

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



ISCAL

Relatório de Estágio:
Porquê o factoring e o confirming como crédito de
curto prazo?

Diogo Filipe Cláudio Casanova Galvão

Lisboa, Fevereiro de 2021

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

Relatório de estágio curricular: Caixa Leasing & Factoring –
Instituição Financeira de Crédito, S.A.

Diogo Filipe Cláudio Casanova Galvão

Relatório de estágio submetido ao Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa para o cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Análise Financeira, realizado sob a orientação científica da Professora Especialista Maria Celeste Canas Filipe.

Constituição do Júri:

Presidente: Prof. Doutor Jorge Rodrigues

Arguente: Prof. Doutor Joaquim Ferrão

Vogal: Prof.^a Especialista Maria Celeste Filipe

Lisboa, Fevereiro de 2021

Agradecimentos

À Professora Maria Celeste Filipe, orientadora, docente no Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa (ISCAL), pela total disponibilidade e sugestões e esclarecimentos prestados.

Aos meus pais e irmã, pelo apoio e motivação, preocupação e incentivo em toda a minha vida académica.

Um grande agradecimento ao departamento operacional de factoring por me receberem de forma tão calorosa, em especial às equipas de contratação e de gestão de cobranças com quem trabalhei, pela paciência e boa disposição. Agradeço também aos coordenadores do departamento e ao Doutor Joaquim Mira, meu tutor de estágio.

Agradeço ainda às colegas de turma que também realizaram estágio na CLF, pela companhia nesta jornada.

Resumo

O crédito de curto prazo é absolutamente fundamental para a sobrevivência das empresas portuguesas, pois permite que estas façam face às suas necessidades de tesouraria, fundamentais na gestão do ciclo operacional das mesmas, em especial quando o prazo médio de recebimentos médio no país é elevado.

Esta necessidade resulta em produtos de financiamento de curto prazo cada vez mais focados na eficiência e na facilidade de acesso, não descurando a análise do risco, traduzindo-se num aumento nos últimos anos do peso dos créditos tomados em contratos de factoring na economia. Além de resolverem problemas de tesouraria, o factoring e confirming apresentam vantagens quando comparados com outros instrumentos de financiamento de curto prazo. O factoring permite a otimização de custos e recursos, com a transferência de tarefas administrativas relacionadas com as funções de comunicação e de cobrança para cargo do banco com a cessão dos créditos. Permite ainda às empresas ter mais segurança no seu negócio graças à diminuição de créditos incobráveis e cobertura sobre o risco de insolvência. Já o confirming destaca-se pela rapidez e facilidade de acesso, além de expandir os prazos de pagamentos aos fornecedores.

Da realização do estágio retira-se a observação desta realidade, através do grande fluxo de novas propostas diárias de contratos de factoring e de confirming, e do foco no objetivo de cumprimento dos prazos estabelecidos.

Palavras Chave: Factoring, Confirming, Financiamento de Curto Prazo, Financiamento de Tesouraria

Abstract

Short-term credit is crucial for the survival of portuguese companies, since it allows those companies to deal with their treasury needs, which have a major importance in managing the operacional cycle of those companies, specially in Portugal where the total amount of time to get paid is high.

Those needs results in short-term financing products more and more focused on efficiency and being easy to acess, while also making sure to keep a good risk of credit management. This has resulted in a bigger weight of the credits taken by factoring contracts in the overall economy. On top on dealing with those treasury needs, factoring and confirming also provide other benefits when compared to other short-term financial options. Factoring helps companies optimizing costs and resources, as they transfer administrative tasks related to communication with clients and with collection to the bank itself. It also provides a bigger security for companies operations as it lowers the risk of having bad debts and gives insurance against insolvency. As for Confirming, it shines for being acessible and having a fast implementation, and also permits delaying the payments to suppliers.

Observation of this reality was possible within the duration of the internship, dealing with a big influx of new contract proposals for factoring and confirming, and from dealing with the focus on having a good performance with clients, fulfilling the deadlines.

Keywords: Factoring, Confirming, Short-Term Financing, Treasury Financing

Índice

1. Introdução	1
2. Revisão de Literatura	2
2.1 Financiamento	2
2.1.1. Acesso ao Financiamento	3
2.1.2. Características do Financiamento	4
2.2. O Factoring	4
2.2.1. História	4
2.2.2. Factoring em Portugal	4
2.2.3. Descrição	7
2.2.4. Principais Características	7
2.2.5. Diferenças entre a contabilização do Factoring com e sem recurso	9
2.3. Confirming	10
2.4. Outros Instrumentos de Financiamento de Curto Prazo	11
2.4.1. Empréstimos de Curto Prazo	11
2.4.2. Descoberto Bancário	11
2.4.3. Contas correntes caucionadas	12
2.4.4. Livrança	12
2.4.5. Desconto de Letras	12
2.4.6. Crédito de Fornecedores	13
2.4.7. Papel Comercial	13
2.5. Análise Económico-Financeira e de Risco	13
2.5.1. Rácios Económico-Financeiros e de Risco	14
2.5.1.1. Principais Rácios Financeiros	14
2.5.1.2. Principais Rácios Económicos	17
2.5.1.2.1. Rácios de Rendibilidade	17
2.5.1.2.2. Rácios de Risco Interno da Atividade da Empresa	18
3. Apresentação do Estágio na Caixa Leasing e Factoring	21
3.1. Apresentação da Instituição	21
3.1.1. Origem e Historial	21
3.1.2. Órgãos Sociais	22
3.1.3. Missão	23
3.1.4. Objetivos Estratégicos	23

3.1.5. Orçograma da CLF	24
3.1.6. Código de Conduta e Regulamentos	25
3.1.7. Sistemas de Controlo	25
3.1.8. Sustentabilidade	25
3.2. Apresentação das tarefas do Estágio Curricular	26
3.2.1. Análise Económico-Financeira e de Risco das Empresas	27
3.2.2. Setor de Contratação de Factoring	28
3.2.2.1 Proposta	29
3.2.2.2. Encargos e adiantamento	30
3.2.2.3. Garantias	30
3.2.2.4. Registo do processo	31
3.2.2.5. Conferência de Documentos	31
3.2.2.6. Ativação	32
3.2.2.7. Inovação	32
3.2.3. Cessões	33
3.2.4. Gestão Operacional	33
3.2.5. Gestão de Cobranças	34
3.2.5.1. Identificação	34
3.2.5.2. Acompanhamento	34
3.2.6. Cobranças	35
3.2.7. Competências	35
4. Conclusão	36
5. Referências Bibliográficas	38

Índice de Figuras

<i>Figura 2.1 – Número de medidas implementadas pela UE-28 para as PME</i>	<i>3</i>
<i>Figura 2.2 – Peso dos Créditos Tomados no PIB</i>	<i>5</i>
<i>Figura 2.3 – Produção Factoring Português (Créditos Tomados)</i>	<i>6</i>
<i>Figura 2.4 – Evolução do Crédito Concedido (no factoring)</i>	<i>7</i>
<i>Figura 2.5 – Pagamento de Factoring.....</i>	<i>9</i>
<i>Figura 2.6 – Prazos do Confirming.....</i>	<i>11</i>
<i>Figura 3.1 – Ornograma da CLF.....</i>	<i>24</i>

