

NEGOCIAÇÃO COM INVESTIDORES E FINANCIADORES

Manual de Referência

Parte 1 – Objetivos

Parte 2 - A Negociação com Investidores

Descrição Geral do Processo

A. Detecção da Necessidade de Capital

B. Definição de Objetivos

C. Avaliação da Empresa

D. Publicitação

- Aspectos Gerais
- Teaser
- Canais

E. Apresentação de Manifestações de Interesse

- Memorando de Entendimento
- Acordo de Confidencialidade

F. Due Diligence

G. A Negociação

H. Contrato de Investimento

Tipos de Investidores

Parte 3 – Negociar com os Bancos

- A. A importância da Banca para as Empresas
- B. A Oferta Bancária – Operações de Crédito
 - Operações de Curto Prazo
 - Operações de Médio e Longo Prazo
- C. A Banca e a Concessão de Crédito
 - Componentes Fundamentais do Crédito Bancário
 - Avaliação de Pedidos de Crédito
 - Processo de Contratação de Crédito

PARTE 1 - OBJETIVOS

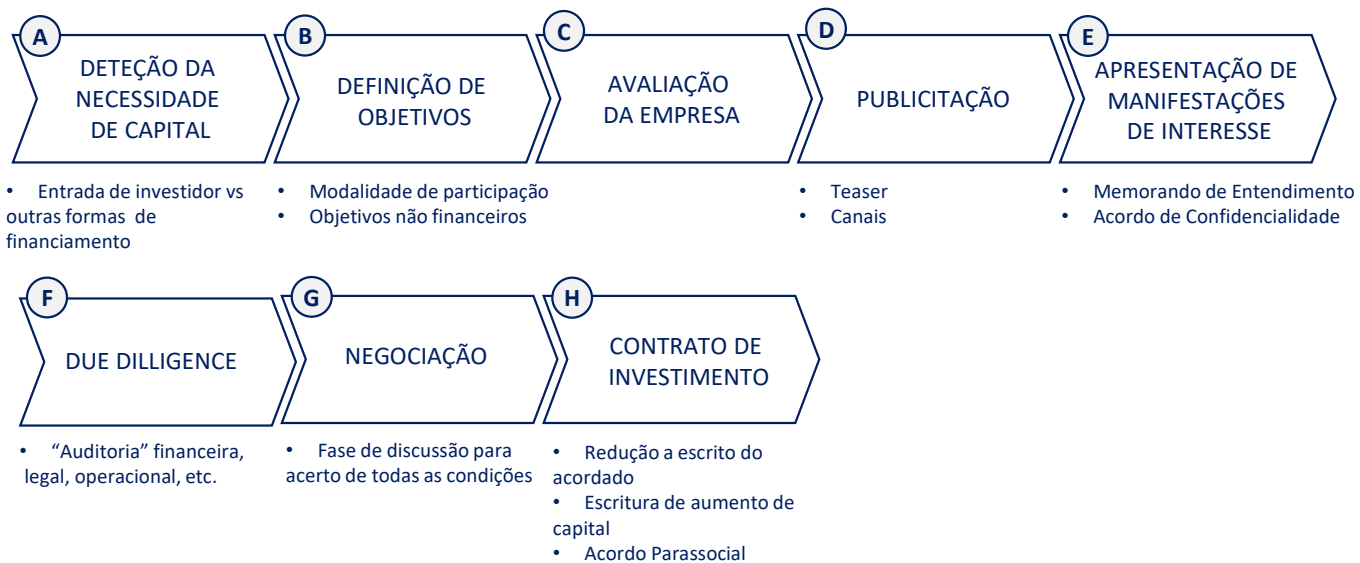
Parte 1 - Objetivos

- O documento “NEGOCIAÇÃO COM INVESTIDORES E FINANCIADORES - Manual de Referência” é elaborado no âmbito do Projeto SIAC – Qualify.Teca (Portugal 2020) promovido pela AECOIA – Associação Empresarial do Concelho de Oliveira de Azeméis e pela AEA – Associação Empresarial do Concelho de Águeda
- Deseja-se que possa ser um instrumento de apoio ao processo de negociação com financiadores e investidores para as empresas da fileira acima referida
- Embora se tratem de processos já muito tipificados e standardizados não deixam de ser complexos, sendo múltiplas as alternativas disponíveis; assim, pretende-se sistematizar a informação e dar uma panorâmica geral de como se devem organizar e conduzir esses processos
- Pretendeu-se apresentar, tanto quanto possível, a perspetiva do financiador e do investidor para, assim, melhor dotar as empresas com conhecimentos sobre as práticas e as expetativas de quem está do “outro lado da mesa de negociações” que são sempre negociadores profissionais
- Embora os assuntos sejam tratados com uma profundidade limitada, pretende-se que a utilização deste manual se traduza numa evolução positiva do nível de literacia financeira dos seus leitores

PARTE 2 – NEGOCIAÇÃO COM INVESTIDORES

Descrição Geral do Processo

- A negociação com investidores de capital é um processo relativamente complexo, moroso, que exige conhecimentos e paciência; dependendo da apetência de uma das partes (ou de ambas!) pelo negócio, este processo envolve uma sequência de etapas que, usualmente, não se podem deixar de seguir com algum rigor; o processo negocial termina com sucesso com a assinatura de um Contrato de Investimento
- O Digrama abaixo explicita essa sequência que será detalhada com pormenor nas secções seguintes



A. Detecção da Necessidade de Capital

- A necessidade de efetuar negociações com investidores pode resultar de vários fatores: a empresa necessita de efetuar investimentos e precisa de capital, a empresa melhoraria o seu desempenho com a entrada de um parceiro que lhe trouxesse know-how, novos mercados, etc., ou, simplesmente, os seus proprietários desejam, por qualquer motivo, vender total ou parcialmente a empresa
- Se as necessidades de capital resultarem da intenção da empresa efetuar investimentos está disponível um leque grande de diferentes opções, desde contrair um empréstimo bancário até ao aumento de capital
- É esta última possibilidade que é o objeto da Parte 2: o processo de entrada no capital de uma empresa de um investidor terceiro que, por esse facto, lhe trará uma(s) mais valia(s)
- Este investidor pode vir para ficar permanentemente como titular do capital da empresa, ou pode participar temporariamente, definindo-se à partida as respetivas condições de saída
- O âmbito e a extensão da participação deste novo parceiro na vida da empresa serão definidos durante o processo de negociação

B. Definição de Objetivos

- Uma definição preliminar do âmbito e a extensão da participação deste novo parceiro na vida da empresa serão definidos nesta fase, independentemente de virem a ser objeto de alteração durante o processo de negociação
- Basicamente, estão em causa duas situações:
 - decisão sobre o aporte financeiro do novo parceiro: a percentagem da sua participação no capital e eventuais outras contribuições, tais como suprimentos - que decorrem das necessidades financeiras detetadas e do valor da empresa
 - decisão sobre o tempo da permanência do parceiro na empresa (sem limite ou tempo limitado) e o modo como ele intervirá na gestão da empresa (direitos de gerência, administração, etc.)

C. Avaliação da Empresa

- Para se iniciar um processo negocial é necessário que os sócios (acionistas) da empresa conheçam o seu valor, isto é que seja feita a sua avaliação; trata-se de um procedimento da maior importância
- Pressupõe-se que a avaliação seja o resultado de uma atividade técnica, efetuada com a maior objetividade possível e passível de ser partilhada (ou não) com os eventuais compradores; a avaliação determina o valor da empresa e das suas quotas (ou ações)
- Existem diversos métodos de avaliação disponíveis que podem ser aplicados de acordo com o contexto e os objetivos específicos da avaliação:
 - Fluxo de Caixa Descontado (FCD)
 - Múltiplos de Mercado
 - Valor Contabilístico
- Estes métodos não se autoexcluem, mas a sua utilização dará, seguramente diferentes resultados; estes devem ser encarados como “balizas” que permitem aos decisores fixarem o preço pretendido pela empresa

C. Avaliação da Empresa

- Um dos métodos mais comuns é o método dos Fluxos de Caixa Descontados (FCD), que consiste em projetar os fluxos de caixa futuros esperados da empresa e trazê-los para o valor presente, utilizando uma taxa de desconto adequada; esse método é amplamente utilizado para empresas maduras e estáveis, que possuem uma projeção de fluxo de caixa consistente ao longo do tempo; de notar que a qualidade da avaliação vai depender muito da qualidade dos pressupostos utilizados para fazer as projeções (previsão de vendas, evolução de custos, taxas de juros, evolução da inflação, etc.)
- Outro método bastante utilizado é a dos Múltiplos de Mercado (market value), que se baseia em comparar a empresa com outras do mesmo setor ou mercado, cujo valor de transação seja conhecido e utilizando múltiplos como relação a preço/lucro ou valor de mercado/EBITDA; esse método é útil para empresas que possuem um histórico de rentabilidade consistente e similar a outras empresas do mesmo setor
- Também é possível avaliar a empresa pelo Método do Valor Contabilístico (book value) utilizando o valor de ativos tangíveis, como imóveis, equipamentos e inventários ou por meio de ativos intangíveis, como marcas, patentes, contratos e goodwill à qual são deduzidos os passivos; é um método totalmente objetivo pois já está espelhado nas contas da empresa; apenas poderão ser questionadas as opções contabilísticas anteriormente tomadas

D. A Publicitação – Aspetos Gerais

- Tendo sido tomada a decisão da necessidade de abrir (ou vender a totalidade) do capital a um investidor, torna-se necessário encontrar entidades que se possam mostrar interessadas em investir

- Colocam-se, assim, duas questões às quais é necessário dar resposta:
 - A quem apresentar o negócio? Como encontrar interessados?
 - Nesta fase inicial (a da pesquisa de eventuais interessados) que informação sobre o negócio deve ser disponibilizada?

