 372/2007 de 6 de Novembro, que transpôs a recomendação para a legislação. Este documento foi elaborado com o objetivo genérico de guiar as empresas no processo de certificação do estatuto de PME em Portugal.

Uma empresa que satisfaça os critérios que lhe permitem ser qualificada como sendo uma PME pode beneficiar essencialmente de dois tipos de ajuda: (i) Possibilidade de beneficiar de apoios, ao abrigo de uma série de programas de apoio europeus, dirigidos especificamente às PME, como, por exemplo, financiamento à investigação e competitividade, financiamento à inovação e programas nacionais de apoio idênticos que, se não fossem dirigidos às PME, poderiam ser considerados ilegais p. e. auxílios estatais. (ii) Menos requisitos ou custos reduzidos relacionados com as formalidades administrativas da União Europeia (UE).

O IAPMEI, define que empresa é qualquer entidade que, independentemente da sua forma jurídica exerce uma atividade económica. São, nomeadamente, consideradas como tal as entidades que exercem uma atividade artesanal ou outras atividades a título individual ou familiar, as sociedades de pessoas ou as associações que exercem regularmente uma atividade económica.

Segundo Lukács (2005), algumas são dinâmicas, inovadoras e orientadas para o crescimento, enquanto outras estão satisfeitas em permanecer pequenas e, talvez, de propriedade familiar.

De acordo com dados da UE, 2014, existem cerca de 20 milhões de PME na Europa (99% das empresas da UE), e em finais de 2012 empregavam aproximadamente 87 milhões de pessoas, que representava 66,5% do total de empregos nesse ano. Em termos

de valor acrescentado as PME contribuíram com 3,4 milhões de euros. Nos últimos anos, 80% dos novos empregos na UE foram criados pelas PME.

### 2.1.1 As vantagens das PME

Para Floyd & McManus (2005) a flexibilidade das PME é um fator diferenciador, já que esta característica permite-lhes respostas mais atempadas e eficazes do que sucederiam caso estivessem apoiadas numa estrutura pesada e pouco versátil, típica das grandes empresas. Os mesmos autores acrescentam ainda que as empresas de menor dimensão tendem a ser mais recentes no que toca à data da sua constituição do que as empresas de maior dimensão, estando por isso, mais na disposição de arriscar e, por consequência, de se tornarem mais inovadoras.

Posteriormente, Lukács (2005), acrescenta a ideia de que as PME produzem aquilo que poucas empresas querem produzir, independentemente dos fatores que estejam por detrás dessa decisão. Isto é, apesar da influência inquestionável que as grandes empresas possuem sobre as PME, se não existirem mais PME para fornecer determinado tipo de bens, as grandes empresas, não produzindo os mesmos internamente, ficam sem esses bens ao melhor custo.

Johnson & Turner (2010) defendem ainda que as PME desempenham uma função social, empregando pessoas mais jovens que, possivelmente mais eficientes, apresentam maior abertura para a aquisição de novas competências.

### 2.1.2 As fontes de financiamento e o ciclo de vida da empresa

As empresas são financiadas quer por capitais próprios<sup>2</sup>, quer por capitais alheios<sup>3</sup>. A escolha vai depender de alguns fatores.

Os empresários podem optar por financiamento através de capitais alheios, a fim de manter a propriedade e o controle da sua empresa, ou podem escolher financiar-se a partir de capitais próprios para ajudar a partilhar o risco com investidores menos avessos ao risco (Berger & Udell, 1998).

As fontes de financiamento podem ser internas e/ou externas (Berger & Udell, 1998). Faz todo o sentido analisar as fontes de financiamento tendo em conta as diferentes

---

<sup>2</sup> Capital fornecido pelos sócios ou acionistas, acumulado com a riqueza criada pela própria empresa. (Carvalho das Neves, 2003)

<sup>3</sup> Dívidas a terceiros a curto, médio e longo prazo. (Carvalho das Neves, 2003).

fases de ciclo vida de uma empresa<sup>4</sup>, pois as necessidades de financiamento vão mudando ao longo desse ciclo (Berger & Udell, 1998).

Os autores dividem o ciclo de vida de uma empresa em quatro fases: (a) Fase de arranque (*start-up*), (b) Fase inicial (*early*), (c) Fase posterior (*later*) e (d) Fase pública. Algumas fontes de financiamento podem fazer sentido apenas em determinadas fases ou podem estar interligadas. Na fase de arranque, o normal é a empresa ser financiada, na sua quase totalidade, através de capitais próprios. À medida que vai ganhando potencial de crescimento, começa a intermediar o seu financiamento entre o capital próprio e o capital alheio (Berger & Udell, 1998).

As empresas jovens, sendo mais opacas, contam com o financiamento, antes e durante o arranque das atividades, de *insiders* financeiros<sup>5</sup>. Caso tenham necessidade de efetuar um empréstimo a uma instituição financeira, os bens pessoais são dados como garantia. Isso pode gerar conflitos na literatura convencional uma vez que poderá ser considerado um financiamento externo, o que é praticamente impossível nesta fase do ciclo. Mas (Berger & Udell, 1998) defendem que, em termos económicos, não é propriamente um fundo externo já que as garantias apresentadas em caso do não cumprimento, pertencem ao património pessoal dos sócios.

Nessa fase também é comum estarem presentes os capitalistas de risco. O empresário ainda está a desenvolver o produto ou a projetar o negócio, e por isso a maioria dos ativos são intangíveis, daí o acesso ao financiamento externo ser muito difícil de obter. É esse projeto ou plano de negócio que vai servir para atrair o capital de risco que vai apoiar a empresa (Berger & Udell, 1998). O capital de risco é fornecido primeiramente por *Business Angels (BA)*<sup>6</sup> e na fase inicial, quando o produto já começa a ter resultados, por *Venture Capital*,<sup>7</sup> embora os dois possam ser complementares (Berger & Udell, 1998).

---

<sup>4</sup> Teoria *pecking-order*: as empresas seguem sequência hierárquica na seleção das fontes de financiamento (inicialmente: autofinanciamento e posteriormente financiamento externo) (Myers & Majluf, 1984); (Rajan & Zingales, 1995);

<sup>5</sup> Membros fundadores, amigos e família (Berger & Udell, 1998).

<sup>6</sup> São empreendedores com capital disponível e *know-how* baseado na sua longa experiência de gestão de pequenos negócios, dispostos a ceder capital a empresas emergentes, cuja dimensão ainda é muito pequena para atrair capital de risco (Berger & Udell, 1998).

<sup>7</sup> Ao contrário dos BA, a atividade de *venture capital* é intermediada. Os capitalistas de risco desempenham as funções por excelência dos intermediários financeiros, usando fundos de um grupo de investidores e redistribuindo esses recursos em investimentos em empresas informacionalmente opacas (Berger & Udell, 1998).

Na fase posterior, quando a empresa começa a obter rendimentos, os lucros passam a ser uma importante fonte de financiamento, ou servem de suporte para recorrerem ao financiamento externo. Nessa altura já existem ativos tangíveis que podem servir de garantia, bem como demonstrações financeiras mais sólidas, surgindo a possibilidade de recorrer à banca comercial, que continua a ser a principal fonte de financiamento às PME em geral (Beck *et al.* 2008).

A forma mais recorrente de financiamento bancário consiste no empréstimo contratual. Trata-se de um contrato a prazo, emitido por uma instituição financeira para fornecer capital, sob termos especialmente pré determinados, num intervalo de tempo futuro, a menos que as condições iniciais do devedor tenham sofrido mudanças adversas materiais, ou o mutuário tenha violado o pacto do contrato de dívida (Berger & Udell, 1998). A vantagem do empréstimo contratual consiste na proteção do mutuário - pelo menos até o contrato expirar - contra o racionamento de crédito ou crises de crédito, normalmente dependentes das condições do mercado e não da deterioração das condições do mutuário (Berger & Udell, 1998).

Mas as possibilidades de financiamento através da banca não se esgotam no empréstimo bancário clássico. As linhas de crédito e os descobertos bancários também são muito utilizados, sendo formas de crédito rotativas que permitem à empresa obter capital a qualquer momento, conforme for necessitando, durante um intervalo de tempo especificado (Berger & Udell, 1998). Muito flexíveis e convenientes para os mutuários, são normalmente utilizadas para fornecer capital circulante, em detrimento de financiar grandes investimentos.

O *leasing* é outro instrumento de financiamento bastante utilizado. Geralmente, a empresa recorre ao *leasing* quando não pretende afetar grandes quantidades de capital para ter acesso a um determinado bem. Envolve a aquisição de ativo imobilizado pelo credor, conhecido como locador. É um método muito comum de financiamento de equipamentos, veículos automóveis e imobiliário (Berger & Udell, 2006). Para além da banca, existem empresas especializadas neste tipo de financiamento.

Outro produto de financiamento é o *factoring*. Trata-se um instrumento de gestão de tesouraria, ou seja, de cobertura das necessidades de curto prazo. Envolve a compra de contas a receber por parte do credor (Berger & Udell, 2006).

Quanto às fontes não financeiras, a mais utilizada é o crédito comercial, que embora menos estudado que os empréstimos bancários, é de extrema importância para as PME

(Berger & Udell, 2006). Apesar de dispendioso, uma pequena fração de crédito comercial contribui para a otimização dos custos de transação, da liquidez e gestão de caixa. Também pode constituir uma opção acertada durante as crises financeiras (Berger & Udell, 2006).

## 2.2 Acesso ao financiamento - Principais dificuldades

Para que as empresas cresçam é essencial o acesso ao financiamento e sobretudo ao capital. Ao obterem financiamento, vão realizar mais investimentos, que vão gerar crescimento económico.

Porém, há que admitir que um dos maiores problemas enfrentados pelas PME é a falta de disponibilidade de linhas de financiamento adequadas, a falta de disponibilidade de instituições financeiras ou investidores de capital privado para atender os requisitos de financiamento das mesmas (Bădulescu, 2010).

As dificuldades no acesso ao financiamento continuam a ser das maiores preocupações dos gestores das PME da União Europeia (UE). O último inquérito efetuado pelo Banco Central Europeu (BCE) às PME da zona euro concluiu que, a seguir à dificuldade em aumentar a quota de mercado e aos custos de produção, está a preocupação com o acesso ao financiamento. Os países com maiores dificuldades económicas apontam o acesso ao financiamento como a principal preocupação. Em Portugal, Espanha, Itália e Irlanda cerca de 20% das empresas inquiridas afirmam ser essa a sua principal preocupação, sendo que na Grécia essa percentagem sobe para cerca 40%, contra os escassos 6% obtidos na Alemanha. De seguida encontram-se as preocupações com a qualificação da equipa de trabalho e com a experiência profissional dos gestores, apontadas principalmente pelas PME Alemãs. Por último as mudanças no ambiente regulatório, tanto a nível nacional como da UE.

Segundo o inquérito acima referido, os principais obstáculos apontados pelas PME da zona euro, ao recorrerem a um empréstimo bancário, são as rejeições aos pedidos de empréstimo por parte das instituições financeiras, o montante garantido limitado e os altos custos relacionados com o empréstimo que levam à desistência do mesmo. Saliente-se que as respostas obtidas evidenciaram o fator "medo da rejeição", que faz com que muitas PME sequer tentem obter um empréstimo junto à banca. Em Portugal, segundo dados divulgados pela Associação de PME, as principais dificuldades apontadas pelas PME quando recorrem à banca, além dos juros elevados e das garantias

exigidas, são os processos muito burocráticos e o longo tempo de espera para que o crédito lhes seja concedido.

No entanto, existem outros fatores que além de afetar o desempenho das PME, continuam a constituir verdadeiros entraves ao acesso ao financiamento, principalmente ao crédito bancário.

### 2.2.1 Assimetria de informação

Berger & Udell (1998, 2006) além de outros autores<sup>8</sup>, vêm apontando a opacidade informacional<sup>9</sup> como a principal característica das PME. A assimetria de informação surge devido à ausência de demonstrações financeiras padronizadas e auditadas, além do conhecimento limitado do banco sobre a empresa mutuária (Bădulescu, 2010). Berger & Udell (1998) apontam a não obrigatoriedades das PME em tornar públicas as informações financeiras e os contratos mantidos no sigilo com as diversas entidades (empregados, fornecedores, clientes), como fatores que agravam essa situação. Além disso, as PME não emitem valores mobiliários em mercados públicos cotados. Torna-se assim difícil comprovar a sua credibilidade e qualidade e conseqüentemente manter um relacionamento de confiança com as entidades que concedem crédito. Na presença desta imperfeição de mercado, as instituições financeiras enfrentam problemas de seleção adversa<sup>10</sup> e risco moral<sup>11</sup> o que torna a avaliação dos projetos de investimento e o acompanhamento das oportunidades dos seus mutuários muito difícil<sup>12</sup>. Como consequência, é muitas vezes negado o financiamento aos projetos viáveis (García-Teruel *et. al*, 2014).

