

**CARACTERIZAÇÃO DO RELACIONAMENTO BANCÁRIO NUM CONTEXTO DE NORMAS CONTABILÍSTICAS
INTERNACIONAIS PARA PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS: O CASO DE PORTUGAL**

João Pedro Henriques

Mestre em Contabilidade e Auditoria

jphenriques4@hotmail.com

Filomena Antunes Brás

Universidade do Minho

filomena@eeg.uminho.pt

ABSTRACT

Small and medium-sized enterprises (SME's) are crucial to wealth and employment creation in every economy. However, they have not available the same financial resources or the access to financial sources as the big companies. That is the reason why the banking relationship is very important since banks have been their most important financial provider and, certainly, their main financial information user. Nevertheless, little is known about banking and SME relationship, namely in the aftermath of the Basel II Agreement and the adoption of international accounting standards. Getting this knowledge allows market regulators to develop the necessary policies that incentives credit to the economy and assures the creditors interests. Therefore, this study aims to characterize banking relationship with SME's in Portugal. To achieve this aim a postal questionnaire was conducted, through February to April 2007 and applied to all financial institutions operating in Portugal that have business relation with SME's. The response rate was 34,9%. The main conclusions are that there is heterogeneity in defining what a SME is, they have different credit segmentation typology and SME's financial statements information is validated as it is audited. Besides, banks do not expect any change of banking relationship with SME's due to international accounting standards.

Keywords: SME. Banking. Relationship. International Accounting Standards. Basel II. Portugal.

RESUMO

As pequenas e médias empresas (PME's) desempenham um papel extremamente importante em qualquer economia. Todavia, estas empresas não dispõem dos mesmos meios de financiamento ou têm acesso facilitado a fontes de financiamento tal com acontece com as grandes empresas. Por isso, a relação com o banco é de extrema importância, pois constitui o seu principal (ou mesmo único) fornecedor de capital financeiro e, também provavelmente, o principal utilizador da sua informação financeira. Todavia, verificamos que muito pouco se sabe da relação que existe entre estas duas entidades e muito menos no novo contexto bancário, com restrições impostas pelo Acordo Basileia II. Além disso, num contexto de criação/aplicação de normas internacionais de contabilidade torna-se pertinente averiguar em que medida tal contexto afeta a relação Banco-PME. Conhecer esta relação permitirá aos reguladores de mercado criarem as políticas necessárias ao fornecimento de crédito ao mesmo tempo que asseguram os interesses do financiador. É nesta sequência que surge este trabalho, que visa caracterizar o relacionamento bancário com PME's em Portugal. Para atingir este fim, foi conduzido um questionário postal, realizado entre fevereiro e abril de 2007, a todas as instituições financeiras a operarem em Portugal e com segmento de negócio a envolver as PME's. Obteve-se uma taxa de resposta de 34,9%, a partir da qual foi caracterizado o relacionamento bancário com PME's. As principais conclusões a retirar prendem-se com a falta de uniformidade de conceito PME e tipologia de segmentação de crédito concedido às PME's, bem como a informação das demonstrações financeiras ser tanto mais validada quanto for auditada. Além disso, os bancos não esperam que a informação financeira decorrente do novo normativo tenha um efeito significativo no relacionamento bancário.

Palavras-chave: PME's. Relacionamento Bancário. Normalização Contabilística. Basileia II. Portugal.

1. INTRODUÇÃO

As Pequenas e Médias Empresas (PME's) são consideradas a espinha dorsal de qualquer economia (Altman e Sabato, 2005; Quirós e Montero, 2005). Todavia, a dificuldade que têm em recorrer aos mercados de capitais para obtenção de capital torna-as dependentes do financiamento das instituições financeiras e, por isso, vulneráveis ao racionamento de crédito. Acresce a esta situação, o facto da relação PME's - instituições financeiras estar normalmente associada à insuficiente informação financeira fornecida pelas primeiras a este importante utilizador da informação financeira (Berger e Udell, 1998; Fasano e Gfeller 2003). Por sua vez, a entrada em vigor do Acordo de Basileia II (Basileia II) em 2006/2007, que estabeleceu novas regras nomeadamente no âmbito da gestão do risco de crédito por parte das instituições financeiras, levanta a questão de saber qual o seu impacto na relação Bancos – PME's. A Comissão Europeia, consciente dos potenciais impactos negativos sobre essa relação, produziu documentos e promoveu ações no sentido de sensibilizar as PME's para a questão do *rating*, incentivando o fornecimento de informação mais transparente (ex: Comissão Europeia, 2005).

Consciente da importância das PME's na economia e das deficiências de informação financeira disponibilizadas por estas (embora em Portugal por força do disposto no artigo 262.º do Código das Sociedades Comerciais, as sociedades desde que em dois anos consecutivos subscrevam dois dos três limites fixados neste artigo, tenham de nomear um Revisor Oficial de Contas) o *International Accounting Standards Board* (IASB) trabalhou desde 2000 no desenvolvimento de um normativo coerente com as normas internacionais de contabilidade e as normas internacionais de relato financeiro [*International Accounting Standards* (IAS)/ *International Financial Reporting Standards* (IFRS)] mas adaptado à realidade das PME's. Este normativo tem como objetivo fornecer informação financeira de qualidade aos utilizadores externos. Em julho de 2009, o IASB publicou a *IFRS for Small and Medium-Sized Entities* (norma internacional de relato financeiro para as PME's).

Foi neste contexto que desenvolvemos um projeto de investigação com o objetivo de conhecer qual o posicionamento do utilizador de informação sujeito às diretivas de Basileia II (bancos) no âmbito da formulação de um normativo contabilístico de aplicação específica às PME's. Todavia, neste artigo apresentamos apenas os resultados de uma parte dessa investigação, procurando apenas caracterizar o relacionamento bancário com as PME's em Portugal. Tanto quanto é do nosso conhecimento, este é o primeiro estudo realizado em Portugal com tais objetivos. E, embora o trabalho empírico tenha sido realizado em 2007, o tema continua a ser pertinente na medida que a Europa e Portugal em particular continuam a enfrentar uma crise financeira, cujos efeitos passam, nomeadamente, pelo estrangulamento do financiamento à economia, nomeadamente às PME's.

Em suma, este artigo visa especificamente identificar e determinar o conceito de PME utilizado pelas instituições financeiras, averiguar da importância do relato financeiro na análise crédito; conhecer os processos de análise de risco e a importância da informação financeira; a adequação das instituições financeiras às mudanças introduzidas por Basileia II e as ferramentas utilizadas na análise de risco às PME's; e por fim apresentar pistas quanto à importância que é conferida pelas instituições financeiras à aplicação de IAS/IFRS pelas PME's.

Para atingir estes objetivos recorreremos à elaboração e aplicação de um questionário. A nossa amostra é constituída por instituições financeiras a exercerem a sua atividade em Portugal e onde as PME's constituem um segmento de mercado. Em termos gerais, o relacionamento bancário com as PME's caracteriza-se por uma falta de uniformidade do conceito de PME's e de segmentação de crédito às PME's, onde a informação financeira fornecida pelas PME's é validada se for auditada, o que está dependente da vontade da entidade na medida que, em geral, as contas das PME's não têm de ser certificadas.

O resto do artigo encontra-se estruturado da seguinte forma. No ponto 2 começamos por enquadrar teoricamente o problema, salientando a importância do relacionamento bancário, a assimetria de informação e a dependência das PME's face ao crédito. No ponto 3 abordamos a implementação de Basileia II e os aspetos mais relevantes que o mesmo tem para o binómio PME-Banco. No ponto 4 referenciamos o desenvolvimento por parte do IASB de um normativo para o relato financeiro das PME's. No ponto 5 apresentamos a metodologia seguida para atingir os objetivos. No ponto 6, caracterizamos o relacionamento bancário com PME's em Portugal. Por último, apresentamos as conclusões e limitações deste trabalho, bem como pistas para investigação futura.

2. ENQUADRAMENTO TEÓRICO

O relacionamento bancário tem sido objeto de imensa investigação. Contudo, termos como “*banking relationship*” e “*lending relationship*”¹ são utilizados como sinónimos mas estão insuficientemente definidos na literatura sobre intermediação bancária (Boot, 2000; Cardone et al. 2005; Freixas 2005; Udell, 2008).

