

Diana Filipa Flório Batista

Rácios Financeiros e a Classificação do Cliente

Um estudo aplicado ao Millennium BCP

Relatório de Estágio
Coimbra, Fevereiro de 2016



UNIVERSIDADE DE COIMBRA



FEUC FACULDADE DE ECONOMIA
UNIVERSIDADE DE COIMBRA

Diana Filipa Flório Batista

Os Rácios Financeiros e a Classificação do Cliente

Um estudo aplicado ao Millennium BCP

Relatório de Estágio do Mestrado em Economia, na especialidade de Economia Financeira, apresentado à Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra para a obtenção do grau de Mestre

Orientadora: Professora Doutora Fátima Sol

Coimbra, 2016

Agradecimentos

É com muita satisfação que com o presente relatório termino mais uma etapa da minha vida. Quero agradecer a todos os que tornaram este relatório possível.

À Professora Doutora Fátima Sol, minha orientadora académica, muito obrigada, pela total disponibilidade em todas as fases do meu trabalho para ler o meu relatório e pelos seus conselhos dados que em tanto melhoraram o meu trabalho.

Ao meu tutor Dr. Luís Conceição por todos os conselhos dados durante o meu estágio que com toda a certeza me vão ser muito úteis na minha carreira profissional.

Ao resto da equipa do Millennium BCP empresas – Sucursal de Coimbra. À Dr.^a Eunice Mendes pela sua disponibilidade ao longo de todo o estágio, sempre preocupada em fornecer os manuais necessários à realização do meu relatório de estágio. Ao Dr. Francisco meu “vizinho” de secretária sempre bem-disposto e sempre pronto a ajudar. Ao Dr. Joaquim Lapo pela minha primeira visita a clientes. À Dr.^a Márcia Pereira pelo primeiro “swoc” que fiz “sozinha”. Ao Sr. Gil o meu principal ajudante nas primeiras semanas de estágio e a pessoa que mais me ajudou no que toca a telefonemas que não sabia tratar sozinha. Ao Sr. Paulo Xavier pela disponibilidade para me ensinar e esclarecer as minha dúvidas. A todos muito obrigada!

Para terminar, termino com o agradecimento às pessoas que mais me apoiaram neste processo. À minha mãe, ao meu pai, à minha irmã e a ti Jorge por nunca me terem deixado desistir nos momentos mais difíceis. À minha família, incluindo os meus bisavós e avô que me viram iniciar o meu curso há 5 anos atrás e tanto gostariam de estar presentes nesta fase da minha mas que o tempo não permitiu, obrigada!

Muito obrigada!

Resumo

Este relatório tem por objetivo traduzir os quatro meses do meu estágio curricular. Escolhi o tema *Os Rácios Financeiros e a Classificação de Clientes* com o objetivo de relacionar o relatório de estágio com a minha tarefa principal no estágio, que foi a captação de clientes.

Os bancos utilizam determinados rácios para classificarem os clientes e são grandes utilizadores da análise financeira para tomarem a decisão da atribuição ou não do crédito. Esta análise não é o único fator do qual depende a atribuição de crédito mas é um ponto fundamental da decisão. Na análise de crédito os indicadores mais utilizados são os rácios financeiros.

Este relatório vem ilustrar a relevância dos rácios financeiros nos procedimentos de atribuição de *rating* e de crédito.

Palavras-chave: Rácios; Crédito; Classificação do Cliente.

Abstract

The aim of this report is to translate the four months of my curricular internship. I chose the subject Financial Ratios and Clients' Rating with the purpose of relating my report with the main task of my internship, which was recruitment of new clients.

Banks use certain ratios to classify clients and they are big adepts of the financial analysis to decide whether to not they should give them credit. This analysis is not the only factor on which the credit allocation depends on but is a vital point of the decision. In the analysis of the credits, the most used indicators are the financial ratios.

This report illustrates the relevance of financial ratios in the procedures of rating and credit attribution.

Keywords: Ratios; Credit; Client Rating.

Índice

Introdução	1
Capítulo I - O estágio	3
I.1. Apresentação da entidade de acolhimento	3
I.2.A Organização Interna da Instituição	4
I.3. Caracterização da atividade do Millennium BCP	4
I.4.Caracterização atual do Millennium BCP empresas	7
I.5.Tarefas desenvolvidas	8
I.6.Captação de clientes	11
Capítulo II - Revisão da literatura	14
II.1. Breve história da Análise Financeira através dos rácios	14
II.2. <i>Rating</i> de crédito ou <i>Scoring</i> de crédito	17
II.3. Limitações dos rácios.....	18
Capítulo III - Análise Económico-Financeira	20
Capítulo IV - Estudo Empírico	24
IV.1. Caracterização da empresa em análise	24
IV.2. Análise da empresa	25
IV.3. Indicadores da empresa e o crédito	28
Análise Crítica	32
Conclusão	34
Bibliografia	36
Anexos	38
Anexo I	38
Anexo II	39
Figura I	39
Figura II	40
Figura III	41

Índice de Quadros

Quadro 1: Evolução das principais rúbricas do balanço (2010 – 2014)	5
Quadro 2: Evolução do Resultados Líquidos e Margem Financeira (2010 – 2014)	6
Quadro 3: Evolução do ROE e ROA (2010 – 2014)	7
Quadro 4: Valores aceitáveis dos indicadores	26
Quadro 5: Indicadores Sconforto	27
Quadro 6: Rácios Sconforto e Rácios da Média do Setor	28

Lista de siglas e acrónimos mais utilizados

AF – Autonomia Financeira

BCE – Banco Central Europeu

BCP – Banco Comercial Português

BES – Banco Espírito Santo

D&B – *Dun & Bradstreet*

EBIT – *Earnings Before Interest and Taxes*

EBITDA – *Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization*

FEUC – Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra

NIF – Número de Identificação Fiscal

PME – Pequenas e Médias Empresas

RAI – Resultado Antes de Impostos

RL – Resultados Líquidos

VN – Volume de Negócios

Introdução

O presente relatório de estágio constitui o trabalho final do Mestrado em Economia Financeira da Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.

O estágio curricular realizou-se no Millennium BCP empresas na sucursal de Coimbra, iniciado a 21 de Setembro de 2015 e concluído a 15 de Janeiro de 2016. Este período de estágio resultou em quatro meses de aprendizagem e consolidação dos conhecimentos adquiridos ao longo do meu percurso académico.

A decisão da realização de um estágio e respetivo relatório é resultado da ponderação de vários fatores, nomeadamente no que diz respeito à conjuntura económica caracterizada por um elevada taxa de desemprego. Assim sendo, optei pelo estágio, que me proporcionou uma excelente experiência profissional e ao mesmo tempo permitiu a elaboração de um trabalho teórico. Considero a experiência profissional uma grande vantagem para quem está tão perto de iniciar a sua vida profissional.

O setor bancário é desde sempre o meu local de eleição para realizar a minha carreira profissional. Além disso, o sistema bancário é um dos mais importantes setores na economia portuguesa e por isso privilegiei o estágio numa instituição bancária.

O Millennium BCP é o maior banco privado português e os seus funcionários são oriundos de diferentes bancos. Estas foram duas das razões pelas quais optei por estagiar no Millennium. Considero o facto de estagiar no maior banco privado português uma mais-valia para o meu percurso académico e profissional. Considero ainda uma vantagem para o banco e uma das razões para a minha decisão, que ele seja constituído por funcionários que foram “formados” em diferentes bancos, e assim sendo têm maneiras diferentes de olhar para uma dada realidade.

O Millennium BCP Empresas tem como objetivo principal conceder crédito aos seus clientes. Apesar de este ser o objetivo principal são vários os requisitos que o cliente tem que cumprir para que possa ser considerado um bom cliente, e assim se possa atribuir o crédito. Para perceber se o cliente cumpre estes requisitos, ou seja, para perceber a situação económica da empresa, o banco recorre a uma análise financeira. Esta análise tem como objetivo ter conhecimento da situação da empresa e antecipar o seu comportamento futuro.

O meu estágio foi dividido em três fases que correspondem respetivamente a: perceber a forma como funciona a sucursal, acompanhamento dos assistentes e

acompanhamento dos gestores. Simultaneamente, desenvolvi a tarefa de captação de clientes do primeiro ao último dia do estágio. Para conseguir relacionar na totalidade o meu relatório de estágio com o meu estágio, decidi assim relacionar os rácios do cliente (empresa) com a atribuição de *rating* de risco e de crédito.

Para conseguir prosseguir com o meu estudo realizei uma revisão da bibliografia. De toda a bibliografia que li optei por expor no meu relatório, os seguintes pontos: Breve história da evolução dos rácios, Sistemas de *Rating* ou *Scoring* de crédito e as limitações dos rácios. No ponto da história dos rácios irei expor cronologicamente a sua evolução, desde o seu primeiro registo de acordo com Horrigan (1968) e Emel *et al* (2013). Na segunda secção da revisão da bibliografia estão explicados uma série de artigos que explicam a evolução dos modelos de *rating* de crédito desde os modelos que não incluíam fatores não financeiros até aqueles que incluem, passando ainda pelo caso das empresas portuguesas. Terminando o capítulo da revisão da literatura com as limitações dos rácios, para demonstrar que apesar de ser um instrumento muito utilizado também tem limitações.

No que diz respeito ao meu estudo empírico vou analisar uma das empresas mais importantes da sucursal de Coimbra. Vou começar por apresentar a empresa, bem como o grupo económico em que se insere, e perceber através de rácios pertinentes a razão pela qual foi captada pelo banco (ou seja, o interesse que a empresa tem para o banco). E além disso relacionar os rácios recomendados pelo Instituto de Formação Bancária com a atribuição ou não do crédito. Os rácios utilizados no meu estudo empírico são calculados tendo por base valores reais da empresa, tornando assim o estudo mais interessante. É necessário ter em conta que o nome da empresa é fictício, devido ao sigilo bancário que, tanto eu como os funcionários do banco, estamos obrigados.

O presente trabalho está dividido em seis secções principais. A primeira apresenta o Millennium BCP Empresas como entidade de acolhimento, bem como as tarefas desenvolvidas durante o estágio. A segunda secção contém a revisão da literatura. A terceira secção, definida como a secção da análise económica e financeira, define os rácios que vou utilizar ao longo do meu estudo empírico. A quarta secção diz respeito ao estudo empírico. Na quinta e sexta secção são apresentadas respetivamente, a avaliação crítica do estágio, e as conclusões.

I - O estágio

I.1. Apresentação da entidade de acolhimento¹

O Banco Comercial Português é atualmente o maior banco privado em Portugal, sendo o segundo maior banco Português a seguir à Caixa Geral de Depósitos.

No ano de 2014 o Grupo está presente em Portugal, Polónia, Angola e Moçambique. Espalhados pelo universo Millennium estão 1373 sucursais, 17550 colaboradores e 5,5 milhões de clientes.

Em Portugal o Grupo tem uma quota de mercado de 16%. Conta com 695 sucursais, e com 7795 colaboradores, para dar resposta aos 2,3 milhões de clientes.

As operações em Portugal, no final de 2014, representavam 74% do total dos ativos, 77% do total de crédito de crédito a clientes e 75% do total de recursos de clientes.

No entanto, até chegar a esta posição, houve imensas modificações na sua constituição pelo que importa então conhecer a sua história.

O BCP surgiu em 1985, resultado da liberalização e desenvolvimento do mercado bancário português. Numa fase posterior, entre 1995 e 2000 o banco adquiriu três bancos domésticos, eram eles: Banco Português do Atlântico que era o maior banco português da altura (1995), Banco Mello (2000) e o Banco Pinto & SottoMayor (2000). Estas aquisições tinham como objetivo a consolidação para atingir massa crítica e aumentar quota de mercado. Durante esta época, quando já tinha atingido uma posição relevante, começou a apostar na estratégia da internacionalização (1998). A terceira fase foi caracterizada pela expansão para outros países como a Polónia e a Grécia, fazendo parcerias com grupos financeiros (Polónia) e com seguradoras (Grécia).

Entre 2005-2010 (quarta fase) ocorreu uma expansão internacional com uma marca única: Millennium.

¹ Nesta secção utilizam-se dados retirados dos seguintes documentos:

Relatório de Contas do Millennium BCP (2014);

Millennium bcp. (2015). A nossa história. Obtido em 6 de Outubro de 2015, de A história do Millennium BCP: <http://ind.millenniumbcp.pt/pt/Institucional/quemsomos/Pages/historia.aspx>;

Millennium bcp. (2015). Institucional. Obtido em 6 de Outubro de 2015, de Quem Somos?: <http://ind.millenniumbcp.pt/pt/Institucional/quemsomos/Pages/quem.aspx>;

Millennium bcp. (2015). Missão e estratégia. Obtido em 6 de Outubro de 2015, de Missão: <http://ind.millenniumbcp.pt/pt/Institucional/quemsomos/Pages/missao.aspx>;

Millennium bcp. (2015). Missão e estratégia. Obtido em 6 de Outubro de 2015, de Valores: <http://ind.millenniumbcp.pt/pt/Institucional/quemsomos/Pages/missao.aspx>;

Millennium bcp. (2015). Missão e estratégia. Obtido em 6 de Outubro de 2015, de Visão: <http://ind.millenniumbcp.pt/pt/Institucional/quemsomos/Pages/missao.aspx>;

A quinta e última fase é a que se prolonga até aos dias de hoje e tem como objetivo ser o banco de referência não só em Portugal mas também nos outros mercados onde está inserido. Esta fase é ainda marcada pelo processo de reestruturação que implica o desinvestimento de ativos não estratégicos.

I.2. A Organização Interna da instituição²

O organograma do modelo de governo corporativo da sociedade está representado no Anexo I. Como se pode visualizar o Millennium BCP, S.A. adota um modelo de administração e fiscalização monista, composto por um Conselho de Administração, que inclui a Comissão Executiva, uma Comissão de Auditoria e ainda um Conselho Estratégico Internacional, que tem por objetivo assegurar o desenvolvimento da estratégia de expansão internacional do Grupo.

Para conseguir uma melhor funcionalidade o Millennium BCP definiu diversos segmentos que resultaram em vários comités e subcomités. Esta segmentação tem como especial atenção o cliente, de modo a ajustar o tipo de ofertas de produtos e serviços ao cliente.

I.3. Caracterização da atividade do Millennium BCP

Neste ponto do meu relatório vou analisar algumas rubricas do balanço, dos resultados e alguns rácios. Todas as rubricas analisadas foram retiradas dos relatórios de Contas do Millennium BCP de 2010 a 2014.

No que diz respeito ao balanço as principais rubricas evoluem da seguinte forma³:

² Dados retirados do Relatório de Contas do Millennium BCP (2014)

³ Ver o Anexo II – Figura I para mais detalhes

Quadro 1 – Evolução das principais rúbricas do balanço (2010-2014)

	2010	2011	2012	2013	2014
Total do Ativo	98.547	93.482	89.744	82.007	76.361
Total do Passivo	92.935	89.108	85.744	78.731	71.374
Total dos Capitais Próprios	5.612	4.374	4.987	3.276	4.987

Milhões de euros
Elaboração Própria

Fonte: Relatórios de Contas Millennium BCP (2010-2014)

No que toca ao ativo total do Millennium, desde 2010 em que atingiu valores iguais a 98.547 Milhões de euros, que tem vindo a diminuir até 2014 onde igualou 76.361 Milhões de euros. A diminuição do crédito a clientes e a diminuição da carteira de títulos foram alguns dos motivos que levaram à diminuição do ativo.

O passivo total, tal como o ativo total, diminuiu desde 2010, onde atingiu o valor de 92.935 Milhões de euros, até 2014 onde iguala o valor de 71.314 Milhões euros. O valor do passivo total em 2014 espelha o decréscimo dos títulos de dívida emitidos, a redução dos depósitos de Bancos Centrais e de outras instituições de crédito, traduzindo a menor exposição ao financiamento do BCE e a diminuição dos passivos subordinados.

Os capitais próprios vêm a diminuir face a 2010. Em 2010 igualavam 5.612 Milhões de euros e em 2014 igualaram 4.987 Milhões de euros. Estes valores são influenciados pelo apuramento de resultados líquidos. O valor dos Capitais Próprios de 2014 é inferior ao valor de 2010 mas superior ao de 2013 (3.276 Milhões de euros), resultado do aumento de capital social e da evolução favorável das reservas de justo valor.

A evolução dos resultados líquidos e da margem financeira podem ser observados no Quadro 2:

Quadro 2: Evolução dos Resultados Líquidos e Margem Financeira (2010 – 2015)

	2010	2011	2012	2013	2014
Resultados Líquidos	344.5	-848.6	-1.219	-740	-227
Margem Financeira	1.516,8	1.579,3	998	848	1.116

Milhões de euros

Elaboração Própria

Fonte: Relatórios de Contas Millennium BCP (2010-2014)

Consultando os relatórios de contas do Millennium BCP, desde o ano de 2010, verifiquei que a última vez que houve resultados líquidos positivos foi em 2010. Estes valores refletem a conjuntura económica adversa em que vivemos. O Resultado Líquido de 2014 foi negativo em 227 Milhões de euros, o que é bom face ao pior resultado negativo 1.219.1 Milhões de euros (2012) mas ainda longe dos resultados líquidos no ano de 2010 (344.5 Milhões de euros). O Anexo II – Figura II apresenta a demonstração de resultados dos últimos anos, para mais detalhes.

Os resultados líquidos negativos que se verificaram nos anos seguintes a 2010 são o reflexo da atividade económica em Portugal e da crise da dívida soberana na área euro. A deterioração da atividade económica resulta na queda da procura interna e do investimento e no aumento do desemprego, afetando negativamente os níveis de confiança tanto a nível das empresas como das famílias.

A Margem Financeira tem vindo a diminuir desde 2010, com a exceção do ano de 2010 para 2011 em que a margem aumentou devido ao efeito das taxas de juro, diminuição de gastos administrativos e ao aumento do Volume de Negócio. A margem financeira em 2010 era de 1.517 Milhões de euros e em 2014 era igual a 1.116 Milhões de euros. Esta diminuição é resultado da diminuição do volume de negócios e da diminuição da procura de crédito pelas famílias e pelas empresas.

No ano de 2013, o Parlamento Europeu e o Conselho estabeleceram novas regras, de rácios de capital, para as instituições de crédito. As novas regras são as seguintes: Rácio CET1 (fundos próprios principais nível 1) mínimo de 7%, Rácio TIER1 mínimo de 8,5% e Rácio Total mínimo de 10,5%. Esta legislação tem um período de transição que se estende até ao final de 2017.

O ano de 2014 marcou o início da transição para o novo sistema prudencial. O Banco de Portugal para garantir uma transição correta para este novo sistema determinou que as

instituições de crédito têm que possuir um rácio CET1 não inferior a 7%, mesmo durante o período de transição (iniciando esta regra a 1 de Janeiro de 2014). Segundo o relatório de contas do Millennium BCP de 2014 o rácio CET1, igualou 12,0% em 31 de Dezembro de 2014, o que significa que cumpriu os requisitos exigidos.⁴

Quadro 3: Evolução do ROE e ROA (2010-2014)⁵

	2010	2011	2012	2013	2014
ROE	9,8%	-22%	-35,4%	-26,5%	- 6,5%
ROA	0,4%	-0,8%	-1,3%	-0,8%	-0,1%

Elaboração Própria

Fonte: Relatórios de Contas Millennium BCP (2010-2014)

No que toca à eficiência com que o banco está a utilizar os seus ativos, o Millennium atinge em 2014 um valor de ROE negativo igual a 6,5%. Esta instituição bancária não atinge valores positivos neste indicador desde 2010 em que teve 9,8%. Desde então este valor tem sido sempre negativo e o pior ano foi mesmo em 2012 onde atingiu valores de -35,4%. Desde 2012 até 2014 este valor tem vindo a evoluir favoravelmente apesar de ainda continuar em valores negativos.

Já no que diz respeito à rendibilidade do ativo este também atingiu os valores mais altos em 2014 (-0,1%), desde 2010 e à semelhança do ROE também não voltou a atingir valores positivos desde 2010. Em tudo semelhante ao ROE o ROA também atingiu o valor mais baixo em 2012 (-1,3%) vindo a melhorar desde aí.

Os resultados do Sistema Bancário deterioraram-se bastante durante o ano de 2014 devido ao caso BES. Caso deixássemos o BES “fora de contas” a rendibilidade do sistema bancário seria ligeiramente positiva. Ainda assim, um conjunto significativo de bancos continuou a apresentar rendibilidades negativas ou próximas de zero, onde se insere o Millennium BCP.

I.4. Caracterização atual do Millennium BCP empresas⁶

Em 2014, a atividade de concessão de crédito as empresas contribui negativamente para o resultado líquido com 116.5 milhões de euros e para os resultados globais do banco,

⁴ Dados retirados do Relatório de Contas do Millennium BCP (2014)

⁵ Ver o anexo II – Figura III para mais detalhes

⁶ Dados retirados do Relatório de Contas do Millennium BCP (2014)

essencialmente devido ao aumento das dotações para a imparidade e à diminuição da margem financeira.

A margem financeira em 2014 foi de 119.5 milhões de euros mais baixa que em 2013 ano em que foi igual a 129.1 milhões de euros. Isto reflete a diminuição da procura de crédito, que por sua vez se reflete no volume de negócios, e também os níveis das taxas de juro historicamente baixos.

Apesar dos resultados serem negativos, a rede empresas continuou a seguir as prioridades definidas. São elas: forte proximidade às empresas principalmente PME; o desenvolvimento de soluções financeiras ajustadas a cada empresa e apoio permanente às empresas nos segmentos em que mais precisam (por exemplo: gestão de tesouraria).