- A resposta a estes dois temas será dada nas secções seguintes

D. A Publicitação - Teaser

- O “Investment Teaser”, também conhecido como “Teaser de investimento”, ou simplesmente “Teaser” é um documento profissional utilizado por empresas ou empreendedores com o objetivo de apresentar um negócio aos potenciais investidores
- Trata-se de um resumo breve, mas completo, que apresenta as informações essenciais sobre o negócio com o objetivo de despertar o interesse dos investidores em conhecer mais detalhes
- Regra geral é composto por não mais de duas páginas e deve ser elaborado de forma clara e objetiva, destacando os principais pontos do negócio e apresentando um enquadramento genérico do mercado em que atua
- É importante que o documento contenha informações relevantes e atraentes, mas sem revelar detalhes confidenciais ou informações sigilosas; geralmente, o teaser não contém nenhuma informação que permita identificar especificamente a empresa (ou o negócio) de que é objeto
- Entre as informações que se costumam incluir num teaser, estão o setor em que a empresa atua, dados

D. A Publicitação - Teaser

económico-financeiros da empresa, a descrição do(s) produto(s) ou serviço(s) oferecido(s), a dimensão do mercado, a concorrência, o modelo de negócio, a equipe e a estratégia de crescimento e a operação proposta (capital ou parte de capital a vender, por exemplo) e as razões da operação (necessidades de investimento, doença/reforma/morte do proprietário, por exemplo)

- É importante destacar que o teaser não é um documento para fechar negócios, mas sim uma ferramenta para iniciar conversações e apresentar a oportunidade de investimento
- Algumas “dicas” sobre a redação de um teaser:
 - usar uma escrita clara, objetiva e atraente
 - usar de capacidade de síntese
 - cingir-se aos factos; falar verdade
 - ter atenção aos detalhes

D. A Publicitação – Canais

- Estando tomada a decisão de vender, torna-se necessário identificar investidores potencialmente interessados, isto é, a quem se possa apresentar o teaser
- Ao procurar investidores, é importante garantir que eles tenham a capacidade financeira e a experiência necessárias para entrar no negócio
- Existem várias maneiras de encontrar compradores em potencial, desde pesquisas on-line até conhecimentos pessoais, mas é recomendável a utilização de canais profissionais; são muito utilizados os bancos (sobretudo, na vertente banca de investimento) e escritórios de advogados especializados em negócios

E. Apresentação de Manifestações de Interesse

- Tendo sido divulgadas, criteriosamente e através dos canais adequados, as intenções da empresa relativamente à possibilidade de abertura de capital, é normal que apareçam investidores que, após tomarem conhecimento do Teaser, se mostrem interessados no negócio
- Essas entidades farão chegar o seu interesse, eventualmente, pelos canais através dos quais foram contactados
- Há agora lugar a uma análise dos interessados por parte da empresa no sentido de detetar, sobretudo, eventuais incompatibilidades dos candidatos
- Em termos de adequabilidade e de idoneidade, não haverá grandes questões a colocar já que se parte do princípio que apenas foram contactadas entidades que reúnem essas condições; a menos que o Teaser tenha sido colocado numa plataforma pública de transações, colocando-se, nessa situação, aquelas questões
- Caso não haja nenhum impedimento à continuação do processo, é do interesse de ambas as partes que, nesta fase se proceda algum tipo de formalização das intenções em prosseguir o negócio; tal é alcançado através da assinatura de um Memorando de Entendimento; por outro lado, cada uma das partes vai ter acesso a informação

E. Apresentação de Manifestações de Interesse

sobre a outra cujo sigilo ambas pretendem preservar

- Para garantir a manutenção do sigilo da informação disponibilizada pelas partes, uma à outra, é assinado por ambas um Acordo de Confidencialidade

E. Apresentação de Manifestações de Interesse – Memorando de Entendimento

O MEMORANDO DE ENTENDIMENTO

- Nesta fase as partes devem formalizar as manifestações preliminares de vontade, caso desejem concretizar a sua vontade de avançar com o negócio; tal é conseguido, como anteriormente referido, através da assinatura de um Memorando de Entendimento (MoU – Memorandum of Understanding)
- Embora este instrumento se apresente como pouco mais do que um esboço dos principais pontos de concordância, ele tem a relevância de estabelecer entre as partes um compromisso moral, definindo os termos básicos da transação, bem como os prazos, garantias, honorários, estimativa de valores que serão estabelecidos caso a negociação seja concluída com sucesso e penalidades caso haja algum incumprimento
- Assim sendo, o Memorando de Entendimento deverá apresentar, essencialmente, os seguintes tópicos:
 - Partes: deverão estar devidamente identificadas bem como os seus representantes, com a indicação da qualidade em que intervêm
 - Objeto da transação: deverá ser sumariamente especificado o que está a ser objeto de transação (quotas, ações, ativos etc.)
 - Valor da empresa: deve-se estimar o valor operacional da empresa em aquisição, caso sejam confirmadas

E. Apresentação de Manifestações de Interesse – Memorando de Entendimento

as expectativas financeiras apresentadas através da due dilligence; este valor constitui a base para a determinação o valor do aporte financeiro do investidor

- Investimento: será especificado o valor do aporte, as condições de desembolso do investimento, a participação societária que o investidor está adquirindo com o valor investido e, se for o caso, o uso dos recursos financeiros investidos; devem ser, também, especificados os aportes não financeiros que o investidor pode trazer (know-how, clientes, acesso a redes de distribuição, etc.)
- Garantias: o investidor poderá requerer algumas garantias societárias e financeiras à empresa onde vai investir, com o objetivo de prevenir que, durante o processo de avaliação e negociação, não haja qualquer tipo de impacto extraordinário de dívidas, cauções ou ônus sobre a sociedade que possam comprometer a transação; assim, sugere-se que seja explicitamente declarado que a Empresa:
 - não muda os métodos e práticas contabilísticas
 - não entra em transações que não façam parte do curso normal dos negócios
 - não altera o pacto social da empresa
 - nem emita ou concorde com a emissão de novas ações
 - não faça distribuição de lucros ou dividendos

E. Apresentação de Manifestações de Interesse – Memorando de Entendimento

- não assuma compromissos ou contratos acima de um certo valor, ou que se estendam para além de um determinado período (relativamente curto)
- não cancela ou modifica arrendamentos ou contratos
- não transfere propriedades
- não faça empréstimos
- não desista de reivindicações de direitos
- não antecipa o pagamento de dívidas
- não faça ou deixe de fazer, qualquer coisa que possa implicar com que as declarações do vendedor deixem de ser verdadeiras
- Gestão: o investidor poderá indicar um observador para acompanhar a gestão da empresa, enquanto o processo de avaliação e negociação não está concluído
- Direitos Mínimos dos Sócios/Acionistas: uma vez efetuada a avaliação e formalizada a opção de compra, é necessário prever no Memorando de Entendimento o que é relevante para os sócios/acionistas após o aporte de capital; neste sentido, é importante estabelecer previamente como será realizada a administração da empresa, a aprovação de estratégias, planos de ação anuais, inclusive planos de negócios, orçamentos operacionais e de investimentos da sociedade, além do modo de organização da gerência/administração da

E. Apresentação de Manifestações de Interesse – Memorando de Entendimento

sociedade; também deverão ser determinados os direitos de preferência e opção de venda, além do direito de veto a assuntos específicos, que necessitarão de aprovação unânime ou quórum qualificado

- Due dilligence: qual o auditor que prestará o serviço e quem arcará com respectivo custo
- Confidencialidade: deverão ser ratificados os termos estabelecidos no Acordo de Confidencialidade
- Não Competição: é essencial que haja uma cláusula de “Não Competição” no Memorando de Entendimento, tendo em vista a abertura de informações confidenciais e informações privilegiadas da empresa, que podem ser determinantes ou essenciais para o seu sucesso; assim sendo, em caso de falha da negociação, o Investidor deverá ficar um certo período de quarentena, antes de atuar, adquirir ou investir na mesma atividade ou setor da empresa em negociação
- Exclusividade: durante a fase de avaliação e negociação, é natural e corrente que o investidor tenha exclusividade sobre a empresa em negociação; finda a avaliação sem qualquer tipo de sucesso ou transcorrido o prazo da exclusividade, dando-se por encerrada a negociação, a empresa ficará livre para negociar com outros investidores, sem qualquer tipo de restrição
- Não Vinculação: é uma importante cláusula do Memorando de Entendimento que prevê as condições em que as partes podem desistir da negociação sem qualquer tipo de penalidade, situação em que o

E. Apresentação de Manifestações de Interesse – Memorando de Entendimento

investimento não será concretizado, caso não sejam obedecidas certas condições

- Prazo: o Memorando de Entendimento não deve vigorar por prazo indeterminado; as partes devem determinar um prazo para a conclusão do processo de avaliação e de negociação, respeitando um cronograma a acordar
- Foro: para a resolução de litígios emergentes da execução do Memorando de Entendimento sugere-se o recurso à arbitragem, devendo-se definir o modo e o local da constituição do tribunal arbitral