Índice de Quadros

<i>Quadro 2.1 – Movimentos contabilísticos, factoring com recurso</i>	<i>9</i>
<i>Quadro 2.2 – Movimentos contabilísticos, factoring com recurso</i>	<i>10</i>
<i>Quadro 2.3 – Movimentos contabilísticos, factoring sem recurso</i>	<i>10</i>

Lista de Abreviaturas

ALF - Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting
APB - Associação Portuguesa de Bancos
APEF - Associação Portuguesa de Empresas de Factoring
CGD - Caixa Geral de Depósitos
CLF - Caixa Leasing e Factoring
CMVMC - Custo das Mercadorias Vendidas e das Matérias Consumidas
DOF - Departamento Operacional de Factoring
EBITDA - Lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização
FM - Fundo de Maneio
FSE - Fornecimentos e serviços externos
IVA - Imposto sobre o valor acrescentado
NA - Necessidades Acíclicas
NFM - Necessidades de Fundo de Maneio
NIB - Número de Identificação Bancária
NIF - Número de Identificação Fiscal
PIB - Produto Interno Bruto
PME - Pequenas e Médias Empresas
PMR - Prazo Médio de Recebimentos
RA - Recursos Acíclicos
TL - Tesouraria Líquida

1. Introdução

De modo a concluir o mestrado em Análise Financeira no Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa (ISCAL) foi realizado um estágio curricular no departamento de factoring (DOF) da Caixa Leasing & Factoring, Sociedade Financeira de Crédito, S.A. A realização do estágio implicou a realização deste relatório de estágio, que servirá como prova final para conclusão do mestrado.

O estágio curricular teve a duração de 6 meses, iniciando-se a 9 de Setembro de 2019 e com conclusão a 8 de Março de 2020, de forma a consolidar os conhecimentos adquiridos ao longo do mestrado e para adquirir e melhorar competências e experiência profissional.

A atividade deste departamento centra-se nos produtos de factoring e de confirming, instrumentos de crédito de curto prazo para as empresas, tratando de todo o processo desde a sua contratação, passando pela gestão dos contratos e também a cobrança de todos os valores envolvidos. Estes produtos de financiamento englobam-se no conjunto de produtos de financiamento mais comuns, os de curto-prazo, que têm o objetivo de financiar as necessidades de tesouraria, fundamentais para o bom funcionamento das empresas.

Os 6 meses de estágio foram ainda divididos entre duas equipas dentro do departamento, a equipa de contratação e a equipa de gestão de cobranças. As tarefas desempenhadas enquanto integrado na primeira equipa envolveram a triagem de propostas de novos contratos e a renovação de contratos já existentes. Esta triagem envolvia análise de pareceres de outro departamento, a direção de risco, que efetua uma análise de risco (de incumprimento) conforme informação detalhada sobre as empresas, e conforme esse parecer os produtos são contratados. A segunda metade do estágio envolveu adquirir competências na área de gestão dos recebimentos dos devedores dos contratos de factoring, tarefa que promoveu a melhoria das capacidades de organização e de cumprimento de metas e objetivos. Propõe-se assim com este relatório demonstrar as competências adquiridas com a realização deste estágio.

2. Revisão de Literatura

2.1 Financiamento

As empresas necessitam recorrentemente de obter fontes de financiamento para os seus projetos e investimentos, sendo este fundamental para o desenvolvimento e crescimento das mesmas, principalmente para as pequenas ou médias empresas, que têm menos meios financeiros. “Um programa de financiamento adequado será aquele que minimiza a ocorrência de problemas financeiros aquando da implementação do investimento” (Couto, Moreira, Pinho e Soares, 2012).

Esta necessidade de soluções de financiamento é especialmente relevante em Portugal, uma vez que em 2018 as PME representavam 99,9% do total das empresas nacionais, segundo dados da PORDATA.

Uma vez que as PME são quase a totalidade do tecido empresarial, estas são assim responsáveis por grande parte dos postos de trabalho, representando 77,4% do emprego em Portugal e 68,3% da riqueza criada. Estes valores encontram-se mais de 10 pontos percentuais acima da média europeia (2019 SBA Fact Sheet) o que demonstra que quando em comparação com muitos parceiros europeus, o financiamento é ainda mais fundamental em Portugal, tanto para as empresas como para a economia como um todo.

Na UE a 28, as PME representam 99,8% das empresas do setor não financeiro, são responsáveis por 66,6% dos postos de trabalho e por 56,4% da riqueza criada (Annual Report on European SMEs 2018/2019), tendo assim igualmente um grande peso na economia e ficando também demonstrada a importância do financiamento para os países da UE no seu todo. Ainda segundo o mesmo estudo, nota-se que esta importância é reconhecida pela UE, uma vez que das medidas tomadas com destino às PME, desde 2011, o objectivo que viu mais medidas serem-lhe dedicadas foi o acesso ao financiamento, como se observa na Figura 2.1.

Número de medidas implementadas pela UE-28 para as PME:

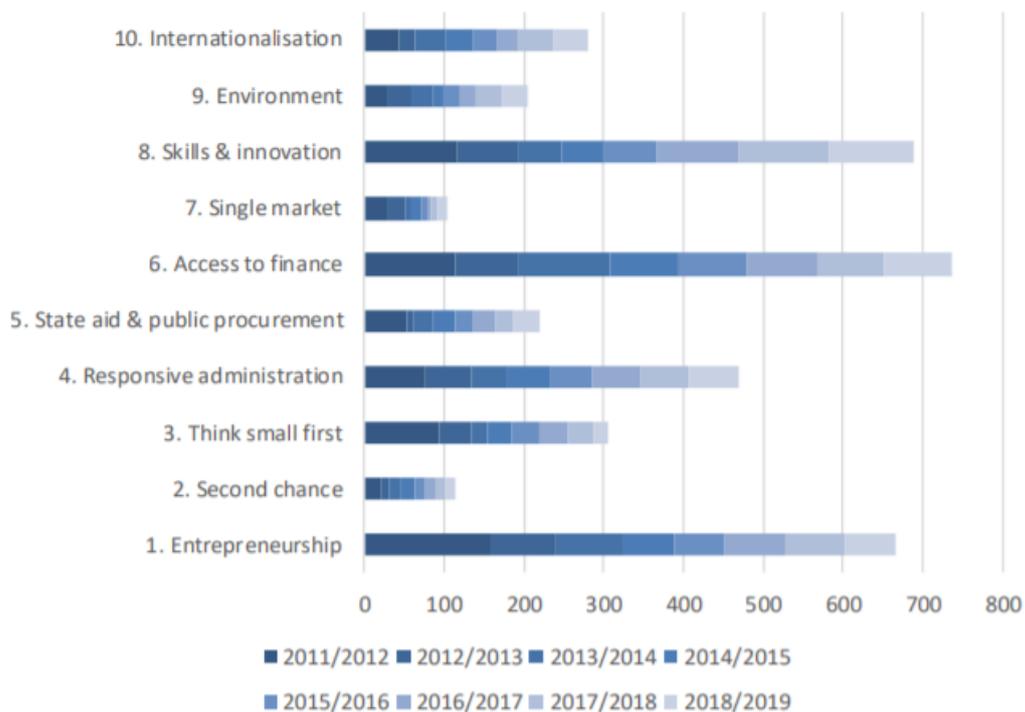


Figura 2.1 – Número de medidas implementadas pela UE-28 para as PME.

