



Não há crise que não constitua ao mesmo tempo uma oportunidade. A turbulência no sistema financeiro internacional está a provocar a deterioração das condições do crédito das empresas mas o mercado está a reagir a essa adversidade oferecendo novas propostas de financiamento que privilegiam as TIC

João Paulo Madeira



Crédito

Ameaça ou Oportunidade?

Os bancos adaptam os empréstimos ao novo pacote de ajudas comunitárias, acenando com os incentivos do QREN para captar clientes. Paralelamente, ganham terreno soluções arrojadas de locação financeira, independentes das instituições bancárias e direcionadas para as tecnologias. Já é possível obter uma resposta a um pedido de financiamento de baixo montante em apenas dez minutos.

A banca e os seguros em Portugal têm conhecido uma modernização sem precedentes e o investimento do sector financeiro em TIC é uma constante. Mas, no momento em que o *subprime* causa dores de cabeça à generalidade dos gestores, torna-se evidente outro fenómeno na relação entre os dois sectores: a concessão de crédito na área tecnológica é encarada pelas instituições financeiras como um dos refúgios do negócio, pelo potencial de crescimento que ainda apresentam. Várias, como o Santander Totta, desenvolveram produtos bancários específicos para as TIC. Este banco segue o crédito sobretudo pela tipologia de cliente, e não tanto pela de utilização do crédito,

pelo que, segundo a instituição, “é difícil chegar a dados exactos quantitativos sobre o crédito respeitante às TIC”. Contudo, o banco avança que “parte significativa do crédito para investimento de médio e longo prazo é concedido com este objectivo”, considerando que “será um segmento de crédito onde continuarão a existir crescimentos significativos nos próximos tempos”. A instituição

O *renting* veio complementar a oferta de financiamento a montante da cadeia de valor, onde ainda havia espaço de crescimento

sublinha que o crédito tecnológico é um mercado onde existe a perspectiva de crescimento elevado para o qual o banco olha com “especial atenção”, sobretudo porque “as empresas que fazem investimentos nesta área serão certamente empresas mais competitivas no futuro e, conseqüentemente, melhores clientes”. Para um tecido empresarial como

o português, em que eventuais incentivos comunitários ditam o grau de incorporação tecnológica, o banco desenvolveu uma ferramenta de crédito associada ao QREN.

Esta solução permite financiar investimentos apoiados pelo novo pacote de ajudas comunitárias, cujo eixo prioritário é a promoção de novas tecnologias e modernização de processos. O empréstimo tem características vantajosas: permite antecipar incentivos não reembolsáveis aprovados até 100%, e até três anos, com *spread* e comissões de 0%, possibilitando emitir em 24 horas da Carta de Garantia das Fontes de Financiamento, indispensável para grande parte das candidaturas ao QREN.

A CGD criou um produto específico no âmbito do QREN, que possibilita igualmente a antecipação de incentivos aprovados e a emissão de Cartas de Aprovação ou Intenção de Financiamento. O BCP, por seu turno, tem uma linha de crédito especial, no montante global de 100 milhões de euros, destinada a investimentos que permitam a criação ou melhoria de produtos, serviços ou processos de

mente superior à da banca (6,3% contra 5,6%), tornando este segmento responsável por 30% dos investimentos em 2011.

Inovação gera dinheiro

Um dos avanços mais significativos das Finanças é na banca móvel, onde a inovação tem dados passos largos. A Infodesa apresentou em Abril, na Feira de Mobilidade da Vodafone – *Move*, Madrid, a solução MOBANT (*Mobile Banking Agent*). Graças à crescente largura de banda disponibilizada pelas empresas de comunicações, as operações móveis na banca, como pagamentos e transacções, aumentam de forma sustentada. Ao Cliente, a nova aplicação garante operações mais flexíveis e seguras devido à utilização da Assinatura Digital Móvel que permite a validação confidencial de transacções; à Financeira, o acesso a informações do cliente e a faculdade de realizar e confirmar operações; e aos Profissionais da banca, maior apoio na actividade comercial, acesso a documentos, operações de gestão, autorização remota ou decisão de processos de negócio, entre outras funcionalidades, agilizando processos.