Vários autores consideram a relação do relacionamento bancário como fundamental, na medida que permite distinguir os bancos de outras instituições financeiras, para além de ter um traço identificativo que é a capacidade dos bancos adquirirem informação sobre os clientes, utilizando-a nas suas decisões de crédito (Petersen, 1999; Cánovas e Solano, 2002). Berger (1999) considera que numa relação “banco-cliente” devem estar presentes três condições: i) para além da informação pública disponível, o banco recolhe mais informação sobre o cliente; ii) essa recolha assenta sobre a utilização de produtos e serviços bancários e iii) a informação recolhida permanece confidencial. De facto, a gestão a longo prazo das contas de uma empresa permite ao banco acumular de maneira endógena informação sobre a empresa, a sua tesouraria, relações com terceiros e a sua evolução previsível (Nakamura, 1999; Tsai et al., 2011). Essa informação pode ser de dois tipos: “*hard*” e “*soft*” (Berger e Udell, 2002; Udell, 2008).

A informação *hard* baseia-se em dados quantitativos, comparáveis e verificáveis, tais como rácios financeiros, sendo apreendida também por outras entidades. Esta informação, quando tratada através de tecnologia informática, pode representar uma acentuada diminuição dos custos do banco afetos ao processamento de informação (Berger e Udell, 2002; Udell, 2008).

A informação *soft*, extremamente difícil de quantificar, não diminui os custos de processamento da informação, na medida que contém a informação obtida ao longo da vida do relacionamento bancário, como seja, informação acerca da provisão de empréstimos, depósitos e outros produtos financeiros e também sobre os seus proprietários (Nakamura, 1993; Petersen e Rajan, 1994; Berger e Udell, 1995; Cole, 1998; Degryse e Van Cayseele, 2000; Udell, 2008; Knyazeva e Knyazeva, 2012). Ou seja, trata-se de informação privada que se pode transformar em vantagem competitiva, na medida que ganha significado sempre que as demonstrações financeiras e as garantias não permitirem minimizar a opacidade da informação (Berger e Udell, 2002).

Face a esta tipologia (*hard vs soft*), conclui-se que o uso de ferramentas informáticas baixa os custos associados ao crédito para empresas com informação transparente, elevando o custo do capital (e restringindo-o) para PME’s com informação pouco transparente (Petersen, 1999). Todavia, Brunner et al. (2000), Schwarze (2006) e Bastos (2010) constataam que a informação *soft* adquire cada vez maior importância para os bancos, nomeadamente na alimentação dos sistemas internos de *rating*, indispensável para prever os riscos de crédito (Bastos, 2010).

Para Berger e Udell (1998), a opacidade é uma das características importantes associadas às PME’s, pois as suas demonstrações financeiras e contratos não são públicos, nem de fácil acesso, nem geralmente auditados. Logo, as PME’s têm extrema dificuldade em sinalizar para o mercado informação de qualidade e reputação, tornando-se vulneráveis ao racionamento de crédito por via da assimetria da informação (Berger e Udell, 2002; Tsai et al., 2011).

A assimetria da informação ocupa um lugar central nas diversas teorias que fundamentam e explicam a existência de intermediários financeiros, num mercado imperfeito, assumindo-se implícita e explicitamente que ela está na génese do racionamento de crédito (Manso, 2005). Este ocorre por via do risco moral e da seleção adversa (Stiglitz e Weiss, 1981), que encarecem o crédito e a que as PME’s estão particularmente expostas (Ang, 1991). Para Petersen e Rajan (1994) existe uma relação de agência² entre a empresa e o banco, ou seja, um diferencial de informação (Ross, 1973). Neste sentido, os contratos de crédito podem ser contextualizados dentro da Teoria de Agência, onde a instituição financeira é o *principal* e o cliente é o *agente* (Manso, 2005). Por isso, a instituição financeira terá de adotar técnicas de análise para fazer face à seleção adversa e de monitorização e controlo para minimizar o risco moral (Ramakrishnam e Thakor, 1984; Williamson, 1986; Vigneron 2001). Neste contexto, ganha pertinência a constatação de Demartini (1999) ao salientar que as demonstrações financeiras das PME’s, sendo um documento com

¹ Na literatura podemos igualmente encontrar termos equivalentes tais como “*bank-firm customer relation*”, “*bank customer relationship*” “*business bank relation*”, “*loan relationship*” “*bank borrower relationship*”, “*bank-firm relationship*”, “*firm-creditor relationships*”.

² Esta relação de agência, de acordo com Jensen e Meckling (1976), consubstancia-se numa relação em que uma ou mais pessoas (principal) contratam com outra pessoa (agente), um determinado serviço no seu interesse próprio, o que implica uma delegação de autoridade no agente. A não convergência de interesses entre “principal” e “agente” dá origem aos custos de agência.

força legal (e fiscal) cujo objetivo é a informação a terceiros, não podem ser, em rigor, considerados instrumentos de comunicação da empresa. Isto porque 1) são consideradas pelas PME's meros atos administrativos, para satisfazer obrigações de caráter legal; 2) a sua redação, e tratando-se de um ato ou procedimento meramente formal com características técnico-burocráticas, é delegada a entidades externas; 3) as PME's, ao perspetivá-las como um ato administrativo, retira-lhes todo o sentido de comunicação com o mercado.

Assim, para reduzir esta assimetria de informação, os bancos não podem limitar-se a recolher informações meramente quantitativas, mas também informação qualitativa de modo a minimizar o racionamento de crédito (Nakamura, 1999; Dietsch et al., 2006; Udell, 2008). Esta recolha implica duração no relacionamento e fornecimento de serviços/produtos (Sharpe, 1990; Petersen e Rajan, 1994; Bhattacharya e Chiesa, 1995; Kano et al., 2006), diminuindo os custos de agência (Vigneron, 2001) e permitindo à PME uma vantagem negocial por via do aumento da sua reputação junto do banco (Longhofer e Santos, 1998; Vigneron, 2001). Contudo, também pode gerar inconvenientes que Boot (2000) tipifica de “*soft budgeting problem*” e “*hold-up problem*”. O primeiro acontece quando o banco, por via da informação e garantias, pode potenciar a liquidação da empresa. O segundo acontece quando o relacionamento dota o banco de um monopólio que, se não impede, dificulta a procura de parceiros alternativos (Nakamura, 1999). Blackwell e Winters (1997) salientam que um historial bem sucedido pode reduzir o preço do crédito mas, Greenbaum et al. (1989) e Sharpe (1990) salientam que esta relação estreita não reduz os custos do financiamento, já que o monopólio informacional autoriza o banco a cobrar preços mais elevados ou impõe *switching costs*³ (Nakamura, 1999: 50). Esta situação é mais gravosa para as PME's face à sua vulnerabilidade (Ongena e Smith, 2000; Ziane, 2003).

A insuficiência de capitais próprios, a dificuldade de acesso e a excessiva dependência do mercado de crédito constituem obstáculos ao crescimento das PME's (Cazorla, 2004; Manso, 2005). Vários autores consideram que os constrangimentos financeiros condicionam fortemente as PME's, com realce para as novas empresas (Bonnet et al., 1985; Beck e Macksimovic, 2002; Beck et al., 2004; Baas e Schrooten, 2005). Se as grandes empresas obtêm usualmente crédito nos mercados de capitais, as PME's estão dependentes dos intermediários financeiros, particularmente dos bancos comerciais, pelo que enfrentam custo de capital mais alto (Pettit e Singer, 1985; Berger e Udell, 1995; Nakamura 1999). Segura e Toledo (2003), após estudo empírico ao nível e custo do endividamento das empresas industriais espanholas, concluem que as empresas mais pequenas apresentam um nível de endividamento médio superior em 7,8% às grandes empresas e que o custo médio da dívida é 1,2% maior. Com base nestes resultados os autores concluem que existe uma sólida discriminação face ao tamanho da empresa⁴.

Cardone e Cazorla (2001) investigaram sobre os fatores que determinam a estrutura de capitais das PME's e constataram: i) a impossibilidade de utilização dos mercados de capitais assim como a ausência de qualquer política fiscal; ii) a dependência do mercado de crédito bancário; e iii) a não separação das figuras de detentor do capital e gestor, tendo como consequência o crescimento do grau de informação assimétrica envolvendo as PME's, levando à necessidade de reconsiderar o tipo de análise que é efetuada pelas instituições de crédito. Assim, há que repensar a aplicação literal da teoria financeira desenvolvida sobre uma base que é protagonizada pelas grandes empresas e aplicada sem observar as características intrínsecas das PME's (Janssen, 1998; Rocha 2000). Também Serrasqueiro et al. (2011) estudaram os determinantes da estrutura do capital, tendo concluído que a estrutura de capital das PME's é substancialmente diferente das demais empresas.