E. Apresentação de Manifestações de Interesse – Acordo de Confidencialidade

O ACORDO DE CONFIDENCIALIDADE

- O **Acordo de Confidencialidade** (*Non-disclosure Agreement*) destina-se a garantir que toda e qualquer informação de caráter técnico, financeiro ou comercial, que se relacione com a pesquisa, desenvolvimento, invenções, serviços, produtos, produção, comercialização ou planos de negócios de qualquer uma das partes, inclusive, dentre outros, segredos comerciais, know-how, dados, fórmulas, processos, outras propriedades intelectuais privadas, comunicações sigilosas, etc. reveladas por uma parte à outra, constituem Informações Confidenciais e se mantêm nessa condição e não são usadas para outros fins que não os previstos no acordo
- Nesse sentido, cada uma das partes deverá:
 - a. proteger e manter em sigilo as informações confidenciais
 - b. não utilizar as informações confidenciais para outra finalidade que não a prevista no acordo, sendo vedado o seu emprego tanto em benefício próprio das partes e de terceiros não autorizados;
 - c. tomar, às suas expensas, as precauções e providências necessárias para assegurar o sigilo das informações confidenciais e para restringir ao máximo o uso não autorizado das mesmas, inclusive requerendo eventuais medidas administrativas ou judiciais, se for o caso
 - d. especialmente não revelar, nem usar, ou fazer com que as informações confidenciais sejam discutidas ou

E. Apresentação de Manifestações de Interesse – Acordo de Confidencialidade

- usadas por qualquer terceiro, sem que para isso tenha o consentimento prévio e escrito da parte proprietária da informação confidencial
- e. manusear, preservar e proteger as informações confidenciais, no mínimo, com o mesmo cuidado com que cuidaria das suas próprias informações confidenciais;
 - f. divulgar as informações confidenciais apenas para os seus funcionários, diretores, agentes, representantes, prestadores de serviço, contratados que tenham extrema necessidade de conhecer essas informações; e
 - g. envidar esforços diligentes para assegurar que cada um de seus funcionários, diretores, representantes, prestadores de serviço, contratados, preserve e proteja o sigilo das informações confidenciais
- O Acordo de Confidencialidade deve estar em vigor durante todo o tempo que durar o processo de negociação bem como por um prazo residual após o termo do mesmo
 - O dever de sigilo não se aplica a qualquer Informação Confidencial que:
 - a. tenha caído ou caia no domínio público sem que isso tenha resultado de qualquer ato ou omissão da parte não proprietária da informação confidencial

E. Apresentação de Manifestações de Interesse – Acordo de Confidencialidade

- b. tenha sido posta ao dispor ou tenha sido recebida pela Parte não proprietária da informação confidencial, por terceiro independente não submetido à obrigação de sigilo perante a parte proprietária, no que concerne à informação confidencial divulgada
- c. tenha sido ou seja comprovadamente desenvolvida independentemente pela parte não proprietária da informação confidencial, sem que tenha sido utilizada qualquer outra informação confidencial da parte proprietária
- d. deva ser divulgada por qualquer das partes em conformidade com qualquer lei aplicável ou ordem judicial, administrativa ou governamental, nos limites em que a divulgação seja estritamente necessária para o cumprimento da lei, ordem judicial, administrativa ou governamental

F. A Due Dilligence

- A Due Diligence é, um processo de pesquisa de informação efetuado por uma das partes intervenientes numa negociação com vista a aprofundar o conhecimento do negócio (investimento no capital de uma empresa, p. ex.) para poder avaliar os riscos e a sua situação no momento da negociação
- É, ao fim e ao cabo, uma espécie de auditoria de âmbito alargado
- O vendedor deve estar preparado para aceitar esta “invasão” de domínios privativos da sua empresa que implica a facilitação de documentos, do acesso irrestrito às instalações e a prestação de esclarecimentos
- É usual que a Due Dilligence incida sobre os seguintes pontos:
 - a. Documentos da Sociedade – escrituras, registos, alterações de pacto social, etc.
 - b. Propriedade Imobiliária – escrituras e registos de imóveis, desenhos, evidências da existência (ou não) de ónus, etc.
 - c. Propriedade Mobiliária – mapas de amortização, fichas de imobilizado, licenças, registos, avaliação técnica de equipamentos, etc.

F. A Due Dilligence

- d. Propriedade Intelectual – evidência de quaisquer propriedades intelectuais detidas pela empresa (registos de patentes, de marcas, etc.)
- e. Impostos – documentos comprovando a situação fiscal da empresa (IRC, derramas, IMI, IVA, etc.); informação sobre a existência de qualquer contencioso fiscal
- f. Recursos Humanos - cópia dos contratos de trabalho de todos os empregados e dirigentes, relação nominal de todos os empregados, lista dos processos judiciais de trabalho, indicação dos CCT aplicáveis
- g. Segurança Social – verificação da situação contributiva e da existência (ou não) de acordos de pagamento /ou processos em curso
- h. Cível e Comercial – informação sobre todos os processo judiciais, seja no país ou no estrangeiro, como autora ou como ré; existência de conflitos que possam resultar em litígios futuros, cópia das notificações judiciais ou extrajudiciais, cópia dos contratos firmados com terceiros (comerciais, financeiros, prestação de serviços, licenciamento, aluguer, mútuo, comodato etc.)
- i. Meio Ambiente – evidência da aplicação das regras e regulamentos de defesa do ambiente (gestão de resíduos, efluentes, etc.)
- j. Qualidade, Higiene e Segurança – certificações, relatórios de auditorias e de inspeção, etc.

F. A Due Dilligence

- k. Comercial – informação sobre contratos de fornecimento em vigor, tabelas de preços, especificações de produtos, rede comercial, margens, comissões, clientes valiosos, etc.
- l. Sistemas de Informação – tipo, quantidade e atualização dos sistemas, prestadores de serviços, fornecedores de equipamentos e de software, contratos de manutenção, evidências da aplicação do RGPD, descrição do sistema de proteção de dados
- m. Governança – organograma, descrição de funções, atas das reuniões dos órgãos de gerência e da assembleia geral, etc.
- n. Outros Aspetos – responsabilidade social, notícias na imprensa (sobre a empresa, sócios e diretores)

G. A Negociação

- Como facilmente se percebe nesta fase já terão decorrido várias rondas de troca de informações, pedidos de esclarecimento, afinações e ajustes quer para elaborar o Memorando de Entendimento quer durante a Due Dilligence que permitiram às partes irem demonstrando o seu interesse no negócio e aquilo que pretendem dele
- Trata-se de um processo com avanços e recuos que poderá por vezes beneficiar da intervenção/mediação de pessoas terceiras (advogados, auditores, contabilistas por exemplo) que possam trazer informações e pontos de vista adicionais que permitam um melhor esclarecimento das partes
- O objetivo desta fase é encontrar os ponto de encontro que permitam redigir o Contrato de Investimento; contudo a negociação de um Contrato de Investimento, geralmente, é uma tarefa longa e complicada

H. Contrato de Investimento

- O Contrato de Investimento é a versão formal, jurídica, final do resultado de todas as discussões que os empresários, investidores, sócios e acionistas tiveram a respeito da negociação; é nesta ocasião em que o Memorando de Entendimento e as informações da Due Dilligence são consolidadas
- Neste sentido, o documento em apreço pretende responder antecipadamente a todas as perguntas que, de outra maneira, poderiam estar sujeitas a confusões, interpretações contraditórias, disputas e, finalmente, litígios
- Essencialmente, o Contrato de Investimento deve conter as seguintes informações:
 - a. Partes: deverão estar devidamente identificadas bem como os seus representantes, com a indicação da qualidade em que intervêm
 - b. Investimento, aumento de capital, emissão de quotas ou subscrição de ações: será especificado quantas quotas ou ações serão emitidas e o valor a ser pago por elas, determinando-se definitivamente a participação final de cada um na sociedade
 - c. Contingências: o investidor poderá requerer uma proteção legal ou patrimonial contra potenciais perdas que a empresa possa sofrer em razão de contingências decorrentes do passado, não contabilizadas, ou meramente impossíveis de serem estimadas, podendo estar previstas indenizações caso venham a

H. Contrato de Investimento

ocorrer

- d. Acordo Parassocial: paralelamente ao Contrato de Investimento, deverá ser assinado um outro documento que estabelecerá a relação e procedimentos de gestão e tomada de decisão entre os sócios, que transcende o próprio Pacto Social e que vigorará paralelamente a ele; esse documento, denominado Acordo Parassocial, já deve ser mencionado no Contrato de Investimento, e deverá reger as seguintes situações:
- Exercício do direito de voto dos sócios ou acionistas
 - Eventuais restrições aos direitos de transferência, alienação ou oneração, sob qualquer forma ou a qualquer título, das quotas (ou ações)
 - Previsão de direito de preferência à aquisição e oferta de venda das quotas (ou ações)
 - Eventuais obrigações de efetuar prestações suplementares de capital ou de suprimentos
 - Normas gerais de gestão e administração da Empresa, com a especificação do respetivo procedimento de indicação de membros para os órgãos de administração
- e. Condições Precedentes: Para a fiel execução do Contrato de Investimento, é necessário que sejam cumpridos pelas partes determinados requisitos que garantam a ausência de impedimentos legais para o funcionamento regular da Empresa, bem como declarações e garantias dos sócios ou acionistas; dentre eles, destacam-se os seguintes:

H. Contrato de Investimento

- i. Situação Jurídica: estar devidamente constituída e ser validamente existente sob as leis de Portugal, tendo plena capacidade e poder para deter, possuir e dispor de seus ativos e bens e para exercer seu objeto social
- ii. Inexistência de Conflito: A celebração e o cumprimento do Contrato de Investimento e documentos afins não conflita nem resulta em qualquer violação, incumprimento, ónus sobre quaisquer ativos ou bens da empresa
- iii. Capital Social: as ações/quotas da empresa devem estar livres e desembaraçadas de todo e qualquer ónus, não havendo qualquer valor mobiliário, título, contrato, acordo, promessa ou qualquer outro instrumento que assegure a quaisquer terceiros qualquer opção, direito de preferência, direito de subscrição, direito de conversão ou qualquer outro direito em relação às ações ou outros valores mobiliários emitidos ou a serem emitidos pela empresa
- iv. Livros Legais: possuir todos os livros exigidos pela legislação portuguesa, incluindo os livros de deliberações da sociedade (livros de atas), da contabilidade, fiscais e comerciais, na forma da lei
- v. Contratos: não ter violado e nem estar em incumprimento em relação a qualquer contrato ou compromisso de que fosse parte
- vi. Ativos, Bens e Investimentos: ser a legítima proprietária e possuidora de todos os ativos e bens

H. Contrato de Investimento

refletidos nas demonstrações financeiras, sendo que tais ativos e bens estariam livres de todos e quaisquer ônus

- vii. Legislação Laboral: não se encontrar em incumprimento em relação a todas as suas obrigações laborais e perante a Segurança Social
- viii. Impostos: ter apresentado, de forma regular, completa e tempestiva todas as declarações fiscais aplicáveis sejam de âmbito nacional ou municipal e ter cumprido com os respetivos pagamentos
- ix. Litígios: não haver qualquer reclamação, ação, processo, investigação ou procedimento pendente contra a empresa, seus sócios (ou acionistas) perante o poder judicial, qualquer foro arbitral, órgão ou departamento governamental
- x. Propriedade Intelectual: possuir o direito de uso sobre todas as marcas registadas, patentes, direitos autorais, propriedade intelectual, logotipos, nomes, inclusive de domínio da Internet, e denominações societárias ou razão social para a condução dos seus respetivos negócios
- xi. Licenças e Alvarás: possuir todas as licenças, alvarás ou outras autorizações necessárias ao exercício das atividades da empresa
- xii. Passivos: não ter quaisquer dívidas, passivos, ou obrigações contingentes, que não estejam refletidos nas suas demonstrações financeiras apresentadas em sede de Due Dilligence

H. Contrato de Investimento

- f. Administração – Deliberações da Sociedade – Tomada de Decisão – Direitos de Veto: os sócios deverão prever no Contrato de Investimento, de forma final e definitiva, a forma de administração e gestão da sociedade; neste sentido, é necessário estabelecer formalmente como será realizada a administração da empresa, a aprovação de estratégias, planos de ação anuais, inclusive planos de negócios, orçamentos operacionais e de investimentos da sociedade; também deverão ser determinados os direitos de preferência e opção de venda, além do direito de veto a assuntos específicos, que necessitarão de aprovação unânime ou quórum qualificado; isto é, formalizar o que foi determinado no Memorando de Entendimento a esse respeito, ajustando-se, agora, à nova realidade da negociação entre as partes, após a apresentação do relatório da Due Dilligence
- g. Efeito Vinculativo: neste caso, diferentemente do Memorando de Entendimento, o Contrato é de cumprimento obrigatório para as partes
- h. Foro: as partes devem estabelecer como se deve proceder em caso de litígio (modo de resolução, local, etc.)

Tipos de Investidores

Nesta ocasião coloca-se a questão de saber quem poderão ser os potenciais investidores no negócio de uma empresa; apresentam-se aqui vários tipos de investidores:

- Sócios (ou acionistas) da própria empresa, através de três mecanismos:
 - Aumento de capital – os sócios (ou acionistas) da empresa fazem entregas de dinheiro que vai constituir capital social, gerando a liquidez pretendida para a empresa; o dinheiro entregue deixa de lhes pertencer e passa a pertencer à empresa; as respetivas participações sociais (percentagem) irão refletir a quantidade total de dinheiro investido por cada sócio (ou acionista), isto é a sua participação no capital social
 - Prestações suplementares de capital – neste caso há, também, entradas de dinheiro dos sócios mas este não fica a fazer parte do capital social; os sócios que fizeram prestações sociais podem reaver o dinheiro mediante determinadas condições estabelecidas na lei
 - Suprimentos – trata-se de empréstimos dos sócios à sociedade; podem ser remunerados com juros (ou não) e podem ter um prazo de reembolso do capital como qualquer outro empréstimo

- Outras empresas não financeiras:
 - Empresas que procuram um negócio que complemente o seu próprio negócio; por exemplo: um fabricante de vestuário adquire ou entra no capital de uma cadeia de lojas de roupa

Tipos de Investidores

- Empresas que procuram diversificar os seus negócios; por exemplo uma empresa que tem excesso de liquidez e procura entrar noutras áreas a fim de mitigar o risco
- Empresas que pretendem expandir-se geograficamente; por exemplo empresa distribuidora de combustíveis no Norte de Portugal pretende expandir-se para Lisboa e Vale do Tejo e quer adquirir uma empresa distribuidora nessa região
- Fundos de Investimento (Private Equity e Capital de Risco) – são fundos que tomam participações numa empresa de modo a aportar-lhe recursos, procurando a remuneração do capital investido através da venda das participações adquiridas, em geral num prazo entre 3 e 7 anos; como a remuneração do capital depende da performance da empresa, este tipo de fundos envolve-se, na gestão da empresa podendo ter um papel ativo fornecendo apoio estratégico e operacional, bem como acesso a recursos financeiros, conexões com fornecedores e clientes, e conhecimento do mercado

PARTE 3 – NEGOCIAR COM OS BANCOS

A. A importância da Banca para as empresas

- De entre as diversas formas de financiamento usando meios alheios, que estão à disposição das empresas, o recurso ao crédito bancário é a mais largamente utilizada
- Trata-se de uma prática histórica das empresas portuguesas (sobretudo das PME) pelas inegáveis vantagens que a sua utilização abarca
- Por um lado, a possibilidade de contratar pequenos montantes, ajustados, por exemplo, às necessidades correntes da giro comercial das empresas, incluindo, meso, necessidades de carácter sazonal
- Em segundo lugar a celeridade de implementação quer quanto à contratação (a generalidade dos bancos têm o processo de análise bastante automatizado) quer quanto à decisão, quer, ainda, no que respeita ao desembolso
- É relevante, também, a simplicidade do processo, assente na prestação de informações que qualquer empresa deve dispor de forma atualizada em permanência
- Claro que todo o processo de concessão de crédito é agilizado se se estabelecer uma relação de confiança e parceria entre a empresa e o banco

B. A Oferta Bancária – Operações de Crédito

- Estar dotada de recursos financeiros adequados para assegurar o desenvolvimento da sua atividade é fundamental para a competitividade e para a sustentabilidade dos negócios das empresas
- As empresas podem, basicamente, recorrer a duas fontes de financiamento: utilização de capitais próprios ou de capitais alheios
- O recurso a capitais alheios é muitas vezes imprescindível; dentre as diversas formas de capitais alheios é largamente utilizado o crédito bancário e outros serviços conexos
- Dada a dimensão da sua utilização é importante conhecer as modalidades de financiamento disponibilizadas pelas entidades financeiras, nomeadamente as suas características, objetivos e vantagens e respetivas condições (custo, serviço, flexibilidade de soluções, etc.) fornecendo ferramentas que permitam optar pelas que sejam mais adequadas às necessidades em cada momento e aos modelos de negócio da empresa
- A utilização das soluções disponibilizadas deverá ter em conta a sua finalidade fazendo corresponder condições e prazos contratados com os bancos ao timing da sua utilização e do retorno da sua aplicação

B. A Oferta Bancária – Operações de Crédito

- Nesse sentido, há pois, duas grande famílias de operações de crédito:
 - Operações de Curto Prazo: orientadas para resolver problemas ligados ao ciclo de exploração (aquisição de matéria-prima, problemas pontuais de tesouraria, etc.), cujo retorno é mais imediato; tipicamente é inferior a um ano
 - Operações de Médio/Longo Prazo: adequada à realização de despesas de investimento, cujo retorno se verifica ao longo do tempo (investimento em equipamentos, etc.); considera-se médio prazo quando o prazo de vencimento é superior a um ano e inferior a cinco anos; considera-se um empréstimo de longo prazo quando o prazo de vencimento exceder cinco anos

B. A Oferta Bancária

OPERAÇÕES DE CURTO PRAZO

Conta-corrente Cauconada

Descoberto Contratado

Desconto Comercial

Livrança

Factoring

Confirming

Papel Comercial

OPERAÇÕES DE MÉDIO / LONGO PRAZO

Leasing

Operações de Prazo Fixo

Linhas de Crédito Protocoladas

B. A Oferta Bancária – Operações de Curto Prazo

As Operações de Curto Prazo

- Como anteriormente referido, a utilização das soluções de crédito disponibilizadas deverá ter em conta as suas finalidades, o que nem sempre se verifica, dado que, em muitos casos, se constata ineficiência na gestão dos créditos disponíveis levando à exaustão de plafonds
- Assim, a relativa simplicidade destas operações pode originar situações inesperadas e de impacto negativo, sendo por isso conveniente tomar conhecimento das suas características para acautelar dificuldades de acesso ao crédito por um lado, e facilitar as relações com as instituições financeiras, por outro
- Em contexto bancário, "curto prazo" refere-se a um período de tempo relativamente breve, geralmente inferior a um ano; é comumente utilizado para descrever investimentos, empréstimos, dívidas ou outras transações financeiras que têm uma data de vencimento ou prazo de pagamento que ocorrerá dentro desse período
- Nas páginas seguintes são passados em revista os produtos mais relevantes de Crédito e de Serviços de Curto Prazo oferecidos neste âmbito e apresentando-se notas sobre a sua utilização