**A banca móvel
abre possibilidades
de internacionalização
ao know-how tecnológico
made in Portugal**

A banca móvel está até a facilitar a internacionalização do *know-how* tecnológico made in Portugal. O BANIF, através de um banco participado, esteve recentemente envolvido num projecto de banca móvel de raiz em parceria com a Indra, uma das principais multinacionais europeias de TI. O Banco Caboverdiano de Negócios, participado pelo grupo financeiro português, adjudicou um projecto de *mobile banking* que permite a utilização do *home banking* através de telemóvel baseado no GPRS tradicional e integral reutilização da plataforma de *home banking* já existente no banco.

A Indra entrou no continente africano através da subsidiária lusa e tem, actualmente, operações importantes em Angola e Cabo Verde, que representam 12% do volume de negócios da empresa em Portugal. O lançamento do serviço de dados GPRS está anunciado para breve pelo operador local e o banco decidiu implementar a plataforma *IB Mobile Banking* devido à simplicidade de integração com a plataforma existente no banco e à capacidade da solução para suportar qualquer tecnologia de acesso móvel, e portanto de qualquer telemóvel, que não obriga os clientes a investimentos adicionais. Recorde-se que em 2007, a Indra Portugal já havia implementado o projecto *Mobile Banking* no Banco Interatlântico, participado pela CGD, na cidade da Praia, Cabo Verde. Mais recentemente, foi a vez do Montepio Geral.

Para o Consumo

No crédito ao consumo também há avanços. A ParaRede foi seleccionada pela Cofidis Portugal, líder na venda e gestão de créditos a particulares, para proceder à migração do Motor de Regras para a plataforma tecnológica existente na empresa (.NET). O projecto, dividido em duas fases, vai melhorar a performance, manutenção e evolução dos processos de negócio da Cofidis, reduzir os custos e aumentar a produtividade. A linguagem da nova solução – simples e quase corrente – permite também que a sua manutenção esteja ao alcance de toda a equipa de negócio.

A nível de gestão, e novamente no que concerne à necessidade crescente de rigor na avaliação do crédito, a tecnologia dá forte apoio às Finanças. A Cognos, grupo IBM, líder em *business intelligence* e performance *management*, lançou uma aplicação de performance desenhada para ajudar os serviços comerciais dos bancos a estabelecerem os preços dos novos negócios de forma mais eficiente, tomando em consideração os factores de risco associados e a rendibilidade do relacionamento global com o cliente.

O *Relationship Pricing for Commercial Banking Blueprint* oferece aos comerciais bancários a *framework* de performance *management* que lhes permite modelarem e estabelecerem o preço de cenários de negócio, a crédito ou a pronto, em linha com os objectivos da corporação. Segundo a IBM, os gestores de clientes podem analisar as propostas face ao portefólio disponível do cliente, obtendo a visão completa da rendibilidade projectada destes e os riscos correspondentes, que facilitam a identificação do preço que corresponda ou exceda os rácios de ganhos definidos pelo banco, e melhorem os rácios de risco do retorno do capital. Para compreender a importância da performance *management* no sector financeiro, basta referir que

a Cognos, que lidera o segmento, tem como clientes destas soluções, em todo o mundo, mais de mil instituições financeiras, incluindo 9 dos 10 maiores bancos europeus e os 10 maiores bancos dos EUA. ◀

Distribuidores: caso prático



Luís Dionísio, *financial director*, Tech Data

Para a Tech Data a locação gera valor acrescentado, tendo estabelecido uma parceria com a CSI *Leasing* que oferece soluções de *renting* tecnológico. “De há um ano a esta parte, mas com maior vigor nos últimos dois meses, apareceram no mercado *players* vocacionados para o *renting* na informática,

com dinamismos complementares de oferta, mas algo em comum: grande agilidade das operações”, explica Luís Dionísio, *financial director* da Tech Data Portugal. Segundo o responsável, a Tech Data sentiu que “havia um mercado por explorar”. “Uma das principais dificuldades do revendedor é adequar o recebimento do cliente e o pagamento à Tech Data. O *renting* soluciona tal desfasamento de tesouraria”, frisa, lembrando o peso significativo deste instrumento nas vendas do Canal em Espanha.