Fonte Comissão Europeia

2.1.1. Acesso ao Financiamento

Segundo o relatório “Analysis of use of Factoring” (Greater London Enterprise, 2013), em média, uma em cada cinco pequenas ou médias empresas na Europa consideram que o acesso a financiamento é uma barreira ao crescimento. Ainda segundo o mesmo estudo, esta realidade demonstra claramente que estimular um ambiente de financiamento competitivo é um elemento fundamental para promover o crescimento económico e uma economia dinâmica e empreendedora.

Analisando o caso português, segundo o relatório “2019 SBA Fact Sheet” feito pela comissão europeia sobre as PME portuguesas, o acesso ao financiamento tem tido avanços positivos mas encontra-se agora abaixo da média europeia. Esta realidade explica-se parcialmente pelo fraco desempenho em indicadores como os meios legais para resolver direitos relacionados com financiamento.

Ainda segundo o mesmo relatório, um dos indicadores sobre o acesso ao financiamento é o prazo médio de recebimentos. O PMR ((Clientes/Vendas+Serviços Prestados)x365) é

segundo Oliveira (2018) um indicador que demonstra o número médio de dias que uma entidade espera para receber as dívidas dos seus clientes, sendo que quanto mais baixo for o prazo médio de recebimento, maior é a eficiência da empresa nas suas cobranças. No caso português o número médio de dias é de 63, um dos piores da UE-28 (2019 SBA Fact Sheet).

2.1.2. Características do Financiamento

Segundo Couto et al. (2012), existem duas naturezas da fonte de financiamento, interna ou externa e dois tipos de financiamento conforme o horizonte temporal, o financiamento de curto ou de longo prazo. O financiamento interno tende a ser proveniente da atividade da própria empresa, o autofinanciamento - através dos resultados gerados pelas empresas, ou de entradas de acionistas e sócios, através de subscrições de capital. No financiamento por capitais próprios, os investidores ganham o direito de voto na nomeação da administração das empresas, prescindindo do direito ao reembolso futuro e a uma remuneração fixa (Couto et al., 2012). Por sua vez, o financiamento externo provém do financiamento através de capitais alheios, com recurso a empréstimos bancários.

2.2. O Factoring

2.2.1. História

Segundo o Portal de Factoring em Portugal a atividade de factoring tem origem em civilizações antigas, sendo que a sua implementação começou no antigo Egipto e Grécia, quando as dívidas começaram a ser declaradas por escrito. O seu crescimento acontece no entanto em Roma, na altura do império romano, onde começam a aparecer os primeiros agentes de cobrança de dívida. Estes agentes eram conhecidos como Factores. Uma melhor definição para um Factor, e que ajuda a definir o factoring, indica que um Factor é um agente que compra uma dívida a outros agentes, com desconto, de forma a lucrar com esta transação (Greater London Enterprise, 2013).

2.2.2. Factoring em Portugal

O factoring começa a ser exercido em Portugal nos anos sessenta, tendo posteriormente sido regulamentado como atividade através do Decreto-Lei 56/86 de 18 de Março, sendo este revogado pelo Decreto-Lei 171/95 de 18 de Julho, que simplifica as operações e obrigações contratuais das Factors (Cardador, 2007).

A primeira sociedade de factoring que surge em Portugal é a Internacional Fators Portugal SA, através do Banco Totta & Açores e do Banco Fonsecas & Burnay em associação com o Bank of Boston. A esta muitas se foram seguindo, o que levou à criação da Associação Portuguesa de Empresas de Factoring – APEF, de forma a dar resposta às necessidades do setor. Em 2005 foi criada a ALF - Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting, que resultou da fusão da APEF e da Associação de Empresas de Leasing – Apesease (Godinho, 2016). A ALF conta neste momento com 13 associadas de factoring: Banca Farmafactoring, Bankinter, BBVA, BNP Paribas Factor, BPI, Banco Montepio, Caixa Leasing e Factoring, EuroBic, Eurofactor, Finanfarma, Millenium BCP, Novo Banco e Santander Totta.

Nas Figuras 2.2. e 2.3. podemos ver a evolução dos créditos tomados e do seu peso no PIB:

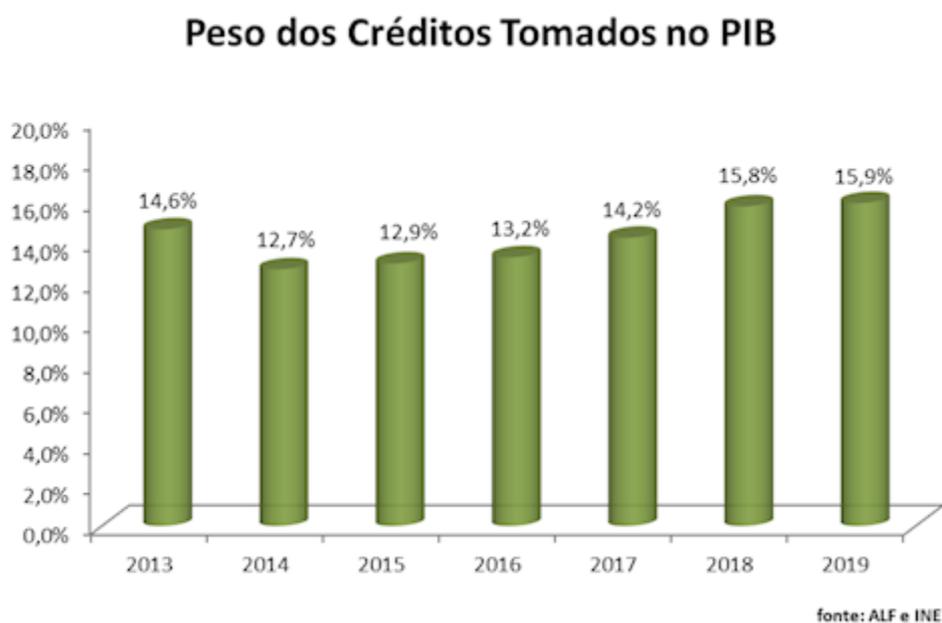


Figura 2.2. – Peso dos Créditos Tomados no PIB

Fonte Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting

Produção do Factoring Português:

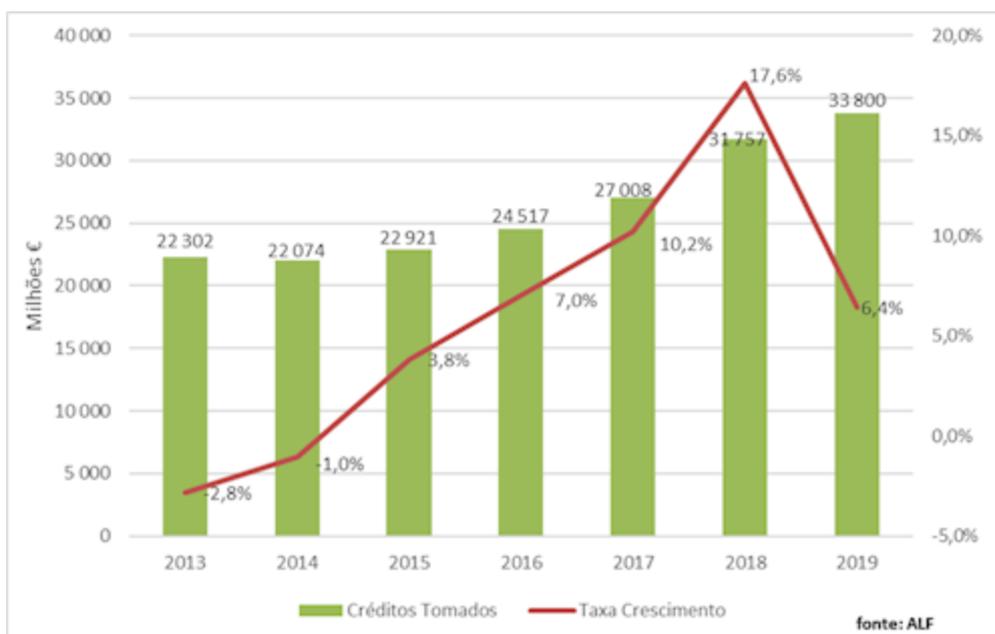


Figura 2.3. – Produção Factoring Português (Créditos Tomados)

Fonte Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting

O factoring é um instrumento financeiro muito utilizado em Portugal, sendo que em 2019 tomou faturas no valor total de 33,8 mil milhões de euros, equivalendo a 15,9% do produto interno bruto (Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting, 2020).

Além de os créditos tomados representarem uma percentagem muito significativa do PIB, esta percentagem aumentou no período analisado, de 2013 a 2019, de 14,6% para os referidos 15,9%. De notar que a mesma tendência é observável no valor dos créditos tomados, aumentando anualmente até aos 33,8 mil milhões de euros, com excepção de 2013 para 2014 onde pouco se altera. Já a taxa de crescimento dos créditos tomados também tem uma tendência positiva excepto no ano de 2014 onde é negativa, e em 2019 onde é menor que no ano anterior.

Podemos também observar na Figura 2.4. o crescimento do factoring através dos números de crédito concedido na Caixa Leasing e Factoring, com um crescimento para mais do dobro do valor em apenas 5 anos:



Figura 2.4. – Evolução do Crédito Concedido (no factoring)

Fonte CLF (relatório de contas de 2018)

2.2.3. Descrição

Segundo a ALF, o Factoring é um instrumento financeiro que consiste na aquisição de créditos a curto prazo. Estes créditos podem ser derivados da venda de produtos ou da prestação de serviços, tanto no mercado interno como externo.

“A operação de factoring é formalizada por um contrato, através do qual a Factor se compromete, mediante uma remuneração, a adquirir os créditos a curto prazo de um seu Aderente e prestar-lhe um conjunto de serviços associados à gestão de cobranças, podendo antecipar o montante desses créditos.” (ALF, 2020).

2.2.4. Principais Características

Intervenientes:

- Factor: Instituição Financeira e/ou sociedade de Factoring;
- Aderente: empresa cliente do Factor;
- Devedor: que se encontra em dívida com o Aderente (o cliente do Aderente).

Público Alvo: Todas as empresas, independentemente da sua dimensão, desde que vendam a crédito aos seus clientes, sejam do mercado doméstico ou de mercados externos.

Prazo do financiamento: Sendo um produto de curto prazo, o prazo de financiamento vai até um ano, podendo ser renovável por iguais períodos.

Montante: Até 100% da faturação da empresa Aderente.

Fiscalidade:

- IVA: sujeição na componente de serviço, sempre que não exista componente de crédito.
- Imposto de Selo: Sujeição, sempre que exista componente de crédito (exceto nas comissões conexas).

O Factoring apresenta ainda diferentes modalidades, com/sem recurso, nacional ou internacional de exportação/importação e o confirming (que será explicado posteriormente):

- Com Recurso (ou com direito de regresso): “O aderente beneficia do serviço de gestão e cobrança dos créditos, podendo também optar pelo financiamento da carteira de créditos cedida. O Factor tem o direito de regresso sobre o Aderente, relativamente aos créditos tomados que não sejam pagos pelos Devedores nos respectivos prazos de pagamento”; ou seja, caso não receba o crédito no prazo estipulado, o Factor pode exigir ao Aderente a restituição do mesmo, adicionado dos respectivos juros de mora.
- Sem Recurso (ou sem direito de regresso): “Aderente beneficia do serviço de gestão e cobrança dos créditos, bem como da cobertura dos riscos de insolvência e/ou incumprimento por parte dos Devedores, podendo ainda optar pela antecipação de fundos”. Nestes casos está associado um seguro de crédito ao contrato e é a seguradora que assume a totalidade do risco de crédito, no lugar do Aderente, pagando ao Factor o montante incumprido e por este reclamado.

Internacional:

- De Importação: “ocorre na cedência de créditos em que o Devedor é nacional e o Aderente é estrangeiro”;
- De Exportação: “ocorre na cedência de créditos em que o Devedor é internacional e o Aderente é nacional”.

O Factoring pode ainda ser Confidencial (ou não notificado). Neste caso os devedores não são notificados, logo não têm conhecimento da cedência dos créditos a um Factor.

Esquema de Funcionamento do Factoring:

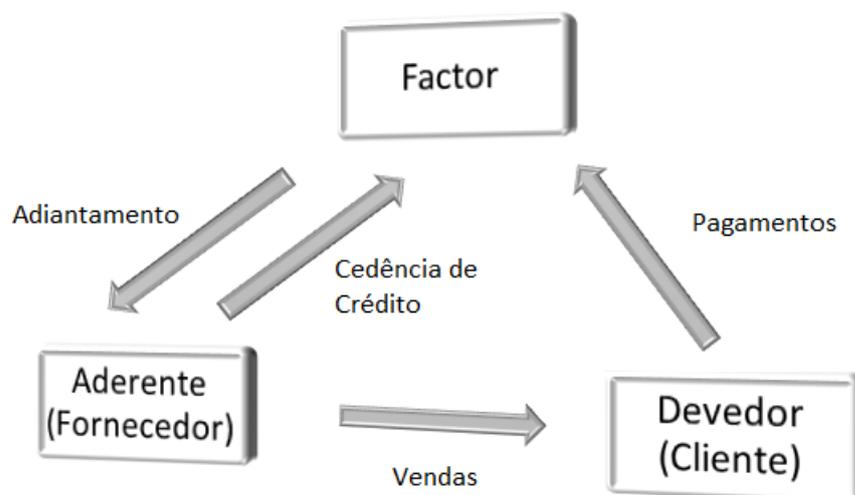


Figura 2.5. – Pagamento de Factoring

Fonte Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting (adaptado)

Como é explicado na Figura 2.5., o factoring envolve interações entre os vários intervenientes no processo, sendo que este processo segue os seguintes passos: Primeiro o aderente vende serviços ou bens ao seu cliente (devedor) e emite a respetiva fatura; seguidamente essa fatura é cedida ao Factor; o Factor notifica o devedor (quando não é confidencial) e paga a mesma ao aderente na data de vencimento (o pagamento poderá ou não ser antecipado); por fim o devedor efetua o pagamento da fatura ao Factor.