B. A Oferta Bancária – Operações de Curto Prazo

Conta Corrente Caucionada

- A conta corrente caucionada consiste da atribuição de um crédito de tesouraria, acordado entre a empresa e um banco; a empresa tem a possibilidade de aceder a determinada quantia de dinheiro de forma rápida e permanente, mesmo que não tenha saldo disponível na sua conta bancária
- Esta solução é formalizada através da celebração de um contrato específico de Conta Corrente Caucionada entre o banco e a empresa cliente
- Embora, no geral, a conta caucionada seja vantajosa, pode representar um fardo financeiro para a empresa, especialmente se for utilizada de forma sistemática e por longos períodos de tempo
- Para além dos juros devidos pelo capital utilizado, os custos associados à conta corrente caucionada são:
 - comissão de dossier ou de formalização, cobrada mesmo que conta caucionada não seja aprovada
 - comissão de abertura, devida no momento de abertura de conta caucionada e associada ao valor limite do crédito
 - comissão de imobilização, cobrada sobre o montante do limite da conta corrente caucionada que não está em utilização

B. A Oferta Bancária – Operações de Curto Prazo

Conta Corrente Caucionada

- outros custos como comissão de gestão de conta ou de utilização da conta caucionada

- A prestação de garantias pelo cliente é decidida na análise da concessão da conta-corrente caucionada

- Torna-se, assim, necessário ponderar bem, se esta forma de financiamento é o instrumento de crédito mais adequado às necessidades da empresa no momento, evitando, desta forma, problemas financeiros e/ou de liquidez

B. A Oferta Bancária – Operações de Curto Prazo

Descoberto Contratado

- O Descoberto Contratado é um produto de crédito em que a instituição bancária atribui à empresa cliente um plafond que lhe permite manter um saldo devedor até ao limite de crédito contratado e por um prazo determinado, por forma a fazer face a eventuais necessidades pontuais de tesouraria, pagando juros acordados pelo tempo e pelo montante desse saldo; pode constituir alternativa à Conta Corrente Caucionada ou ser complementar desta
- É uma solução vantajosa, uma vez que este produto permite uma grande facilidade na utilização do crédito, na medida em que a empresa cliente passa a dispor de uma linha de crédito que pode utilizar livremente de acordo com as suas necessidades, através da normal movimentação da conta à ordem
- Recomenda-se às empresas:
 - Não utilizar excessivamente este produto dado que comporta, normalmente, juros e encargos superiores às Contas Correntes Caucionadas
 - Não exceder o valor autorizado, evitando os descobertos (acima do plafond contratado) com penalização

B. A Oferta Bancária – Operações de Curto Prazo

Descoberto Contratado

sobre o excedente, que ficará sujeito uma taxa de juro bastante mais elevada do que a inicialmente contratada; nestes casos, dever-se-á negociar, prévia e pontualmente com as entidades bancárias financiamento por forma a não exceder os valores acordados

- Se necessário, negociar o aumento da Conta Corrente Caucionada por um período limitado de tempo, em detrimento do descoberto contratado

B. A Oferta Bancária – Operações de Curto Prazo

Desconto Comercial

- O Desconto Comercial materializa-se na obtenção de crédito mediante a apresentação de Letras a desconto junto das entidades bancárias para recebimento antecipado de receitas futuras ou para cobrança na data de vencimento através da instituição bancária
- Através desta operação o banco vai adiantar à empresa o valor nominal do título de crédito, deduzido de uma quantia correspondente aos juros calculados até à data de vencimento, outros encargos e impostos; o desconto comercial é uma forma das empresas obterem pontualmente recursos de uma forma fácil e rápida
- Às empresas recomenda-se que:
 - A emissão de Letras esteja domiciliada no país
 - Se evite a utilização deste tipo de crédito com clientes sem histórico e com risco de incumprimento nos pagamentos

B. A Oferta Bancária – Operações de Curto Prazo

Desconto Titulado (Livrança)

- É um financiamento de curto prazo sustentado por um título de crédito (Livrança), que se traduz numa promessa de pagamento, na qual o subscritor (devedor) se compromete a pagar à ordem do seu credor (Banco), uma determinada importância, num prazo determinado
- Destina-se a colmatar necessidades específicas de financiamento das empresas num período não superior a um ano
- A Livrança subscrita pela Empresa (Livrança de caução ou avalizada) com aval dos sócios e/ou cônjuges (garantia pessoal) pode ser exigida pelo banco nesta solução; poderão ser ainda negociados outros tipos de garantias reais em função da análise de risco de crédito à empresa

B. A Oferta Bancária – Operações de Curto Prazo

Factoring

- O Factoring é uma operação financeira levada a cabo por bancos ou sociedades de factoring que consiste na aquisição de créditos de curto prazo (faturas em cobrança), ou seja: converte créditos comerciais sobre clientes devedores, em liquidez imediata, até determinado limite percentual, conforme contratualizado
- O Factoring envolve três partes: o factor (banco ou sociedade de Factoring), o aderente (fornecedor) e os devedores (clientes), funcionando do seguinte modo:
 - A empresa (aderente) fatura o fornecimento de bens ou serviços ao seu cliente (devedor)
 - A empresa cede a fatura ao banco ou sociedade de Factoring (factor)
 - O banco/sociedade de Factoring efetua, a pedido da empresa, o adiantamento da fatura cedida
 - O cliente (devedor) liquida ao banco/sociedade de Factoring a fatura na data de vencimento
- O Factoring é utilizado em vários setores de atividade como um instrumento de gestão complementar ao crédito bancário, ao leasing ou ao capital de risco
- Acarreta custos que devem ser alvo de ponderação (a comissão pelo serviço de cobrança sem adiantamento pode ir até 3% ou mais, em certos casos)

B. A Oferta Bancária – Operações de Curto Prazo

Confirming

- O Confirming é um serviço de pagamento a fornecedores, através do qual a empresa transmite ao banco ordens de pagamento a prazo que poderão ser antecipadas pelos fornecedores
- O Confirming desenvolve-se em quatro passos:
 - o cliente do banco envia-lhe as ordens de pagamento a prazo por meio eletrónico (ou outro)
 - o banco avisa, imediatamente, os fornecedores das ordens de pagamento recebidas, informando sobre a possibilidade da sua antecipação
 - os fornecedores podem solicitar a antecipação dos pagamentos
 - na data de vencimento das ordens de pagamento, o banco debita a conta da empresa e, caso não tenha sido antecipado pelo fornecedor, é nesta data efetuado o pagamento
- Pelo serviço prestado, o cliente paga ao banco uma comissão cujo valor depende do montante das instruções de pagamento remetidas ao banco

B. A Oferta Bancária – Operações de Curto Prazo

Emissão de valores mobiliários - papel comercial

- Papel Comercial é um título de dívida de curto prazo; através deste instrumento as empresas colocam dívida junto dos investidores que aceitam ficar com os títulos em carteira, mediante o pagamento de uma taxa de juro remuneratória, geralmente mais elevada do que as obtidas em aplicações tradicionais
- Neste caso o dinheiro disponibilizado à empresa não é do banco, mas é o banco que presta o serviço de organizar a emissão e de colocar os títulos junto de investidores
- Vantagens para as empresas:
 - Diversificação das fontes de financiamento, diminuindo a dependência do crédito bancário
 - Permite a emissão de dívida à medida das necessidades financeiras
 - Podem existir alguns benefícios fiscais para os subscritores
- As empresas que pretendam emitir Papel Comercial têm que cumprir um conjunto de requisitos definidos na lei relativos a capital próprio, notação de risco, etc.

B. A Oferta Bancária – Operações de Curto Prazo

Emissão de valores mobiliários - papel comercial

- Assim, as empresas com estrutura financeira equilibrada deverão abordar os seus bancos para aferir da viabilidade de assegurar uma emissão de Papel Comercial no mercado e as condições para tal
- Trata-se de um produto pouco utilizado pelas PME, mas constitui um importante meio de obter recursos financeiros junto de investidores institucionais

B. A Oferta Bancária – Operações de Médio e Longo Prazo

- As operações de financiamento de médio e longo prazo (superiores a um ano) destinam-se a cobrir as necessidades plurianuais de financiamento das empresas
- Normalmente, recorre-se a este tipo de operações quando o recurso a capitais próprios não é possível ou é insuficiente, servindo para financiar o investimento em ativos fixos tangíveis (por exemplo: edifícios, maquinaria e equipamentos) e intangíveis (por exemplo: software), enquadrado, ou não, em projetos de investimento ou ações de reestruturação financeira
- Há duas grandes famílias de operações a que as empresas recorrem com frequência:
 - Leasing para aquisição ou substituição de equipamentos
 - Empréstimos a Prazo Fixo (Médio e Longo Prazo)
- Trata-se de soluções de crédito que são já conhecidas e utilizadas pelas empresas, tendo processos simples e tipificados