Janssen (1998) e Aybar et al. (2001) procuraram estudar a importância do autofinanciamento e do endividamento nas PME's. Os seus estudos revelaram a existência de uma hierarquia nas fontes de financiamento, onde as PME's privilegiam primeiramente o autofinanciamento (Gálvez, 1999). Quando confrontadas com a necessidade de financiamento externo, procuram o endividamento bancário (Janssen, 1998; St-Pierre e Bahri, 2000; Berger e Udell, 2002 e 2004; Otero et al. 2007), na medida que o autofinanciamento evita a disciplina que por via de empréstimos ou da entrada de novos sócios, o empresário seria obrigado a cumprir. Posteriormente, Sogorb-Mira e López-Gracia (2003) e Otero et al. (2007) testaram e confrontaram as mais relevantes teorias de financiamento, junto de uma amostra de

³ Os *switching costs* (ex. comissões de cessação de conta / contratos) reduzem a mobilidade e são um instrumento para tentar fidelizar clientes.

⁴ Complementarmente, Segura e Toledo (2003) comprovam empiricamente que as empresas com menos de 50 trabalhadores têm à partida um custo de financiamento superior em 1,5% face às demais.

PME's. Os resultados obtidos indicam que ambas as teorias (*Pecking Order Theory*⁵ e *Trade Off Theory*) contribuem para explicar a estrutura do capital das PME's.

3. O ACORDO BASILEIA II

A liberalização, a desregulamentação, a inovação financeira e tecnológica dos mercados e os avanços e conhecimentos específicos na gestão dos riscos alteraram o ambiente em que as instituições de crédito operam (Pérez e Hernandez, 2002). Basileia I tinha como objetivo estabelecer um quadro concorrencial com regras simples e iguais para todos⁶, enquanto Basileia II se afasta desse quadro já que, quanto mais sofisticados forem os bancos na gestão dos seus riscos de crédito, menos capital consumirão (Rio, 2003). As novas regras são, em princípio, indutoras de algumas alterações na forma como as instituições medem e gerem os riscos, o que provoca, inevitavelmente, alterações nas estruturas organizativas, processos internos e na própria cultura das instituições (Banco de Portugal, 2006). Basileia II assenta em três pilares (Quadro 1), que se reforçam mutuamente e que devem contribuir para a segurança e solvabilidade do sistema financeiro (Pérez e Hernandez, 2002).

Quadro 1: Os pilares do Acordo Basileia II

Pilares do Acordo Basileia II	
Pilar I	Referente aos requisitos do capital
Pilar II	Referente ao papel das entidades de supervisão bancária
Pilar III	Referente à disciplina de mercado

Os Pilares II e III são os mais relevantes para o próprio setor bancário, mas é no Pilar I que se concentram as preocupações das PME's devido às abordagens de medição e ponderação do Risco de Crédito (Cipriano, 2004). O Pilar I encerra o conceito de risco baseado nos requisitos de capital e, deste modo, a quantidade de capital exigida a um banco não é uma percentagem fixa mas sim determinada por um sistema mais apurado (Henenke e Truck, 2005), apresentado na equação (1).

$$\text{Solvabilidade} = \frac{\text{Fundos Próprios}}{(\text{Risco de Crédito} + \text{Risco de Mercado} + \text{Risco Operacional})} \quad (1)$$

Se o Risco de Mercado correlacionado com as PME's é muito reduzido e o Risco Operacional é intrínseco aos próprios bancos então, a grande alteração ocorre no cálculo do Risco de Crédito (Cipriano, 2004: 14), que passa a ser obtido pela equação (2).

$$\text{Perdas Esperadas (EL)} = \text{Probabilidade de Incumprimento (PD)} \times \text{Perdas em caso de Incumprimento (LGD)} \times \text{Exposição ao Risco de Crédito (EAD)} \quad (2)$$

Para estimar o Risco de Crédito, Basileia II propõe dois métodos: o método padrão (*Standard*) e o método do *Rating* Interno (*Internal Rating Based*) (IRB).

⁵ A *Pecking Order Theory* (Myers, 1984) sustenta que as empresas devem dar prioridade às fontes de financiamento que exigem um menor esforço financeiro, conduzindo a uma hierarquização dessas mesmas fontes: em primeiro lugar o autofinanciamento e só depois será emitida e contraída dívida. Na Teoria *Trade Off*, (Jensen e Meckling 1976, Miller, 1977 e De Angelo e Masuris, 1980) sustentam que uma estrutura ótima do capital deve ter em conta o equilíbrio entre o benefício da dívida e os custos do passivo.

⁶ Este acordo previa que o capital bancário se articulasse em redor do rácio de solvabilidade (rácio de Cooke) fixado em 8%.

No método *Standard* regista-se apenas um incremento da sensibilidade ao risco, influenciada pelas estimativas de entidades externas: o *External Credit Assessment Institutions (E.C.A.I.)*, ou pelo regulador (Pérez e Hernandez, 2002).

No método *IRB*, os bancos calculam os requisitos de capital utilizando modelos internos, com o objetivo de estimar os parâmetros para avaliar a probabilidade de incumprimento, as perdas em caso de incumprimento e a exposição ao risco de crédito. Este método subdivide-se em duas abordagens, sendo que a diferença entre elas reside no nível de sofisticação da estimação necessária para o cálculo do Risco de Crédito (Bochi e Lusignani, 2003): o *IRB Básico*, em que a instituição financeira tem os *portfólios* divididos por categoria de exposição, atribui um *rating* ligado à probabilidade de incumprimento (PD) e possui outros parâmetros de risco determinados pelo regulador; e o *IRB Avançado*, similar ao Básico, mas em que a instituição para além de calcular a probabilidade de incumprimento (PD), também calcula as perdas em caso de incumprimento (LGD) e a exposição ao risco de crédito (EAD), assim como a maturidade, conseguindo estimar o risco de crédito de modo a este influenciar diretamente o preço das operações (Bochi e Lusignani, 2003; Bastos, 2011).

Porém, Basileia II traduz-se também na preocupação por parte das PME's, das instituições financeiras, dos reguladores e de organismos diversos relativamente ao impacto que tal acordo exerce na política de crédito praticada junto destas empresas e cuja importância pode ser aferida através do conjunto de modificações a que o documento foi objeto (Diestch e Tysseire, 2005; Riportella e Ponce, 2006). Os créditos às PME's serão tratados como empréstimos a empresas (*Corporate*) ou poderão ser incluídos no segmento de particulares (*retail*), desde que o total de crédito concedido não ultrapasse o limite de um milhão de euros. A separação justifica-se porquanto as operações com segmentos de particulares contêm menos risco, logo têm um requisito de capital inferior, sendo que incluir as empresas com volume de vendas inferiores a 50 milhões de euros no segmento *Corporate*, prejudicava o seu acesso ao crédito (Figuet, 2003). Contrariamente, Jacobson e Roszbach (2005) concluem que o tratamento efetuado a este segmento de empresas não se justifica.

As consequências de Basileia II não se limitam aos requisitos de capital para empréstimos a PME's serem inferiores ou superiores, e de estas poderem ser beneficiadas ou prejudicadas face a outras empresas. As PME's têm de ter uma cultura de *rating* baseada nas seguintes regras: i) sensibilidade ao processo de *rating*, ii) entrega atempada de documentação financeira completa e de qualidade, iii) ter atenção ao conjunto de fatores que determinam preços e condições, iv) gestão correta do cumprimento dos prazos, e v) considerar outras alternativas de financiamento (Comissão Europeia, 2003, 2005).

A contabilidade e, por consequência, as normas de contabilidade podem desempenhar um papel importante no ato de divulgação de informação financeira necessária à relação entre a PME e o seu banco. Estudos mais recentes demonstram que a expansão dos bancos multinacionais ocorre nos países onde existe um sistema de relato do crédito com maior qualidade, na medida que lhes permite reduzir os custos com a informação (Tsai et al., 2011).

4. IAS/IFRS PARA PME'S

O processo de IAS/IFRS para PME's começou em 2000, quando o IASB constatou existir uma procura por uma versão das IFRS adaptada à realidade das PME's. Em junho de 2004, o IASB publicou um documento de trabalho "*Preliminary Views on Accounting Standards for SME's*", tendo recebido 120 respostas de diferentes entidades. Anacoreta e Silva (2005) analisaram as respostas, e constataram o seguinte. Por um lado, havia um pequeno número de entidades que, embora não pudesse ser considerado um grupo de opinião, discordava do projeto. Por outro lado, os grupos de opinião identificados constituíam dois padrões de respostas opostos: um que questionava a autonomia do IASB, preferindo normas independentes, e outro que acreditava na autonomia do IASB e preferia a interdependência entre os dois padrões de normas, as IAS/IFRS completas e para PME's. Consequentemente, em 2005, o IASB procede ao desenvolvimento do projeto, até porque muitos países manifestaram a intenção de adotar as IAS/IFRS para PME's em vez de desenvolverem normas próprias. Em fevereiro de 2007 e em coerência com a sua estrutura conceptual o IASB publicou a versão final do seu *draft* para PME's, definindo estas com uma entidade sem responsabilidade pública, que apresenta Demonstrações Financeiras para utilizadores externos tais como os proprietários não envolvidos na gestão, potenciais credores, instituições financeiras e agências de *rating*. Em julho de 2009, o IASB publicou a *IFRS for Small and Medium-sized*

Entities. Esta norma de contabilidade não é mais que uma adaptação das IAS/IFRS aplicadas ao contexto específico das PME's.