Para Dionísio, há dois perfis de cliente mais beneficiados pela solução: os profissionais liberais, cuja principal vantagem é a melhor adequação dos pagamentos ao *cash-flow* da actividade; e os *players* do canal que financiam ou compram soluções para grandes empresas, em volumes consideráveis, que conseguem ponderação favorável na venda em 2ª mão (findo o *aluguer*) porque o produto tem qualidade reconhecida. Quando as empresas de *renting* vendem o equipamento no fim do contrato, e é ponderado o preço de venda em 2ª mão, a soma das rendas pagas pelos clientes é quase sempre inferior ao custo de aquisição do equipamento, evitando a redução do custo do inventário no final da vida útil deste. A IDC avalia em até 20,5% a redução nos custos de aquisição, gestão e tratamento do *hardware* gerada pelo *renting*.

INFO

APERC
213 190 730
www.aperc.pt

BANIF
217 211 500
www.banif.pt

CGD
808 201 838
www.cgd.pt

Cetelem Portugal
707 272 727
www.cetelem.pt

Grenke RentingPortugal
218 934 141
www.grenke.pt

IBM Cognos
217 266 165 - 210 103 900
www.cognos.com/pt/

Indra
+34 914 805 000
www.indra.pt

Infodesa
210 008 242
www.infodesa.pt

MillenniumBCP
217 218 000
www.millenniumbcp.pt/

ParaRede
217 994 222
www.pararede.com

Santander Totta
217 807 130
www.santandertotta.pt/

Tech Data
214 728 400
www.techdata.pt

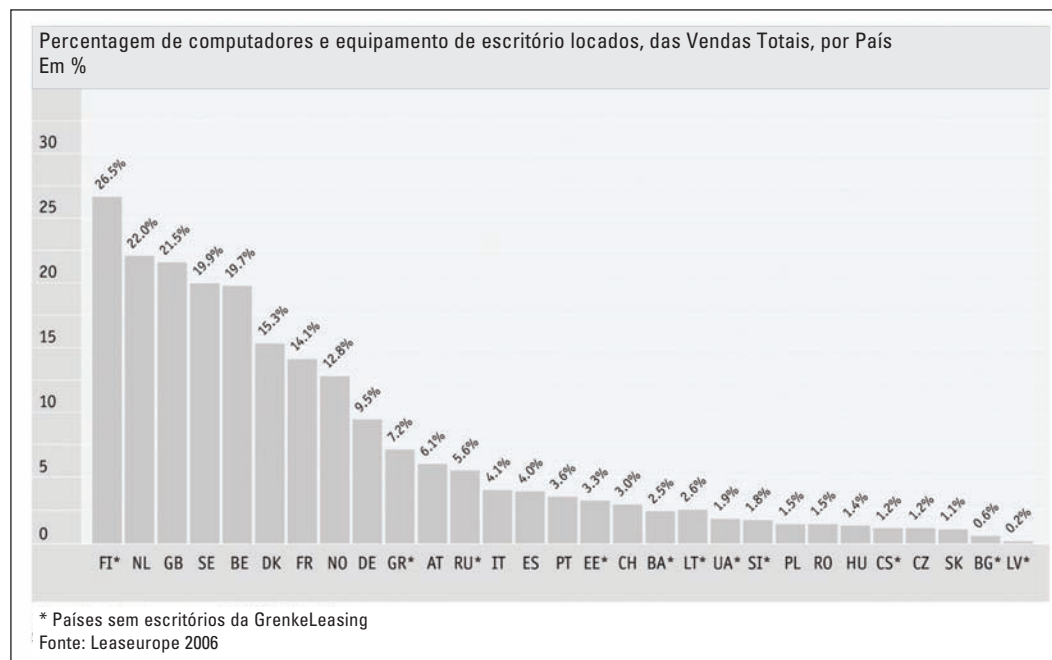
WeDo Technologies
210 111 400
www.wedo.pt