### 2.2.2 As taxas de juros e a insuficiência das garantias apresentadas

Além das características já apontadas, as instituições financeiras consideram o ambiente das PME muito competitivo e incerto em comparação com as grandes empresas, o que

---

<sup>8</sup> (Sharpe, 1990; Beck & Demirgüç-Kunt, 2006; Bădulescu, 2010; Beck & D.-Kunt, 2006; Garcia-Teruel *et al.* 2014).

<sup>9</sup> Opacidade informacional consiste na dificuldade das instituições financeiras em observar se a empresa tem capacidade de pagamento.

<sup>10</sup> A seleção adversa, ocorre quando os credores são incapazes de diferenciar entre um projeto financeiro e um projeto duvidoso, tendo como consequência o aumento do preço (os juros do empréstimo). Estes não fazem uma seleção eficiente. (Bădulescu, 2010).

<sup>11</sup> O risco moral traduz-se na dificuldade de monitorização do uso que é dado ao montante do empréstimo, ou de parte dele. Este é muitas vezes usado para outros fins que não o inicialmente proposto (Bădulescu, 2010).

<sup>12</sup> Anexo V- Fontes de conflito Banca-PME, no processo de atribuição de crédito.

implica uma alta variabilidade de retorno dessas empresas, dentro do mesmo setor e, consequentemente, elevadas taxas de incumprimento (Bădulescu, 2010).

As PME são consideradas de alto risco por possuírem ativos insuficientes, elevadas taxas de insucesso, baixa capitalização e vulnerabilidade a riscos de mercado (Bădulescu, 2010). O autor ainda acrescenta que as PME são caracterizadas por possuírem dotações técnicas insatisfatórias, dificuldades em assegurar pessoal técnico qualificado e uma gestão inexperiente (capital humano) em se adaptar às rápidas mudanças da economia atual.

Nos países em desenvolvimento, o perfil de risco é ainda marcado pelo ambiente legislativo e competitivo instável, com consequências negativas para a segurança das transações.

Para estar disponível a correr o risco, o financiador vai aplicar altas taxas de juro aos empréstimos, que as PME têm dificuldades em cumprir, o que provoca desmotivação em avançar com o pedido de empréstimo ou dificuldades em pagar as prestações (Berger & Udell, 2006).

Além de exigirem retornos mais elevados, para reduzir o risco, os credores, estabelecem fortes condições de contratação que incluem a exigência de garantias como os ativos, as contas a receber, os imóveis e os bens pessoais, que as empresas não conseguem satisfazer. Algumas instituições exigem ainda o reembolso antecipado do empréstimo ou restringem o acesso ao restante montante de empréstimo não utilizado (Bădulescu, 2010).

Muitas vezes a própria ausência de garantias, denuncia a falta de preparação e consolidação do negócio, mostrando que o montante solicitado é exagerado, anunciando dificuldades futuras em cumprir com o projeto a que a PME se propõe (Bădulescu, 2010).

### 2.2.3 A estrutura das instituições de crédito e as técnicas de empréstimos

O financiamento bancário tem sido a principal forma de as empresas obterem capital, principalmente por parte das PME, daí a importância de analisar o papel dos bancos na concessão de crédito (Beck *et al.*, 2008). Estudar a estrutura financeira das instituições, implica necessariamente perceber as técnicas de empréstimo. A literatura acerca dos

efeitos da estrutura das instituições financeiras<sup>13</sup> de um país, sobre a viabilidade e rentabilidade com que as diferentes técnicas de empréstimo<sup>14</sup> podem ser implantadas para financiar as PME, é muito vasta.

A literatura genérica<sup>15</sup> defende duas categorias de técnicas de empréstimo. (i) Os empréstimos de relacionamento baseados em informações de carácter qualitativas, também designadas por *soft information*, acerca da empresa, recolhidas através do contacto banco-empresa, de forma contínua ao longo do tempo, com o proprietário, gerente ou funcionário da empresa e com membros da comunidade local (Berger & Udell, 2006).

(ii) Os empréstimos baseados nas transações<sup>16</sup>, que utiliza informações quantitativas também designadas por *hard information*, ou seja, informações de carácter contabilístico como as demonstrações financeiras, com o objetivo de estimar os fluxos de caixa futuros dos mutuários e avaliar a sua capacidade de pagamento (Berger & Udell, 2006).

A literatura tradicional defende que os bancos pequenos estão mais aptos a conceder financiamento às PME devido à facilidade de relacionamento, enquanto os grandes bancos estão mais aptos para as grandes empresas, através de empréstimos com base em transações.

Berger & Udell (2006) vêm por em causa a literatura tradicional. Afirmam que a estrutura implícita na maior parte da literatura é simplista, negligencia elementos-chave do sistema financeiro, e muitas vezes conduz a conclusões enganosas. Defendem que existe uma série de técnicas de transações distintas, incluindo *arm lenght*, que podem ser utilizadas por instituições financeiras maiores aplicadas às PME, incluindo empréstimos com base em demonstrações financeiras. Apontam vários exemplos como empréstimos baseados em ativos, empréstimos baseados em ativos fixos, *scoring* de crédito aplicado a pequenas empresas, *factoring*, *leasing* e crédito comercial. Também

---

<sup>13</sup> Segundo Berger & Udell (2006) estruturas financeiras incluem a presença de diferentes tipos de instituições financeiras e as condições em que operam - o tamanho, o tipo de propriedade e a concorrência no setor.

<sup>14</sup> As técnicas de empréstimo consistem numa combinação única de fontes primárias de informação, triagem e subscrição de políticas, procedimentos, estrutura do contrato do empréstimo e de mecanismos de acompanhamento (Berger & Udell, 2006).

<sup>15</sup> Degryse & Cayseele (2000); Stein (2000); Baas & Schrooten (2006); Petersen & Rajan, (1994, 1995).

<sup>16</sup> Incluindo os empréstimos *arm lenght*, que também são uma técnica empréstimo que usa informações *hard* das empresas e ativos tangíveis como garantia.

Berger & Black (2011) chegaram à mesma conclusão e ajudaram a quebrar o vínculo tamanho do banco - técnicas de empréstimos - tamanho da empresa.

O reconhecimento desta heterogeneidade entre as técnicas de transação e o seu impacto sobre a disponibilidade de crédito para os mutuários opacos tem sido muito importante para desbloquear eventuais restrições de empréstimos às PME. Cada vez mais se reconhece a importância de um mercado bancário diversificado, tanto em termos de oferta, bem como em termos de técnicas de empréstimo (Bădulescu, 2010). Evidências recentes mostram que os empréstimos baseados em transações e *arm lenght* têm sido mais rentáveis (Beck *et al.*, 2014). Têm permitido que os bancos maiores e estrangeiros também concedam empréstimos às PME, sobretudo em períodos de crise (Berger & Black, 2011).

Quanto à propriedade das instituições financeiras, a literatura muito tem discutido acerca da questão se os bancos estrangeiros são ou não uma opção de financiamento às PME. Beck *et al.* (2008) concluíram que os bancos privados estrangeiros e os estatais nacionais usam diferentes técnicas de empréstimos para o financiamento das PME, e que isso não afeta a medida, o tipo, e o preço dos empréstimos, sugerindo que o financiamento das PME não precisa ser baseado apenas nos empréstimos de relacionamento. Isso vem contrariar anteriores autores que defendem que os bancos domésticos estão melhor preparados para financiar as PME, porque têm mais facilidade nos empréstimos de relacionamento baseados principalmente em *soft information*, comparado com os bancos estrangeiros (Stein, 2002).

Pesquisas recentes (De Haas & Lelyveld, 2010; Beck *et al.*, 2014) concluíram que os bancos estrangeiros podem emprestar às PME na mesma medida que os bancos domésticos, mas utilizando diferentes técnicas e estruturas.

Quando se trata de propriedade estatal ou privada, as conclusões também tem sido ambíguas ao longo dos anos. Segundo (Berger & Udell, 2006; Bădulescu, 2010), as instituições estatais têm, à primeira vista, vantagem comparativa em empréstimos baseados em transações e desvantagem em empréstimo de relacionamento pois estas instituições são tipicamente grandes, comparadas com as privadas, excetuando as multinacionais. Por outro lado defendem que o facto de os bancos estatais trabalharem com subsídios governamentais de apoio às PME pode constituir vantagem tanto para as PME como para a instituição estatal. Mas também pode ter efeito contrário, caso a triagem e monitoramento das PME não seja bem feito. A falha desses dois aspetos pode

levar a que sejam financiados projetos inviáveis e consequentemente as PME não consigam reembolsar os empréstimos dentro do prazo acordado.

Bădulescu (2010) considera que uma estrutura bem equilibrada do setor bancário, com bancos estatais envolvidos em grandes projetos nacionais, com bancos privados pequenos, flexíveis e dinâmicos, familiarizados com empréstimos de relacionamento, e a presença de um banco estrangeiro desafiador, pode explorar todas as oportunidades de uma economia, criando uma grande base para atender as necessidades de financiamento das PME.

(Berger & Udell, 2006; Beck *et al.*, 2008; Berger & Black 2011) apenas encontraram diferenças no nível de empréstimos concedidos às PME quando introduziram um fator (nível de desenvolvimento de um país). Concluíram que a parcela de empréstimos concedidos às PME para fins de investimento, independentemente da propriedade, é significativamente menor nos países em desenvolvimento, pois os custos de financiamento e as taxas de juros são mais elevados nesses países, devido ao ambiente económico, jurídico e institucional mais instável em que os bancos operam. Mais recentemente, De Haas & Lelyveld (2010) num estudo efetuado a 45 grandes bancos na Europa Central e Oriental chegam à mesma conclusão.

Observaram ainda que a presença de bancos multinacionais pode ser benéfica para as empresas em períodos de crise, especificamente, os que operam através de uma rede local de sucursais e filiais no país de destino. Estes têm um papel estabilizador desde que a casa-mãe esteja bem financeiramente, para não correr o risco de contaminar a subsidiária e produzir o efeito contrário.

Quanto ao impacto da concorrência bancária na disponibilidade de crédito para as PME, vários autores têm defendido que, quanto maior for a concorrência bancária, melhor será o acesso ao financiamento. A concorrência gera descida generalizada das taxas de juro, resultante de uma menor concentração bancária (Ongena *et al.*, 2013).

No seu estudo, Ryan *et al.* (2014) analisam a concentração e a concorrência no mercado bancário. Mas chegaram à conclusão que a análise do poder de mercado dos bancos, a partir da concentração estrutural bancária, atualmente não tem sido muito utilizada, pois o setor bancário é, muitas vezes, simultaneamente concentrado e competitivo (ou diluído e não competitivo). Ao invés disso, sugerem que deve-se olhar mais para fatores como o tamanho do banco, a complexidade do banco em termos de variedade de

produtos e serviços, a fluidez da informação no mercado e o próprio tamanho do mercado.

#### 2.2.4 O ambiente de informação, judicial, legal, de falência e fiscal

Também designados por infraestrutura de empréstimo, podem trazer diferenças significativas na disponibilidade de crédito para as PME, facilitando a utilização das diversas técnicas de empréstimos (Berger & Udell, 2006).

Um estudo efetuado por Beck *et al.*, (2008), a vários países, descobriu que o efeito dos problemas financeiros, legais e de corrupção, de forma consistente, restringe o crescimento das empresas menores, mais do que as grandes empresas.

O ambiente de informação está relacionado com a contabilidade e com a partilha de informações. Normas de contabilidade robustas e empresas de contabilidade independentes e credíveis são condições necessárias à elaboração de demonstrações financeiras exemplares, fundamentais à concessão de empréstimos com base em técnicas de transações.

A partilha de informações é essencial para as agências de crédito que fornecem dados de desempenho quanto aos pagamentos, ajudando a reduzir o custo e o tempo de processamento dos empréstimos e o nível de incumprimento (Miller, 2003). A informação proveniente de agências de crédito é utilizada por todas as técnicas de empréstimos mas é essencial para a técnica baseada no *scoring* de crédito (Berger & Udell, 2006). O acesso à informação histórica de crédito, proveniente das agências de crédito, está positivamente relacionada o *factoring* (Klapper, 2006).