De forma semelhante, Portugal optou também por criar uma norma específica para as pequenas entidades (Decreto-lei nº 158/2009, de 13 de Julho) e para as microentidades (Decreto-lei nº 36-A/2011, de 9 de Março). Em geral, estas normas procuram simplificar o relato financeiro destas entidades, diminuindo a exigência quanto às demonstrações financeiras a serem elaboradas (podem não elaborar a Demonstração dos Fluxos de Caixa e a Demonstração das Alterações de Capitais Próprios) e às notas a apresentar e desenvolver no Anexo.

Exposto o contexto teórico e legal no qual se desenvolve o tema de estudo, apresentamos de seguida o estudo empírico levado a cabo no sentido de caracterizar o relacionamento bancário com as PME's em Portugal.

5. METODOLOGIA

O presente artigo é parte de uma investigação mais alargada que visou conhecer qual o impacto da aplicação das IAS/IFRS no contexto de relacionamento bancário com as PME's, isto é, qual o impacto percebido pelo principal utilizador externo das demonstrações financeiras fornecidas pelas PME's.

Neste artigo caracterizamos o relacionamento bancário com as PME's em Portugal. Para atingir este objetivo, elaborámos e aplicámos um questionário, por correio postal, junto das instituições financeiras a laborar em Portugal e reconhecidas pelo Banco de Portugal.

O questionário, aplicado em 2007, abrangiu seis áreas: 1) identificação e caracterização da instituição financeira, 2) definição de PME, 3) análise económica e financeira, 4) *rating/ scoring*, 5) Basileia II e 6) aplicação das IAS/IFRS. A área de identificação da instituição tem a ver com informação necessária para possibilitar a sua caracterização no contexto de instituições financeiras e não com o nome da instituição. Tivemos o cuidado, por isso, de garantir a confidencialidade do respondente.

Em 2007 estavam registadas em Portugal 775 entidades, das quais apenas 86 instituições mantinham relacionamento com PME's. Para garantir uma aplicação do questionário bem-sucedida, as instituições alvo foram contactadas por telefone para identificação do responsável da instituição que melhor se adequaria para responder ao questionário. Inicialmente foi enviado uma carta de apresentação do projeto de investigação, apelando à participação do respondente nesse projeto. Uma semana depois do envio da carta, o questionário foi enviado diretamente para o respondente identificado, acompanhado com um envelope já selado para ser remetida a resposta. No fim do prazo concedido, as instituições foram novamente contactadas por carta e depois por telefone, renovando o apelo à sua participação.

Apesar do nosso esforço em apelar à participação neste projeto obtivemos apenas 30 respostas (taxa de resposta 34,88%), das quais foram validadas apenas 23. As sete respostas excluídas não foram consideradas devido à informação prestada pelas próprias instituições, de que já não mantinham relacionamento com PME's, não prestavam informações para o exterior e se encontravam em fase de liquidação. Consequentemente, os resultados que apresentamos seguidamente baseiam-se nas 23 respostas validadas.

6. RELACIONAMENTO BANCÁRIO COM PME'S EM PORTUGAL

As instituições que compõem a nossa amostra de estudo repartem-se de acordo com o Quadro 2.

Quadro 2 – Instituições que participaram no estudo

<i>Tipo</i>	<i>N.º</i>	<i>%</i>
Bancos	12	52.17
Caixa Central e Caixas de Crédito Agrícola Mútuo (CCAM)	3	13.04
Instituição Financeira de Crédito (IFC)	4	17.39
<i>Factoring</i>	2	8.70
Sociedades de Locação Financeira (SLF)	2	8.70
Total	23	100

Relativamente à representatividade das instituições consideradas, atendendo ao valor do ativo e ao número de recursos humanos e somente para o setor bancário, temos que a mesma era de 50.32 % e 75.85 % (Quadro 3).

Quadro 3 - Representatividade

Representatividade das Instituições Bancárias	N	%
Valor do Ativo (milhões de euros)	175,992	50.32%
Total do Ativo setor bancário (APB) – 2006 (milhões de euros)	349,761	100%
Recursos Humanos	39,113	75.82%
Total dos Recursos Humanos no setor bancário (APB) - 2006	51,586	100%

Fonte: Associação Portuguesa de Bancos (2007)

Interessante é verificar que não existe homogeneidade na definição de PME pelas várias instituições (Quadro 4). A definição mais referenciada é a da Recomendação 2003/361/CE. As definições do *International Federation of Accountants* (IFAC) e IASB, organismos ligados à contabilidade, não foram sequer referenciadas. Cerca de 30% das instituições têm a sua própria definição do que é uma PME.

Quadro 4 – Definição PME

Definição de PME	N	%
PME é uma empresa que emprega menos de 250 trabalhadores e cujo volume de negócios não excede os 50 milhões de euros ou cujo balanço total anual não excede 43 milhões de euros	10	43.48
PME é uma entidade onde existe uma concentração ao nível da administração e da propriedade, num número reduzido de indivíduos e, um ou vários dos seguintes aspetos, encontram-se presentes: a) número limitado de fontes de rendimento; b) sistema contabilístico pouco sofisticado; c) sistema de controlo interno limitado, sendo possível à gestão ultrapassar facilmente o controlo implementado.	0	0
PME é uma empresa com um valor anual de faturação até 50 milhões de euros.	1	4.35
PME é uma empresa que preenche cumulativamente os seguintes requisitos: a) emprega até 500 trabalhadores (600 se laborar em regime de turnos), b) não ultrapassa os 12 milhões de euros de vendas anuais, c) não possui nem é detida em mais de 50% do capital por outra empresa que ultrapasse qualquer dos limites anteriormente definidos.	0	0
Pequena empresa é uma entidade com faturação até 5 milhões de euros e média empresa é uma entidade com faturação entre 5 e 50 milhões de euros.	5	21.74
Trata-se de uma entidade (1) sem responsabilidade pública (2) e que divulga Demonstrações Financeiras para os utilizadores externos. Exemplos de utilizadores externos são os proprietários que não estão diretamente envolvidos na gestão do negócio, potenciais credores e agências de <i>rating</i> .	0	0
A instituição tem uma definição própria de PME. Qual?	7	30.43
Total	23	100

O Quadro 5 analisa o resultado da definição de PME por tipo de instituição.

Quadro 5 – Definição de PME

Tipo de Instituição		Definição de PME				
		UE	Basileia II	BCE	Outra	Total
Banco	N.	6	1	2	3	12
	%	60%	100%	40%	42.9%	52.2%
CCAM	N.	2	0	1	0	3
	%	20.0%	0%	20%	0%	13%
IFC	N.	1	0	1	2	4
	%	10%	0%	20%	28.6%	17.4%
Factoring	N.	1	0	1	0	2
	%	10%	0%	20%	0%	8.7%
SLF	N.	0	0	0	2	2
	%	0%	0%	0%	28.6%	8.7%
Total	N.	10	1	5	7	23
	%	100%	100%	100%	100%	100%

Legenda: CCAM – Caixa Crédito Agrícola Mútuo; IFC – Instituição Financeira de Crédito; SLF – Sociedade de Locação Financeira; EU – União Europeia; BCE – Banco Central Europeu.

Por tipo de instituição observamos que é no segmento de bancos que a definição da Recomendação 2003/361/CE reúne maior aceitação, representando 60%. Nas definições próprias empregues por sete instituições, seis são quantitativas não se registando entre elas, coerência nos limites máximo e mínimo de volume de negócios.

Quadro 6 - Peso do crédito às PME's

Peso do Crédito	N	% do Total	% das Respostas
Menos de 20%	4	17,4	18,2
20 a 30%	3	13,0	13,6
40 a 50%	2	8,7	9,1
50 a 60%	3	13,0	13,6
60 a 70%	6	26,1	27,3
70 a 80%	3	13,0	13,6
Mais de 80	1	4,3	4,5
Total	22	95,7	100,0
N/R	1	4,3	
Total	23	100,0	

No peso do crédito às PME's face ao total do crédito concedido, verificamos que o intervalo [60%-70%] é o que mais peso tem com 26.09% das respostas. Contudo, para 59% dos inquiridos, o crédito a PME's tem um peso superior na sua carteira de crédito a 50%.