B. A Oferta Bancária – Operações de Médio e Longo Prazo

Leasing

- O Leasing é um instrumento de financiamento muito utilizado ao qual as empresas podem recorrer quando não pretendem despende de uma só vez grandes quantidades de capital para ter acesso a determinado bem
- Utiliza-se para financiar a aquisição de equipamentos, como mobiliário de escritório, computadores e software, máquinas, viaturas, etc. (leasing mobiliário) e ou de instalações para utilização na atividade empresarial (leasing imobiliário)
- Esta operação, numa descrição simplificada, apresenta as seguintes características:
 - A entidade financeira constituiu-se como proprietária do equipamento (locadora) e autoriza o cliente (locatário) a utilizar o equipamento em troca de pagamentos periódicos (rendas), que incluem capital e juros, por um prazo estabelecido no contrato
 - Findo o prazo de vigência do contrato, o locatário pode (ou não) adquirir o equipamento objeto do contrato (exerce a opção de compra), mediante o pagamento de uma quantia pré-acordada (valor residual)
 - As rendas podem, geralmente, ser liquidadas mensal ou trimestralmente, assumindo uma das seguintes modalidades: rendas constantes e rendas variáveis

B. A Oferta Bancária – Operações de Médio e Longo Prazo

- No primeiro caso, o valor da renda paga mantém-se constante ao longo do contrato; as rendas podem ser pagas no fim do período a que reportam (postecipadas) ou no seu início (antecipadas)
- No caso das rendas variáveis podemos ter três situações:
 - Progressivas - mais reduzidas no período inicial do contrato, aumentando progressivamente até ao final do mesmo; indicadas para as empresas que não conseguem disponibilidades imediatas resultando, no entanto, num encargo total superior
 - Degressivas - têm um valor inicial superior e decrescem para o final do contrato
 - Sazonais – são particularmente atrativas para empresas cuja atividade se concentra em determinados períodos do ano

B. A Oferta Bancária – Operações de Médio e Longo Prazo

Empréstimos a Prazo Fixo (Médio e Longo Prazo)

- Os Empréstimos a Prazo Fixo assentam num contrato celebrado entre a instituição bancária e a empresa, em que a primeira concede um empréstimo a esta (beneficiário) nas condições e pelo prazo definidos (neste caso superior a um ano) no contrato, ficando aquela responsável pelo reembolso do capital e dos respetivos juros acrescidos dos impostos e encargos inerentes
- Geralmente, têm como finalidade o financiamento de projetos de criação, expansão, modernização e desenvolvimento da atividade das empresas
- Muitos destes projetos são de dimensão significativa, não raras vezes cofinanciados por fundos comunitários, podendo a componente não apoiada ser coberta por esta solução de crédito
- Toda a movimentação é realizada através da conta à ordem associada à conta empréstimo, constituída de acordo com o contratado, sendo possíveis formas de utilização distintas:
 - Sem plano de utilização - o valor do empréstimo é utilizado de uma só vez
 - Com plano de utilizações com periodicidade fixa pré-definida - o valor do empréstimo é utilizado através

B. A Oferta Bancária – Operações de Médio e Longo Prazo

Empréstimos a Prazo Fixo (Médio e Longo Prazo)

da libertação de várias tranches, mediante prazos definido e periodicidade de utilização pré-definidos

- Com plano de utilizações a efetuar por solicitação da empresa ou autos de medição - o valor do empréstimo é utilizado através de tranches (eventualmente em função da evolução de um determinado investimento), mediante definição pela empresa do dia de utilização e do respetivo montante
- Existindo a possibilidade de disponibilizar os fundos de forma faseada no tempo e de estabelecer um período de carência, o plano de reembolso/amortização do financiamento deverá ser estabelecido tendo em conta os fluxos financeiros gerados pelo investimento em causa e das necessidades da empresa

B. A Oferta Bancária – Operações de Médio e Longo Prazo

Linhas de Crédito Protocoladas

- Trata-se de linhas de crédito com condições por vezes muito especiais (juros bonificados, períodos de carência, etc.) resultantes de acordos entre os bancos e o Estado português com objetivos específicos (reestruturação de empresas, apoio à exportação para determinados mercados, etc.)
- Estas linhas de crédito não estão sempre disponíveis pois são constituídas com plafonds limitados e, uma vez esgotado o plafond, são encerradas
- Em geral os bancos alertam as empresas suas clientes para a abertura destas linhas de crédito

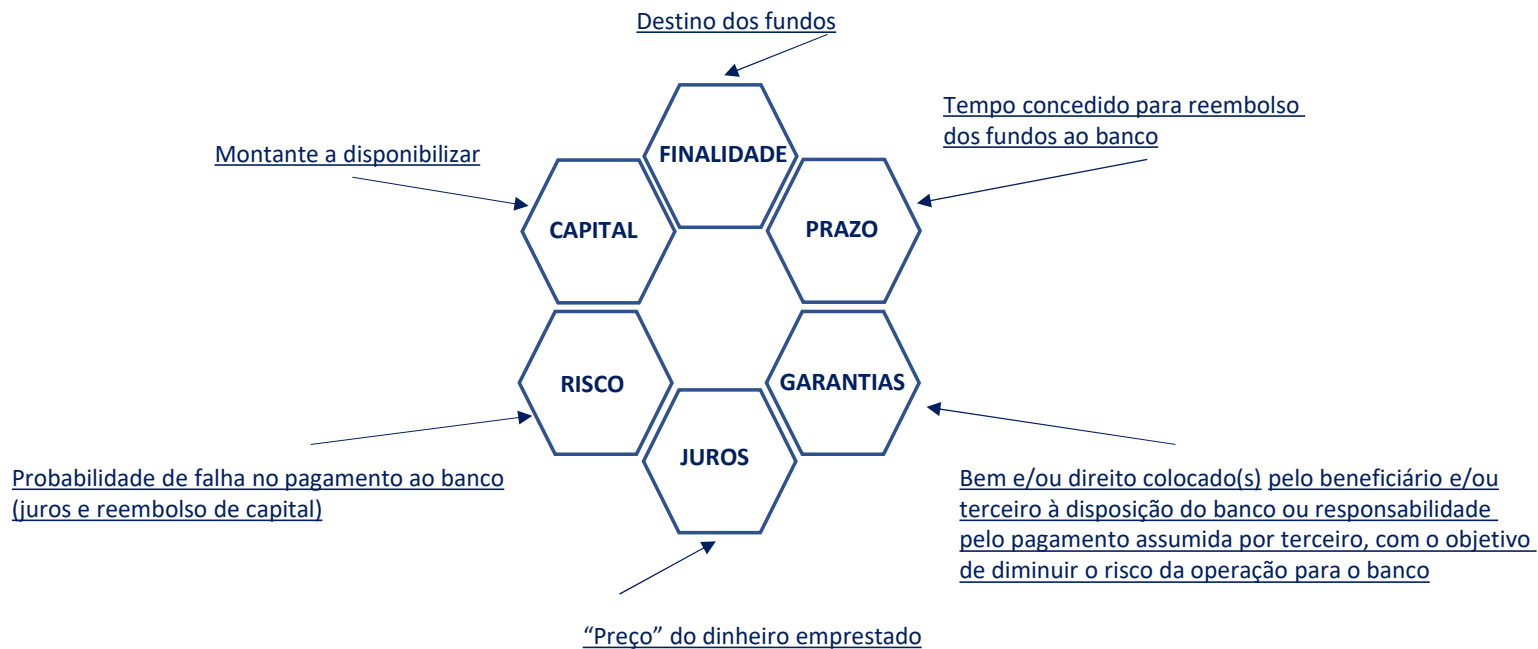
C. A Banca e a Concessão de Crédito

- Para se poder negociar financiamentos com a banca torna-se necessário conhecer os diversos aspetos sobre os quais incide a negociação; assim, é fundamental conhecer as diversas componentes de um crédito bancário
- Por outro lado, é relevante saber sobre que aspetos da empresa incide a análise dos bancos; é importante para o candidato a um empréstimo bancário ser capaz de se colocar do ponto de vista do banco para melhor atender e/ou contornar as suas exigências
- Estes serão os pontos a abordar nas próximas secções

C. A Banca e a Concessão de Crédito

Componentes Fundamentais do Crédito Bancário

Cabe aqui clarificar quais são as componentes principais do crédito bancário pois elas constituem os principais temas da negociação do crédito e irão constar, obrigatoriamente, do contrato de empréstimo



C. A Banca e a Concessão de Crédito

Componentes Fundamentais do Crédito Bancário

Finalidade

- A “Finalidade” corresponde à primeira questão colocada pelo banco quando é abordado para se obter um financiamento: a que se destina o dinheiro pedido? A resposta a esta questão condiciona todo o processo subsequente
- Se o dinheiro tem por destino a resolução de problemas de tesouraria, terá um tratamento; se se destina a financiar investimentos na expansão das atividades da empresa, o enquadramento será diferente

Montante

- O montante da operação de crédito vai estar diretamente relacionado com o custo de aquisição do bem a financiar ou às necessidades de tesouraria da empresa; normalmente os bancos não financiam a totalidade dos investimentos em causa; exigem que uma parte seja financiada com capitais próprios, garantindo, assim, o compromisso e o envolvimento da empresa, numa lógica de partilha de risco

Prazo

- O prazo, que é contado desde o momento em que os fundos são colocados à disposição do beneficiário até à data

C. A Banca e a Concessão de Crédito

Componentes Fundamentais do Crédito Bancário

contratualmente estabelecida para a sua liquidação integral, é um elemento fundamental de uma operação de crédito

- A definição do prazo é articulada sempre com a finalidade do empréstimo; assim é estabelecida uma correlação entre o prazo do empréstimo (maturidade) e a vida económica do ativo a financiar isto é, da sua capacidade de gerar meios financeiros para reembolsar o banco
- Uma regra de ouro que deve ser utilizada é:
 - financiamento de ativos correntes ou capital circulante -> empréstimos de curto prazo
 - financiamento de imobilizado -> empréstimos de médio/longo prazo