O ambiente judicial, legal e de falência de um país também afeta significativamente o contexto da contratação de crédito. As leis comerciais especificam os direitos de propriedade associados às transações comerciais, e os ambientes judicial e de falência determinam a eficácia da aplicação dessas leis em disputas comerciais e em resoluções de falência. Isso vai determinar a confiança entre as partes contratantes (Berger & Udell, 2006). A ineficiência judicial, ou seja, custos elevados dos procedimentos judiciais, está associada à redução do acesso ao crédito (Berger & Udell, 2006). A formulação e aplicação de leis comerciais também afetam a implementação de elementos contratuais como preços, maturidade, garantias, restrições e acordos pessoais que são essenciais para mitigar problemas de seleção adversa e de risco moral (Berger & Udell, 1998).

As políticas governamentais que restringem a entrada de bancos estrangeiros podem ter grandes efeitos sobre a disponibilidade de crédito às PME, dadas as conclusões de que as quotas de mercado maiores para bancos estrangeiros são muitas vezes associadas a uma maior disponibilidade de crédito para as PME, em países em desenvolvimento, sobretudo em períodos de forte crise financeira (Berger & Udell, 2006).

Em muitos países a remoção de restrições geográficas resultou numa significativa consolidação do sector bancário, incluindo entre bancos e outros tipos de instituições financeiras<sup>17</sup> (Berger & Udell, 2006).

### 2.2.5 A crise do *subprime* e o impacto no financiamento das PME

Segundo Berger & Udell (1998), durante um período de crise, o acesso ao crédito torna-se mais restrito, especialmente para as PME. Por um lado, nos períodos de crise, estimam-se as piores perspetivas para as empresas, quer em termos de investimento, quer em termos de fluxo de caixa reduzido. Por outro lado, os bancos, tornam-se mais seletivos na concessão de crédito, tendo em conta o aumento do risco que têm que enfrentar.

Vários autores têm inferido acerca do impacto da crise financeira no financiamento das PME. Kremp & Sevestre (2013) analisaram se a evolução do crédito concedido às PME francesas, durante o período recente foi impulsionado: (i) pelo aumento das restrições de crédito, decorrente de um comportamento mais cauteloso dos bancos; ou (ii) pela diminuição das atividades, dos investimentos e projetos das empresas.

O seu estudo incluiu uma amostra de 60 mil empresas francesas entre 2009 e 2010. Contrariamente à visão comum de que as PME sofrem de uma forte restrição de crédito durante a crise, concluíram que, mesmo durante a crise financeira, o racionamento de crédito manteve-se bastante limitado para PME francesas.

Os autores chegaram à conclusão que apesar do comportamento mais cauteloso dos bancos na concessão de empréstimo, as PME francesas não têm sido muito afetadas pelas restrições de crédito, i.e., taxas de juro e garantias exigidas.

A principal justificação para a diminuição observada nos empréstimos é explicada pela diminuição da procura das empresas pelo crédito, decorrente da forte diminuição da sua atividade e de projetos de investimento, decorrente do clima económico atual.

---

<sup>17</sup> Na UE, a licença bancária única e outras partes do Programa do Mercado Único apareceu para estimular consideravelmente a consolidação financeira das instituições dentro da própria UE.

Também os autores (Rottmann & Wollmershauser, 2012) chegaram à mesma conclusão em relação às PME alemãs. Afirmaram que nesta última crise financeira, em que os bancos estão muito mais envolvidos do que em recessões anteriores, devido às enormes perdas de ativos contabilisticamente "tóxicos", os indicadores de uma crise de crédito às PME mostraram-se muito fracos na Alemanha.

Mas de acordo com o relatório da (UE, 2014), estas conclusões não se verificaram em todos os países da UE. Embora a crise tenha afetado todos os setores de atividade económica, as consequências não foram distribuídas de forma homogênea nos Estados-membros da UE. As PME situadas em países com características estruturais sólidas, incluindo as instituições financeiras, resistiram relativamente melhor às dificuldades da crise e espera-se uma recuperação mais rápida em comparação com outros grupos de países. As PME presentes em países com características estruturais relativamente moderadas sofreram mais com a crise. Para esses países, a recuperação deverá ser consideravelmente mais difícil. Por exemplo, em Itália, onde as empresas, especialmente as PME, são muito banco-dependentes<sup>18</sup>, tanto para o capital circulante como para o financiamento de longo prazo, sendo muito sensíveis a qualquer distorção na oferta de crédito (Cotugno *et al.*, 2013).

Os autores analisaram o período entre dezembro de 2007 e setembro de 2009 e concluíram que os bancos italianos reduziram a quantidade de crédito disponível para os mutuários.

No entanto, empresas com relações exclusivas ou quase exclusivas com as instituições financeiras foram menos expostas às restrições de crédito. Concluíram que, mesmo no meio da crise, os bancos são capazes de levar em consideração a natureza do seu relacionamento com os seus clientes ao fazerem as suas escolhas financeiras, favorecendo relações mais consolidadas do que as que têm natureza mais transacional (Cotugno *et al.*, 2013). Esta conclusão está totalmente coerente com a visão de que os empréstimos de relacionamento ajudam a superar a assimetria de informações e problemas de agência, diminuindo as restrições no acesso ao financiamento<sup>19</sup>. Cotugno

---

<sup>18</sup> Como é o caso de Portugal.

<sup>19</sup> As evidências sobre os efeitos do número de relações bancárias sobre a disponibilidade de crédito e o custo de crédito são ambíguas. Uma parte da literatura demonstra as vantagens em manter um único relacionamento bancário (Diamond, 1991; Petersen & Rajan, 1994, 1995; Cole, 1998, Berger *et al.*, 2005) enquanto a outra parte, em oposição, privilegia o relacionamento com múltiplos bancos (Sharpe, 1990; Cardone *et al.*, 2005; Bonfim *et al.*, 2009).

*et al.* (2013) acrescentam ainda que os empréstimos de relacionamento são um importante aliado durante as crises, diferenciando-se da maior parte da literatura, que testa os benefícios nas empresas, durante períodos economicamente estáveis.

### 2.3 Os Sistemas de Garantia de Crédito e o financiamento das PME

Os sistemas de garantia de crédito (SGC) têm tido um interesse renovado por parte dos Governos com vista a promover o acesso ao financiamento às pequenas empresas, nem que seja, como uma resposta à crise de crédito nas economias mais desenvolvidas. Desde Setembro de 2008, refletindo o agravamento da crise financeira nos mercados financeiros desenvolvidos, bem como a escassez do crédito, houve uma série de reforços nos fundos dos SGC por parte dos Governos de vários países (Beck, Klapper & Mendoza, 2010).

#### 2.3.1 Definição de Sistema de Garantia de Crédito

Um Sistema de Garantia de Crédito é um mecanismo de transferência e diversificação de risco que se traduz, fundamentalmente na prestação de garantias financeiras para facilitar a obtenção de crédito em condições de preço e prazo adequadas aos investimentos e ciclos de atividade das PME (Beck, Klapper & Mendoza, 2010).

Os intervenientes principais são as PME, as Instituições Financeiras, as Instituições de Garantia de Crédito e o Governo que pode atuar indiretamente através do regulamento do mercado financeiro e/ou diretamente fazendo parte do Fundo de Garantia e de Contragarantia (Beck *et al.*, 2010).

Um SGC reduz o risco do credor, substituindo parte do risco da contraparte para o emissor da garantia, que garante o reembolso de parte do empréstimo em caso de incumprimento (Beck *et al.*, 2010).

Um SGC diversifica o risco, garantindo empréstimos em diferentes setores ou áreas geográficas. Além disso, proporciona vantagem informacional, pois o fiador tem, por norma, melhores informações sobre o mutuário do que o credor (Beck *et al.*, 2010).

Os SGC existem pelo menos, desde o início do século XX, e tornaram-se mais populares ao longo das últimas décadas. Têm desempenhado um papel importante durante as crises financeiras, pois fornecem um maior grau de confiança no sistema financeiro, sendo bem aceites tanto pelas empresas como pela banca (Beck *et al.*, 2010). Apesar do recente crescimento e do sucesso dos SGC, há uma escassez de análise quanto ao seu processo inicial de constituição, à taxa aplicada, às garantias concedidas,

à sua regulamentação, e às implicações que as características que um SGC têm em relação à regulação prudencial das carteiras abrangidas por estas garantias (Beck *et al.*, 2010).

### 2.3.2 Propósito da sua criação

Segundo Honohan (2010) e Columba *et al.*, (2010) os SGC surgem devido a um dos três principais motivos:

- (i) Primeiro, por causa da informação diferencial, onde um bom fiador conhece melhor a credibilidade do mutuário do que o credor. A instituição que fornece a garantia normalmente tem mais facilidade no acesso a informações antigas e atuais, quer ao nível da empresa quer ao nível do setor, o que contribui para diminuir a assimetria de informação e os custos com os empréstimos de relacionamento (Columba *et al.*, 2010);
- (ii) Em segundo lugar, as garantias surgem como forma de transferir e diversificar o risco, pois muitas vezes a carteira do credor está geograficamente concentrada e o fiador tem uma carteira diversificada (Honohan, 2010);
- (iii) Em terceiro lugar, funcionam como forma de arbitragem regulatória, caso o beneficiário da garantia não esteja sob as mesmas regras que um credor (Honohan, 2010).

### 2.3.3 Tipos de Sistema de Garantia de Crédito

Existe uma variedade de SGC que diferem consoante a estrutura proprietária, as características operacionais, o programa do fundo de garantia, e o sistema legal e regulamentar. Tais características dependem de país para país.

#### 2.3.3.1 Estrutura proprietária

Podemos ter três tipos de SGC: (i) Os Sistemas de Garantia Públicos que são sistemas fundados por iniciativa do Governo e geridos através de agências como bancos públicos ou Ministérios. (ii) Os Sistemas de Garantia Mistos (Público-Privado) onde normalmente as entidades públicas têm maior peso e são elas a suportar o fundo, mas quanto à gestão operacional há mais autonomia privada (instituições financeiras) bem como no monitoramento do risco e na recuperação das perdas. (iii) Os Sistemas de Garantia Privados (Sociedades de Garantia Mútua). Normalmente os sistemas de garantia de carácter privado são caracterizados pela participação direta do setor privado, das organizações de PME e da banca na gestão dos fundos e do sistema em geral. Nesse tipo de sistema, o papel do Governo restringe-se a ditar as normas legais e

regulamentares e a providenciar assistência financeira, que pode ser direta através do fundo de garantia ou através de contragarantias (Beck, Klapper & Mendoza, 2010).

As contragarantias funcionam como uma forma de garantia de última instância. São especialmente relevantes para sistemas privados ou público-privados, uma vez que aumentam o volume de crédito garantido disponibilizado às PME, bem como a credibilidade e a reputação dos esquemas. São mais frequentes nos países desenvolvidos e normalmente são sustentados pelo Estado, pelos Órgãos Públicos e pelas Instituições Internacionais. Segundo Beck *et al.* (2010), os fundos de contragarantia desempenharam um importante papel ao garantir a eficácia contínua dos regimes durante a recente crise financeira.

Entre os mais antigos sistemas de garantia privados existentes estão as Sociedades de Garantia Mútua (SGM). São sociedades privadas, de cariz mutualista, criadas pelos mutuários, a fim de melhorar o seu acesso ao financiamento. Encontram-se predominantemente nos países europeus e sul-americanos (mais desenvolvidos), enquanto os regimes públicos estão mais presentes nos países em desenvolvimento dado serem sistemas mais recentes, predominantes em mercados emergentes (Beck *et al.*, 2010).

As SGM são caracterizadas por fortes laços com a comunidade local e com o sistema territorial e, muitas vezes, as empresas associadas operam num setor ou cadeia de valor específicos. Isso torna-se vantajoso para o sistema pois facilita a obtenção de informações específicas acerca das empresas, que é, de facto, muito importante na avaliação do risco de crédito. A atuação passa por avaliar os seus membros e a sua credibilidade, fazer recomendações às instituições de crédito e empenhar-se na recuperação de perdas, caso o mutuário falhe (OECD 2013).

As SGM podem ser classificadas como instituições de mutualidade ou reciprocidade direta (como é o caso de países como Portugal, Itália, Espanha e Turquia) ou indireta (como em França e no Chile). No caso de mutualidade direta, os sistemas são capitalizados pela contribuição das empresas-membro, que têm em conjunto, a responsabilidade pelos créditos pendentes e estão diretamente envolvidas na gestão. Para serem elegíveis, as empresas geralmente têm de ser membros da instituição. (OECD 2013).

