

INSTITUTO POLITÉCNICO DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE
E ADMINISTRAÇÃO DE LISBOA



ISCAL

APLICAÇÃO DO SISTEMA CAMEL
ÀS SOCIEDADES FINANCEIRAS DE
CRÉDITO EM PORTUGAL

Beatriz Lorrvão Carreira

Lisboa, abril de 2021

INSTITUTO POLITÉCNICO DE LISBOA
INSTITUTO SUPERIOR DE CONTABILIDADE E
ADMINISTRAÇÃO DE LISBOA

APLICAÇÃO DO SISTEMA CAMEL
ÀS SOCIEDADES FINANCEIRAS DE
CRÉDITO EM PORTUGAL

Beatriz Lorvão Carreira

Relatório de estágio submetido ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Análise Financeira, realizada sob a orientação científica do Professor Doutor Vítor Manuel Morais Pereira.

Constituição do Júri:

Presidente: Prof. Especialista José Nuno Sacadura

Arguente: Prof. Doutor Joaquim Ferrão

Vogal: Prof. Doutor Vítor Pereira

Lisboa, abril de 2021

Características do estágio

Instituição de ensino superior: Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa, Instituto Politécnico de Lisboa

Mestrado: Análise Financeira

Orientador: Prof. Doutor Vítor Manuel Morais Pereira

Estagiário: Beatriz Lorvão Carreira

Entidade: Caixa Leasing e Factoring – Sociedade Financeira de Crédito, S.A.

Departamento: DCR - Departamento Contabilidade e Risco da Atividade e STE - Setor de Tesouraria (integrado no DCR)

Orientador na empresa: Dr. Rui Nicolau Pereira

Início de Estágio: 9 de setembro de 2019

Final de Estágio: 8 de março de 2020

Duração: 6 meses

Período: 9h00 às 17h00

Local: Avenida João XXI, 63, 1000-300 Lisboa

Tema do relatório de Estágio: Aplicação do Sistema CAMEL às Sociedades Financeiras de Crédito em Portugal

Dedicatória

Ao meu avô Manuel.

Agradecimentos

Perante a realidade diferente pela qual estamos a passar e apesar de certos contratempos, agradeço aos que me possibilitaram terminar esta fase desafiadora da minha vida.

Em primeiro lugar, agradeço ao meu orientador académico Doutor Vítor Manuel Morais Pereira, docente do Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa, que sempre esteve disponível para me ajudar e orientar.

Dentro do estágio curricular, agradeço à Caixa Leasing e Factoring – Sociedade Financeira de Crédito, S.A., em particular ao departamento de Contabilidade e Risco da Atividade e ao Setor da Tesouraria, por me terem recebido da melhor forma. Além disso, reconhecimento fundamental às “meninas da tesouraria”: Ana Paula Amador, Ana Rocha, Irene Gonçalves e Zaida Rosado que, foram as melhores colegas com que qualquer pessoa poderia trabalhar, acabando por se tornar numa amizade. Agradeço também à Teresa Ramos pela sua orientação, bem como ao supervisor profissional Dr. Rui Nicolau Pereira (Diretor do Departamento de Contabilidade e Risco da Atividade) pela sua ajuda.

Agradecimento especial e incondicional aos meus pais e irmão, que me acompanharam desde o início até ao fim desta etapa académica, preocupando e incentivando a nunca desistir. Sem eles não seria a pessoa que sou agora e não tinha a força para terminar este mestrado.

Consideração muito importante a uma amiga muito especial, Ana Branco, a qual me fez companhia enquanto terminávamos os nossos trabalhos de final de mestrado. Ajudou-me sempre que precisava, quando apareciam algumas dúvidas a nível de escrita.

Em último lugar, agradeço à restante família e amigos, que também estiveram presentes neste processo, mostrando sempre preocupação e ainda interesse sobre o tema deste relatório.

Resumo

No geral, os resultados dos indicadores calculados para as várias componentes são semelhantes para cada sociedade, uma vez que os *ratings* atribuídos fazem parte da mesma escala, ou seja, maior parte dos rácios lhe foi atribuído mesmo nível

O presente relatório foca-se na análise económica e financeira das sociedades financeiras de crédito, durante o período 2014 a 2018. Tem como objetivo principal avaliar o desempenho financeiro da entidade de acolhimento do estágio curricular (Caixa Leasing e Factoring), bem como analisar separadamente as restantes sociedades financeiras de crédito. A análise económica e financeira foi efetuada através do sistema CAMEL, conhecido por ser um método de classificação internacional que utiliza cinco fatores (adequação do Capital, qualidade dos Ativos, qualidade da Gestão, resultados e liquidez) e classifica instituições financeiras de 1 a 5, cujo 1 é a classificação mais elevada e a 5 a mais baixa. Assim, tem-se as seguintes classificações de cada entidade: Mercedes-Benz (*rating* 1), Financeira El Corte Inglés (*rating* 2), BNP e CLF (*rating* 3) e FINANFARMA (*rating* 4). Por último, é recomendável que as empresas financeiras passem a implementar o sistema CAMEL nos seus relatórios e análises, porque não se trata apenas de uma forma de avaliar o seu desempenho, mas também de comparar com empresas concorrentes, facilitando a análise da posição em que a entidade se encontra no mercado.

Palavras-chave: Sociedades Financeiras de Crédito, Sistema CAMEL, Análise Económica e Financeira, Desempenho Financeiro

Abstract

The current report focuses on the economic and financial analysis of financial credit companies, from 2014 to 2018. Its main objective is to evaluate the financial performance of the host institution of the curricular internship (Caixa Leasing & Factoring) as well as to analyse separately the remaining financial credit companies. The economic and financial analysis was carried out using the CAMEL system, known for being an international classification method that uses five components (capital adequacy, asset quality, management, earnings and liquidity) and classifies financial institutions from 1 to 5, where 1 is the highest rating and 5 is the lowest. Thus, we have the following classifications of each entity: Mercedes-Benz (rating 1), Financeira El Corte Inglés (rating 2), BNP and CLF (rating 3) and FIANFARMA (*rating* 4). Finally, it is recommended that credit financial companies start to implement the CAMEL system in their reports and analysis: not only is a way of evaluating their own performance, but also a way of comparing it with competitors, facilitating the analysis of the entity's position on the market.

Keywords: Credit Financial Companies, CAMEL System, Economic and Financial Analysis, Financial Performance

Índice

| | |
|---|----|
| 1. Introdução..... | 1 |
| 2. Revisão de literatura..... | 3 |
| 2.1. Métodos atuais de análise económica e financeira..... | 3 |
| 2.2. Métodos utilizados na análise de instituições financeiras..... | 10 |
| 2.2.1. Sistema de classificação CAMEL..... | 15 |
| a) Classificações Compostas..... | 16 |
| b) Classificações dos componentes..... | 17 |
| c) Estudos e artigos que utilizaram o sistema CAMELS..... | 18 |
| d) Rácios e indicadores a calcular no sistema CAMEL..... | 20 |
| 3. Estágio..... | 21 |
| 3.1. Apresentação do estágio..... | 21 |
| 3.2. Apresentação da CLF..... | 21 |
| 3.2.1. História..... | 22 |
| 3.2.2. Missão, Objetivos e Políticas..... | 23 |
| 3.2.3. Estrutura de Capital..... | 23 |
| 3.2.4. Órgãos Sociais..... | 24 |
| 3.2.5. Órgãos de Estrutura e Responsáveis (31/12/2018)..... | 25 |
| 3.2.6. Organograma da CLF..... | 26 |
| 3.2.7. Controlo Interno..... | 26 |
| 3.3. Funções e tarefas realizadas durante o estágio..... | 28 |
| 3.4. Conhecimentos e competências adquiridas durante o estágio..... | 29 |
| 3.4.1. Leasing..... | 29 |
| 3.4.2. Factoring..... | 31 |
| 3.4.3. Confirming..... | 32 |
| 3.4.4. Crédito ao consumo (crédito automóvel)..... | 33 |
| 3.5. Descrição do Setor Tesouraria, inserido no Departamento Contabilidade e Risco da Atividade da CLF..... | 34 |

| | | |
|--------|---|----|
| 3.5.1. | Contas a pagar | 35 |
| 3.5.2. | Contas a receber | 37 |
| 3.5.3. | Controlo dos saldos das contas bancárias..... | 38 |
| 3.5.4. | Lançamento de comissões bancárias (Diário 21) | 38 |
| 3.5.5. | Captação de recursos financeiros..... | 39 |
| 4. | Aplicação do Sistema CAMEL às Sociedades Financeiras de Crédito em Portugal | 40 |
| 4.1. | Caixa Leasing e Factoring - Instituição Financeira de Crédito, S.A..... | 40 |
| 4.1.1. | Adequação do Capital (<i>Capital Adequacy</i>) | 41 |
| 4.1.2. | Qualidade dos Ativos (<i>Asset Quality</i>)..... | 42 |
| 4.1.3. | Qualidade da Gestão (<i>Management</i>)..... | 43 |
| 4.1.4. | Resultados (<i>Earnings</i>) | 44 |
| 4.1.5. | Liquidez (<i>Liquidity</i>)..... | 45 |
| 4.2. | BNP Paribas Factor, S.A | 46 |
| 4.2.1. | Adequação do Capital (<i>Capital Adequacy</i>) | 47 |
| 4.2.2. | Qualidade dos Ativos (<i>Asset Quality</i>)..... | 47 |
| 4.2.3. | Qualidade da Gestão (<i>Management</i>)..... | 48 |
| 4.2.4. | Resultados (<i>Earnings</i>) | 48 |
| 4.2.5. | Liquidez (<i>Liquidity</i>)..... | 49 |
| 4.3. | Financeira El Corte Inglés Portugal, SFC, S.A..... | 49 |
| 4.3.1. | Adequação do Capital (<i>Capital Adequacy</i>) | 50 |
| 4.3.2. | Qualidade dos Ativos (<i>Asset Quality</i>)..... | 51 |
| 4.3.3. | Qualidade da Gestão (<i>Management</i>)..... | 51 |
| 4.3.4. | Resultados (<i>Earnings</i>) | 52 |
| 4.3.5. | Liquidez (<i>Liquidity</i>)..... | 52 |
| 4.4. | FINANFARMA – Sociedade Financeira de Crédito S.A. | 53 |
| 4.4.1. | Adequação do Capital (<i>Capital Adequacy</i>) | 53 |
| 4.4.2. | Qualidade dos Ativos (<i>Asset Quality</i>)..... | 54 |

| | | |
|--------|---|----|
| 4.4.3. | Qualidade da Gestão (<i>Management</i>) | 55 |
| 4.4.4. | Resultados (<i>Earnings</i>) | 55 |
| 4.4.5. | Liquidez (<i>Liquidity</i>)..... | 56 |
| 4.5. | Mercedes-Benz Financial Services Portugal - Sociedade Financeira de Crédito, S.A. 56 | |
| 4.5.1. | Adequação do Capital (<i>Capital Adequacy</i>) | 57 |
| 4.5.2. | Qualidade dos Ativos (<i>Asset Quality</i>)..... | 57 |
| 4.5.3. | Qualidade da Gestão (<i>Management</i>) | 58 |
| 4.5.4. | Resultados (<i>Earnings</i>) | 58 |
| 4.5.5. | Liquidez (<i>Liquidity</i>)..... | 59 |
| 4.6. | Resultados no geral..... | 59 |
| 4.7. | Reflexão sobre a entidade de acolhimento (CLF) | 62 |
| 4.8. | Recomendações..... | 63 |
| 5. | Conclusão..... | 66 |
| 6. | Referências | 68 |
| | Anexo 1: Receitas com Juros | 75 |
| | Anexo 2: Produto Bancário | 75 |

Índice de Quadros e Tabelas

| | |
|--|----|
| Tabela 2.1 Descrição padrão para cada nível de classificação..... | 16 |
| Tabela 2.2 Rácios financeiros para cada acrónimo | 20 |
| Tabela 3.1 Órgãos de Estrutura e Responsáveis (31/12/2018) | 25 |
| Tabela 3.2 Vantagens do Leasing | 30 |
| Tabela 3.3 Vantagens do crédito automóvel..... | 34 |
| Tabela 3.4 Descrição das comissões | 39 |
| Tabela 4.1 Resultados e ratings da CLF..... | 41 |
| Tabela 4.2 Resultados e ratings do BNP | 46 |
| Tabela 4.3 Resultados e ratings do El Corte Inglés | 50 |
| Tabela 4.4 Resultados e ratings da FINANFARMA | 53 |
| Tabela 4.5 Resultados e ratings da Mercedes-Benz | 57 |
| Tabela 4.6 Tabela demonstrativa dos ratings das entidades | 61 |

Lista de Abreviaturas

ALF – Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting

CGD – Caixa Geral de Depósitos

CHAID – Chi-squared Automatic Interaction Detector

CLF – Caixa Leasing e Factoring

C&RT – Classification and Regression Trees

DCR – Departamento Contabilidade e Risco da Atividade

DEA – Data Envelopment Analysis

DSBM – Dynamic Slacks Based Model

EBDC – Economics & Business Data Center

EFA – Exploratory Factor Analysis

EUA – Estados Unidos da América

FDIC – Federal Deposit Insurance Corporation

FFIEC – Federal Financial Institutions Examination Council

GLMM – Generalized Linear Mixed Models

GCC – Gulf Cooperation Council

MCLP – Multiple Criteria Linear Programming

MCMC – Monte Carlo Markov Chain

NPA – Non Performing Assets

PME – Pequenas e Médias Empresas

QUEST – Quick, Unbiased, Efficient Statistical Tree

ROA – Return on Assets

ROAA – Return on Average Assets

ROAE – Return on Average Assets

ROE – Return on Equity

S.A. – Sociedade Anónima

SDD – Sistema de Débitos Diretos

SFA – Stochastic Frontier Analysis

SCF - Supply Chain Finance

SOA – Speed of Adjustment

STE – Setor de Tesouraria

SYMBOL – Systemic Model of Bank Originated Losses

UFIRS – Uniform Financial Institutions Rating System

1. Introdução

O presente relatório de estágio foi elaborado no âmbito do 2º ciclo do Mestrado em Análise Financeira, resultante da realização de um estágio curricular, na Caixa Leasing e Factoring - Instituição Financeira de Crédito, S.A, no Setor de Tesouraria (STE), integrado no Departamento Contabilidade e Risco da Atividade (DCR). O período de duração do estágio curricular foi de 6 meses, o qual teve início no dia 9 de setembro de 2019 e fim no dia 6 de março de 2020.

Durante o estágio foram desempenhadas diversas tarefas, desde as principais e mais importantes: afetação de valores a crédito aos contratos dos clientes; análise de movimentos bancários não conciliados e lançamentos em Diário 21. Além disso, foram adquiridos conhecimentos à cerca do negócio do crédito, nomeadamente noções sobre leasing, factoring, confirming e crédito ao consumo.

Dentro deste relatório, foi proposto o seguinte tema: Aplicação do Sistema CAMEL às Sociedades Financeiras de Crédito em Portugal. O tema proposto foi escolhido com o intuito de aprofundar os conhecimentos adquiridos nas unidades curriculares do mestrado. Para além disso, é um tópico de grande interesse e, “no mundo das finanças”, é um assunto que tem vindo a ganhar cada vez mais importância. Neste contexto, o objetivo central do estudo é analisar de forma individual a CLF e também as restantes sociedades financeiras de crédito. Deste modo, o estudo terá como principal objetivo avaliar o desempenho de cada empresa, através do cálculo de rácios e indicadores económicos e financeiros, durante o período de 2014 a 2018.

A revisão da literatura foi dividida em dois subcapítulos: Métodos atuais de análise económica e financeira e Métodos utilizados na análise de instituições financeiras. No primeiro subcapítulo, foram abordados temas e autores que, debatem os diferentes meios e ferramentas que auxiliam na realização de uma análise económica e financeira a empresas, no geral. Uma vez que, “[avaliar] o desempenho da empresa usando índices financeiros tem sido uma ferramenta tradicional, porém poderosa, para *decision-makers*, incluindo analistas, credores, investidores e gerentes financeiros” (Delen, Kuzey e Uyar, 2013). Além disso, a crise pandémica (COVID-19) que marca a atualidade afetou a atividade económica a nível mundial e desencadeou mais problemas financeiros nas empresas, levando à necessidade de avaliar o desempenho e identificar/resolver estes problemas (Didier, Huneus Larrain & Schmukler, 2020).

No segundo subcapítulo são referidos outros autores onde falam sobre temas relativos aos métodos e instrumentos, bem como a importância de uma análise económica e

financeira frequente às instituições financeiras. Após a crise financeira 2008-2009, o desempenho das instituições financeiras sofreu uma grande queda e o risco financeiro aumentou, por tudo o mundo. Deste modo, é importante realizar constantemente uma análise à estabilidade financeira de uma instituição financeira, dado que, o setor bancário “é o elemento mais importante de um sistema financeiro e atua como a espinha dorsal da economia de um país” (Phan, Anwar, Alexander & Phan, 2019).

Ainda neste subcapítulo foi acrescentado um subtema onde é referido o sistema CAMEL utilizado para a análise. O sistema CAMELS é um acrónimo que corresponde a seis componentes deste sistema de classificação: **C**apital Adequacy, **A**sset Quality, **M**anagement, **E**arnings, **L**iquidity e **S**ensitivity to Market Risk. Foi criado no dia 13 de novembro de 1979, nos Estados Unidos da América, pela *Federal Financial Institutions Examination Council* (FFIEC), da Reserva Federal Americana. O seu desenvolvimento teve o intuito de auxiliar as instituições financeiras para avaliação do seu desempenho. Só mais tarde, em 1997, foi acrescentado o sexto componente que, aborda a sensibilidade ao risco de mercado.

Os resultados adquiridos, através da análise crítica, indicam que cada sociedade, individualmente, mostra ratings semelhantes atribuídos aos rácios calculados para cada componente que fazem parte do sistema. Portanto, com o modelo de classificação CAMEL, foram classificadas da seguinte maneira: a Mercedes alcançou o *rating* 1, a Financeira El Corte Inglés ficou no *rating* 2, classificaram-se no *rating* 3 a CLF e o BNP e, por fim, a FINANFARMA obteve o *rating* 4.

O presente relatório encontra-se dividido em seis capítulos: o capítulo 1 corresponde à introdução e o capítulo 2 corresponde à revisão de literatura, dividida em dois subcapítulos, como referido anteriormente. Já no capítulo 3 é referente ao estágio e no capítulo 4 é desenvolvida a análise económica e financeira, através do sistema CAMEL, às Sociedades Financeiras de crédito. Por fim, no capítulo 5 contam as conclusões retiradas deste trabalho.

2. Revisão de literatura

2.1. Métodos atuais de análise económica e financeira

O dia-a-dia de qualquer empresa passa pela realização das suas atividades e resolução de problemas que surgem, sendo que alguns têm uma possível solução e outros não. Como em qualquer empresa, existem oportunidades bem como ameaças, pois o mercado está sempre a sofrer mudanças e as empresas precisam de se adaptar. Os gestores e administradores passam a ter uma visão diferente da realidade e, por isso, é importante fazer uma análise frequente ao desempenho da empresa.

A análise económica e financeira passa pela avaliação da estabilidade, eficiência e capacidade de uma empresa, sendo necessário para a análise usar-se um conjunto de instrumentos e métodos (rácios, indicadores, relatórios, balanços, Demonstrações de resultados, etc) que, permitem conhecer a situação financeira atual da empresa e, também, obter previsões para o futuro.

Para Qehaja & Ismajli (2018), a análise financeira é um instrumento estratégico importante numa empresa. Estudaram cerca de 303 pequenas e médias empresas da República do Kosovo, de vários setores (indústria, comércio, serviços), com o objetivo de conhecer a forma como a análise financeira é aplicada nas PME's e mostrar as diferenças de utilização da análise financeira entre as pequenas e as médias empresas, bem como, entre o tipo de setor em que as empresas se inserem. Os dados foram obtidos através de questionários realizados aos proprietários/gestores, dentro de uma amostra de 251 pequenas empresas e 52 médias empresas. Concluíram que, as PME's utilizam a análise financeira como uma ferramenta estratégica, existindo diferenças significativas entre as pequenas e as médias empresas, não se verificando diferenças significativas entres os sectores.

Segundo Písař (2019), para a gestão do crescimento do valor da empresa, é essencial o uso do controlo do sistema de gestão, recorrendo a instrumentos e indicadores de análise financeira. O artigo avaliou uma amostra de 359 PME's da União Europeia, cujos dados obtidos foram submetidos a uma análise estatística, testando quatro hipóteses: a auditoria interna na ajuda do alcance de metas de crescimento; a eficácia do sistema de informações para o crescimento das PME's; a avaliação da utilização dos indicadores ROE e ROA na ajuda do crescimento da empresa e saber se as PME's traçam objetivos de aumento do valor da empresa. Com isto, concluiu que existe uma pequena relação entre as variáveis estudadas e criou um modelo para gerir o crescimento de valor da empresa. Desta forma, como os resultados foram bastante satisfatórios, as conclusões

obtidas poderão ser aplicáveis na prática nas PMEs, podendo ser utilizadas para uma análise mais profunda de problemas. O artigo em questão é, assim, proposto como um meio de ajuda para o desenvolvimento da gestão da mudança, da maturidade de processos, da comunicação de uma empresa e da adaptação às novas tecnologias.

Pié, Bonillo, Barcelo e Fabregat-Aibar (2019) estudaram o impacto da crise financeira nos hotéis de 5 estrelas em Espanha, utilizando rácios e indicadores económicos e financeiros. Os dados foram recolhidos na plataforma SABI, tendo algumas limitações. Através da análise das demonstrações financeiras e o cálculo de vários índices, conseguiu-se conhecer a viabilidade das redes de hotéis que têm dois hotéis na mesma cidade, apenas um hotel presente em cada uma das duas cidades e avaliar a situação financeira dos hotéis de cinco estrelas com o mesmo número de quartos. Para isto, foram utilizados rácios obtidos através da divisão de uma parte ou a totalidade dos ativos que formam o balanço patrimonial. Os resultados obtidos mostraram que a crise financeira não afetou diretamente os hotéis de luxo e conseguiram continuar a aumentar o sucesso através de medidas estratégicas de marketing, atraindo novos clientes e mantendo a lealdade dos já existentes.

Quando se trata de ativos suspeitos de constituir produto do crime, passa a ser difícil a análise financeira antes que os ativos se tornem congelados, apreendidos ou confiscados. Numa perspetiva mais legal e regulatória, Šimonová, Čentěš e Beleš (2019) focaram-se na análise financeira de ativos de mercados financeiros e de novas formas de dinheiro que sofreram alterações com a evolução da tecnologia. A regulamentação é um dos indicadores mais importantes para a análise financeira das várias formas de dinheiro, dado que pode facilitar a identificação e proteção destas.

A maior parte dos estudos apenas se concentram na análise dos índices financeiros para avaliar as empresas, mas Khojaa, Chipulub e Jayasekerac (2019) acrescentaram uma nova dimensão, recorrendo a uma escala tridimensional, usando indicadores macroeconómicos, indicadores industriais e dados contabilísticos para analisar e comparar o *financial distress* que se sente nas empresas do Gulf Cooperation Council (GCC), do Reino Unido e do Estados Unidos da América. O artigo tem como objetivo a melhor compreensão da forma como estes indicadores ajudam na caracterização das insolvências das empresas. Para a análise, os autores fazem uso de um modelo chamado MDS, que consiste numa técnica de redução de dados, ou seja, explicar uma maior quantidade de dados usando apenas algumas dimensões-chave. Foram recolhidos dados de empresas insolventes e solventes das três regiões, entre 2004 e 2012, de forma a contextualizar a insolvência no GCC, colocando o Reino Unido e os Estados Unidos da América (EUA) como comparadores, considerando que uma

empresa entra em insolvências quando as suas perdas acumuladas atingem 25% do seu capital. Os resultados encontrados ajudam a explicar os indicadores macroeconómicos que se encontram em dificuldades financeiras, como a inflação, as taxas de juros e a liquidez do mercado de ações. Segundo o MDS, existem evidências de que as empresas solventes são semelhantes nas três regiões, em termos de capacidade de coordenação de planos de estabilidade financeira de curto e longo prazo e de capacidade de sobrevivência, apesar das circunstâncias económicas externas. Por fim, os resultados ainda mostram que empresas insolventes enfrentam dificuldades individuais nas três regiões.