2.2.5. Diferenças entre a contabilização do Factoring com e sem recurso

Na contabilização do Factoring com recurso o risco de não cobrança é assumido pelo aderente (Filipe, 2019):

Primeiro passo, conforme o Quadro 2.1.:

Quadro 2.1. - Movimentos contabilísticos, factoring com recurso

Conta a débito	Conta a crédito	Valor (u.m.)	Valor
2111x – Clientes c/c	71/72 Venda ou prestação de serviços	x	Pelo reconhecimento da dívida do cliente pela venda ou prestação de serviços
2131x – Clientes em Factoring	2111x – Clientes c/c	y	Pela transferência da dívida do cliente

Fonte O Factoring como Instrumento Financeiro. FullFactoring – Factoring sem Recurso

Segundo passo, conforme o Quadro 2.2.:

Quadro 2.2. - Movimentos contabilísticos, factoring com recurso

Conta a débito	Conta a crédito	Valor (u.m.)	Valor
12 -Depósitos à ordem	2515 – Financiamentos obtidos - Factoring	z	Pelo adiantamento do factoring
6911 – Juros de financiamentos obtidos	12 – Depósitos à ordem	z	Pelos encargos com juros
6981 – Gastos relativos a financiamentos obtidos	12 – Depósitos à ordem	w	Por outros encargos suportados

Fonte O Factoring como Instrumento Financeiro. FullFactoring – Factoring sem Recurso

Na contabilização do Factoring sem recurso o risco de não cobrança é totalmente assumido pela seguradora, através de um contrato de seguro de crédito associado à operação de Factoring (Filipe, 2019), como observado no Quadro 2.3.:

Quadro 2.3. - Movimentos contabilísticos, factoring sem recurso

Conta a débito	Conta a crédito	Valor (u.m.)	Valor
2111x – Clientes c/c	71/72 Venda ou prestação de serviços	x	Pelo reconhecimento da dívida do cliente pela venda ou prestação de serviços
12 – Depósitos à ordem	2111x – Clientes c/c	y	Pelo recebimento do factor
6911 – Juros de financiamento obtidos		z	Pelos encargos com juros suportados
6981 – Gastos relativos a financiamentos obtidos		w	Pela comissão de cobrança e outros encargos suportados

Fonte O Factoring como Instrumento Financeiro. FullFactoring – Factoring sem Recurso

2.3. Confirming

O confirming, por vezes referido como “reverse factoring”, simplifadamente consiste no pagamento de faturas a fornecedores. Neste tipo de operação, a empresa que a contrata emite ordens de pagamentos aos fornecedores. Este tipo de contrato apresenta diferentes modalidades: pode ter, ou não, opção de antecipar o pagamento em relação à data de vencimento das faturas, tanto por parte do devedor como por parte do fornecedor. Caso não

seja exercida a opção de adiantamento, o pagamento será realizado pelo Factor na data de vencimento. Pode também ter um período de financiamento, neste caso a empresa que adere a esta modalidade faz apenas o reembolso dos pagamentos ao Factor numa data posterior à data de vencimento das ordens, ou seja, numa data convencionada, normalmente não superior a 120 dias. Estes períodos são explicados na Figura 2.6.:

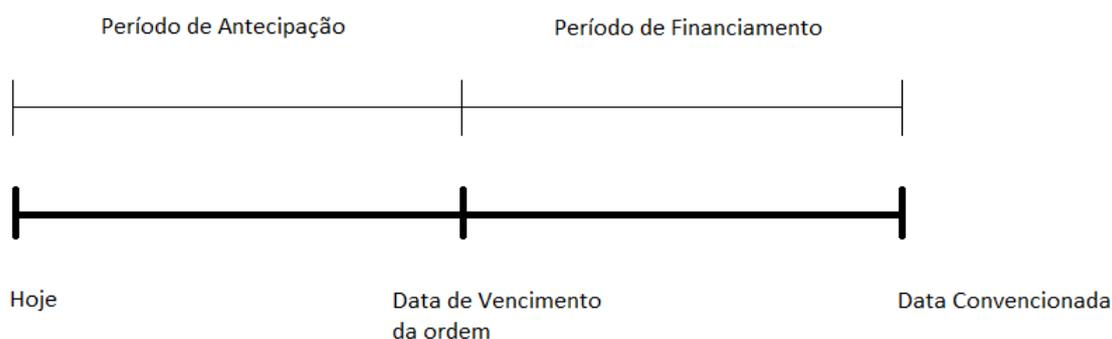


Figura 2.6. – Prazos do Confirming

2.4. Outros Instrumentos de Financiamento de Curto Prazo

Os créditos de curto prazo têm um período inferior a 1 ano e são por norma financiamento com recurso a capital alheio. Servem para solucionar necessidades pontuais de tesouraria.

Além do factoring e do confirming existem vários tipos de financiamento de curto prazo, dos quais se destacam:

2.4.1. Empréstimos de Curto Prazo

Segundo Meyers et all (2013), a maioria dos empréstimos têm a duração apenas de poucos meses, nunca ultrapassando o prazo de um ano, e têm como finalidade financiar o ciclo de exploração da empresa, como por exemplo, a dilatação do prazo de recebimentos de clientes. São por vezes um meio de financiamento até uma compra estar concluída e ficar fechado um empréstimo de maior prazo. São muitas vezes também utilizados para financiar aumentos temporários de inventário, cujas vendas servem para o empréstimo.

2.4.2. Descoberto Bancário

De acordo com a Associação Portuguesa de Bancos (APB) um descoberto bancário é uma modalidade de crédito de muito curto prazo que serve para fazer face a imprevistos

momentâneos de capital. Segundo Mota et al. (2020) o descoberto bancário possibilita às empresas ter um saldo negativo na conta à ordem até um determinado montante, com juros a serem contados diariamente de acordo com o saldo negativo e com uma taxa de juro previamente acordada e revista periodicamente ou com uma taxa de juro indexada. “Trata-se de uma modalidade muito flexível na medida em que não exige qualquer negociação com o banco sempre que é necessário utilizá-la”.

2.4.3. Contas correntes caucionadas

Segundo o banco BPI o crédito em conta corrente é utilizado para financiamento de necessidades de tesouraria pontuais mas sistemáticas, de montante irregular, em que é contratualizada a autorização de manter um saldo devedor, até um limite máximo de crédito definido.

A conta corrente funciona paralelamente à conta de depósitos à ordem, sendo esta a maior diferença quando comparada com o descoberto bancário, e é feita uma transferência da mesma para a conta de depósitos à ordem sempre que as empresas necessitam de fundos (não ultrapassando o montante do *plafond* acordado). Quando se pretende amortizar o valor total ou parcialmente, a empresa solicita ao banco o movimento inverso, sendo que estas transferências não necessitam de qualquer aprovação prévia (Mota et al. 2020). Ainda segundo Mota et al. (2020), a grande vantagem desta modalidade quando comparada com o descoberto bancário é a de que o banco tem um maior controle sobre os movimentos da empresa. O processamento dos juros é semelhante à dos descobertos bancários.

2.4.4. Livrança

Esta modalidade trata-se de um empréstimo titulado por uma livrança, habitualmente com o aval dos sócios e/ou gestores da empresa, tendo um prazo e taxa de juro definida e com a possibilidade de ser parcialmente reformada, originando um novo empréstimo (Mota et al. 2020).