as classes sociais e faixas etárias. “O aumento da taxa de lares equipados com Internet vai aproximar mais os consumidores portugueses da nova realidade e colocar-nos ao nível dos países mais desenvolvidos nestas áreas”, considera. Num momento de fracas perspectivas económicas, a política de crédito do Cetelem no segmento passa pela oferta de produtos clássicos com juros, privilegiando a mensalidade adequada ao orçamento disponível do cliente. “Tendo em conta a forte depreciação dos preços nestas áreas e as estreitas margens dos produtos, aconselhamos sempre a gama de produtos que não esmague a rentabilidade do retalhista. É fundamental que os retalhistas mantenham a rentabilidade não praticando indiscriminadamente os tão propagandeados produtos sem juros”, previne Camarinha. Apesar da vitalidade na oferta, há indicadores que obrigam as empresas a prestar atenção redobrada ao financiamento e à capacidade dos clientes em assegurarem, ou não, o pagamento das rendas, uma vez que o *subprime* está a aumentar substancialmente os recursos financeiros para o serviço da dívida. O último boletim estatístico do Banco de Portugal indica que em Março a taxa de juro média aplicada a novos empréstimos inferiores a €1 milhão era de 7,26%, quando há um ano atrás, antes do *subprime*, estava em 6,82% (sempre acima dos 7% desde Setembro de 2007). Nas novas operações de financiamento acima de €1 milhão, a taxa média de juros é de 5,54%, acima dos 5,05% verificados um ano antes.

Recuperação de créditos

É certo que há indicadores alarmantes. De acordo com dados divulgados no final de Maio pela Associação Portuguesa de Empresas de Gestão e Recuperação de Crédito (APEREC), que representa 21 empresas dedicadas a esta actividade em Portugal, em 2007 as empresas do sector trataram 692 mil processos de crédito malparado, mais 73% que em 2006, com 400 mil. O montante recuperado aumentou para €380 milhões, contra €350 milhões em 2006, indica a APEREC. Os dados do último boletim do Banco de Portugal indicam que o crédito ao consumo, concedido a particulares, de cobrança duvidosa atingiu €590 milhões. Neste contexto, revestem-se de capital importância as empresas de recuperação de crédito, que compram carteiras de créditos malparado a bancos, empresas de *leasing* e outras instituições, ou fazem, por conta destas, o acompanhamento e renegociação com clientes em situação de incumprimento. Na presente conjuntura de deterioração das condições de financiamento da actividade empresarial, o recurso aos seguros de crédito e a aposta na maximização de receitas ao longo da cadeia de valor são igualmente decisivos.

As instituições financeiras em Portugal têm um saldo de empréstimos a outras empresas superior a €105 mil milhões



Novas oportunidades de negócio

A crise, ou a perspectiva desta, traz oportunidades de negócio, mesmo para empresas não financeiras. A WeDo Technologies, líder mundial de soluções de *software* para telecomunicações e cujo *core business* é *Revenue Assurance* e *Business Assurance*, anunciou recentemente uma parceria com a Belerofon, empresa alemã líder em soluções de *Revenue Recovery*, para optimização de lucros neste mercado com potencial de crescimento.

Segundo João Brites Moita, *general manager* Central Eastern Europe da WeDo, a *Revenue* e *Business Assurance* tem como função “garantir que as perdas de receita ao longo da respectiva cadeia são mínimas e tendem progressivamente para zero”, e acrescenta que as soluções WeDo nesta área “actuam de forma a combater e prevenir perdas de receita nos clientes”. Com mais de 60 clientes em 40 países, com esta parceria a WeDo persegue o objectivo de alargar a oferta para telecomunicações, podendo actuar na área tradicional com soluções próprias (RAID, *Revenue Office*), e, a partir de agora, na da recuperação de receita (com o *daos*, Belerofon). Segundo Moita, RAID e *daos* podem ser integrados de forma a dar maior abrangência a soluções de garantia e recuperação de receita. “RAID e *Revenue Office* actuam para garantir que não existe perda de receita ao longo daquela cadeia, enquanto o *daos* actua a montante do RAID/*Revenue Office*. Ou seja, permite recuperar informação de tráfego corrompida e que, como tal, em condições normais não é passível de ser facturada. Assim sendo, e sempre que faça sentido, as soluções complementam-se sem deixar de ser produtos independentes”, explica o gestor. Brites Moita vê a *Revenue Assurance* “cada vez mais madura”, sobretudo nas telecomunicações; no entanto, consi-

dera que tal não se verifica noutras indústrias “onde o estado de maturação e adopção deste tipo de soluções está ainda no início”. Daí, acrescenta, a WeDo estar a adaptar o portefólio de forma a explorar esse potencial, e exemplifica com os clientes angariados nos sectores da saúde, seguros, postal e auto-estradas.