Em Portugal, depois de uma empresa se tornar mutualista de uma SGM, aproximando-se da sociedade que, geograficamente, se encontra mais perto ou sectorialmente mais

vocacionada para a apoiar, pode contar com a prestação de garantias a favor de qualquer instituição de crédito, nacional ou estrangeira, nos empréstimos bancários. Pode também solicitar à SGM a emissão de garantias às instituições não financeiras, bem como serviços de consultadoria financeira, igualmente necessários à prossecução das atividades. Não é obrigatório que a entidade a favor da qual é emitida a garantia seja ela própria acionista da SGM.

### 2.3.3.2 *Características operacionais das SGM*

As características operacionais decompõem-se em: o tipo de serviços prestado, os critérios de elegibilidade, o processo de atribuição da garantia e a gestão do risco (Beck et al., 2010). Analisando em primeiro lugar o tipo de serviços prestado, temos que as SGM muitas vezes combinam o seu principal serviço - a prestação de garantia de crédito a um empréstimo bancário ou a uma carteira de crédito - com a oferta de serviços complementares tais como informações sobre os mercados financeiros, assistência na preparação das demonstrações financeiras e programas de aconselhamento acerca do mercado financeiro. Outra característica operacional é a elegibilidade. Na maioria dos casos, as garantias emitidas abrangem empresas abaixo de um determinado tamanho<sup>20</sup>, embora este limite possa variar de acordo com o sector<sup>21</sup>. Os critérios de elegibilidade também podem ser diferentes no que diz respeito à atividade para a qual o financiamento é fornecido. Em certos casos, as empresas têm que provar que não obtiveram, por meios próprios, o financiamento no mercado financeiro devido à falta de garantias (Beck et al., 2010).

Uma terceira característica operacional é o processo de atribuição das garantias. Segundo os autores, existem duas abordagens. (i) A abordagem a retalho, em que a SGM examina a elegibilidade das empresas, avalia o risco de crédito caso a caso, e decide a concessão da garantia. Em alguns casos, a avaliação do risco de crédito é feita também pelo credor (Beck et al., 2010).

(ii) A abordagem por atacado (*portfolio*), a decisão de conceder uma garantia não é avaliada numa base individual. Pelo contrário, é baseada em algumas características comuns, tais como o volume do empréstimo, um nível mínimo de credibilidade com

---

<sup>20</sup> O critério mais comum está definido em termos volume de vendas ou número de empregados.

<sup>21</sup> Em Portugal existem três SGM que prestam garantias ao sector industrial, energético, construção, turismo, comércio, serviços e transportes e uma SGM dedicada exclusivamente ao sector agrícola e agroflorestal.

base em demonstrações financeiras, a utilização que se vai fazer dos fundos e a localização geográfica das empresas ou sector pertencente. Por fim no que toca às características operacionais, a gestão do risco é extremamente importante para a sustentabilidade e desempenho, uma vez que afeta os incentivos dos mutuários e dos credores e determina a incidência de comportamento de risco moral (Beck et al., 2010).

A gestão do risco inclui o índice de cobertura da garantia, a maturidade e os preços. O índice de cobertura define a extensão da garantia em caso de incumprimento de crédito. A maturidade define o período máximo da garantia. O preço é um elemento chave no projeto das SGM, sob a forma de comissão da garantia prestada, é ele que gera os rendimentos.

No seu estudo, em 76 países europeus e latinos, envolvendo 46 SGC, Beck *et al.* (2010), concluíram que a avaliação do risco e a recuperação de crédito estão na sua maioria a cargo das entidades privadas em todos os países. O envolvimento do Governo nas decisões de crédito normalmente está associado a maiores perdas. Os Governos, têm um papel mais ativo no financiamento e gestão dos fundos que sustentam o sistema de garantia (responsabilidade *ex-ante*), do que na avaliação do risco de crédito e na recuperação do crédito (responsabilidade *ex-post*).

### 2.3.3.3 *Enquadramento legal e regulamentar*

Como intermediários financeiros, os SGC são altamente sensíveis ao ambiente legal e regulatório. Uma supervisão adequada e a transparência no cumprimento dos contratos são cruciais para o desenvolvimento e sustentabilidade dos sistemas de garantia. Além disso, o efeito das reformas regulatórias sobre as suas atividades e as implicações dos regimes fiscais diferenciados devem ser cuidadosamente avaliadas, tendo em conta a natureza específica e os mecanismos de funcionamento dos diferentes tipos de esquemas (Beck, Klapper & Mendoza, 2010).

O seu controlo pode ser exercido em vários níveis. A supervisão e o controlo dos sistemas públicos é geralmente realizado pelo Governo através dos Ministérios mas se a entidade tem o estatuto de intermediário financeiro, essa supervisão é feita pelo Banco Central<sup>22</sup>.

---

<sup>22</sup> A função de controlo também pode ser delegada a estruturas de controlo *ad hoc*, supervisionadas pelo Banco Central do país, como é o caso de Itália e Portugal que possuem uma variedade de SGM espalhadas pelo respetivo território, que diferem uma das outras de acordo com a região ou setor específico em que as empresas estão inseridas (Beck, Klapper & Mendoza, 2010).

Em termos fiscais, alguns países, possuem um regime especial de tributação que favorece a atividade de garantia de crédito. Os fiadores são isentos do pagamento de impostos, o que lhes permite reinvestir totalmente o excedente obtido na própria atividade<sup>23</sup>.

### 3 Metodologia

#### 3.1 Descrição da Amostra

Para responder ao objeto de estudo desta dissertação, foi elaborado um questionário, constituído por 18 questões de escolha múltipla (Anexo I - Questionário). O questionário foi enviado a uma seleção de PME distinguidas com o estatuto de PME Excelência em 2013 (Anexo II- Estatuto PME Excelência 2013).

As perguntas do questionário foram elaboradas com base na revisão da literatura e na leitura de diversos relatórios produzidos por entidades nacionais e europeias ligadas às PME, no sentido de perceber:

- 1 - Como é que as PME portuguesas se financiam?
- 2 - Quais as fontes de financiamento que optam?
- 3 - Como aplicam os fundos obtidos?
- 4 - Quais as principais dificuldades com que se deparam ao solicitarem financiamento externo?
- 5 – Se sentem algum apoio por parte do Estado, nomeadamente se estão inseridas em programas públicos de apoio ao financiamento de PME e se notaram mais ajudas por parte do Estado desde o início da crise financeira.

Foi dada uma especial atenção às Sociedades de Garantia Mútua (SGM), que têm tido um papel importante no apoio ao financiamento das PME, inclusive no contexto da atual crise financeira. Procurou-se saber se as PME conhecem e contratam o serviço das SGM e como é que avaliam o custo desses serviços.

O questionário inicia-se com um pequeno texto a explicar o âmbito e os objetivos do mesmo, identificando também a autora e o orientador.

---

<sup>23</sup> É o caso de Espanha, onde as SGM estão isentas de impostos sobre os subsídios públicos e sobre os retornos obtidos com o investimento, valores esses que são depositados num fundo próprio (Fundo de Reserva) com o objetivo de aumentar a sua solvabilidade (Pia, 2008).

A ferramenta utilizada para elaborar e enviar o formulário, assim como a contabilização das respostas, garantiu a confidencialidade das mesmas.

O envio do questionário foi efetuado por correio eletrónico e dividiu-se em duas fases. Numa primeira fase, o questionário foi enviado apenas às PME Excelência 2013 situadas no distrito de Lisboa. Posteriormente, numa segunda fase, com o objetivo de obter um maior número de respostas, alargou-se a amostra, abrangendo empresas do distrito de Leiria. A escolha dos dois distritos foi aleatória. Tanto na primeira como na segunda fase, foram efetuados dois envios, com uma semana de diferença, em que o segundo envio pretendia obter respostas das empresas que não tinham respondido do primeiro envio.

Para obter os contactos eletrónicos e o nome da pessoa, departamento ou direção adequada para responder ao questionário, todas as empresas foram contactadas por telefone. Ao todo, considerando as duas fases, foram contactadas com sucesso, por telefone e por *e-mail*, 139 empresas.

Na primeira fase, a população alvo foi de 94 empresas, selecionadas aleatoriamente, a partir de um total de 184 empresas distinguidas pelo IAPMEI com o estatuto PME Excelência em 2013 pertencentes ao distrito de Lisboa. A seleção abrangeu empresas de vários setores de atividade, distribuídas da seguinte forma: 13 empresas pertencentes ao setor da Indústria, 20 empresas pertencentes ao setor do Comércio, 21 ao setor do Turismo, 34 ao setor dos Serviços, 4 pertencentes aos Transportes e 2 ao setor da Construção.

Das 94 selecionadas inicialmente, excluíram-se 15 empresas (16%), por não ter sido possível estabelecer um contacto telefónico ou que não se mostraram disponíveis em responder. No segundo envio, optou-se por incluir outras 15 empresas pertencentes ao distrito de Lisboa, que não tinham sido selecionadas inicialmente, com o objetivo de substituir as que não quiseram ou não puderam responder e assim totalizar 94 empresas pretendidas para envio do questionário.

Na segunda fase, alargou-se a amostra para uma seleção de 45 empresas selecionadas aleatoriamente, a partir de um total de 90 empresas distinguidas pelo IAPMEI com o estatuto PME Excelência 2013 pertencentes ao distrito de Leiria. Desta seleção, 12 empresas (27%) não quiseram responder, também pelos motivos acima descritos. No segundo envio, acrescentaram-se outras 12 empresas que não tinham sido contactadas

durante o primeiro envio do questionário, para totalizar as 45 empresas pertencentes ao distrito de Leiria, como pretendido inicialmente.

Ao todo, considerando os distritos de Lisboa e Leiria, obtiveram-se trinta e uma respostas ao questionário, correspondendo a 22% do total das empresas contactadas. Cerca de 58% das empresas questionadas têm entre 11 e 50 funcionários, correspondendo à definição de pequena empresa. Cerca de 19% são empresas médias pois indicaram ter entre 51 e 200 funcionários e apenas 6% têm entre 0 e 10 funcionários correspondendo à definição de microempresa. As restantes 16 % (cerca de 5 empresas) optaram por não indicar o número de funcionários.

#### **4 Análise e Discussão de Resultados**

Segue-se a análise às respostas ao questionário<sup>24</sup> efetuado no âmbito desta dissertação de mestrado. Através de um primeiro grupo de quatro questões, questionou-se como é que as empresas se financiam e quais as principais fontes de financiamento. A primeira questão pretende saber se as PME recorrem ao financiamento externo, se ficam pelo financiamento interno ou escolhem ambos. Os resultados obtidos mostram que 55% das empresas se financiam das duas formas. Cerca de 19% optam exclusivamente pelo autofinanciamento, enquanto 26% se financiam a partir de capitais externos. Os resultados mostram que as empresas questionadas encontram-se na fase posterior do ciclo de vida de uma empresa, definido na seção 2.1.2.

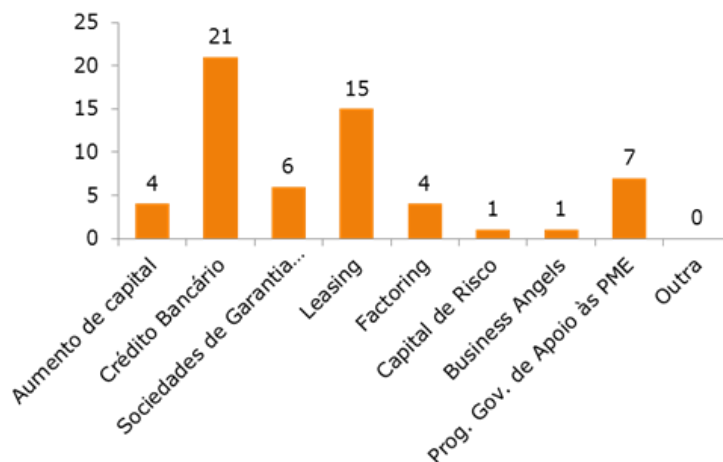
A questão seguinte abordou o tipo de autofinanciamento, tendo as respostas indicado que os lucros obtidos são o mais utilizado pelas PME, com cerca de 70% das escolhas, seguido do financiamento dos sócios com 30% das respostas e pelos familiares e amigos que obteve apenas uma indicação. Isso confirma a maturidade e solidez das empresas questionadas, por já se conseguirem financiar com resultados da própria atividade (Berger & Udell, 1998).