Quadro 7 - Segmentação por tipo de instituição

Segmentos de <i>Retail e Corporate</i>				
Tipo	Tipo	sim	não	Total
	Banco	6	6	12
	CCAM	1	2	3
	IFC	1	2	3
	<i>Factoring</i>	0	2	2
	SLF	0	2	2
	Total	8	14	22

Legenda: CCAM – Caixa Crédito Agrícola Mútuo; IFC – Instituição Financeira de Crédito; SLF – Sociedade de Locação Financeira.

Quanto à segmentação em *Retail e Corporate*, a maioria (60.9%) não segmenta de acordo com estes critérios. De salientar que dentro do subgrupo bancos se regista uma igualdade, já que 50% dos bancos segmenta tendo como referência o *Retail e Corporate*, enquanto os restantes não. Quanto aos montantes que diferenciam os segmentos, só 11 instituições forneceram informação, oscilando entre um milhão e os cinquenta milhões de euros.

Questionados em termos de concordância quanto à importância da análise económica e financeira na tomada de decisão de crédito às PME's, utilizando uma escala de Likert de cinco níveis, 12 dos inquiridos (52.2%) concordam, enquanto 10 inquiridos (43.5%) concordam totalmente. Tendo por base os subgrupos, podemos afirmar que os bancos representam 41.7% dos inquiridos que concordam e 60% dos que concordam totalmente. Relativamente ao período a que respeitam as demonstrações financeiras para proceder à análise económica e financeira, 82,6% dos inquiridos referem três anos comparando-a com a de outras empresas na mesma atividade ao longo do tempo.

Seguidamente, foi solicitado que considerassem a seguinte afirmação: “Os rácios obtidos com base na informação económica e financeira, revelam de forma apropriada, o desempenho da empresa no período em referência”. Foi solicitado que manifestassem o grau de concordância recorrendo a uma escala de Likert de cinco níveis, para as sete respostas possíveis a esta questão. Das respostas obtidas conclui-se que os inquiridos concordam com a afirmação, mas estabelecem como condição que a informação financeira esteja auditada.

Quadro 8 - Grau de concordância

	Média	Desvio padrão
1 Sim, desde que a informação financeira esteja auditada	3.96	0.638
2 Não, a normalização contabilística atual não assegura que os rácios evidenciem o desempenho da PME.	2.48	0.846
3 Sim, dependendo da estrutura da propriedade da PME	2.83	0.887
4 Não, os rácios por si só não são suficientes para avaliar o desempenho da PME	3.70	1.020
5 Sim, desde que os valores encontrados estejam de acordo com o setor de atividade da PME	2.74	0.964
6 Não, os rácios obtêm-se através de valores que podem estar distorcidos, por diversas razões	3.17	1.072
7 Sim, a Normalização Contabilística atual assegura que os rácios evidenciam o desempenho da PME	3.09	0.848

Quanto ao nível de importância atribuída aos indicadores quantitativos propostos, destaca-se uma valorização dos indicadores financeiros (endividamento, autonomia financeira e solvabilidade) face aos indicadores económicos. Dentro destes, destacam-se os Resultados Operacionais/ Vendas e a Margem Bruta.

Quadro 9 - Importância dos indicadores quantitativos

Indicadores	Média	Desvio Padrão
Margem Bruta	4.13	0.63
Volume Vendas	4.13	0.69
Endividamento	4.73	0.54
Autonomia financeira	4.56	0.59
Custos com Pessoal	3.65	0.65
Solvabilidade	4.39	0.66
Ónus do Património	4.04	0.71
<i>Cashflow</i> Gerado	4.56	0.59
Valor Acrescentado Bruto	3.83	0.49
Rotação Ativo Circulante	3.77	0.69
Rendibilidade do Capital Próprio	3.82	0.89
Encargos Financeiros Líquidos/Meios Libertos Brutos	4.39	0.66
Cobertura Ativo Circulante	3.83	0.49
Liquidez Geral	3.83	0.72
Liquidez Reduzida	3.52	0.79
Cobertura do Imobilizado	3.60	0.72
Autofinanciamento / Passivo	4.13	0.76
Autofinanciamento / Encargos Financeiros	4.00	0.60
Resultados Operacionais / Vendas	4.17	0.72
Rendibilidade do Ativo	3.61	0.94

Quanto aos indicadores qualitativos, 22 inquiridos (95.7%) consideram que os mesmos traduzem uma expectativa sobre o sucesso da empresa. Já quanto à importância conferida aos indicadores apresentados (1. Nada importante – 5. Muito Importante), as respostas obtidas constam no Quadro 10, onde se destacam o histórico de crédito duvidoso e a capacidade da PME honrar compromissos.

Quadro 10 – Importância dos indicadores qualitativos

Indicadores Qualitativos	Média	Desvio Padrão
Património Gestores/Proprietários	3.91	0.79
Habilitações Literárias	3.65	0.65
Histórico em Honrar Compromissos	4.69	0.47
Pertença a Grupo Económico	4.13	0.62
Registo Crédito Duvidoso	4.69	0.76
Quota de mercado	3.74	0.75
Dependência de Fornecedores	3.87	0.69
Salários e Força de Trabalho	3.52	0.66
Dependência de Clientes	4.17	0.78
Novo Equipamento/Capacidade Produção	4.04	0.37
I & D	3.65	0.65
Opinião Gerente local sobre Proprietário	4.09	0.79

Relativamente ao peso de cada análise na decisão e aprovação de crédito, os valores obtidos por tipo de instituição financeira estão expressos no Quadro 11 destacando-se que a maioria (69.6%) confere um peso igual ou superior a 60% à análise quantitativa.

Quadro 11 - Análise Quantitativa vs Análise Qualitativa

	Análise Quantitativa versus Análise Qualitativa					
		40 %-60 %	50 %-50 %	60 %-40 %	+ 60% e - 40%	Total
Banco	N.	2	2	2	6	12
	% Segmento	100%	40%	33.3%	60%	52.2%
	% Total	8.7%	8.7%	8.7%	26.1%	52.2%
CCAM	N.	0	2	1	0	3
	% Segmento	0%	40%	16.7%	.0%	13%
	% Total	0%	8.7%	4.3%	.0%	13%
IFC	N.	0	0	3	1	4
	% Segmento	0%	0%	50%	10%	17.4%
	% Total	0%	0%	13%	4.3%	17.4%
Factoring	N.	0	1	0	1	2
	% Segmento	0%	20%	0%	10%	8.7%
	% Total	0%	4.3%	0%	4.3%	8.7%
SLF	N.	0	0	0	2	2
	% Segmento	0%	.0%	0%	20%	8.7%
	% Total	0%	.0%	0%	8.7%	8.7%
Total	N.	2	5	6	10	23
	% Segmento	100%	100%	100%	100%	100%
	% Total	8.7%	21.7%	26.1%	43.5%	100%

Legenda: CCAM – Caixa Crédito Agrícola Mútuo; IFC – Instituição Financeira de Crédito; SLF – Sociedade de Locação Financeira.

Quanto à questão se consideram que a informação financeira disponibilizada pelas PME's contém lacunas materialmente relevantes que afetem a análise, 16 inquiridos (69.6%) responderam afirmativamente. Nesta resposta, destacamos as IFC com 100% de respostas afirmativas. Opinião contrária foi expressa por sete inquiridos. Quanto às principais lacunas, os 16 inquiridos valorizaram de forma diversa os diferentes tipos propostos (Quadro 12). Contrariamente às expetativas que levariam a supor o efeito da fiscalidade ou a manipulação de valores, tais como a inventariação de existências na transparência da informação, os inquiridos valorizaram sobretudo as ausências de informação previsional e intercalar nas PME's. Este resultado empírico permite-nos afirmar que, no âmbito da norma contabilística específica para as PME's, esta necessidade não é acautelada, na medida que esta norma não prevê o relato intercalar destas entidades. Ou seja, a necessidade de informação deste utilizador de informação financeira não é satisfeita.