Moeda de troca

Em tempos de *subprime* o financiamento dos negócios das empresas de tecnologia é apenas um dos lados da moeda de troca entre Financeiras e Tecnológicas. Banca e Seguros são dos sectores com maior incorporação tecnológica - tendência crescente que está para ficar, não sendo por acaso que o sistema financeiro português é considerado um dos mais evoluídos da Europa.

Estimativas da IDC, consultora de *market intelligence*, indicam que a Banca será uma das âncoras para as TIC no futuro próximo: o investimento em TIs do sector financeiro nacional deverá atingir os €766 milhões em 2011. O relatório “Mercado Empresarial de Tecnologias de Informação: Sondagem e Previsões, 2006-2011” prevê o crescimento do sector financeiro (banca, seguros e outras instituições financeiras) à taxa média anual de 5,8%, passando o investimento de €577 milhões, em 2006, para €766 milhões em 2011. Por segmentos, em 2007 a banca foi responsável por cerca de 71% dos investimentos realizados pelo sector financeiro em TI. No entanto, os seguros e outras instituições financeiras deverão apresentar uma taxa de crescimento médio anual, no período referido, ligeira-



João Brites Moita, *general manager* Central Eastern Europe, WeDo

laboração, bem como a aquisição de novos conhecimentos científicos e/ou técnicos. Segundo o banco, esta linha privilegia a inovação nos diversos sectores da actividade económica, sendo dirigida a empresas com projectos de Investigação & Desenvolvimento nas áreas de Indústria, Energia, Construção, Transportes, Comércio, Turismo e Serviços.

Leasing e renting

Além dos empréstimos propriamente ditos, a generalidade dos bancos oferece soluções de locação financeira, vulgo *leasing* e *renting*, cada vez mais usados pelas empresas, nomeadamente no que diz respeito à aquisição de tecnologias. Embora muitos *leasings* sirvam ainda para financiar a frota automóvel, o aprovisionamento tecnológico com este produto financeiro é crescente. Contudo, os bancos enfrentam concorrência feroz neste campo. É na locação financeira que estão a surgir, e em força, propostas arrojadas de financiamento de TIC, nomeadamente de *renting* exclusivamente tecnológico, independente das instituições bancárias, em que menos burocracia, conhecimento especializado e tempos de processamento reduzidos são as armas mais fortes.

Em Maio iniciou actividade em Portugal a Grenke, especializada no financiamento de tecnologias, com soluções para aquisição de impressoras, fotocopiadoras, computadores, servidores e *software*. A



Sérgio Nunes, *managing director*, Grenke Renting

filial portuguesa, constituída em Outubro último, tem actualmente mais de cem parceiros (revendedores ou integradores) e já avaliou cerca de 200 pedidos no valor aproximado de €2 milhões. “As pesquisas indicam que a penetração dos equipamentos TI para escritórios, mesmo com alguma flutuação, irá continuar a crescer, a médio prazo, e a locação crescerá acima da média. Isto aplica-se em especial às PMEs, o nosso mercado alvo, enquanto a locação como ferramenta de financiamento já é bastante utilizada nas grandes empresas”, explica Sérgio Nunes, *managing director* da Grenke Renting Portugal.

Baseado na informação disponível mais recente, da Leaseurope 2006, Nunes lembra que no UK a penetração do *leasing* informático é de 21,5%, e em Portugal de apenas 3,6%. “A proporção de investimentos financiados através da locação é mais baixa que a média, o que significa claramente que existe ainda potencial de crescimento considerável para o

sector, do qual queremos beneficiar”, realça o gestor. Para Nunes, existe a ideia errada de que só as empresas com falta de liquidez ou dificuldades financeiras recorrem ao *renting*. “Puro engano. É nas empresas com gestão moderna e que acreditam que o investimento é uma obrigação para continuarem competitivas e permanecerem na vanguarda da tecnologia, que este instrumento financeiro é sobejamente utilizado”, diz, acrescentando que “as empresas cada vez mais evitam efectuar esforços financeiros desnecessários que condicionam a sua liquidez”. Segundo o director-geral, há uma aposta na automatização e simplificação de processos, através de “largos investimentos em tecnologia”, dando como exemplo a média europeia do grupo na res-