2.4.5. Desconto de Letras

Segundo Mota et al. (2020) o desconto de letras “representa uma forma de financiamento para a empresa através do desconto de letras sacadas a clientes”. Trata-se de uma antecipação de fundos, com o banco a debitar a empresa pelo montante dos fundos caso o cliente não liquide a letra na data de vencimento.

2.4.6. Crédito de Fornecedores

Trata-se de um meio importante para as PME, que consiste em efectuar pagamentos diferidos com permissão dos próprios fornecedores (faturas normalmente a 90 dias), ou pagamentos em atraso, respeitantes a faturas, com possível pagamento de juros caso se ultrapasse o prazo negociado diretamente entre a empresa e o fornecedor (Almeida, 1996).

2.4.7. Papel Comercial

Este instrumento permite às empresas acederem aos fundos dos investidores de forma mais directa e poupando nos custos de intermediação bancária, ainda que estes continuem a ter um papel importante na colocação dos títulos junto dos investidores, na tomada firme da operação (aquisição dos títulos que não forem comprados por investidores) e garantindo o reembolso dos mesmos aos investidores em caso de dificuldade de colocação (Mota et al., 2020). Devido aos custos de montagem destas operações acaba por ser um instrumento usado quase exclusivamente pelas grandes empresas.

2.5. Análise Económico-Financeira e de Risco

Qualquer financiamento por parte do setor financeiro a uma empresa pressupõe uma análise económico-financeira e de risco de incumprimento do reembolso dos empréstimos contraídos.

Segundo Ding, Guo, Tian e Yu (2012), a possibilidade de falência financeira é uma das ameaças mais significativas a qualquer negócio, sendo que quando uma empresa chega a essa situação não causa apenas um impacto negativo nos seus credores, mas também na sociedade em geral e na economia. Esta realidade torna imperativa a necessidade de conseguir prever a probabilidade de falência empresarial, assunto que tem assim sido alvo de grande interesse por parte de investigadores e de reguladores, tendo um papel central na investigação científica na área das finanças. Giordani, Jacobson, Schedvin e Villani (2014) reforçam esta ideia, afirmando que a quantidade de falências que ocorrem na economia influenciam por um lado o crescimento económico e o emprego, e por outro afetam os bancos e os próprios mercados financeiros em geral. Ainda segundo os mesmos autores, o risco de falência é assim a principal preocupação dos bancos e investidores quando avaliam empresas, sendo portanto o principal fator para a existência de análises económico-financeiras e de risco de crédito.

Neste sentido, os rácios económico-financeiros desempenham um papel muito importante para avaliar o desempenho económico e a saúde financeira das empresas, como demonstrado ao longo dos anos por diversos estudos (Chen e Shimerda, 1981). São considerados como principais rácios económicos, os rácios de rentabilidade e risco da atividade, traduzidos estes últimos (risco) em rácios de alavancagem operacional (GAO – Grau de Alavanca Operacional), financeira (GAF – Grau de Alavanca Financeira) e global da atividade (GAC-Grau de Alavanca Combinado, que como o nome indica, combina ou agrega os os graus de alavanca operacional e financeiro). Como rácios financeiros mais importantes, salientam-se a estrutura de capital, o equilíbrio financeiro, a liquidez das empresas e o grau de alavancagem financeira das mesmas (Giordani et al, 2014).

2.5.1. Rácios Económico-Financeiros e de Risco

A gestão financeira constitui um importante conjunto de métodos analíticos e ferramentas operacionais que permitem às empresas e outras organizações a garantia de um eficaz controlo do seu ambiente financeiro (Cohen, 1991), enquadrando-se nestes métodos, o método de análise com base em rácios de desempenho financeiro e económico.

Segundo Nogueira (2019), a técnica mais utilizada pela análise económico-financeira é a que assume a forma de rácios, uma vez que são um instrumento que permite sintetizar grandes quantidades de informação e “comparar o desempenho económico-financeiro das empresas ao longo do tempo, e entre empresas distintas, no mesmo referencial de tempo”. Um rácio é assim uma “relação entre duas grandezas, que pode ser expresso sob a forma de quociente ou sob a forma de percentagem”. Ainda segundo Nogueira (2019), são consideradas limitações à análise de rácios a existência de diferentes ramos de atividade numa só empresa, a distorção dos dados por diferentes políticas contabilísticas, definição de valores conforme os setores de atividade, sazonalidade de atividades económicas e a necessidade de serem complementados com outros indicadores como a análise de fluxos financeiros.

2.5.1.1. Principais Rácios Financeiros

Os rácios financeiros estudam assim a estrutura financeira, a capacidade de endividamento, solvabilidade e liquidez de uma empresa, permitindo perceber a forma de financiamento das entidades, a sua situação de independência financeira e a sua capacidade para cumprir com os seus compromissos a médio e longo prazo (Nogueira, 2019).

Nogueira (2019) destaca os seguintes rácios financeiros:

- $\text{Autonomia Financeira} = \text{Capital Próprio} / \text{Ativo}$

Este rácio permite demonstrar a percentagem do ativo que é financiada pelos capitais próprios. É utilizado na apreciação e medição do risco de crédito das empresas e quanto maior for o seu valor maior é a probabilidade de que os ativos da entidade sejam suficientes para cobrir a totalidade das responsabilidades da entidade.

- $\text{Endividamento} = \text{Passivo} / \text{Ativo}$

O rácio de endividamento determina a percentagem de capital alheio utilizado no financiamento das atividades das empresas e é utilizado para avaliar o risco de não cumprimento do serviço da dívida.

- $\text{Solvabilidade} = \text{Capital Próprio} / \text{Passivo}$

Este rácio demonstra a capacidade expressa pelos capitais próprios para cumprir com os compromissos expressos no passivo. Quanto maior o rácio maior a estabilidade financeira da entidade. Quando o valor deste rácio é inferior a 1 o capital próprio não assegura a totalidade da cobertura do passivo e diz-se insolvente.

Estes três rácios, Autonomia, Nível de Endividamento e Solvabilidade são os rácios que caracterizam a Estrutura de Capital da empresa, completando-se através de uma análise integrada dos mesmos.

Como indicadores de equilíbrio financeiro temos o Fundo de Maneio (FM), as Necessidades de Fundo de Maneio (NFM) e a Tesouraria Líquida (TL):

- $\text{Fundo de Maneio} = \text{Capitais Permanentes} / \text{Ativo Não Corrente}$

Para cumprir a primeira regra de equilíbrio financeiro, o FM deve ser nulo ou positivo. Sempre que assim acontece, o rácio de Liquidez Geral é superior a um. O FM é a parte dos capitais permanentes que depois de financiar todo o ativo não corrente, sobra para financiar as NFM. Pretende-se que tenham valores positivos e deverão ser superior aos valores das NFM. Quando isso se verifica, além de financiarem todas as NFM, o que sobra dá origem a excedentes de tesouraria, traduzindo-se numa TL positiva.

- Necessidades de Fundo de Maneio = Necessidades Cíclicas – Recursos Cíclicos

As NFM são os montantes de fundos que uma empresa precisa de aplicar para financiar o seu ciclo operacional, ou seja, para financiar os desfasamentos de tempo entre as compras e as vendas, e entre as vendas e os recebimentos (Couto et al., 2012).