Quadro 12 - Lacunas mais relevantes

Lacunas mais relevantes	N.	NR	Média	Desvio Padrão
Informação Financeira distorcida pela fiscalidade	16	7	3.50	1.15
Ausência Relato Financeiro Intercalar	16	7	3.50	0.97
Balancetes mensais duvidosos	15	8	3.47	1.19
Ausência de Informação Financeira Previsional	15	8	4.27	0.70
Estrutura financiamento débil	16	7	3.87	1.09
Ativos Fixos subvalorizados	16	7	3.19	0.83
Ativos Fixos sobrevalorizados	16	7	2.94	0.77
Existências mal inventariadas	16	7	3.56	1.09
Dívidas de terceiros sobrevalorizadas	16	7	2.69	0.87
Dívidas de terceiros sem provisionamento	16	7	3.31	0.95
Dívidas a terceiros subavaliadas	16	7	3.19	1.05
Dívidas a terceiros sobreavaliadas	16	7	2.37	0.72
Subdimensionamento dos Proveitos	16	7	3.06	1.12
Sobredimensionamento dos Proveitos	16	7	2.44	0.89
Ausência de critérios de saída	15	8	3.00	1.31
Manipulação da M. B. por via do CMVMC	15	8	3.33	1.05
FSE englobando custos pessoais	15	8	3.33	1.11

Legenda: NR – Não Responde; N – Número de respostas obtidas

No que concerne aos instrumentos de análise de risco de crédito (Quadro 13) *rating*, *scoring* e outros, constatamos que das instituições financeiras inquiridas, 47.8% utilizam somente o *rating* enquanto 43.5% utilizam para além do *rating*, o *scoring*. Só uma instituição utiliza exclusivamente o *scoring* enquanto outra (banco) utiliza um modelo próprio não especificado. Os bancos representam 36.4% e 70% das instituições que utilizam só o *rating* e o *rating* e *scoring*, respetivamente. De salientar que as SLF utilizam exclusivamente o *rating*.

Quadro 13 - Instrumentos de análise

Tipo de Instituição		Instrumentos de análise				
		<i>Scoring</i>	<i>Rating</i>	<i>Rating e Scoring</i>	Outros	Total
Banco	N	0	4	7	1	12
	% Segmento	0%	36.4%	70.0%	100.0%	52.2%
	% Total	0%	17.4%	30.4%	4.3%	52.2%
CCAM	N	0	2	1	0	3
	% Segmento	0%	18.2%	10.0%	0%	13%
	% Total	0%	8.7%	4.3%	0%	13%
IFC	N	1	2	1	0	4
	% Segmento	100%	18.2%	10%	0%	17.4%
	% Total	4.3%	8.7%	4.3%	0%	17.4%
<i>Factoring</i>	N	0	1	1	0	2
	% Segmento	0%	9.1%	10.0%	0%	8.7%
	% Total	0%	4.3%	4.3%	0%	8.7%
SLF	N	0	2	0	0	2
	% Segmento	0%	18.2%	0%	0%	8.7%
	% Total	0%	8.7%	0%	0%	8.7%
Total	N	1	11	10	1	23
	% Segmento	100%	100%	100%	100%	100%
	% Total	4.3%	47.8%	43.5%	4.3%	100%

Legenda: CCAM – Caixa Crédito Agrícola Mútuo; IFC – Instituição Financeira de Crédito; SLF – Sociedade de Locação Financeira.

Nos montantes que permitem passar do *scoring* ao *rating* consta-se uma grande variedade dos mesmos para além de que relativamente a esta questão, só sete instituições (30.4%) forneceram informação. Para 65.2% dos inquiridos, o *rating* representa uma avaliação da capacidade de endividamento, com especial ênfase para o subgrupo dos bancos e CCAM, opostamente às IFC e SLF que expressam maioritariamente opinião contrária. De salientar ainda que todos os inquiridos referem que os dados financeiros inseridos no sistema de *rating* são provenientes das demonstrações financeiras fornecidas pelos clientes. Confrontados com a possibilidade de uma PME ser objeto de uma notação externa de *rating* e de tal poder induzir alterações no procedimento dos inquiridos quanto ao risco, 12 instituições responderam afirmativamente (52.2%), enquanto 11 (47.8%) responderam negativamente. Relativamente à questão de quais dos três pilares de Basileia II afeta com maior relevância o relacionamento com as PME's, 95.7 % dos inquiridos mencionaram o Pilar I. Quanto ao grau de importância que conferem aos diferentes tipos de risco, 23 inquiridos consideraram mais importante o risco de crédito e 22 assinalam igualmente o risco operacional e o risco de mercado.

Quanto ao facto de no âmbito do risco de crédito se fazer *rating*, 19 instituições (73.9%) pretendem fazer a todas as PME's, enquanto cinco (21.7%) pretendem fazer *rating* só às PME's incluídas no *Corporate*. Dezanove instituições (82.6%) desenvolveram uma escala global de risco que lhes permite definir limites de exposição (16 instituições, 69.6%), prazos das operações (11 instituições, 47.8%) e *spreads* (17 instituições, 73.9%).

Constata-se que a implementação de Basileia II, obrigou a maioria das instituições a atualizar o seu sistema de análise, já que alteraram o sistema de *rating* 65.2% (15 instituições). Dos que alteraram o sistema de *rating*, oito (34.8%) adquiriram um novo sistema e sete (30.4%) alteraram o sistema anterior. Quanto ao sistema utilizado, constata-se uma significativa tendência para as instituições optarem pela abordagem mais sofisticada para a estimação do risco, já que oito instituições utilizam o *standard* (34.8%) e quinze utilizam o IRB. Destes, cinco (21.7%) utilizam o IRB básico e dez (43.5%) o IRB avançado (Quadro 14).

Quadro 14 - Sistemas IRB

Tipo de Instituição		IRB		
		Básico	Avançado	Total
Banco	N	3	5	8
	% segmento	60%	50%	53.3%
	% Total	20%	33.3%	53.3%
IFC	N	2	2	4
	% segmento	40%	20%	26.7%
	% Total	13.3%	13.3%	26.7%
<i>Factoring</i>	N	0	1	1
	% segmento	0%	10%	6.7%
	% Total	0%	6.7%	6.7%
SLF	N	0	2	2
	% segmento	0%	20%	13.3%
	% Total	0.0%	13.3%	13.3%
Total	N	5	10	15
	% segmento	100%	100%	100%
	% Total	33.3%	66.7%	100%

Legenda: CCAM – Caixa Crédito Agrícola Mútuo; IFC – Instituição Financeira de Crédito; SLF – Sociedade de Locação Financeira.

Quanto ao grau de importância dada a cada elemento das demonstrações financeiras constantes no *draft* do IASB (IASB, 2006) (1. Nada importante – 5. Muito importante), as respostas obtidas realçam o facto da Demonstração dos Fluxos de Caixa ser o elemento menos valorizado, quando o mesmo é o menos afeto à criatividade contabilística e permite avaliar a capacidade da empresa para gerar *cashflows*. Vinte e dois dos inquiridos (95.7%) consideraram positiva a possibilidade de apresentação de demonstrações financeiras intercalares, constituídas principalmente pelas demonstrações de resultados e com periodicidade semestral.

Quadro 15 - Periodicidade do Relato Financeiro

Periodicidade	N	% Inquiridos	% Respostas
Trimestral	5	21.7	22.7
Quadrimestral	3	13.0	13.6
Semestral	14	60.9	63.6
Total	22	95.7	100
Não responde	1	4.3	
Total	23	100	

O grau de concordância relativamente a situações baseadas nas IAS/IFRS - PME's está expresso no Quadro 16. As situações mais valorizadas são a pertença da PME a um grupo económico, a imparidade de ativos, a informação relativa a subsídios do Estado e a acontecimentos após a data das demonstrações financeiras. Ressalvando a imparidade de ativos, todas as situações que mais diretamente influem na situação económica e financeira das PME's e consequentemente dos seus rácios (ex. autonomia financeira, solvabilidade) não foram tão valorizadas. Igualmente a destacar, a opinião expressa pelos inquiridos objetiva que as políticas contabilísticas adotadas pelas PME's interferem com a sua avaliação e que mesmo com contas auditadas, tal não impede a instituição de controlar a informação fornecida.

Quadro 16 – Nível de Concordância quanto às situações previstas nas IAS/IFRS

Questão	N	N/R	Média	Desvio Padrão
1. Estrutura Balanço	22	1	4.27	1.03
2. Ciclo Produção longo	22	1	4.04	1.67
3. Subsídios Estado	22	1	4.77	0.43
4. Acontecimentos após a data das Demonstrações Financeiras	22	1	4.54	0.59
5. Despesas constituição	22	1	3.73	1.55
6. PME inserida num grupo	22	1	4.82	0.59
7. Avaliação pelo Custo de Aquisição	22	1	3.45	1.47
8. Avaliação pelo Justo Valor	21	2	4.00	1.41
9. Custo de Aquisição e subavaliação dos Capitais Próprios	22	1	4.14	1.42
10. Justo Valor e aproximação dos Capitais Próprios	22	1	4.27	1.24
11. Imparidade Ativos	22	1	4.82	0.91
12. Amortização Trespasse	22	1	3.64	1.70
13. Trespasse e Imparidade	22	1	4.32	1.13
14. Políticas Contabilísticas	22	1	2.45	1.63
15. Contas Auditadas	22	1	2.86	1.323

7. CONCLUSÃO

A análise aos resultados obtidos no questionário permite retirar algumas conclusões sobre o relacionamento das instituições financeiras com as PME's e o papel da informação financeira dentro dessas relações.