Quanto ao financiamento externo, o crédito bancário foi expressivamente apontado como a principal fonte de financiamento das PME questionadas, como se constata a seguir (Gráfico 1- Tipo de Financiamento externo).

---

<sup>24</sup> Note-se que, houve questões que algumas empresas não responderam. Assim sendo, durante a análise às respostas a cada pergunta, ter-se-á em conta o número de respostas válidas (que para algumas perguntas será inferior a 31).

**Gráfico 1 - Tipo de Financiamento externo**



Fonte - Elaboração própria

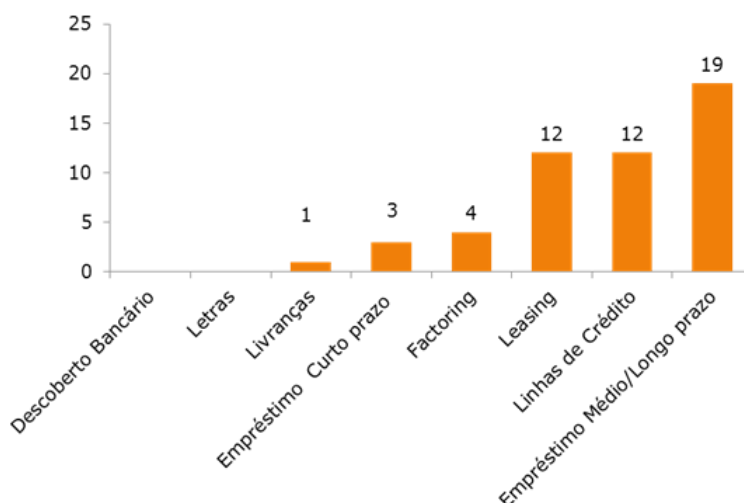
Dado que a pergunta permitia a escolha de várias fontes, podemos dizer que, das 27 respostas válidas<sup>25</sup>, 21 empresas (78% do total de respostas) apontaram a banca como sendo um dos financiadores. As empresas que se financiam exclusivamente através da banca, ao todo foram 4 empresas (13% do total de respostas). A segunda fonte de financiamento externo mais apontada foi o *leasing*, com 15 empresas (56% do total das respostas válidas) a selecionarem também essa opção, seguido dos programas governamentais de apoio às PME e pelas SGM com 7 e 6 empresas (26% e 22%), respetivamente, a confirmarem-no. Tanto o *factoring* como o financiamento a partir de aumentos de capital, obtiveram 4 respostas cada (ambos com 15%). O capital de risco e os *Business Angels* obtiveram fraca representatividade, com apenas 1 empresa cada, a indicar essa opção. Prova-se mais uma vez que as empresas não estão em início de atividade, que é quando a *venture capital* é muito solicitado (Berger & Udell, 1998).

De seguida, originando a quarta pergunta, as PME foram questionadas acerca dos produtos financeiros que escolhem para se financiarem. As opções de resposta foram, desde letras e livranças, passando pelos descobertos bancários e linhas de crédito, aos empréstimos de curto e longo prazo, até ao *factoring* e ao *leasing*. Deixou-se um campo para preenchimento livre, caso utilizassem outra fonte que não as referidas.

Além do clássico empréstimo bancário, o *leasing* foi apontado como um importante produto de financiamento (Gráfico 2 - Produtos financeiros usados).

<sup>25</sup> Das 31 respostas ao questionário, houve 4 empresas que não responderam a esta questão, logo só se validaram 27 respostas.

**Gráfico 2 - Produtos financeiros usados**

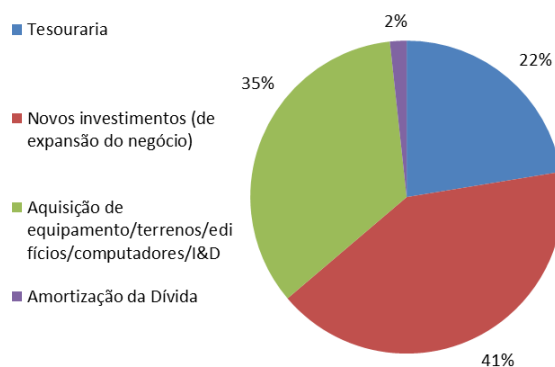


**Fonte -** Elaboração própria

Em resposta, as PME apontaram os empréstimos de médio e longo prazo como os mais utilizados, com (88%), ou seja, 19 das 28 respostas válidas a esta questão. A seguir aos empréstimos de médio e longo prazo, os produtos mais votados foram as linhas de crédito e o *leasing*, tendo os dois ficado no mesmo patamar, ambos com 48%, ou seja, 12 empresas cada a elegerem-nos como um dos produtos de financiamento de eleição. O *factoring* e os empréstimos de curto prazo tiveram 4 e 3 empresas (8% e 6%), respetivamente. As livranças não tiveram resultados expressivos tendo sido apontadas apenas por uma empresa e as letras não foram apontadas por nenhuma.

Quanto à aplicação que as empresas fazem dos fundos obtidos, deu origem à uma quinta pergunta, a qual todas as inquiridas responderam. Verificou-se que a expansão do negócio a partir de novos investimentos constitui o principal motivo que leva as PME a pedirem emprestado, com 24 das 31 respostas (77%) a confirmarem-no. O investimento em equipamento corpóreo e incorpóreo, constitui o segundo principal motivo de aplicação dos fundos obtidos com 20 das 31 respostas (65%) a indicarem-no. A Tesouraria, por sua vez, constitui justificação para 13 das 31 empresas (42%) que responderam a esta questão, pedirem emprestado. A amortização da dívida não constitui um motivo significativo para pedir emprestado, com apenas uma empresa a escolher essa opção (Gráfico 3 - Aplicação do Financiamento).

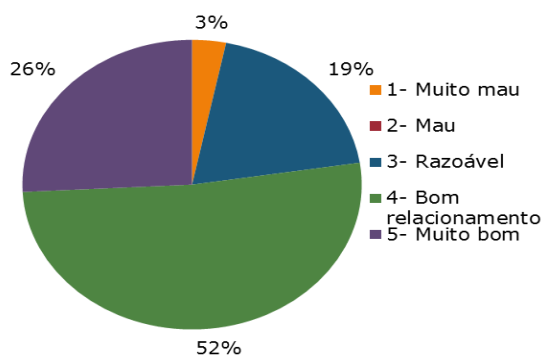
**Gráfico 3 - Aplicação do Financiamento**



Fonte - Elaboração própria

O relacionamento com as instituições financeiras (Gráfico 4), mais propriamente com as instituições bancárias, constituiu um assunto de grande debate na literatura académica como se viu na seção 2.2.3. Foram elaboradas duas questões relacionadas com o tema. Na primeira questão, foi pedido às PME para classificarem a sua relação com a banca, em que as respostas foram medidas numa escala de 1 a 5, em que 1 representa um relacionamento muito mau, 2 representa mau, 3 um relacionamento razoável, 4 representa um bom relacionamento e, 5 um relacionamento muito bom. Segundo as respostas obtidas, a maioria das PME têm um bom relacionamento com a banca, pois 16 das 31 respostas (52%) deram a classificação 4, que corresponde a um bom relacionamento. Cerca de 8 empresas (25%) afirmaram que a relação é muito boa e 19% considerou-a razoável. Apenas uma empresa classificou o seu relacionamento com a banca de muito mau.

**Gráfico 4 - Classificação do Relacionamento com a banca**



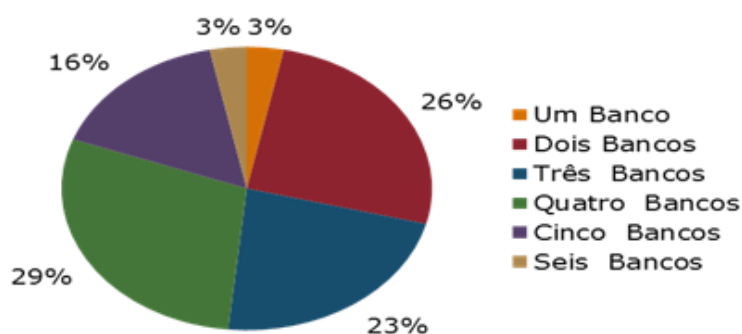
Fonte - Elaboração própria

A outra questão pretende averiguar com quantos bancos, em média, as PME mantêm um relacionamento, independentemente do serviço contratado. As evidências sobre os efeitos do número de relações bancárias sobre a disponibilidade de crédito e o custo de crédito são ambíguas. Alguns autores demonstram vantagens em manter um único relacionamento bancário (Diamond, 1991; Petersen & Rajan, 1994, 1995; Cole, 1998) enquanto outros, em oposição, privilegiam o relacionamento com múltiplos bancos (Sharpe, 1990; Cardone *et al.*, 2005; Bonfim *et al.*, 2009).

Num estudo realizado no período de 1996-2004, Bonfim *et al.*, (2009) descobriram que, em média, as empresas portuguesas contraem créditos em três bancos. Especificamente, mostraram que, as micro e pequenas empresas mantêm, respetivamente, em média, duas e três relações bancárias. As PME têm empréstimos em mais de quatro bancos, enquanto as maiores empresas têm seis relações bancárias diferentes. Para o caso português, os autores concluíram que um aumento do número de relações bancárias diminui os custos dos empréstimos, pois a taxa de juro dos empréstimos bancários diminui quando a empresa contrai crédito noutros bancos. Os resultados deste trabalho vêm confirmar que as empresas portuguesas seguem esta visão e são avessas às relações bancárias exclusivas.

Cerca de 97% das empresas questionadas relacionam-se com dois ou mais bancos. A média obtida revela que as PME inquiridas trabalham, em média, com 3 bancos. Apenas uma empresa afirmou ter uma relação exclusiva com um banco (Gráfico 5 - Com quantos bancos se relacionam).

**Gráfico 5 - Com quantos bancos se relacionam**

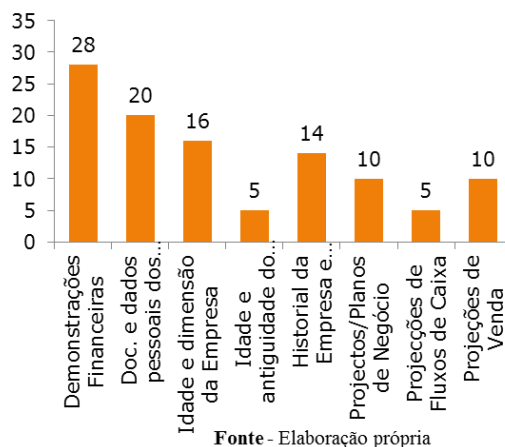


Fonte - Elaboração própria

Quanto às informações solicitadas pelos bancos às PME antes de concederem o crédito, trata-se de uma questão cuja análise é muito importante. Conforme visto na seção 2.2.1., a escassez de informação causa opacidade, assimetria informacional e falta de transparência, características que são apontadas às PME. A qualidade da informação contribui para evitar problemas de seleção adversa que fazem com que, muitas vezes, projetos viáveis não obtenham financiamento (Bădulescu, 2010).

A questão foi colocada tendo em conta se se trata de um empréstimo de curto prazo ou de médio e longo prazo. As demonstrações financeiras constituem a informação mais solicitada pelos bancos, com 28 empresas das 31 inquiridas a confirmarem-no, principalmente quando se trata de empréstimos de médio e longo prazo (82% das respostas). Quando se trata de empréstimos de curto prazo apenas 5 empresas (18% das respostas) afirmam que os bancos pedem as demonstrações financeiras. Os dados pessoais dos sócios e acionistas são o segundo tipo de informações mais solicitados pelos bancos, com 20 empresas a confirmá-lo, em que 80% das mesmas afirmam ser em casos de empréstimos de médio e longo prazo. A idade e a dimensão da empresa são também muito solicitadas, com 16 empresas a apontarem também esse tipo de informação, tendo 80% assinalado essa opção quando são empréstimos de médio e longo prazo. Também muito solicitados são o historial da empresa e das atividades, com 14 organizações a escolherem essa opção, seguido dos projetos e planos de negócio e as projeções de vendas, ambos com 10 respostas. Menos frequentes mostraram ser as solicitações de idade e antiguidade do gerente assim como as projeções de fluxo de caixa com apenas 5 respostas, respetivamente (Gráfico 6 - Informações solicitadas pelos bancos).