É importante prever o *financial distress* das empresas para a tomada de decisão dos seus investidores, de forma a conhecer o risco que poderão encontrar e de ajustar os seus investimentos. Segundo Chena, Zhanga e Zhanga (2013), a previsão do *financial distress* pode ser formulada como um problema de classificação e efetuada através de técnicas avançadas de extração de dados, ou seja, trata-se de uma *multiple criteria linear programming* (MCLP). Deste modo, o artigo tenta construir um modelo de classificação baseado na estrutura do MC²LP, a fim de permitir um corte alterável, de modo a encontrar a solução ideal, dada uma penalidade conhecida por *one-type error*. Na amostra, os dados foram recolhidos de empresas industriais chinesas listadas na Bolsa de Xangai e na Bolsa de Shenzhen, num período entre 2007 e 2010, obtendo assim um conjunto de dados baseados em 1499 empresas e 36 variáveis. Dentro destas 36 variáveis, são classificadas em cinco categorias: solvência, capacidade de operação, capacidade de crescimento, lucratividade e tamanho da empresa (variáveis da demonstração de resultados). Desta análise foram excluídas empresas listadas após 2008, ficando com uma amostra de 966 empresas.

Nos últimos tempos, existem certas ferramentas que se estão a tornar cada vez mais populares mesmo nas pequenas empresas, tal como a análise de índices financeiros. Deste modo, a análise de um índice financeiro ajuda a diminuir a indecisão da incerteza, permitindo avaliar a eficácia do planeamento, da operação, do investimento e da saúde das atividades financeiras da mesma. Sayaria e Muganb (2017) estudaram, assim, os níveis de incerteza de vários setores e tentaram encontrar os índices financeiros que conseguem obter o maior conteúdo de informações, de forma a conhecerem as características do setor. Com isto, os autores desenvolveram vários modelos onde é aplicada a análise fatorial para obterem mais informação sobre certos setores específicos. Além disto, também utilizam um método para medir o nível de incerteza e as suas razões e, por fim, realizam uma análise de regressão logística, na qual derivam modelos de dificuldades financeiras específicas do setor, de modo a medir a capacidade

de prever certos índices financeiros. O estudo recolheu dados de empresas que pertencem ao S&P 1500, onde estão incluídos também S&P 500, S&P Midcap 400 e S&P Smallcap 600 que compõem aproximadamente 90% das empresas Capitalização de mercado dos EUA, entre 1990 e 2001. Excluíram as empresas que prestam serviços financeiros e dividiram o restante das empresas em quatro categorias: bens de consumo básicos e saúde; energia e serviços públicos; materiais industriais e básicos; e por fim, serviços de telecomunicações e tecnologia da informação. Segundo os resultados, os índices financeiros realmente ajudam a recolher informações para caracterizar os setores e estas informações variam de setor para setor. Existe, assim, um impacto divergente das características do setor nas empresas e, logo, a necessidade de construir modelos de dificuldades financeiras específicas do setor.

Cada vez mais, o desempenho financeiro de uma empresa é avaliado através da gestão do *working capital*, na qual poderá representar um *revenue* significativo nos resultados da empresa, apesar de não estar presente na demonstração de resultados. Dhole, Mishra e Pal (2019) examinaram a importância da gestão do *working capital* como forma de reduzir as restrições financeiras e permitindo às empresas libertarem mais dinheiro e melhorarem a liquidez. O estudo baseia-se numa amostra de empresas listadas na Bolsa de Valores da Austrália, durante o período de 2000 a 2016, obtendo inicialmente 8.010 observações. Contudo, após várias restrições, excluíram instituições financeiras e o número de valores ausentes do ciclo de conversão de caixa é superior a 40% da amostra inicial, ficando assim com cerca de 4.422 observações. Além disso, os autores mostram que a ligação negativa que existe entre as restrições financeiras e o preço futuro das ações é significativamente fraco nas empresas que apresentam uma gestão eficiente do *working capital*. Ou seja, estas empresas obtêm as avaliações mais altas do mercado, mesmo que sejam limitadas financeiramente. Por fim, a gestão do *working capital* auxilia os analistas a estabelecerem o preço-alvo do ano seguinte.

A análise financeira não é só importante para avaliar empresas financeiras, também mostra um grande sucesso na avaliação e na determinação da eficiência de empresas industriais. Bunea, Corbos e Popescu (2019) estudaram empresas da indústria da energia na Roménia e tinham como objetivo identificar os indicadores financeiros que afetam fortemente o retorno sobre o capital próprio (ROE), através de um modelo de regressão linear. A pesquisa foi realizada através da divisão das empresas em três grupos: (1) indústria altamente regulamentada; (2) indústria de importância estratégica; e ainda, (3) indústria com elevado potencial de desenvolvimento devido aos recursos da Roménia, ajudando, assim, a determinar a utilidade do uso do modelo de análise da DuPont (conhecido por simplificar análises financeiras complexas) e outros indicadores

financeiros na previsão da lucratividade das empresas romenas do setor de energia. Os dados sobre as variáveis do modelo teórico foram recolhidos nos relatórios das empresas romenas, num período entre 2013 e 2017, obtendo uma amostra de 1253 empresas da indústria energética romena. Os autores concluíram que os elementos do modelo de análise DuPont e os indicadores financeiros são úteis para prever a lucratividade da indústria de energia romena. No entanto, os indicadores estudados influenciam o ROE de forma diferente, dependendo do tamanho da empresa, especialmente pelo indicador volume de negócios, com uma relação positiva e o indicador preço / lucro, com uma relação negativa. Por fim, o estudo dividiu as empresas pelo seu tamanho, em que na categoria Pequena, os indicadores não tiveram influência estatisticamente significativa, enquanto nas categorias Média e Grande, existem influências estatisticamente significativas.

Zhang (2020) analisou de que forma as restrições financeiras afetam o desempenho das empresas e influenciam a sobrevivência da empresa. Esta relação entre o desempenho e a sobrevivência de uma empresa depende da maneira como as empresas lidam com as restrições financeiras encontradas no mercado, ou seja, é importante baixar o nível de restrições financeiras que irá auxiliar na redução da probabilidade de falência. O estudo utilizou um conjunto de dados de empresas da indústria de transformação chinesas que se encontram num nível acima da escala, num período de 1998 a 2013. As conclusões chegadas mostram que as restrições financeiras são um mecanismo de seleção adotado no mercado que, poderão impedir expectativas de desenvolvimento da empresa, sentidas ainda mais em empresas privadas e estrangeiras. Obter uma taxa de ROA suficientemente alta pode atenuar as restrições financeiras de forma a que as empresas sobrevivam, sendo as empresas não estatais as mais afetadas. Um valor alto de alavancagem agrava as restrições financeiras, especialmente nas empresas não estatais. No entanto, a alavancagem pode aliviar as restrições financeiras nas empresas estatais, porque estas apresentam orçamentos flexíveis e uma melhor administração, sendo a alavancagem extra favorável e responsiva à procura de financiamento. Por fim, os efeitos secundários da crise financeira afetaram e ainda afetarão ao longo do tempo a relação entre as restrições financeiras, a sobrevivência e o desenvolvimento das empresas.

O investimento de uma empresa pode ser influenciado por várias razões, como restrições financeiras (balanço fraco, custos de financiamento externo mais elevados, etc), a liquidez insuficiente e o capital mais baixo, bem como o risco de incumprimento mais alto. Assim, quando as restrições financeiras são maiores, mais difícil será para as empresas investirem e encontrarem fontes externas de financiamento. Lerskullawat

(2018) examinou o efeito da relação entre as restrições financeiras das empresas e o desenvolvimento financeiro sobre o investimento, com base num estudo de caso de um país asiático em desenvolvimento. Os dados foram recolhidos de empresas não financeiras listadas na Bolsa de Valores da Tailândia, entre o primeiro trimestre de 1999 e quarto trimestre de 2015, de vários setores (agrícola, indústria de alimentos, indústria de recursos naturais, indústria da tecnológica, serviços, bens industriais, indústria imobiliária e construção). A amostra é constituída por 490 empresas, com 33.320 observações. Em relação aos resultados, mostram que o investimento é influenciado por um efeito significativo por parte das restrições financeiras, nomeadamente o *cash flow* que, também apresenta um efeito positivo sobre o investimento, no entanto o rácio de alavancagem obteve um efeito negativo. O desenvolvimento financeiro também enfraqueceu o efeito da restrição financeira da empresa sobre o investimento da mesma e os efeitos foram consideravelmente maiores nas áreas mais financeiras das empresas mais restritas.

Schauer, Elsas e Breitkopf (2019) explicaram de que forma os indicadores, normalmente usados pelos administradores das empresas, ajudam na validação do estado das restrições financeiras, encontradas nas empresas, bem como as auto-avaliações dos gestores. Pelo facto de existirem medidas categorizadas bastante comuns das restrições financeiras, estas podem levar a classificações erradas, daí o estudo apresentar uma nova medida nas restrições financeiras, mostrando um bom desempenho dentro e fora das empresas privadas. Assim, é criado um novo índice de restrições financeiras que poderá ser calibrado para as auto-avaliações dos gestores sobre a situação financeira da empresa. Para estudar as restrições financeiras, os dados fazem parte de um conjunto de empresas industriais privadas da Alemanha, durante o período de 1989 a 2012, fornecidos pelo *Economics & Business Data Center* (EBDC). Os resultados encontrados verificam que a situação financeira declarada das empresas é mais uma representação da saúde financeira das empresas e existe maiores desvios na resposta às fricções exógenas de financiamento para as empresas restritas em todos os países. Estes resultados não são impulsionados pelas empresas pertencentes à amostra apresentada, porque no estudo descobriram efeitos semelhantes ao estimar sensibilidades do fluxo de caixa de investimento de uma grande amostra de empresas privadas europeias. Além das empresas privadas, a nova medida desenvolvida no estudo também pode ser aplicada às empresas norte-americanas, porque esta medida ajudou na identificação, de forma confiável, de empresas restritas por parte de eventos de liquidez e a incidência de uma oferta de capital pouco elástica.

Nos países em desenvolvimento, para combater a pobreza, é necessário criar um elevado número de postos de trabalho, no entanto, existem certos obstáculos como fatores económicos e culturais. Assim é importante identificar estes obstáculos. Demirhan e Aldan (2020) tentaram contribuir para isso, estudando o impacto das restrições financeiras sobre o emprego nas empresas da Turquia, entre 2005 e 2015, e responder ao problema da escassez que existe na literatura empírica sobre a relação finanças-trabalho. Uma vez que, muitos dos artigos avaliam países desenvolvidos, principalmente os (EUA). Focaram-se no uso de uma estratégia empírica, através da abordagem da dívida com vencimento, ou seja, o valor do crédito a longo prazo com vencimento, num determinado ano pode ser considerado como uma restrição financeira exógena na decisão de emprego das empresas naquele ano. No geral, os resultados mostram que as restrições de financiamento têm um impacto adverso na criação de empregos na Turquia. O vencimento da dívida a longo prazo reduz o crescimento do emprego nas pequenas empresas, apesar de não existir um impacto significativo nas grandes empresas. Além disso, concluíram que, na relação finanças-emprego, a fase do ciclo de negócios é importante e as restrições de crédito restringem o crescimento do emprego, apenas no período de turbulência financeira.

Para além ser vantajoso analisar o desempenho de uma empresa através dos valores totais das demonstrações financeiras, é importante também utilizar índices e rácios financeiros. Conhecidos por serem ferramentas tradicionais e eficazes, podem ajudar os analistas de negócio, os credores, os investidores e os administrativos a tomarem decisões e, ainda, fazer avaliações comparativos entre empresas de um setor, entre setores ou dentro da própria empresa. Delen, Kuzey e Uyar (2013) focaram-se em analisar o desempenho financeiro das empresas da Turquia listadas na Bolsa de Valores de Istambul, entre 2005 e 2011, tendo como variáveis dependentes o ROE e o ROA. Através do *exploratory factor analysis* (EFA), identificaram as dimensões subjacentes dos índices financeiros. Além disso, *Chi-squared Automatic Interaction Detector* (CHAID), *C5.0*, *Quick, Unbiased, Efficient Statistical Tree* (QUEST), *Classification and Regression Trees* (C&RT) são quatro algoritmos de árvore de decisão empregados nos modelos de previsão e após estes serem desenvolvidos, empregaram a análise de sensibilidade com base na fusão de informações desses quatro algoritmos para medir a importância relativa das variáveis independentes. Os resultados encontrados demonstram que os algoritmos de árvore de decisão CHAID e C5.0 geraram a melhor precisão e os resultados da análise de sensibilidade ainda mostraram que *Earnings Before Tax-to-Equity Ratio* e a *Net Profit Margin* são as duas variáveis mais importantes.

2.2. Métodos utilizados na análise de instituições financeiras

Um banco é uma instituição financeira com o papel tradicional de aceitar depósitos e atribuir empréstimos. Os juros cobrados aos empréstimos são maiores que os juros pagos nos depósitos. Assim, esta diferença traduz-se num retorno, cobrindo também alguns gastos administrativos e perdas com empréstimos. Atualmente, os grandes bancos são comerciais ou de investimentos, que também fornecem auxílio às empresas no aumento da dívida e do património, oferecem consultoria em relação a fusões, a aquisições, a grandes reestruturações corporativas e a decisões de finanças corporativas e, ainda, ajudam na negociação de valores mobiliários. (Hull, 2018) .

As instituições financeiras são fundamentais para a macroeconomia de qualquer país e para a transmissão da política monetária. Conseguem gerir a exposição ao risco decorrente dos empréstimos e atividades de captação de depósitos usando derivados financeiros. (Rampini, Viswanathan, & Vuilleme, 2020)

No mundo financeiro, para se conseguir retornos mais altos têm que se assumir riscos mais altos. Nas instituições financeiras, é importante que os reguladores ajudem na diminuição da probabilidade de falharem, não dependendo apenas dos riscos totais assumidos, pois não podem ser diversificados pelos acionistas. Assim, tentam garantir que as instituições financeiras mantêm o capital suficiente para os riscos totais que estão a assumir. Deste modo, o objetivo principal numa instituição financeira é garantir uma boa gestão do risco. Existem duas visões gerais para a gestão do risco: a decomposição do risco (gerir cada risco separadamente) e a agregação de riscos (gerir através da diversificação de forma a diminuir o risco). Tradicionalmente, os riscos de crédito são gerenciados usando a agregação de risco, mas com o advento dos derivativos de crédito, a abordagem de decomposição de risco pode ser usada (Hull, 2018).

Rampini, Viswanathan e Vuilleme (2020) estudaram de que forma as instituições financeiras efetuaram a gestão do risco, utilizando dados relacionados com o *hedging* do risco da taxa de juros e de câmbio. O *net worth* das instituições financeiras é o principal fator no controlo do risco financeiro. Ou seja, com o aumento dos empréstimos e depósitos, usando derivados financeiros, as instituições protegem-se mais contra o risco, existindo uma forte relação positiva entre o *hedge* do risco e o *net*. Para estudar este efeito, foram identificados valores impactantes de *net worth*, resultante das perdas dos empréstimos quando existe uma queda no preço do mercado imobiliário, reduzindo o *hedge* da instituição em relação ao risco das taxas de juro e de câmbio. Assim, as

necessidades de financiamento associadas ao *hedge* são uma grande barreira à gestão do risco.

Bersch, Degryse, Kick e Stein (2020) questionaram de que forma o *distress* bancário afeta a probabilidade de incumprimento e a disponibilidade de crédito comercial dos clientes. Posto isto, encontraram relações entre os bancos e as empresas em tempos de crise e de que forma os diferentes choques bancários influenciaram os balanços das empresas. Os principais problemas estão relacionados com a carteira de hipotecas dos bancos. Analisaram uma amostra de empresas alemãs no período de 2000 a 2011, em que cerca de 90% das empresas da amostra tem menos de 50 funcionários, sendo os bancos que têm problemas, bancos privados regionais, *saving banks* e bancos cooperativos. Nos resultados verificou-se que os bancos com problemas levam a um aumento da probabilidade de incumprimento das empresas, os *bailouts* tendem a reduzir a disponibilidade de crédito comercial e as vendas das empresas. Além disto, descobriram que a direção e magnitude dos efeitos dependem da qualidade da empresa e da orientação de relacionamento dos bancos.

Parrado-Martínez, Gómez-Fernández-Aguado e Partal-Ureña (2019), após a crise financeira de 2008-2009, também estudaram a probabilidade de incumprimento dos bancos europeus, aplicando o *Systemic Model of Bank Originated Losses* (SYMBOL) que estima a distribuição de perdas de qualquer sistema bancário. No período de 2011 a 2016, utilizaram uma amostra de vários bancos europeus e com fatores macroeconómicos, específicos de um banco e indicadores CAMEL, estimaram empiricamente as probabilidades de incumprimento, obtido através do cálculo das probabilidades das perdas de carteira que, excederam os requisitos totais de capital. Além disso, para determinar o risco bancário, o artigo considerou as informações contabilísticas, aplicando duas *proxies*: o índice de incumprimento e o *z-score*. Deste modo, obtiveram resultados que mostram uma redução do risco nos bancos da Europa, por uma abordagem regulatória, motivada pela diminuição do risco de carteira e pelo excesso do capital bancário, causado pela criação de liquidez. Os indicadores de alavancagem e qualidade do capital influenciam positivamente a probabilidade de incumprimento, no entanto, apesar de existir um aumento nos retornos sobre os ativos que causaram uma diminuição no risco, os retornos sobre o património mostram um impacto oposto. Os autores, assim, concluíram que a qualidade dos ativos continua a ser um dos maiores desafios para fazer face a grandes níveis de incumprimento no sistema bancário.

A crise financeira de 2008-2009 trouxe novos desafios e ameaças à estabilidade financeira de todas as instituições financeiras. “O setor bancário é o elemento mais

importante de um sistema financeiro e atua como a espinha dorsal financeira da economia de um país.” (Phan, Anwar, Alexander, & Phan, 2019). Deste modo, é importante a análise da estabilidade financeira de uma instituição financeira. Phan, Anwar, Alexander e Phan (2019) avaliaram as relações entre a concorrência, a eficiência e a estabilidade nos sistemas bancários de quatro países do Leste Asiático: China, Hong Kong, Malásia e Vietnã, entre 2004 e 2014. No artigo, as abordagens de *Stochastic Frontier Analysis* (SFA) e *Data Envelopment Analysis* (DEA) foram empregues para medir a eficiência do banco. Concluíram que, de modo geral, a estabilidade do setor bancário foi afetada negativamente pela crise financeira global, em que o ambiente macroeconómico (inflação e PIB) também afeta a estabilidade. Um aumento na competição pode resultar numa diminuição da estabilidade, no entanto, esta pode aumentar positivamente através do risco de crédito, do tamanho do banco e da concentração do mercado. Por outro lado, os bancos tornam-se menos estáveis se houver maior risco de liquidez e diversificação de receita.

Manthoulis, Doumpos, Zopounidis e Galariotis (2019) usaram vários modelos para explicar o *bank failure*, seguindo três direções principais: investigaram de que maneira as operações bancárias são diversificadas, consideraram a previsão de falha em vários períodos e observaram vários bancos falidos antes de declarar falência (até três anos antes da falência). Para análise em questão, a amostra foi composta por cerca de 6.500 bancos comerciais e instituições de poupança dos EUA, entre 2006 e 2015, que corresponderam a 60.000 observações, sendo os dados recolhidos da *Federal Financial Institutions Examination Council* (FFIEC). O objetivo principal era realizar uma avaliação comparativa, testando o valor agregado das três abordagens referidas, comparando com o modelo padrão que só se apoia apenas em dados financeiros e previsões a curto prazo. O estudo concluiu que ao considerar a diversificação bancária, sentem-se melhorias significativas para os modelos de previsão de *bank failure* a médio e longo prazos. Os resultados mostram que, os modelos que usam apenas os dados mais recentes antes das falhas, apresentam menores sinais de alerta precoce em comparação aos modelos que usam dados mais estendidos. Finalmente, os modelos de classificação ordinal descrevem melhor a situação dos bancos antes da falha e são competitivos com os modelos de classificação binária padrão.

Wanke, Azad e Barros (2016) analisaram a eficiência do sistema bancário no país da Malásia, de forma a responder à lacuna existente em estudos anteriores, por falta de uma análise mais profunda aos bancos, onde os resultados revelam que a administração dos bancos têm dificuldade em gerir os recursos. Através da adoção do *Dynamic Slacks Based Model* (DSBM) numa primeira etapa, em conjunto com o sistema

CAMEL, o estudo tem o objetivo de avaliar a evolução do potencial de *input-saving/output-increase* em 43 bancos malaios, entre 2009 a 2013. Além disso, na segunda etapa do estudo, são utilizados o método *Monte Carlo Markov Chain* (MCMC) e, ainda, o *Generalized Linear Mixed Models* (GLMM), combinando os resultados encontrados através do DSBM. Em relação aos resultados encontrados, os bancos islâmicos são menos eficientes que os bancos convencionais, explicado pelo facto de existir um maior controlo na quantidade de dinheiro que é usado nos bancos islâmicos e de assumirem riscos mais baixos em operações menos alavancadas. Além disso dentro do grupo de bancos islâmicos da Malásia, os níveis de eficiência dos bancos estrangeiros são mais baixos em comparação com nacionais, sugerindo barreiras regulatórias e culturais.

Nos bancos, é importante haver examinadores especialistas para determinar se os processos incorporados no banco são qualificados para reunir depósitos, conceder empréstimos, fazer a gestão do risco e manter o controlo de todas essas informações. Kupiec, Lee e Rosenfeld (2017) estudaram o impacto de uma má classificação nas taxas de crescimentos das carteiras dos empréstimos bancários individuais, com o objetivo de encontrar o impacto de uma certa classificação dada através do método CAMELS. O estudo usa um painel não balanceado com mais de 381.000 observações bancárias trimestrais, entre 1994 e 2011. Para controlar os efeitos macroeconómicos que afetam a procura dos empréstimos, no estudo usaram um novo modelo, onde uma taxa de supervisão do banco tem um efeito sobre o crescimento do nível de empréstimo de um banco. Concluíram que, uma classificação má tem um grande impacto negativo sobre o crescimento dos empréstimos de um banco, mesmo controlando o impacto da política monetária e das condições de capital e liquidez do banco. Este impacto negativo, deve-se ao facto de o processo de supervisão do banco ter sido bem-sucedido em restringir as atividades de empréstimo, operando de maneira insegura e prejudicial.

No comportamento dos bancos, quando se fala de uma incerteza económica, nomeadamente o crescimento da quantidade de crédito, ainda existem poucos estudos e limitados sobre a relação entre a incerteza económica/financeira e o risco. Wu, Li, Zheng e Liu (2020) pretendem responder a esta lacuna, sendo uns dos primeiros a investigar a ligação entre *risk-taking* do banco e a incerteza económica/financeira. Na amostra estão incluídos 530 bancos comerciais de nove regiões da Ásia, retirando aqueles que têm menos de três observações anuais consecutivas, entre o período de 2000 e 2014. A partir de duas diferentes medidas de incertezas, os autores mostram que a incerteza provavelmente afeta o *risk-taking* de forma heterogénea, confirmando através dos resultados empíricos encontrados que, também, mostram que a incerteza

afeta a estabilidade do setor bancário. Além disso, confirmaram que os bancos com propriedades variadas, sejam estrangeiros ou nacionais, são afetados de forma desigual quando existem fontes de incerteza diferentes.