Taxa de Juro

- Em contexto de crédito bancário, o juro constitui o “preço” que o banco cobra pelo dinheiro que empresta; esse preço é estabelecido sob a forma de taxa de juro que é uma percentagem do montante emprestado e refere-se a um determinado período, normalmente um ano

C. A Banca e a Concessão de Crédito

Componentes Fundamentais do Crédito Bancário

- Relativamente às taxas de juro há diversos aspetos que devem ser considerados:
 - A taxa de juro simples considera que o capital de uma operação se mantém constante ao longo do tempo; no entanto, existem contratos que permitem a capitalização de juros, isto é, os juros vão sendo adicionados ao capital inicial, constituindo um novo capital, sobre o qual a taxa de juro irá incidir; neste caso, a taxa de juro é uma taxa composta
 - Taxa de juro fixa versus variável - num empréstimo com taxa de juro fixa, a taxa de juro a pagar é constante ao longo do período do contrato e o devedor consegue calcular antecipadamente o total de juros que irá pagar em cada mês e ao longo de todo o contrato; num empréstimo com taxa de juro variável, a taxa de juro associada vai sendo revista em função da evolução do mercado, refletida num indexante
 - As taxas de juro de referência do mercado monetário do euro (Euribor) são os indexantes mais utilizados; estas taxas correspondem às taxas de juro médias dos empréstimos concedidos entre os principais bancos da área euro; existem cinco taxas diferentes em função do prazo do empréstimo em causa: Euribor 1 semana, Euribor 1 mês, Euribor 3 meses, Euribor 6 meses e Euribor 12 meses
 - O diferencial entre a taxa de juro contratualizada e a taxa de juro de referência é designado spread
 - TAN versus TAEG - a taxa de juro anual nominal (TAN) representa o custo base associado aos juros de um

C. A Banca e a Concessão de Crédito

Componentes Fundamentais do Crédito Bancário

empréstimo; no entanto, ao contrair um empréstimo o devedor, além dos juros, tem, também, de pagar comissões e outros encargos associados a esse contrato; a taxa anual de encargos efetiva global (TAEG) tem em conta, para além da TAN, os restantes encargos suportados pelo devedor; representa, assim, o custo total do crédito para o devedor

Risco

- O risco de crédito está relacionado com a possibilidade do não pagamento pelo beneficiário do crédito na(s) data(s) acordada(s)
- Os banco classificam os riscos de crédito em três níveis:
 - Risco de incumprimento: relacionado com o não-pagamento de juros e capital
 - Risco de degradação de crédito: relacionada com a reclassificação, para pior, do nível de risco do beneficiário
 - Risco de degradação de garantias: perda de qualidade das garantias vinculadas ao empréstimo, seja por desvios de garantias, seja pela sua depreciação

C. A Banca e a Concessão de Crédito

Componentes Fundamentais do Crédito Bancário

- Os bancos procuram mitigar o risco de crédito através da análise meticulosa do beneficiário, do seu projeto de investimento e da exigência da prestação de garantias

Garantias

A garantias que mais usualmente são exigidas aos beneficiários de um crédito bancário são as seguintes:

- Garantias Pessoais: além do beneficiário do crédito existe uma pessoa ou entidade terceira que assegura o cumprimento das obrigações emergentes do contrato de crédito; é usual prestar-se um aval dado sobre uma livrança em branco subscrita pelo beneficiário; outra forma é o da fiança em que o fiador responde com o seu património pelas responsabilidades emergentes do contrato, em caso de não cumprimento
- Garantias Reais: a hipoteca (em geral, sobre o direito de propriedade de imóveis apresentados pelo devedor, quer sejam de sua propriedade, quer sejam de terceiros) ressarcindo o banco, em caso de incumprimento, através do valor dos bens constantes da hipoteca; outra garantia real é o penhor: uma espécie de hipoteca sobre bens/direitos não sujeitos a registo (contas bancárias, créditos sobre terceiros, direitos de trespasse de estabelecimentos, etc.)

C. A Banca e a Concessão de Crédito

Componentes Fundamentais do Crédito Bancário

- Ainda dentro do capítulo Garantias, é oportuno abordar aqui o tema da Garantia Mútua com que os empresários são, por vezes, confrontados
- A Garantia Mútua é um sistema privado mutualista de apoio às micro, pequenas e médias empresas, que se traduz na prestação de garantias financeiras para facilitar a obtenção de crédito em condições adequadas aos investimentos e ciclos de atividade das empresas prestado por SGM – Sociedades de Garantia Mútua
- O sistema atual é constituído por três SGM com sedes no Porto - NORGARANTE, Lisboa - LISGARANTE e em Santarém - GARVAL, sendo a SPGM – Sociedade de Investimento, S. A., a entidade coordenadora do Sistema Português de Garantia Mútua; o capital social das SGM é detido por empresas, associações empresariais, instituições de crédito, IAPMEI, Turismo de Portugal e SPGM
- A característica mutualista resulta do facto de as empresas que recorrem a estas sociedades, se tornarem suas acionistas, o que lhes facilita o crédito, pois partilham o risco sem necessitar de utilizar os seus plafonds bancários
- Geralmente, a Garantia Mútua não cobre a totalidade do capital emprestado, sendo habitual uma cobertura entre

C. A Banca e a Concessão de Crédito

Componentes Fundamentais do Crédito Bancário

50% e 75% do capital financiado

- O acesso a crédito bonificado, por exemplo através das linhas de crédito protocoladas, pressupõe, habitualmente, a prestação de garantias por uma das SGM, embora estas entidades prestem, também; garantias para outras situações tendo em vista responder às necessidades de financiamento das PME para novos projetos
- Vantagens para as empresas que o envolvimento das SGM traz :
 - Disponibilização das garantias necessárias no âmbito das relações comerciais correntes e de investimento
 - Facilitação na escolha de soluções de financiamento mais vantajosas e redução do tempo para obtenção do crédito
 - Redução do risco atribuído a esta tipologia de operações pela banca, diminuindo o seu custo, obtendo prazos mais apropriados e libertando plafonds de crédito adicionais
 - Eliminação ou diminuição da necessidade de garantias reais ou pessoais dos empresários e, por conseguinte, redução de custos inerentes (por exemplo em escrituras ou registos de hipotecas)

C. A Banca e a Concessão de Crédito

A Avaliação do Pedido de Crédito

- Perante um pedido concreto de uma empresa de concessão de um crédito, o banco começa por se interrogar sobre (1) a capacidade da empresa gerar meios para pagar o empréstimo (capital e juros) e tentar determinar (2) em que risco incorre se conceder o empréstimo
- Quem decide sobre o empréstimo tem que ser capaz de responder inequivocamente “sim” à primeira questão e que o “razoável” à segunda
- Para formar esta opinião a banca socorre-se de elementos e informações que obtém junto da empresa e, também, por outros canais
- Importa aqui abordar quais são as informações que banca valoriza num processo de análise de crédito

C. A Banca e a Concessão de Crédito

A Avaliação

Os bancos olham para as empresas de uma forma dinâmica: têm em atenção não só o seu passado assim como a situação presente e também o modo como a empresa perspetiva o futuro; assim, são vários os prismas pelos quais a banca avalia o interesse e a oportunidade de efetuar uma operação de financiamento a uma empresa; tal avaliação inclui aspetos puramente qualitativos tal como outros de carácter quantitativo

Avaliação Qualitativa – Estrutura Organizativa

- A organização da empresa deve demonstrar robustez e resiliência para conduzir as suas atividades de exploração bem como levar a cabo os seus planos de desenvolvimento; será verificado o processo de tomada de decisão (delegação de poderes e descrição de tarefas) bem como o respetivo grau de autonomia/centralização, articulado com os níveis hierárquicos e com a estratégia da empresa

Avaliação Qualitativa – Experiência e Capacidade da Equipa de Gestão

- Os bancos olham não só para o negócio em si mas, também, para as pessoas que dão a cara pela empresa; a qualificação, a experiência, o entrosamento entre os diversos elementos e a estabilidade da equipa de gestão são questões importantes que dão conforto no momento da decisão sobre uma operação de crédito

C. A Banca e a Concessão de Crédito

Avaliação Qualitativa – Aspetos Laborais

- A adequada qualificação dos recursos humanos é fundamental para o sucesso da atividade da empresa; por outro lado um bom clima laboral (baixo absentismo e rotatividade do pessoal) são também contributos importantes para o bom desempenho da empresa; igualmente são contributos nesse sentido uma adequada tabela remuneratória e um leque de benéficos sociais interessante

Avaliação Qualitativa - Respeito da Legalidade

- O respeito da legalidade é um fator fundamental da estabilidade de funcionamento das empresas; atropelos às leis podem levar a processos de contraordenação, judiciais, etc. que além dos prejuízos financeiros que possam causar (coimas, indemnizações, etc.) são motivo de desestabilização do ambiente interno da empresa, desviando atenção e recursos para a sua resolução
- Hoje em dia, aparecem como relevantes e, até, com impacto a nível de marketing, o respeito da legislação sobre as questões ambientais e de higiene e segurança

Avaliação Qualitativa – Reputação

- O “bom nome na praça” de uma empresa é quase uma segunda marca da sua qualidade; o reconhecimento

C. A Banca e a Concessão de Crédito

público e no meio em que atua (fornecedores, clientes, banca) de que a empresa utiliza boas práticas, comerciais (qualidade do produto, cumprimento dos prazos de entrega, etc.) e éticas é um ativo que pode pesar na hora de decidir a atribuição de um crédito