**Gráfico 6-** Informações solicitadas pelos bancos

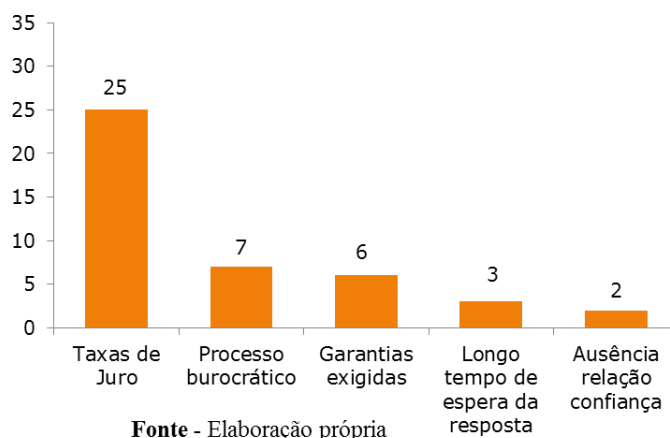


Em relação ao tipo de garantias solicitadas, as empresas questionadas também podiam escolher mais do que uma opção. Segundo as respostas obtidas, as garantias mais solicitadas pela banca quando é feito um pedido de empréstimo, são os ativos pessoais dos sócios, com 66% das 27 respostas obtidas, ou seja, 18 empresas. Em segundo lugar, ficaram os terrenos e edifícios com 37% das respostas (10 empresas), seguido do capital próprio com 30% (8 empresas).

Focando nas principais dificuldades quando recorrem ao crédito, elaborou-se a décima questão, que também permitia que apontassem uma ou mais opções. Destacaram-se as taxas de juro com 81% das PME inquiridas a apontarem esse fator, ou seja 25 das 31 respostas obtidas. Saliente-se que, dessas 25 empresas, cerca de 18 empresas (60%) apontaram exclusivamente os juros como sendo o principal entrave ao seu financiamento. Mais uma vez se confirma que as taxas de juro são, de um modo geral, o que mais impede as empresas de recorrerem ao crédito, principalmente se forem PME, consideradas de maior risco quando comparadas com as grandes empresas.

O processo de concessão de crédito muito burocrático e as garantias exigidas ficaram em segundo e terceiro lugar, respetivamente, no que concerne às dificuldades encontradas na obtenção de crédito, com 7 das 31 empresas (23%) e 6 das 31 empresas (19%), respetivamente. Menos expressivos, mas não menos importantes, foram apontados o longo tempo de espera por uma resposta por parte do banco e a ausência de um relacionamento de confiança com o banco, com 3 e 2 empresas (10% e 6%), respetivamente (Gráfico 7 - Principais dificuldades no acesso ao financiamento bancário).

**Gráfico 7 - Principais dificuldades no acesso ao financiamento bancário**



Fonte - Elaboração própria

Ainda no âmbito das principais dificuldades encontradas na obtenção do crédito, questionou-se as PME selecionadas, quanto tempo demora a banca a conceder um empréstimo, medido em número de dias. As 20 respostas obtidas variaram muito mas da análise efetuada aos dados obtidos, apurou-se que o tempo médio de espera é de 36 dias. Em termos percentuais cerca de 40% (8 empresas) afirmaram que a espera tem sido superior a 30 dias, 30% (6 empresas) afirmaram ser igual a 30 dias e outras 30% (6 empresas) apontaram uma espera inferior a 30 dias.

Também foi elaborada uma questão no sentido de perceber se obtêm a totalidade dos montantes dos empréstimos requeridos à banca. Cerca de 55% (17 das 31 respostas obtidas) afirmaram que sempre que recorrem à banca obtêm o montante total solicitado, enquanto 42% (13 empresas) afirmam que nem sempre isso acontece. Apenas 3% (1 empresa) das inquiridas afirmou que nunca obtêm o montante pretendido.

O último grupo de questões presente no questionário, procurou saber se as PME se sentem apoiadas pelo Estado no que concerne à obtenção de financiamento, quer através de programas públicos de apoio ao financiamento destinados às PME, quer através do sistema de garantia mútua.

As soluções de financiamento são muitas vezes padronizadas e não respondem exatamente aos problemas de financiamento das PME. E em muitos casos exigem-se garantias que são impossíveis para a maior parte das empresas. Nesses casos o Estado pode desempenhar um papel importante, uma vez que, cada vez mais, tem de assumir um papel de dinamizador do financiamento e de "garante" junto das instituições financeiras, nomeadamente através das sociedades de garantia mútua.

Existe uma variedade de opções de financiamento, com fundos públicos, através de várias linhas de crédito de apoio às PME, disponibilizadas pelo Estado português. Muitos desses apoios são feitos em conjunto com os fundos fornecidos pela UE e contam com a parceria dos principais bancos nacionais. (Anexo III – Principais produtos de financiamento existentes no mercado português).

Segundo os resultados obtidos, apenas 42% (13 das 31 respostas) das PME inquiridas estão inseridas em programas governamentais de apoio às PME. As restantes 58% afirmaram não estar inseridas em qualquer programa.

Quanto ao sistema de garantia mútua, este tem vindo a ganhar terreno e no final do ano de 2013, mais de 15% das PME portuguesas acederam ao crédito, com a fundamental ajuda da Sociedade Portuguesa de Garantia Mútua (SPGM), que gere as quatro

sociedades regionais de garantia mútua (Anexo IV- SPGM-História). A SPGM tinha uma carteira de garantias vivas acima dos 3 mil milhões de euros em mãos, com mais de 100 mil operações envolvendo quase 70 mil empresas mutualistas segundo o Relatório & Contas 2013 da SPGM. Em 2013, ainda em tempos de dificuldades no acesso ao financiamento, segundo a SPGM, registou-se um crescimento de 15,62% no volume das garantias emitidas, comparado com o ano anterior.

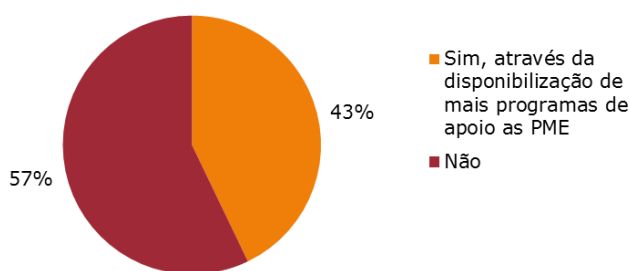
Relativamente à aderência das PME inquiridas ao sistema de garantia mútua, das respostas obtidas, apenas 12 empresas das 31 questionadas (39%), afirmaram fazer parte de uma SGM. De entre os três principais tipos de serviços prestados por uma SGM (garantias a instituições financeiras, garantias a instituições não financeiras e serviço de consultadoria financeira), as 12 empresas foram unânimes em afirmar que apenas contrataram o serviço de prestação de garantias às instituições financeiras.

Quanto à questão relativa aos serviços complementares prestados por uma SGM (informações acerca do mercado financeiro e assistência na preparação das demonstrações financeiras), apenas uma empresa afirmou ter contratado este tipo de serviço, nesse caso foi o de aconselhamento no âmbito do mercado financeiro.

Solicitadas a avaliar o peso das comissões associadas à contratação das garantias, as PME consideram-nas elevadas. As respostas foram dadas segundo uma escala numérica de 1 a 5, em que 1 significava custos muito baixos, 2 custos baixos, 3 custos razoáveis, 4 custos elevados e 5 custos muito elevados. A média das respostas pontuou as comissões cobradas com o número 4, ou seja, elevadas.

Por fim, e quanto à perceção das PME relativamente às medidas governamentais anticrise, esta revelou-se negativa. Questionadas se notaram mais ajudas por parte do Estado, a maioria (57%) afirma que não notou nenhum reforço nas ajudas por parte das instituições públicas após o início da crise financeira, enquanto 43% das respostas afirma que sim.

**Gráfico 8** - Ajudas ao financiamento, por parte das Instituições Governamentais



Fonte - Elaboração própria

## 5 Conclusões e Sugestões de pesquisa futura

As PME continuam muito dependentes do financiamento bancário e a deparar-se com inúmeras dificuldades em obter crédito.

Além do clássico empréstimo bancário, as linhas de crédito e o *leasing* são muito utilizados como produto de financiamento.

As maiores dificuldades no acesso ao financiamento continuam a ser as taxas de juro aplicadas aos empréstimos bancários e as garantias solicitadas. Além da literatura revista, os resultados do inquérito confirmam tais afirmações. O facto do processo de concessão de crédito ser muito burocrático foi surpreendentemente apontado pelas PME inquiridas.

Os programas governamentais de apoio ao financiamento das PME e as SGM têm tido cada vez mais beneficiários mas ainda é preciso melhorar as políticas e condições de acesso inerentes e fazer uma maior divulgação das mesmas. Os programas têm tido uma maior aplicação e os fundos públicos, a cada ano, são maiores. Muitos programas contam ainda com apoios de entidades internacionais. Por outro lado, o Estado tem desenvolvido mais parcerias com os bancos no âmbito dos programas de apoio às PME. A crise do *subprime* não afetou significativamente as relações PME-Banca, mas agravou as condições de financiamento pois os bancos foram muito atingidos e têm adotado um comportamento cauteloso devido a escassez de liquidez. A banca portuguesa fechou o ano de 2013 com os piores resultados de sempre, tendo os cinco maiores bancos nacionais registado um prejuízo global de 1,66 mil milhões de euros (BCE, 2014).

O *feedback* dado pelas empresas confirma essa boa relação, tendo as inquiridas, no geral, classificado o seu relacionamento com a banca como sendo um bom relacionamento.

Possíveis faltas de confiança têm sido contornadas pela facultação de demonstrações financeiras à banca, tendo sido apontadas como a informação mais requerida no processo de atribuição dos empréstimos.

Os empréstimos solicitados têm sido atribuídos na sua totalidade conforme se averiguou pela generalidade das respostas obtidas.

Mais do que nunca, quer a nível nacional quer a nível da UE, os decisores políticos reconheceram a urgência do problema de liquidez da banca e tem havido esforços para combater a recessão económica. Reconheceram ainda que mais do que o motor da

economia, as PME constituem o pilar para a retoma económica a nível europeu e nacional (UE, 2014).

Tem havido constantes alterações regulamentares para estimular o fluxo de crédito bancário através da compra e securitização de pacotes de créditos às PME. O Banco Europeu de Investimento (BEI) foi envolvido na concessão de crédito e de garantias de créditos às PME europeias.

A Comissão Europeia tem desenvolvido de fontes alternativas não-bancárias de financiamento como o desenvolvimento dos mercados de dívida a retalho para as PME, incentivos fiscais para a emissão de ações das PME e potencialização de bancos de investimento do Estado (no caso português está em desenvolvimento o banco de fomento), cuja alavancagem depende do financiamento privado (UE, 2014).

A nível nacional, por parte das PME, há que melhorar a relação de confiança com a banca e apostar na elaboração de demonstrações financeiras exemplares, fundamentais à concessão de empréstimos com base em técnicas de transações e cada vez mais aos empréstimos de relacionamento. São condições necessárias normas de contabilidade robustas e empresas de contabilidade independentes e credíveis.

Por outro lado, as empresas devem apostar em desenvolver técnicas de apresentação de projetos de investimento com clareza e objetividade, com o objetivo de diminuir a assimetria informacional e evitar a seleção adversa por parte das instituições financeiras que avaliam e concedem crédito. Uma das soluções passa por procurar aconselhamento junto das SGM, que para além do seu principal serviço que é a concessão de garantias, presta esse tipo de serviços.

O relatório da OECD (2013) revela que após o pico da crise, houve um aumento dos esforços por parte das autoridades públicas e dos sistemas de garantia em informar as PME sobre oportunidades de garantia de crédito e serviços complementares prestados.

Nesse sentido, e dado que há uma escassez na literatura na análise do papel das SGM na esfera das empresas nacionais, sugere-se que para futuros trabalhos, a pesquisa seja dirigida a essa área. Apesar do recente crescimento e do sucesso dos SGC, há uma escassez de análise quanto ao seu processo inicial de constituição, à taxa aplicada, às garantias concedidas e à sua regulamentação. Seriam úteis mais estudos nesse sentido, sobretudo a nível nacional onde prevalecem as SGM.

## Bibliografia

Baas, T. & Schrooten, M. (2006). Relationship Banking and SMEs: A Theoretical Analysis. *Small Business Economics*, 27, 127–137.

Bădulescu D. (2010). SMEs Financing: the Extent of Need and the Responses of Different Credit Structures. *Theoretical and Applied Economics*, Vol.17, N°7 (548), 25-36.