Com a crise bancária, o interesse sobre a forma como os bancos operam tem vindo a aumentar, dado que, anteriormente, o funcionamento de um banco não era o foco principal dos investidores. Assim, Werner (2014) foi um dos investidores a passar essa barreira, pretendendo conhecer precisamente de que forma os bancos criam dinheiro e o porquê das empresas não conseguirem fazer o mesmo, baseando a sua investigação numa perspetiva de *comparative accounting analysis*. Com a divisão do tratamento contabilístico dos empréstimos em duas etapas, a diferença entre a operação contabilística dos bancos e das empresas não bancárias pode ser isolada, assim é possível conhecer as razões pelas quais os bancos são diferentes e o que os tornam diferentes. Desta forma, os bancos não precisam de segregar o dinheiro do cliente, permitindo a classificação dos seus passivos de contas a pagar, decorrentes de contratos de empréstimos bancários, como um tipo diferente de passivo designado "depósitos de clientes". Por fim, com os resultados encontrados, descobriu-se que os bancos combinaram ambas as operações de receber depósitos e conceder empréstimos, permitindo aos mesmos a criação de "novo" dinheiro.

Jouida e Hellara (2018) estudaram a relação que existe entre a diversificação dos ativos e a alavancagem dentro das instituições financeiras, ou seja, a ligação entre as escolhas de estratégia e as decisões de estrutura de capital. Este estudo pretende responder a questões, por exemplo, de que forma a diversificação é importante na escolha da estrutura de capital, ou se este fator pode diferenciar as empresas financeiras das não financeiras. Para tal, os autores calcularam o *target debt ratio* das instituições financeiras, pesquisaram se a sua alavancagem real está relacionada com a diversificação geográfica, através do modelo de ajuste parcial e, por fim, para alcançar a alavancagem e o efeito da diversificação nos *actual debt ratios* das instituições, foi estimado o *speed of adjustment* (SOA). A amostra consiste em 791 instituições financeiras, mas foram retiradas empresas inativas, o banco central e instituições de crédito governamentais especializadas, ficando assim uma amostra de 412 empresas, composto por 4.532 observações anuais, num período entre 2002 e 2012. Os resultados mostram não só uma relação negativa entre a diversificação e a alavancagem, mas também indicam que o SOA das instituições financeiras estudadas neste artigo é superior aos bancos americanos e europeus de estudos anteriores. Essas descobertas são robustas em comparação a estudos anteriores, quando é considerado um método alternativo usado para avaliar a alavancagem alvo e a classificação da instituição. Além

disso, as instituições financeiras, cotadas e diversificadas geograficamente, apresentam menos dívida do que as empresas que diversificam as suas atividades.

2.2.1. Sistema de classificação CAMEL

O sistema de classificação CAMEL foi desenvolvido nos Estados Unidos, como um sistema de classificação de supervisão, para avaliar a performance de qualquer banco. Formalmente, é conhecido por *Uniform Financial Institutions Rating System* (UFIRS), adotado a 13 de novembro de 1979, pela *Federal Financial Institutions Examination Council* (FFIEC), da Reserva Federal Americana.

Com as mudanças que ocorreram no setor bancário, o Conselho de Administração da *Federal Deposit Insurance Corporation* (FDIC) tomou a decisão de rever o sistema de classificação de 1979. Desta forma, em 1997 foi acrescentado um sexto componente que aborda a sensibilidade ao risco de mercado, aprovado pelo FFIEC, onde foi adicionado ao acrónimo a letra “S”, ficando assim CAMELS. Estas revisões não pretendem exigir novas políticas, ou processos às instituições, são, pois, para complementar o sistema, mantendo a estrutura original. (*Uniform Financial Institutions Rating System*, 1997).

Com o decorrer dos anos, conseguiu-se comprovar como o UFIRS é um bom e eficaz instrumento de controlo interno para avaliar, de forma uniforme, a solidez e a estabilidade das instituições financeiras. Por outro lado, também identifica as instituições que requerem mais atenção ou preocupação diferente. (*Uniform Financial Institutions Rating System*, 1997).

De acordo com o UFIRS (1997), as instituições financeiras recebem uma classificação composta com base na avaliação e classificação de seis componentes, sendo necessário ter em consideração o tamanho da instituição, a natureza e a complexidade de suas atividades e perfil de risco. Ao contrário de outros índices ou classificações decretórias, o sistema CAMELS não é divulgado ao público, é apenas usado pela administração para avaliar e regular possíveis riscos.

Deste modo, CAMELS é um acrónimo que representa seis componentes considerados para a classificação:

- Adequação do Capital (**C***apital Adequacy*)
- Qualidade dos Ativos (**A***ssset Quality*)
- Qualidade da Gestão (**M***anagement*)
- Resultados (**E***arnings*)

- Liquidez (*Liquidity*)
- Sensibilidade ao risco de mercado (*Sensitivity to Market Risk*)

a) Classificações Compostas

As classificações compostas são baseadas numa avaliação cuidadosa do desempenho administrativo, operacional, financeiro e *compliance* de uma instituição. A escala das classificações varia entre 1 e 5, em que o 1 indica a classificação mais alta, enquanto o 5 indica a classificação mais baixa. Cada classificação de uma componente reflete-se numa análise qualitativa e não quantitativa. A classificação de um composto não advém do cálculo da média aritmética das classificações do componente, ou seja, ao atribuir uma classificação ao composto, alguns componentes podem ter mais peso do que outros, dependendo da posição da instituição. (*Uniform Financial Institutions Rating System*, 1997).

A tabela 1 descreve a situação padrão de uma instituição financeira para cada nível de classificação.

Tabela 2.1 Descrição padrão para cada nível de classificação

| Rating | Composite range | Estado | Descrição |
|--------|-----------------|--------------|--|
| 1 | 1-1,49 | Forte | A instituição financeira é forte em todos os aspetos, apresenta um bom desempenho, uma boa gestão do risco e não causam grande preocupação à supervisão. As fraquezas são pequenas e podem ser tratadas frequentemente pela administração. É resistente à instabilidade económica e estão em conformidade com as leis e as políticas. |
| 2 | 1,5-2,49 | Satisfatório | A instituição financeira continua sólida e estável, sem preocupações por parte da supervisão. Apresenta alguns pontos fracos moderados e administração tem a capacidade de corrigi-los. Continua a suportar a instabilidade na economia e estão em conformidade com as leis e políticas. A gestão do risco é satisfatória. |
| 3 | 2,5-3,49 | Justo | A instituição financeira já está num estado de preocupação por parte da supervisão, em uma ou mais componentes. Apresenta um conjunto de pontos fracos, de moderados a graves. A capacidade da administração para corrigir as fraquezas é baixa. Tem maiores dificuldades em suportar as flutuações nos negócios e é mais vulnerável a influências externas. |

| | | | |
|---|----------|----------------|---|
| 4 | 3,5-4,49 | Marginal | A instituição financeira apresenta sérias lacunas financeiras que resultam num desempenho insatisfatório, sendo necessária muita atenção por parte da supervisão. Os pontos fracos são bastante graves e os problemas não estão a ser adequadamente resolvidos pela administração. Já não são capazes de suportar flutuações nos negócios. É possível já não haver conformidade com as leis e as políticas. As práticas da gestão do risco são geralmente inaceitáveis. |
| 5 | 4,5-5 | Insatisfatório | A instituição financeira apresenta um desempenho bastante insatisfatório, incluem práticas inadequadas de gestão do risco, sendo uma das maiores preocupações da supervisão. A gravidade dos problemas estão além da capacidade da administração de corrigir. É necessário imediatamente recorrer a ajuda externa financeira. É essencial uma atenção contínua por parte da supervisão. |

b) Classificações dos componentes

Adequação do Capital (*Capital Adequacy*)

Uma instituição financeira avalia a adequação do seu capital, através do efeito do crédito e do mercado. Os tipos e as quantidades de riscos associados à condição financeira da instituição irão determinar se é necessário manter o capital num nível acima do mínimo que é exigido. (*Uniform Financial Institutions Rating System, 1997*).

Qualidade dos Ativos (*Asset Quality*)

Um banco para garantir a qualidade dos seus ativos, através da administração, precisa de identificar, avaliar e controlar a quantidade de risco que pode existir nos empréstimos ou investimentos, imóveis e outros ativos. (*Uniform Financial Institutions Rating System, 1997*).

Qualidade da Gestão (*Management*)

A qualidade da gestão é um componente importante em qualquer instituição financeira. Este reflete-se na capacidade da administração de identificar, medir, monitorar e controlar qualquer risco ligado às suas atividades e garantir o sucesso da instituição de forma segura, sólida e eficiente, de acordo com as leis e políticas existentes. (*Uniform Financial Institutions Rating System, 1997*).

Resultados (*Earnings*)

Nesta componente, são essenciais a quantidade e a evolução dos resultados de uma instituição. No entanto, é necessário, também, conseguir identificar e controlar o risco inadequado que pode afetar ou diminuir a qualidade dos resultados. A dependência indevida de ganhos extraordinários, eventos não recorrentes ou efeitos fiscais favoráveis podem ser causas de decadência da qualidade dos resultados. (*Uniform Financial Institutions Rating System*, 1997).

Liquidez (*Liquidity*)

“A liquidez num banco é o que é sangue no corpo humano”. (Sangmi & Nazir, 2010). Numa instituição financeira, a avaliação da liquidez é alcançada através da comparação entre as fontes potenciais de liquidez e as necessidades de financiamento. Uma boa gestão de fundos deve garantir que a instituição mantenha um nível de liquidez razoável, para cumprir as obrigações financeiras e as necessidades bancárias da sociedade. (*Uniform Financial Institutions Rating System*, 1997).

Sensibilidade ao risco do mercado (*Sensitivity to Market Risk*)

Ao avaliar a sensibilidade ao risco do mercado de um banco, deve-se considerar a capacidade da administração para identificar e controlar o risco do mercado, ou seja, verificar certas variações das taxas de juros, das taxas de câmbio, dos preços de *commodities* e dos preços das ações. (*Uniform Financial Institutions Rating System*, 1997).

c) Estudos e artigos que utilizaram o sistema CAMELS

Sayed e Sayed (2013) recorreram ao método CAMEL para avaliar e comparar quatro bancos do setor privado na Índia. Chegaram à conclusão que, os bancos precisam de se adaptar de forma rápida às mudanças constantes (a concorrência é maior, existem mais alterações nas políticas contabilísticas e as expectativas dos clientes aumentaram.) Deste modo, dentro dos bancos é necessário o uso de boas práticas de avaliação, melhorar a lucratividade e a eficiência, bem como uma adaptação às novas tecnologias, através de serviços como *retail banking*, transferência eletrónica de fundos, *Internet banking*, etc.

Abusharbeh (2020), através do sistema CAMEL, avaliou a existência de diferenças no desempenho de seis bancos da Palestina, utilizando uma amostra de teste-t. Com o teste empírico, concluíram que, de modo geral, os bancos palestinianos apresentam uma boa rentabilidade e liquidez. Os bancos aderiram aos padrões do Basel Committee e encontraram-se diferenças significativas entre os bancos. O estudo recomenda o

aumento dos investimentos de longo prazo e melhorarem-se as práticas de gestão do risco, de modo aumentar-se o lucro, levando, assim, à sustentabilidade e ao crescimento. Este artigo argumenta que a estrutura CAMEL poderia ser útil na avaliação do desempenho financeiro dos bancos comerciais palestinos.

Sangmi e Nazir (2010) analisaram dois principais bancos do norte da Índia com o apoio do sistema CAMEL, num período entre 2001 e 2005. O artigo tinha como objetivo avaliar o desempenho financeiro dos bancos e os fatores que os levaram a esse desempenho. Para análise dos dados foram utilizados dois importantes instrumentos estatísticos: a média e o desvio padrão. Dum modo geral, “ambos os bancos são financeiramente viáveis, pois adotaram políticas prudentes de gestão financeira”, apresentam um desempenho sólido e satisfatório em relação à adequação do capital e a qualidade dos ativos. No entanto, a capacidade de gestão e a liquidez mostram um resultado preocupante.

Basset, Lee, & Spiller (2015) estudaram vários modelos estatísticos para explicar as variações assistidas nos padrões da supervisão e os seus efeitos no desempenho dos bancos comerciais nos EUA, ou seja, perceber se houve alguma mudança nos fatores que levam a atribuir uma certa classificação CAMELS aos bancos, entre 1991 e 2013. O estudo verificou que, no geral, estas oscilações são bastantes modestas. A maior parte dos modelos usados conclui que, no início dos anos 90, os padrões da supervisão são um pouco mais rigorosos que a média e vê-se uma maior tensão nos padrões no começo da crise financeira. No entanto, os supervisores não foram demasiado rigorosos ao avaliar os bancos recentemente. Os padrões diminuíram até o final de 2013 e estão próximos de experiências históricas. Por fim, os resultados encontrados continuam a ter algumas restrições: alguns dados encontrados poderão ser pouco adequados, limitando uso de *proxies* para a gestão da qualidade e da sensibilidade ao risco do mercado e os avaliadores bancários têm acesso a informações que, não podem ser tratadas de forma quantitativa e serem incluídas nos modelos.

Moore e Shaddady (2019) investigaram os efeitos da regulamentação e supervisão financeira sobre a estabilidade de 2210 bancos em 47 países da Europa, entre 2000 e 2016. O estudo aplicou o sistema de classificação CAMELS-DEA com o método de regressão de quantis, para descobrir “se a estabilidade do banco está relacionada com os indicadores explicativos do estudo em diferentes pontos da distribuição da estabilidade do banco”. Chegaram à conclusão de que a estabilidade dos bancos é influenciada positivamente pela regulamentação do capital, daí a importância da adequação do capital. No entanto, restrições mais rígidas afetam negativamente a estabilidade de um banco, devido a um menor grau de diversificação. Além disso, alguns

bancos apresentaram uma maior sensibilidade a choques na regulamentação e supervisão financeira, verificando-se um efeito heterogéneo entre bancos comerciais, bancos menores e bancos de países emergentes.

d) Rácios e indicadores a calcular no sistema CAMEL

Os rácios e os indicadores financeiros específicos para definir os respetivos parâmetros do sistema CAMEL, foram retirados de estudos onde avaliaram as restrições financeiras encontradas nos bancos europeus através do modelo. A Tabela 2 descreve os índices financeiros que medem cada acrónimo do sistema de classificação CAMEL.

Tabela 2.2 Rácios financeiros para cada acrónimo

| Acrónimo | Rácio | Descrição |
|-----------------|---|--|
| C | <i>Capital Ratio</i> | <i>Total Equity/Total Assets</i> |
| | <i>Impaired assets</i> | <i>Non-Performing Assets/Total Assets</i> |
| A | <i>Return on Assets (ROA)</i> | <i>Net Income/ Total Assets</i> |
| | <i>Gross NPA Ratio</i> | <i>Gross NPA/ Total Loan</i> |
| | <i>Net NPA Ratio</i> | <i>Net NPA/ Total Loan</i> |
| M | <i>Cost to income</i> | <i>Operating Costs/Operating Income</i> |
| | <i>Return on Equity (ROE)</i> | <i>Net Income/ Total Equity</i> |
| E | <i>Dividend Payout Ratio</i> | <i>Dividend/ Net income</i> |
| | <i>Interest expenses to liabilities</i> | <i>Interest Expenses/Total Liabilities</i> |
| | <i>Return on Average Assets (ROAA)</i> | <i>Net Income/ Average Total Assets</i> |
| | <i>Return on Average Equity (ROAE)</i> | <i>Net Income/ Average Total Equity</i> |
| L | <i>Deposits to funding</i> | <i>Deposits/Funding</i> |
| | <i>Net-short term borrowing</i> | <i>Short-term borrowing-Cash/Total Liabilities</i> |

Fonte: Betz, Oprica, Peltonen & Sarlin. *Predicting distress in European banks* (2014) e Sayed & Sayed. *Comparative Analysis of Four Private Sector Banks as per CAMEL Rating* (2013).

3. Estágio

3.1. Apresentação do estágio

O estágio curricular foi realizado no Setor de Tesouraria (STE), pertencente ao Departamento Contabilidade e Risco da Atividade (DCR). É caracterizado por ser um setor de apoio ao negócio, mas de extrema importância, dado que, sem a existência deste setor, os outros departamentos da empresa não conseguiam funcionar. Este estágio teve a duração de seis meses e incidiu principalmente no apoio às tarefas necessárias para um bom funcionamento de uma tesouraria, nomeadamente as funções relativas a contas a pagar e contas a receber.

No primeiro mês de estágio, foi esclarecido a estrutura empresarial da CLF, bem como os objetivos e tarefas propostas durante a duração do mesmo. Além disso, nesta fase foi explicado os vários produtos financeiros que a entidade oferece, ou seja, noções à cerca de leasing, factoring, confirming e crédito ao consumo. De seguida, passaram a descrever como funciona o STE e o DCR, tal como uma breve explicação dos restantes departamentos e a importância de estes estarem interligados entre si, mostrando serem dependentes uns dos outros.

Além disso, o sistema informático interno chamado *Accipiens* utilizado pela CLF, foi-me apresentado, no qual, numa fase inicial, assistia de que forma os outros colaboradores do Setor de Tesouraria o utilizavam para as várias tarefas diárias.

Num departamento de tesouraria também é essencial o uso do *e-banking*, pois, nos dias de hoje, numa era da tecnologia, quase todas as transações que envolvem dinheiro são realizadas online. Logo no início do estágio, deram acesso à Caixa Direta como utilizador, onde pude verificar os saldos e o extrato das contas principais. Mais tarde, deram-me o acesso a todas as contas pela necessidade de analisar as restantes, à medida que me iam dando novas tarefas.

3.2. Apresentação da CLF

A Caixa Leasing e Factoring (CLF) é uma sociedade financeira de crédito que já passou por várias fases, e nem sempre apresentou a mesma designação. Resulta da fusão de várias empresas que estavam inseridas no mercado de leasing e factoring. Neste momento, a Caixa Geral de Depósitos (CGD) tem 100% do capital da CLF. A CLF encontra-se numa fase de mudança, deixará de existir como sociedade e passará todo o seu negócio para dentro do próprio Grupo CGD.

3.2.1. História

Inicialmente, em 2000, criou-se a empresa *Bancapar*, SGPS, S.A., que acabou por ser alterada a sua denominação social para *Caixa Empresas de Crédito*, SGPS, S.A.

Já em 2004, a *Caixa Empresas de Crédito*, SGPS, S.A. celebrou uma escritura de fusão por incorporação das sociedades *Imoleasing* – Sociedade de Locação Financeira Imobiliária, S.A., *Locapor* – Companhia Portuguesa de Locação Financeira Mobiliária, S.A. e *Lusofactor* – Sociedade de Factoring, S.A. e alterou-se o nome da Sociedade para *Caixa Leasing e Factoring* – Instituição Financeira de Crédito, SA.

Novamente, em 2006, celebrou-se um contrato de aquisição de todos os ativos e passivos da *Caixa Crédito* – Sociedade Financeira para Aquisições a Crédito, S.A., com referência a 1 de janeiro de 2006, a qual se extinguiu, transmitindo para a Sociedade a universalidade dos seus direitos e obrigações.

Em 2008, a *Parpública* - Participações Públicas, SGPS, S.A. adquiriu na totalidade as ações representativas do capital social da *Caixa Leasing e Factoring* - IFIC, S.A. Além disso, no mesmo ano, foi formada a *Parcaixa*, SGPS, S.A., com o capital social subscrito em 51% pela Caixa Geral de Depósitos e em 49% pela *Parpública*. Para realização do capital social da *Parcaixa*, a *Parpública* transferiu para aquela empresa 2.000.000 de ações da *Caixa Leasing e Factoring*, IFIC, SA., representativas de 100% do seu capital social.

No dia 4 de janeiro 2017, o capital da CGD aumentou, na qual o Estado Português realizou parte desse aumento em espécie com a entrega de 490.000.000 ações da *Parcaixa*, SGPS S.A. representativas de 49% do capital social desta sociedade. Deste modo, a CGD passou a deter diretamente 100% do capital social da *Parcaixa*, SGPS S.A. e indiretamente 100% do capital social da *Caixa Leasing e Factoring* - IFIC, S.A.

Em 22 de junho de 2018, na Assembleia Geral da Sociedade foi deliberado a alteração da tipologia estatutária de Instituição Financeira de Crédito para Sociedade Financeira de Crédito, ou seja, modificou-se a denominação social para *Caixa Leasing e Factoring* - Sociedade Financeira de Crédito, S.A. Para além disso, foi incorporado por via de fusão da Sociedade *Parcaixa*, SGPS S.A., na Caixa Geral de Depósitos, a 6 de dezembro de 2018, e indiretamente a *Caixa Leasing e Factoring* - Sociedade Financeira de Crédito, S.A.

3.2.2. Missão, Objetivos e Políticas

A CLF tem como missão tornar-se na Unidade de Crédito Especializado do Grupo CGD, com o foco em maximizar a criação de valor e a excelência operacional. Deste modo, tem com função contribuir para a consolidação, através da atividade que segue, da posição do Grupo CGD no sistema financeiro português, apoiando o desenvolvimento económico do Grupo e do País.

Em relação às orientações estratégicas definidas para o Grupo CGD, o Conselho de Administração da CLF fixou os seguintes objetivos estratégicos:

- desenvolvimento do crescimento rentável no crédito especializado;
- consolidação dos níveis de serviço de toda a empresa, assegurando a otimização da eficiência económico-financeira
- otimização da eficiência do modelo operacional;
- racionalização dos custos de funcionamento;
- otimização do modelo de serviço ao cliente;
- valorização dos recursos humanos.

De forma a cumprir-se a estratégia e a alcançar os objetivos delineados, foram criadas várias iniciativas programadas através da identificação de responsáveis, de ações a desenvolver e de metas a atingir.

No cumprimento das Práticas de Bom Governo, a CLF elabora anualmente um plano de atividades e orçamento que corporiza os objetivos estratégicos e os objetivos operacionais estabelecidos, o qual segue o processo de apresentação e aprovação em vigor no Grupo CGD.

Ao longo do exercício é efetuado, mensalmente, e incluído no Relatório de Atividade, o controlo da execução deste plano. Em caso de desvios face ao orçamentado, são solicitados esclarecimentos e tomadas as medidas corretivas a implementar.

Anualmente, a atividade desenvolvida pela CLF e o cumprimento dos objetivos são objeto de avaliação integrada no Relatório e Contas.

3.2.3. Estrutura de Capital

O Capital Social é de €10.000.000 (dez milhões de euros), representado por 2.000.000 ações, com o valor nominal de € 5 (cinco euros) cada, é detido a 100% pela CGD.

3.2.4. Órgãos Sociais

O Modelo de Governo em vigor, sendo o atual mandato de 2018 a 2020, respeitando os estatutos da empresa e assegurando a efetiva segregação de funções entre a Administração Executiva e a Fiscalização, é composto pelos seguintes Órgãos Sociais:

Mesa de Assembleia Geral

- Presidente: José Manuel Lourenço Soares
- Secretário: Elisabete de Sousa Lopes

Conselho de Administração

- Presidente: Francisco Ravara Cary
- Vogais: José João Guilherme
Maria Paula Gomes Pedro de Oliveira Morgado
Armando Mata dos Santos
Ana Paula Tavares Abrantes de Melo

Conselho Fiscal

- Presidente: António José do Nascimento Ribeiro
- Vogais: Maria de Fátima Oliveira de Melo Fernandes Sanchas
Joaquim Pedro Condeço Magrito
- Suplentes: João de Sousa Martins
Fernando Manuel Simões Nunes Lourenço

R.O.C

- Ernst & Young Audit & Associados, SROC, S.A. (Representada por Ana Rosa Ribeiro Salcedas Montes Pinto, inscrita na Ordem dos Revisores Oficiais de Contas sob o nº 1230 e na CMVM com o nº 20160841)

Auditores Externos

- *Ernst & Young Audit & Associados - SROC, S.A.*

Os membros da Mesa da Assembleia Geral, do Conselho de Administração, do Conselho Fiscal e o respetivo suplente são eleitos por um período de três anos, podendo ser reeleitos uma ou mais vezes. Os membros dos Órgãos Sociais manter-se-ão em funções, para além do termo dos respetivos mandatos, até à designação dos novos membros.

3.2.5. Órgãos de Estrutura e Responsáveis (31/12/2018)

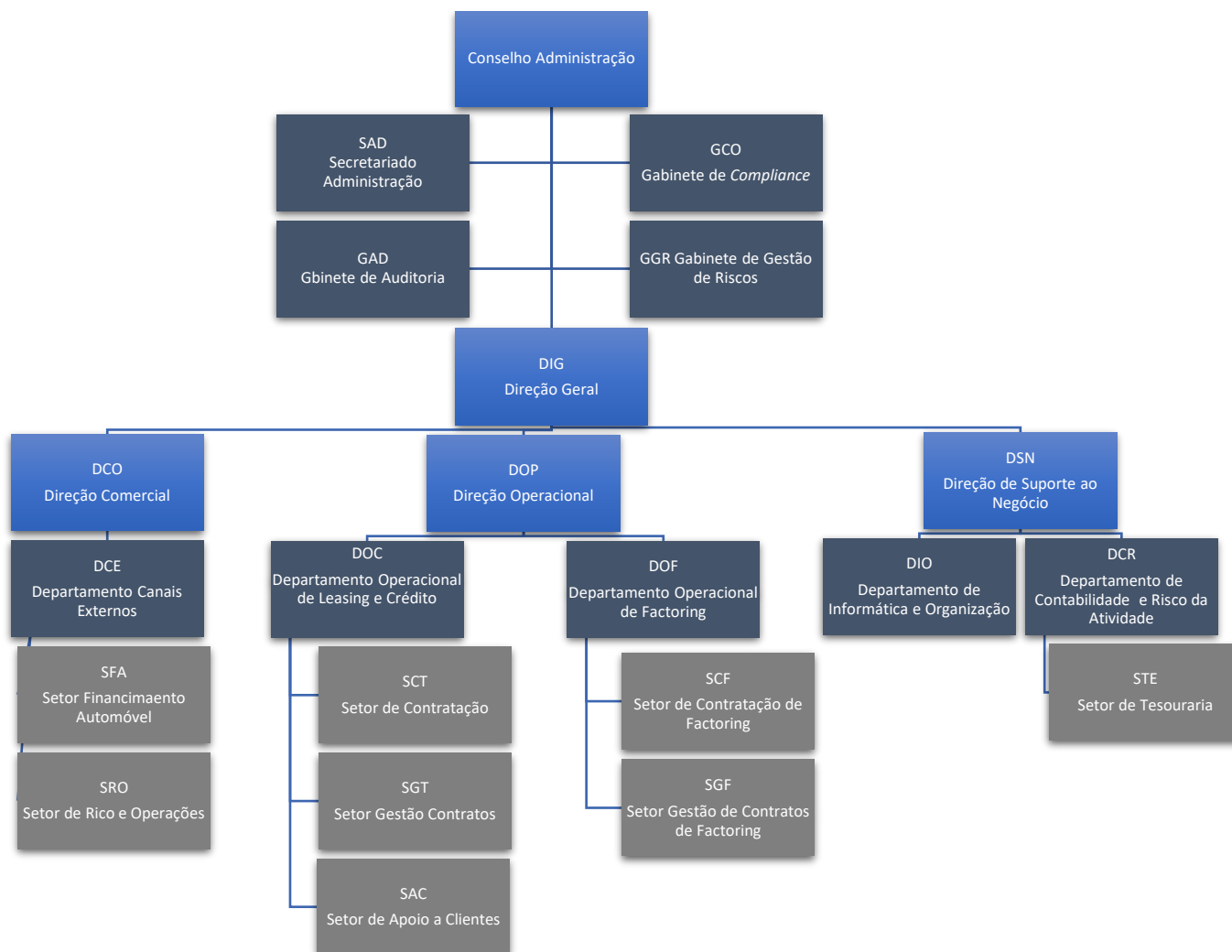
Tabela 3.1 Órgãos de Estrutura e Responsáveis (31/12/2018)

| Direção/Gabinete | Departamento | Responsável |
|--------------------------------------|--|-------------------------------------|
| Direção Comercial | Departamento Canais Externos | Rui José Esteves Costa |
| Direção Operacional | Departamento Operacional de Leasing e Crédito | Carlos Alberto G. Coelho dos Santos |
| | Departamento Operacional de Factoring | Joaquim José Gomes Mira |
| Direção de Suporte ao Negócio | Departamento de Contabilidade e Risco da Atividade | Rui Nicolau Pereira |
| | Departamento de Informática e Organização | Alexandre D. Oliveira Carvalho |
| Gabinete de Gestão de Riscos | | José Hipólito O. André Figueiras |
| Gabinete de Auditoria Interna | | Olga Maria M. Conde F. de Castro |
| Gabinete de Compliance | | Maria Virginia Fonte Redondo |

Fonte: Relatório e Contas 2018 da CLF

3.2.6. Organograma da CLF

Figura 3.1 Organograma da CLF



Fonte: Portal CLF, em 29/05/2020

3.2.7. Controlo Interno

A CLF e o Grupo CGD passaram por dificuldades de desempenho e, para isso foi celebrado entre o Estado Português e a União Europeia um Plano de Recapitalização, com medidas que consistem na redução de custos operacionais, do número de empregados da CGD e das empresas do Grupo, com o intuito de contribuir para a competitividade e sustentabilidade atual e futura do banco.

Deste modo, para o período entre 2017 e 2020, a CGD implementou um Plano Estratégico na CLF, através de medidas acordadas e com uma visão de

sustentabilidade assente num Modelo de Funcionamento Corporativo, com o objetivo de melhorar desempenho global.

Segundo o Plano Estratégico, um dos vetores principais foi a criação do Programa de Revogações por Mútuo Acordo (Programa RMA) e do Programa de Pré-Reformas (PPR), que consiste na definição das condições de saídas dos colaboradores da CGD e das empresas do Grupo CGD. Além disso, dentro do plano, foram observadas alterações na CLF, nomeadamente reequacionamento da infraestrutura comercial da CGD, onde se destacam os processos de mobilidade e reconversão de colaboradores e externalização de funções da CLF. Consequentemente, foram realizadas as seguintes ações, em 2018:

- o departamento de Direção de Gestão e Desenvolvimento de Pessoas (DPE) da CGD passou a assegurar as funções do Departamento de Recurso Humanos da CLF;
- foram internalizadas as funções de Gestão de Imóveis – Área de Não Locados, com a cedência de 5 colaboradores, enquadrados na CLF no Departamento de Recuperação de Crédito (DRC), na DNI (Direção de Negócio Imobiliário) da CGD;
- as funções do atendimento telefónico e presencial foram transferidas para a DCD (Direção de CaixaDirecta) e para o GPS (Gabinete de Prevenção e Segurança) da CGD;
- as funções do Risco Operacional foram transferidas para a DGR (Direção de Gestão de Risco) da CGD;
- foram extintos o Departamento Jurídico e Contencioso e o Departamento de Recuperação de Crédito, com transferência de funções, tarefas e colaboradores para as DAP e DAE da CGD;
- foi extinto o Departamento de Gestão de Fornecedores por transferência de funções, tarefas e colaboradores para os órgãos de estrutura da CGD.
- foi extinto o Núcleo de Avaliação de Bens (Imóveis);
- foi extinto o Gabinete de Apoio Jurídico por saída de responsável do órgão de estrutura;
- foi extinto o Departamento de Tesouraria (DET), com transferência das funções e tarefas de tesouraria para o novo Setor de Tesouraria (DCR-STE), integrado no Departamento de Contabilidade e Risco de Atividade (DCR). As funções e tarefas de Afetação de Recebimentos/ Cobrança de valores de Contratos de Factoring foram integradas no Departamento Operacional de Factoring – Setor de Contratação de Factoring (DOF-SCF).

No final do ano 2020, no seguimento dos trabalhos desenvolvidos durante o ano de transato, foi finalizado o processo de fusão por incorporação da CLF no Grupo CGD, dando cumprimento ao Plano Estratégico definido na vertente da simplificação da estrutura. Com a internalização das funções e processos de suporte ao negócio de crédito especializado da CLF, na estrutura orgânica da CGD, será possível obter relevantes associações, como a otimização das estruturas orgânicas atuais e a integração de funções, competências e recursos semelhantes.

3.3. Funções e tarefas realizadas durante o estágio

Durante o Estágio Curricular, além de adquirir experiência profissional, aprendi e consolidei várias competências e aptidões através das tarefas realizadas no mesmo. Deste modo, as várias tarefas executadas durante os seis meses, foram:

- Entendimento da organização interna do Departamento e respetivo enquadramento na empresa;
- Conhecimento dos produtos de leasing, crédito e factoring, core-business da empresa;
- Diferenciação entre “Ativa” e “Passiva” (ativos e passivos da empresa); neste contexto, análise de necessidade de fundos, contratação de mútuos e construção de cash-flows; aplicação de conceitos financeiros como taxa de juros, spread, juros remuneratórios e de mora, maturidade, etc;
- Análise de risco operacional;
- Contacto com as formas de pagamento a fornecedores (*e-banking*);
- Conhecimento das formas de recebimento de clientes – SDD (sistema de débitos diretos) e transferências/depósitos manuais;
- Conciliação/afetação de valores a crédito (movimentos bancários manuais) aos respetivos contratos dos clientes;
- Análise de movimentos bancários não conciliados (recolha de informação adicional que permita identificação do contrato a que diz respeito);
- Tratamento de cheques devolvidos/anulados (conferência de listagens, digitalização, registo em ficheiro Excel, destruição);
- Emissão e arquivo de comprovativos de pagamento a fornecedores em sistema;
- Lançamentos em Diário 21 (movimentos a débito ou a crédito, não contabilizados automaticamente pelo sistema);
- Organização de arquivo vário em papel (etiquetagem, armazenamento)

Existiram duas tarefas principais entre todas, durante o decorrer do estágio, que eram essenciais realizar todos os dias, para um bom funcionamento da tesouraria. A primeira tarefa consistia na conciliação ou afetação de valores a crédito que entram nas contas bancárias referentes aos recebimentos das prestações/rendas dos clientes, quando não foi possível receber a partir dos SDD. A partir daí, com os movimentos bancários manuais, é feita a afetação dos recebimentos aos respectivos contratos dos clientes.

Além disso, a segunda tarefa principal era referente à análise de movimentos bancários não conciliados, isto é, através do extrato da conta bancária e uma lista obtida a partir do sistema informático, consegue-se verificar os valores por afetar e os afetados. De seguida, recolhe-se informação adicional que, possa estar no detalhe de cada movimento a crédito do extrato bancário, que permita identificação do contrato a que diz respeito.

3.4. Conhecimentos e competências adquiridas durante o estágio

Uma das vantagens do estágio curricular ter-se realizado no setor de Tesouraria, foi pelo facto da possibilidade de adquirir conhecimentos alusivos ao leasing, factoring, confirming e crédito ao consumo (crédito automóvel).

3.4.1. Leasing

Um contrato de leasing é “um contrato, ou parte de um contrato, que transmite o direito de controlar o uso de propriedade, terreno ou equipamento identificado (um ativo identificado) por um período de tempo, em troca para consideração” (FASB, 2016, pág 24). Por outras palavras, um *lease* consiste na transferência de um ativo em troca de pagamentos periódicos (rendas), durante um período estipulado. O locatário tem direito de usar o ativo, sem a interferência do locador durante o período do contrato, desde que o locatário pague a renda e cumpra outras obrigações acordadas no mesmo. Já o locador costuma ser o proprietário do ativo e recebe de volta após o vencimento do contrato (Merrill, 2020).

Existem dois tipos de leasing: operacional e financeiro. No leasing operacional, o locatário paga rendas para o uso de um equipamento, cuja propriedade pertence à empresa locadora a qualquer momento. No entanto, no final do período do contrato, a

propriedade do equipamento alugado permanece com a locadora. Já no leasing financeiro, o que difere do leasing operacional é que no final do contrato, a propriedade do ativo é transferida para o locatário (Dai, Dong & Zhang, 2016).

O leasing financeiro, sendo uma ferramenta de financiamento inovadora, facilitou o impulsionamento do efeito positivo dos empréstimos bancários no crescimento económico. Dado que, a maior parte das entidades de leasing estão afiliadas a bancos nacionais, o negócio do leasing representa um grande volume nos serviços bancários e ajuda a elevar os empréstimos bancários tradicionais. Para garantir o crescimento económico de um país, é importante a maximização do papel dos diferentes instrumentos de financiamento e os países devem buscar o equilíbrio entre o leasing financeiro e o crédito bancário, tendo em conta a estrutura económica e o sistema de intermediação financeira (Zhang, Zhai & Sun, 2018).

Segundo a Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting (2020), as vantagens do leasing são as seguintes:

Tabela 3.2 *Vantagens do Leasing*

| | | |
|------------------------|-------------|---|
| Como Cliente | Geral | <ul style="list-style-type: none"> • escolha do equipamento e do fornecedor; • possibilidade de negociar descontos no preço do equipamento uma vez que o pagamento é a pronto; • condições contratuais adaptáveis à capacidade de tesouraria da empresa; • obtenção de resposta rápida e simplicidade do tratamento operativo; • alternativa adequada (médio/longo prazo), para o financiamento de investimentos disponibilizando os recursos disponíveis para outras finalidades; • não incidência do Imposto de Selo. |
| | Imobiliário | <ul style="list-style-type: none"> • possibilidade de financiar o valor total do imóvel, incluindo IMT, despesas de Escritura e Registos; • rendas do contrato sujeitas a IVA à taxa de aquisição do bem; • no fim do contrato é livre de optar pela compra do bem por um valor inicialmente definido, usualmente 2 a 6% do custo do bem. |
| | Mobiliário | <ul style="list-style-type: none"> • possibilidade de financiar o valor total do equipamento; • pagamento de IVA diluído, de acordo com o plano de rendas; • no fim do contrato é livre de optar pela compra do bem por um valor inicialmente definido, normalmente entre 2 e 10%. |
| Como Fornecedor | | <ul style="list-style-type: none"> • facilitar as vendas, oferecendo aos clientes uma forma de financiamento, sendo um excelente argumento de venda; • todos os negócios são a PRONTO PAGAMENTO; • isenção de Risco de Crédito. |

Fonte: <http://www.alf.pt/pt/leasing>

3.4.2. Factoring

O Factoring, conhecido como cessão financeira, trata-se de um contrato de aquisição de créditos a curto prazo que resultam da venda de produtos ou da prestação de serviços. Deste modo, a sociedade de Factoring (Factor) adquire contas a receber da empresa cliente do Factor (Aderente) e o cliente do Aderente (Devedor), aquele se encontra em dívida com o Aderente, passa a ser o devedor da entidade credora. Ainda estão associados ao contrato os seguintes serviços: financiamento e adiantamento de faturas de transações comerciais a crédito, serviços de cobrança dos créditos, serviços comercial e contabilístico, apoio jurídico, estudo dos riscos de crédito, atribuição de limites de crédito por Devedor (ALF, 2020).

Em comparação a outros tipos de financiamento, o factoring apresenta várias vantagens, nomeadamente, uma solução para as empresas que chegam ao limite das suas linhas de crédito bancário ou quando precisam de assegurar o processo de cobranças. Além disso, as empresas utilizam o factoring para auxiliar na gestão do fluxo de caixa, organizando o tempo de seus fluxos de caixa. Deste modo, os ativos da empresa tornam-se mais líquidos com a cobrança imediata das contas a receber. Por último, o factoring permite às empresas obterem índices de alavancagem que permanecem constantes em termos de balanço, embora o endividamento aumente, dando a impressão de que apresentam uma estrutura financeira sólida (Bilgin & Dinc, 2019).

Após a crise financeira de 2008, as entidades de crédito apresentaram um declínio no volume de empréstimos, enquanto que as empresas de factoring registaram um aumento no volume de contratos de factoring. Apesar de as PME's sentirem dificuldades em obter empréstimos bancários tradicionais, a crise financeira ajudou na aposta em produtos financeiros comerciais, explicando o aumento dos serviços de factoring. Deste modo, o setor de factoring tornou-se mais estável do que os bancos comerciais e mostra-se ser menos vulnerável a crises financeiras, devido à sua peculiaridade do modelo de negócio. Esta estabilidade só aumenta quando o poder de mercado da empresa cliente também aumenta e, portanto, a concorrência diminui, apoiando a fragilidade da concorrência (Degl'Innocenti, Fiordelisi & Trinugroho, 2020).

Segundo a Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting (2020), as vantagens do factoring são as seguintes:

- “simplificação das operações de gestão de créditos;
- proporciona liquidez imediata através de financiamento do montante das vendas;

- permite uma melhor planificação de tesouraria;
- transformar custos fixos em variáveis pela via de subcontratação da cobrança adequando os custos aos ciclos de vendas das empresas;
- redução dos custos administrativos de pessoa e de comunicações;
- aumenta a capacidade de financiamento e melhora os rácios de endividamento;
- segurança das vendas a crédito;
- aumento da eficácia da área comercial: dedicação exclusiva a tarefas técnicas e comerciais e expansão não limitada por dificuldades de tesouraria”.

3.4.3. Confirming

O confirming, conhecido como *reverse factoring* e *supply chain finance*, foi criado pelo Banco Santander (Espanha) e foi introduzido em Portugal, no ano 1996, pelo Banco Santander Totta. É caracterizado por ser um produto de gestão de fluxo de caixa, onde o banco cuida de todo o processo de pagamento do cliente aos fornecedores, com um sistema de crédito inerente (Falcão, 2014).

Segundo o Portal da CLF (2020), o confirming, também designado por “Gestão de Pagamentos”, consiste num contrato onde o cliente (Devedor) emite ordens de pagamento à empresa credora (Factor) que obtém uma remuneração percentual sobre o respetivo valor dessas ordens. O Factor tem o dever de prestar os seguintes serviços: atendimento a fornecedores, controlar os pagamentos, elaborar os documentos de pagamento, verificar a correspondência dos fornecedores. Além disso, o cliente poderá contratar uma linha de crédito especial, ou utilizar uma já existente, para que no vencimento das faturas seja automaticamente utilizado o crédito.

Por norma, as empresas com falta de capital recorrem a empréstimos bancários, mas nem sempre existem informações claras e completas em relação aos empréstimos dentro dos bancos que, muitas vezes, levam a limitar o tamanho do crédito para evitar riscos financeiros. Portanto, há a necessidade crescente de apurar soluções diferentes que possam otimizar o *working capital*. Isto é, o *supply chain finance* visa otimizar os fluxos financeiros por meio de soluções implementadas por instituições financeiras (Sung & Ho, 2019).

O *supply chain finance* poderá ter impacto dentro de uma empresa, por exemplo: o melhoramento da liquidez, o aceleração do cash turnover do caixa e o aumento da competitividade, sendo mais eficaz em empresas com falta de eficiência. O SCF, sendo uma ferramenta de inovação financeira significativa nos últimos anos, tornou-se uma escolha estratégica para as empresas de *supply chain*. Porém, para a reforma do

mercado financeiro de um país, é preciso implementar tais mudanças num futuro próximo. Pode ser necessário a criação de mais políticas de apoio para permitir que o SCF desempenhe o seu papel positivo na sustentação do crescimento económico (Pan, Xu, Li & Ling, 2020).

Além disso, existem cada vez mais empresas interessadas em fornecer os serviços de SCF aos seus membros de *supply chain*, na tentativa de melhorarem os seus serviços, reduzirem custos e obterem uma vantagem competitiva. O SCF é essencialmente caracterizado por ter agentes como fornecedores, compradores e prestadores de serviços financeiros que colaboram com instituições financeiras. Ao contrário dos empréstimos bancários tradicionais, o SCF é benéfico quando não constitui passivo, as taxas de juros são mais baixas e os prazos de pagamento são mais flexíveis (Lam, Zhan, Zhang, Wang & Lyons, 2019).

Segundo o Banco Santander Totta (2020), as vantagens do confirming são as seguintes:

- Vantagens para a empresa (ordenante):

- “redução de custos e da carga administrativa, onde banco é responsável pela gestão de pagamento aos seus fornecedores;
- melhoria da gestão de tesouraria, através do aumento de capacidade negocial com os seus fornecedores;
- visão global da carteira, com disponibilização online de informação de gestão atualizada, credível e rigorosa”.

- Vantagens para os fornecedores:

- “redução dos custos administrativos relacionados com as cobranças;
- acesso a um sistema revolucionário de crédito automático, com condições financeiras mais favoráveis;
- eliminação do risco de cobrança, uma vez que os valores adiantados não são sujeitos a recurso ao fornecedor em caso de incumprimento do Cliente”.

3.4.4. Crédito ao consumo (crédito automóvel)

Segundo o Banco de Portugal (2020), o crédito ao consumo “é um contrato de crédito celebrado com particulares, sem fins comerciais ou profissionais, para financiar a aquisição de bens de consumo”. Existem várias modalidades de crédito ao consumo, como é o caso do crédito automóvel que consiste na compra de um automóvel ou de outros veículos, novos ou usados. Trata-se de um contrato de crédito em que o

montante, o prazo e a modalidade de reembolso do empréstimo estão definidos à partida (Banco de Portugal, 2020).

Além disso, o crédito ao consumidor é um tipo de financiamento individual que possibilita comprar bens ou serviços na falta de pagamento imediato. Transformou-se numa importante ferramenta financeira que pode contribuir para o aumento da procura interna e, mais tarde, para o crescimento económico do país. O consumo de bens tem vindo a aumentar, porque o crédito ao consumidor permitiu comprar maiores quantidades de produtos, através do pagamento de uma renda futura, sem a necessidade de esperar até que se tenha economizado dinheiro suficiente. Isto contribuiu também para o crescimento das empresas, não ajudou, apenas, a melhorar a qualidade de vida dos consumidores, mas também ajudou a superar o efeito negativo da superprodução e, posteriormente, a aumentar as receitas (Jia, Xue, Fu & Xu, 2018).

Segundo o Portal da CLF (2020), as vantagens do crédito automóvel são as seguintes:

Tabela 3.3 *Vantagens do crédito automóvel*

| | |
|--|---|
| <p>Uma Solução Mais Abrangente</p> | <ul style="list-style-type: none"> • dentro das soluções de financiamento disponíveis no mercado, o Financiamento por Crédito permite o financiamento de viaturas novas, seminovas e usadas; • associação de condições de seguro vantajosas; • financiamento até 100% do preço de venda ao público (PVP) do veículo; |
| <p>Uma Solução Mais Personalizada</p> | <ul style="list-style-type: none"> • propriedade do veículo do cliente; • seguro de Vida facultativo (particulares); • total flexibilidade na escolha da viatura, do Concessionário/Stand e do prazo de financiamento; • possibilidade de amortização parcial ou liquidação antecipada pela totalidade; • inexistência de valor residual no final do contrato; • simplicidade no processo e rapidez na análise e decisão da operação; • não existe obrigatoriedade de abertura de conta na Caixa Geral de Depósitos. |
| <p>Para as Empresas acresce ainda o facto de existir:</p> | <ul style="list-style-type: none"> • possibilidade de deduzir: <ul style="list-style-type: none"> ○ os encargos financeiros (juros) incluídos nas rendas; ○ as amortizações dos bens (até aos limites legais definidos). |

Fonte: <http://www.clf.pt/Credito/Pages/Caracteristicas.aspx>

3.5. Descrição do Setor Tesouraria, inserido no Departamento Contabilidade e Risco da Atividade da CLF

O setor da tesouraria, em qualquer empresa, representa um papel essencial, pois é o responsável de controlar os fluxos de caixa que, por sua vez, se relaciona com

necessidade de tomar decisões estratégicas. A gestão da tesouraria passa por garantir que haja sempre disponibilidade financeira para fazer face às operações da empresa e, também, que o excesso de caixa seja investido de forma correta. Se esta for eficiente, irá permitir à empresa que seja menos vulnerável a certas oscilações do mercado.

Dentro da CLF é utilizado um sistema informático interno chamado *Accipiens*, que auxilia todos os departamentos da empresa. É uma ferramenta essencial na gestão da empresa, desde a angariação de clientes à contratação, passando pela contabilidade, recuperação de crédito, etc.

As principais funções do setor da Tesouraria da CLF passam por um vasto conjunto de tarefas relacionadas com contas a pagar, contas a receber, controlo dos saldos das contas bancárias, depósito de valores, análise dos movimentos nas contas bancárias, lançamento de comissões bancárias e captação de recursos financeiros, carregamento de extratos para o sistema *Accipiens* exportados do Caixa Direta, registo de taxas, etc.

3.5.1. Contas a pagar

A função Contas a Pagar é uma das funções mais básicas da Tesouraria, mas de extrema importância para o funcionamento de qualquer empresa. Deste modo, as Contas a pagar são todas as obrigações financeiras já assumidas pela empresa, sendo despesas que podem ser fixas (ocorrem todos os meses) ou variáveis (variam conforme a necessidade ou fluxo do negócio). Assim, é importante manter estes compromissos diariamente, contudo, pode ser exigente nas empresas em que o volume dos gastos pode ser alto, dependendo do setor em que a empresa está inserida.

Para realizar esta função, o setor da Tesouraria da CLF tem dividido os negócios em três grupos: o primeiro grupo referente ao Factoring/Confirming, o segundo relativo aos Negócios Leasing/Crédito ao Consumo, e o terceiro ao Não Negócio. Esta divisão explica-se pelo facto de cada grupo ter especificidades e características diferentes relacionadas com cada negócio.

Dentro do negócio Factoring/Confirming, é importante o controlo e a realização dos pagamentos/adiantamentos das faturas dos clientes, dado que é a base, e também a principal característica destes dois produtos financeiros.

Após o processo de pagamentos ser executado no sistema interno (*Accipiens*), são processados posteriormente para as contas bancárias dos clientes através do acesso ao aplicativo CaixaDirecta (*homebanking* da CGD), na qual existe uma conta bancária criada especificamente para o negócio Factoring/Confirming. Esta conta bancária tem

como objetivo receber e pagar valores específicos para este negócio, facilitando assim o controlo dos valores a crédito e a débito, refletidos no extrato da respetiva conta bancária.

O negócio Factoring/Confirming envolve montantes muito elevados, tanto a nível de pagamentos como a nível de recebimentos, comparativamente com o negócio Leasing/Crédito ao consumo que envolve montantes de menor valor.

No caso do negócio Leasing/Crédito ao consumo, tratando-se de um negócio que consiste na aquisição de bens, a tesouraria tem que executar a tarefa de pagar a totalidade do produto adquirido. Por exemplo, no caso de se se tratar de um crédito automóvel, a área operacional da CLF, carrega o valor na aplicação *Accipiens*, relativo ao pagamento total que a tesouraria irá transferir para a conta do Stand Automóvel, onde o cliente adquiriu o veículo, para liquidar a respetiva fatura. Só após a liquidação do valor, o stand, liberta a viatura ao cliente. Como já referi anteriormente, este processo é executado através da aplicação CaixaDirecta na conta respeitante ao Leasing/Crédito, este processo obriga a duas assinaturas, de acordo com a delegação de competências estabelecidas na empresa.

Relativamente ao Grupo do Não Negócio, o processo de pagamentos é também efetuado através da mesma conta bancária utilizada para o Leasing/Crédito. Através da contabilização deste grupo liquidam-se faturas a fornecedores de exploração, como telecomunicações, honorários de advogados, eletricidade, salários, custas de advogados, custas judiciais, comissões relacionadas com o negócio, etc.

A conta bancária onde se realizam os pagamentos de Leasing/Crédito e Não Negócio é, praticamente, utilizada para pagamentos destes negócios, raramente entram valores a crédito relativos a pagamentos de clientes, porém entram créditos relativos a devoluções/regularizações relacionados com as finanças.

Conforme já referido anteriormente, existem contas específicas para cada negócio relacionadas com pagamentos. Em relação aos recebimentos existem também contas específicas para receber valores dos clientes/balcões para cada negócio, Factoring/Confirming, Leasing Mobiliário, Leasing Imobiliário, crédito ao consumo e ainda uma conta para receber valores de processos que se encontram em recuperação/contencioso

Todas as operações realizadas diariamente pela tesouraria são registadas no sistema informático *Accipiens*., facilitando a gestão e controlo de todos os fluxos financeiros (entradas e saídas de dinheiro), conferidas posteriormente pela área da contabilidade através das reconciliações bancárias.

3.5.2. Contas a receber

A função Contas a Receber é uma atividade que consiste no controlo e afetação de valores recebidos dos clientes para liquidação de valores em dívida. No decorrer da venda de bens ou serviços, a empresa pode optar por estipular um prazo de recebimento para os seus clientes efetuarem os pagamentos em dívida. Caso a empresa não obtenha os recebimentos a 100%, passa a ser essencial implementar uma gestão eficiente para controlar a função Contas a Receber. Neste contexto, o departamento financeiro/contabilidade tem a função de validar/verificar todo o processo de recebimentos nas contas bancárias.

Para a função Contas a Receber, o setor da Tesouraria separou os negócios por vários grupos (factoring/confirming, leasing Mobiliário, Leasing Imobiliário e crédito ao consumo), facilitando assim a identificação dos recebimentos dos clientes nas respetivas contas bancárias como já referi anteriormente.

Relativamente aos negócios Leasing/Crédito e Confirming, o processo de recebimentos dos clientes é realizado através do Sistema de Débito Direto, em que os valores a crédito entram nas principais contas bancárias destinadas a cada negócio. No entanto, existem ainda outras contas bancárias para recebimentos manuais efetuados pelos clientes respeitantes ao Leasing Mobiliário, Leasing Imobiliário e Crédito ao consumo. Estes recebimentos são executados manualmente por cada colaborador da tesouraria, após a identificação dos processos a que respeitam.

Processo de afetação manual:

No primeiro grupo referente ao factoring e confirming, quando, por qualquer eventualidade, o SDD vem rejeitado, a Tesouraria passa a afetação manual dos valores recebidos através das transferências ou depósitos efetuados diretamente pelos clientes, ou seus gestores de conta, mediante informação prévia via email.

Para facilitar o controlo dos recebimentos das operações de leasing ou crédito ao consumo, existem contas bancárias específicas para cada subcategoria, onde só entram valores credores respeitantes às prestações que não foram cobradas através do SDD. São carregados diariamente os extratos destas contas no sistema *Accipiens*, de forma a permitir à Tesouraria consultar e conciliar cada valor, após a sua afetação.

No final de cada mês, emitem-se listagens no *Accipiens*, parametrizáveis e utilizando critérios de pesquisa, de forma a permitir a análise dos valores conciliados e ainda por conciliar. Relativamente aos valores não conciliados, deverão ser tomadas diligências

no sentido de apurar quais os ordenantes desses movimentos e se proceder à sua afetação o mais breve possível, sob risco de poderem ser reportados em incumprimento indevidamente ao Banco de Portugal.

3.5.3. Controlo dos saldos das contas bancárias

É importante realçar que as Contas a Receber e as Contas a Pagar são duas atividades relacionadas e interligadas. Juntas são essenciais para assegurar a adequação do planeamento financeiro da empresa, a curto e longo prazo. Por isso, é importante existir um controlo constante dos saldos das contas bancárias que permita o equilíbrio entre estas principais tarefas.

Para além da realização dos pagamentos e do controlo dos recebimentos dos contratos de clientes, é essencial verificar os saldos das contas bancárias antes de qualquer pagamento. Dentro da CLF, as contas bancárias DO têm saldos a descoberto autorizados. Sempre que esse limite é excedido, há a necessidade de recorrer à utilização de uma conta corrente (existe conta corrente para o factoring/confirming e outra para o leasing). Da mesma forma, se as contas ficarem positivas, devido a uma entrada de valores elevados, é necessário amortizar a conta corrente, por débito da DO e, assim, evitar a entrada de penhoras, por exemplo. Além disso, estes movimentos e estes descobertos autorizados, implicam o lançamento de juros associados.

3.5.4. Lançamento de comissões bancárias (Diário 21)

Uma parte do lançamento de Diário 21 está a cargo da Tesouraria, tratando-se de lançamentos contabilísticos das comissões diversas, realizadas para a atividade das Contas a Pagar. Através do sistema informático *Accipiens* são realizados os lançamentos das referidas comissões bancárias, com o auxílio do extrato das contas bancárias. É uma tarefa que é realizada uma vez por mês e antes do fecho do mês na contabilidade.

Existem vários tipos de comissões em que os seus valores variam dependendo do tipo de operação. Assim, na tabela 3.4 estão descritas algumas das comissões pagas pela CLF:

Tabela 3.4 Descrição das comissões

| Comissão | Valor (€) por transferência |
|---|--|
| Comissão com transferências de Outras Instituições de Crédito (OIC) | 0,40 |
| Comissão com Data Valor | 0,92 |
| Comissão com transferências para estrangeiro (Não SEPA) | percentagem do valor a transferir com mínimos e máximos estabelecidos, 0,25 para contas com IBAN e 0,30 para contas sem IBAN |
| Comissão com transferências de TARGET 2 (>100.000 euros, outros bancos nacionais, online) | 11,11 |
| Comissões com garantias bancárias | Depende do valor da garantia |

Fonte: Relatório e Contas de 2018 da CLF

3.5.5. Captação de recursos financeiros

A captação de recursos financeiros para qualquer empresa é uma ferramenta estratégica de forma a financiar as suas operações, esteja a empresa numa situação de falta de capital ou simplesmente a assegurar possíveis eventos que possam prejudicar a saúde financeira. Quando uma empresa decide procurar capital alheio a terceiros, a administração deve planejar rigorosamente e analisar diferentes formas de captação de recursos financeiros, estruturando a necessidade desse investimento. Este planeamento permitirá que a empresa adote a melhor opção de financiamento, considerando as suas requisições, características e preferências, mostrando garantir que os planos do negócio sejam viabilizados com inteligência e segurança.

Na CLF, sendo uma sociedade financeira credora que pertence ao grupo CGD, a captação dos seus recursos financeiros acontece através de empréstimos bancários negociados com a CGD, sendo esses: empréstimos mútuos, contas correntes e descobertos autorizados.

As contas correntes e os descobertos autorizados são o suporte fundamental para a gestão/necessidades diárias da tesouraria. Todas as contas bancárias funcionam com descobertos autorizados, não devendo nunca estas contas bancárias apresentarem saldos positivos. Sempre que os saldos das contas se aproximam de valores positivos, são imediatamente executados movimentos de amortização nas respetivas contas correntes, tendo sempre a atenção em manter plafonds confortáveis nos descobertos para as necessidades diárias.

4. Aplicação do Sistema CAMEL às Sociedades Financeiras de Crédito em Portugal

Este ponto foca-se, através do sistema CAMEL, na análise económica e financeira das Sociedades Financeiras de Crédito em atividade em Portugal: Caixa Leasing e Factoring - Instituição Financeira de Crédito, S.A; BNP Paribas Factor, S.A; Financeira El Corte Inglés Portugal, SFC, S.A; FINANFARMA – Sociedade Financeira de Crédito S.A; e Mercedes-Benz Financial Services Portugal - Sociedade Financeira de Crédito, S.A. Será essencialmente uma análise individual, ou seja, para cada Sociedade estudada foi aplicado o sistema CAMEL separadamente.

A análise será efetuada com dados relativos ao período entre 2014 e 2018. A exceção da sociedade Financeira El Corte Inglés Portugal, que só foi possível obter dados de 2016, 2017 e 2018. Além disso, até à data da análise, os relatórios e contas das sociedades estudadas dos anos 2019 e 2020 ainda não estão disponíveis. Ainda a referir que nos relatórios e contas das entidades, encontrou-se valores reexpressos dado que houve uma alteração numa norma contabilística sobre as provisões, e foram assim implementados para o cálculo dos rácios.

4.1. Caixa Leasing e Factoring - Instituição Financeira de Crédito, S.A.

A tabela 4.1. apresenta os resultados obtidos através do cálculo dos rácios para cada componente do sistema CAMEL, bem como as médias e os ratings atribuídos, com dados retirados do relatório e contas da Caixa Leasing e Factoring, entre 2014 e 2018.

Tabela 4.1 Resultados e ratings da CLF

| Caixa Leasing e Factoring - Instituição Financeira de Crédito, S.A. | | | | | | | | |
|---|----------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|---------------|----------|
| Componente | Rácio | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | Média | Rating |
| Capital Adequacy | Capital Ratio | 3,70% | 4,47% | 4,48% | 4,95% | 5,07% | 4,54% | 2 |
| | Impaired Assets | 9,24% | 8,41% | 6,81% | 4,89% | 3,46% | 6,56% | 5 |
| Asset Quality | ROA | 0,73% | 1,01% | 0,01% | 0,45% | 0,25% | 0,49% | 4 |
| | Gross NPA Ratio | 10,08% | 9,28% | 7,29% | 5,23% | 3,65% | 7,11% | 5 |
| | Net NPA Ratio | -0,34% | 0,79% | 0,23% | -0,17% | -0,50% | 0,003% | 1 |
| Management | Cost to income | 33,23% | 57,60% | 55,68% | 37,11% | 27,60% | 42,24% | 1 |
| | ROE | 19,76% | 22,59% | 0,13% | 9,11% | 5,03% | 11,32% | 2 |
| Earnings | Dividend Payout Ratio | | | | | | | |
| | Interest Expenses to Liabilities | 1,34% | 0,96% | 0,85% | 0,83% | 0,58% | 0,92% | 1 |
| | ROAA | 0,71% | 1,04% | 0,01% | 0,45% | 0,25% | 0,49% | 4 |
| | ROAE | 21,93% | 25,46% | 0,13% | 9,54% | 5,07% | 12,43% | 2 |
| Liquidity | Net-short Term Borrowing | 88,58% | 89,91% | 88,38% | 88,46% | 87,08% | 88,48% | 5 |
| | Deposits to Funding | 0,02% | 0,02% | 0,01% | 0,00% | 0,00% | 0,01% | 5 |

Fonte: Calculado a partir dos relatórios e contas das instituições autorizadas pelo Banco de Portugal (2020).

4.1.1. Adequação do Capital (*Capital Adequacy*)

O Capital Ratio é um rácio básico para avaliar a qualidade do capital de um banco. É conhecido por ser um rácio fácil de calcular, dado que, apenas utiliza dados diretos do balanço da entidade. Num banco, o capital é um elemento fundamental para que este seja seguro e sólido e é importante avaliar a qualidade do capital, uma vez que, os bancos assumem riscos e podem sofrer perdas. Por isso, quanto maior for o Capital Ratio, melhor para a instituição, porque está menos alavancada (Gomes, 2012).

A CLF teve uma evolução positiva sobre o *Capital Ratio*, uma média de 4,54% continua a ser uma média razoavelmente boa, daí conseguir classificar-se no *rating* 1. A qualidade do capital da CLF é suficiente, encontra-se apenas pouco descapitalizada e alavancada. No entanto, sendo que, o capital seja um fator mais importante de uma instituição financeira, é importante avaliar constantemente a qualidade do capital.

O *Impaired Assets* é calculado através da divisão entre o *Non Performing Assets* e o *Total Assets* que, permite avaliar a percentagem de ativos que se encontram em atraso ou em incumprimento de pagamento (*Corporate Finance Institute*, 2020). Num banco, os NPAs são registados no balanço do banco após um período prolongado de não

pagamento por parte do mutuário. Deste modo, o melhor para qualquer instituição financeira é o *Impaired Assets* ser o mais baixo possível.

A evolução deste rácio na CLF, tem sido boa, dado que tem vindo a descer consideravelmente. Em 2014, começou com uma percentagem de 9,24%, no entanto, em 2018 conseguiu chegar a 3,46%. No entanto, uma média de 6,56% classifica a CLF no *rating* 5, logo é importante que a entidade continue a reduzir a quantidade de ativos que estão com o pagamento de juros ou capital em atraso ou em incumprimento., como tem feito nestes últimos dois anos.

4.1.2. Qualidade dos Ativos (*Asset Quality*)

O *Return on Assets* é um indicador de medida de retorno sobre o investimento que permite avaliar os resultados em relação aos seus ativos totais. Ou seja, informa de que forma os ganhos foram gerados, a partir do capital investido em ativos. É uma ferramenta útil para comparar os resultados entre as várias empresas semelhantes e anos anteriores (*International Monetary Fund*, 2006).

Na CLF, o ROA mostrou percentagens sempre baixas e o seu comportamento foi decrescente, apesar de, se ter sentido um aumento de 2014 para 2015 (de 0,73% para 1,01%). É comum este rácio ser baixo nas instituições financeiras, na entanto, a CLF, com uma média de 0,49% e um *rating* 4, não fez a melhor gestão eficiente na utilização dos ativos, pois não conseguiu usar o máximo dos seus ativos para obter mais ganhos.

O *Gross NPA Ratio* é calculado através da divisão entre o *Gross NPA* e o *Total Loans*. Este rácio possibilita a qualquer instituição financeira conhecer a quantidade de empréstimos que correm o risco de não serem reembolsados. Caso os juros não sejam recebidos por 3 meses, o empréstimo transforma-se em NPA. Quando o *Gross Non Performing Assets* é muito alto, significa que uma parte dos ativos da entidade estão em muito mau estado (*The Economic Times*, 2020).

Este rácio evoluiu de forma positiva, pois quanto menor for o *Gross NPA Ratio*, melhor é para a entidade. Em 2014, tinha uma percentagem de 10,08% e em 2018 chegou a um resultado de 3,65%, acabando com uma média de 7,11% e um *rating* 5. Com isto, a CLF precisa cada vez mais controlar os empréstimos que têm a possibilidade de incumprimento.

O *Net NPA ratio*, ao contrário do *Gross NPA Ratio*, resulta da soma de todos os empréstimos que estão em incumprimento num determinado período, deduzindo as provisões ao *Gross NPA*, ou seja, o *Net NPA ratio* permite conhecer a perda real de ativos. A partir do ano 2016, houve alterações às normas contabilistas nas rúbricas provisões e perdas por imparidades, então, o cálculo deste rácio substitui o elemento

provisões para imparidades, desde 2016. Isto poderá explicar o comportamento do rácio de várias entidades.

A evolução do net NPA ratio foi sempre decrescente, de um modo geral, no qual atingiu uma média de 0,0033%, com um *rating* 1. Em 2014, 2017 e 2018 a entidade apresentou rácios negativos (-0,34%, -0,17% e -0,50% respetivamente), estes valores negativos são explicados pelo facto de a empresa ter realizado provisões em excesso durante estes anos, ou seja, as eventuais perdas já estão provisionadas em excesso, podendo também estar relacionado com as alterações contabilísticas.

4.1.3. Qualidade da Gestão (*Management*)

O *Cost to Income* é uma ferramenta financeira importante para qualquer empresa, especialmente no setor financeiro. Bancos e instituições financeiras ao calcularem este rácio, pretendem conhecer de que forma os custos se estão a modificar, comparando com as receitas, para que possam tomar decisões estratégicas de crescimento. O rácio também fornece aos investidores informação clara sobre a eficiência com que a empresa está a ser administrada (*MoneyWeek*, 2018).

Dentro da CLF, o *Cost to Income*, apesar de se ter visto um crescimento nos valores obtidos, entre 2014 e 2016, nos últimos anos, a evolução do rácio já foi positiva, ou seja, tem vindo a descer. Com uma média de 42,24%, a CLF obteve o *rating* 1 e tem vindo a gastar menos dinheiro do que antes para ganhar a mesma quantidade de receita. Está a conseguir a se tornar mais rentável ao longo destes cinco anos.

O *Return on Equity* (ROE) é uma medida de desempenho financeiro calculada através da divisão entre o resultado líquido e o capital próprio. O ROE que tem como função dar a conhecer o quão efetivamente, numa empresa, se está a fazer a gestão dos ativos para a criação de lucros (*International Monetary Fund*, 2006). Pode dizer-se que, a diferença entre o ROE e o ROA é a alavancagem financeira ou a dívida. No entanto, apesar de serem diferentes, os dois rácios estão relacionados, ou seja, o ROE é sobre o capital próprio e o ROA é sobre os ativos (=passivo + capital próprio). Se não houvesse dívida, estes dois rácios eram iguais.

Em 2014 e 2015, o ROE da CLF foi bastante alto (19,76% e 22,59% respetivamente), mas o seu comportamento começou a piorar significativamente, atingindo uma percentagem de 0,13% em 2016, que, conseqüentemente, a entidade acabou por ficar com uma média de 11,32%, traduzindo-se no *rating* 2. Deste modo, a CLF começou, inicialmente, com uma boa capacidade em utilizar os recursos fornecidos pelos investidores e resultados acumulados, para gerar receitas, mas nos últimos anos tem perdido essa capacidade.

4.1.4. Resultados (*Earnings*)

O *Dividend Payout Ratio* é o rácio entre o total dos dividendos pagos aos acionistas e o resultado líquido de uma empresa, ou seja, é a percentagem de resultados entregues aos acionistas na forma de dividendos. O valor que sobra, após o pagamento de dividendos, será retido pela empresa para saldar dívidas ou realizar reinvestimentos (*Investopedia*, 2020).

Relativamente a este rácio, não foi possível calcular, dado que, a CFL não distribuiu dividendos, durante os cinco anos em causa, porque no período entre 2011 e 2013, os resultados líquidos foram negativos, sendo transferidos diretamente para resultados transitados. Logo, os resultados obtidos durante o período estudado foram resultados transitados, sendo que, uma percentagem foi para reservas legais, como está estipulado no código das sociedades. Isto acontece porque a entidade é obrigada a transferir, dado que, a rubrica do capital próprio - resultados transitados - está negativa nestes cinco anos. Quando esta rubrica ficar positiva, a CLF pode decidir distribuir dividendos.

Interest Expenses to Liabilities é um rácio que permite conhecer a percentagem das despesas com juros sobre o passivo total (Betz, Oprica, Peltonen & Sarlin, 2014). É uma medida útil para avaliar os resultados de qualquer instituição financeira. Um típico passivo de um banco é caracterizado por incorporar depósitos de clientes e financiamento (empréstimos de outras entidades financeiras), no entanto, o estudo foca-se na análise de Sociedades Financeiras de Crédito que não aceitam depósitos de clientes. Então, o passivo maioritário das sociedades passa a ser empréstimos bancários.

Este rácio durante os cinco anos tem vindo a descer, mostrando que a CLF foi eficiente na gestão do controlo nas despesas com juros, dado que, se o *Interest Expenses to Liabilities* for menor, mais vantajoso se torna para a entidade. Deste modo, a CLF com uma média de 0,92% que se classificou no *rating* 1, tentou cativar taxas de juro mais baixas para que o produto bancário não sofra grandes alterações em relação às receitas com juros.

O *Return on Average Assets* é um dos indicadores que também auxilia na avaliação da rentabilidade dos ativos e do desempenho financeiro, sendo, frequentemente, utilizado por bancos e instituições financeiras. É um rácio que expõe a eficiência com que uma empresa está a utilizar os ativos para gerar receitas e permite avaliar empresas semelhantes no mesmo setor (*AccountingTools*, 2020).

A evolução deste rácio foi negativa uma vez que, as percentagens, durante o período estudado, têm vindo a decrescer, provocando uma média baixa de 0,49%. A CLF, com

um *rating* 4 proposto para este rácio, não está a ser suficientemente eficiente no uso dos seus recursos em ativos para gerar receitas, como é desejado pelos próprios.

Por fim, foi ainda calculado um último rácio para a componente Resultados do sistema CAMEL chamado *Return on Average Equity* que, se mostra ser um indicador financeiro importante que mede, também, o desempenho de uma empresa, com base no capital próprio médio. O que difere entre o ROAE e o ROE, assenta no facto do primeiro ser calculado através da divisão entre o resultado líquido e o capital próprio final do balanço que, pode incluir vendas de ações de última hora, recompras de ações e pagamentos de dividendos. Isso significa que o ROE pode não refletir com precisão o retorno real de uma empresa, durante um período de tempo. Assim, o ROAE é mais consistente na avaliação do desempenho e rentabilidade de uma empresa, especialmente se o valor do capital próprio mudar consideravelmente durante um ano fiscal (*Investopedia*, 2019).

Muito semelhante aos resultados do ROE, nos dois primeiros anos, a CLF mostrou percentagens altas do ROAE, conseguiu obter em 2014 21,93% e em 2015 25,46%. Mas, a partir daí, a evolução deste rácio agravou-se, provocando a descida da média para 12,43%, logo ficou com um *rating* 2. A diminuição do ROAE significa que a empresa tem vindo a gerar menos receitas para cada euro investido em capital próprio, sendo possível conhecer a componente do capital próprio que está a ser usado para obter retornos mais elevados.

4.1.5. Liquidez (*Liquidity*)

O *Net-short Term Borrowing* é um indicador de liquidez que, ajuda a medir a eficiência na gestão da tesouraria da empresa e, também, permite aos administradores antecipar problemas e a beneficiar de oportunidades. O cálculo deste rácio passa pela divisão entre os empréstimos bancários a curto prazo e o passivo total. Um empréstimo a curto prazo normalmente é um tipo de financiamento que, pode responder a uma necessidade temporária de capital numa empresa (*Corporate Finance Institute*, 2020).

No *rating* 5 ficou a CLF e os resultados deste rácio nos cinco anos foram constantes, não existindo grandes alterações, chegando a uma média de 88,48%. Esta percentagem é relativamente alta, mais de 80% do passivo corresponde a empréstimos bancários de outras entidades e a CLF pode estar com dificuldade em ter dinheiro suficiente para pagar as suas obrigações.

Deposits to Funding é um rácio de liquidez que permite determinar a capacidade de uma empresa de cobrir as suas obrigações e os fluxos de caixa a curto prazo. O rácio obtém-se através da divisão entre *Deposits* e *Funding*, onde o divisor corresponde exclusivamente a empréstimos bancários. Apesar de existirem mais tipos de

financiamento diferentes numa ou mais entidades do setor, para uma análise justa e comparável, foi implementado este pressuposto.

Este rácio não teve grande evolução e as percentagens obtidas estão perto de zero. Com uma média baixa (0,01%), a CLF classificou-se no *rating* 5 e corre um risco maior de encontrar dificuldades em cumprir as suas obrigações e apresentarem problemas financeiros. Além disso, com a falta de liquidez, a entidade é obrigada a utilizar capital, e por vezes o capital é alocado inadequadamente e mostra pouca confiança aos credores de que a empresa para a qual eles emprestam poderá ter dificuldade em reembolsá-los.

4.2. BNP Paribas Factor, S.A

A tabela 4.2. apresenta os resultados obtidos através do cálculo dos rácios para cada componente do sistema CAMEL, bem como as médias e os *ratings* atribuídos, com dados retirados do relatório e contas da BNP Paribas Factor, entre 2014 e 2018.

Tabela 4.2 Resultados e ratings do BNP

| BNP Paribas Factor | | | | | | | | |
|--------------------|----------------------------------|--------|--------|--------|---------|--------|---------------|----------|
| Componente | Rácio | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | Média | Rating |
| Capital Adequacy | Capital Ratio | 20,03% | 22,57% | 20,03% | 15,38% | 16,28% | 18,86% | 1 |
| | Impaired Assets | 10,01% | 10,66% | 9,29% | 5,15% | 20,12% | 11,04% | 5 |
| Asset Quality | ROA | 1,36% | 1,54% | 1,07% | 0,86% | 0,93% | 1,15% | 1 |
| | Gross NPA Ratio | 10,78% | 10,90% | 9,61% | 5,40% | 20,56% | 11,45% | 5 |
| | Net NPA Ratio | 6,34% | 7,31% | 6,43% | 3,91% | 19,04% | 8,61% | 5 |
| Management | Cost to income | 34,30% | 47,07% | 49,73% | 43,76% | 40,46% | 43,06% | 1 |
| | ROE | 6,81% | 6,83% | 5,37% | 5,60% | 5,71% | 6,06% | 4 |
| Earnings | Dividend Payout Ratio | 90,00% | 90,00% | 78,87% | 114,45% | 90,00% | 92,66% | 1 |
| | Interest Expenses to Liabilities | 0,13% | 0,04% | -0,07% | -0,06% | -0,06% | 0,00% | 1 |
| | ROAA | 1,50% | 1,48% | 1,13% | 0,99% | 0,90% | 1,20% | 1 |
| | ROAE | 6,81% | 6,98% | 5,34% | 5,69% | 5,69% | 6,10% | 4 |
| Liquidity | Net-short Term Borrowing | 67,60% | 68,43% | 72,35% | 76,99% | 79,12% | 72,90% | 5 |
| | Deposits to Funding | 8,57% | 0,42% | 2,82% | 4,11% | 0,10% | 3,20% | 1 |

Fonte: Calculado a partir dos relatórios e contas das instituições autorizadas pelo Banco de Portugal (2020).

4.2.1. Adequação do Capital (*Capital Adequacy*)

O Capital Ratio quanto maior for, melhor é a para sociedade e, neste caso, este rácio mostrou-se vantajoso para o BNP, porque apresentou valores altos, entre 2014 e 2018. Embora, se tenha sentido um acréscimo deste rácio, ao longo dos cinco anos, e que esta progressão pouco poderá afetar a qualidade do seu capital, o BNP mesmo assim alcançou uma média de 18,86% que permitiu atingir o *rating* 1.

Durante o período em causa, a evolução do *Impaired Assets* foi positiva no BNP, as percentagens desceram ano a ano, expeto no último ano, onde se verificou uma grande subida, pois passou de 5,15% para 20,12%. Esta alteração no comportamento do rácio, consequentemente alterou a média (11,04%), logo, ficou no *rating* 5. Caso o BNP continue com a mesma evolução, ou seja, numa perspetiva de aumento, terá cada vez mais ativos que se encontram em atraso ou em incumprimento e acabará por perder qualidade dos seus ativos.

4.2.2. Qualidade dos Ativos (*Asset Quality*)

Relativamente ao ROA, durante os cinco anos, a tendência das percentagens foi sempre de decréscimo, apesar de, no último ano encontrar-se um pequeno aumento, acabando com uma média de 1,15% que levou ao *rating* 1. Para uma instituição financeira, é natural encontrar valores reduzidos do ROA e o BNP mostrou-se ser competente em gerir os seus ativos, de modo a gerar lucro nestes cinco anos. É importante que este rácio mantenha, futuramente, o mesmo comportamento pela saúde financeira da própria sociedade.

O BNP acabou por adquirir o *rating* 5 em relação ao *Gross NPA Ratio* e o seu comportamento foi diferente durante os anos estudados. Começou sem alterações significativas e prosseguiu com uma evolução positiva, ou seja, os valores deste rácio diminuíram. No entanto, em 2018, o BNP apresentou um rácio de 20,56% que acabou por afetar o progresso positivo dos anos anteriores, consequentemente, aumentou a média para 11,45%, o que afetou negativamente a liquidez e capacidade de crescimento da sociedade.

Para o *Net NPA ratio*, a evolução durante os cinco anos foi parecida com a do rácio anterior, isto é, teve um comportamento inconstante, nem sempre houve descidas ou subidas, chegando ao último ano com um resultado de 19,04%. Novamente, o BNP com uma média de 8,61% e um *rating* 5, perdeu a capacidade de gerir os seus ativos e, por isso, a liquidez foi afetada pela falta de entrada de dinheiro.

4.2.3. Qualidade da Gestão (*Management*)

Nos três primeiros anos, a evolução do *Cost to Income* teve, inicialmente, a tendência de subida, mas a partir de 2017, já se observa uma diminuição nos valores e acabou por ter uma média de 43,06% que permitiu chegar ao *rating* 1. É um valor médio bastante bom, a administração do BNP tem vindo a conseguir controlar as despesas operacionais do total de receitas, considerando como uma gestão eficiente.

No BNP, de uma forma geral, foram observadas certas reduções nas percentagens do ROE, durante o período estudado. A média de 6,06% trouxe um *rating* 4 e é caracterizada por ser uma média baixa, a entidade poderia dar melhor uso do seu capital próprio para gerar receitas, se quiser contornar esta situação, é necessário tomar medidas estratégicas para reduzir as despesas e arranjar outras formas de negócio para gerar mais rendimentos.

4.2.4. Resultados (*Earnings*)

Relativamente ao *Dividend Payout Ratio*, verifica-se que o BNP possibilitou a distribuição de dividendos aos seus acionistas, conseguindo mostrar que é uma empresa saudável e possui um excesso de lucros que, não precisam de ser reinvestidos no negócio. O BNP tem o *rating* 1 para este rácio, com uma média de 92,66%.

O BNP obteve uma classificação de *rating* 1, com uma média de 0% no que se refere ao rácio *Interest Expenses to Liabilities*, pois entre 2016 e 2018, o rácio foi negativo. Uma das razões que justificam esta situação, assenta no facto de o valor das despesas com juros nas Demonstrações Financeiras ter sido negativo e as taxas de juro dos empréstimos recebidos também terem sido negativas. Assim, as taxas de juros negativas ocorrem quando os mutuários recebem juros, em vez de pagá-los aos credores, como é o caso do BNP, conseguindo reter mais dinheiro, em vez de gastá-lo.

Seguidamente, relativamente ao ROAA, o BNP conseguiu o *rating* 1 e apresenta um rácio que se desempenhou de forma negativa ao longo dos anos em causa, uma vez que de ano para ano os valores diminuíram. A média de 1,20% parece ser baixa, mas é um valor habitual neste tipo de sociedades, porém seria ideal a empresa conseguir com que o indicador se comporte de forma positiva no futuro, para contradizer a progressão sentida nos últimos anos, logo, é necessário ser mais eficiente no uso dos seus recursos para se tornar mais rentável.

Já com o ROAE, a evolução, à primeira vista, foi semelhante à do rácio anterior, embora se tenha observado nos últimos dois anos uma estagnação nas percentagens alcançadas. O BNP atingiu uma média de 6,10% e ficou no *rating* 4, a qual foi auxiliada

na confirmação como a sociedade se está a comportar, relativamente ao seu desempenho, podendo melhorar a qualidade dos seus resultados num futuro próximo.

4.2.5. Liquidez (*Liquidity*)

O *Net-short Term Borrowing* quanto menor for, melhor é a para entidade. Para o BNP, este indicador evoluiu de forma não positiva porque tem vindo a crescer, entre 2014 e 2018. A classificação foi *rating* 5, com uma média final de 72,90%, o que significa que nestes cinco anos, esta percentagem foi consideravelmente alta. Cerca de três quartos do passivo total representa crédito alheio, o BNP sentiu falta de liquidez e teve de responder a uma necessidade temporária de capital.

Durante o período estudado, os resultados do *Deposits to Funding* comportaram-se de forma anormal, ou seja, começou com um valor de 8,57% em 2014, depois sofreram aumentos bem como diminuições, acabando em 2018 com uma percentagem de 0,10%. O BNP apresentou uma média de 3,20% com um *rating* 1, é um valor baixo, mas típico de se encontrar neste tipo de sociedade, sendo que entidade não sentiu assim falta de liquidez.

4.3. Financeira El Corte Inglés Portugal, SFC, S.A

A tabela 4.3. apresenta os resultados obtidos através do cálculo dos rácios para cada componente do sistema CAMEL, bem como as médias e os *ratings* atribuídos, com dados retirados do relatório e contas da Financeira El Corte Inglés Portugal, entre 2014 e 2018.

Tabela 4.3 Resultados e ratings do El Corte Inglés

| Financeira El Corte Inglés Portugal | | | | | | | | |
|-------------------------------------|----------------------------------|------|------|--------|--------|--------|---------------|----------|
| Componente | Rácio | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | Média | Rating |
| Capital Adequacy | Capital Ratio | - | - | 20,50% | 21,54% | 31,24% | 24,43% | 1 |
| | Impaired Assests | - | - | 3,11% | 1,75% | 1,75% | 2,20% | 2 |
| Asset Quality | ROA | - | - | 1,04% | 1,99% | 4,62% | 2,55% | 1 |
| | Gross NPA Ratio | - | - | 4,13% | 2,35% | 1,81% | 2,77% | 3 |
| | Net NPA Ratio | - | - | 0,23% | -0,57% | -0,10% | -0,15% | 1 |
| Management | Cost to income | - | - | 79,18% | 71,55% | 62,00% | 70,91% | 2 |
| | ROE | - | - | 5,09% | 9,23% | 14,78% | 9,70% | 3 |
| Earnings | Dividend Payout Ratio | - | - | - | - | - | - | - |
| | Interest Expenses to Liabilities | - | - | 0,34% | 0,30% | 0,32% | 0,32% | 1 |
| | ROAA | - | - | 1,07% | 2,04% | 4,13% | 2,41% | 1 |
| | ROAE | - | - | 8,95% | 9,67% | 15,97% | 11,53% | 2 |
| Liquidity | Net-short Term Borrowing | - | - | 60,89% | 59,15% | 60,42% | 60,15% | 4 |
| | Deposits to Funding | - | - | 0,39% | 0,29% | 0,09% | 0,25% | 4 |

Fonte: Calculado a partir dos relatórios e contas das instituições autorizadas pelo Banco de Portugal (2020).

4.3.1. Adequação do Capital (*Capital Adequacy*)

O El Corte Inglés conseguiu atingir o *rating* 1 relativamente ao *Capital Ratio* dado que o indicador apresentou um desenvolvimento excepcional: em 2018, conseguiu chegar ao melhor resultado de 31,24%, puxando, assim, o aumento da média (24,43%). É considerado um valor bastante atrativo, mostrando assim que, está bem capitalizado, principalmente, porque possui um pouco menos de um quarto dos seus ativos, o restante do capital próprio líquido de seus ativos é, tecnicamente, controlado por credores.

Os resultados do *Impaired Assets* decresceram entre 2016 e 2017, estagnando no último ano. O El Corte Inglés conseguiu uma média baixa (2,20%), sendo um bom resultado pois quanto menor for este rácio, mais vantajoso é para a empresa, portanto, conseguiu ficar no *rating* 2. Se a sociedade continuar com um desenvolvimento semelhante e positivo deste indicador, progressivamente, terá menos ativos que se encontram em atraso ou em incumprimento de pagamento.

4.3.2. Qualidade dos Ativos (*Asset Quality*)

No El Corte Inglés, o rácio ROA progrediu de forma positiva durante os três anos, ficando com uma média de 2,55%, ou seja, para cada euro investido em ativos, obteve um retorno de 2 cêntimos e meio de resultado líquido por ano. Como se trata de uma sociedade financeira de crédito, este resultado é altamente reconhecível, pois permitiu à entidade classificar-se no *rating* 1, ela está a fazer a melhor gestão dos ativos para gerar resultados.

O *Gross NPA Ratio*, similarmemente, evoluiu de forma positiva e teve uma média de 2,77%. Por conseguinte, o El Corte Inglés ficou no *rating* 3 e se não fosse do facto de a instituição atingir a percentagem mais baixa dentro dos três anos (1,81%), em 2018, o *rating* seria pior. É importante a sociedade continuar com um nível baixo de NPA, para garantir a qualidade dos seus ativos e também um bom desempenho financeiro.

Já para o *Net NPA ratio*, o El Corte Inglés, que atingiu o *rating* 1, mostrou valores extremamente baixos, entre 2016 e 2018, chegando a apresentar percentagens negativas nos últimos dois anos. Consequentemente, a sociedade obteve uma média de -0,15%, explicada pelo facto de a empresa ter realizado provisões em excesso durante os últimos dois anos, ou seja, as eventuais perdas já estão provisionadas em excesso, podendo também estar relacionado com as alterações contabilísticas.

4.3.3. Qualidade da Gestão (Management)

A evolução do *Cost to Income* foi otimista dado que, foi sentida uma redução dos valores de ano para ano, tendo começado com uma percentagem de 79,18% em 2016 e depois atingindo uma percentagem de 62% em 2018. Com isto, o El Corte Inglés chegou ao *rating* 2 porque teve uma média de 70,91%, considerando um valor alto para este rácio, porque quanto menor for, melhor é para entidade. Logo, seria recomendável a sociedade continuar a apresentar o rácio com uma progressão semelhante nos próximos anos, de forma a gastar menos dinheiro do que antes, para ganhar a mesma quantidade de receita.

O ROE comportou-se de forma positiva, os valores aumentaram em todos os anos, atingiu em 2018 o valor máximo (14,78%) e ficou com uma média de 9,70%, classificando-se no *rating* 3. O El Corte Inglés, nomeadamente neste último ano, a empresa foi capaz de utilizar com sucesso os recursos fornecidos pelos investidores e os resultados acumulados, para gerar receitas.

4.3.4. Resultados (*Earnings*)

O El Corte Inglés, entre 2014 e 2018, foi uma sociedade que não distribuiu dividendos dado que, o conselho de administração propôs que, os resultados líquidos do exercício fossem para os resultados transitados (exceto uma pequena percentagem que foi para reservas legais), portanto não distribuíram dividendos. Nesta situação, a razão assentou na preferência de que a utilização do valor obtido nos resultados líquidos do exercício, pagasse as dívidas da empresa e se fizessem reinvestimentos necessários.

Os resultados do *Interest Expenses to Liabilities* durante três anos não sofreram grandes alterações, tiveram praticamente um desenvolvimento constante, acabando o El Corte Inglés com uma média de 0,32%. Esta média possibilita conhecer a quantidade de despesas com juros sobre o passivo total desta sociedade. Dado que lhe foi atribuído o *rating* 1, mostrou ser fortemente eficiente no controlo deste tipo de despesas e conseguiu negociar empréstimos bancários com taxas de juros baixas.

O El Corte Inglés que, obteve um rácio médio de 2,41% relativamente ao ROAA, apresentou uma boa evolução do rácio nestes últimos três anos, atingindo o *rating* 1. Existe a probabilidade de a sociedade continuar a crescer, conseguindo ser uma sociedade mais rentável quando utiliza os seus ativos da melhor forma, para obter um lucro mais elevado possível.

Os resultados do ROAE sofreram um crescimento durante o período, especialmente de 2017 para 2018, na qual os valores foram respetivamente 9,67% e 15,53%. Deste modo, o último ano permitiu ao El Corte Inglés adquirir uma média de 11,53%, classificado no *rating* 2, é uma percentagem suficiente adequada, indicando que a entidade tem vindo a melhorar a sua capacidade de utilizar os seus recursos em capital próprio para gerar retornos mais elevados.

4.3.5. Liquidez (*Liquidity*)

Ao longo dos três anos, os resultados do *Net-short Term Borrowing* têm-se mantido contantes e os empréstimos bancários a curto prazo do El Corte Inglés representam mais de 50% do passivo total. Com uma média de 60,15%, a entidade ficou no *rating* 4 e tem, consideravelmente, um resultado mediano, isto é, tem vindo a sentir menos necessidades de liquidez a curto prazo, porque aplicou uma gestão eficiente de tesouraria.

O El Corte Inglés ficou no *rating* 4 com o *Deposits to Funding*. Foram encontrados valores extremamente baixos (média de 0,25%) porque o *Funding* foi bastante elevado. A sociedade tem muito pouca capacidade para pagar os seus passivos com seus ativos

correntes, neste caso depósitos bancários. Quanto maior o índice, melhor será a posição de liquidez da empresa.

4.4. FINANFARMA – Sociedade Financeira de Crédito S.A.

A tabela 4.4. apresenta os resultados obtidos através do cálculo dos rácios para cada componente do sistema CAMEL, bem como as médias e os *ratings* atribuídos, com dados retirados do relatório e contas da FINANFARMA – Sociedade Financeira de Crédito S.A., entre 2014 e 2018.

Tabela 4.4 Resultados e ratings da FINANFARMA

| FINANFARMA – Sociedade Financeira de Crédito S.A. | | | | | | | | |
|---|----------------------------------|--------|--------|--------|---------|---------|--------|--------|
| Componente | Rácio | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | Média | Rating |
| Capital Adequacy | Capital Ratio | 6,64% | 4,68% | 8,57% | 7,68% | 7,25% | 6,96% | 2 |
| | Impaired Assests | 3,97% | 41,96% | 4,16% | 1,96% | | 13,01% | 5 |
| Asset Quality | ROA | 0,40% | 0,85% | 0,85% | -0,21% | -0,91% | 0,20% | 5 |
| | Gross NPA Ratio | 4,11% | 43,39% | 4,35% | 1,98% | | 13,46% | 5 |
| | Net NPA Ratio | 1,28% | 41,51% | 0,90% | 0,36% | | 11,02% | 5 |
| Management | Cost to income | 70,59% | 36,01% | 65,00% | 145,31% | 143,75% | 92,13% | 5 |
| | ROE | 6,07% | 18,10% | 9,91% | -2,78% | -12,55% | 3,75% | 4 |
| Earnings | Dividend Payout Ratio | - | - | - | - | - | - | - |
| | Interest Expenses to Liabilities | 3,04% | 1,57% | 2,63% | 1,03% | 1,01% | 1,86% | 3 |
| | ROAA | 0,39% | 1,07% | 0,64% | -0,22% | -0,93% | 0,19% | 5 |
| | ROAE | 6,26% | 19,90% | 10,43% | -2,74% | -12,47% | 4,28% | 4 |
| Liquidity | Net-short Term Borrowing | 97,14% | 98,12% | 97,13% | 97,67% | 97,58% | 97,53% | 5 |
| | Deposits to Funding | 2,77% | 2,87% | 3,27% | 0,36% | 0,35% | 1,93% | 2 |

Fonte: Calculado a partir dos relatórios e contas das instituições autorizadas pelo Banco de Portugal (2020).

4.4.1. Adequação do Capital (*Capital Adequacy*)

Na FINANFARMA, de um ano para o outro, o comportamento do *Capital Ratio* foi diferente, foram sentidas descidas bem como aumentos nos resultados chegados. Com isto, a média deste indicador foi de 6,96% que se encontra no *rating* 2, o qual representa um valor aceitavelmente bom, mas pequeno e comum neste tipo de instituições. Daí,

ser importante o rácio continuar com uma evolução positiva, de forma a tornar-se menos descapitalizada e alavancada.

Em relação ao *Impaired Assets* que obteve o *rating* 5, este comportou-se de forma única, ou seja, em 2015, a FINANFARMA conseguiu uma percentagem de 41,96% e nos restantes anos, pelo contrário, os valores já foram reduzidos, comparativamente. Logo, a sociedade chegou a uma média de 13,01%, indicando que, cerca de um décimo dos ativos se encontram em atraso ou em incumprimento de pagamento. Os NPAs quando são contabilizados no balanço, após um período longo, representam um peso significativo para o credor. O não pagamento dos juros ou do capital reduz o fluxo de caixa do credor, o que pode atralhar orçamentos e diminuir as receitas da entidade.

4.4.2. Qualidade dos Ativos (*Asset Quality*)

A FINANFARMA obteve valores baixíssimos relativamente ao ROA, com uma média de 0,20%, portanto chegou ao *rating* 5. Nos últimos dois anos, o ROA foi negativo, pois o resultado líquido dos mesmos foi também negativo. Neste caso, com a falta de lucros, terá de apelar ao capital próprio e aos ativos para cobrir as contas e manter a funcionalidade da empresa que, por vezes poderão esgotar e será necessário recorrer a capital alheio. Neste sentido, é preciso haver mudanças por parte da administração, como o pagamento das dívidas ser a prioridade e, ainda, haver um corte nas despesas e gastos para poder reestruturar o capital próprio e os ativos.

Com o *Gross NPA Ratio*, a FINANFARMA atingiu uma classificação de *rating* 5 e uma média de 13,46%, percentagem explicada pelo valor encontrado de 43,39%, em 2015. Para qualquer instituição financeira, os juros recebidos dos empréstimos são a principal fonte de receita, mas o aumento dos NPAs poderá afetar a capacidade de gerar receitas suficientes para a saúde da empresa. Deste modo, para evitar esta situação, a FINANFARMA tem vindo a controlar os seus NPAs, sendo que, no ano 2017 alcançou um resultado de 1,98%. Caso contrário, teria afetado negativamente a liquidez e capacidade de crescimento da mesma.

O *Net NPA Ratio* teve também uma evolução semelhante como rácio anterior, com uma média de 11,02% (*rating* 5). Novamente, este valor alto é explicado pelo resultado de 41,51% encontrado em 2015, apesar de nos restantes anos, os resultados serem bastantes baixos. Uma média alta exprime que a FINANFARMA teve dificuldades em gerar receitas suficientes para um bom desempenho financeiro e a liquidez foi prejudicada pela falta de entrada de dinheiro. No entanto, é necessário realçar que, nos dois últimos anos os valores já foram pequenos, contribuindo para a saúde da empresa.

4.4.3. Qualidade da Gestão (*Management*)

Os resultados do *Cost to Income* de ano para ano sofreram de forma diferente, sendo só possível encontrar uma diminuição nos valores deste indicador de 2014 para 2015. A partir daí, esses resultados tiveram um comportamento crescente, chegando ao último ano com uma percentagem de 143,75%. Neste sentido, provocou uma média de 92,13% que indica um *rating* 5, por isso, a FINANFARMA está com enormes dificuldades em fazer uma boa gestão dos seus custos que, já superam as receitas. O banco está longe de ser rentável, sendo um sinal para a intervenção e controlo dos custos ou para o desenvolvimento de estratégias para a atração de mais negócios, por parte da administração.

Novamente, esta sociedade financeira de crédito obteve nos últimos dois anos percentagens negativas de ROE, uma vez que o resultado líquido também foi negativo. O que lhe valeu para uma média positiva (3,75%), foi o rácio de 18,10%, em 2015, mas acabou por adquirir o *rating* 4. Deste modo, a FINANFARMA possui mais dificuldades em dar uso aos seus recursos de capital próprio para criar resultados, sendo que, uma má gestão dos recursos pode desincentivar os seus investidores.

4.4.4. Resultados (*Earnings*)

Não foi possível calcular o *Dividend Payout Ratio*, porque a FINANFARMA não distribuiu dividendos. Nos últimos dois anos, a sociedade apresentou resultados negativos. Entre 2014 e 2016, o resultado líquido do exercício da FINANFARMA apesar de, ter sido positivo, o conselho de administração decidiu não distribuir dividendos. Deste modo, propôs, assim, afetar os resultados em reservas legais e reservas livres com o intuito de reforçar os fundos próprios da instituição.

A evolução do *Interest Expenses to Liabilities*, durante os cinco anos, teve, de forma geral, a tendência de decréscimo, embora se tenha verificado uma subida nos resultados de 2015 para 2016. A sociedade FINANFARMA apresentou uma média de 1,86% que se classifica no *rating* 3, mostrando alguns problemas em ser eficiente na regulação dos custos com empréstimos bancários. O seu produto bancário ficou mais reduzido, prejudicando assim o resultado líquido.

Voltou a verificar-se o comportamento negativo do ROAA, tendo obtido uma média bastante baixa (0,19%) e por isso ficou no *rating* 5. Deste modo, nos últimos dois anos, existiram percentagens negativas, o que significa que, a empresa é inequivocamente não rentável. Enquanto as percentagens negativas de ROAA persistirem, está a perder dinheiro, independentemente da forma como os ativos possam ter sido financiados (capital, dívida ou ambos).

Relativamente ao ROAE, volta-se a repetir a mesma situação, dado que, a média baixa de 4,28% se deveu aos resultados negativos nos últimos dois anos, daí ficar no *rating* 4. O cálculo do ROAE serviu para chegar a mais conclusões definitivas sobre o desempenho da FINANFARMA, isto é, voltou-se a confirmar que esta apresenta mais dificuldades na criação de resultados com o que possui e não é tão eficiente como queria. Se na FINANFARMA não existirem mudanças por parte da administração, vai tender a piorar a situação em que se encontra.

4.4.5. Liquidez (*Liquidity*)

Durante os cinco anos, o *Net-short term borrowing* foi sempre muito constante, atingindo uma média de 97,53% que representa o *rating* 5. Salienta-se, ainda, que quase cem por cento do passivo total corresponde a financiamentos de outras instituições financeiras. Isto sugere que a FINANFARMA pode estar com problemas financeiros e não tem dinheiro suficiente para pagar as suas obrigações e sustentar o seu negócio.

A FINANFARMA apresentou uma evolução pouco positiva do *Deposits to Funding* dado que, começou com um valor alto de 3,45% e, a partir daí, foi sempre a decrescer e em 2018 chegou mesmo a atingir um resultado de 0,48%. A média da sociedade foi de 1,38% o que a classifica no *rating* 2. Esta média é um valor comum de se encontrar neste tipo de sociedades, porque, por norma, as entidades não apresentam um elevado número de depósitos bancários noutras instituições de crédito.

4.5. Mercedes-Benz Financial Services Portugal - Sociedade Financeira de Crédito, S.A.

A tabela 4.5. apresenta os resultados obtidos através do cálculo dos rácios para cada componente do sistema CAMEL, bem como as médias e os *ratings* atribuídos, com dados retirados do relatório e contas da Mercedes-Benz Financial Services Portugal, entre 2014 e 2018.

Tabela 4.5 Resultados e ratings da Mercedes-Benz

| Mercedes-Benz Financial Services Portugal | | | | | | | | |
|---|----------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|---------------|----------|
| Componente | Rácio | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | Média | Rating |
| Capital Adequacy | Capital Ratio | 9,99% | 9,36% | 9,45% | 8,96% | 8,74% | 9,30% | 1 |
| | Impaired Assests | 2,76% | 2,42% | 1,93% | 1,54% | 0,74% | 1,88% | 2 |
| Asset Quality | ROA | 1,20% | 0,82% | 1,48% | 1,47% | 1,28% | 1,25% | 1 |
| | Gross NPA Ratio | 2,97% | 2,61% | 2,12% | 1,70% | 0,81% | 2,04% | 2 |
| | Net NPA Ratio | 1,25% | 1,24% | 0,70% | 0,78% | 0,38% | 0,87% | 1 |
| Management | Cost to income | 68,10% | 56,74% | 51,06% | 43,99% | 43,87% | 52,75% | 1 |
| | ROE | 12,04% | 8,77% | 15,70% | 16,40% | 14,69% | 13,52% | 2 |
| Earnings | Dividend Payout Ratio | - | - | - | - | - | - | - |
| | Interest Expenses to Liabilities | 2,03% | 1,24% | 0,75% | 0,55% | 0,47% | 1,01% | 1 |
| | ROAA | 1,29% | 0,89% | 1,63% | 1,64% | 1,41% | 1,37% | 1 |
| | ROAE | 12,81% | 9,18% | 17,31% | 17,86% | 15,93% | 14,62% | 1 |
| Liquidity | Net-short Term Borrowing | 55,10% | 55,40% | 52,73% | 51,57% | 40,23% | 51,01% | 3 |
| | Deposits to Funding | 3,45% | 0,75% | 1,38% | 0,86% | 0,48% | 1,38% | 1 |

Fonte: Calculado a partir dos relatórios e contas das instituições autorizadas pelo Banco de Portugal (2020).

4.5.1. Adequação do Capital (*Capital Adequacy*)

A Mercedes-Benz mostra um progresso negativo, mas muito pouco significativo, dado que, o rácio apesar de apresentar decréscimos, parece muito constante. Assim sendo, com o *Capital Ratio*, a sociedade conseguiu o *rating 1* através de uma média de 9,30%. Este valor ultrapassa o nível de qualidade de capital que é exigido dentro de uma instituição financeira, logo a entidade encontra-se capitalizada.

À cerca do rácio *Impaired Assets*, este apresentou uma evolução realmente positiva porque foi sentido um decréscimo nos resultados de ano para ano. A Mercedes-Benz conseguiu colocar-se no *rating 2*, através de uma média de 1,88%. Representa, desta forma, uma quantidade de ativos reduzida, estando estes com o pagamento de juros ou capital em atraso ou em incumprimento. Deste modo, a entidade não está a suportar uma quantidade significativa de NPAs no balanço, informando de que a saúde financeira da instituição não está tão em risco.

4.5.2. Qualidade dos Ativos (*Asset Quality*)

O progresso do ROA ao longo dos anos esteve quase estagnado, com apenas ligeiras alterações, mas a Mercedes-Benz chegou ao *rating 1*, através de uma média de 1,25%.

O valor em questão apenas dá a informação de que a Mercedes é uma instituição que apresenta menos dificuldades, através dos seus ativos, em conceber atividades operacionais eficientes que dão origem a resultados.

Em relação ao *Gross NPA Ratio*, a Mercedes-Benz colocou-se no *rating 2*, conseguindo uma média de 2,04%, para a qual contribuiu o facto de atingir a percentagem mais baixa (0,81%), em 2018. Num futuro, para enriquecer a sua rentabilidade, é importante que a sociedade continue a melhorar o desenvolvimento deste rácio, para poder chegar ao *rating 1* e, para isso, é necessário suportar cada vez mais valores muito insignificativos de NPAs no seu balanço.

A Mercedes-Benz, com o *Net NPA Ratio* obteve uma excelente evolução e consistente, ou seja, nos cinco anos o rácio tem vindo a diminuir - em 2014 iniciou com uma percentagem de 1,25% e em 2018 foi de 0,38%. Portanto, a sociedade classificou-se no *rating 1* e atingiu uma média de 0,87%. Quanto mais reduzido for o rácio, melhor é a qualidade dos ativos da empresa, sendo que a Mercedes conseguiu controlar o risco associado a este tipo de ativos.

4.5.3. Qualidade da Gestão (*Management*)

O *Cost to Income*, em 2014, foi de 68,10% e, partir daí, teve sempre um comportamento decrescente, onde atingiu em 2018 a percentagem mais baixa (48,87%). Deste modo, a Mercedes-Benz colocou-se no *rating 1* mediante uma média de 52,75%. Assim, representa um valor bastante atrativo, visto que, se a administração conseguir controlar as despesas operacionais, entre 50% a 60% do total de receitas, pode ser considerada como tendo uma gestão eficiente.

O ROE quando maior for, melhor para a empresa, isto é, indica que a empresa foi capaz de utilizar com sucesso os recursos fornecidos pelos investidores e os resultados acumulados, para gerar receitas. Assim, a Mercedes-Benz ficou no *rating 2*, onde obteve uma média de 13,52% de retorno sobre o capital próprio, sentida pela evolução positiva deste rácio. Foi uma entidade que conseguiu aproveitar melhor os seus recursos de capital próprio para criar resultados e conseguiu melhorar nos últimos anos a rentabilidade.

4.5.4. Resultados (*Earnings*)

Dentro da Mercedes-Benz não foi possível calcular o *Dividend Payout Ratio* visto que, não distribuiu dividendos entre 2014 e 2018. O conselho de administração sugeriu que, os resultados líquidos do exercício fossem para os resultados transitados (exceto uma pequena percentagem que foi para reservas legais). Nesta situação, a razão assentou

na preferência de que a utilização do valor obtido nos resultados líquidos do exercício, pagasse as dívidas da empresa e se fizessem reinvestimentos necessários.

O *Interest Expenses to Liabilities* quanto menor for, melhor é para a entidade e a Mercedes-Benz, durante os cinco anos, conseguiu apresentar decréscimo nos valores relativamente a este indicador. Com o *rating* 1, chegou-se a uma média de 1,01%, o qual significa que a entidade foi eficaz na gestão do controlo nas despesas com juros, pois conseguiu cativar taxas de juro baixas. Assim, o produto bancário não sofreu grandes alterações em relação às receitas com juros.

De 2014 para 2018 foram não só sentidas percentagens que se comportaram de forma crescente, mas também decrescente. Porém, a Mercedes-Benz atingiu uma média de 1,37% em relação ao ROAA, que permitiu colocar-se no *rating* 1. A entidade conseguiu utilizar de forma correta os seus recursos para gerar bons resultados. Apesar de, ser um resultado reduzido, é compreensível encontrar-se neste tipo de sociedade financeiras.

Em relação ao ROAE, no *rating* 1 classificou-se a Mercedes-Benz, adquirindo uma média de 14,62%, conseguindo gerir o seu capital próprio para gerar receitas e mostrou aos seus investidores como e quanto estão a receber de retorno. No entanto, é importante conhecer-se o acréscimo do ROAE que, é explicado pelo aumento da dívida ou pelo aumento dos resultados líquidos. De facto, durante os cinco anos, na Mercedes verifica-se um aumento dos resultados, bem como, o aumento da dívida. No entanto, o crescimento dos resultados líquidos foi mais acentuado.

4.5.5. Liquidez (*Liquidity*)

A evolução do *Net-short Term Borrowing* foi atrativa, especialmente, de 2017 para 2018, onde os resultados foram respetivamente 51,57% e 40,23%, traduzindo-se num decréscimo acentuado. A Mercedes-Benz com uma média de 51,01% ficou no *rating* 3, ou seja, metade do seu passivo corresponde a empréstimos bancários de curto prazo. Portanto, a Mercedes foi uma empresa que teve menos necessidades de liquidez a curto prazo.

De seguida, com o *Deposits to Funding*, em 2014, a Mercedes-Benz adquiriu um resultado de 3,45%, sendo o melhor valor que a entidade apresentou dentro do período em causa. No entanto, a partir daí foi sempre a decrescer e acabou por atingir uma percentagem de 0,48% no último ano. Consequentemente, a média foi de 1,38%, contudo, este valor ainda é considerado suficiente alto, dado que, se trata de uma instituição financeira, logo, recebe o *rating* 1.

4.6. Resultados no geral

De uma forma geral, os resultados chegados do estudo desenvolvido mostram que cada sociedade, individualmente, mostra ratings semelhantes atribuídos aos rácios calculados para cada componente que fazem parte do sistema.

Para todas as entidades, o *Capital Ratio* foi o rácio que se comportou melhor, isto é, apenas existiram *ratings* com o nível 1 e com o nível 2, indicando que todas as sociedades se encontram bem capitalizadas. Além disso, foram sentidos, no balanço das sociedades, valores altos relativamente aos NPAs que conseqüentemente, os rácios que avaliam este tipo de ativos, a maior parte delas teve uma classificação de 5 (expeto o El Corte Inglés e a Mercedes que conseguiram o *rating* 2). É algo que as sociedades, num futuro próximo, precisam de controlar o nível de ativos que se encontram em incumprimento ou em atraso.

Além disso, é igualmente importante evidenciar que, o rácio *Dividend Payout Ratio* foi só possível calcular para uma entidade, ou seja, o BNP foi a única empresa que conseguiu distribuir dividendos durante o período de análise. Com o cálculo deste rácio, esta empresa destacou-se em relação às outras, permitindo que a sociedade se classificasse num melhor *rating*.

Na Tabela 4.6 estão resumidos os *ratings* atribuídos a cada rácio calculado, para cada sociedade financeira de crédito. No final da tabela, têm-se uma média ponderada das médias calculadas dos *ratings* atribuídos para cada componente que depois resulta de uma classificação geral de todas a entidades.

Tabela 4.6 Tabela demonstrativa dos ratings das entidades

| Componente | Rácio | Entidades do Setor | | | | |
|------------------------------|---|--------------------|-------|-----------------|------------|---------------|
| | | CLF | BNP | El Corte Inglés | FINANFARMA | Mercedes-Benz |
| C | <i>Capital Ratio</i> | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 |
| | <i>Impaired Assets</i> | 5 | 5 | 2 | 5 | 2 |
| Média | | 3,50 | 3,00 | 1,50 | 3,50 | 1,50 |
| A | <i>Return on Assets (ROA)</i> | 4 | 1 | 1 | 5 | 1 |
| | <i>Gross NPA Ratio</i> | 5 | 5 | 2 | 5 | 2 |
| | <i>Net NPA Ratio</i> | 1 | 5 | 1 | 5 | 1 |
| Média | | 3,33 | 3,67 | 1,33 | 5,00 | 1,33 |
| M | <i>Cost to Income</i> | 1 | 1 | 4 | 5 | 1 |
| | <i>Return on Equity (ROE)</i> | 2 | 4 | 3 | 4 | 2 |
| Média | | 1,5 | 2,5 | 3,5 | 4,5 | 1,5 |
| E | <i>Dividend Payout Ratio</i> | - | 1 | - | - | - |
| | <i>Interest Expenses to Liabilities</i> | 1 | 1 | 2 | 3 | 1 |
| | <i>ROAA (Return on average assets)</i> | 4 | 1 | 1 | 5 | 1 |
| | <i>ROAE (Return on average equity)</i> | 2 | 4 | 3 | 4 | 1 |
| Média | | 2,33 | 1,75 | 2,00 | 4,00 | 1,00 |
| L | <i>Net-short Term Borrowing</i> | 5 | 5 | 2 | 5 | 3 |
| | <i>Deposits to Funding</i> | 5 | 1 | 4 | 2 | 1 |
| Média | | 5,00 | 3,00 | 3,00 | 3,50 | 2,00 |
| Média Geral Ponderada | | 3,133 | 2,783 | 2,267 | 4,10 | 1,4667 |
| Rating | | 3 | 3 | 2 | 4 | 1 |

Fonte: Elaboração própria

Segundo esta tabela, verifica-se que nenhuma das entidades estudadas se classificou no *rating* 5, duas delas colocou-se no *rating* 3 e as restantes duas ficaram ou no *rating* 1 ou no *rating* 2. Deste modo, observa-se as seguintes conclusões:

- a Mercedes-Benz conseguiu ficar no *rating* 1, fazendo parte de um grupo de sociedades sólidas em todos os aspetos e garantem ter uma boa capacidade de adaptação para qualquer eventualidade durante o curso do negócio, conseguem ser resistentes a influências externas. Poderão apresentar pequenas lacunas, mas de fácil resolução por executarem práticas de gestão de risco mais consistentes;
- o El Corte Inglés obteve o *rating* 2, pertencente a um grupo de sociedades que são essencialmente sólidas e apresentam fraquezas moderadas, mas continuam a ter capacidades de resolução. Também são estáveis e capazes de suportar as variações nos negócios e no mercado, por implementarem práticas de gestão de risco satisfatórias. Não há preocupações de supervisão relevantes;

- o BNP e a CLF atingiram o *rating* 3, onde as sociedades por norma já apresentam alguma preocupação por parte da supervisão e uma combinação de fraquezas moderadas a graves. Assim, a administração acaba por ter dificuldade em resolver conflitos de forma eficaz, prejudicando a capacidade em suportar flutuações externas nos negócios;
- a FINANFARMA encontra-se no *rating* 4, na qual as sociedades deste grupo mostram situações prejudiciais e problemas financeiros graves, por consequência de um fraco desempenho, onde a administração acaba por perder a capacidade de suportar as oscilações do negócio. É necessária uma supervisão cautelosa para resolver os problemas, chegando a precisar de ajuda externa.

4.7. Reflexão sobre a entidade de acolhimento (CLF)

O estudo tem, essencialmente, o objetivo não só de avaliar a entidade de acolhimento (CLF), bem como efetuar uma análise individual às entidades que são definidas igualmente como Sociedades Financeiras de Crédito, autorizadas pelo Banco de Portugal. Portanto, o estudo permitiu chegar a uma reflexão sobre a CLF.

A CLF é uma sociedade de longa duração que inicialmente foi uma empresa de um só negócio, mas que se juntou a outras, aumentando o negócio e constituindo mais ofertas de produtos financeiros. Foi uma entidade com grandes fases de crescimento e de sucesso, no entanto, nos últimos anos, a CLF tem sentido alguns problemas financeiros, prejudicando o seu desempenho e agravando a sua posição no Grupo CGD. Este estudo permitiu provar estes conflitos, no entanto, a administração tem vindo já a tomar medidas corretivas e estratégicas para resolver os problemas.

Através do sistema CAMEL, todas as entidades foram avaliadas e a CLF acabou por receber o *rating* 3, demonstrando que, de facto ainda está a passar por uma fase longa de recuperação em relação a anos anteriores. Foram anos em que realmente a sociedade estava a passar por uma situação de grandes dificuldades financeiras e o seu desempenho foi, assim, prejudicado. Por norma, uma instituição financeira quando recebe um *rating* 3, apresenta deficiências graves financeiras que resultam de um desempenho pouco satisfatório. Desta forma, acabam por perder alguma capacidade para se adaptarem a oscilações nos negócios e no mercado. As práticas de gestão de risco são geralmente pouco aceitáveis em relação ao tamanho, complexidade e perfil de risco da instituição. Consequentemente, a entidade vai necessitar na mesma de uma

supervisão cuidadosa, o que significa que, na maioria dos casos, uma ação formal de fiscalização é necessária para resolver estes problemas.

De entre os indicadores calculados, existiram alguns em que a CLF recebeu o *rating* 5, nomeadamente: *Impaired Assets*, *Gross Non Performing Assets*, *Net-short term borrowing* e *Deposits to Funding*. Os dois primeiros rácios avaliam o nível de NPAs que existe na empresa, sendo que a CLF precisa de controlar o número de ativos que se encontram em incumprimento, para melhorar a qualidade dos seus ativos. Em relação aos últimos dois rácios que representam a liquidez, durante os cinco anos, a CLF contém apenas milhares de euros em depósitos, dado que, como mencionado anteriormente, opta por ter as suas contas bancárias a descoberto. Já o *funding* (empréstimos bancários) é composto por mil milhões de euros.

Além disso, a CLF é uma entidade com um grande volume de ativos, comparativamente com as outras sociedades, cerca de dois mil milhões de euros em ativos, compostos essencialmente por crédito a clientes. No entanto, não se pode afirmar o mesmo sobre os resultados líquidos, durante cinco anos, pois esta rubrica variou entre cerca de 140 mil euros e 24 milhões de euros. Consequentemente, a percentagem de ROA da CLF foi reduzida durante o período de estudo, sendo que, a entidade mostra dificuldades em gerar retornos com os seus ativos.

4.8. Recomendações

Dentro da CLF, a administração tomou certas medidas estratégicas de forma a ultrapassar as dificuldades que tem vindo a passar, com vista à sustentabilidade e com o objetivo de recuperar o desempenho. No entanto, atualmente, encontramos-nos numa situação anormal, refletida pela pandemia COVID-19, que trouxe sérios problemas a todas as empresas. As empresas e os particulares ficaram impossibilitados de pagar os seus empréstimos, afetando a performance das instituições financeiras.

Deste modo, segundo as análises das principais práticas de empresas de todo o mundo, em Planos de Continuidade de Negócios (BCP) e da gestão de grandes emergências de pneumonias infecciosas atípicas, a Deloitte (2020) recomenda as seguintes medidas para lidar com as futuras incertezas:

- definir equipas de tomada de decisão para assuntos urgentes temporários, compostas por profissionais com capacidades para definir os objetivos a serem

alcançados. Criar um plano de emergência, além de garantir que as decisões possam ser tomadas o mais rápido possível em diferentes situações;

- caso a empresa não dispuser de um plano de contingência de emergência, é necessário avaliar os riscos (incluindo avaliar questões relacionadas com espaço do escritório, planos de produção, compras, fornecimento e logística, segurança dos funcionários e capital) e esclarecer os mecanismos de resposta a emergências;
- estabelecer um mecanismo positivo de comunicação de informações para dar segurança aos funcionários e fortalecer a gestão de informações e serviços aos clientes e fornecedores, para evitar uma visão negativa decorrente de negligência, criando documentos de comunicação padronizados onde são coletadas, transmitidas e analisadas informações a cerca da pandemia;
- estabelecer um sistema de monitorização de saúde dos funcionários de forma a manter o bem-estar físico e mental dos mesmos e analisar a natureza dos diferentes trabalhos de forma assegurar a adequação da retoma, garantir a segurança no trabalho, limpando e desinfetando os pontos de trabalho, de acordo com as autoridades de saúde pública nacionais;
- desenvolver soluções para riscos de conformidade, cooperando com os clientes para entender as mudanças do mercado, bem como identificar e avaliar os contratos com possível falta de cumprimento e avisar a parte relacionada para mitigar possíveis perdas;
- incorporar estratégias de desenvolvimento sustentável e de responsabilidade social às tomadas de decisão, divulgação adequada de informações corporativas pode melhorar a imagem de uma empresa, avaliar o possível impacto e duração da pandemia, comunicando as medidas propostas e resultados de avaliações aos acionistas ou conselho diretivo;
- criar um plano com bons mecanismos de gestão de dados dos profissionais, garantindo a segurança e a confidencialidade de informações, formular planos de resposta a emergências de segurança de informações para assegurar monitorização de computadores, servidores, redes, sistemas, aplicativos e outros recursos de informática e, assim, permitir a realização das tarefas dos profissionais que trabalham à distância e dentro da empresa;
- dar importância às flutuações repentinas no mercado que poderá gerar grandes perdas, replanificar os orçamentos e o fluxo de caixa, ajustando os prazos de recebimentos e de pagamentos para garantir os recursos de acordo com o ritmo dos fornecedores e os planos de trabalho dos funcionários;

- estabelecer ou melhorar os sistemas de gestão de risco para identificar os riscos-chave e desenvolver planos para reduzi-los. É necessário fortalecer o sistema de gestão de riscos, caso a entidade tenha que lidar com eventos negativos.

5. Conclusão

Com a evolução e criação de novos produtos financeiros, as empresas financeiras viram-se obrigadas a acompanhar esta tendência do mercado financeiro e começar a oferecer um maior e variado leque de opções de crédito. Além disso, com a constante mudança nas características dos produtos de crédito especializado, é fundamental realizar análises e avaliações às instituições financeiras, para que depois sejam traçados planos estratégicos de promoção da sustentabilidade e do desempenho da entidade.

Deste modo, através do estágio curricular realizado na CLF, pertencente ao grupo CGD, foi possível analisar o desempenho da mesma e também avaliar individualmente as restantes sociedades financeiras de crédito, através do sistema de classificação chamado CAMEL. Este sistema é conhecido por avaliar instituições financeiras, analisando cinco componentes diferentes (adequação do Capital, qualidade dos Ativos, qualidade da gestão, resultados e liquidez), que depois são atribuídas classificações de 1 a 5, sendo 1 o mais elevado e o 5 o mais baixo.

Mediante a análise económica e financeira das cinco entidades, observam-se várias conclusões, nomeadamente que, no geral, os resultados dos indicadores calculados para as várias componentes são semelhantes para cada sociedade, uma vez que os *ratings* atribuídos fazem parte da mesma escala, ou seja, maior parte dos rácios lhe foi atribuído mesmo nível. Logo, as sociedades foram classificadas na seguinte forma: Mercedes-Benz (*rating* 1), Financeira El Corte Inglés (*rating* 2), CLF e BNP (*rating* 3) e FINANFARMA (*rating* 4).

Durante o decorrer do estudo, foram sentidas várias limitações. Inicialmente, pensou-se efetuar uma análise económica e financeira à CLF e aos seus concorrentes (e.g. BCP, BPI, Novo Banco, Banco Santander Totta), mostrando ser uma análise mais interessante e apelativa. Contudo, os relatórios e contas destes bancos apresentam valores, saldos e resultados no total dos seus negócios, logo, só é possível comparar o negócio de leasing, factoring, confirming e crédito ao consumo apenas através do volume de negócio. De forma a resolver esta situação e para completar este estudo, a CLF, sendo designada como sociedade financeira de crédito, a análise passou a ser realizada também ao BNP, à Financeira El Corte Inglés, à FINANFARMA e à Mercedes-Benz. No entanto, foi sentida outra limitação, dado que estas sociedades não têm o mesmo *core business*, portanto, não faz sentido realizar uma análise comparativa entre elas, apenas será feita uma avaliação individual.

Além disso, no início da análise, foram selecionados rácios a calcular para cada componente do sistema CAMEL com base num artigo científico, porém, encontraram-se dificuldades em calcular os seguintes rácios: *Tier 1 Ratio*, *Reserves to Impaired Assets*, *Loan Loss Provisions* e *Net Interest Margin*. A razão da impossibilidade de obter estes rácios deve-se ao facto dos relatórios e contas das cinco sociedades não apresentarem informações suficientes para que se consigam fazer os cálculos necessários. Adicionalmente, foi encontrada outra limitação relativamente à indisponibilidade dos relatórios e contas dos anos 2014 e 2015 no website da Financeira El Corte Inglés.

Futuramente, dado que a CLF está numa fase de transferência dos seus negócios para a CGD, seria pertinente estudar comparativamente com outros bancos que oferecem produtos financeiros como leasing e factoring. Além disso, seria importante evidenciar que o sistema CAMELS é uma ferramenta útil e de fácil utilização, que, num futuro próximo, seria recomendável a realização de mais estudos e artigos em Portugal. Igualmente, é aconselhável as instituições financeiras passarem a estruturar este método nas suas avaliações e análises, tal como, apresentarem os resultados nos relatórios e contas.

O estágio curricular foi muito vantajoso como primeira experiência profissional, possibilitando o aprofundamento de temáticas abordadas no mestrado de Análise Financeira. Dentro do setor da tesouraria, foi sempre cativante trabalhar com os colegas, possibilitando-me também o desenvolvimento das minhas *soft skills* (e.g. capacidade de trabalhar em equipa, organização, comunicação e empatia entre colegas de trabalho, etc). Acabei por ganhar gosto neste setor, porque consegui estar envolvida nos vários tipos de produtos financeiros que a CLF oferece.

Em conclusão, ao considerar o relatório de estágio curricular como trabalho final de mestrado, mostra-se ser vantajoso dado que, não só permite obter uma realidade empresarial, mas também possibilita a aquisição de certas habilidades e competências necessárias para me tornar uma pessoa qualificada e profissional. Além disso, estabelecer contatos com profissionais do setor e ampliar o currículo, mostrando interesse em entrar no mercado de trabalho.

6. Referências

- 10 ações para empresas diante de uma pandemia. (2020). Obtido de Deloitte: <https://www2.deloitte.com/br/pt/pages/about-deloitte/articles/10-acoes-empresas-pandemia.html>
- Abusharbeh, M. T. (2020). The financial soundness of the Palestinian banking sector: an empirical analysis using the CAMEL system. *Banks and Bank Systems*, 15(1), 85-97. doi:[http://dx.doi.org/10.21511/bbs.15\(1\).2020.09](http://dx.doi.org/10.21511/bbs.15(1).2020.09)
- Basset, W. F., Lee, S. J., & Spiller, T. P. (2015). Estimating changes in supervisory standards and their economic effects. *Journal of Banking & Finance*, 60(1), 21-43. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2015.07.010>
- Bersch, J., Degryse, H., Kick, T., & Stein, I. (2020). The real effects of bank distress: Evidence from bank bailouts in. *Journal of Corporate Finance*, 60(1), 1-20. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jcorpfin.2019.101521>
- Betz, F., Oprica, S., Peltonen, T. A., & Sarlin, P. (2014). Predicting distress in European banks. *Journal of Banking & Finance*, 45(1), 225-241. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2013.11.041>
- Bilgin, R., & Dinc, Y. (2019). Factoring as a determinant of capital structure for large firms: Theoretical and empirical analysis. *Borsa Istanbul Review*, 19(3), 273-81. doi:doi.org/10.1016/j.bir.2019.05.001
- BNP Paribas Factor. (2014). *Relatório e Contas de 2014*. Porto: BNP Paribas Factor.
- BNP Paribas Factor. (2015). *Relatório e Contas de 2015*. Porto: BNP Paribas Factor.
- BNP Paribas Factor. (2016). *Relatório e Contas de 2016*. Porto: BNP Paribas Factor.
- BNP Paribas Factor. (2017). *Relatório e Contas de 2017*. Porto: BNP Paribas Factor.
- BNP Paribas Factor. (2018). *Relatório e Contas de 2018*. Porto: BNP Paribas Factor.
- Bragg, S. (31 de Agosto de 2020). *Return on average assets*. Obtido de Accounting Tools: <http://www.accountingtools.com/>
- Bunea, O.-I., Corbos, R.-A., & Popescu, R.-I. (2019). Influence of some financial indicators on return on equity ratio in the Romanian. *Energy*, 189(1), 1-19. doi:<https://doi.org/10.1016/j.energy.2019.116251>
- Caixa Leasing e Factoring. (2014). *Relatório e Contas de 2014*. Lisboa: Caixa Leasing e Factoring.

- Caixa Leasing e Factoring. (2015). *Relatório e Contas de 2015*. Lisboa: Caixa Leasing e Factoring.
- Caixa Leasing e Factoring. (2016). *Relatório e Contas de 2016*. Lisboa: Caixa Leasing e Factoring.
- Caixa Leasing e Factoring. (2017). *Relatório e Contas de 2017*. Lisboa: Caixa Leasing e Factoring.
- Caixa Leasing e Factoring. (2018). *Relatório e Contas de 2018*. Lisboa: Caixa Leasing e Factoring.
- Caton, W. F. (6 de Janeiro de 1997). Uniform Financial Institutions Rating System. *Federal Register*, 62(3), pp. 752-757. Obtido de <https://www.fdic.gov/regulations/laws/federal/ufir.pdf>
- Check the financial health of your bank with these 8 ratios*. (1 de Abril de 2020). Obtido de The Economic Times: <https://economictimes.indiatimes.com/>
- Chena, Y., Zhanga, L., & Zhanga, L. (2013). Financial Distress Prediction for Chinese Listed Manufacturing Companies. *Procedia Computer Science*, 17(1), 678 – 686. doi:<https://doi.org/10.1016/j.procs.2013.05.088>
- Confirming*. (2020). Obtido de Banco Santander Totta: <https://www.santander.pt/empresas/tesouraria/pagamentos-cobrancas/confirming>
- Cost/income ratio*. (28 de Maio de 2018). Obtido de Money Week: <http://www.moneyweek.com/>
- Dai, W., Dong, Y., & Zhang, X. (2016). Competitive analysis of the online financial lease problem. *European Journal of Operational Research*, 250(3), 865–873. doi:doi.org/10.1016/j.ejor.2015.10.020
- Degl’Innocenti, M., Fiordelisi, F., & Trinugroho, I. (2020). Competition and stability in the credit industry: Banking vs. factoring industries. *The British Accounting Review*, 52(1), 1-15. doi:doi.org/10.1016/j.bar.2019.03.006
- Delen, D., Kuzey, C., & Uyar, A. (2013). Measuring firm performance using financial ratios: A decision tree approach. *Expert Systems with Applications*, 40(10), 3970-3983. doi:<https://doi.org/10.1016/j.eswa.2013.01.012>
- Demirhan, A. A., & Aldan, A. (2020). Financial constraints and firm employment: Evidence from Turkey. *Borsa Istanbul Review*, 1-11. doi:<https://doi.org/10.1016/j.bir.2020.07.003>

- Dhole, S., Mishra, S., & Pal, A. M. (2019). Efficient working capital management, financial constraints and firm value: A text-based analysis. *Pacific-Basin Finance Journal*, 58(1), 1-53. doi:<https://doi.org/10.1016/j.pacfin.2019.101212>
- Didier, T., Huneus, F., Larrain, M., & Schmukler, S. L. (2020). Financing firms in hibernation during the COVID-19 pandemic. *Journal of Financial Stability*, 53(1), 1-14. doi:doi.org/10.1016/j.jfs.2020.100837
- Factoring*. (2020). Obtido de Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting : <http://www.alf.pt/pt/factoring>
- Factoring*. (2020). Obtido de Portal da CLF: <http://www.clf.pt/Factoring/Pages/factoring.aspx>
- Falcão, J. (2014). *Reverse Factoring: A step forward in the supply chain finance*. (Dissertação de mestrado não publicada). Universidade Católica Portuguesa, Lisboa. Obtido de <https://repositorio.ucp.pt/bitstream/10400.14/26319/1/152412007%20Joana%20Falc%C3%A3o%20W.pdf>
- Financeira El Corte Inglés Portugal. (2016). *Relatório e Contas de 2016*. Lisboa: Financeira El Corte Inglés Portugal.
- Financeira El Corte Inglés Portugal. (2017). *Relatório e Contas de 2017*. Lisboa: Financeira El Corte Inglés Portugal.
- Financeira El Corte Inglés Portugal. (2018). *Relatórios e Contas de 2018*. Lisboa: Financeira El Corte Inglés Portugal.
- Financial Accounting Standards Board. (Fevereiro de 2016). Accounting Standards Update. *Leases (Topic 842)*, pp. 1-191. Obtido de https://www.fasb.org/jsp/FASB/Document_C/DocumentPage?cid=1176167901010&acceptedDisclaimer=true
- FINANFARMA Sociedade de Factoring. (2014). *Relatório e Contas de 2014*. Lisboa: FINANFARMA Sociedade de Factoring.
- FINANFARMA Sociedade de Factoring. (2015). *Relatório e Contas de 2015*. Lisboa: FINANFARMA Sociedade de Factoring.
- FINANFARMA Sociedade de Factoring. (2016). *Relatório e Contas de 2016*. Lisboa: FINANFARMA Sociedade de Factoring.
- FINANFARMA Sociedade de Factoring. (2017). *Relatório e Contas de 2017*. Lisboa: FINANFARMA Sociedade de Factoring.

- FINANFARMA Sociedade de Factoring. (2018). *Relatório e Contas de 2018*. Lisboa: FINANFARMA Sociedade de Factoring.
- Gomes, R. M. (2012). *Análise de Crédito a Instituições Financeiras: A Metodologia CAMELS* (Relatório de Estágio). Instituto Superior de Economia e Gestão, Lisboa. Obtido de <https://www.repository.utl.pt/bitstream/10400.5/10361/1/DM-RMMPG-2012.pdf>
- Hayes, A., & James, M. (23 de Agosto de 2020). *Dividend Payout Ratio*. Obtido de Investopedia: <https://www.investopedia.com/>
- Hull, J. C. (2018). *Risk Management and Financial Institutions* (5^o ed.). Hoboken, New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.
- Internacional Monetary Fund. (Março de 2006). Financial Soundness Indicators: Compilation Guide. Obtido de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fsi/guide/2006/index.htm>
- Jia, L., Xue, G., Fu, Y., & Xu, L. (2018). Factors affecting consumers' acceptance of e-commerce consumer credit service. *International Journal of Information Management*, 40(1), 103-110. doi:doi.org/10.1016/j.ijinfomgt.2018.02.002
- Jouida, S., & Hellara, S. (2018). Diversification and Target Leverage of Financial Institutions. *Journal of Multinational Financial Management*, 46(1), 11-35. doi:<https://doi.org/10.1016/j.mulfin.2018.06.001>
- Kenton, W. (7 de Abril de 2019). *Return On Average Equity (ROAE)*. Obtido de Investopedia: <http://www.investopedia.com/>
- Khojaa, L., Chipulub, M., & Jayasekerac, R. (2019). Analysis of financial distress cross countries: Using macroeconomic, industrial indicators and accounting data. *International Review of Financial Analysis*, 66(1), 1-12. doi:<https://doi.org/10.1016/j.irfa.2019.101379>
- Kupiec, P., Lee, Y., & Rosenfeld, C. (2017). Does bank supervision impact bank loan growth? *Journal of Financial Stability*, 48(1), 29-48. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jfs.2016.11.006>
- Lam, H. K., Zhan, Y., Zhang, M., Wang, Y., & Lyons, A. (2019). The effect of supply chain finance initiatives on the market value of service providers. *International Journal of Production Economics*, 216(1), 227-238. doi:doi.org/10.1016/j.ijpe.2019.04.031

- Leasing*. (2020). Obtido de Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting:
<http://www.alf.pt/pt/leasing>
- Lerskullawat, A. (2018). Financial development, financial constraint, and firm investment: Evidence from Thailand. *Kasetsart Journal of Social Sciences*, 40(1), 55-66. doi:<http://dx.doi.org/10.1016/j.kjss.2017.07.013>
- Manthoulis, G., Doumpos, M., Zopounidis, C., & Galariotis, E. (2019). An Ordinal Classification Framework for Bank Failure Prediction: Methodology and Empirical Evidence for US Banks. *European Journal of Operational Research*, 282(2), 786-801. doi:<https://doi.org/10.1016/j.ejor.2019.09.040>
- Mercedes-Benz Financial Services Portugal. (2014). *Relatório e Contas de 2014*. Sintra: Mercedes-Benz Financial Services Portugal.
- Mercedes-Benz Financial Services Portugal. (2015). *Relatório e Contas de 2015*. Sintra: Mercedes-Benz Financial Services Portugal.
- Mercedes-Benz Financial Services Portugal. (2016). *Relatório e Contas de 2016*. Sintra: Mercedes-Benz Financial Services Portugal.
- Mercedes-Benz Financial Services Portugal. (2017). *Relatório e Contas de 2017*. Sintra: Mercedes-Benz Financial Services Portugal.
- Mercedes-Benz Financial Services Portugal. (2018). *Relatório e Contas de 2018*. Sintra: Mercedes-Benz Financial Services Portugal.
- Merrill, T. W. (2020). The Economics of Leasing. *Journal of Legal Analysis*, 12(1), 221–272. doi:[doi:10.1093/jla/laaa003](https://doi.org/10.1093/jla/laaa003)
- Moore, T., & Shaddady, A. (2019). Investigation of the effects of financial regulation and supervision on bank stability: The application of CAMELS-DEA to quantile regressions. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 58(1), 96-116. doi:<https://doi.org/10.1016/j.intfin.2018.09.006>
- Non-Performing Asset*. (s.d.). Obtido de Corporate Finance Institute:
<http://www.corporatefinanceinstitute.com/>
- O que é e tipos de crédito*. (2020). Obtido de Banco de Portugal:
<https://clientebancario.bportugal.pt/pt-pt/o-que-e-e-tipos-de-credito>
- Pan, A., Xu, L., Li, B., & Ling, R. (2020). The impact of supply chain finance on firm cash holdings: Evidence from China. *Pacific-Basin Finance Journal*, 63(1), 1-19. doi:doi.org/10.1016/j.pacfin.2020.101402

- Parrado-Martínez, P. P.-M., Gómez-Fernández-Aguado, P., & Partal-Ureña, A. (2019). Factors influencing the European bank's probability of default: An application of SYMBOL methodology. *Journal of International Financial Markets, Institutions & Money*, 61(1), 223-240. doi:<https://doi.org/10.1016/j.intfin.2019.04.003>
- Phan, H. T., Anwar, S., Alexander, W. R., & Phan, H. T. (2019). Competition, efficiency and stability: An empirical study of East Asian commercial banks. *North American Journal of Economics*, 50, 1-17. doi:<https://doi.org/10.1016/j.najef.2019.100990>
- Pié, L., Bonillo, I., Barcelo, J., & Fabregat-Aibar, L. (2019). Analysis of some economic-financial ratios to analyse the financial crisis in five-star hotels in Barcelona and Madrid. *Intangible Capital*, 15(2), 99-113. doi:<https://doi.org/10.3926/ic.1361>
- Písař, P. (2019). European SMEs' value management based on controlling, financial analysis and ratios – empirical study. *Investment Management and Financial Innovations*, 16(4). doi:10.21511/imfi.16(4).2019.24
- Qehaja, A. B., & Ismajli, H. (2018). Financial Analysis as a Strategic Tool: The Case of SMEs. *Business: Theory and Practice*, 19, 186-194. doi:10.3846/btp.2018.19
- Rampini, A. A., Viswanathan, S., & Vuillemeys, G. (2020). Risk Management in Financial Institutions. *The Journal of Finance*, 25(2), 591-637.
- Sangmi, M., & Nazir, T. (2010). Analyzing Financial Performance of Commercial Banks in India: Application of CAMEL Model. *Pakistan Journal of Commerce and Social Sciences*, 4(1), 40-55.
- Sayaria, N., & Muganb, C. S. (2017). Industry specific financial distress modeling. *Business Research Quarterly*, 20(1), 45-62. doi:<https://doi.org/10.1016/j.brq.2016.03.003>
- Sayed, G. J., & Sayed, N. (2013). Comparative Analysis of Four Private Sector Banks as per CAMEL Rating. *Business Perspectives and Research*, 1(2), 31-46. doi:10.1177/2278533720130204
- Schauer, C., Elsas, R., & Breitkopf, N. (2019). A new measure of financial constraints applicable to private and public firms public firms. *Journal of Banking and Finance*, 101(1), 270-295. doi:<https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2019.01.008>
- Šimonová, J., Čentěš, J., & Beleš, A. (2019). Financial analysis of innovative forms of money. *Entrepreneurship and Sustainability Issues*, 7(1), 69-80. doi:[http://doi.org/10.9770/jesi.2019.7.1\(6\)](http://doi.org/10.9770/jesi.2019.7.1(6))

- Sung, H.-C., & Ho, S. J. (2019). Supply chain finance and impacts of consumers' sustainability awareness. *North American Journal of Economics and Finance*, 54(1), 1-11. doi:doi.org/10.1016/j.najef.2019.04.005
- Vantagens do Crédito.* (2020). Obtido de Portal da CLF: <http://www.clf.pt/Credito/Pages/Vantagens.aspx>
- Wanke, P., Azad, M. A., & Barros, C. P. (2016). Financial distress and the Malaysian dual banking system: A dynamic slacks approach. *Journal of Banking & Finance*, 66(1), 1-18. doi:https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2016.01.006
- Werner, R. A. (2014). How do banks create money, and why can other firms not do the same? An explanation for the coexistence of lending and deposit-taking. *International Review of Financial Analysis*, 36(1), 71-77. doi:https://doi.org/10.1016/j.irfa.2014.10.013
- What is a Short Term Loan?* (s.d.). Obtido de Corporate Finance Institute: <https://corporatefinanceinstitute.com/>
- Wu, J., Li, H., Zheng, D., & Liu, X. (2020). Economic uncertainty or financial uncertainty? An empirical analysis of bank risk-taking in Asian emerging markets. *Finance Research Letters*. doi:https://doi.org/10.1016/j.frl.2020.101542
- Zhang, D. (2020). How do firms overcome financial constraint anxiety to survive in the market? Evidence from large manufacturing data. *International Review of Financial Analysis*, 70(1), 1-11. doi:https://doi.org/10.1016/j.irfa.2020.101503
- Zhang, Y., Zhai, L., & Sun, H. (2018). Does the level of financial leasing matter in the impact of bank lending on economic growth: Evidence from the global market (2006-2016). *Finance Research Letters*, 30(1). doi:doi.org/10.1016/j.frl.2018.10.020

Anexo 1: Receitas com Juros

| Receitas com Juros | | | | | |
|--------------------|---------------|--------------|-----------------|--------------|---------------|
| | CLF | BNP | El Corte Inglés | FINANFARMA | Mercedes |
| 2014 | 66 267 161,00 | 9 758 357,07 | | 6 077 507,43 | 13 585 957,00 |
| 2015 | 60 233 605,00 | 5 639 548,20 | | 8 179 112,31 | 15 129 284,00 |
| 2016 | 56 553 158,00 | 4 838 990,57 | 1 528 754,25 | 7 723 700,09 | 16 682 052,00 |
| 2017 | 49 627 323,00 | 5 437 488,10 | 1 771 883,74 | 3 478 353,50 | 18 684 209,00 |
| 2018 | 46 049 489,00 | 6 140 221,00 | 1 818 572,31 | 3 565 471,62 | 20 925 998,00 |

Fonte: Relatórios e contas das instituições autorizadas pelo Banco de Portugal (2020).

Anexo 2: Produto Bancário

| Produto Bancário | | | | | |
|------------------|---------------|---------------|-----------------|--------------|---------------|
| | CLF | BNP | El Corte Inglés | FINANFARMA | Mercedes |
| 2014 | 44 521 617,00 | 14 032 813,50 | | 2 498 057,33 | 9 917 856,00 |
| 2015 | 25 798 273,00 | 9 906 114,06 | | 4 837 036,88 | 13 534 236,00 |
| 2016 | 24 823 774,00 | 9 064 147,21 | 3 648 950,04 | 5 087 584,13 | 16 831 750,00 |
| 2017 | 43 344 713,00 | 10 176 954,70 | 4 329 228,57 | 2 781 956,41 | 19 237 744,00 |
| 2018 | 47 020 820,00 | 11 174 630,00 | 5 185 326,93 | 3 326 863,30 | 21 723 108,00 |

Fonte: Relatórios e contas das instituições autorizadas pelo Banco de Portugal (2020).