- Tesouraria Líquida = Necessidades Acíclicas – Recursos Acíclicos

Ou Tesouraria Líquida = Fundo de Maneio – Necessidades de Fundo de Maneio

A Tesouraria Líquida é assim o resultado da comparação do Fundo de Maneio (FM) com as Necessidades de Fundo de Maneio (NFM). Se O FM for superior às NFM a Tesouraria será excedentária, ou seja, as Necessidades Acíclicas (NA) serão superiores aos Recursos Acíclicos (RA), sendo que se o FM for inferior às NFM, ou seja, insuficiente para financiar o ciclo de exploração, os Recursos Acíclicos (RA) serão superiores às Necessidades Acíclicas (NA), traduzindo a necessidade de a empresa se financiar externamente, na banca, por exemplo.

- Liquidez Geral = Ativo Corrente / Passivo Corrente

Traduz o grau em que o passivo corrente é coberto pelo ativo corrente e é utilizado pelas instituições financeiras para averiguar a capacidade de cumprir as responsabilidades exigíveis a curto prazo. Deve assumir um valor superior a 1 e quando assim é, significa que a empresa tem um FM positivo.

Por fim são analisados os rácios de Funcionamento que traduzem o ciclo de exploração da empresa e fazem a ligação com a Demonstração de Resultados, ajudando a perceber as consequências das políticas de gestão comercial e operacional na atividade da empresa e os resultados com elas alcançados:

- Rotação dos Inventários = $(\text{CMVMC} - \text{variações nos inventários}) / (\text{Inventários} + \text{ativos biológicos})$

Demonstra a eficiência da gestão de stocks.

- Duração Média dos Inventários = $[(\text{inventários} + \text{ativos biológicos}) / (\text{CMVMC} - \text{variações nos inventários})] * 365 \text{ dias}$

Mede o número de dias que os inventários permanecem em armazém.

- $\text{Prazo Médio de Recebimentos} = (\text{dívida média de clientes} / \text{vendas e serviços prestados} + \text{IVA liquidado}) * 365 \text{ dias}$

Indica em média o número de dias que uma entidade tem de esperar para receber as dívidas dos seus clientes. Se o valor do rácio for superior ao acordado com os clientes demonstra atrasos nos recebimentos e necessidade de maior eficiência na gestão de cobranças.

- $\text{Prazo Médio de Pagamentos} = [\text{dívida média a fornecedores} / (\text{compras} + \text{FSE} + \text{IVA dedutível})] * 365 \text{ dias}$

Traduz o número médio de dias que as entidades levam a pagar aos seus fornecedores. Caso este rácio esteja acima do negociado com os fornecedores reflete atrasos nos pagamentos, o que poderá indicar problemas de liquidez.

2.5.1.2. Principais Rácios Económicos

Os rácios económicos estudam o risco e a rentabilidade das Vendas (rendibilidade bruta, operacional e líquida, conforme o nível de resultados utilizados na análise), Rendibilidade Operacional do Ativo ou do Investimento ($\text{ROI} = \text{quociente entre resultado operacional e Ativo}$) ou Rendibilidade dos Capitais Próprios (quociente entre Resultados Líquidos e Capitais Próprios) e o risco da atividade.

2.5.1.2.1. Rácios de Rendibilidade

Além dos rácios financeiros, são destacados também os seguintes rácios económicos, de forma a estudar a rentabilidade das entidades:

- $\text{Margem Bruta das vendas} = \text{Margem Bruta} / \text{Vendas e Serviços Prestados}$, também designado por Rendibilidade Bruta das Vendas

Demonstra o excedente que resulta das vendas e serviços prestados.

- $\text{Rendibilidade operacional das vendas} = \text{EBIT} / \text{Vendas e serviços prestados}$

Este rácio traduz a parcela das vendas e prestações de serviços que concorre para a formação do EBIT ou Resultado Operacional, incluindo na análise a totalidade dos Gastos Fixos (desembolsáveis e não desembolsáveis). Quanto maior este indicador, mais rentável é a entidade.

De forma a estudar a viabilidade económica das empresas são também utilizados:

- Rendibilidade Operacional do Ativo ou do Investimento = $\text{EBIT} / \text{Ativo}$

Este rácio avalia o retorno de cada unidade monetária investida. É também descrito como ROI (*Return on Investment*).

- Rendibilidade do Capital Próprio = $\text{Resultado líquido} / \text{capital próprio}$

Mede a rentabilidade dos capitais próprios à disposição da empresa. É também descrito como ROE (*Return on Equity*).

- Net Debt / EBITDA

Este rácio muito utilizado na análise de risco de crédito pelas instituições financeiras que demonstra o número de períodos necessário para a dívida financeira líquida ser amortizada por uma entidade. O Net Debt representa os financiamentos obtidos subtraídos da caixa e depósitos bancários. O EBITDA representa o resultado da empresa em termos de *Cash*, daí ser o mais utilizado neste tipo de análise.

2.5.1.2.2. Rácios de Risco Interno da Atividade da Empresa

Risco Económico: Teoria CVR – Custo, Volume e Resultado

A análise CVR fornece aos analistas os indicadores necessários para confrontar os resultados de exploração de uma empresa com o seu nível de atividade e está assente em vários pressupostos: a separação entre custos fixos (não dependem do nível de atividade) e variáveis (dependem do nível de atividade); os custos fixos são constantes ao longo do tempo; os custos variáveis são proporcionais ao nível de atividade da empresa; a proporção de cada produto fabricado mantém-se mesmo com alterações no nível de atividade; o preço de venda unitário não varia ao longo do tempo; e não existe formação de *stocks* (Esperança e Matias, 2009). Ainda segundo Esperança e Matias (2009), a teoria CVR indica que “os resultados

de exploração resultam das vendas realizadas deduzidas dos custos variáveis e dos custos fixos de exploração.”

- Rendibilidade Bruta de Vendas (já analisado anteriormente)

Uma vez que quer a análise de rendibilidade, quer a de risco da atividade são ambas análises centradas nos diversos níveis de resultados obtidos pela empresa, podemos dizer que quando temos uma elevada rendibilidade temos um baixo risco, sendo este encarado como a possibilidade de os resultados serem negativos, em virtude dos os gastos superarem os respetivos proveitos. Assim, o rácio de rendibilidade bruta de vendas é também utilizado na teoria CVR como um indicador de risco.

- Grau de Risco de Alavanca Operacional = Rendibilidade Bruta de Vendas / EBIT

É a medida direta do risco económico ou operacional da empresa. Evidencia o peso dos Gastos Fixos totais (desembolsáveis e não desembolsáveis) na rendibilidade Bruta de Vendas. O seu menor valor será igual a 1, correspondendo à inexistência de Gastos Fixos. Quanto maior o risco, menor será a margem de segurança com que a empresa está a trabalhar.

- Margem de Segurança = Inverso do Grau de Risco de Alavanca Operacional = $(\text{EBIT} / \text{Rendibilidade Bruta de Vendas}) * 100$

Evidencia em quanto a empresa pode baixar as suas vendas sem ter prejuízo económico ou operacional, ou seja, sem que o EBIT seja negativo.