Embora os dados apontem para um peso muito significativo das PME's no crédito concedido, existe uma grande heterogeneidade quanto ao seu conceito. De salientar que a segmentação das PME's

não obedece a um padrão definido e mesmo quando segmentam por *retail* e *corporate*, não existe uniformidade de critérios.

A análise económica e financeira realizada a partir das demonstrações financeiras das PME's é um processo fundamental na avaliação do crédito, ganhando maior significado se a informação for auditada, assumindo a análise quantitativa um peso muito significativo. Contudo, alguns desses indicadores mais referenciados são passíveis de contabilidade criativa, tal como a Margem Bruta quando os inquiridos assinalam igualmente a sua manipulação por via do Custo das Mercadorias Vendidas e das Matérias Consumidas. As respostas obtidas evidenciam um peso nulo na análise qualitativa, nas instituições onde a maior parte do crédito concedido é efetuado a PME's.

Quanto aos instrumentos de análise, já em contexto de Basileia II, o *rating* é o mais utilizado, embora um grupo significativo, nomeadamente os bancos, utilize primeiramente o *scoring* e só depois o *rating*, não se verificando coerência nos valores que permitem passar de um instrumento para o outro. De assinalar que o IRB é o sistema maioritariamente utilizado e, dentro deste, o IRB avançado é o mais referenciado.

Relativamente à aplicação das IAS/IFRS para PME's, os seus elementos mais valorizados são a Demonstração de Resultados e o Balanço, devendo possuir uma periodicidade semestral. De salientar que o elemento menos referenciado foi a Demonstração dos Fluxos de Caixa. Este resultado empírico revela, por um lado, que a norma contabilística para as PME's vai de encontro a esta não exigência, ao permitir que entidade não elabore esta demonstração financeira. Mas, por outro lado, não acautela a necessidade de informação intercalar.

Do conjunto de situações baseadas no *draft* do IASB, os inquiridos realçam a importância de divulgar nas Notas Explicativas as alterações decorridas após a data das demonstrações, assim como os subsídios do Estado e as relações que a PME estabelece quando incluída num grupo económico. De igual modo, realce para a importância conferida para o teste de imparidade de ativos.

Mas, os resultados obtidos e as conclusões retiradas têm de ser interpretadas à luz das limitações deste trabalho. Desde logo, o número de instituições que responderam que condicionaram também a análise estatística que foi possível realizar e os resultados devem ser lidos no contexto normativo existente em 2007. Contudo, este trabalho contribui para um melhor conhecimento da relação Banco - PME em Portugal num contexto de normas contabilísticas específicas para este tipo de empresa. Como pistas para investigação futura, este estudo poderia ser alargado a outros países e também a outro tipo de empresas e averiguar em que medida o relacionamento bancário é diferente. De igual modo, com o Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de Julho, instituindo o Sistema de Normalização Contabilística (SNC) e atendendo a que as entidades abrangidas pelo SNC não sujeitas a certificação legal de contas (artigo 262.º do Código das Sociedades Comerciais) podem optar por um regime menos exigente (Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro para Pequenas Entidades – NCRF-PE), poder-se-ia aferir da sensibilidade das instituições financeiras à informação contida nas NCRF-PE, além de ser permitido uma comparação da evolução do tema face aos resultados agora apresentados. Do mesmo modo, e dado que já se evoluiu para o Acordo Basileia III, embora ainda não implementado, seria de averiguar em que medida os requisitos mais exigentes aplicados às instituições financeiras irão ter impacto na política de concessão de crédito às empresas, com realce para esse impacto ao nível das PME's.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Altman, E.I., e Sabato, G. (2005). Modelling credit risk for SME's: evidence from the US Market. Disponível em www.ssrn.com, acessado a 30/05/2006.
- Anacoreta, L., e Silva, P.D. (2005). International Accounting Standards for SME's: an exploratory study. FEG, Universidade Católica Portuguesa.
- Ang, J. (1991). Small business uniqueness and the theory of financial management. *Journal of Small Business Finance*, 1 (1), 1-13.
- Aybar, C., Casino, A., e López-Gracia, J. (2001). Jerarquia de preferencias y estrategia empresarial en la determinación de la estructura de capital de la PYME: un enfoque con datos de panel. *Working Paper EC 2001-06*, Departamento de Contabilidad, Facultad de Economía, Universidad de Valencia.

- Baas, T., Schrooten, M., (2005). Relationship banking and SME's – a theoretical analysis. *Discussion Paper 469*, DIW Berlin and Universität Potsdam.
- Banco de Portugal (2006). Basileia II. Disponível em www.bportugal.pt, acessado a 30/05/2006.
- Bastos, J. A. (2010). Forecasting bank loans loss-given-default. *Journal of Banking & Finance*, 34, 2510-2517.
- Beck, T., Demirgüç, K.A., Maksimovic V. (2004). Bank Competition and Access to Finance: International Evidence. *Journal of Money, Credit, and Banking*, 36(3), 627-648.
- Beck, T., Maksimovic, V. (2002). "Financial and Legal Constraints to Firm Growth: Does Size Matter?". *The World Bank, Policy Research Working Paper Series*.
- Berger, A. N. (1999). The 'Big Picture' of relationship finance. In Blanton, J.L., Williams, A., and Rhine, S.L. (Eds.), *Business access to capital and credit* (p. 390-400).
- Berger, A., Udell, G.F. (1995). Relationship lending and lines of credit in small firm finance, *The Journal of Business*, 68 (3), 351-381.
- Berger, A., Udell, G.F. (1998). The Economics of Small Business Finance: The Roles of Private Equity and Debt Markets in the Financial Growth Cycle. *Journal of Banking and Finance*, 22 (6-8), 613-673.
- Berger, A., Udell, G.F. (2004). A more conceptual framework for SME finance, World Bank Conference on Small and Medium enterprises: overcoming growth constraints, World Bank, MC 13-121.
- Berger, A.N., Udell, G.F. (2002). Small business credit availability and relationship lending: the importance of bank organisational structure *The Economic Journal*, 112, 32-53.
- Bhattacharya, S., Chiesa, G. (1995). Propriety information, financial intermediation and research incentives. *Journal of Financial Intermediation*, n.º 4, 328-357.
- Blackwell, D., Winters, D. (1997). Banking relationships and the effect of monitoring on loan price", *Journal of Financial Research*. 20 (2), 275-289.
- Bocchi, L., Lusignani, G., (2003), "The New Basel 2: initial assessments of the impact on the bank-firm relationship in Italy", Paper presented at the Conference on Clusters, Industrial Districts and Firms: the challenge of Globalization and the 4th National Congress of the Italian Association of Financial Risk Managers, University of Modena.
- Bonnet, J., Cieply, S., Dejardin, M. (2005). Financial constraints on new firms: looking for regional disparities. Discussion Papers on Entrepreneurship, Growth and Public Policy 3705, Group Growth and Public Policy, Max Planck Institute of Economics.
- Boot, A. (2000). Relationship Banking: what do we know?. *Journal of Financial Intermediation*, 9, 7-25.
- Brunner, A., Krahner, J.P., Weber, M. (2000). Information production in credit relationships: on the role of internal ratings in commercial banking, *CFS Working Paper 2000/10*, Center for Financial Studies, Johann Wolfgang Goethe University.
- Cánovas, G.H., Solano, P.M. (2002). Bank relationships: effects on the Spanish SMEs' debt terms. *Working Paper*, Faculty of Business, Politechnic University of Cartagena.
- Cardone, C., Casasola, M. Samartin, M. (2005). Do banking relationships improve credit conditions for Spanish SME's?. *Working Paper 05-28*, Departamento de Economía de la Empresa, Universidad Carlos III de Madrid.
- Cardone, C., Cazorla, L. (2001). New approaches to the analysis of the capital structure of SME's: empirical evidence from spanish firms. *Working Paper 01-10*, Business Economic Series 03, Departamento de Economía de la Empresa, Universidad Carlos III de Madrid.
- Cazorla, L. (2004). Problemática financiera de la pyme: análisis teórico de los factores determinantes. Publicación IX Foro Iberoamericano de Sistemas de Garantías, Departamento de Dirección y Gestión de Empresas de la Universidad de Almería.
- Cipriano, J.A.S. (2004). Consequências práticas de Basileia II nas empresas portuguesas. Ordem dos Revisores Oficiais de Contas.
- Cole, R., (1998). The importance of relationships to the availability of credit. *Journal of Banking and Finance*, 22 (6-8), 959-977.
- Comissão Europeia (2003). L'accès au financement pour les PME, Observatoire des PME Européennes, Bruxelles.
- Comissão Europeia (2005). How to deal with the new rating culture – a practical guide to loan financing for small and medium-sized enterprises, Directorate-General for Enterprise and Industry, Financing SME's, Entrepreneurs & Innovators, Brussels.