Beck, T. & Demirgüç-Kunt, A. (2006). Access to finance as a growth constraint. *Journal of Banking & Finance*, 30, 2931-2943.

Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. & Martínez Pería, M.S. (2008). *Bank Financing for SMEs around the World Drivers, Obstacles, Business Models, and Lending Practices*. Policy Research Working Paper 4785, November.

Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Pería, M. S. (2010). Bank Financing for SMEs: Evidence Across Countries and Bank Ownership Types. *Journal of Financial Services Research*, 39 (1), 35-54.

Beck T., Klapper L. & Mendoza J.C. (2010). The typology of partial credit guarantee funds around the world. *Journal of Financial Stability*, 6, 10–25.

Beck, T., Degryse, H. & De Haas, R. (2014). *When arm's length is too far: Relationship banking over the business cycle*. European Bank of reconstruction and development. Working Paper n° 169.

Berger, A. & Black, L. (2011). Bank size, lending technologies, and small business finance. *Journal of Banking & Finance*, 35, 724-735.

Berger, A. & Udell, G. (1998). The economics of small business finance: The roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle. *Journal of Banking & Finance*, 22, 613 - 673.

Berger, A. & Udell, G. (2006). A more complete conceptual framework for SME finance. *Journal of Banking & Finance*, 30, 2945–2966.

Bonfim, D., Dai, Q. & Franco, F. (2009). *The number of bank relationships, borrowing costs and bank competition*. Lisboa: Economics and Research Department, Banco de Portugal.

Cardone, C., Casasola, M. J. & Samartín, M. (2005). *Do Banking Relationships Improve Credit Conditions for Spanish SMEs?* Business Economics, Series 06, April, 05-28.

Carvalho das Neves, J. (2003). *Análise Financeira*, Vol. I - Técnicas Fundamentais, 14<sup>a</sup> ed. Texto Editora, Lisboa, Portugal.

Cole, R. (1998). The importance of relationships to the availability of credit. *Journal of Banking & Finance*, 22, 959-977.

- Columba, F., Gambacorta, L. & Mistrulli, P.E. (2010). Mutual guarantee institutions and small business finance. *Journal of Financial Stability*, 6, 45–54.
- Cotugno, M., Monferrà S., & Sampagnaro G. (2013). Relationship lending, hierarchical distance and credit tightening: Evidence from the financial crisis. *Journal of Banking & Finance*, 37, 1372–1385.
- Degryse, H. & Van Cayseele, P. (2000). Relationship Lending within a Bank-Based System: Evidence from European Small Business Data. *Journal of Financial Intermediation*, 9, 90–109.
- De Haas, R. & Lelyveld, V. (2010). Internal capital markets and lending by multinational bank subsidiaries. *Journal of Finance Intermediation*, 19, 1–25.
- Diamond, D.W. (1991). Monitoring and Reputation: The Choice between Bank Loans and Directly Placed Debt. *Journal of Political Economy*, 99 (4), 689-721.
- Floyd, D. & McManus, J. (2005). The role of SMEs in improving the competitive position of the European Union. *European Business Review* 17 (2), 144-150.
- Garcia-Teruel P., Martinez-Solano P. & Sánchez-Ballesta J. (2014). The role of accruals quality in the access to bank debt. *Journal of Banking & Finance*, 38, 186–193.
- Honohan, P. (2010). Partial credit guarantees: Principles and practice. *Journal of Financial Stability*, 6, 1–9.
- Johnson, D. & Turner, C. (2010). *International Business: Themes and Issues in the Modern Global Economy*, 2<sup>a</sup> ed. London: Routledge.
- Klapper, L. (2006). The role of factoring for financing small and medium enterprises. *Journal of Banking & Finance*, 30 (11), 3111-3130.
- Kremp, E. & Sevestre P. (2013). Did the crisis induce credit rationing for French SMEs? *Journal of Banking & Finance*, 37, 3757–3772.
- Lukács E. (2005). The economic role of SMEs in world economy, especially in Europe. *European Integration Studies, Miskolc*, 4 (1), 3-12.
- Miller, M. (2003). *Credit Reporting Systems and the International Economy*. MIT Press, Cambridge.
- Myers, S. C & Majluf, N.S. (1984). Corporate financing and investments decisions: when firms have information that inventors do not have. *Journal of Financial Economics*, 13, 187-221.
- OECD (2009). *The impact of the global crisis on SME and entrepreneurship financing and policy responses*. Center for Entrepreneurship, SMEs and Local Development.

OECD (2013a). *Financing SMEs and Entrepreneurs 2013: An OECD Scoreboard Final Report*. Center for Entrepreneurship, SMEs and Local Development.

OECD (2013b). *The Role of Credit Guarantee Schemes and Mutual Guarantee Societies in supporting finance for small and medium-sized enterprises - Final Report*. Center for Entrepreneurship, SMEs and Local Development.

OECD (2013c). *Survey on the access to finance of small and medium-sized enterprises in the euro area*. Center for Entrepreneurship, SMEs and Local Development.

Ongena, S., Lu, L. & Chong, T. (2013). Does banking competition alleviate or worsen credit constraints faced by small- and medium-sized enterprises? Evidence from China. *Journal of Banking & Finance*, 37, 3412–3424.

Petersen, M.A. & Rajan, R.G. (1994). The benefits of lending relationships: evidence from small business data. *Journal of Finance*, 49, 3–37.

Petersen, M.A. & Rajan, R.G. (1995). The effect of credit market competition on lending relationships. *The Quarterly Journal of Economics*, 110 (2), 407–443.

Pia P. (2008). “*The Credit Guarantee System in Spain*”, in De Vincentiis, P. (2008), *The Guarantee Systems and the SMEs Access to Credit*, Bancaria, Roma, 153-183.

Rajan, R. G. & Zingales, L. (1995). What do we know about capital structure? Some evidence from international data. *Journal of Finance*, 50, 1421-1460.

Rottmann, H. & Wollmershauser, T. (2012). A micro data approach to the identification of credit crunches. *Applied Economics*, 45, 2423–2441.

Ryan, R., O’Toole, C. & McCann, F. (2014). Does bank market power affect SME financing constraints? *Journal of Banking & Finance*, 49, 495–505.

Sharpe, S.A. (1990). Asymmetric information, bank lending, and implicit contracts: A stylized model of customer relationship. *Journal of Finance*, 45, 1069-1087.

Stein, J.C. (2002). Information Production and Capital Allocation: Decentralized versus Hierarchical Firms. *Journal of Finance*, 17 (5), 165–166.

Uesugi, I., Sakai K. & Yamashiro G. (2010). The Effectiveness of Public Credit Guarantees in the Japanese Loan Market. *Journal Japanese Int. Economies*, 24 (4), 457–480.

Zecchini, S. & Ventura, M. (2009). The impact of public guarantees on credit to SMEs. *Small Business Economy*, 32, 191–206.

## **Legislação**

Recomendação de 2003/361/CE, de 6 de Maio de 2003 (definição PME)

Decreto-Lei n.º 372/2007 de 6 de Novembro. Cria a Certificação Eletrónica do Estatuto de Micro, Pequena e Média Empresa (PME).

**Websites e documentos na Internet**

European Commission - UE (2014) - Annual report on european smes 2012/2013. A recovery on the horizon? Final Report. Disponível em:

[http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index\\_pt.htm](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/sme-definition/index_pt.htm)

European Commission - UE (2013) - Annual Report on European SMEs 2012/2013- A recovery on the horizon? Final Report. Disponível em:

[http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2013/annual-report-smes-2013\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2013/annual-report-smes-2013_en.pdf)

Banco Central Europeu - BCE (2014) - Survey on the access to finance of small and medium-sized enterprises in the euro area- October 2013 to March 2014,

Disponível em:

<http://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/other/accesstofinancesmallmediumsizedenterprises201404en.pdf?da920468528300ff549d8cc95522eb81>

Site do IAPMEI : <http://www.iapmei.pt/index.php>

Site PME Portugal: <http://www.pmeportugal.com.pt/Home.aspx>

Site da Sociedade Portuguesa de Garantia Mútua: <http://www.spgm.pt>

## Anexos

### Anexo I- Questionário

**A empresa recorre a que tipo (s) de financiamento?\***

- Autofinanciamento
- Financiamento Externo

**Em caso de Autofinanciamento qual das opções recorre?**

Pode escolher mais do que uma opção

- Sócios
- Lucros obtidos
- Familiares e Amigos

**Em caso de Financiamento Externo, qual das opções recorre?**

Pode escolher mais do que uma opção

- Aumento de capital
- Crédito Bancário
- Sociedades de Garantia Mútua
- Leasing*
- Factoring
- Capital de Risco
- Business Angels*
- Programas Governamentais de Apoio às PME
- Outra:

**Que produtos financeiros usam para se financiar?**

Pode escolher mais do que uma opção

- Letras
- Livranças
- Descoberto bancário

- Linhas de Crédito
- Empréstimo bancário Curto prazo (até 1 ano)
- Empréstimo bancário Médio/Longo prazo
- Factoring
- Leasing*
- Outra:

**O financiamento destina-se a aplicar a:\***

Pode escolher mais do que uma opção

- Tesouraria
- Novos investimentos (de expansão do negócio)
- Aquisição de equipamento/terrenos/edifícios/computadores/I&D
- Amortizar Dívida
- Outra:

**Como classifica o relacionamento com as instituições bancárias?\***

Por favor, responda pela ordem de preferência (1 Muito Mau; 2 Mau; 3 Razoável; 4 Bom; 5 Muito Bom)

	1	2	3	4	5	
Muito Mau	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Muito bom

**Com quantos bancos se relacionam?**

Independentemente do serviço prestado

- Um
- Dois
- Três
- Quatro
- Cinco

- Seis
- Outra:

**Que informações os bancos pedem ao analisar o pedido de empréstimo?**

Pode escolher mais do que uma opção por cada tipo de empréstimo

	Empréstimos de Curto Prazo	Empréstimos de Médio/Longo Prazo
Demonstrações Financeiras	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Documentos e dados pessoais dos Sócios/Acionistas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Idade e dimensão da Empresa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Idade e antiguidade do Gerente na Empresa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Historial da Empresa e Atividades	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Projetos/Planos de Negócio	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Projeções de Fluxos de Caixa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Projeções de Venda	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Outros	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

**Que tipos de garantias são solicitadas pela Banca?**

- Pessoais dos sócios (ativos pessoais)
- Terrenos e Edifícios
- Capital Próprio
- Outra:

**Quais as principais dificuldades no acesso ao financiamento bancário?\***

- Taxas de Juro
- Ausência de um relacionamento de confiança com a entidade bancária

- Garantias exigidas
- Processo muito burocrático
- Longo tempo de espera da resposta
- Outra:

**Quanto tempo, em média, demora a Banca a conceder um empréstimo?**

Tempo em dias

**A Banca concede a totalidade dos empréstimos solicitados?\***

- Sim, sempre
- Sim, na maior parte das vezes
- Raramente
- Não, nunca

**A empresa está inserida em algum Programa Governamental de Apoio às PME?\***

- Sim
- Não

**A empresa faz parte de alguma SGM (Sociedade de Garantia Mútua)?\***

- Sim
- Não
- Não, mas já foi associada a uma SGM
- Não, mas pretende associar-se a uma SGM

**Que tipo de Garantia/Serviço foi prestada pela SGM (Sociedade de Garantia Mútua)?**

- Garantias a Instituições Financeiras (Empréstimos Bancários, Leasing, Factoring)

- Garantias a Instituições Não Financeiras (Fornecedores, Organismos públicos, Clientes)
- Serviços de Consultadoria Financeira

**Como classifica os custos incorridos com as garantias prestadas pela SGM?**

Por favor, responda por ordem de maior preferência (1 Muito baixos; 2 Baixos; 3 Razoáveis; 4 Elevados; 5 Muito Elevados)

	1	2	3	4	5	
Muito Baixos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Muito elevados

**A empresa usa algum serviço complementar prestado pela SGM?**

- Sim, informações acerca do mercado financeiro (aconselhamento)
- Sim, assistência na preparação das Demonstrações Financeiras
- Não
- Outra:

**Após o início da crise financeira, notou mais ajudas ao financiamento, por parte das Instituições Governamentais às PME?**

- Sim, através da disponibilização de mais programas de apoio as PME
- Sim através da injeção de capital nos programas de garantia mútua (aumento do valor das garantias concedidas)
- Não

**Qual o número de funcionários da vossa empresa?\***

- 0-10
- 11-50
- 51-200
- >200

## Anexo II- Estatuto PME Excelência 2013

O Estatuto PME Excelência foi criado pelo IAPMEI com o objetivo de sinalizar, através de um instrumento de reputação, o mérito de pequenas e médias empresas com perfis de desempenho superiores.