O grupo Grenke, especializado em financiamento na área tecnológica, tem soluções financeiras vocacionadas para aquisição de *hardware* e *software*

posta a solicitações de crédito até 25 mil euros, que é de apenas 10 minutos. “Como estamos no financiamento de baixos montantes, podemos correr mais riscos porque mesmo que haja incumprimento de algum cliente não põe em causa a atratividade do negócio”, explica.

O objectivo da empresa é ter um volume de negócios de €6 milhões no primeiro ano, duplicar esse valor no segundo e crescer aproximadamente 30% a 40% ao ano nos seguintes, em sintonia com o que se passa nas congéneres europeias. O valor médio de financiamento, segundo a empresa, são €7 mil e os pedidos são colocados maioritariamente por PME. “O nosso *target* não são os grandes consumidores de tecnologia, para os quais há ofertas de *renting* de outros parceiros que podem ser mais apropriadas. Como só financiamos nas TIC, compreendemos as características do sector e sabemos que a esmagadora maioria do tecido empresarial são PME”, sublinha.

Players independentes

Outras ofertas independentes de locação financeira, direccionadas para clientes de maior dimensão, estão igualmente a ganhar força. O *renting* veio complementar a oferta de financiamento a montante da cadeia de valor, onde ainda havia espaço de crescimento. A jusante, no financiamento dos consumidores individuais, que gera importante fatia do negócio de TI, o espaço está aparentemente bem fornecido de instituições financeiras. No ponto final da cadeia de distribuição, têm sido largamente vantajosas as parcerias entre instituições de crédito e cadeias de retalho. Em Portugal, há mais de duas dezenas de empresas de crédito ao consumo, cujo volume de negócios em 2007 ascendeu a €5,8 mil milhões, segundo a Associação de Instituições de Crédito Especializado. E, mais uma vez, as TIC são consideradas um segmento essencial, nomeadamente computadores, com as vendas relacionadas da electrónica de consumo a registarem progressos aliciantes.

A atratividade deste mercado está a levar à movimentação dos operadores. O Cetelem, anunciou recentemente a reorganização dos negócios internacionais e a aquisição da Credifin (em Portugal associada a retalhistas como Vobis e Worten), criando um gigante do mercado. De acordo com Pedro Camarinha, director de Distribuição e Novos Mercados do Cetelem Portugal, a estratégia visa “estar presente em todas as áreas de negócio da distribuição” e “as cadeias de retalho da área nas novas tecnologias são uma área estratégica para a captação de clientes mais jovens”. Segundo o gestor, “a actividade de crédito tem acompanhado a tendência do mercado e adaptado os serviços e produtos a esta área de negócio em franca expansão” sendo hoje “incontornável em qualquer folheto de marca ou de insígnia a menção à mensalidade associada ao produto”.

O banco tem parcerias com cerca de 4300 estabelecimentos comerciais, nomeadamente “cadeias horizontais especializadas, independentes especializadas e grandes *players* com forte representatividade na área das tecnologias” e pretende estar presente “da pequena loja independente à grande superfície especializada”. Para Camarinha, a convergência das diferentes tecnologias “não vai parar de surpreender os consumidores”, tornando o consumo cada vez maior e mais abrangente de todas



Pedro Camarinha, director de distribuição e Novos Mercados, Cetelem

Onde pára o crédito?

O último boletim do Banco de Portugal, divulgado em Maio, revela que as instituições financeiras em Portugal têm um saldo de empréstimos a outras empresas superior a €105 mil milhões. Deste total, a maior parte, cerca de €38,7 mil milhões, é relativa a Actividades Imobiliárias, Alugueres e Serviços Prestados. O banco central não detalha o montante de crédito concedido em exclusivo ao sector tecnológico, até porque atravessa várias actividades produtivas, mas diversas instituições financeiras são unânimes em considerar que este se trata de um sector em crescimento e com bastante atratividade futura.