- De Angelo, H. e Masulis, R. W. (1980). Optimal capital structure under corporate and personal taxation. *Journal of Financial Economics*, 8 (1), 3-29.
- 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.
- Demartini, P. (1999). La comunicazione economico-finanziaria delle PMI, Università di Urbino. Disponível em <http://www.econ.univpm.it/ospiti/aidea/18121999/demartini> acessado a 30/11/2006.
- Diestch, M., Tysseire, A. (2005). Prospective sur les conditions d'accès au crédit des PME. *Revue Banque*, 669, 50-53.
- Dietsch, M., Georges, P., Marot, E. (2006). Financement des PME – l'apport des facteurs non financiers pour la prévision du défaut. *Revue Banque*, 682, 50-53.
- Fasano, M. e Gfeller, T. (2003). Les défis du dialogue entre les PME et les Banques. Secretariat d'État à l'Économie, Economie Suisse, Zurich, 30 p.
- Figuet, J.M. (2003), "Le traitement du risque de crédit dans l'Accord de Bâle II: une évolution", *Révue d'économie financière*, n.º 71 (Hiver), pp.271-293.
- Freixas, X. (2005). Deconstructing relationship banking. *Investigaciones Económicas*. XXIX (1), 3-31.
- Gálvez, C.S. (1999). Elección de las fuentes de financiación en las empresas. *Working Paper, PIE-FEP*, Universidad de Alcalá.
- Greenbaum, S., Kanatas, G., e Venezia, I. (1989). Equilibrium loan pricing under the bank-client relationship. *Journal of Banking and Finance*, 13, 221-235.
- Henneke, J., Trück, S., (2005), "Capital Requirements for SME under the revisited Basel II framework", Working Paper, Institut für Statistik und Mathematische Wirtschaftstheorie, Universität Karlsruhe.
- IASB (International Accounting Standard Board) (2006).[Draft] International Financial Reporting Standards for Small and Medium-Sized Entities (IFRS for SME's). Disponível em www.iasb.org.uk, acessado a 30/08/2006.
- Jacobson, T. J. e Roszbach, L.K. (2005). Credit risk versus capital requirements under Basel II: are SME loans and retail credit really different?. *Working Paper*, Research Division, Sveriges Riskbank, 1-29.
- Janssen, F. (1998). L'influence de l'interpénétration du dirigeant et de son entreprise sur l'endettement des PME et sur leurs relations avec les banques. CR-98-07, Centre Européen de la PME, IAG, Université Catholique de Louvain.
- Jensen, M.C., e Meckling, W.H. (1976). Theory of the firm: managerial behaviour, agency cost and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3, 305-360.
- Kano, M., Uchida, H., Udell, G., e Watanabe, W. (2006). Information verifiability, bank organization, bank competition and bank-borrower relationships. *Discussion Paper 6-E-003*, Regional Finance Workshop of the Research Institute of Economy, Trade and Industry (RIETI).
- Knyazeva, A. e Knyazeva, D. (2012). Does being your bank's neighbor matter?. *Journal of Banking & Finance*, 36, 1194-1209.
- Longhofer, S.D., e Santos J.A.C. (1998). The importance of bank seniority for relationship lending. BIS Working Papers, 58, Bank for International Settlements, Basle.
- Manso, Y.G. (2005). Factores determinantes del racionamento de crédito en el mercado de crédito bancario: en estudio empírico en Andalucía. Tesis Doctoral, Departamento Economía de la Empresa, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad de Cádiz.
- Miller, M.H. (1977). Debt and taxes. *The Journal of Finance*, 32 (2), 261-275.
- Myers, S.C. (1984). The capital structure puzzle. *Journal of Finance*, 39 (3), 575- 592.
- Nakamura, J. L. (1999). La relation banque-PME. *Revue d'Économie Financière*, 54, 39-58.
- Nakamura, L. (1993). Commercial Bank Information: Implications for the Structure of Banking. In Klausner, M., White, L. (Eds.): *Structural Change in Banking* (131-160).
- Ongena, S. e Smith, D.C. (2000). What determines the number of bank relationships? Cross-country evidence. *Journal of Financial Intermediation*, 9, 26-56.
- Otero, L.A., Fernández, S., Vivel, M., e Rodríguez, S.R. (2007). Aproximación empírica a los problemas financieros de la PYME industrial gallega. *Revista Galega de Economía*, 16 (2), 1-26.
- Pérez, M. M. B., e Hernández, S. M. (2002). Aspectos conceptuales y tratamiento contable de la adecuación del capital en las entidades de crédito en los nuevos acuerdos regulatorios internacionales. *Boletín Económico de ICE*, 2737, 31-39.

- Petersen, M. A., e Rajan, R. (1994). The benefits of lending relationships: evidence from small business data. *The Journal of Finance*, XLIX, 1, 3-37.
- Petersen, M.A. (1999). Banks and the role of lending relationships: evidence from the U.S. experience. Kellogg Graduate School of Management, Northwestern University disponível em www.kellogg.northwestern.edu.
- Pettit, R.R., e Singer, R.F. (1985). Small business finance: a research agenda. *Financial Management*, 14, 47-70.
- Quirós, J.T., e Montero, P.M. (2005). La actual estrategia contable de la Unión Europea: implicaciones para las PYME. Disponível em www.ti.usc.es.
- Ramakrishnam, R., e Thakor, A. (1984). Information reliability and a theory of financial intermediation. *Revue of Economic Studies*, 51, 415-432.
- Río, M.A., (2003), Basileia II y la gestión de entidades financieras: consideraciones estratégicas, Estabilidad Financiera n.º 4, Banco de España, pp. 103-128.
- Riportella, C.C. e Ponce, A.T. (2006). Efectos del aval de las SGRs en la financiación de las PYME y los requerimientos de Capital de Basileia II. *Documento de Trabajo 06-03*, Departamento de Economía de la Empresa, Universidad Carlos III de Madrid.
- Rocha, L.M. (2000). A teoria financeira nos contexto das PME's: o caso do sector têxtil e de vestuário em Portugal. Tese de Mestrado em Ciências Empresariais, Faculdade de Economia, Universidade do Porto.
- Ross, S. (1973). The economic theory of agency: the principal problems. *The American Economic Review*, 63 (2), 134-139.
- Schwarze, F. (2006). Relationship banking and profitability – an empirical survey of German Banks. *Working Paper*, Dec.-2006, Johann Wolfgang Goethe University.
- Segura, J., e Toledo, L. (2003). Tamaño, estructura e costes de financiación de las empresas manufactureras españolas. *Investigaciones Económicas*, XXII (1), 39-69.
- Serrasqueiro, Z. S., Armada, M. R. e Nunes, P. M. (2011). Pecking Order Theory versus Trade-Off Theory: are service SME's capital structure decisions diferente?. *Service Business*, 5, 381-409.
- Sharpe, S. (1990). Asymmetric information, bank lending and implicit contracts: a stylized model of customer relationships. *The Journal of Finance*, XLV (4), 1069-1087.
- Sogorb-Mira, F., e López-Gracia, J. (2003). Pecking order versus trade off: an empirical approach to the small and medium enterprise capital structure. *Working Paper WP-EC 2003-09*, Departamento de Economía y Empresa , Universidad Cardenal Herrera, Edição do Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas.
- Stiglitz, J., e Weiss, A. (1981). Credit rationing in markets with imperfect information. *The American Economic Review*, 71 (3), 393-410.
- St-Pierre, J., e Bahri, M. (2000). Relations entre la prime de risque bancaire des PME et différents indicateurs de risque. CR-00-18, Institut de Recherche sur les PME, Université du Québec à Trois-Rivières.
- Tsai, H., Chang, Y. e Hsiao, P. (2011). What drives foreign expansion of the top 100 multinational banks? The role of the credit reporting system. *Journal of Banking & Finance*, 35, 588-605.
- Udell, G. F. (2012). What's in a relationship? The case of commercial lending. *Business Horizons*, 51, 93-103.
- Vigneron, L. (2001). Intermédiation financière et relations de clientèle banque – entreprise. Séminaire International Francophone de Finance, Université de Rennes.
- Williamson, S.D. (1986). Costly monitoring, financial intermediation and equilibrium credit rationing. *Journal of Monetary Economics*, 4, 158-179.
- Ziane, Y. (2003). Number of banks and credit relationships: empirical results from French small business data. *Working Paper*, M.O.D.E.M., Université Paris X-Nanterre.