No projeto, o IAPMEI conta com a parceria do Turismo de Portugal, I.P. e dos principais bancos a operar no mercado, designadamente o Banco BPI, o Barclays, a Caixa Geral de Depósitos, o Crédito Agrícola, o Millennium BCP, o Montepio, o Santander Totta, e o Novo Banco, antigo BES.

A seleção das PME Excelência é feita anualmente, a partir do universo das PME Líder (atribuído também anualmente através do Programa FINCRESCCE do IAPMEI. Distingue as PME com melhores indicadores económico-financeiros, que prossigam estratégias de crescimento e liderança competitiva.), e distingue as empresas, que nos vários setores de atividade apresentaram os melhores resultados económico-financeiros e de gestão.

O Estatuto PME Excelência insere-se no programa de segmentação de empresas do IAPMEI, que visa conferir notoriedade e otimizar condições de financiamento e de reforço competitivo ao segmento das PME com perfis de risco superiores, que pelas suas estratégias de crescimento constituem alavancas importantes do desenvolvimento económico do País.

Associadas ao estatuto estão condições de maior facilidade no acesso ao crédito, melhores condições de financiamento e de aquisição de produtos ou serviços, facilitação na relação com a banca e a administração pública, e um certificado de qualidade na sua relação com o mercado.

Ao todo, a 6 de Fevereiro de 2014, foram distinguidas 1.103 empresas com o Estatuto PME Excelência 2013, nomeadamente empresas que obtiveram os melhores desempenhos económico-financeiros e de gestão no exercício de 2012, e que conseguiram manter-se competitivas num contexto económico exigente, com crescimento e consolidação de resultados.

No seu conjunto, as PME Excelência 2013 são responsáveis por mais de 43 mil postos de trabalho direto e geraram um volume de negócios superior a 5,8 mil milhões de euros em 2012, que representou um crescimento médio de 9%, face ao exercício anterior.

Com um ativo líquido global de 4,4 mil milhões de euros, as PME Excelência 2013 apresentam uma autonomia financeira média de 52,6% e níveis de rendibilidade dos capitais próprios, do ativo, e das vendas, de respetivamente 17%, 9% e 6,9%.

O contributo destas empresas para as exportações foi de 1,7 mil milhões de euros em 2012, valor que representou um crescimento de 27% relativamente ao ano anterior.

São empresas que tiveram um crescimento de 31,7% nos seus resultados líquidos e que viram aumentar o seu ativo em 11%.

Em termos de localização, os distritos do Porto e Lisboa, seguidos de Aveiro, Braga e Leiria, com respetivamente 204, 184, 157, 144 e 93 empresas, são os que reúnem a maior concentração das PME Excelência 2013.

(Fonte: IAPMEI)

### Anexo III- Principais produtos financeiros fornecidos pela Banca e Estado

#### 1 - Fundos Públicos (Estado Português)

Através da PME Investimentos- Sociedade de Investimentos (Sob a alçada do Finova - Fundo de Apoio ao Financiamento à Inovação cujos financiadores são o COMPETE e Programas Operacionais Regionais de Lisboa e do Algarve.)

<p><b>Linha de crédito PME Crescimento 2014</b> (dentro desta linha, há uma segunda linha reservada para as micro e pequenas empresas com 75% de Garantia Mútua)</p>	<p>Apoiar o financiamento das PME e incentivar as exportações. Montante disponível: 2 mil milhões euros.</p>
<p><b>Linha de crédito Comércio Investe</b></p>	<p>Para aceder a estes instrumentos, as PME primeiro contactam a PME investimentos e posteriormente serão encaminhadas para as entidades bancárias que assinaram protocolo com a entidade, de acordo com o instrumento financeiro pretendido. O banco posteriormente contacta a SGM.</p>
<p><b>Fundos de capital de risco</b></p>	<p>-</p>
<p><b>Fundos de <i>Corporate Venture Capital</i></b></p>	<p>-</p>
<p><b>Fundos Revitalizar</b></p>	<p>Destinados a revitalizar empresas em situação difícil.</p>

## 2- Fundos Públicos (Comissão Europeia e Estado Português)

<b>QREN</b> - Quadro de Referência Estratégico Nacional	Introduzido em 2007 com duração até 2013, mas que ainda se encontra a ser executado (até 2015). Tem a melhor taxa de execução de todos os estados-membro (82%).
<b>Portugal 2020</b>	Novo quadro comunitário que vem substituir o QREN. Tem um orçamento de 26 mil milhões de euros para distribuir por projetos promovidos por consórcios de instituições europeias. Destes, 6 mil milhões estão disponíveis para as PME nacionais. Um valor que duplicou comparativamente ao quadro comunitário anterior.
<b>Horizonte 2020</b>	Trata-se do maior programa europeu de I&D e Inovação. Gerido diretamente pela comissão europeia e sem a intervenção das autoridades nacionais. Dotação de 80 milhões euros dos quais 20% são consagrados às PME.

## 3- Principais produtos disponibilizados pelos principais bancos:

### Caixa Geral de Depósitos

- Linha Caixa Capitalização
- Linha *Export Investe*
- Instrumentos de cobertura de risco e de apoio à Tesouraria
- Linha BEI XV (Banco Europeu de Investimento)
- Oferta Caixa PME Líder

### Santander Totta

- Factoring
- *Confirming*
- Solução Exportação
- Apoio a Internacionalização- Internacional *DesK* e o *Santander Passport*
- PME Investe/Crescimento 2014

### Novo Banco

- Novo Banco Express Bill
- Apoio à Exportação

### BPI

- Antecipação reembolso do IVA

- Linha Crescimento 2014 – Crédito Comercial à Exportadoras
- Linha BPI FEI Inovação

(Fonte: IAPMEI. pt)

## Anexo IV- Sociedades Portuguesas de Garantia Mútua - História

### 1- Surgimento

O Sistema de Garantia Mútua em Portugal nasceu por iniciativa pública, através do IAPMEI (Instituto de Apoio às Pequenas Médias Empresas e à Inovação), que à semelhança do verificado noutros países da União Europeia, onde este mecanismo de apoio ao financiamento das PME já existia, decide iniciar, em 1992, um estudo tendente ao lançamento de um projeto-piloto nesta área. A ideia central foi a de que caberia aos poderes públicos dar o primeiro passo na promoção desta iniciativa, deixando, em seguida, o seu desenvolvimento e massificação à liderança privada, comandada pelos próprios empresários e Associações Empresariais.

Foi, assim, criada em 1994, por iniciativa do IAPMEI e de um conjunto de instituições financeiras, uma sociedade piloto, a SPGM Sociedade de Investimento S.A., cujo objetivo principal era o de testar junto do mercado o interesse deste produto, através da realização de operações de garantia e outros serviços a PME, em moldes semelhantes aos das futuras Sociedades de Garantia Mútua (SGM).

Esta entidade tinha também como missão a preparação de um quadro jurídico que viesse a regular todo o sector da Garantia Mútua, em Portugal, bem como o respetivo mecanismo de contragarantia.

Depois de publicada a legislação, que regulamentasse o Sistema, coube à SPGM promover a criação das primeiras SGM e promover a divulgação do Sistema de Garantia e seus benefícios, junto de um número alargado de PME. Desde Janeiro de 2003, existiam três Sociedades de Garantia Mútua – Norgarante (Norte), Lisgarante (Lisboa) e Garval (Santarém), que continuaram a atividade operacional que, anteriormente, coubera em exclusivo à SPGM, e que esta abandonou nessa altura. Em 2 de Janeiro de 2007 entrou em funcionamento a Agrogarante, especificamente destinada a apoiar o Sector Primário.

O capital social das Sociedades de Garantia Mútua é detido por Empresas, Associações Empresariais, Instituições de Crédito, IAPMEI, Turismo de Portugal e pela SPGM –

Sociedade de Investimento, S.A, assegurando a possibilidade de a Garantia Mútua atuar nos sectores da indústria, comércio, serviços, construção e turismo.

A característica mutualista resulta do facto de as empresas beneficiárias das garantias serem acionistas de Sociedades de Garantia Mútua. São as Sociedades de Garantia Mútua, quem também se relacionam com as PME e com as entidades que beneficiam da posse de cada garantia (instituições financeiras, organismos públicos, como o IAPMEI, Turismo de Portugal i.p., IFAP, ou a Direcção-Geral dos Impostos. A essas Sociedades, com capital maioritariamente privado, e sujeitas ao rigor da gestão de qualquer instituição de crédito, cabe estudar e decidir sobre as propostas de emissão de garantia que lhes chegam e, posteriormente, honrá-las em caso de execução. O sistema de garantia mútua tem a supervisão do Banco de Portugal.

O lançamento do Sistema de Garantia em Portugal teve em vista a criação de condições para a redução dos custos de financiamento das empresas, em especial das PME, e um maior equilíbrio da sua estrutura de financiamento, nomeadamente pela obtenção de garantias que permitam o acesso a empréstimos com prazos adequados aos ciclos de exploração das empresas e à realização dos investimentos necessários ao seu desenvolvimento.

## **2- Panorama atual**

Em Portugal, o Sistema Nacional de Garantia Mútua (SNGM) assenta em três pilares:

1. Sociedades de Garantia Mútua (SGM), que prestam garantia a favor das Pequenas e Médias Empresas (PME) ou entidades representativas destas; As garantias prestadas pelas Sociedades de Garantia Mútua são garantias "*on first demand*", ou seja, asseguram à primeira solicitação das entidades credoras o pagamento dos compromissos assumidos pelas empresas que as requereram.
2. Um fundo nacional de “resseguro”, que cobre parte do risco das SGM, alavancando a sua capacidade de apoio às PME. Este mecanismo, dotado com fundos públicos, denomina-se Fundo de Contragarantia Mútuo (FCGM), sem o qual a solvabilidade do Sistema estaria em risco, uma vez que, sempre que uma SGM paga uma garantia ao seu legítimo beneficiário, vai imediatamente recuperar parte da perda junto deste Fundo, aliviando a pressão financeira na SGM e permitindo-lhe assegurar um maior valor de compromissos).
3. Uma entidade “coordenadora” de todo o sistema, que gere o FCGM e dinamiza quer a criação e desenvolvimento das SGM, quer a imagem do produto garantia mútua em

favor das PME, ao mesmo tempo que presta diversos serviços não operacionais a todas as entidades do Sistema, sob a lógica de um centro de serviços partilhados. Essa entidade é a sociedade piloto inicial, a SPGM – Sociedade de Investimento, S. A., que funciona, atualmente, como “holding” do Sistema.

(Fonte: SPGM.pt)

## Anexo V- Fontes de conflito Banca-PME, no processo de atribuição de crédito

### **Fontes de conflitos no processo de crédito entre as PME e as instituições financeiras**

#### **Problemas de comunicação**

O empresário pode não ser claro no pedido de crédito, a prestação pode ser de má qualidade ou informações incompletas para explicar a escassez de capital circulante, que gera necessidades de fluxo de caixa;

O banco pode não ser claro nos seus pedidos contínuos de documentação ou reuniões, cujos objetivos podem ser explicados com clareza suficiente ao empresário.

#### **Discordâncias sobre planos de negócios**

O empreendedor pode ter uma proposta viável que não seja apresentada com clareza suficiente para o potencial financiador.

O banco pode solicitar alterações substanciais no plano de negócios do empresário. Por exemplo, o plano pode propor a gastar uma parte excessiva de recursos no desenvolvimento de um novo produto e recursos insuficientes de produção do produto.

#### **Conflitos sobre créditos existentes**

Dificuldades do empreendedor podem surgir em relação as linhas de crédito existentes.

O empreendedor pode solicitar um aumento dos créditos existentes ou a reestruturação, em função de dificuldades temporárias em cumprimento das obrigações. Por outro lado, o banco, por causa deles, pode apertar as condições de crédito.

#### **A falta de conhecimento sobre os instrumentos de apoio ou de outras fontes de financiamento**

O banco pode solicitar que o empreendedor procure um fiador oficial ou de uma sociedade de garantia mútua como um pré-requisito para o recebimento de crédito. O empresário pode não estar ciente da possibilidade e de fontes para obter o apoio dos regimes de garantia.

Fonte: OCDE (2010).