- Igualmente, também é cumprimento das suas obrigações fiscais, contributivas e financeiras, evidenciadas através das competentes certidões negativas e da consulta da Central de Riscos do Banco de Portugal

Avaliação Qualitativa - Questões de sucessão

- Em algumas empresas de carácter familiar a questão da sucessão dos atual(ais) / gestor(es) / proprietário(s) pode ser determinante para o bom acolhimento de uma operação de crédito junto de um banco; na realidade muitas empresas familiares enfrentam dificuldades operacionais, comerciais e financeiras quando esta questão se coloca; a existência de plano e um acordo de sucessão é essencial para que o tema não crie dificuldades no processo de decisão de crédito

Avaliação Qualitativa – Concorrência, Tendências e Dinâmica do Mercado

- O conhecimento do ciclo de vida dos produtos, as preferências dos consumidores e respetivas tendências, a dinâmica da concorrência são, também, aspetos fundamentais que devem ser devidamente explicitados num Plano

C. A Banca e a Concessão de Crédito

de Negócios que deve ser apresentado aquando da solicitação de crédito

Avaliação Quantitativa

- A Análise Quantitativa baseia-se na análise das demonstrações financeiras da empresa (Balanço, Demonstração de Resultados e Demonstração de Fluxos de Caixa); a partir destes documentos são calculados rácios que permitem avaliar a saúde económico-financeira da empresa
- Consideram-se basicamente duas famílias de rácios: Rácios de Curto Prazo (Rácios de Liquidez e Rácios de Atividade) e Rácios de Médio/Longo Prazo (Rácios de Estrutura e Rácios de Rentabilidade)
- De notar que embora a banca dê uma enorme importância à análise dos rácios, nunca o faz isoladamente, isto é são integrados numa análise mais alargada que inclui também os aspetos qualitativos anteriormente referidos

Avaliação Quantitativa – Rácios de Liquidez

- Os Rácios de Liquidez estabelecem relações entre o ativo corrente e o passivo corrente permitem ter uma medida da capacidade da empresa solver os seus compromissos à medida que vão surgindo

C. A Banca e a Concessão de Crédito

- Existem três rácios de liquidez que são utilizados pelos bancos que demonstram diferentes graus de exigibilidade das responsabilidades da empresa: Liquidez Geral, Liquidez Reduzida e Liquidez Imediata

Avaliação Quantitativa - Rácios de Atividade

- Os Rácios de Atividade são rácios de curto prazo e, como tal, possibilitam um controlo da atividade quotidiana da empresa dos pontos de vista operacional e comercial
- Os valores destes rácios ganham verdadeiro significado quando comparados com os da média do respetivo setor de atividade
- São considerados relevantes na análise de crédito os seguintes Rácios de Atividade: Rotação do Ativo, Prazo Médio de Pagamentos e Prazo Médio de Recebimentos

Avaliação Quantitativa - Rácios de Estrutura

- Trata-se de Rácios de Médio/Longo Prazo cuja análise os bancos mais privilegiam quando avaliam pedidos de financiamento; igualmente é-lhes dada particular atenção pois permitem fazer, ao longo do tempo do empréstimo, a monitorização do desempenho da empresa

C. A Banca e a Concessão de Crédito

- Autonomia Financeira, Alavancagem (Debt-to-Equity), Endividamento Líquido e Grau de Cobertura de Encargos Financeiros são os Rácios de Estrutura utilizados

Avaliação Quantitativa - Rácios de Rentabilidade

- Os Rácios de Rentabilidade confrontam os resultados (EBITDA ou Resultado Líquido) obtidos num determinado período com as grandezas que estiveram na sua origem (Vendas, Capital Próprio, Ativo)
- São particularmente utilizados a Margem EBITDA, Rentabilidade do Capital Próprio, Rentabilidade das Vendas e Rentabilidade do Investimento (ROI - Return-on-Investment)

C. A Banca e a Concessão de Crédito

O Processo de Contratação de Crédito

- A contratação de serviços bancários representa um momento de extrema importância na vida das empresas, devendo ser analisados cuidadosamente todos os fatores que possam influenciar o processo de decisão
- A tomada de decisões quanto às opções de financiamento e às entidades financiadoras constitui uma decisão crucial que exige ponderação
- Neste sentido, e verificando-se a existência de diversas entidades financeiras que oferecem uma multiplicidade de produtos e serviços, é fulcral que o processo de seleção dos serviços bancários seja devidamente estruturado

Diagrama do Processo de Contratação do Crédito Bancário



- Assim, o processo de contratação de crédito junto de uma instituição bancária segue uma sequência de ações que deve ser seguida que, dependendo da natureza e do montante das operações, poderá ser mais ou menos aprofundada

C. A Banca e a Concessão de Crédito

1. Identificação de Necessidades

- O primeiro passo, como anteriormente foi analisado, consiste na definição das necessidades de recursos externos, nomeadamente o montante e os timings de mobilização
- Outra questão importante é fazer uma primeira aproximação à tipologia da operação (leasing, empréstimo de longo prazo, conta-corrente caucionada, etc.)
- Pode colocar-se também a questão da necessidade de outros serviços complementares (seguros, pagamentos internacionais, etc.) pois, por vezes, a negociação em simultâneo de um mix de serviços pode trazer vantagens

2. Estruturação da Informação

- Sabendo-se que o processo de decisão dos bancos é “alimentado” com bastante informação sobre as empresas, é avisado recolher previamente a documentação existente (e, se necessário, produzir outra) e organizá-la sob a forma de um dossier que poderá ser entregue ao banco
- Como se pretende obter do banco respostas objetivas e esclarecedoras, há que formular claramente, sem ambiguidades e devidamente sistematizadas as respetivas questões a serem colocadas

C. A Banca e a Concessão de Crédito

3. Abordagem aos Bancos

- Depois há que pré-selecionar as instituições bancárias que devam ser consultadas; obviamente que a consulta ao(s) banco(s) com quem a empresa trabalha será a primeira ideia que ocorre e deverá, obrigatoriamente, ser feita, mas não se deve deixar de consultar outras instituições pois, as oferta bancárias em termos de condições e preço variam consideravelmente
- Assim, devem-se pré-selecionar as entidades bancárias a contactar, mas deve-se evitar a consulta a um número demasiado elevado de bancos, considerando-se razoável fazê-lo a quatro ou cinco instituições bancárias
- Podem ser considerados critérios como fatores de proximidade física, experiência pessoal ou referências de terceiros
- De referir que o conhecimento das condições dos diversos bancos fornecem argumentos a serem utilizados nas negociações com outros

4. Avaliação das Propostas

- Depois de obtidas as propostas dos diversos bancos consultados há que proceder à sua avaliação; sugere-se a

C. A Banca e a Concessão de Crédito

utilização de uma matriz de comparação que incorpore toda a informação obtida levando em consideração se todas as entidades responderam às questões colocadas e se a tipologia de soluções é semelhante (comparável)

- Quando se tratar de soluções de financiamento deve-se considerar o tipo de solução proposta, o prazo, o custo e os colaterais (garantias) pedidos
- Caso estejam incluídos serviços, identificar custos, comissões e impostos aplicáveis
- Esclarecer se existe afetação de gestor de conta, periodicidade da emissão de extratos (e eventual custo), serviços de informação e serviços e-banking
- De posse de toda a informação há lugar a uma análise comparativa de modo a selecionar um ou dois bancos com os quais se irá avançar para a fase de negociação

5. Negociação

- Nesta fase procura-se aprofundar e esclarecer as propostas de cada banco e tentar melhorar as condições apresentadas, caso se detete margem para isso

C. A Banca e a Concessão de Crédito

- Neste aspeto a negociação poderá incidir não apenas no objeto do pedido de crédito mas, também, na oferta de outros serviços com comissões reduzidas ou nulas
- Quando apropriado, deve-se solicitar a realização de simulações nos diferentes cenários/soluções propostas
- De notar que nesta fase poderá ocorrer apenas uma ou em várias rondas de negociação, conforme esta for evoluindo
- Dado que esta é a fase em que haverá maior interação com os representantes do banco, sugerem-se alguns comportamentos que poderão ser facilitadores do processo:
 - Ter o dossier bem preparado e conhecer os seus detalhes
 - Nomeadamente, ter bem presentes os fundamentos dos pressupostos do Plano de Negócios; esclarecer rapidamente todas as dúvidas que sejam colocadas; adotar uma postura de falar verdade
 - Adotar uma postura “win-win”, isto é, cooperante, amigável e aberta a estudar alternativas, mas firme na prossecução dos objetivos definidos previamente
 - Estar preparado para apresentar garantias

C. A Banca e a Concessão de Crédito

6. Decisão

- De posse de todas as informações recolhidas nas fases anteriores, compete agora à empresa escolher o banco que propõe a solução que a empresa entende por mais vantajosa
- Segue-se a assinatura do contrato de crédito cujas cláusulas devem ser objeto de cuidada análise



Escola Superior Aveiro Norte
Estrada do Cercal nº 449, Gabinete 1/2 | 3720-509 Santiago de Riba – UI
Oliveira de Azeméis

Telefone: + 351 256 668 823/4 | Fax: +351 256 668 825
geral@aecoia.pt | www.aecoia.pt



Rua da Indústria, 415 – Covão
ZI EN 1 Norte
3750-792 Águeda

Tel.: + 351 234 639 270 | Fax: +351 234 646 590
info@aea.com.pt | www.aea.com.pt

Cofinanciado por:



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional