



UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA

Gestão de Risco de Crédito

Abordagem ao *rating* interno do Banco Santander Totta

Trabalho Final na modalidade de Relatório de Estágio apresentado à
Universidade Católica Portuguesa
para obtenção do grau de mestre em Gestão

por

Gonçalo Maximiano Ferreira Veloso

sob orientação do
Professor Doutor Paulo Alves

Católica Porto Business School
Março/2016

Agradecimentos

Aos meus pais, agradeço por tudo que sempre me proporcionaram; por todo o contributo e dedicação no meu desenvolvimento educacional, intelectual e cultural; por todo o apoio e compreensão, sobretudo nesta fase da minha vida.

À minha namorada, que durante este período de trabalho me ajudou através de críticas construtivas. Agradeço as suas palavras de confiança, o seu carinho e admiração que sempre demonstrou e que funcionam como uma grande fonte de motivação para mim.

À minha irmã e amigos, agradeço por enriquecerem o meu quotidiano, a minha experiência académica; agradeço a dedicação e companheirismo que me transmitiram e por tudo o que passámos juntos durante tantos anos.

Ao meu orientador Prof. Dr. Paulo Alves, que desde logo demonstrou grande disponibilidade para me orientar neste trabalho. Agradeço o seu aconselhamento pertinente e adequado, o seu valoroso contributo e a sua orientação que permitiram enriquecer o projeto ao longo deste período.

A toda a estrutura do BST, pela oportunidade concedida de realizar o estágio no Porto e em Lisboa, dando-me a conhecer áreas e realidades de trabalho distintas. Agradeço a forma como me acolheu e por todo o conhecimento transmitido, que contribuiu para que este período fosse realmente proveitoso e construtivo. Agradeço às equipas com quem tive o prazer de trabalhar, que me ajudaram a obter os recursos necessários para a elaboração deste relatório e pela atenção que tiveram comigo e com os meus compromissos fora do âmbito do estágio.

Resumo

A gestão de risco assume-se como uma problemática nuclear para as instituições financeiras, sendo que não nos devemos referir apenas à eliminação pura do risco, mas sim ao seu controlo. De facto, já Wriston (1999) referia que “All of life is the management of risk, not its elimination”.

Este relatório tem como objetivo analisar a eficácia do *rating* interno na antecipação e mitigação dos diferentes riscos, em particular do risco de crédito que tem subjacente a probabilidade de incumprimento dos compromissos financeiros de uma entidade. A temática da análise e avaliação das empresas clientes do Banco Santander Totta é sustentada essencialmente em Relatórios&Contas e informações internas, sendo abordada através de um caso de um cliente que permitirá apresentar as diferentes funções de um gestor de risco na elaboração do *rating* interno, bem como constatar os parâmetros essenciais para a análise e valoração interna de um cliente. Com base nos mesmos, decorre uma análise crítica à temática sustentada numa base teórica adequada e que justifica as práticas e procedimentos apresentados.

Deste estudo é possível concluir que um dos critérios mais importantes na avaliação via *rating* reside na capacidade demonstrada pela empresa para gerar disponibilidades com a atividade operativa e, com isso, reembolsar os financiamentos obtidos. Para além do fator referido, existem outros indicadores a ter em conta que vão desde a própria experiência do banco com o cliente até à evolução dos indicadores financeiros e económicos mais relevantes do mesmo.

Palavras-chave: Gestão de Risco; Risco de Crédito; *Rating*

Abstract

Risk management is a core issue for financial institutions and that, instead of referring to pure risk elimination, we should find ways to control it. As Wriston (1999) once said, “All of life is the management of risk, not its elimination”.

The report aims to analyze the role of the internal rating in the anticipation and mitigation of the different risks, in particular the credit risk, which is related to the probability of default of a company. The analysis and evaluation of client companies of Banco Santander Totta is mostly supported on financial reports and internal information, and will be addressed through a case study, describing the functions of a risk manager/analyst as well as the fundamental parameters to consider in the internal rating elaboration. All these procedures and descriptions are sustained by a consistent theoretical basis that suits, fits and justifies the practices presented and used.

With this study we can retain that the companies' capacity to generate resources is one of the most important criteria, as this will be a way of the company to demonstrate its ability to repay the financing obtained. In addition to that factor, there are other indicators to consider, that goes from the personal experience of the bank with the client, to the evolution of the most important financial and economic indicators of the client.

Keywords: Risk Management; Credit Risk; Rating

Índice

Agradecimentos	ii
Resumo	iv
Abstract.....	vi
Índice de Figuras	x
Índice de Tabelas.....	xi
Lista de Abreviaturas.....	xii
1. Introdução.....	1
2. Banco Santander Totta	3
2.1. A instituição.....	3
2.2. O departamento <i>Global Banking and Markets</i> e funções desempenhadas.....	4
3. Revisão de Literatura	6
3.1. Instituições de Crédito e Crédito	6
3.1.1. Instituição de Crédito	6
3.1.2. Crédito	6
3.2. Risco no contexto da banca.....	8
3.2.1. Risco de Crédito	10
3.2.2. Risco de Mercado	12
3.2.3. Risco de Liquidez.....	13
3.2.4. Risco Operacional	14
3.3. Gestão de Risco e Mecanismos de Controlo	15
3.3.1 Gestão de Risco	15
3.3.2. <i>Rating</i> Interno.....	17
4. Metodologia e Dados	19
5. Enquadramento do tema e aplicação do caso de estudo	27
5.1. Enquadramento do tema	27
5.2. Aplicação do caso de estudo: ABS, S.A.	29
6. Conclusão.....	47

Bibliografia	50
Anexos.....	55
1. Organigrama Funcional da Comissão executiva a 30/06/2014	55
2. Demonstrações Financeiras	56
2.1. Balanço.....	56
2.2. Demonstração dos Resultados.....	57
2.3. Demonstração dos Fluxos de Caixa	59
3. Tipos de rating.....	61
4. Demonstração dos Resultados 2015	62

Índice de Figuras

Figura 1 – Modelo de negócio do BST

Figura 2 – Calendário de reembolso da dívida em finais de 2014

Índice de Tabelas

Tabela 1 – Características para a elaboração de um “bom *rating*”

Tabela 2 – VN por área de negócio

Tabela 3 – RO por área de negócio

Tabela 4 – RO consolidados 1º semestre 2015

Tabela 5 – Principais rubricas de AC

Tabela 6 – Principais rubricas de RR

Tabela 7 – Principais rubricas de GR

Tabela 8 – Outros indicadores GR

Tabela 9 – Principais rubricas de Solvência

Tabela 10 – Proposta de valoração do rating

Lista de Abreviaturas

BCP	–	Banco Comercial Português
BST	–	Banco Santanter Totta
BT&A	–	Banco Totta e Açores
CCAR	–	Comissão de Crédito e Análise de Risco
CCRN	–	Comissão de Crédito da Rede Norte
CGD	–	Caixa Geral de Depósitos
CLC	–	Certificação Legal de Contas
CPP	–	Crédito Predial Português
CSC	–	Conselho Superior de Crédito
DUN	–	<i>Dunsheet</i> da InformaDB
EBITDA	–	<i>Earnings before Interests, Taxes, Depreciations and Amortizations</i>
EUA	–	Estados Unidos da América
GBM	–	<i>Global Banking and Markets</i>
GS	–	Grupo Santander
IC	–	Instituições de Crédito
IRRS	–	<i>Internal Risk Rating System</i> /Sistema Interno de Classificação de Risco
m	–	Milhares
M	–	Milhões
NB	–	Novo Banco
PD	–	<i>Probability of Default</i> /Probabilidade de Incumprimento
PPP	–	Parceria Público–privada
R&C	–	Relatório e Contas
RFI	–	Relato Financeiro Intercalar
RGICSF	–	Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras
SGPS	–	Sociedade Gestora de Participações Sociais

TFM	–	Trabalho Final de Mestrado
TME	–	Tempo Médio de Existências
TMP	–	Tempo Médio de Pagamento
TMR	–	Tempo Médio de Recebimento
VN	–	Volume de Negócios

1. Introdução

O presente relatório surge da opção de realização de um estágio curricular no Banco Santander Totta, como forma de TFM para a obtenção do grau de mestre em Gestão. O estágio consistiu sobretudo no acompanhamento de clientes dos segmentos de empresas e negócios, incidindo na temática do risco bancário (em particular no risco de crédito) e na forma como este tipo de risco(s) é gerido numa instituição bancária, para efeitos de concessão de crédito. Foi proposto pelo Banco Santander Totta que, durante o estágio, se averiguasse a adequação e eficácia de um dos seus principais instrumentos de antecipação e controlo de riscos e também que se promovesse *a posteriori* uma avaliação crítica ao funcionamento do mesmo, tendo em conta o meu *background* académico. Tendo isto presente, o presente relatório incide sobretudo no contributo da elaboração do *rating* interno como um instrumento fulcral na mitigação do risco de crédito.

Usufruindo do RDM (2014), “a gestão de riscos pode prevenir danos e evitar obstáculos ao desenvolvimento, ao mesmo tempo que pode desencadear oportunidades”. As ferramentas de gestão de riscos podem ajudar a atenuar os riscos, permitindo que as diferentes entidades “superem a aversão ao risco e tenham mais disposição para realizar novos empreendimentos promissores.”

O grande objetivo de uma instituição bancária reside na concessão de crédito com o menor risco e a maior rentabilidade possível, pelo que se torna fundamental seguir práticas que ajudem a atingir esse objetivo, permitindo prever a probabilidade de incumprimento de uma empresa ou de um país. Desta forma, é essencial a implementação de mecanismos de análise, controlo, avaliação e decisão coerentes com os objetivos da instituição. De facto, o BST (2015) refere que “o estudo do risco é um requisito prévio à autorização de qualquer operação de crédito no BST. Este estudo consiste na análise da capacidade do cliente em fazer face aos compromissos contratuais para com o Banco, o que implica analisar a qualidade creditícia do cliente, as suas operações de crédito, a sua solvência e rendibilidade”.

Do estudo realizado verifica-se que a atribuição de *rating* assenta nos módulos “quantitativo ou automático (analisando o comportamento creditício de uma amostra de clientes e a sua correlação com um conjunto de dados e rácios contabilísticos) e qualitativo, a cargo da análise do analista de riscos, o qual tem a obrigação de efetuar uma revisão final do *rating* atribuído” (BST, 2014). Comprova-se que o *rating* deve refletir a opinião do analista de riscos sobre a qualidade creditícia da empresa, apoiando-se na análise da empresa e no conhecimento do setor (contexto económico da empresa, características financeiras do negócio e possíveis incertezas sobre o seu desempenho futuro). Constata-se também que se realiza “um estudo e revisão do *rating* atribuído, sempre que se verifique um alerta ou evento que afete o cliente/operação, (...) tomando em consideração o perfil dos riscos e os elementos relevantes da operação na definição de um equilíbrio entre o risco e a rendibilidade.” (BST 2014)

Os dados do relatório foram obtidos e recolhidos no desenvolvimento das diferentes funções no BST, sendo que as mesmas cumprem com o protocolo de confidencialidade assinado com o banco.

Este relatório está dividido, de grosso modo, em duas grandes partes. A primeira começa com uma apresentação e caracterização do banco e segue para a revisão de literatura das principais temáticas abordadas: é dada uma noção de instituição de crédito e dos seus poderes enquanto tal; define-se e enquadra-se o crédito bancário e os seus diferentes tipos (com ênfase nos abordados no estágio); analisa-se o conceito de risco, os diferentes tipos de risco no contexto da banca (com ênfase no de crédito); introduz-se o conceito da gestão de risco e o de *rating* interno. A segunda parte consiste no enquadramento do tema do relatório através da apresentação e da explicação das tarefas realizadas no âmbito do estágio e das práticas seguidas no banco. Utilizando um exemplo de estudo, é realizada uma análise crítica ao *rating* interno, desde a reunião da informação necessária até aos procedimentos necessários para a atribuição de uma classificação final (associada a uma probabilidade de incumprimento) a uma empresa cliente.

2. Banco Santander Totta

2.1. A instituição

O BST é uma sociedade do setor bancário comercial e de retalho, pertencente ao Grupo Santander. A sua designação data a 2004 aquando da fusão do GS com o Banco Totta&Açores e o Crédito Predial Português. Esta operação pretendeu orientar o foco do grupo português no negócio bancário, definindo objetivos rigorosos nas áreas de gestão de custos e no aumento das receitas. De facto, o Santander Totta tem vindo a receber diferentes distinções: foi eleito “Banco do Ano” em Portugal (Revista The Banker, 2015) – como o banco o mais rentável do país; foi distinguido como “Melhor Grande Banco” (Revista Exame, 2015); e “Escolha do Consumidor – Grandes Bancos 2016”, realçando a preferência dos consumidores pelos seus serviços.

Sediado em Lisboa e atualmente presidido por António Vieira Monteiro (Anexo 1), a instituição atua sobre várias unidades de negócio: Particulares, Empresas e Negócios; *Private Banking e Select*; Promotores e Mediadores; Canais Complementares (*Self Banking*¹); Atividade Internacional (para residentes no estrangeiro); *Global Banking & Markets*².

O BST adota o modelo de negócio implementado pelo GS, sendo este centrado na banca comercial, em que o objetivo principal passa pela captação de depósitos e concessão de créditos a particulares e clientes corporativos, privilegiando a proximidade ao cliente. Assim, a visão da empresa passa por “Ser o melhor Banco Comercial, ganhando a confiança e fidelidade dos nossos empregados, clientes, acionistas e da sociedade” (Santander.com, 2015). Desta forma, o BST consubstancia

¹ “A atividade de *Self Banking* assentou numa estratégia de otimização do atual parque de ATM’s da Rede Multibanco (...). Numa ótica de proximidade com o cliente, deu-se continuidade ao ajustamento e incremento das soluções de automatização de depósitos (...). Nos canais Internet destaca-se a disponibilização de uma página pública do NetBanco Particulares e NetBanco Empresas (...), o lançamento do Portal Santander Trade (...).” (Relatório e Contas do BST – 1º Semestre 2014)

² Maior detalhe de informação presente no Relatório de Contas do BST –1º Semestre 2014, disponível no *site* da instituição.

as suas prioridades estratégicas e cultura corporativa de ser um banco “Simplex, Próximo e Justo”.



Figura 1: Modelo de negócio BST

O banco conta com cerca de 1,8 M de clientes, 600 balcões e 6.200 colaboradores espalhados pelo país (antes de aquisição do BANIF).

Recentemente, em dezembro de 2015, o BST comunicou que, com a aquisição de uma parte substancial do BANIF, a sua quota de mercado aumentou 2,5%, passando agora a deter 14,5% dos créditos e depósitos em Portugal, tornando-se assim no segundo maior banco privado em Portugal.

O BST apresentou, no final de junho de 2015, um resultado líquido de 102,7 M€, o que corresponde a uma variação de 26,3% face ao período homólogo (81,3 M€). Em termos de carteira de crédito, esta diminuiu 0,6% em face ao mesmo período em 2014, registando 26,7 M€. Ainda assim, é de realçar a desaceleração do ritmo de descida do crédito, devida ao crescimento de 3,3% no crédito a empresas e de um aumento substancial no crédito à habitação. Os recursos de clientes totalizaram 26,8 M€, uma variação positiva de 5,2% face ao período homólogo.

2.2. O departamento *Global Banking and Markets* e funções desempenhadas

O BST (2015) refere que todo o processo de gestão de risco se inicia “nas áreas de negócio, que propõem uma dada propensão ao risco. Estes riscos são analisados

e decididos em comités próprios, os quais atuam por competências delegadas”. Em termos gerais, o departamento GBM do BST deverá ter como funções, entre outras:

- Decisão das propostas de crédito e pré-classificações dos clientes globais e risco de contraparte de todas as empresas portuguesas nesse segmento;
- Assegurar o bom cumprimento dos processos, metodologias e procedimentos (análise na concessão, no seguimento e no controlo de riscos de crédito dos diferentes clientes) definidos para os grupos económicos e clientes por si tutelados, conforme definido nos Regulamentos Internos;

Ao nível das funções desempenhadas, depois da leitura dos regulamentos internos e da introdução às políticas e modos de trabalho internos, o estágio começado no Porto resultou na execução das seguintes tarefas:

- Receção de propostas de crédito (clientes particulares e/ou negócios);
- Reunião, tratamento e organização de informação fundamental;
- Análise e avaliação do cliente ou negócio e da adequação da proposta (tendo em conta todos os processos e instrumentos subjacentes à gestão de risco);
- Atualização de *ratings*;
- Discussão com chefe de departamento acerca da empresa em análise;
- Participação na CCRN, sendo o objetivo final desta a tomada de decisão (aprovação ou rejeição da proposta);

Mais tarde, já em Lisboa, tive a oportunidade de acompanhar de perto empresas de dimensão superior a um certo volume de negócios, que o banco considera para este departamento. Em GBM desempenhei funções semelhantes às anteriores, apenas diferenciando em:

- Acompanhamento/seguimento de clientes;
- Tratamento de informação nas bases de dados do departamento;
- Elaboração de *ratings* e renovação da sua apresentação;
- Elaboração de apresentações expositivas (incluindo dos *ratings*) para CCAR e CSC (e respetiva participação nos mesmos);

3. Revisão de Literatura

3.1. Instituições de Crédito e Crédito

3.1.1. Instituição de Crédito

Tendo em conta que a atividade bancária se estabelece ao nível das IC, apenas este tipo de instituição será referido no decorrer do trabalho.

O art.º 2º do RGICSF (Decreto-Lei n.º 298/92, de 31 de dezembro) define uma instituição de crédito como uma “empresa cuja atividade consiste em receber do público depósitos ou outros fundos reembolsáveis e em conceder crédito por conta própria”. Considerando os bancos como IC (art.º 3º), estes apresentam um conjunto de operações permitidas ao abrigo do n.º 1 do art.º 4º do Decreto-Lei anterior. Entre outros:

- a) “Receção de depósitos ou outros fundos reembolsáveis;
- b) Operações de crédito, incluindo concessão de garantias e outros compromissos, locação financeira e *factoring*;
- c) Prestação de informações comerciais;
- d) Outras operações análogas e que a lei lhes não proíba.”

3.1.2. Crédito

Tendo em conta o supracitado, ao abrigo do Decreto-Lei n.º 298/92, de 31 de dezembro, as IC estão autorizadas a conceder crédito. Mas então o que é o crédito e qual o objetivo da sua existência?

Os bancos e outras IC desempenham um papel fundamental nas economias na medida em que podem financiar a produção, concedendo crédito a empresas; ou financiar o consumo, concedendo crédito aos clientes dessas empresas (APB, 2015). Nesse sentido, Schumpeter (1911), citado por Matos (2014), refere que o crédito bancário é um instrumento relevante de alavancagem das economias, fulcral para possíveis novas combinações produtivas, sendo que estas estarão na base da dinâmica das economias.

Neste seguimento, a APB (2015) define crédito bancário como “um direito que o Banco adquire, através de uma entrega inicial em dinheiro (real ou potencial) a um cliente, de receber desse cliente o valor em dívida, em datas futuras, uma ou várias prestações em dinheiro cujo valor total é igual ao da entrega inicial acrescida do preço fixado para esse serviço” (juros e comissões).

Segundo Taborda *et al.* (2004), citado por Sousa (2012), quando nos referimos a crédito bancário, devemos ter em conta os seguintes seis elementos:

- A. Finalidade: “aquilo que será adquirido com o montante disponibilizado pelo banco e a sua utilização” (Nunes, 2009 - citado por Sousa, 2012).
- B. Prazo: segundo Taborda *et al.* (2004), referenciados por Sousa (2012), pode ser classificado como:
 - Curto prazo: prazo de vencimento < 1 ano
 - Médio prazo: 1 ano < prazo de vencimento < 5 anos
 - Longo prazo: prazo de vencimento > 5 anos
- C. Preço: juros e comissões. Entre outras variáveis³, quanto maior o risco envolvido na operação, maior será o preço a cobrar (Sousa, 2012 – citando Amaral *et al.*,1997).
- D. Montante: determinado de acordo com as necessidades do cliente e o valor do bem a adquirir (Nunes, 2009 - citado por Sousa, 2012).
- E. Risco: conceito devidamente desenvolvido na secção 3.2. Ainda assim, trata-se de um potencial prejuízo decorrente da operação de crédito.
- F. Garantias: segundo Sousa (2012), referindo-se a Amaral *et al.* (1997), são uma forma de compensar o credor de uma eventual perda no negócio ou de uma situação de possibilidade reduzida ou nula de reembolso.

³ O juro também está dependente das condições do mercado no momento em que o contrato é elaborado, bem como das condições oferecidas pela concorrência em operações semelhantes (Gerhardt, 2008).

3.2. Risco no contexto da banca

Para Slovic (1987), o risco deve ser tido em conta como um fator que afeta o decorrer de toda e qualquer atividade desenvolvida no quotidiano da sociedade”. O mesmo autor destaca uma bidimensionalidade do risco: se, por um lado, funciona com fator de vulnerabilidade e incerteza, por outro assume uma vertente positiva e relacionada com a busca de conhecimento e soluções, que reforçam uma tomada de decisão consciente e informada.

No âmbito do MAR (2007), podemos ver o risco “como a probabilidade de ocorrência de eventos que afetem de forma significativa a condição financeira da instituição, independentemente da existência ou da qualidade dos controlos instituídos”. Também Tchicoco (2014), citando Soares et.al (2008), define o risco como “sendo a probabilidade de um fluxo financeiro futuro não ocorrer ou ocorrer em montante diferente do esperado”. O mesmo autor, baseando-se em Franck Moreau (2003), refere que, no contexto empresarial e/ou bancário, um risco pode ser definido como a ameaça de um acontecimento (esperado ou não), uma ação ou uma inação afetarem a capacidade de a empresa atingir os seus objetivos estratégicos e comprometer a criação de valor. Portanto, a noção de risco consistirá sempre numa probabilidade de perda ou ganho que tenha impacto no capital de uma entidade, existindo, por isso, estreita relação entre risco e rentabilidade esperada (baseado em Soares *et al* (2008), citado por Tchicoco, 2014).

Peleias *et al.* (2007), assume os riscos como factos inerentes à atividade de uma instituição financeira e/ou de crédito. O mesmo realça que a atividade bancária, dada a sua natureza característica, pressupõe uma exposição das instituições a uma multiplicidade de situações que envolvem diversos tipos de riscos, que não só de cariz financeiro. Tal como refere Silva (2008), citado por Matias (2012), “o setor bancário é uma atividade que envolve riscos, o risco é inerente a qualquer situação que implique a tomada de decisões cujos resultados tenham lugar no futuro,

podendo implicar que estes venham a diferir do esperado. É, pois, esta volatilidade nos resultados a essência do risco.”

Verificada uma multiplicidade de riscos, recorrendo ao MAR (2007), que identifica nove categorias de risco, e conjugando com outras literaturas compatíveis, é possível subdividir e distinguir os seguintes tipos de risco:

- I. Riscos financeiros: diretamente relacionados aos ativos e passivos monetários da instituição.
 - a. Risco de crédito
 - i. Risco de incumprimento ou da contraparte
 - ii. Risco de concentração
 - iii. Risco de degradação da garantia (colateral)
 - b. Risco de mercado
 - i. Risco cambial
 - ii. Risco de taxa de juro
 - iii. Outros riscos de preços
 - c. Risco de liquidez
- II. Riscos não financeiros: resultam de acontecimentos externos (fenómenos sociais, políticos ou económicos) ou internos (recursos humanos, tecnologias e outros) à instituição.
 - d. Risco operacional
 - e. Risco dos sistemas de informação
 - f. Risco de estratégia
 - g. Risco legal/*compliance*
 - h. Risco reputacional
 - i. Risco do país/soberano
- III. Outros riscos: riscos específicos cujo impacto negativo resulta num forte desequilíbrio para todo o sistema financeiro, quer a nível do país ou do mundo.
 - j. Risco de solvência

k. Risco de contágio

l. Risco sistémico

Segundo Alcarva (2011), os principais riscos no contexto da banca são o de mercado, o de liquidez, o operacional e o de crédito. Estes riscos serão os únicos objetos de análise no presente relatório. É de referir que o risco de crédito será o tipo de risco analisado mais a pormenor, uma vez que, tal como Casu *et al.* (2006), citado por Moraes (2011), se trata do “principal risco bancário e o mais difícil de quantificar”.

3.2.1. Risco de Crédito

No contexto bancário, a atividade tida como mais relevante e principal geradora de rendimentos é a de concessão de crédito. (Caiado&Caiado, 2009)

De acordo com o MAR (2007), o risco de crédito corresponde à “probabilidade de ocorrência de impactos negativos nos resultados ou no capital, devido à incapacidade de uma contraparte cumprir os seus compromissos financeiros perante a instituição, incluindo possíveis restrições à transferência de pagamentos do exterior”.

Caiado (1998), consistente com a visão anterior, avança que “os mutuários podem vir a não pagar o crédito mutuado e os respetivos juros, pelo que se torna imprescindível avaliar com muita atenção, antes da concessão do crédito, as condições que lhes devem ser fixadas, incluindo a prestação de garantias reais, pessoais ou outras e o envio de elementos sobre a sua situação e atividade”.

Também Bessis (2010) considera este tipo de risco o mais relevante no setor bancário e acrescenta que o risco de crédito pode dividir-se nas seguintes categorias:

a) Risco de incumprimento (*default*)

Como sustenta Silva *et al* (2013), citado por Tchicoco (2014), este risco “diz respeito à incerteza de a contraparte de um determinado contrato cumprir com as suas obrigações financeiras. Acaba por ser um risco semelhante ao risco de crédito, mas que não resulta diretamente da dívida ou crédito de ativos financeiros, mas

antes de negociações e acordos contratuais que têm probabilidades de não se verem cumpridos”.

Bloem&Gorter (2001) avançam duas razões para a existência de incumprimento:

- a. Gestão do risco desadequada e a diferente natureza dos fatores externos;
- b. Inflação, desregulamentação e condições especiais de mercado, que podem resultar em decisões de concessão de crédito menos adequadas.

b) Risco de concentração

Para Bessis (2010), consiste em potenciais perdas decorrentes da concentração de empréstimos elevados a um pequeno número de mutuários e/ou grupos de risco ou em poucos setores de atividade.

c) Risco de degradação da garantia (colateral)

Este tipo de risco, segundo Bessis (2010), não se traduz numa perda imediata, mas resulta da probabilidade de incumprimento devido à quebra de qualidade da garantia oferecida. Tal perda de qualidade pode derivar de uma desvalorização do colateral no mercado ou do desaparecimento do património pelo mutuário.

Tendo em conta o referido, Matthews e Thompson (2008), citados por Morais (2011), defendem que os bancos podem mitigar o risco de crédito essencialmente de três formas:

i. Preço do empréstimo

Como visto anteriormente, o risco da operação está associado ao preço refletido e acordado (taxa de juro do contrato).

ii. Limites de crédito

A limitação de montantes a conceder revela-se um método adequado, essencialmente, em empréstimos em que não há dados históricos suficientes do mutuário – como é o caso das *startups*.

iii. Colaterais e condições administrativas associadas ao empréstimo

Os colaterais (ou garantias) podem assumir formas variadas, mas todos implicarão a colocação de títulos de escritura a favor do banco de modo a que, em caso de incumprimento, a propriedade passe para o banco.

As condições administrativas incluem *covenants* que especificam determinados comportamentos do mutuário. Em caso de violação dos *covenants*, dá-se lugar ao cancelamento do financiamento e à liquidação do colateral.

Casu *et al.* (2006), citados por Morais (2011), referem outra forma de minimização dos riscos através da diversificação da carteira de crédito, tanto ao nível de portefólio, como em termos geográficos. Pode ainda ser avançado outro tipo de controlo do risco de crédito, tendo por base o desenvolvimento de mecanismos internos. Esta ferramenta será detalhada na secção 3.3.

3.2.2. Risco de Mercado

De acordo com o MAR (2007), consiste na “probabilidade de ocorrência de impactos negativos nos resultados ou no capital, devido a movimentos desfavoráveis no preço de mercado dos instrumentos da carteira de negociação, provocados por flutuações em cotações de ações, preços de mercadorias, taxas de juro e taxas de câmbio. O risco de mercado está associado, principalmente, à detenção de posições de curto prazo em títulos de dívida e de capital, em moedas, em mercadorias e em derivados.”

Este tipo de risco pode englobar determinadas categorias de risco:

- a) Risco cambial: “Probabilidade de ocorrência de impactos negativos nos resultados ou no capital, devido a movimentos adversos nas taxas de câmbio, provocados por alterações no preço de instrumentos que correspondam a posições abertas em moeda estrangeira ou pela alteração da posição competitiva da instituição devido a variações significativas das taxas de câmbio.” (MAR, 2007)

- b) Risco de taxa de juro: “Probabilidade de ocorrência de impactos negativos nos resultados ou no capital, devido a movimentos adversos nas taxas de juro, por via de desfasamentos de maturidades ou de prazos de refixação das taxas de juro, da ausência de correlação perfeita entre as taxas recebidas e pagas nos diferentes instrumentos, ou da existência de opções embutidas em instrumentos financeiros do balanço ou elementos extrapatrimoniais.” (MAR, 2007)
- c) Outros riscos de preços: De acordo com a definição avançada pelo BCBS (2005), podem estar relacionados ao risco das *commodities*, das cotações de títulos – *trading book* – e ao risco do setor imobiliário.

3.2.3. Risco de Liquidez

Bonfim&Kim (2012) sustentam que “os bancos concedem empréstimos a investidores e consumidores, proporcionando-lhes a liquidez necessária para financiar os seus investimentos e necessidades de consumo”. “Dado que os bancos são os principais fornecedores de liquidez da economia, é crucial que estes sejam capazes de gerir adequadamente o risco de liquidez subjacente à sua estrutura de balanço, dado que a sua função de transformação de maturidades os torna inerentemente ilíquidos”, referem os mesmos autores.

Esta gestão de liquidez está então associada à capacidade de as diferentes instituições manterem a sua atividade creditícia financiada e de cumprirem com as suas responsabilidades. Neste seguimento, Bessis (2010) avança que “o risco de liquidez resulta da descompensação da dimensão e maturidade entre ativos e passivos”. Por sua vez, a IFRS 7 (2005) define este tipo de risco como sendo “o risco de que uma entidade venha a encontrar dificuldades para satisfazer compromissos associados aos instrumentos financeiros”. Portanto, segundo Silva (2006), o “risco de liquidez poderá consubstanciar-se no risco de que as reservas e disponibilidades do banco não sejam suficientes para honrar as suas obrigações no momento em que

ocorrem, cujo desequilíbrio nos fluxos de caixa gera incapacidade de cumprir com os compromissos”.

3.2.4. Risco Operacional

O consenso em torno da definição deste tipo de risco está longe de ser alcançado, bem como sobre as suas origens, características, consequências e formas de gerir. Importa salientar que o risco operacional tem evoluído em termos de complexidade, sobretudo devido às constantes e mais sofisticadas mudanças das operações bancárias e de uma crescente aversão ao risco (Alcarva, 2011). Ainda assim, se por um lado não há aceitação universal de uma definição, por outro existe acordo de que este risco é díspar e de difícil mensuração.

Neste relatório, o risco operacional será assumido de acordo com a definição do MAR (2007), que corresponde à “probabilidade de ocorrência de impactos negativos nos resultados ou no capital, decorrentes de falhas na análise, processamento ou liquidação das operações, de fraudes internas e externas, da atividade ser afetada devido à utilização de recursos em regime de *outsourcing*, da existência de recursos humanos insuficientes ou inadequados ou da inoperacionalidade das infraestruturas”.

De facto, Matias (2012), citando Crouhy e Mark (1998) – referenciados por Figueiredo (2001) –, avança que “os riscos operacionais podem ter origem de fontes externas ou internas. O risco de fontes externas seria o risco da escolha de uma estratégia inapropriada em resposta a fatores ambientais, tais como: política, tributos, regulamentação, governo e concorrência; o risco de fontes internas seria o risco acontecido na investigação da estratégia, as falhas operacionais e podem ocorrer em função das pessoas, dos processos e da tecnologia”.

3.3. Gestão de Risco e Mecanismos de Controlo

3.3.1 Gestão de Risco

Os diversos tipos de riscos (financeiros, não financeiros e outros tipos de riscos) do setor bancário traduzem-se como os verdadeiros obstáculos à gestão das instituições. Por norma, avança Alcarva (2012), “os bancos têm os seguintes três objetivos ao abordar a proposta de um empréstimo:

- Manter o empréstimo sem incidentes;
- Continuar a receber uma taxa de juro ajustada com o custo de funding do mercado;
- Ter sempre uma estratégia de amortização realista para o reembolso total do empréstimo, incluindo através de garantias (pessoais e/ou reais) prestadas pelo mutuário.”

O mesmo refere que, “na prossecução daqueles objetivos e para aferir a capacidade creditícia dos clientes, os bancos abordam a proposta de financiamento sob duas perspetivas:

- Uma análise retrospectiva, onde se identificam os maiores fatores de risco inerentes à atividade do potencial mutuário e quão satisfatoriamente esses riscos foram atenuados e/ou contornados no passado;
- Uma análise de tendências, com a realização de uma razoavelmente segura projeção da condição financeira futura do mutuário, associada ao teste da sua capacidade para suportar determinado nível de endividamento (incluindo o financiamento em análise).”

As diferentes instituições devem no longo prazo privilegiar uma gestão de riscos rigorosa, eficiente e equilibrada, tendo em conta a natureza específica da sua atividade (RDM, 2014). O BST (2015) avança que a gestão de riscos passará, essencialmente, por “identificar, medir, analisar, controlar, negociar e decidir relativamente aos riscos incorridos pela operativa do Banco.”

Esta prática pode ser entendida como um mecanismo cujo objetivo é “identificar e antecipar os acontecimentos, ações ou inações suscetíveis de afetar a execução da estratégia num determinado horizonte, definir as alternativas de resolução e garantir a escolha de uma opção otimizada, aplicar essa opção e controlar a eficácia da solução escolhida em relação às expectativas” (Franck Moreau, 2003 – citado por Cardoso, 2013). Segundo Castanheira & Rodrigues (2006), este tipo de gestão, também designada por ERM constitui “um novo paradigma na gestão do risco do negócio”.

Tomando em consideração o *ERM – Integrated framework* da COSO (2004), este orienta a planificação e implementação de ERM em qualquer organização, respeitando os objetivos das mesmas. O COSO (2004) identifica oito critérios para uma gestão de risco eficaz:

- i. Ambiente interno;
- ii. Fixação de objetivos;
- iii. Identificação de eventos;
- iv. Avaliação do risco;
- v. Mitigação dos riscos;
- vi. Atividades de controlo;
- vii. Informação e comunicação;
- viii. Acompanhamento.

Castanheira & Rodrigues (2006) sustentam que os mecanismos de ERM se iniciam “com a identificação e priorização numa base consistente de todos os riscos enfrentados pela organização. Numa segunda fase, segue-se a avaliação e mitigação dos principais riscos, sendo que os mesmos devem ser priorizados atendendo à sua probabilidade, ao valor atual do seu impacto e à qualidade dos controlos já implementados. Por último, o passo final no processo de ERM é a monitorização contínua dos riscos, quer sejam novos ou já previamente identificados. Em suma, o processo de ERM assume-se como uma ferramenta fundamental para assegurar com razoabilidade a concretização dos objetivos estratégicos.”

De acordo com informações internas do BST, “as relações bancárias e financeiras em geral comportam e projetam, necessariamente, a articulação do binómio risco/rentabilidade”. Carvalho (2009), citado por Sousa (2012), defende esta ideia, sendo que o âmbito da gestão de risco de crédito será o da maximização do referido binómio, obtendo benefícios e privilegiando a continuidade do negócio, gerindo as influências do contexto externo às entidades e explorando oportunidades.

3.3.2. *Rating* Interno⁴

Tendo verificado que a gestão de risco é um dos pilares para o sucesso de qualquer entidade, de que forma poderá ser levada a cabo internamente tal gestão?

De acordo com Carvalho (2009), citado por Sousa (2012), com o Acordo Basileia II “estiveram subjacentes alguns princípios, nomeadamente (1) tornar os requisitos de capital mais sensíveis ao risco, por exemplo fazendo variar o nível de capital de cada entidade com o perfil de risco por ela assumido ao longo do tempo. Para além deste princípio, o Basileia II procurou (2) criar espaço para a atuação das autoridades de supervisão e para a disciplina de mercado, bem como (3) primar a capacidade de cada instituição mensurar e gerir o risco.”

A redação mais recente do Basileia II, datada a junho de 2006, apresenta uma série de critérios a cumprir, tendo por base um *IRRS*. Neste seguimento, o Basileia II definiu, ao nível dos requisitos de capital, dois mecanismos de controlo, gestão e avaliação do risco de crédito, sendo um deles o de *rating* interno.

Segundo o MAR (2007), “o controlo interno define-se como o conjunto das ações empreendidas e das políticas e procedimentos definidos pelos órgãos de administração e de gestão de topo, bem como por outros colaboradores de uma instituição, com vista a garantir:

- a) Um desempenho eficiente da atividade e a formação de lucros no médio e longo prazo (objetivos de desempenho);

⁴ Esta temática vai ser mais desenvolvida, aplicando-a ao caso prático da secção 8.

- b) A existência de informação financeira e de gestão, completa, fiável e tempestiva (objetivos de informação);
- c) O respeito pelas disposições legais e regulamentares aplicáveis (objetivos de "compliance") "

Silva *et. al* (2013), citados por Tchicoco (2014), afirmam que, enquanto os *ratings* externos são atribuídos pelas agências de notação, os *ratings* internos são desenvolvidos e atribuídos pelas próprias instituições bancárias aos seus clientes. Desta forma, a sua elaboração caracteriza-se pela recolha e comparação de informações relevantes sobre os clientes, de modo a que seja possível inferir conclusões acerca da PD de um cliente.

Ferreira (2010) sustenta que um *rating* tem como função a construção e enunciação de uma opinião acerca da capacidade de um devedor pagar as suas dívidas. De facto, já Neves (2000), citado por Roda (2011) sustentava que o objetivo do *rating* é o de categorizar a dívida do cliente através da atribuição de uma notação, que corresponderá à capacidade de pagamento. Desta forma, afirma o mesmo autor, que este é um mecanismo orientado para o futuro. Roda (2011) avança que "este modelo baseia-se em informação qualitativa e quantitativa que é utilizada pelos analistas para atribuir um grau de risco à empresa. A informação qualitativa refere-se a aspetos macroeconómicos e políticos do país onde a empresa tem a sua atividade; ao ambiente competitivo do sector onde a empresa se insere; à estratégia, posicionamento e quota de mercado que a empresa tem; e ao historial dos acionistas/sócios da empresa. Por outro lado, a informação quantitativa traduz-se nos rácios financeiros utilizados pelo analista. Na atribuição de crédito os rácios mais utilizados são os de liquidez, de rendibilidade e de alavancagem financeira". Acrescenta a mesma que, "depois de analisada toda a informação, o analista tece uma opinião sobre o grau de risco da empresa (da sua capacidade de cumprimento) e atribui-lhe uma nota de *rating* de acordo com a classificação que estabeleceu previamente".

4. Metodologia e Dados

O relatório tem como objetivo verificar se o risco de crédito é passível de ser determinado e previsto através da elaboração do *rating* na área de *wholesale* (GBM).

Na abordagem à questão em causa, existe uma metodologia a ser aplicada: qualitativa. Freixo (2010), citado por Cardoso (2013), sustenta que se trata de uma pesquisa qualitativa “quando o investigador está preocupado com uma compreensão absoluta e ampla do fenómeno em estudo. Ele observa, descreve, interpreta e aprecia o meio e o fenómeno tal como se apresentam, sem procurar controlá-los. O objetivo desta abordagem de investigação utilizada para o desenvolvimento do conhecimento é descrever ou interpretar, mais do que avaliar”.

Tendo isto presente, o método que aqui se escolhe utilizar é o de Estudo de Caso. Segundo Meirinhos & Osório (2010), baseados em Latorre *et al.* (2003) “os estudos de caso, na sua essência, parecem herdar as características da investigação qualitativa. Esta parece ser a posição dominante dos autores que abordam a metodologia dos estudos de caso. Neste sentido, o estudo de caso rege-se dentro da lógica que guia as sucessivas etapas de recolha, análise e interpretação da informação dos métodos qualitativos, com a particularidade de que o propósito da investigação é o estudo intensivo de um ou poucos casos”. De facto, de acordo com Araújo *et al.* (2008), “trata-se de uma abordagem metodológica de investigação especialmente adequada quando procuramos compreender, explorar ou descrever acontecimentos e contextos complexos, nos quais estão simultaneamente envolvidos diversos fatores”. Freixo (2010) acrescenta que “este método pressupõe que o investigador seleccione e determine previamente o tipo de comportamento que pretende observar e conseqüentemente estudar. É uma investigação de natureza empírica, para além de apresentar um forte cunho descritivo”. Numa vertente mais financeira, o estudo de caso aplica-se “no estudo de uma organização; a um conjunto de organizações; a uma empresa; ou a um país particular.” (Ryan *et al.*, 2002 – citados por Silva, 2012).

Meirinhos & Osório (2010), baseados em Dooley (2002), referem que “a vantagem do estudo de caso é a sua aplicabilidade a situações humanas, a contextos contemporâneos de vida real”. Os mesmos autores, citando Yacuzzi (2005), afirmam que “o seu valor reside em que não apenas se estuda um fenómeno, mas também o seu contexto”. Continuam referindo que “o recurso a fontes documentais relacionadas com a temática é uma estratégia básica num estudo de caso. Estas fontes podem ser diversas: relatórios, propostas, planos, registos institucionais internos, comunicados, *dossiers*, etc. A informação recolhida pode servir para contextualizar o caso, acrescentar informação ou para validar evidências de outras fontes”. Segundo Araújo et al (2008), citando Yin (1994), “a utilização de múltiplas fontes de dados na construção de um estudo de caso, permite-nos considerar um conjunto mais diversificado de tópicos de análise e em simultâneo permite corroborar o mesmo fenómeno”.

Por outro lado, Silva (2012), citando Mcqueen e Knussen (2002), argumenta que o “enviesamento do observador e expectativas do investigador” podem constituir uma limitação. Baseando-se em Ryan *et al.* (2002), a mesma autora alerta para a “necessidade de cuidado e atenção consideráveis na recolha e avaliação da prova usada no desenvolvimento e em relação à teoria de generalização e de estabelecer alguns limites em relação ao assunto em questão, sendo difícil desenhar as fronteiras em torno do assunto objeto do caso.” Para além disto, realça o “facto de o investigador não poder ser visto como um observador independente, neutral e de só existir segurança no acesso a organizações e a informação sigilosa, caso a confidencialidade seja garantida”.

Os dados utilizados neste relatório e no caso de estudo foram obtidos junto do departamento de *Global Banking and Markets*. É especificada uma entidade como ilustrativa (designada por **ABS, S.A.**), sendo que esta empresa foi escolhida essencialmente devido ao tipo de *rating* associado, este que, na minha opinião, melhor exemplifica o papel deste mecanismo na previsão do risco (de crédito), no

âmbito de GBM. Interessa realçar que a **ABS** é um cliente potencial, ou seja, com intenção de iniciar relação de crédito e que está inserido no setor da saúde. A **ABS** está ainda dentro dos poderes de decisão de crédito GBM⁵.

Para o desenvolvimento do *rating* torna-se necessária uma abordagem aos diferentes processos e elementos que permitem a sua conceção e posterior análise crítica, avaliando a probabilidade de incumprimento da empresa. Desta forma, o de desenvolvimento do *rating* pressupõe:

- Âmbito de aplicação

É preciso ter em conta e saber interpretar a relação entre o grau de conhecimento da **ABS** e o potencial risco assumido, definindo que tipo de *rating* usar e verificando o eventual risco ou oportunidade de negócio. (Anexo 3)

Neste caso, tratando-se de uma pré classificação/avaliação da empresa (P1), já que esta apenas é um cliente potencial, utiliza-se o *rating* desenvolvido. Este caracteriza-se, como veremos de seguida, por uma análise extensa em termos de conteúdo.

- Conteúdo

Corresponde à informação e estrutura básica do documento de *rating* e tipos de conteúdo, segundo a prioridade dos grupos e empresas. De notar que aqui será utilizado o relatório de maior grau de aprofundamento, pelo que haverá maior ênfase na análise de mercado e de geração de recursos. Também, visto que a avaliação da empresa é realizada na ótica do banco (credor), são analisados os indicadores concordantes com os seus interesses (em particular, níveis de endividamento e capacidade da empresa satisfazer as suas obrigações). A análise incide no período 2012–2014 pois os valores apresentados para 2015 são provisórios, não refletindo a totalidade do período.

⁵ Poderes de crédito estipulados de acordo com normas internas e confidenciais do Grupo Santander.

1) Que documentos?

❖ Relatório e Contas (R&C) Anual Completo

Sendo a **ABS** uma empresa cliente potencial, sujeita a uma pré avaliação, foram reunidos os últimos três R&C completos, datados a 2012, 2013 e 2014. Resumidamente, estes contêm (e para ser completos devem sempre conter):

- **Relatório de Gestão**

Para a **ABS**, o seu último reporte completo (2014) caracteriza-se por apresentar a sua missão, os seus valores e os objetivos que se propõe atingir. Faz um enquadramento macroeconómico e do setor da saúde, promove uma descrição da evolução da atividade, realçando factos relevantes da sua atividade e da sua situação económica e financeira. Para além disto, avança com as suas políticas de gestão de riscos e com perspetivas para o ano de 2015, dando enfoque nas suas vias de atuação estratégicas. Termina com uma nota final, garantindo que a informação nele contida foi elaborada em conformidade com as normas contabilísticas aplicáveis, dando uma imagem verdadeira e apropriada do ativo e do passivo, da situação financeira e dos resultados do emitente, e que o relatório de gestão expõe fielmente as informações exigidas.

- **Demonstrações Financeiras**

Balanço

(1) Ativo

- Ativo não corrente: analisar essencialmente investimentos de médio/longo prazo para a empresa desenvolver a sua atividade.
 - Instalações: verificar se estas são suficientes/excedentárias para a atividade, se estão rentabilizadas ou não, entre outros.
 - Equipamentos: averiguar a qualidade, a capacidade produtiva utilizada, a funcionalidade, idade, se estão amortizados mas com valor funcional, etc.
 - Incorpóreos: constatar se têm um valor elevado face à percentagem dos ativos, se são passíveis de ser alienados, se protegem a atividade da empresa de concorrentes, entre outros.

- Investimentos financeiros: apurar se existem participações noutras empresas/empréstimos a participadas/imóveis; valorar e detetar eventuais compromissos futuros fora do Balanço.
- Ativos correntes: verificar meios de curto prazo relacionados com o ciclo de exploração, exceto os meios de pagamento e financiamentos de exploração
 - Inventários: analisar que tipo de produtos e tempos médios de duração [TME = (Inventários/CMVMC x 12 meses)].
 - Clientes: verificar a carteira de saldo a receber de clientes – facilita a classificação do risco/facilidade de recebimento [TMR = (Clientes/Vendas x 12 meses)].
 - Disponibilidades: averiguar se saldo registado é elevado – em caixa ou depósitos e OIC (internamente, considera-se sinal de alerta quando o valor em Caixa ultrapassa uma determinada percentagem do Ativo Total).

(2) Passivo

- Fornecedores: averiguar quem são os financiadores de exploração [TMP = (Fornecedores/Compras x 12)].
- Passivo Financeiro: analisar que credores deverão ser detalhados. É importante conhecer a maturidade, finalidade e garantias das operações de médio/longo prazo, para aferir se os *cash flows* líquidos são suficientes para o cumprimento normal dos serviços de dívida.
- Empréstimos de sócios

(3) Capital Próprio

- Autonomia Financeira (Capital Próprio/Ativo): verificar “em que medida o Ativo está a ser financiado por capital próprio e capital alheio, ou seja, pelo esforço dos acionistas e dos credores”. (Brandão, 2012)
- Prestações suplementares: Brandão (2012) sustenta que estas “figuram na situação líquida e não são remuneradas, permitindo à empresa mais flexibilidade do que os aumentos de capital”, algo que se deve “à existência de menos requisitos a satisfazer”.

Demonstração dos Resultados

- Evolução do VN: verificar evolução da sua atividade, bem como o seu sentido (produtos, clientes, mercados, margens, entre outros); observar eventuais efeitos de quantidade e preço.
- EBITDA: analisar “quanto a empresa gera de recursos apenas na sua atividade, sem considerar os efeitos financeiros resultantes das suas políticas de investimentos e de financiamento e antes da consideração de impostos. É considerado um indicador importante para avaliar a qualidade do desempenho operacional da empresa.” (Santos, 2012)
- Função financeira: averiguar o nível de alavancagem/endividamento financeiro.
- Cash flow líquido: verificar capacidade de geração de recursos e de reembolso das responsabilidades financeiras.

Demonstração dos fluxos de caixa

Determinar como ao longo do exercício se alteraram as fontes de financiamento e aplicação de fundos.

❖ Anexos às Demonstrações Financeiras

Para o caso da **ABS**, são feitas alusões a certos excertos dos anexos, no entanto estes não serão apresentados.

❖ CLC

No caso da **ABS**, para 2014 consta que as demonstrações financeiras consolidadas apresentam de forma verdadeira e apropriada, em todos os aspetos materialmente relevantes, a posição financeira consolidada da **ABS, S.A.** em 31 de Dezembro de 2014, o resultado e o rendimento integral consolidado das suas operações, as alterações no seu capital próprio consolidado e os seus fluxos de caixa consolidados no exercício findo naquela data, em conformidade com as Normas Internacionais de Relato Financeiro, tal como adotadas na União Europeia e a informação nelas constante é completa, verdadeira, atual, clara, objetiva e lícita.

Neste caso, foi também necessário recorrer à DUN⁶ de modo a verificar algumas contas e retirar outras informações relevantes (como a situação perante a Autoridade Tributária e Aduaneira).

❖ Contas Intercalares

A empresa dispõe das contas de 1º semestre de 2015, pelo que a utilização deste instrumento é interessante para avaliar um possível desenvolvimento da empresa ao longo do restante ano.

De acordo com Santos (2013), as informações intercalares “fornecem uma atualização de informação às últimas demonstrações financeiras anuais, não sendo ainda esta a sua fonte de informação principal para a tomada de decisão”. O mesmo autor, referindo Consuli (2007), concluiu que “o RFI ainda não possui um grau de transparência e fiabilidade adequado, uma vez que os resultados apresentados no RFI deixam margens para interpretações distintas”.

❖ Estimativas de fecho do ano

A ABS disponibilizou este tipo de informação no seu R&C 2014 e R&C Semestral 2015. Também, na existência de RFI, é possível fazer algumas estimativas por via de cálculos próprios, sendo estes bastante comuns para efeitos de análise:

❖ Orçamentos, projetos e acontecimentos para os próximos períodos

Muita desta informação foi obtida através dos R&C da empresa e também por pesquisa de notícias *online* e nos diversos jornais.

❖ Organigrama do Grupo (não apresentado)

2) Outros documentos

Recorre-se às contas consolidadas do grupo, a informação de outras empresas do grupo económico e de empresas diretamente concorrentes.

⁶ Base de dados de empresas. Direitos de utilização concedidos ao BST por acordo entre as entidades.

De acordo com o MAR (2007), esta “descrição geral visa reunir os elementos necessários para compreender a atividade desenvolvida pela instituição e os riscos daí decorrentes, tendo em vista concretizar a realização das etapas seguintes e enquadrar os resultados da avaliação. Sustenta ainda que “será necessário coligir, de forma sistematizada, a seguinte informação:

- Organigrama da organização;
- Membros dos órgãos de gestão e fiscalização e dos auditores externos;
- Participações qualificadas e outras participações relevantes;
- Filiais e sucursais relevantes;
- Descrição sucinta da estratégia de negócio da instituição, principais linhas de negócio e perspectivas futuras para o desenvolvimento da atividade, nomeadamente planos de aquisição e desinvestimento;
- Outras informações relevantes, tais como ênfases ou reservas expressas nas CLC, pontos críticos referenciados nos relatórios de auditoria interna e situações de risco descritas pelas empresas de *rating*, bem como a própria classificação de *rating* atribuída;
- Informação financeira selecionada, nomeadamente a que consta do modelo de ficha trimestral;
- Identificação de outras autoridades de supervisão nacionais ou estrangeiras com competências sobre a instituição/grupo”.

Também Caouette *et al.* (2008) sustentam que os bancos tomam a decisão de concessão de crédito após diferentes operações de análise e avaliação do cliente.

5. Enquadramento do tema e aplicação do caso de estudo

5.1. Enquadramento do tema

A decisão de concessão de crédito, sob qualquer modalidade, implica sempre a análise individualizada da situação do cliente, do risco da operação e constitui uma resolução livre, unilateral e discricionária da entidade financiadora, tomada segundo os seus critérios próprios.

O BST adota mecanismos internos cuja finalidade é conhecer o cliente, identificar o seu perfil e prevenir conflitos que dessa relação possam resultar. O mesmo (BST, 2015) informa que utiliza modelos próprios de avaliação de risco e/ou “de atribuição de classificação em solvência ou *ratings* internos, para os diferentes segmentos de clientes, com o objetivo de medir a qualidade creditícia de um cliente ou operação, correspondendo cada *rating* a uma probabilidade de incumprimento”.

A elaboração do *rating* interno pode estar associada às seguintes situações: Cliente potencial; Novo cliente; ou cliente existente mas sem *rating*. Depois de verificada a situação que despoletou a necessidade de desenvolver o *rating*, o BST exige aos seus colaboradores determinadas características para a conceção de um “bom *rating*”, ou seja, de modo a que este seja um bom indicador de PD – Tabela 1.

Caraterísticas	Descrição
<u>Valor Preditivo</u>	Tem de refletir fielmente a probabilidade de incumprimento da empresa analisada, incluindo todos os aspetos quantitativos e qualitativos que definem a probabilidade de incumprimento. Terá de traduzir-se numa correspondência biunívoca entre <i>rating</i> e probabilidade de incumprimento.
<u>Homogéneo</u>	Os analistas devem usar os mesmos critérios, com estilo definido e utilizado por todos.

	Tem de ser utilizada uma só escala com validade global, ou seja, “um 6 no Brasil tem de refletir a mesma PD que um 6 na Alemanha”, como referiu o chefe de departamento GBM.
<u>Específico</u>	Deve incidir nas especificidades de cada empresa, fundamentalmente ao seu setor, país, contexto.
<u>Comparável</u>	Tem sempre que se justificar em comparação com outras empresas. Há que ser comparável intra e intersectorialmente, dentro e fora do país.
<u>Validado/Válido</u>	Oficialmente aceite por reguladores, agências de <i>rating</i> , auditorias internas e externas, entre outros.
<u>Eficiente</u>	O esforço realizado deve ser proporcional ao benefício recebido.
<u>Relevante</u>	Tem de acrescentar informação útil para a tomada de decisões, tratando os pontos mais relevantes para cada empresa, do ponto de vista de riscos.
<u>Estético</u>	Que seja de leitura fácil e rápido, ao mesmo tempo que bem organizado e visualmente atraente.

Tabela 1 – Características para a elaboração de um “bom *rating*”

Estes critérios exigidos pelo BST seguem o defendido por Saunders (2000), citado por Chaia (2003), na medida em que se considera previamente uma estrutura e fatores específicos que condicionam a determinação da *PD* e que, combinando-os, contribuirão para o processo de classificação qualitativo e quantitativo de uma entidade.

Esta prática é especialmente relevante dado que, segundo Figueiredo (2001), citado por Matias (2012), a “intensidade dos riscos varia entre instituições de acordo com o tamanho, complexidade, volume de negócios e serviços, qualidade dos seus recursos tecnológicos e humanos”. Desta forma, “o objetivo dessa categorização é facilitar a identificação e o mapeamento dos riscos quer seja por produtos, processos, serviços ou unidades de negócios”, refere o mesmo autor.

5.2. Aplicação do caso de estudo: **ABS, S.A.**

A abordagem representada aqui é a imagem verdadeira de como foram desempenhadas as tarefas, sempre tendo em conta as exigências do banco. As demonstrações financeiras completas encontram-se no Anexo 2 e ao longo do relatório serão apresentados alguns extratos tratados das mesmas.

Parafraseando Araújo (2006), baseado em Securato (2002), a estruturação do *rating* assenta na organização por categorias e na ponderação das mesmas. O mesmo autor afirma que a elaboração do *rating* de um cliente está dependente da análise das condições do proponente (indústria/setor a que pertence, posição face à concorrência, demonstrações financeiras, entre outros), da operação de crédito (prazo, garantia, liquidez da garantia) e da conjuntura macroeconómica.

Tendo isto presente, o trabalho de um analista de crédito (dentro do departamento GBM) traduz-se em, entre outras funções, procurar, analisar e trabalhar as informações qualitativas e quantitativas disponíveis, de modo a construir a valoração do cliente.

Portanto, depois de reunida a informação considerada fulcral e adequada, segue-se uma fase na qual se trata a informação e se distingue diferentes grandes áreas de valoração no *rating* desenvolvido pelo BST. Esta categorização, que será mais desenvolvida de seguida, está de acordo com as usadas ao nível das instituições bancárias que, segundo Neves (2000), “utilizam metodologias de recolha de informação sobre variáveis pertinentes ao risco de crédito”, sendo que uma dessas metodologias é a do “sistema dos 6 C’s”, na qual se defende a especificação de:

- a) “Condições do meio ambiente que possam afetar a capacidade de cumprimento do devedor;
- b) Caráter do devedor relativamente ao seu empenho em cumprir com as suas obrigações;
- c) Capacidade legal do devedor em assumir os compromissos financeiros;

- d) Colateral sobre o valor dos ativos que garantem o pagamento da dívida;
- e) Controlo do devedor sobre a gestão financeira e operacional;
- f) Capital que permita ao devedor ter capacidade de endividamento e flexibilidade financeira”.

De acordo com o MAR (2007), “a avaliação de cada categoria de risco e de controlo é realizada com base num conjunto identificado de fatores, designados de rubricas de referência que, isoladamente ou em associação, influenciam a probabilidade de ocorrerem impactos negativos de dimensão significativa nos resultados ou no capital (no caso das categorias de risco), ou a qualidade dos processos de mitigação (no caso das categorias de controlo)”. No âmbito do BST, é utilizada a seguinte estruturação:

- | | | |
|------|--------------------------|---------|
| I. | Produto/Procura/Mercado | (P/P/M) |
| II. | Acionistas/Gestão | (A/G) |
| III. | Acesso ao Crédito | (AC) |
| IV. | Rentabilidade/Resultados | (R/R) |
| V. | Geração de Recursos | (GR) |
| VI. | Solvência | (S) |

I. P/P/M

Nesta secção é feita uma análise e avaliação do setor/país onde a empresa desenvolve as suas operações – características, situação atual e perspetivas – bem como se analisa a posição da empresa dentro do setor e as suas principais vantagens competitivas. O setor em que uma empresa se encontra inserida é fulcral na atribuição do seu *rating*, visto que marca em grande medida o nível de risco do negócio, determina os parâmetros e temas chave que há que analisar e estabelece determinados níveis de rácios financeiros, distintos dos de outros setores.

A **ABS** corresponde ao ramo da saúde do grupo AB. É um grupo privado em Portugal a operar na área da prestação dos serviços de saúde. A empresa tem como principal atividade a prestação de cuidados de saúde no setor privado e também

em regime de parceria público privada (PPP). A **ABS** presta serviços médicos, de higiene, de saúde do trabalho e ainda cuidados de saúde domiciliários.

No final de 2014, a **ABS** geria hospitais privados, clínicas privadas, hospitais em regime de PPP, cerca de 1.300 camas e 7.000 colaboradores (+500 vs 2013, suportado não só pelo crescimento orgânico dos hospitais em regime PPP, mas também pela aposta nas clínicas de proximidade).

A área de Prestação Privada inclui: hospitais com internamento, gabinetes de consulta, blocos operatórios, blocos de partos; clínicas de ambulatório, que oferecem consultas de especialidade, exames, medicina dentária, *check-ups*, medicina física e de reabilitação e ainda a possibilidade de realização de pequenas cirurgias; unidades de diagnóstico e tratamento com gabinetes de consulta; unidades de imagiologia clínica, com leque diversificado de exames;

A área de Prestação Pública (PPP) inclui hospitais localizados em zonas estratégicas, sendo um deles no norte do país, servindo as regiões circundantes e outro no centro, também destinado a abranger as regiões próximas.

O segmento de serviços de saúde privados em Portugal é caracterizado por uma grande fragmentação (operadores de pequena dimensão e normalmente de atuação local) e por uma grande diversidade na natureza dos operadores (hospitais/clínicas controlados por médicos ou instituições sociais como as Santas Casas da Misericórdia, Cruz Vermelha ou ordens religiosas).

A **ABS** não atua sozinha neste panorama, sendo desafiada por outras entidades, quer pela sua dimensão, quer pela sua perspetiva de crescimento a longo prazo, correspondendo estes aos seus principais concorrentes.

O ano de 2014 revelou-se muito positivo para a **ABS**, que registou crescimento da sua atividade assistencial em todas as unidades de saúde:

– Aumento de 14% do número de consultas realizadas (total 1,8 milhões); aumento de 8% no número de doentes operados (78 mil doentes); e um aumento de 7% no total de partos realizados pelas unidades da **ABS** (mais de 7 mil partos). Em

termos individuais, destaca-se o desempenho de uma unidade hospitalar no norte do país.

– Abertura das 3 clínicas de proximidade, tendo sido lançado no final do ano um projeto para abertura de uma outra nova clínica.

– Lançamento do projeto de um novo hospital. Este hospital irá abranger 25 concelhos do distrito onde se estabelecerá, incluirá camas de internamento, bloco cirúrgico, unidade de cuidados intensivos polivalente e serviço de atendimento permanente. Estima-se a sua conclusão para finais de 2016.

– A procura crescente pelas unidades hospitalares levou a que, em 2014, se iniciasse um projeto de alargamento da capacidade instalada num hospital no centro do país ao nível do internamento e também do ambulatório, estando igualmente prevista a remodelação de um conjunto significativo de espaços do edifício atual.

– Nos últimos meses de 2014, foi igualmente anunciado o lançamento de um hospital no interior centro do país (entrada em funcionamento prevista para o 1º semestre 2016), uma parceria com uma SGPS nacional, visando aumentar o acesso a cuidados de saúde privados em áreas geográficas com cobertura mais limitada.

– Alienação da participação numa empresa da área da imagiologia, a um grupo do Norte, concluída em Janeiro de 2015.

Recorrendo às contas do Anexo 2, em termos operacionais, a **ABS** registou em 2014 um crescimento de 7,1% face a 2013, atingindo um total de rendimentos operacionais de 532 M€, justificados pelo aumento da atividade de cuidado de saúde privada (+8,6%) e saúde pública (+5,4%). Tendo em conta a Tabela 1, os proveitos gerados pela área privada atingiram os 310 M€, representando agora 57% do total VN (vs 62% em 2013). Tal traduz a tendência dos últimos anos de redução do peso da área privada face ao aumento do peso da área pública. A área pública volta a registar crescimento, representando 39% do total da faturação (+9% vs 2013, atingindo os 203 M€).

VN por área (M€)	2012	% do VN total	2013	% do VN total	2014	% do VN total
Prestação Pública	175	14%	187	39%	203	39%
Prestação Privada	285	90%	301	62%	310	59%
<i>Holdings</i>	22	6%	34	7%	32	6%
Outros	6	2%	5	1%	5	1%
Eliminações	-37	-12%	-45	-9%	-26	-5%
Total VN	451	100%	482	100%	524	100%

Tabela 2 – VN por área de negócio

RO por área (M€)	2012	% do VN total	2013	% do VN total	2014	% do VN total
Prestação Pública	-3	-18%	0	-2%	3	9%
Prestação Privada	18	109%	16	85%	40	114%
<i>Holdings</i>	0	-2%	3	15%	-7	-21%
Outros	2	11%	0	2%	-1	-2%
Total RO	17	100%	19	100%	35	100%

Tabela 3 – RO por área de negócio

Pelas Tabelas 2 e 3 verifica-se o crescimento geral da atividade nas diferentes áreas de negócio, destacando-se o crescimento nas áreas de prestação pública e privada em resultado do crescimento dos principais indicadores assistenciais, com destaque para a atividade cirúrgica (+8%) e das consultas (+16%), mantendo taxas de crescimento superiores aos totais nacionais do setor (R&C ABS 2014).

Nas PPP, destaca-se o crescimento em todos os segmentos de negócio, com principal foco para um hospital do centro do país, que em 2014 apresentou o seu primeiro ano completo de atividade.⁷

Os primeiros meses de 2015 evidenciaram o cumprimento do plano de expansão e desenvolvimento geográfico, tendo sido anunciada:

- Construção do novo hospital no centro do país, que deverá abrir ao público em 2018, em substituição de uma outra unidade hospitalar;
- Aquisição de um Hospital Privado;
- Abertura de nova clínica no centro do país.

A **ABS** apresenta ao longo do primeiro semestre de 2015 uma performance positiva em todas as linhas. Como é possível verificar a partir da Tabela 4, a generalidade das unidades da **ABS** apresentaram crescimentos face ao período homólogo. O VN da empresa ascendeu os 277,2 M€, representando um crescimento de 8,9 % face ao período anterior. A atividade nos hospitais privados cresceu 12,9% e no segmento de cuidados de saúde públicos cresceu 4,0%.

A expectativa da **ABS** para o segundo semestre de 2015 é a de um aumento da procura dos seus serviços. É neste contexto que está a aumentar a sua capacidade no centro do país e a expandir para outras localizações geograficamente estratégicas.

M€ (valores não auditados)	Junho 2014	Junho 2015	Varição %
Cuidados de Saúde Privados	154,7	174,6	12,9%
Cuidados de Saúde Públicos	102,3	106,4	4,0%
Outras atividades	2,5	3,9	59,4%
Centro Corporativo	14,3	30,9	115,6%
Eliminações	-19,2	-38,7	101,4%
RO Consolidados	254,6	277,2	8,9%

Tabela 4 – RO consolidados 1º semestre 2015

⁷ O contributo individual de cada hospital será mantido em confidencialidade.

II. A/G

Neste ponto atenta-se, sobretudo, sobre a identidade dos membros acionistas ou proprietários da empresa, à sua experiência, credibilidade, estabilidade, vínculo, vontade e capacidade para dar suporte à instituição. Averigua-se também a existência de planos de substituição do corpo dirigente, de modo a verificar a continuidade da empresa, bem como é estudado junto da base de dados do BdP, se os principais acionistas apresentam um perfil de solvência financeira.

O principal acionista (e maioritário) da **ABS** é o grupo AB, sendo a restante percentagem de participação distribuída de forma distinta por outras entidades.

Trata-se de um grupo que passou por múltiplas transformações e participações, mas que tem mantido ao longo do tempo uma intervenção diversificada na economia, com fortes posições em vários mercados (como por exemplo nos setores de infraestruturas, saúde, imobiliário, entre outros).

É uma entidade com uma estrutura acionista estável e de dimensão nacional, sendo um dos maiores grupos empresariais portugueses. Conhecedor do negócio da saúde, a sua capacidade de gestão é o seu ponto mais forte nesta área. O mercado está em expansão, com boas possibilidades de investimento futuro, sendo a área da Saúde uma aposta clara do Grupo, que está empenhado na sua rentabilização.

O ano 2014 foi também marcante para o Grupo AB ao nível dos investimentos realizados, que ascenderam a um total de 134 M€, que compara com os 87 M€ de 2013 e acresce nos 2.952 M€ dos últimos 8 exercícios. Este montante deveu-se, sobretudo, aos investimentos realizados na e pela **ABS**.

III. AC

Nesta secção verifica-se, essencialmente, a capacidade de obter financiamento, tanto no sistema bancário como no mercado de capitais. Ou seja, atende-se à estrutura e nível de endividamento a curto e médio/longo prazo, especificando as linhas de crédito ativas e a sustentabilidade das mesmas para manter o nível de investimentos.

A partir da Tabela 5 verifica-se que em 2014 a dívida bruta, incluindo *leasings*, aumentou 52 M€ atingindo os 222,2 M€, maioritariamente devido à operação de *sale&leaseback* dos edifícios de dois hospitais do centro do país.

M€	2012	2013	2014
Dívida MLP	125,82	93,56	176,50
Dívida curto-prazo	57,87	76,66	45,70
Dívida Total	183,69	170,22	222,20
Disponibilidades	57,70	91,60	120,17
Dívida Líquida(Net Debt)	125,99	78,62	102,03
Capital Próprio	19,15	28,88	58,49
<i>Net Debt</i> /Capital Próprio	6,6x	2,7x	1,7x
<i>Net Debt</i> /EBITDA	2,7x	1,7x	1,7x
<i>Net Debt</i> /Cash Flow Líquido	3,7x	2,0x	2,5x

Tabela 5 – Principais rubricas de AC

A dívida bruta está estruturada sobretudo a médio/longo prazo (79%). Excluindo *leasings* (ascendiam a 83,3 M€ vs 37 M€ registados em 2013) divide-se da seguinte forma:

Endividamento médio/longo prazo:

- Papel Comercial: 9,0 M€
- Empréstimos bancários: 47,6 M€
- Obrigações: 49,1 M€

Endividamento Curto Prazo:

- Descobertos bancários: 1 M€;
- Contas Correntes: 3,0 M€;
- Papel Comercial: 14 M€ (vs 3 M€ em 2013);
- *Factoring*: 4,9 M€;
- Outros: 10,5 M€ (vs 14 M€ em 2013);

Em 2014 a empresa emitiu um novo empréstimo obrigacionista de 49 M€ com vencimento em Junho 2019. A **ABS** tem contratado dois programas de papel comercial com um limite de 23 M€ (no ano anterior tinha contratado um programa que totalizava 13 M€). No final de 2014 existiam ainda linhas de crédito obtidas e não utilizadas, no mesmo montante face ao ano anterior.

Ao nível da dívida líquida, atingiu os 102 M€ representando um aumento de 23 M€ face ao ano anterior (+30%), justificado pela geração positiva de fluxos de caixa da generalidade das unidades do grupo e pela contratação de dívida adicional para fazer face aos investimentos previstos. O aumento da dívida bruta mais do que compensou o aumento verificado nas disponibilidades.

Ressalva-se, no entanto, que cerca de 62 M € do total das disponibilidades de 2014 (cerca de 52%) estão aplicados junto do grupo e têm vencimento a 2021. Ajustando este efeito, o rácio *NetDebt/EBITDA* agravar-se-ia para 2,7x.

Não obstante o aumento do endividamento, os rácios mantêm-se ajustados tendo até verificado uma melhoria, sendo que a dívida líquida representa atualmente 1,7x dos capitais próprios (vs 2,7x em 2013) e 1,7x do EBITDA (vs 1,7 em 2013).

IV. R/R

O objetivo desta vertente de análise é o de avaliar a capacidade de a empresa gerar resultados no futuro. Isto é, analisa-se a qualidade e sustentabilidade dos rendimentos e resultados do negócio, bem como a sua estrutura de custos.

M€	2012	2013	2014
VN	451,47	482,43	524,04
Margem Bruta	378,97	405,78	436,83
Margem Bruta/VN	83,9%	84,1%	83,4%
EBITDA	46,973	45,05	58,65
Margem EBITDA	10,4%	9,3%	11,2%
EBIT	17,13	18,61	34,98
Margem EBIT	3,8%	3,9%	6,7%
Resultado Líquido (RL)	3,86	12,53	16,93
ROS (RL/VN)	0,9%	2,6%	3,2%
Ativo (A)	376,68	359,92	458,02
ROA (RL/A)	1%	3,5%	3,7%
Capital Próprio (CP)	19,15	28,88	58,49
ROE (RL/CP)	20,2%	43,4%	29%

Tabela 6 – Principais rubricas de RR

Como é possível verificar pela Tabela 6, em 2014 o grupo registou um aumento de 9% dos proveitos operacionais, atingindo os 524 M€ impulsionados pelo crescimento da atividade dos cuidados de saúde privados (+9%) bem como no segmento de cuidados de saúde públicos (+5%).

O EBITDA atingiu os 58,65 M€ (+30% vs 2013) com a margem a atingir a 11% (+1,9 p.p.) – evolução positiva que resulta do crescimento generalizado da atividade, conjugado com as melhorias ao nível da eficiência.

O RL foi de 16,9 M€ impactado pelo crescimento verificado ao nível do EBITDA e por uma reversão de provisões de dívidas a receber, devido essencialmente a uma maior recuperação de dívidas vencidas (4 M€), dado que ao nível dos Resultados Financeiros se verificou uma degradação justificada essencialmente pela redução dos proveitos financeiros e pelo ligeiro aumento dos custos.

Relativamente aos rácios de rentabilidade, entre 2012–2014 verificou-se uma melhoria dos seus níveis, impactados essencialmente pelos motivos referidos. Tendo em conta que, entre 2013 e 2014, a evolução do Capital Próprio foi superior à evolução do Resultado Líquido, o ROE registou uma quebra em 2014.

Os resultados foram ainda impactados por outros itens no valor de 13,5 M€ por via da operação de *sale&leaseback* referida.

No primeiro semestre de 2015 (Anexo 4), o EBITDA atingiu os 36,1 M€ (crescimento de 15,9% em relação ao período homólogo) e a margem EBITDA foi de 13,0%, o que se traduziu num acréscimo de 0,8 p.p. face ao primeiro semestre de 2014. Esta evolução positiva resulta do crescimento generalizado da atividade conjugado com as melhorias alcançadas em termos de eficiência da operação. Registou um crescimento de 14,4% no resultado líquido atribuível aos detentores de capital face ao primeiro semestre de 2014, situando-se nos 12,6 M€ a 30 de Junho de 2015.

V. GR

Trata-se, à partida, da área mais relevante da análise. Permite avaliar a capacidade da empresa para gerar disponibilidades com a atividade operativa ordinária, de modo a cobrir o serviço de dívida, investimentos em ativo fixo e circulante, pagar impostos e capital. Verifica-se a sustentabilidade e estabilidade dos fluxos, tendo em conta o setor em que desenvolve as operações e a fase de crescimento em que se encontra a empresa. No fundo, é a imagem da capacidade da empresa para gerar recursos.

Em 2014 o investimento consolidado do grupo atingiu os 80,7 M€ e dividiu-se entre investimento imobiliário (64,3 M€) e investimento em obras e equipamentos (16,6 M€). O valor elevado do investimento imobiliário resultou da operação de aquisição dos imóveis referidos e da posterior celebração de contratos de *sale&leaseback*, via locação financeira, que justificou o aumento da dívida.

M€	2013	2014
EBITDA	45,05	58,65
(-) Variação NFM	-13,20	-7,14
(+/-) Outros	-2,44	-15,62
CFOperacional	29,41	35,88
(-)CAPEX	41,82	2,35
(-) Investimentos Financeiros	0	0
CF antes de Financiamento	71,23	38,23
(-) Encargos Financeiros	-11,28	-16,24
<i>Free Cash Flow</i>	59,95	21,99
(-) Dividendos Pagos	-0,081	-0,985
Variação Dívida de MLP	-32,23	82,95
Variação Dívida de Curto Prazo	18,79	-30,96
CF após Financiamento	46,39	72,99
Caixa (fim do período)	91,60	120,17

Tabela 7 – Principais rubricas de GR

Como é possível observar na Tabela 7, o CFO verificou um aumento significativo ascendendo a 35,9 M€ (+22%). Tal é justificado pela redução das necessidades de fundo de maneo, impactado essencialmente pela recuperação de dívidas de clientes. Também se realça que o *Cash Flow* gerado foi suficiente para o CAPEX do ano, para o pagamento de dividendos e dos encargos financeiros e ainda para um incremento do valor das disponibilidades.

Ao nível dos principais indicadores (Tabela 8), verificou-se que o rácio Net Debt/EBITDA atinge os 1,7x, essencialmente pela melhoria do EBITDA que compensou o aumento da dívida líquida. A capacidade de reembolso da empresa mantém-se ajustada (Dív.Total/EBITDA = 3,8 anos), dado que aproximadamente 71% da dívida de médio/longo prazo se vence a entre 4 e 5 anos.

M€	2013	2014
EBITDA	45,05	58,65
Resultados Financeiros	-7,09	-8,97
Imposto Corrente	1,01	-9,08
CFLíquido	38,97	40,59
<i>Net Debt</i> /EBITDA	1,7x	1,7x
<i>Net Debt</i> /CFLíquido	2,0x	2,5x
Capacidade Reembolso (anos)	1,3	3,8

Tabela 8 – Outros indicadores de GR

O calendário de reembolso da dívida (excluindo a locação financeira a médio/longo prazo, para a qual não foi disponibilizada informação) era o seguinte em finais de 2014:

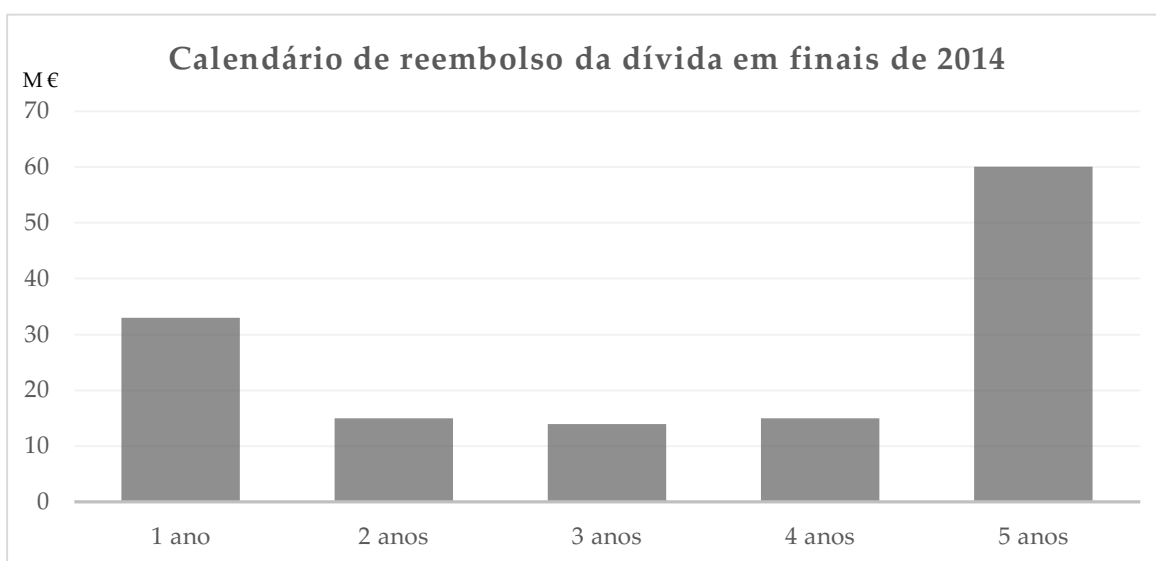


Figura 2 – Calendário de reembolso da dívida em finais de 2014

Para Alcarva (2012), “ uma das principais preocupações dos bancos passa pela capacidade de reembolso dos negócios que financia. Deste modo, compete ao mutuário demonstrar que libertará o dinheiro suficiente para fazer face ao serviço da dívida. A melhor forma de o fazer passa por preparar um conjunto de projeções financeiras que cubram (pelo menos) os primeiros cinco anos do período de empréstimo, sublinhando o mapa de *cash-flows* líquidos com o diferencial entre os proveitos e o custo total, incluindo o reembolso do empréstimo”.

VI. Solvência

O campo da solvência está destinado à análise da capacidade da empresa sobreviver a médio/longo prazo, mantendo a sua posição de mercado e a sua rentabilidade. Atenta-se à sua estrutura de Ativo, de Passivo, bem como à capacidade dos capitais próprios financiarem o ativo (Autonomia Financeira) e sustentarem o serviço de dívida.

M€	2012	2013	2014
Ativo	376,68	353,92	458,02
Ativo Fixo Tangível	141,94	147,95	189,61
Ativo Fixo Intangível	50,89	51,96	45,77
Investimentos Financeiros	6,99	5,29	4,09
NFM	-25,86	-12,66	-5,52
Capital Próprio	19,15	28,88	58,49
Passivo	357,53	325,04	399,52
<i>Net Debt</i>	125,97	325,04	399,52
<i>Net Debt/Capital Próprio</i>	6,6x	2,7x	1,7x
Autonomia Financeira	5%	8%	13%

Tabela 9 – Principais indicadores de Solvência

A partir da Tabela 9 verifica-se uma disparidade entre os capitais próprios e os seus ativos já que, na sua maior parte, os investimentos são financiados com recurso a dívida (48%). Não obstante, o grupo tem apresentado uma evolução positiva da sua Autonomia Financeira que em 2014 atingiu os 13%, sendo que os fornecedores financiam 16%.

O “goodwill” (Anexo 2.1.) de 31,9 M€ (7% do ATL) diz respeito, na sua maior parte, à aquisição de participação em três entidades do segmento da saúde.

Os clientes representam 16% do ativo, no entanto em 2014 verificou-se uma redução de 1 p.p. no peso relativo (total de 72,1 M€). As disponibilidades mantêm-se significativas e crescentes, atingindo os 120,2 M€ (26% do ativo).

Em 2014 destaca-se o aumento do total dos ativos tangíveis líquidos que atingiram os 129,5 M€ (+66% ou + 51,4 M€) justificado pela aquisição aos respetivos fundos de investimento dos imóveis de dois hospitais, financiados pelas operações de locação financeira (*sale&leaseback*). Os ativos tangíveis representam 28% do ativo – são compostos na sua maioria pela rubrica por “edifícios e outras construções”.

A atribuição do *rating* pressupõe o cálculo manual (obrigatório), sendo que o banco também privilegia a valoração de um modelo automático:

- 1) Rating Automático (puramente quantitativo): permite ter uma visão da qualidade de crédito baseando-se unicamente na informação contida nos rácios financeiros selecionados. Depois de inserir os dados no sistema, é-nos avançada uma proposta de valoração automática.
- 2) Revisão posterior ou Qualificação Qualitativa do analista: ajustamento da resposta automática, incorporando a informação necessária não refletida nas demonstrações financeiras. Ou seja, no caso de o analista discordar da valoração automática, este deverá reapreciar manualmente a mesma, sobrescrevendo (*override*) a valoração obtida (seguindo os critérios apresentados anteriormente).

Aproveitando o referido pelo BST (2015), “a valoração do cliente e/ou operação, mediante *rating*, constitui uma avaliação da capacidade creditícia, a qual se quantifica através da probabilidade de incumprimento (*probability of default* ou PD). Para além da valoração efetuada do cliente, a análise quantitativa do risco considera outros aspetos, como o prazo da operação, o tipo de produto e as garantias existentes. Desta maneira, não só se tem em conta a probabilidade de que o cliente incumpra nas suas obrigações contratuais (PD) como também se estima o montante do incumprimento (*exposure at default* ou EAD) e a percentagem do EAD que não poderá ser recuperado (*loss given default* ou LGD).”

O modelo de *rating* do Santander segue um enfoque analítico: cada uma das áreas de análise que vimos anteriormente tem que ser avaliada independentemente,

sendo o *rating* final uma média internamente ponderada⁸ das mesmas áreas. Cada área deve ser pontuada de 1 a 9 pontos ou pontos médios (sendo 1 uma qualidade “má” e 9 “ótima”), correspondendo cada categoria a uma probabilidade de incumprimento⁹. No Quadro 10 está uma proposta de *rating* de cada uma das áreas.

Área	Valoração ¹⁰	Visão geral ¹¹	
P/P/M	6,5	<u>Ambiente Competitivo</u> – Procura crescente pelos seus serviços e consequente aumento de VN; – Concorrência moderada, tendo em conta o tipo de serviço prestado e o reduzido nº de concorrentes diretos; – Barreiras de entrada altas e/ou de saída baixa, num setor em que as mudanças ao nível de regulamentação e tecnologia são progressivas, ainda assim relativamente suaves.	<u>Posição relativa da empresa</u> – Aumento de VN, acompanhado por uma diversidade de especialidades e de investimentos constantes em infraestruturas essenciais ao desempenho dos serviços de saúde e dos quais retira algumas vantagens competitivas face à concorrência; – Líder de mercado; – Peso relevante de clientes e fornecedores; – Empresa de base nacional, com representação em vários pontos do país.

⁸ As ponderações de cada área estão definidas ao abrigo do regulamento interno, sendo estas utilizadas universalmente por todo o GS. Desta forma, assumindo a política de confidencialidade, apenas poderá ser avançado que o peso de cada vertente se inclui no intervalo entre os 10% e os 25%.

⁹ Tendo em conta o regulamento interno do banco, uma avaliação de uma empresa em 1, implica uma PD a um ano de mais de 30%. Já uma entidade valorada a 9, terá uma PD a um ano de menos de 1% (valores ajustados tendo em conta a política de confidencialidade).

¹⁰ A valoração de cada área está dependente de diferentes critérios que influenciam diretamente as mesmas áreas. Estes critérios, que em conjunto determinam a valoração final da área, são de uso estritamente interno e confidencial.

¹¹ Esta descrição é feita tendo por base a avaliação final de cada área e enquadrando-a nos parâmetros internos do BST. Tais critérios estão ao abrigo da política de confidencialidade.

A/G	5,0	<ul style="list-style-type: none"> - Recursos financeiros, tecnológicos e de gestão razoáveis; - <i>Rating</i> do principal acionista superior a 5 (escala interna), sendo um <i>player</i> de mercado com credível e com alguma experiência no ramo da saúde; - O negócio da saúde encontra-se incluído na estratégia do Grupo AB, proporcionando rentabilidade ao mesmo. - Sistemas de planeamento e de investimentos desenvolvidos; - Empresa nacional e sem quaisquer reservas (CLC sem reservas).
AC	5,0	<ul style="list-style-type: none"> - Trabalha com entidades reconhecidas e credíveis, sendo que tem acordados limites de crédito elevados, ainda assim adequados às suas necessidades; - Tem fontes de financiamento variadas.
R/R	6,0	<ul style="list-style-type: none"> - Resultados crescentes nos períodos considerados (forte incremento do EBITDA e do RO); - Evolução dos resultados em linha com concorrentes, no entanto superiores em termos absolutos;
GR	6,0	<ul style="list-style-type: none"> - A capacidade de reembolso da empresa ajustada (3,8 anos), sendo que a dívida de médio/longo prazo se vence, essencialmente, entre 4 e 5 anos; - Quebra na geração de FCF; - Melhoria do rácio Net Debt/EBITDA, face a 2012.
S	5,5	<ul style="list-style-type: none"> - Disparidade entre os capitais próprios e os ativos; - Evolução positiva da sua AF; - Peso relevante dos fornecedores no Passivo e dos clientes no Ativo;

		- A empresa tem recursos fixos que poderão ser utilizados no longo prazo – forte peso dos Ativos Tangíveis.
Rating Final	5,8	Esta classificação significa que a empresa ABS está acima da média da avaliação interna no BST. A empresa enquadra-se num perfil de baixo risco ou de reduzida PD, pelo que seria aceitável para o banco iniciar uma relação de crédito com a entidade. Ainda assim, deverão ser tidas algumas salvaguardas em termos de critérios qualitativos.

Tabela 10 – Proposta de valoração do *rating*

Os *ratings* atribuídos são revistos periodicamente, incorporando não só a nova informação financeira que entretanto tenha ficado disponível, como também atualizações ao nível qualitativo. Esta periodicidade aumenta no caso dos clientes em que os sistemas internos de alerta e classificação de risco assim o exijam.

Tal prática segue os princípios sugeridos pelo MAR (2007) que indica que “a análise dos resultados obtidos no processo de avaliação – incluindo, portanto, a notação relativa ao perfil de risco e as notações referentes à liquidez e à solvabilidade – permitirá, tomando em consideração a dimensão, a importância sistémica, a natureza, o nível e a complexidade das atividades desenvolvidas pela instituição, ajustar a frequência e intensidade das ações de supervisão em função das características individuais de cada instituição ou grupo financeiro.”

Aproveitando o contributo de Alcarva (2012), “os negócios ainda são terreno onde prevalecem critérios de carácter e honra. A relação do empresário com o banco não pode fugir a essa regra de ouro”. Continua defendendo que “acresce a tudo isto a importância de se construir uma reputação de bom pagador. (...) É fundamental usar de total transparência e celeridade na comunicação dos problemas, pois trata-se da única forma de construir uma imagem de confiança e credibilidade. Quando chega a hora de o banco ter de decidir se deve ou não cortar o envolvimento com a empresa, a confiança e a credibilidade equivalem literalmente a “dinheiro depositado no banco.””

6. Conclusão

Com a realização de TFM nas áreas de risco do BST, tive uma oportunidade única de trabalhar com equipas experientes, de grande espírito de ajuda e de enorme profissionalismo. As mesmas acolheram e transmitiram-me conhecimentos chave da área, formas e métodos de trabalho, bem como sempre se demonstraram disponíveis em esclarecer-me todas as dúvidas e em intervir, quando assim justificado. Foi um período no qual pude empregar e consolidar alguns dos conhecimentos apreendidos e adquiridos ao longo da minha formação académica, no sentido de, pelo menos, tentar melhorar algumas práticas estabelecidas. Estou certo de que este estágio, pela sua natureza, ensinamentos, funções e responsabilidades, foi um ótimo primeiro contacto com o mercado de trabalho, revelando-se uma experiência proveitosa, da qual retirei bastantes bases, não só a nível profissional, como pessoal.

Ao incidir sobre o risco bancário, em particular no risco de crédito, o estágio permitiu conhecer de que forma, através de que meios, instrumentos e políticas este tipo de risco é gerido numa instituição bancária, gestão esta que tem tido sucesso mesmo nos períodos económicos e financeiros mais adversos da recente crise.

Depois de uma revisão bibliográfica e crítica, bem como após estar empiricamente próximo do tema, concluí que a antecipação ou reconhecimento dos riscos e a sua monitorização são práticas fundamentais na continuidade das diversas instituições. As boas práticas de gestão de risco indicam que não é suficiente identificar os riscos de uma certa operação, mas que é necessário quantificá-los e tomar uma decisão, considerando os objetivos de rentabilidade/risco da instituição.

Ao nível do GS, é aplicado o *IRRS*, sendo este uma ferramenta básica de gestão de risco que tem como missão auxiliar a decisão de riscos, determinar o consumo de capital para cada operação e ajudar no cálculo de um preço adequado. Neste âmbito, uma área de admissão de riscos do GS tem a função de, entre outras,

assegurar que o *rating* atribuído a cada empresa seja um reflexo fiel da capacidade de cumprimento das suas obrigações. Desta forma, o sistema de *rating* do BST terá como objetivo principal, quantificar a PD de cada contrapartida.

Toda a gestão de riscos tem de privilegiar o binómio credor/devedor, pelo que, aproveitando o contributo de Alcarva (2012), “para ir ao encontro com as necessidades dos bancos, os empresários devem seguir um conjunto de boas práticas, estando à cabeça a atempada e permanente disponibilização de informação. Só com esse fluxo de informação é possível manter um elo de ligação entre a empresa e os bancos; a não existir esse elo, a relação entre ambos não existirá ou, existindo, não subsistirá”. A atuação do BST, no âmbito da gestão de risco, está de acordo com a avançada na teoria, no sentido em que a informação exigida, reunida e tratada é a essencial. Ainda assim, esta atuação está dependente dos clientes, sendo que “as empresas devem disponibilizar, entre outros, os relatórios e contas anuais e completos, incluindo relatório de gestão, anexos e certificação legal de contas, bem como contas intercalares ou balancetes; e informação previsional, como o orçamento anual, projeções de vendas, margens, planos de investimento e sua forma de financiamento.” (Alcarva, 2012)

Do estudo empírico é possível constatar que o BST sistematiza e sintetiza no seu *rating* certos parâmetros essenciais para a análise e valoração interna de um cliente. Esta prática do BST está de acordo com o referido por Araújo (2006), que avança que este tipo de mecanismo de controlo e avaliação assenta na categorização do risco de crédito, sendo que a atribuição de valores aos clientes permite verificar a capacidade financeira e o perfil de risco do cliente, associando uma possibilidade de perda para o credor.

Mas será razoável prever o futuro num ambiente tão difícil e cambiante como o atual, tendo por base modelos de componente histórica e baseados na confiança?

Admitindo que “toda a investigação tem por objetivo chegar à variável dependente, ou seja, ao resultado obtido com os procedimentos da investigação”

(Sousa, 2005¹²), constata-se que este modelo de *rating* permite uma classificação adequada das empresas, tendo em conta os respetivos setores e os parâmetros de avaliação apresentados. O relatório permite verificar que esta prática de gestão de risco é estritamente necessária para o controlo e previsão dos riscos e para potenciar a criação de valor para o banco, para os acionistas e mesmo para os clientes.

Ainda assim, a história da atividade bancária tem sido marcada por inúmeros escândalos que ocorreram em instituições financeiras. São avançados diversos motivos para a sua ocorrência, como regulação e supervisão deficientes, gestão dos riscos desadequada, falha nos mecanismos de controlo interno ou mesmo questões de falta de ética. Posto isto, se há tantas empresas auditadas e com contas certificadas pelas maiores entidades do ramo, como as “*Big 4*”, como é que ainda assim surgem destes casos? Quão falíveis serão as demonstrações financeiras que as empresas disponibilizam?

A análise e posterior avaliação de uma entidade, tendo por base informação “não verdadeira”, resultará necessariamente em valorações erradas/falsas dessas mesmas entidades. Então, de que forma se poderia, por exemplo, incluir e analisar no *rating* outras variáveis mais organizacionais, não tão mensuráveis (como colaboradores ou cultura da empresa), por forma a garantir um maior fluxo de informação e, com isso, uma maior confiança nas informações prestadas? Também, que outras aplicações poderá ter o *rating* no combate a “falhas” externas e na corroboração de certas informações, bem como na mitigação a questões de assimetria de informação?

A conclusão que fica é que: “Essencialmente, todos os modelos estão errados, mas alguns são úteis” – George E.P. Box

¹² Disponível em <https://estudogeral.sib.uc.pt/bitstream/10316/13129/8/metodologia.pdf>

Bibliografia

- Alcarva, P. 2011. *A Banca e as PME – Como Gerir Com Eficácia o Relacionamento Entre as PME e a Banca*. Porto: Vida Económica.
- Alcarva, P. 2012. A Banca e as PME: Como Gerir com Eficácia o Seu Relacionamento. *Inforbanca*, 93 (Ano XXIV), 12–13.
- APB. 2015. Associação Portuguesa de Bancos. Disponível em www.apb.pt (2016/01/20; 08H27M)
- Araújo, C., Pinto, E., Lopes, J., Nogueira, L., & Pinto, R. 2008. *Estudo de Caso*. Mestrado. Universidade do Minho – Instituto de Educação e Psicologia.
- Araújo, E. 2006. *Modelagem de risco de crédito: Aplicação de modelos Credit Scoring no Fundo Rotativo de Ação da Cidadania*. Mestrado. Universidade Federal de Pernambuco.
- Banco de Portugal. 2007. *Modelo de Avaliação de Riscos (MAR)*. Disponível em https://www.bportugal.pt/pt-PT/OBancoeoEurosistema/ConsultasPublicas/Documents/Consulta_BP_2_07_MAR.pdf
- Banco Mundial. 2014. *Relatório de Desenvolvimento Mundial de 2014 (RDM) – Risco e Oportunidade: Gestão do Risco para o Desenvolvimento*. Disponível em http://siteresources.worldbank.org/EXTNWDR2013/Resources/8258024-1352909193861/8936935-1356011448215/8986901-1380730352432/POR_StandaloneOverview.pdf
- Banco Santander Totta. 2015. Relatório 1º Semestre de 2015. Disponível em https://www.santandertotta.pt/pt_PT/pdf/RelGestaoBST1Sem2015.pdf
- Basel Committee on Banking Supervision (BCBS). 2000. *Principles for the Management of Credit Risk*. Disponível em <http://www.bis.org/publ/bcbs75.pdf>

- Basel Committee on Banking Supervision (BCBS). 2005. *Amendment to the Capital Accord to Incorporate Market Risks*. Disponível em <http://www.bis.org/publ/bcbs119.pdf>
- Basel Committee on Banking Supervision (BCBS). 2012. *Core Principles for Effective Banking Supervision*. Disponível em <http://www.bis.org/publ/bcbs213.pdf>
- Bessis, J. 2010. *Risk Management in Banking (3rd ed.)*. United Kingdom: John Wiley & Sons Ltd
- Bloem, A. & Gorter, C. 2001. *The Treatment of Nonperforming Loans in Macroeconomic Statistics*. Working Paper 01/209, International Monetary Fund.
- Bonfim, D., Kim, M. 2012. Risco de Liquidez Sistémico. *Relatório de Estabilidade Financeira*. Banco de Portugal. Novembro 2012.
- Brandão, E. 2012. *Finanças (7^a ed.)*. Porto: Publidisa.
- Caiado, A. 1998. *Gestão Bancária – Conceitos e Aplicações*. Lisboa: Editora Internacional
- Caiado, A., & Caiado, J. 2009. *Gestão das Instituições Financeiras (2^a ed.)*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Caouette, J., Altman, E. & Narayanan, P. 2008. *Managing Credit Risk – The Great Challenge for the Global Financial Markets*. Nova Iorque: John Wiley & Son Inc.
- Cardoso, C. 2013. *Planos de Prevenção de Riscos de Gestão: Transparência dos Institutos Politécnicos Portugueses*. Mestrado. Instituto Politécnico de Setúbal – Escola Superior de Ciências Empresariais.
- Castanheira, N., & Rodrigues, L. 2006. Gestão de Risco: Da abordagem tradicional à gestão de risco empresarial (ERM). *Revisores & Empresas*, 34 (Ano 8), 58–61.
- Casu, B., Girardone, C., & Molyneux, P. 2015. *Introduction to Banking (2nd ed.)*. United Kingdom: Pearson Education Limited.

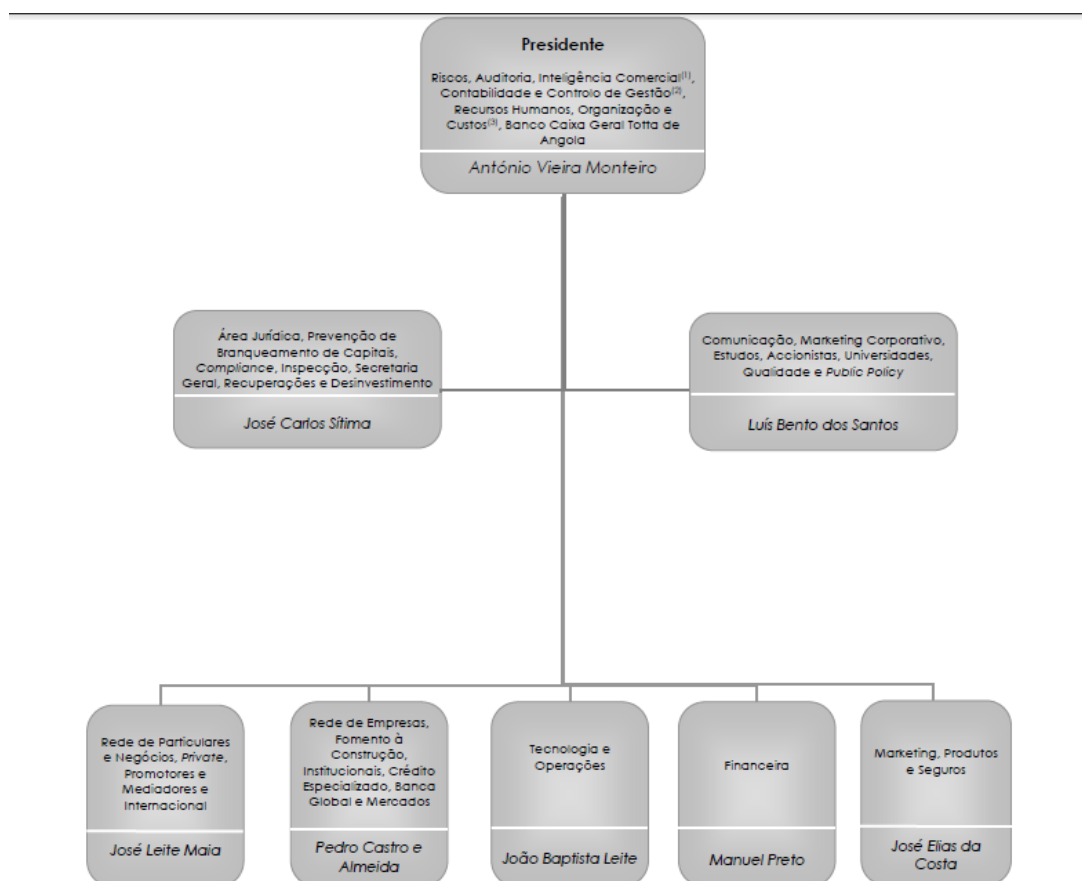
- Chaia, A. 2003. *Modelos de Gestão de Risco de Crédito e sua Aplicabilidade ao Mercado Brasileiro*. Mestrado. Universidade de São Paulo.
- Comissão do Mercado de Valores Mobiliários. 2015. Anexo III do Regulamento n.º 2/2012. Disponível em http://www.cmvm.pt/pt/Legislacao/Legislacaonacional/Regulamentos/Pages/Reg2012_02.aspx (2016/01/25; 22H05M)
- Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO). 2004. *Enterprise Risk Management – Integrated Framework*. Disponível em http://www.coso.org/documents/coso_erm_executivesummary.pdf (2016/01/16; 09H15M)
- Decreto-lei n.º 298/92 (1992.Dez.31). Diário da República: I Série – A. n.º 30.
- Ferreira, E. 2010. *Ratings – 50 Perguntas e Respostas (1ª ed.)*. Famalicão: Centro Atlântico Lda.
- Gerhardt, F. 2008. *Análise e Proposições de Melhorias dos Processos de Concessão de Crédito e Cobrança da Zebu Sistemas Eletrónicos LTDA*. Licenciatura. Centro Universitário UNIVATES.
- Informadb.pt, 2015. *Informa D&B*. Disponível em <https://www.informadb.pt/idbweb/> (2015/12/14; 14H20M)
- International Accounting Standard Committee Foundation (IASCF). 2005. *International Financial Reporting Standard 7 (IFRS 7)*. Disponível em http://som.yale.edu/sites/default/files/files/International_Financial_Reporting_Standard_7_8-05.pdf
- Matias, F. 2012. *Impacto da Gestão de Risco nas Instituições Financeiras – O caso da Banca Portuguesa*. Mestrado. Instituto Politécnico de Setúbal.
- Matos, C. 2014. *Determinantes da Concessão de Crédito Bancário – Aplicação a Portugal*. Mestrado. Universidade dos Açores.
- Meirinhos, M., & Osório, A. 2010. O estudo de caso como estratégia de investigação em educação. *EDUSER: Revista De Educação*, 2(2), 49–65.

- Morais, J. 2011. *Risco de Crédito e o Efeito dos Colaterais*. Mestrado. Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.
- Neves, J., & Silva, J. 2000. *Análise do Risco de Incumprimento: Na Perspetiva da Segurança Social*. Fundação para a Ciência e Tecnologia e da Segurança Social. Disponível em https://pascal.iseg.ulisboa.pt/~jcneves/paper_relatorio_fct1.PDF (2016/02/10)
- Peleias, I., Da Silva, A., Guimarães, I., Machado, L., & Segreti, J. 2007. Demonstrações Contábeis de Bancos Brasileiros: Análise da Evidenciação Oferecida à Luz do Gerenciamento de Riscos. *BASE – Revista De Administração E Contabilidade Da Unisinos*, 4 (1), 22–36.
- Relatório e Contas 1º Semestre 2015 da empresa analisada.
- Relatório e Contas Anual 2012, 2013 e 2014 da empresa analisada.
- Roda, A. 2011. *Análise Económico-Financeira de Empresas e o seu Impacto na Gestão de Risco de Crédito*. Mestrado. Instituto Superior de Economia e Gestão (ISEG) – UTL.
- Santos, M. 2012. *O estudo do EBITDA no Grupo Almedina*. Mestrado. Universidade de Coimbra.
- Santos, S. 2013. *A Divulgação de Informação Financeira no Relato Intercalar: Uma Análise às Entidades Cotadas no PSI Geral*. Mestrado. Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa.
- Saunders, A. 2000. *Medindo o Risco de Crédito: Novas abordagens para value at risk e outros paradigmas (1ª ed.)*. Rio de Janeiro: Qualitymark.
- Silva, A. 2012. *Divulgação do Risco: Um caso de empresas do sector do retalho alimentar*. Mestrado. Instituto Politécnico de Setúbal – Escola Superior de Ciências Empresariais.
- Silva, I. (2006). *O Acordo de Basileia II e o impacto na gestão de riscos da banca e no financiamento das empresas*. Mestrado. Universidade do Minho.
- Slovic, P. 1987. Perception of Risk. *Science*, 236 (4799), 280–285.

- Sousa, L. 2012. *Análise e Avaliação do Risco de Crédito Bancário nas PME's – Utilização do modelo de rating*. Licenciatura. Instituto Superior de Ciências Económicas e Empresariais.
- Tchicoco, F. 2014. *Gestão do Risco de Crédito e Rentabilidade dos Bancos: O caso português*. Mestrado. Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto (ISCAP).

Anexos

1. Organigrama Funcional da Comissão executiva a 30/06/2014



(1) Na área de Inteligência Comercial, o Presidente é coadjuvado pelo Dr. Manuel Preto

(2) A gestão da área de Contabilidade e Controlo de Gestão é assegurada pelo Dr. Ignácio Centenera, Director Agregado à Comissão Executiva

(3) A gestão da área de Recursos Humanos, Organização e Custos é assegurada pelo Dr. Nuno Frias Costa, Director Agregado à Comissão Executiva

Fonte: Relatório e Contas BST (1º Semestre 2014)

2. Demonstrações Financeiras

2.1. Balanço

(Valores expressos em Euros)			
	NOTAS	12/31/14	12/31/13
Activos não correntes:			
Goodwill	15	31.926.000	36.368.635
Activos intangíveis	16	13.845.081	15.588.807
Activos fixos tangíveis	17	129.463.948	78.058.487
Investimentos em associadas	18	4.033.056	5.227.841
Outros investimentos	19	66.200	70.859
Activos por impostos diferidos	20	1.982.331	4.341.701
Outros activos não correntes	21	8.296.945	8.296.945
Total de activos não correntes		189.613.560	147.953.275
Activos correntes:			
Inventários	7 e 22	7.248.759	7.141.366
Clientes e adiantamentos a fornecedores	23	72.122.683	61.847.583
Outros devedores correntes	24	8.661.415	7.819.286
Estado e outros entes públicos	25	7.604.466	7.265.282
Outros activos correntes	21	38.777.057	30.289.657
Caixa e depósitos bancários	26	120.173.190	91.600.330
Total de activos correntes		254.587.571	205.963.504
Activos não correntes detidos para venda	5	13.814.393	-
TOTAL DO ACTIVO		458.015.524	353.916.779

Fonte: Relatório e Contas 2014 – ABS, S.A.

(Valores expressos em Euros)			
Capital próprio:			
Capital	27	53.000.000	53.000.000
Prestações acessórias		14.350.000	14.350.000
Reserva legal	28	2.495.813	1.560.932
Outras reservas e resultados transitados		(31.328.214)	(55.880.346)
Resultado líquido consolidado		16.403.070	12.620.342
Capital próprio atribuível a accionistas		54.920.669	25.650.928
Interesses que não controlam	29	3.577.537	3.227.233
Total do capital próprio		58.498.206	28.878.160
Passivos não correntes:			
Empréstimos	30	105.649.914	67.589.939
Credores por locações financeiras	31	70.852.585	25.967.842
Benefícios aos empregados	32 e 33	1.954.488	2.075.908
Provisões	33	12.759.637	12.243.182
Total de passivos não correntes		191.216.624	107.876.870
Passivos correntes:			
Empréstimos	30	33.348.661	65.672.065
Credores por locações financeiras	31	12.353.257	10.992.199
Fornecedores e adiantamentos de clientes	34	74.964.533	76.843.630
Estado e outros entes públicos	25	17.532.413	12.071.294
Outros credores correntes	35	5.965.654	4.664.400
Outros passivos correntes	36	52.542.322	46.918.159
Total de passivos correntes		196.706.839	217.161.748
Passivos directamente relacionados com activos não correntes detidos para venda	5	11.593.855	-
TOTAL DO PASSIVO		399.517.318	325.038.618

Fonte: Relatório e Contas 2014 – ABS, S.A.

2.2. Demonstração dos Resultados

		12/31/14		12/31/13
	NOTAS	ATIVIDADES CONTINUADAS	ATIVIDADES DESCONTINUADAS	TOTAL
OPERAÇÕES EM CONTINUAÇÃO				
Provetos operacionais:				
Vendas e prestações de serviços	5 e 6	507.032.515	17.011.953	524.044.468
Outros provetos operacionais	5 e 6	7.374.493	639.072	8.013.565
Total de provetos operacionais		514.407.008	17.651.026	532.058.034
Custos operacionais:				
Custo das vendas	7	(93.900.917)	(1.323.649)	(95.224.566)
Fornecimentos e serviços externos	8	(198.451.972)	(9.922.681)	(208.374.652)
Custos com o pessoal	9	(161.374.120)	(4.260.141)	(165.634.261)
Amortizações e depreciações	16 e 17	(21.037.940)	(1.916.282)	(22.954.221)
Provisões e perdas por imparidade, líquido	33	(1.063.032)	348.548	(714.484)
Outros custos operacionais	10	(3.651.397)	(528.046)	(4.179.443)
Total de custos operacionais		(479.479.378)	(17.602.251)	(497.081.629)
Resultados operacionais	5	34.927.630	48.775	34.976.405
Custos e perdas financeiros	11	(10.616.161)	(336.527)	(10.952.688)
Provetos e ganhos financeiros	11	1.669.728	9.484	1.679.212
Resultados relativos a empresas associadas	11	326.679	-	326.679
Resultados relativos a actividades de investimento	11	(19.414)	-	(19.414)
Resultados financeiros	5	(8.639.168)	(327.042)	(8.966.210)
Resultados antes de impostos	5	26.288.462	(278.267)	26.010.195
Impostos sobre o rendimento	12	(9.004.746)	(76.090)	(9.080.836)
Resultado líquido consolidado do exercício		17.283.716	(354.357)	16.929.359
				18.609.634
				(10.719.705)
				3.483.180
				307.580
				(164.359)
				(7.095.303)
				11.516.330
				1.009.710
				12.526.040

(Valores expressos em Euros)

Fonte: Relatório e Contas 2014 – ABS, S.A.

	NOTAS	12/31/14		12/31/13
		ACTIVIDADES CONTINUADAS	ACTIVIDADES DESCONTINUADAS	TOTAL
OPERAÇÕES DESCONTINUADAS:				
Resultados líquido do exercício das operações descontinuadas		(354.357)	354.357	-
Resultado líquido do exercício atribuível a interesses que não controlam	29	526.290	-	526.290 (94.301)
Resultado líquido do exercício atribuível a detentores de capital		16.403.070	-	16.403.070
Outros itens do Rendimento Integral:				
Alterações nos capitais próprios das associadas		13.544.317	-	13.544.317
Justo valor dos activos financeiros disponíveis para venda		-	-	168.762
		13.544.317	-	13.544.317
Rendimento Integral consolidado		30.473.676	-	12.659.803
Rendimento integral do exercício atribuível a interesses que não controlam		526.290	-	526.290 (94.301)
Rendimento Integral do exercício atribuível a detentores de capital		29.947.387	-	12.789.104
Resultado por acção:				
Básico	14			1,55
Diluído	14			1,19

(Valores expressos em Euros)

Fonte: Relatório e Contas 2014 – ABS, S.A.

2.3. Demonstração dos Fluxos de Caixa

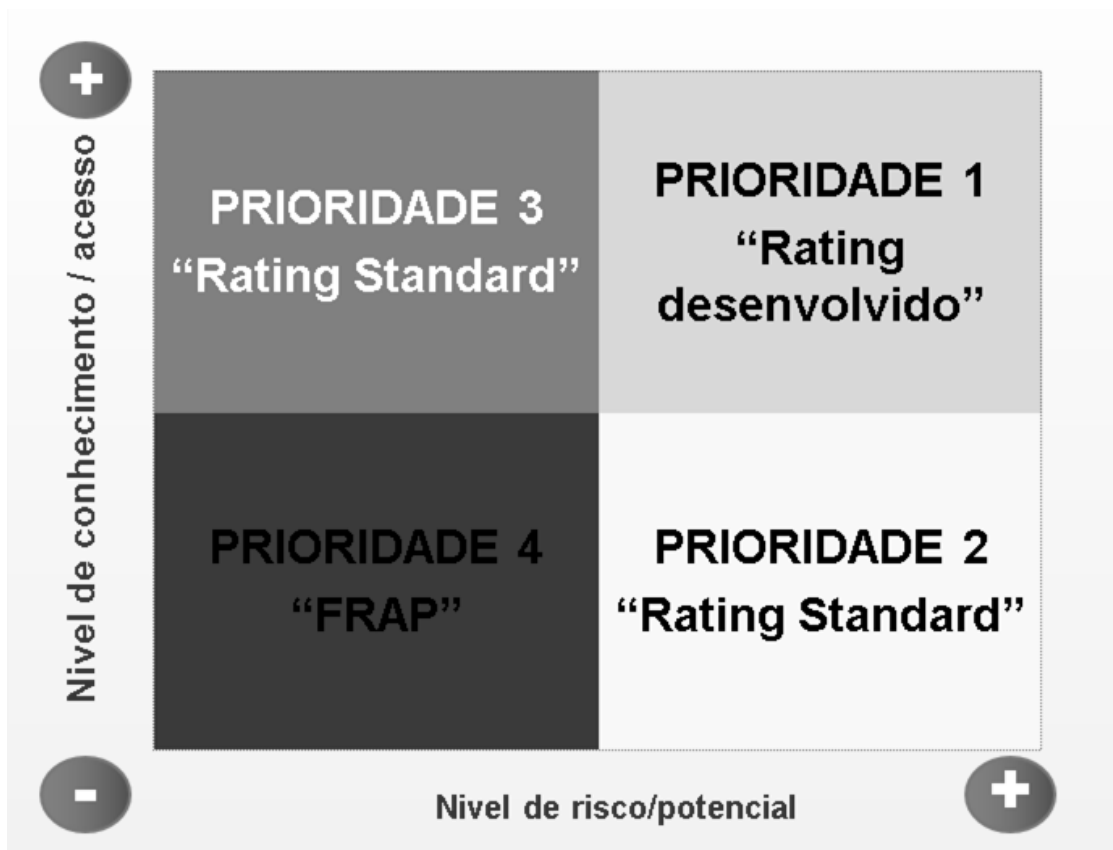
	NOTAS	2014	2013
(Valores expressos em Euros)			
ACTIVIDADES OPERACIONAIS:			
Recebimentos de clientes		493.489.621	472.528.083
Pagamentos a fornecedores		(301.173.293)	(286.467.615)
Pagamentos ao pessoal		(157.742.143)	(153.460.621)
Pagamento/recebimento do imposto sobre o rendimento		(2.449.770)	(449.586)
Outros recebimentos/pagamentos relativos à actividade operacional		3.756.846	(2.739.356)
Fluxos das actividades operacionais (1)		35.881.261	29.410.905
ACTIVIDADES DE INVESTIMENTO:			
Recebimentos provenientes de:			
Activos financeiros e outros investimentos		60.628.000	53.968.156
Activos fixos tangíveis	6 e 18	108.560	80.084
Juros e proventos similares	6 e 12	2.289.407	2.912.078
Dividendos	6 e 12	248.113	272.000
		63.274.080	57.232.317
Pagamentos respeitantes a:			
Activos financeiros e outros investimentos		(367.500)	(3.920.000)
Activos fixos tangíveis	6 e 18	(57.253.817)	(7.054.130)
Activos intangíveis	17	(769.482)	(1.258.200)
		(58.390.799)	(12.232.330)
Fluxos das actividades de Investimento (2)		4.883.281	44.999.986

Fonte: Relatório e Contas 2014 – ABS, S.A.

	NOTAS	2014	2013
(Valores expressos em Euros)			
ATIVIDADES DE FINANCIAMENTO:			
Recebimentos provenientes de:			
Empréstimos obtidos	31	108.176.664	58.100.000
Empréstimos a empresas do Grupo		43.668.656	2.647.150
Prestações acessórias		-	5
Outros		1.134.356	-
		152.979.676	60.747.155
Pagamentos respeitantes a:			
Empréstimos obtidos	31	(96.464.314)	(72.719.924)
Empréstimos a empresas do Grupo		(43.134.687)	(6.723.418)
Amortização de contratos de locação financeira	32	(10.232.409)	(10.450.340)
Juros e custos similares	6 e 12	(16.236.011)	(11.282.283)
Dividendos pagos e resultados distribuídos		(985.346)	(80.629)
		(167.052.767)	(101.256.593)
		(14.073.090)	(40.509.438)
Fluxos das atividades de financiamento (3)			
Variação de caixa e seus equivalentes (4)=(1)+(2)+(3)		26.691.451	33.901.453
Efeito da Variação de Perímetro		1.881.409	(3.833)
Caixa e seus equivalentes no início do período	27	91.600.330	57.702.710
Caixa e seus equivalentes no fim do período	27	120.173.190	91.600.330

Fonte: Relatório e Contas 2014 – ABS, S.A.

3. Tipos de rating



Fonte: BST Lisboa

4. Demonstração dos Resultados 2015

Demonstração de Resultados Consolidados

(Milhões de Euros) - Valores Não Auditados	2014 1) Jun	2014 Jun 2) Recorrente	2015 Jun	Var %
Rendimentos Operacionais	254,6	254,6	277,2	8,9%
Custos operacionais	(223,5)	(223,5)	(241,1)	7,9%
EBITDA	31,1	31,1	36,1	15,9%
Margem EBITDA	12,2%	12,2%	13,0%	0,8 p.p.
Amortizações e Provisões	(8,7)	(11,7)	(12,4)	6,5%
EBIT	22,4	19,4	23,6	21,5%
Margem EBIT	8,8%	7,6%	8,5%	0,9 p.p.
Resultados Financeiros	(3,8)	(3,8)	(5,3)	37,0%
EBT	18,6	15,6	18,4	17,7%
Impostos	(3,5)	(3,5)	(5,6)	59,3%
Resultado líquido consolidado do exercício	15,1	12,1	12,8	5,6%
Resultado líquido do exercício das operações descontinuadas	-0,8	-0,8		
Resultado líquido atribuível aos interesses que não controlam	-0,3	-0,3	-0,2	-43,4%
Resultado líquido atribuível aos accionistas da JMS	14,0	11,0	12,6	14,4%

Fonte: Relatório e Contas 1º Semestre 2015 – ABS, S.A.