I.5. Tarefas desenvolvidas

O meu estágio, com o plano de tarefas previamente definido, foi realizado no Banco Comercial Português, S.A., na sucursal de empresas de Coimbra que se situa na área de empresas Centro.

O Millennium BCP possui três direções de empresas que dividem o país por zonas. A sucursal de empresas de Coimbra encontra-se na Direção de Empresas do Centro, sendo as outras duas direções responsáveis pelo Norte e Sul do país.

Tal como as Direções de Empresas também as próprias sucursais se encontram divididas por zona geográfica, neste caso por distrito. Devemos ter em conta que apesar da sucursal onde estagiei atuar na zona de Coimbra, pode ainda ter clientes de Aveiro e Leiria. Para os casos em que os clientes não pertencem ao distrito de Coimbra devemos ter uma “justificação” para que estes sejam acompanhados em Coimbra e não no distrito a que pertencem. Como por exemplo, o facto de os sócios pertencerem à nossa zona de atuação.

A Sucursal de Coimbra é composta por um diretor comercial, quatro gestores e dois assistentes. Apesar de estes serem os trabalhadores oficiais desta sucursal, há vários especialistas das mais variadas áreas que todas as semanas passam pelo menos um dia a trabalhar na sucursal, para esclarecer todas as dúvidas que os colaboradores dessa mesma sucursal tenham. O banco está muito bem apoiado em termos de especialistas das mais variadas áreas, e existe muita cooperação entre todos os colaboradores, o que explica muito dos resultados desta instituição.

Durante o meu estágio de quatro meses realizei e acompanhei diversas tarefas. Estas tarefas podem-se dividir em três partes: observação do funcionamento da sucursal, acompanhamento dos assistentes e acompanhamento dos gestores.

A minha primeira semana defino-a como sendo a primeira fase. Esta fase ficou marcada pela observação do modo como trabalha a sucursal. Os meus colegas de trabalho explicaram-me a oferta específica da sucursal para os seus clientes (empresas), sugeriram a leitura de manuais de competência operacionais e de *pricing*, e ainda a leitura do regulamento deontológico.

A segunda fase (com duração de aproximadamente duas semanas e meia) foi de acompanhamento ao trabalho dos dois assistentes da sucursal. Os assistentes realizam as tarefas mais operacionais como abertura de contas, atualização de dados, operações com letras, entre outras. Pelo que percebi durante o acompanhamento aos assistentes, estes estão numa fase de mudança de tarefas. Num passado recente, os assistentes estavam especializados em tarefas operacionais. Neste momento estão a “percorrer o caminho” da não especialização, ou seja, estão a caminhar no sentido de serem mais polivalentes. Estas duas semanas foram para mim muito importantes, uma vez que considero o sistema informático do Millennium um pouco complexo, e este tempo que passei com os assistentes foi bastante útil para aprender a funcionar com este sistema, e tirar todas as minhas dúvidas acerca do mesmo.

Na terceira fase foi definido que ficaria um dia com cada um dos quatro gestores que existem na sucursal. Esta rotina era alterada sempre que um gestor realizava algum processo que eu nunca tinha acompanhado, permitindo assim que o meu estágio curricular fosse ainda mais enriquecedor.

Os gestores têm tarefas rotineiras que são realizadas logo pela manhã. São exemplos dessas tarefas: analisar o mapa de descobertos autorizados e não autorizados, verificar os movimentos de valor mais significativo e validação ou não de transações que por eles têm que ser validadas para poderem ser realizadas (cheques sem validade, confirmação de assinaturas, etc).

Pelo que fui analisando durante o tempo que acompanhei o trabalho dos gestores, e ao contrário de muitas profissões, o dia do gestor pode ser planeado mas raramente este consegue cumprir o plano definido. O gestor está sempre a ser solicitado pelos clientes, quer telefonicamente quer por correio eletrónico, e normalmente são questões urgentes e têm que

ser resolvidas no momento. Quando isto acontece tudo o que o gestor está a fazer fica em *stand-by*.

As tarefas que ficam em *stand-by* normalmente são as tarefas que ocupam mais tempo ao gestor, como por exemplo: a formalização de propostas (chamados internamente de *swoc's*) de limites de crédito.

Do meu ponto de vista, alinhado com tudo aquilo que fui ouvindo ao longo do meu estágio, a função mais importante do gestor é visitar as empresas clientes. Uma frase que foi repetida inúmeras vezes durante estes quatro meses foi: “O negócio é feito na rua”. É dos clientes que se traz o negócio para a sucursal daí achar que o mais importante no dia-a-dia dos gestores diz respeito às visitas. Pela sua importância, o banco definiu um mínimo de visitas por semana. O gestor tem que realizar no mínimo cinco visitas por semana, o que equivale a uma visita por dia. Durante o meu estágio foi implementado um novo mapa, onde os gestores têm que relatar resumidamente o que fizeram na visita. Esse mapa é preenchido pelos gestores de todas as sucursais até às 17h de Sexta-feira. Segue posteriormente para níveis superiores, onde é analisado, e depois publicado para todas as sucursais à Quinta-feira da semana seguinte.

Existe uma ferramenta informática no banco chamada GPS Comercial que auxilia os gestores a organizarem as visitas a cliente. Esta ferramenta é útil na medida em que ordena os clientes por prioridade de visita e cria *leads*. Estas *leads* são oportunidades de potenciais negócios criadas pelo sistema informático e pelo departamento de marketing, que depois o gestor transforma ou não em oportunidades de negócio. Apesar de ser uma boa ferramenta o GPS comercial apresenta por vezes *leads* que não são realizáveis num determinado cliente, e então o gestor nesses casos “fecha” a *lead* (justificando que esta não é adequada ao cliente). Quando pelo contrário a *lead* é realizável no cliente o gestor transforma essa *lead* em oportunidade de negócio no GPS comercial.

A minha função principal foi a captação de clientes (que vou descrever no tópico seguinte). Esta função já tinha sido a função principal de dois outros estagiários anteriores, o que leva a que a maioria das empresas já tenha sido identificada pela sucursal como potenciais clientes. É óbvio que estão sempre a nascer novas empresas, mas o trabalho fica mais dificultado a cada estagiário que passa. Devido a este facto tive uma oportunidade que os outros estagiários tiveram em menor escala. Realizei várias visitas de rotina aos atuais/potenciais clientes do banco, com a maior parte dos gestores, onde aprendi bastante

sobre o negócio. Os outros estagiários só realizaram visitas a empresas que eles próprios tinham captado. Considero que neste aspeto fui bastante beneficiada em relação aos estagiários anteriores.

A captação de clientes assume um papel muito importante no banco de tal modo que os gestores têm um objetivo de quatro clientes novos por ano, e o cumprimento ou não deste objetivo vai contar para o Índice de Performance do Gestor e também da Sucursal.

O gestor na minha opinião pode ser definido como um colaborador que tem que ser muito autónomo na organização do seu dia-a-dia, de maneira a que possa ser o mais eficiente possível.

I.6. Captação de clientes

Como disse no tópico anterior a minha tarefa principal foi a captação de clientes.

Considero que o banco está muito bem servido em termos de ferramentas para que os gestores consigam atingir os objetivos. O banco desenvolveu no ano de 2015 uma nova ferramenta designada por “motor de captação”. Esta é uma ferramenta, como o nome indica de captação de clientes, criada pelo sistema informático e pelo departamento de marketing (recorrendo a relatórios da Informa D&B⁷, por exemplo). Estão incorporados nesta nova ferramenta todos os potenciais clientes que têm interesse para o banco, uma vez que os que não têm interesse foram previamente excluídos. O “motor de captação” torna o processo de captação mais célere.

Além da ferramenta descrita no parágrafo acima a sucursal onde estagiei já tinha à sua disposição uma base de dados organizada onde estão as empresas identificadas pela sucursal, ou seja, empresas que não são clientes mas já foram identificadas como potenciais clientes. Esta base de dados contém o NIF da empresa, Volume de Negócios, um campo para as observações onde são descritos todos os contactos feitos com o potencial cliente e o gestor a quem foi atribuído a empresa.

Esta ferramenta foi-me bastante útil na minha tarefa de captação de empresas, porque quando identificava uma empresa que tinha potencial para ser um bom cliente ia logo verificar se este cliente já tinha sido identificado. Caso já tivesse sido identificado verificava

⁷ Informa D&B – Empresa que oferece informação sobre o tecido empresarial. Tem um modelo de avaliação de risco (risco da DUN) que obedece aos critérios de classificação definidos a nível internacional pela D&B.

em que ponto de situação estava. Caso contrário, acrescentava-a a este ficheiro e iniciava o processo de captação da empresa.

O processo de captação (tal como me indicaram na sucursal) divide-se por etapas.

A primeira etapa entende-se como a procura de clientes. Pode ser realizada através da pesquisa nas listas de PME Líder/excelência, perguntando aos atuais clientes quais as empresas que o fornecem ou que são clientes, em artigos de jornais (como por exemplo As 1000 maiores empresa), entre outras formas. Seguidamente verifica-se se a empresa é cliente do banco. Caso não fosse verifica-se então o seu VN de negócios, que tem que se enquadrar no intervalo de 2,5 a 50 milhões de euros.

Esta tarefa tornou-se muito mais complicada do que aquilo que parecia ser ao início. E uma frase que ouvi muito durante o meu estágio e se aplica no seu todo à minha função é: “O mercado está escasso”. Isto é, o Millennium BCP empresas em Coimbra já tem uma grande quota de mercado, portanto muitas das empresas da zona centro já são clientes, e a maior parte das empresas que não são clientes estão fora do intervalo de Volume de Negócio (2,5 milhões de euros a 50 milhões de euros).

Feita a primeira etapa, temos que partir para a segunda etapa: a análise da empresa. Esta análise é feita com base no relatório da Informa D&B onde analisamos alguns fatores económico-financeiros importantes, como: Volume de negócios, Solvabilidade, Autonomia Financeira e o indicador de risco.

Mesmo depois da análise económico-financeira quem tem a última palavra é o diretor da sucursal. Caso este decida pela positiva sinalizamos então a empresa, o que corresponde à terceira etapa.

Depois de sinalizada a empresa, prosseguimos para o contacto (quarta etapa). Este contacto é realizado pelo telefone, mas muitas vezes acaba por ser impossível falar com a pessoa responsável pelo contacto com os bancos na empresa, e pedem para enviarmos um *e-mail*. Este primeiro contacto tem como objetivo marcarmos uma primeira reunião para apresentarmos a oferta de produtos do Millennium.

É uma etapa difícil que necessita de muita persistência, pois muitas empresas já trabalham com muitos bancos e dizem estar “bem servidas” e então não conseguimos cumprir o objetivo da marcação de uma reunião.

A quinta etapa acontece quando o(s) contacto(s) têm sucesso e conseguimos marcar a reunião. Esta reunião serve para conhecer a empresa bem como a sua necessidade de

financiamento de novos projetos, para assim conseguirmos apresentar produtos adequados à empresa.

Por último e para que este processo seja bem-sucedido a empresa terá que abrir conta no Banco.

Como expliquei nos parágrafos acima este é um processo muito extenso. A maioria das empresas não chega a abrir conta porque não corresponde aos critérios exigidos ao longo do processo.

II - Revisão de literatura

De acordo com (Neves, 2012) “a técnica mais utilizada pela análise financeira consiste em estabelecer relações entre contas e agrupamento de contas do balanço, da demonstração de resultados e da demonstração dos fluxos de caixa, ou ainda entre outras grandezas económico-financeiras”. Esta é a definição de “rácio”.

Vou começar por descrever a evolução da análise financeira através dos rácios baseando-me em Horrigan (1968) e em Emel *et al*, seguindo para o *rating score* e *scoring* do crédito e referindo por último as limitações dos rácios.

II.1. Breve história da Análise Financeira através dos rácios

Segundo Horrigan (1968), o primeiro registo da análise de rácios foi 300 A.C. no *Book V* onde Euclid's faz uma rigorosa análise das propriedades dos rácios. Contudo, a adoção dos rácios como uma ferramenta de análise financeira só ocorreu na segunda metade do século XIX.

Os desenvolvimentos mais importantes na análise de rácios deram-se no período anterior e durante a I Guerra Mundial. O aumento da variedade de rácios, surgimento de critérios absolutos e a necessidade de uma análise inter empresas (e conseqüente necessidade de critérios de rácios relativos) foram os desenvolvimentos desta época.

Segundo Horrigan, em 1912 Alexander Wall reagiu à aparente necessidade de um maior número de rácios e critérios relativos. Esta reação resultou em 1919 no *Study of Credit Barometrics*. Neste estudo elaborou uma compilação de empresas separando-as por localização geográfica e por tipo de negócio. Este estudo foi alvo de muitas críticas, mas foi historicamente importante porque popularizou o uso de diferentes tipos de rácios e utiliza critérios de rácios relativos.

No ano de 1919 a du Pont Company utiliza o sistema de rácios triangular para a avaliação dos resultados. O triângulo é constituído da seguinte forma: no topo encontra-se o ROE e na base *Profit Margin* e *Capital Turnover*.

O ROE é a Rendibilidade dos Capitais Próprios que traduz a capacidade de uma empresa gerar valor utilizando os seus próprios recursos. *Profit Margon* faz a comparação entre resultados líquidos e os proveitos totais que permite assim avaliar o peso que os custos têm

no Resultado Líquido. O *Capital Turnover* permite representar a capacidade de uma empresa utilizar os seus capitais próprios para gerar vendas.

Nos anos 30 foi dada especial atenção às bases empíricas na análise de rácios. Houve durante esta década dois desenvolvimentos significativos na análise de rácios, foram eles: a discussão da inclusão de um grupo de rácios eficientes na literatura e foram feitos estudos quanto à eficiência da capacidade dos rácios para a previsão de dificuldades nas empresas. De acordo com Horrigan, nesta década foram publicados vários estudos, pelos autores Foulke, Winakor e Smith, e Ramser e Foster. Essencialmente, Foulke publicou o grupo de rácios que se tornou numa série *standard* de rácios médios da indústria, e Winakor e Smith e Ramser e Smith concentraram-se no estudo da capacidade dos rácios preverem dificuldades nas empresas e concluíram que empresas com menores rácios são menos bem-sucedidas. Os três estudos referidos apresentam lacunas, mas são importantes na medida que contribuíram para o desenvolvimento da teoria da análise de rácios.

Na década de 40, continuou o desenvolvimento da análise de rácios. Os desenvolvimentos de forma direta culminaram no estudo de Merwin (1942). Este estudo analisou, para os seis anos anteriores, um número não especificado de rácios em empresas “contínuas” e “descontínuas” (empresas que entram em falência). Compara a média dos rácios de empresas “descontínuas” com os rácios “normais estimados” e conclui que há rácios muito sensíveis para prever a descontinuidade. Este estudo foi o primeiro estudo sofisticado da capacidade de previsão da análise de rácios e os seus resultados aparentam ser credíveis. A prática de utilizar um número de rácios para descrever certas características das empresas passou a ser habitual.

Segundo Emel *et al*, em 1966 Beaver analisou as capacidades de os rácios preverem a falência de empresas no período de 1954-1964 (10 anos) com a utilização da *Discriminant analysis* (DA). Utilizou rácios financeiros para desenvolver um indicador que diferencie entre firmas que entram em falência e as firmas que se mantêm saudáveis através da *univariate analysis techniques*. A abordagem *univariate* foi posteriormente melhorada e aumentada por Altman para *multivariate analysis*. Altman considera algumas variáveis em simultâneo e utiliza *multiple discriminant analysis* (MDA) argumentando que o MDA tem a vantagem de considerar as características inter-relacionadas e comuns para empresas relevantes.

De acordo com Emel *et al*, o estudo de Altman em 1968 teve como objetivo prever o risco futuro de falência de uma empresa com base em rácios financeiros. Ele conclui que o modelo de previsão funciona com mais precisão dois anos antes da falência, e a sua precisão vai diminuindo com o aumento do tempo antes da falência.

Nos últimos anos da década de 70 foram introduzidos os modelos Probit e Logic para prever a falência de uma empresa. Deram o contributo de se conseguir, com eles, calcular a probabilidade de falência de uma empresa

Nos anos seguintes a literatura foi enriquecida com várias técnicas de programação matemática.

De acordo com Emel *et al*, na década de 90 foi introduzido Análise Envoltória de Dados (DEA - *Data envelopment analysis*) para análise do *rating* de crédito. A DEA é basicamente uma técnica de programação matemática desenvolvida por Charnes, Cooper e Rhodes (1978) para avaliar a eficiência técnica relativa de unidades produtivas, chamadas de unidades tomadoras de decisão (DMUs - *decision making units*), comparando entidades que realizam tarefas semelhantes e se diferenciam pela quantidade de recursos utilizados (*inputs*) e de bens produzidos (*outputs*). Concetualmente, a DEA compara e identifica as “melhores práticas” de um conjunto de observações escolhido. Depois de identificar essas práticas, é estabelecida a fronteira de eficiência. Uma vantagem de DEA é utilizar dados reais da amostra para obter a fronteira de eficiência e a unidade da amostra é avaliada sem informações *a priori* sobre quais os *inputs* e *outputs* mais importantes no processo de avaliação. Baseado em DEA o resultado de desempenho fornece um valor. Este valor varia entre 0 e 1. Se for menor que 1 DMUs é considerado ineficiente pois está aquém da fronteira de eficiência. Se for igual a 1 DMUs está localizado na fronteira de eficiência. Pode-se dizer que este valor mede o risco de crédito relativo a empresas pertencentes ao portfólio de um banco.

Yeh ainda na década de 90, foi dos primeiros pesquisadores a combinar DEA com análise de rácios financeiros. Yeh utilizou a DEA para avaliar o desempenho do banco. O estudo demonstra que a DEA, em conjunto com a análise de rácios financeiros, permitem que os analistas tomem conhecimento sobre as estratégias operacionais financeiras dos bancos.

II.2. *Rating* de crédito ou *Scoring* de crédito

Para avaliar o risco das empresas clientes os bancos comerciais utilizam diversos *ratings* para classificar os seus clientes consoante o seu desempenho financeiro. O *rating* de crédito é considerado um desenvolvimento do modelo de Altman.

No estudo de Emel, Oral, Reisman, Yolalan (2003) os autores atualizam o sistema de avaliação e a análise feita para classificar os clientes. Utilizam uma metodologia baseada em DEA e aplicada a 82 empresas que fazem parte da carteira de um dos maiores bancos comerciais da Turquia. O DEA utiliza rácios financeiros e sintetiza assim o desempenho da empresa num indicador de eficiência designado por *credibility rating*. Através dos resultados, que foram validados por várias análises e pela opinião de especialistas, concluíram que o DEA era uma nova ferramenta para avaliar a qualidade de crédito das empresas.

Iazzolino, Bruni e Beraldi (2013), utilizaram o DEA e o *rating* de crédito (baseado em fatores financeiros) para calcular a eficiência de uma amostra de empresas Italianas que manufacturam couro e empresas da indústria grossista. Foi encontrado neste artigo uma relação positiva entre eficiência (calculada através de *inputs* e *outputs* (produtividade) estritamente relacionados com a fiabilidade do crédito da empresa) e o *rating* de crédito o que indica que a eficiência pode ser utilizada como um índice que nos dá um aviso prévio no que diz respeito à solidez financeira de uma empresa. A eficiência é uma maneira melhor de verificar a solvabilidade da empresa, pois é calculada mais simplificada que o *rating* de crédito.

Grunert, Norden e Weber (2004) realizam o primeiro artigo que explora a função dos factores não financeiros no *rating* de crédito e para isso analisam os ficheiros de crédito dos maiores bancos Alemães. Os autores constroem 3 modelos e são estimados por uma regressão Probit. Os três modelos são os seguintes: Modelo 1 – tem como variável dependente o indicador de situações de incumprimento (DEF) e como variável independente o *rating* de crédito obtido através de fatores financeiros; Modelo 2 – tem como variável dependente o indicador de situações de incumprimento (DEF) e como variável independente o *rating* de crédito dado por variáveis não financeiras e o Modelo 3 que tem como variável dependente o DEF e como variável independente o *rating* obtido através de fatores financeiros e não financeiros. Estes três modelos são avaliados quanto à sua capacidade de ajuste e quanto à precisão na previsão de incumprimentos através de: McFadden's R^2 , Brier

Score, percentagem de observações classificadas corretamente e taxas de erro tipo I (medem a percentagem de observações classificada como “cumpridoras” e atualmente são “incumpridoras”) e tipo II (observações classificadas como “incumpridoras” e atualmente são “cumpridoras”). Os resultados revelam que o uso combinado de fatores financeiros e não financeiros tem uma previsão mais precisa de situações de incumprimento do que o uso individual de um destes tipos de fatores. No entanto, não podem afirmar que a sua introdução representa uma vantagem líquida pois só foram analisados os benefícios e não os custos de aquisição e processamento de fatores não financeiros.

No caso de Portugal Soares (2006) e Bonfim (2006), nos seus artigos tentaram encontrar indicadores que fossem capazes de diferenciar empresas que, junto do sistema bancário português, não irão cumprir com as responsabilidades do crédito e as que irão cumprir.

Soares (2006), utiliza informação financeira individual das empresas para desenvolver um modelo de risco de crédito para essas mesmas empresas. Chegou à conclusão que quanto mais elevados forem os rácios de liquidez e rendibilidade das empresas menos probabilidade têm de não cumprirem com as responsabilidades do crédito. Conclui ainda que, empresas com maior endividamento têm mais tendência a passarem por episódios de incumprimento de crédito.

Bonfim (2006), também chegou à conclusão que a informação financeira individual das empresas influencia o incumprimento das responsabilidades de crédito. Acrescenta ainda a ideia de que, se aos modelos for acrescentado variáveis macroeconómicas estes terão resultados melhorados.

II.3. Limitações dos rácios

Neves (2012) alerta para o facto de que os rácios que se utilizam com frequência para quase todos os fins, têm vantagens, mas também têm algumas limitações.

Segundo Neves (2012), algumas das limitações são:

- Não têm em consideração fatores qualitativos;

- Ausência de uma definição homogénea a nível nacional e muito menos a nível internacional de cada rácio;
- Têm por base valores contabilísticos passíveis de distorções;
- Um rácio individual não nos “diz” nada por si mesmo, necessita sempre de ser comparado no seu contexto;
- A comparação de rácios entre empresas do mesmo setor, ou com média de setor pode ser falseada pelas diferenças das práticas contabilísticas das empresas;
- A análise de rácios baseada em dados publicados e a sua comparação com a empresa assenta na pesquisa de conhecimento sobre o passado.

III - Análise Económico-Financeira de empresas

De acordo com o Instituto de formação Bancária (IFB) (2014), os seguintes indicadores servem de base para a análise económico-financeira realizada às empresas que solicitam crédito ao Millennium BCP: Autonomia Financeira, Endividamento, Cobertura dos Encargos Financeiros pelo EBITDA, Liquidez reduzida, Cobertura do Passivo pelo EBITDA, Concentração de clientes, rubricas “outros/outras”, Rendibilidade Operacional do Ativo e Grau de Alavancagem Financeira.

Os indicadores são:

Autonomia Financeira

$$AF = \frac{\textit{Capitais Próprios}}{\textit{Ativo}}$$

Evidencia o peso que os capitais próprios têm no financiamento da atividade. Quanto mais elevado for este valor melhor, mas em termos práticos inúmeras atividades não poderiam decorrer se não fossem fortemente financiadas pelo passivo. Como tal, refere-se 30% como um valor genérico e global, mas que deverá servir de referência para que se possa entender que, valores abaixo deste, são indício de maior vulnerabilidade a terceiros, e/ou menor envolvimento dos detentores de capital no seio do financiamento desta empresa.

Endividamento

$$\textit{Endividamento} = \frac{\textit{Passivo}}{\textit{Ativo}}$$

Esta relação indica qual o peso que o passivo da empresa tem no financiamento do investimento, face ao total do financiamento da empresa (Capitais Próprios + Passivo). Sugerem um limite de 70% como aceitável (ainda que seja sujeito a revisão para alguns setores). Uma empresa que esteja endividada em mais de 70% dificilmente poderá vir a ser ainda mais financiada, a menos que se alterem os moldes do financiamento. Para diferentes setores, em diferentes momentos da economia, este valor será diferente.

Cobertura dos encargos financeiros pelo EBITDA

$$\text{Cobertura enc fin pelo EBITDA} = \frac{\text{EBITDA}}{\text{Encargos Financeiros de Financiamento}}$$

Este rácio inclui, como próprio nome indica, o EBITDA que significa *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization*.

Quanto mais acima de 1 estiver este rácio, mais conforto a empresa tem para assumir o presente serviço de dívida e se necessário permitir mais financiamentos, e com eles mais encargos financeiros. De uma forma genérica acima de 4,00 este rácio é aceitável. Se este valor for inferior a 1 significa que os resultados antes dos impostos já são muito negativos.

Liquidez Reduzida

$$L. Reduzida = \frac{\text{Ativo corrente} - \text{Inventários}}{\text{Passivo Corrente}}$$

O valor deste indicador não deve ser inferior a 1, mas certos setores caracterizam-se por este indicador ser consideravelmente abaixo dessa referência, e estarem saudáveis, mesmo assim. Quanto mais o valor for superior a 1, maior o fundo de maneo e maior o conforto para a gestão financeira da empresa, e para aqueles que a financiam no curto prazo.

Cobertura do Passivo pelo EBITDA

$$\text{Cobertura do Passivo pelo EBITDA} = \frac{\text{Passivo}}{\text{EBITDA}}$$

Este indicador dá a ideia de quanto tempo seria necessário para liquidar todo o passivo com os EBITDA. Logo, quanto mais reduzido melhor.

Concentração de Clientes

Uma empresa que tenha um cliente principal que possua 25% ou 30% do volume de faturação, não apresenta este particular risco, uma vez que todos os outros clientes

contribuem com valores menores para a faturação. Uma concentração superior a 50% é de risco considerável e superior a 66% é um risco muito elevado.

Rubricas “Outros/Outras”

As rubricas “outros/outras” são por natureza residuais. Se estas rubricas assumirem mais de 5% na estrutura é indício que não são assim tão residuais, e se existirem casos em que os valores sejam superiores a 10%, devem ser alvos de uma análise mais detalhada.

Rendibilidade Operacional do Ativo – ROI

$$ROI = \frac{EBIT}{Ativo}$$

Este é um indicador de “força do negócio”, sem incluir efeitos de alavancagem financeira. Onde o EBIT significa *Earnings Before Interests and Taxes*. É decomposto em:

$$1) \frac{EBIT}{Vendas} \quad e \quad 2) \frac{Vendas}{Ativo}$$

1) Representa a rendibilidade operacional das vendas que permite analisar a força do negócio pela perspetiva da “margem”;

2) Utilizado para analisar como esta rentabilidade foi influenciada pela perspetiva de “massificação, ou rotação”.

Quanto mais acima de 10% mais forte será o indicador, será médio entre 5% e 10% e fraco abaixo deste limite.

Grau de Alavancagem Financeira

$$\text{Grau de Alavancagem Financeira} = \frac{Ativo * EBIT}{Capitais Próprios * RAI}$$

É preferível que o rácio apresentado, onde RAI significa os resultados antes de impostos, seja muito próximo de 1. Quando isto se verifica estamos perante atividades com

baixa dependência da alavancagem para gerar resultados, e estas atividades são preferíveis. A alavancagem é gerado pelo efeito conjugado destes dois elementos: Endividamento (quanto maior mais potencial alavancagem financeira) e Peso dos Encargos Financeiros (quanto maior, menor a alavancagem conseguida).

IV - Estudo Empírico

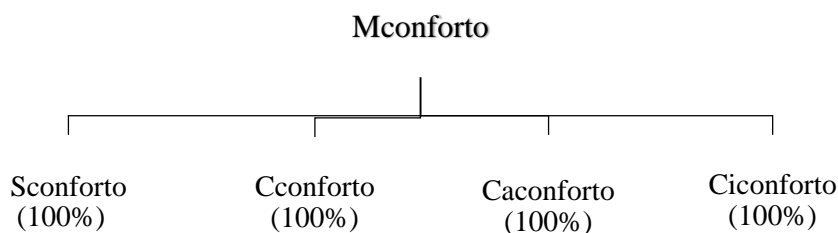
Com o meu estudo empírico pretendo relacionar os rácios financeiros com a classificação do cliente e com a atribuição ou não de crédito. Utilizando uma tabela base que está disponível na sucursal onde estive a estagiar vou tentar perceber o porquê de esta empresa ser considerada uma empresa sólida. Seguidamente calcularei os rácios indicados pelo Instituto de Formação Bancária para concluir através deles, se seria atribuído um crédito à empresa em análise.

IV.1. Caracterização da empresa em análise

Escolhi uma empresa do grupo Mconforto para analisar uma vez que é um dos grupos mais “mediáticos” da sucursal. Este grupo é referido em quase todas as reuniões, e em termos de Volume de Faturação é dos maiores grupos da sucursal.

O nome deste grupo é fictício uma vez que todos os colaboradores do banco são obrigados a sigilo bancário. Apesar de colocar nomes fictícios às empresas do grupo e ao grupo os valores que apresentarei em seguida são verdadeiros e retirados dos relatórios de contas das empresas do grupo Mconforto.

O grupo tem a seguinte estrutura (elaboração própria):



O grupo Mconforto, como se pode verificar é então constituído por quatro empresas: Sconforto, Cconforto, Caconforto, Ciconforto, sendo que cada uma destas é detida a 100% pela Mconforto.

A empresa Cconforto foi criada no final da década de 60 na zona de Lisboa, tendo como objetivo a produção e comercialização de materiais de conforto (como por exemplo poltronas). Por volta do ano de 2010 a empresa foi deslocalizada para Coimbra.

A empresa Sconforto foi fundada na década de 80 no distrito de Coimbra. Esta empresa tem apresentado um crescimento constante e sustentado ao longo dos anos, fruto da diversificação dos produtos, e sobretudo, numa aposta constante na qualidade e inovação. Dedicar-se atualmente e em exclusivo ao fabrico de outros materiais de conforto com uma quota de exportação superior a 80%. A empresa emprega mais de 1000 trabalhadores sendo a maior parte altamente qualificados. A empresa vende para uma grande cadeia de distribuição há mais de 10 anos o que impulsionou o seu crescimento e internacionalização.

Caconforto nasceu no início da década de 90 no Distrito de Coimbra e o seu objeto social era o fabrico de mobiliário diverso. Por volta do ano de 2006, a empresa começa também a dedicar-se ao fabrico de cascos em madeira para material de conforto. Desde então vem progressivamente largando a fabricação de mobiliário e dedicando-se exclusivamente à produção de cascos e muito recentemente à fabricação de bases para os materiais de conforto.

Ciconforto foi fundada já depois do ano de 2010, tendo como objeto social a transformação de fibra *polyester*.

Escolhi para a minha análise a empresa Sconforto pois é a empresa que dentro do grupo tem um maior volume de negócios.

IV.2. Análise da empresa Sconforto

Nesta primeira fase vou recorrer a um conjunto de indicadores que nos ajudam a perceber a classificação dos clientes e a perceber o porquê destes terem sido captadas pelo banco.

Como expliquei, o processo de captação passa também por analisar o relatório da Informa D&B e há valores para os quais o banco se encontra interessado em captar uma empresa. Recorrendo a informações do Millennium BCP as empresas com interesse para captar respeitam o quadro 4. Este quadro apresenta valores aceitáveis para os indicadores que o banco utiliza para definir a atratividade das empresas⁸:

⁸ Quadro realizado pelo anterior estagiário e validado posteriormente pelo diretor da sucursal.

Quadro 4: Valores aceitáveis dos indicadores

Indicadores	Valor Mínimo	Valor Máximo
VN	2.500.000,00€	50.000.000,00€
Taxa de Crescimento VN	-5%	-
Resultados Líquidos	10.000,00€	-
Taxa de Crescimento RL	-5%	-
EBITDA	20.000,00€	-
Taxa de Crescimento do EBITDA	-3%	-
Indicador de Solvabilidade⁹	15%	-
Indicador de AF¹⁰	15%	-
Valor Financiamentos obtidos	0€	-
Indicador de Risco – DUN	1	4

Fonte: Millennium BCP empresas

O Volume de Negócios (VN) é um fator importante uma vez que a sucursal de empresas de Coimbra só recebe empresas que tenham VN superiores a 2,5M€ e inferiores a 50M€.

A taxa de crescimento do VN também é importante pois fornece a informação de como a empresa está a evoluir. É conveniente para a empresa que este indicador tenha uma evolução positiva, uma vez que, este indicador tem influência no *rating* da empresa. Empresas que tenham interesse em captar têm valores superiores a -5% neste indicador.

Quanto aos Resultados Líquidos o banco considera que uma empresa que não apresente este indicador positivo tem pouco interesse em ser captada. Assim definiram o valor mínimo de 10 000€ e para o crescimento deste indicador definiram um mínimo de -5%.

O indicador EBITDA demonstra a eficiência financeira da empresa. É conhecido como um indicador importante para avaliar a qualidade do desempenho operacional da empresa. Tendo em consideração os factos referidos, foi definido um valor mínimo aceitável para este indicador de 20 000 € e para a sua taxa de crescimento de -3%.

O rácio de solvabilidade é importante para o banco na medida em que traduz a capacidade da empresa cumprir as responsabilidades assumidas. A estabilidade financeira

⁹ *Indicador de Solvabilidade* = $\frac{\text{Capital Próprio}}{\text{Passivo}}$

¹⁰ *Indicador de AF* = $\frac{\text{Capital Próprio}}{\text{Ativo}}$

varia positivamente com este indicador, isto é quanto maior for este indicador maior é a estabilidade financeira da empresa. Assim sendo, fixaram um valor mínimo aceitável de 15%.

O valor do indicador de autonomia financeira reflete a dependência da empresa face a capitais alheios. Este indicador mede a percentagem do ativo que está a ser financiado exclusivamente através de capitais próprios. Quanto mais baixo for este indicador maior é a dependência da empresa face a capitais alheios. O valor mínimo admissível para este rácio é de 15%.

O indicador do valor dos financiamentos obtidos é importante, uma vez que, o objetivo da sucursal é dar crédito às empresas. Este indicador dá-nos a ideia de quanto crédito a empresa tem na banca.

O indicador de risco da DUN é retirado de relatórios da Informa D&B que, como já referi na secção I.6., tem um modelo de avaliação de risco. O indicador varia entre 1 e 4, sendo que o risco 1 é o mais baixo e é atribuído a empresas com uma posição de crédito e solidez financeira incontestável e o risco 4 é atribuído a todas as empresas com fragilidades financeiras¹¹. Este indicador tem grande relevância na análise da empresa, por exemplo, uma empresa que possua risco DUN 4 está automaticamente excluída do processo de captação.

A Sconforto possui os seguintes indicadores no Relatório de Contas de 2014:

Quadro 5 – Indicadores Sconforto

Indicadores	Valor
VN	49 630 830,61€
Taxa de crescimento VN	13,91%
Resultados Líquidos	749 687
Taxa de Crescimento RL	130,09%
EBITDA	2 124 526,31€
Taxa de Crescimento do EBITDA	15,37%
Indicador de Solvabilidade	25,35 %
Indicador de AF	20,22%
Valor Financiamentos obtidos	12 364 449,04€
Indicador de Risco - DUN	1

Elaboração Própria

¹¹ Fonte: Dun & Badstreet. (2015). *Dun & Bradstreet Classificação (Rating)*. Obtido em 20 de Novembro de 2015, de O Código de Condição ou Indicador de Risco: <https://www.dnbla.com/pt/dnb-rating>

Comparando os valores desta empresa com os do quadro anterior, percebemos então que Sconforto corresponde a todos os critérios exigidos. Sendo assim esta empresa tem interesse para o banco e seguiu o processo que já expliquei de captação (na secção de Captação de clientes) até se tornar cliente.

Executado o processo de captação a empresa tornou-se cliente do banco ficando atribuído um grau de risco que significa que a empresa é uma empresa sólida.

IV.3 - Indicadores da empresa e o crédito

Nesta parte do meu trabalho vou calcular os indicadores recomendados pelo Instituto de Formação Bancária para a empresa Sconforto e para o setor. O objetivo é confrontar os valores aconselhados pelo IFB com o processo de atribuição ou não do crédito. Durante o desenvolver do trabalho tive sempre em conta que os rácios indicados têm as limitações e vantagens que referi na revisão da literatura, e por isso não são os únicos fatores a contribuir para a decisão do crédito. Devem também ser enquadrados no setor de atividade das empresas em questão.

Deste modo, calculei os indicadores indicados pelo IFB para o setor, e para a empresa em análise, e obtive os seguintes resultados:

Quadro 6 – Rácios Sconforto e Rácios da Média do Setor

Rácios	Sconforto	Média do Setor
Autonomia Financeira	20,22%	28,51%
Endividamento	79,78%	71,49%
Cobertura dos encargos Financeiros com EBITDA	4,50	3,77
Liquidez Reduzida	0,36	1,31
Cobertura do Passivo pelo EBITDA	11,95	10,27
Concentração de clientes	< 50%	< 50%
Rúbricas Outros/Outras	-	-
ROI	3,63%	0,76%
GAF	8,36	-2,44
EBITDA	2 124 526,31	2 143 888,87
EBIT	1 154 984,95	233059,95

Elaboração Própria

A Autonomia Financeira como recomendado pelo IFB deve atingir valores superiores a 30%. Como apresentado no quadro 6, tanto a empresa como o setor em que esta se insere não cumprem este requisito. O setor do mobiliário do conforto provavelmente não conseguiria existir se não fosse fortemente financiado.

No que toca ao indicador endividamento a recomendação é de que este não deve ser superior a 70%. Tanto a média do setor como a Sconforto ultrapassam este limite, sendo que a empresa em análise apresenta um valor superior à média do setor. Isto poderá querer dizer que esta empresa dificilmente terá mais financiamentos.

Em relação aos resultados que se obtém calculando a cobertura dos encargos financeiros pelo EBITDA conclui-se que a Sconforto fica bem classificada, uma vez que tem um valor superior ao considerado aceitável pelo IFB. No que diz respeito ao setor, este não atinge o valor recomendado (superior a 4) mas como está acima de 1 e muito próximo de 4, posso concluir então que a média do setor tem conforto para assumir os seus financiamentos e os encargos que destes decorrem.

No que diz respeito à Liquidez Reduzida o IFB recomenda valores superiores a 1. A média do setor cumpre este requisito ao contrário da empresa em análise. Este setor, como tem uma liquidez reduzida superior a 1, tem então um maior fundo de maneo. A Empresa encontra-se muito distante do valor pretendido, mas como se pode perceber pelos rácios que a levaram a ser captada e pelo grau de risco atribuído, esta é uma empresa que está saudável mesmo com este rácio de liquidez reduzida.

A cobertura do passivo pelo EBITDA tem resultados semelhantes para a média do setor e para a Sconforto. Tanto a empresa como o setor demoram mais de 10 anos a liquidar o seu passivo com os EBITDA.

No que toca à concentração de clientes nem a média do setor nem a empresa em análise ultrapassam os 25% de concentração. Estão, então dentro dos limites para este indicador.

O resultado da rendibilidade operacional do ativo não é favorável para a empresa e muito menos para a média do setor. Dado que os dois resultados são inferiores a 5% significa que o indicador de força de negócio é fraco. Mas comparando a média do setor com o valor da empresa percebemos que a Sconforto tem um valor bastante superior ao do setor, o que quer dizer que para o setor em que se insere a empresa está bem classificada quanto à força de negócio.

O grau de alavancagem financeira (GAF) para a Sconforto é positivo e igual a 8,36 enquanto que a média do setor tem GAF negativa em 2,43. É preferível atividades com baixíssima alavancagem financeira, ou seja, muito próxima de 1. No caso em análise a empresa tem um GAF superior a 1, isto quer dizer que é favorável, o capital alheio está a contribuir para gerar um retorno adicional. No caso da média do setor por ser negativa significa que tem uma alavancagem financeira desfavorável uma vez que o capital alheio está a gastar o património líquido. Este resultado é tão distinto da empresa para a média do setor devido à grande diferença do EBIT e à média do setor ter resultados antes de impostos negativos.

No que toca às rubricas “outros/outras” a empresa Sconforto e a média do setor onde se insere correspondem, tanto ao nível do balanço como da demonstração dos resultados, aos critérios. Ou seja, têm sempre valores inferiores a 5%. Não se tornando assim uma preocupação, pois, são mesmo de natureza residual.

A Sconforto não tem, na maioria dos rácios, valores correspondentes aos indicados pelo IFB. No entanto, se fizermos uma comparação com o setor percebemos que a média do setor também não cumpre alguns dos requisitos. Quando analisamos o primeiro quadro (relativo à captação de clientes) percebemos que a empresa teve um enorme interesse em ser captada e quando captada foi-lhe atribuído um *rating* excelente o que nos leva a concluir que, apesar dos rácios que acabei de expor, a empresa é uma empresa sólida.

Se a direção de crédito do Millennium BCP só tivesse em conta o resultado destes indicadores provavelmente a questão de um novo financiamento teria que ser ponderado, devido ao seu endividamento, autonomia financeira, entre outros. Para a direção de crédito interessam estes rácios mas não só. Interessa também a informação qualitativa da empresa, que se traduz nos conhecimentos que os analistas possuem relativamente aos seus clientes, sócios, gerentes, administradores, ao setor e às operações da empresa. Interessa ainda a classificação que tem, proveniente da direção de *rating* quanto ao risco da empresa que estão a avaliar.

Concluindo, provavelmente um novo financiamento seria aprovado. Em consequência do bom *rating*, do excelente grupo económico em que está inserida e também dos rácios que calculei. Apesar de alguns dos rácios não estarem dentro dos limites pretendidos pelo IFB podemos constatar que, comparativamente com a média do setor, na maioria dos rácios calculados estão melhor ou muito próximos. O que leva a concluir que o

setor do mobiliário de conforto caracteriza-se por ter rácios um pouco diferentes dos mais comuns. No próprio manual do IFB está referido que vários setores se caracterizam por ter valores um pouco fora dos limites estabelecidos.

Ao calcular estes rácios temos logo ideia se um crédito vai ser ou não aprovado. Existe o quadro inicial disponível para formarmos uma ideia sobre se o cliente tem interesse para o banco em ser captado. E se a este quadro forem adicionados os rácios que calculei, ficamos logo com a ideia se um crédito iria ser aprovado ou não. Dado que o objetivo do Millennium BCP empresas é conceder crédito, creio que seria uma ferramenta bastante útil. Teríamos um quadro “dois em um”, perceberíamos se o cliente tinha interesse para o banco e se haveria oportunidades de novos financiamentos.

Análise Crítica do Estágio

O estágio no Millennium BCP empresas foi muito importante para o meu percurso académico, ainda que não tenha sido a minha primeira experiência na área da banca foi muito enriquecedora para este meu percurso que está agora numa fase de conclusão.

Durante estes quatro meses de estágio foi tempo de consolidar, testar e desenvolver conhecimentos trazidos da licenciatura e da parte letiva do mestrado. Apesar das dificuldades, o tempo de estágio constitui uma aprendizagem contínua.

Como estagiei no Millennium BCP Empresas tive a oportunidade de conhecer pormenorizadamente as empresas situadas na área atribuída à sucursal de Coimbra, bem como visitar algumas delas e perceber “no terreno” as dificuldades que as empresas estão a passar na atualidade e as estratégias que estão a aplicar para as superar. É como passar para a realidade aquilo que ouvimos nas aulas, achei esta experiência muito interessante e enriquecedora.

Tenho que referir que todas as disciplinas que frequentei foram importantes para a minha formação académica mas algumas delas foram muito importantes para o meu estágio. Direito Financeiro, Economia da Instituições e Sistemas Financeiros e Economia Financeira e do Risco foram as disciplinas mais importantes para o meu estágio uma vez que me deram um conhecimento mais detalhado sobre o Sistema Financeiro.

Durante o meu estágio no Millennium BCP Empresas tive oportunidade de assistir a boas práticas e a aspetos que estão menos bem. As visitas a clientes em que o gestor se faz acompanhar pelo diretor da sucursal ou até mesmo pelo diretor coordenador é na minha opinião um exemplo de uma boa prática, faz com que o cliente fique satisfeito com o banco pois transmite-lhe a ideia que é importante para a instituição. Considero que o trabalho dos estagiários está muito relacionado com a captação de mercado, e dado que o mercado está a ficar escasso sugiro que o próximo estágio tenha um plano de estágio diferente.

As questões que fazem um resumo muito geral de todo o estágio, dizem respeito às principais dificuldades, o principal contributo para a instituição e às competências adquiridas ao longo do meu percurso. Nos próximos parágrafos vou responder de forma sucinta a essas perguntas fazendo assim um balanço do meu estágio.

As principais dificuldades começaram logo na primeira semana, e relacionam-se com o sistema informático. O sistema informático utilizado pelos bancos (digo isto porque já

passei por dois bancos) é muito complexo e difícil para quem entra no banco, por exemplo, contém um código ou mais para realizar determinada tarefa.

Considero que o meu maior contributo foi a minha principal tarefa, ou seja, a captação de clientes. Não tive sucesso em todas as empresas identificadas mas “ em dez empresas identificadas aparece uma com interesse para o banco”. Ouvi esta frase muitas vezes e depois de passar por quatro meses de captação de clientes considero que descreve muito bem este processo. O meu maior obstáculo nesta minha tarefa foi esta já ter sido desenvolvida por estagiários anteriores. Deixo também o contributo do presente relatório, mais propriamente no capítulo do estudo empírico, onde deixo claro os valores aconselháveis para determinados rácios que pode vir a ser um instrumento bastante interessante para não só avaliarem a possível aprovação do crédito como o interesse do cliente em ser captado.

Conclusão

Com este relatório tive como objetivo perceber como os rácios financeiros influenciam a classificação e posteriormente a atribuição ou não do crédito ao cliente. Devemos ter presente que a importância dos rácios tem vindo a crescer ao longo do tempo, tornaram-se muito importantes na análise de crédito. Para explorar melhor o meu tema decidi utilizar informação acerca de uma empresa cliente da sucursal do Millennium BCP Empresas onde estagiei.

No que toca à classificação de clientes utilizei uma tabela de rácios disponível na sucursal para perceber a classificação atribuída à empresa em estudo. Analisando todos os rácios da tabela percebi que a empresa se situa muito acima do mínimo desejado o que resulta na sua boa classificação.

Já no que diz respeito à atribuição de crédito utilizei os rácios aconselhado pelo Instituto de Formação Bancária para avaliar a empresa bem como o setor onde está inserida. Depois dos rácios calculados conclui-se que um novo financiamento à empresa teria que ser ponderado, pois o valor da maioria dos rácios não segue o aconselhado pelo IFB.

Como concluí no parágrafo acima, um novo financiamento deve ser ponderado. Para fazer essa ponderação devemos também ter em conta factos importantes para a análise de crédito como os clientes, sócios, gerentes, administradores, setor e as operações da empresa.

Com este relatório desenvolvi em muito o meu conhecimento de rácios. Ao realizar a pesquisa para a revisão da literatura, fiquei com um conhecimento mais aprofundado em relação à evolução dos rácios e posteriormente ao seu desenvolvimento para modelos de *rating* e *scoring* de crédito. Percebi ainda que apesar de serem um instrumento que se utiliza com muita frequência têm vantagens e limitações como tantos outros.

Ao longo destes quatro meses a minha tarefa principal foi a captação de clientes. Considero uma mais-valia para quem me suceder nesta tarefa, ou até mesmo para a sucursal, utilizar os valores já estipulados na tabela que utilizei (para perceber a classificação do cliente) acrescentando os valores aconselhados pelo IFB. Assim percebemos logo no processo de captação se a empresa em questão vai corresponder ao objetivo da sucursal que é o de conceder crédito.

Foram quatro meses de muita aprendizagem, onde analisei centenas de empresas sempre na perspetiva de serem futuros clientes da sucursal. Para analisar as empresas recorri

a relatórios da Informa D&B, devido à grande quantidade de relatórios analisados desenvolvi fortemente a minha capacidade analítica.

Depois deste estágio sinto que estou mais preparada para o início da minha carreira profissional. Foi ótimo para a minha formação perceber, na medida que o tempo de estágio o permitiu, como funciona uma instituição bancária com as características do Millennium BCP.

Bibliografia

- Banco Comercial Português, S.A. (2010) *Relatório e Contas*. Porto: Banco Comercial Português, S.A.
- Banco Comercial Português, S.A. (2011) *Relatório e Contas*. Porto: Banco Comercial Português, S.A.
- Banco Comercial Português, S.A. (2012) *Relatório e Contas*. Porto: Banco Comercial Português, S.A.
- Banco Comercial Português, S.A. (2013) *Relatório e Contas*. Porto: Banco Comercial Português, S.A.
- Banco Comercial Português, S.A. (2014) *Relatório e Contas*. Porto: Banco Comercial Português, S.A.
- Bonfim, Diana (2006) “Factores determinantes do risco de crédito: O contributo de características das empresas e da envolvente macroeconómica” *Relatório de Estabilidade Financeira do Banco de Portugal (2006)*. 143-160.
- Dun & Badstreet. (2015). *Dun & Bradstreet Classificação (Rating)*. Obtido em 20 de Novembro de 2015, de O Código de Condição ou Indicador de Risco: <https://www.dnbla.com/pt/dnb-rating>
- Emel, A. B.; Oral, M. ;Yolalan, R. (2003) “A credit scoring approach for the commercial banking sector” *Socio-Economic Planning Sciences*. 37, 103-123.
- Grunert, J.; Norden, L.; Weber, M. (2005) “The role of non-financial factors in internal credit ratings” *Journal of Banking & Finance*. 29, 509-531.
- Horrigan, J.O. (1968) “A Short History of Financial Ratio Analysis” *The Accounting Review*. 284-294.
- Iazzolino, G.; Bruni, M. E.; Beraldi, P. (2013) “Using DEA and financial ratings for credit risk evaluation: an empirical analysis” *Applied economic Letters*. 20(14), 1310-1317.
- Instituto de Formação Bancária (2014) “Análise Económico-Financeira de Empresas”. *Não disponível*.
- Millennium bcp. (2015). *A nossa história*. Obtido em 6 de Outubro de 2015, de A história do Millennium BCP: <http://ind.millenniumbcp.pt/pt/Institucional/quemsomos/Pages/historia.aspx>

Millennium bcp. (2015). *Institucional*. Obtido em 6 de Outubro de 2015, de Quem Somos?: <http://ind.millenniumbcp.pt/pt/Institucional/quemsomos/Pages/quem.aspx>

Millennium bcp. (2015). *Missão e estratégia*. Obtido em 6 de Outubro de 2015, de Missão: <http://ind.millenniumbcp.pt/pt/Institucional/quemsomos/Pages/missao.aspx>

Millennium bcp. (2015). *Missão e estratégia*. Obtido em 6 de Outubro de 2015, de Valores: <http://ind.millenniumbcp.pt/pt/Institucional/quemsomos/Pages/missao.aspx>

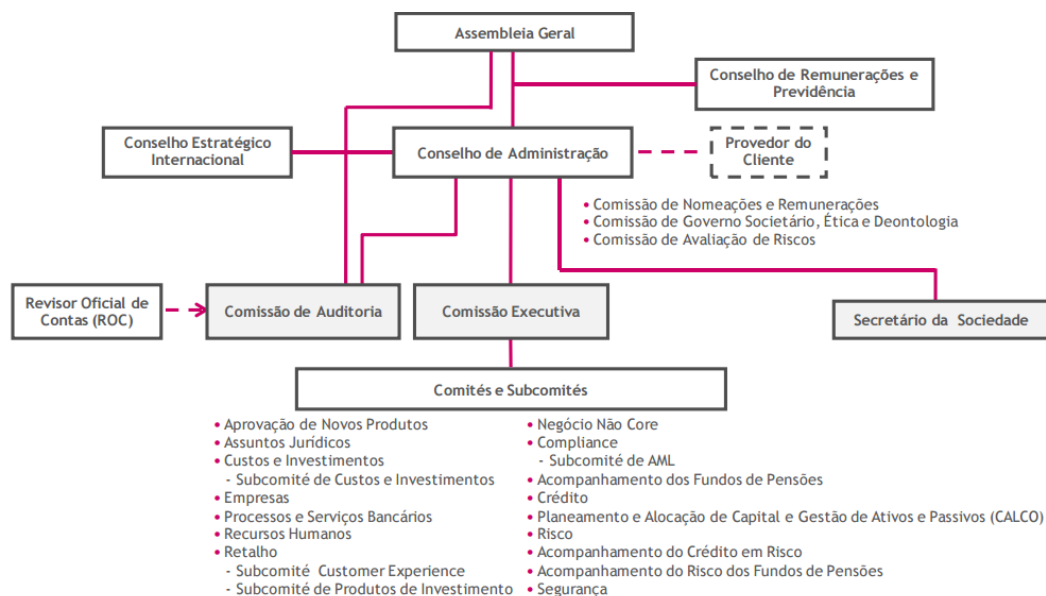
Millennium bcp. (2015). *Missão e estratégia*. Obtido em 6 de Outubro de 2015, de Visão: <http://ind.millenniumbcp.pt/pt/Institucional/quemsomos/Pages/missao.aspx>

Neves, J. C. (2012) *Relato e Análise Financeira – Uma Visão Integrada de Gestão* (7.^a Edição). Alfragide: Texto Editores, Lda

Soares, Maria Clara (2006) “Modelação de um indicador de notação da qualidade de crédito de sociedades não financeiras – Um estudo preliminar fundado na análise discriminante” *Relatório de Estabilidade Financeira do Banco de Portugal* (2006). 161-177.

Anexos

Anexo I - Organograma modelo de governo corporativo da sociedade



Fonte: Relatório de Contas de 2014 (Millennium BCP, 2014)

Anexo II

Figura I - Balanço Agregado

BALANÇO AGREGADO EM 31 DE DEZEMBRO				Milhões de euros
	2014	2013	2012	Var. % 14/13
ATIVO				
Disponibilidades e aplicações em Bancos Centrais e instituições de crédito	3.959	5.234	6.298	-24,4%
Crédito a clientes	53.686	56.802	62.618	-5,5%
Ativos financeiros detidos para negociação	1.674	1.290	1.691	29,8%
Ativos financeiros disponíveis para venda	8.263	9.327	9.223	-11,4%
Ativos financeiros detidos até à maturidade	2.311	3.110	3.569	-25,7%
Investimentos em associadas	323	579	517	-44,1%
Ativos não correntes detidos para venda	1.622	1.506	1.284	7,7%
Outros ativos tangíveis, <i>goodwill</i> e ativos intangíveis	1.008	984	885	2,5%
Ativos por impostos correntes e diferidos	2.440	2.222	1.789	9,8%
Outros ⁽¹⁾	1.074	953	1.870	12,8%
TOTAL DO ATIVO	76.361	82.007	89.744	-6,9%
PASSIVO				
Depósitos de Bancos Centrais e outras instituições de crédito	10.966	13.493	15.266	-18,7%
Depósitos de clientes	49.817	48.960	49.404	1,8%
Titulos de dívida emitidos	5.710	9.411	13.863	-39,3%
Passivos financeiros detidos para negociação	953	870	1.393	9,6%
Passivos subordinados	2.026	4.361	4.299	-53,6%
Outros ⁽²⁾	1.902	1.636	1.519	16,3%
TOTAL DO PASSIVO	71.374	78.731	85.744	-9,3%
CAPITAIS PRÓPRIOS				
Capital	3.707	3.500	3.500	
Titulos próprios	(14)	(23)	(14)	-40,4%
Prémio de emissão	-	-	72	
Ações preferenciais	171	171	171	
Outros instrumentos de capital	10	10	10	
Reservas de justo valor	107	22	2	
Reservas e resultados acumulados	458	(357)	850	-228,3%
Resultado líquido do período atribuível aos Acionistas do Banco	(227)	(740)	(1.219)	-69,4%
TOTAL DOS CAPITAIS PRÓPRIOS ATRIBUÍVEIS AOS ACIONISTAS DO BANCO	4.213	2.583	3.372	63,1%
Interesses que não controlam	774	693	628	11,8%
TOTAL DE CAPITAIS PRÓPRIOS	4.987	3.276	4.000	52,2%
TOTAL DO PASSIVO E CAPITAIS PRÓPRIOS	76.361	82.007	89.744	-6,9%

(1) Inclui Ativos com acordo de recompra, Derivados de cobertura, Propriedades de investimento e Outros ativos.

(2) Inclui Derivados de cobertura, Provisões, Passivos por impostos correntes e diferidos e Outros passivos.

Fonte: Relatório de Contas Millennium BCP (2014)

Figura II – Análise trimestral dos resultados

Milhões de euros

	2014					2013	2012
	1.º trim.	2.º trim.	3.º trim.	4.º trim.	Total		
MARGEM FINANCEIRA	236	260	295	325	1.116	848	998
Outros proventos líquidos							
Rendimentos de instrumentos de capital	3	2	0	0	6	4	4
Comissões líquidas	165	177	165	175	681	663	655
Resultados em operações financeiras	112	63	182	85	442	264	437
Outros proventos de exploração líquidos	(15)	62	(14)	(22)	11	(72)	(48)
Resultados por equivalência patrimonial	13	10	5	8	36	62	56
TOTAL DE OUTROS PROVENTOS LÍQUIDOS	278	314	339	245	1.176	921	1.103
PRODUTO BANCÁRIO	514	574	634	570	2.292	1.769	2.101
Custos operacionais							
Custos com o pessoal	160	163	155	158	636	767	751
Outros gastos administrativos	108	114	110	117	448	460	502
Amortizações do exercício	16	16	17	17	66	68	68
TOTAL DE CUSTOS OPERACIONAIS	284	293	281	292	1.150	1.295	1.321
Resultado operacional	230	281	353	278	1.143	474	781
Imparidade							
Do crédito (líquida de recuperações)	192	180	503	232	1.107	821	970
De outros ativos e outras provisões	59	55	29	66	209	466	350
RESULTADO ANTES DE IMPOSTOS	(21)	46	(179)	(20)	(173)	(813)	(539)
Impostos							
Correntes	33	30	26	13	101	116	81
Diferidos	(38)	(22)	(199)	60	(199)	(326)	(213)
RESULTADO APÓS IMPOSTOS DE OPERAÇÕES EM CONTINUAÇÃO	(16)	38	(6)	(93)	(76)	(602)	(407)
Resultado de operações descontinuadas ou em descontinuação	0	(33)	0	(7)	(41)	(45)	(730)
RESULTADO APÓS IMPOSTOS	(16)	5	(6)	(100)	(117)	(647)	(1.137)
Interesses que não controlam	25	27	29	28	110	94	82
RESULTADO LÍQUIDO ATRIBUÍVEL AOS ACIONISTAS DO BANCO	(41)	(22)	(36)	(128)	(227)	(740)	(1.219)

Fonte: Relatório de Contas Millennium BCP (2014)

Figura III – Síntese de Indicadores

	2014	2013	2012	2011	2010	Var. % 14/13
BALANÇO						
Ativo total	76.361	82.007	89.744	93.482	98.547	-6,9%
Crédito a clientes (líquido) ⁽¹⁾	53.686	56.353	58.415	63.046	68.604	-4,7%
Recursos totais de clientes ⁽¹⁾	64.739	64.260	63.936	60.950	62.302	0,7%
Recursos de balanço de clientes ⁽¹⁾	52.593	52.392	52.545	49.846	47.937	0,4%
Depósitos de clientes ⁽¹⁾	49.817	48.595	46.181	44.308	42.204	2,5%
Crédito total, liq./Depósitos de clientes ⁽²⁾	108%	117%	128%	145%	164%	
Crédito total, liq./Depósitos de clientes ⁽¹⁾	109%	117%	128%	143%	-	
Capitais próprios atribuíveis aos Acionistas do Banco e Passivos subordinados	6.238	6.945	7.671	4.973	7.153	-10,2%
RENDIBILIDADE						
Produto bancário	2.292	1.769	2.101	2.311	2.902	29,6%
Custos operacionais	1.150	1.295	1.321	1.465	1.543	-11,2%
Imparidades e Provisões	1.316	1.287	1.319	1.730	941	2,3%
Impostos sobre lucros						
Correntes	101	116	81	66	54	-12,7%
Diferidos	-199	-326	-213	-495	-40	
Interesses que não controlam	110	94	82	86	59	17,5%
Resultado líquido atribuível a Acionistas do Banco	-227	-740	-1.219	-849	344	
Rendibilidade dos capitais próprios médios (ROE)	-6,5%	-26,5%	-35,4%	-22,0%	9,8%	
Resultado antes de impostos e interesses que não controlam/Capitais próprios médios ⁽²⁾	-5,1%	-24,9%	-31,5%	-27,3%	10,6%	
Rendibilidade do ativo médio (ROA)	-0,1%	-0,8%	-1,3%	-0,8%	0,4%	
Resultado antes de impostos e interesses que não controlam/Ativo líquido médio ⁽²⁾	-0,3%	-1,0%	-1,4%	-1,2%	0,4%	
Taxa de margem financeira	1,6%	1,1%	1,3%	1,7%	1,7%	
Produto bancário/Ativo líquido médio ⁽²⁾	2,8%	2,1%	2,3%	2,4%	3,0%	
Rácio de eficiência ⁽²⁾⁽⁴⁾	51,7%	66,5%	62,6%	57,8%	54,1%	
Rácio de eficiência – atividade em Portugal ⁽⁴⁾	53,7%	80,9%	68,9%	60,2%	48,0%	
Custos com o pessoal/Produto bancário ⁽²⁾⁽⁴⁾	28,6%	36,8%	35,5%	32,2%	29,0%	
QUALIDADE DO CRÉDITO						
Crédito vencido há mais de 90 dias/Crédito total	7,3%	7,1%	5,8%	4,2%	3,0%	
Crédito com incumprimento/Crédito total ⁽²⁾	9,6%	9,2%	8,1%	6,2%	4,5%	
Crédito com incumprimento, liq./Crédito total, liq. ⁽²⁾	3,8%	3,7%	1,9%	1,4%	1,2%	
Crédito em risco/Crédito total ⁽²⁾	12,0%	11,9%	13,1%	10,1%	7,1%	
Crédito em risco, liq./Crédito total, liq. ⁽²⁾	6,3%	6,6%	7,2%	5,5%	4,0%	
Imparidade do crédito/Crédito vencido há mais de 90 dias	83,1%	80,1%	92,7%	115,0%	109,4%	
Custo do risco	194 p.b.	137 p.b.	157 p.b.	186 p.b.	93 p.b.	
CAPITAL ⁽⁵⁾						
Rácio common equity tier I (CRD IV/CRR phased-in)	12,0%					
Rácio common equity tier I (CRD IV/CRR fully-implemented) proforma ⁽⁶⁾	8,9%					
Fundos próprios ⁽⁷⁾	5.800	6.421	6.773	5.263	6.116	
Ativos ponderados pelo risco ⁽⁸⁾	42.376	43.926	53.271	55.455	59.564	
Rácio Core Tier I (Basileia II) ⁽²⁾		13,8%	12,4%	9,3%	6,7%	
Rácio Core Tier I EBA		10,8%	9,8%	-	-	
Rácio de adequação de fundos próprios de base (Basileia II) ⁽²⁾		12,9%	11,7%	8,6%	9,2%	
Rácio de adequação de fundos próprios (Basileia II) ⁽²⁾		14,6%	12,7%	9,5%	10,3%	
AÇÃO BCP						
Capitalização bolsista (ações ordinárias)	3.561	3.279	1.478	980	2.732	8,6%
Resultado líquido por ação básico e diluído ajustados (euros)	-0,005	-0,022	-0,058	-0,031	0,020	
Valores de mercado por ação (euros) ⁽⁹⁾						
Máximo	0,1406	0,1060	0,0692	0,2270	0,3207	
Mínimo	0,0650	0,0447	0,0307	0,0374	0,2020	
Fecho	0,0657	0,0966	0,0435	0,0509	0,2020	

Fonte: Relatório de contas Millennium BCP (2014)