- Ponto Morto Económico = $\text{Gastos Fixos Totais (Desembolsáveis e não desembolsáveis)} / \text{Rendibilidade Bruta de Vendas}$

Evidencia o valor mínimo de Vendas que a empresa necessita para conseguir suportar todos os seus Gastos Fixos, sem obter prejuízo económico, mas também sem ainda ter lucro.

Risco Financeiro

- Grau de Alavanca Financeira (GAF) = EBIT / EBT

Traduz o peso dos encargos financeiros suportados pela empresa (juros) no EBIT, assumindo também a unidade como valor mínimo, situação em que a empresa não incorre em juros, sendo assim a sua atividade financiada totalmente por capitais próprios (EBIT=EBT).

Risco Global ou Combinado

- Grau de Alavanca Combinado (GAC) = $\text{GAO} * \text{GAF} = \text{Resultado Bruto de Vendas} / \text{EBT}$

Sintetiza o risco económico-financeiro da atividade da empresa.

3. Apresentação do Estágio na Caixa Leasing e Factoring

3.1. Apresentação da Instituição

A Caixa Leasing e Factoring, Instituição Financeira de Crédito, S.A. está localizada na Av. João XXI, nº63, 1000-300 Lisboa, 3º andar, tem um capital social de 10.000.000€ (dez milhões de euros) representado por 2.000.000 ações, com o valor nominal de 5 euros cada, detidas a 100% pela Caixa Geral de Depósitos. A CLF está matriculada na Conservatória do Registo Comercial de Lisboa com o número único de matrícula e de pessoa coletiva 504868713.

3.1.1. Origem e Historial

A CLF resulta de um processo de reestruturação das empresas de leasing e de factoring do Grupo Caixa Geral de Depósitos, a atividade das empresas IMOLEASING - Sociedade de Locação Financeira Imobiliária, S.A., LOCAPOR – Companhia Portuguesa de Locação Financeira Mobiliária, S.A. e LUSOFACTOR – Sociedade de Factoring, S.A. passou a ser exercida pela CAIXA LEASING E FACTORING – Instituição Financeira de Crédito, S.A. (CLF), que resultou da fusão por incorporação daquelas empresas na Caixa Empresas de Crédito, SGPS, S.A., que foi transformada em Instituição Financeira de Crédito e cujo capital foi detido a 100% pela CAIXA GERAL DE DEPÓSITOS, S.A.

Esta fusão, cujo registo foi efetuado no dia 30 de dezembro de 2004, produziu efeitos a partir do dia 1 de janeiro de 2005.

Em janeiro de 2006, a CLF integrou o negócio da CAIXA CRÉDITO – Sociedade Financeira de Aquisições a Crédito, SA, também detida a 100% pelo Grupo CAIXA GERAL DE DEPÓSITOS.

Em dezembro de 2008, a Parpública, Participações Públicas, SGPS, S.A. (Parpública) adquiriu à CGD a totalidade das ações representativas do capital social da Caixa Leasing e Factoring, IFIC, S.A.

Na mesma data, foi constituída a Parcaixa, SGPS, S.A. (Parcaixa), com o capital social de € 1.000.000.000,00, subscrito em 51% pela Caixa Geral de Depósitos e em 49% pela Parpública.

Para realização do capital social da Parcaixa, a Parpública transferiu para aquela empresa as 2.000.000 ações da Caixa Leasing e Factoring, IFIC, S.A., adquiridas à Caixa Geral de Depósitos, S.A.

Na sequência do aumento de capital da CGD no dia 4 de janeiro de 2017, o Estado Português realizou parte desse aumento em espécie com a entrega de 490.000.000 ações da Parcaixa representativas de 49% do capital social desta sociedade. Estas ações foram detidas pela Parpública até 28 de novembro de 2016, data em que passaram para a esfera da Direção Geral do Tesouro e Finanças (DGTF).

Assim, em 4 de janeiro de 2017, a CGD passou a deter diretamente 100% do capital social da Parcaixa, SGPS, S.A., e indiretamente 100% do capital social da Caixa Leasing e Factoring, IFIC, S.A.

Em 22 de junho de 2018, foi deliberado, em Assembleia Geral da Sociedade, a alteração da tipologia estatutária de Instituição Financeira de Crédito para Sociedade Financeira de Crédito com a consequente alteração da denominação social para Caixa Leasing e Factoring - Sociedade Financeira de Crédito, S.A.

Incorporação por via da fusão da sociedade ParCaixa, SGPS, S.A. na Caixa Geral de Depósitos a 6 de dezembro de 2018, e indirectamente a Caixa Leasing e Factoring - Sociedade Financeira de Crédito, S.A.

A CLF tem então por objeto o exercício das atividades legalmente consentidas às Instituições Financeiras de Crédito, de acordo com o disposto no Decreto-Lei nº 186/2002, de 21 de Agosto, nomeadamente a prática de todas as operações permitidas aos Bancos, com exceção da receção de depósitos ou outros fundos reembolsáveis do público e da prestação de serviços de pagamento e de emissão de moeda eletronicamente.

3.1.2. Orgãos Sociais

Mesa da Assembleia Geral

Presidente: Dr. José Lourenço Soares

Secretário: Dra. Elisabete de Sousa Lopes

Conselho de Administração

Presidente: Dr. Francisco Ravara Cary

Vogal: Dr. José João Guilherme

Vogal: Dra. Maria Paula Gomes Pedro de Oliveira Morgado

Vogal: Dr. Armando Mata dos Santos

Vogal: Eng^a Ana Paula Tavares Abrantes de Melo

Conselho Fiscal

Presidente: Dr. António Alberto Henriques Assis

Vogal: Dra. Tânia Sofia Luís Mineiro

Vogal: Dr. Vítor Manuel Belo Dias

3.1.3. Missão

A CLF define como missão ser a Unidade de Crédito Especializado do Grupo CGD, focando-se na maximização da criação de valor e na excelência operacional.

Enquanto Unidade de Crédito Especializado, e no âmbito da sua missão, tem a função de contribuir para a consolidação da posição do grupo CGD no sistema financeiro português, apoiando o desenvolvimento económico do grupo e do país.

Tendo em conta este objetivo, a CLF atribui uma reforçada importância às seguintes vertentes da sua atividade:

- Prestação de apoio às redes comerciais do grupo, na promoção dos produtos de crédito especializado, assegurando a necessária inovação na criação de produtos;
- Otimização da criação de valor dos produtos de crédito especializado, através da adequação da oferta e da reavaliação permanente da eficiência do modelo de negócio;
- Consolidação dos níveis de serviço de toda a empresa, assegurando a otimização da eficiência económico-financeira;
- Redução do impacto do crédito problemático, através de uma intervenção adequada na origem das operações e na gestão do incumprimento.

3.1.4. Objetivos Estratégicos

Como definido pelo Conselho de Administração da CLF, e no contexto das orientações estratégicas definidas para o grupo CGD, os objetivos estratégicos são os seguintes:

- Desenvolvimento do crescimento rentável no crédito especializado;
- Otimização da eficiência do modelo operacional;
- Racionalização dos custos de funcionamento;

- Otimização do modelo de serviço ao cliente;
- Valorização dos recursos humanos.

3.1.5. Ornograma da CLF

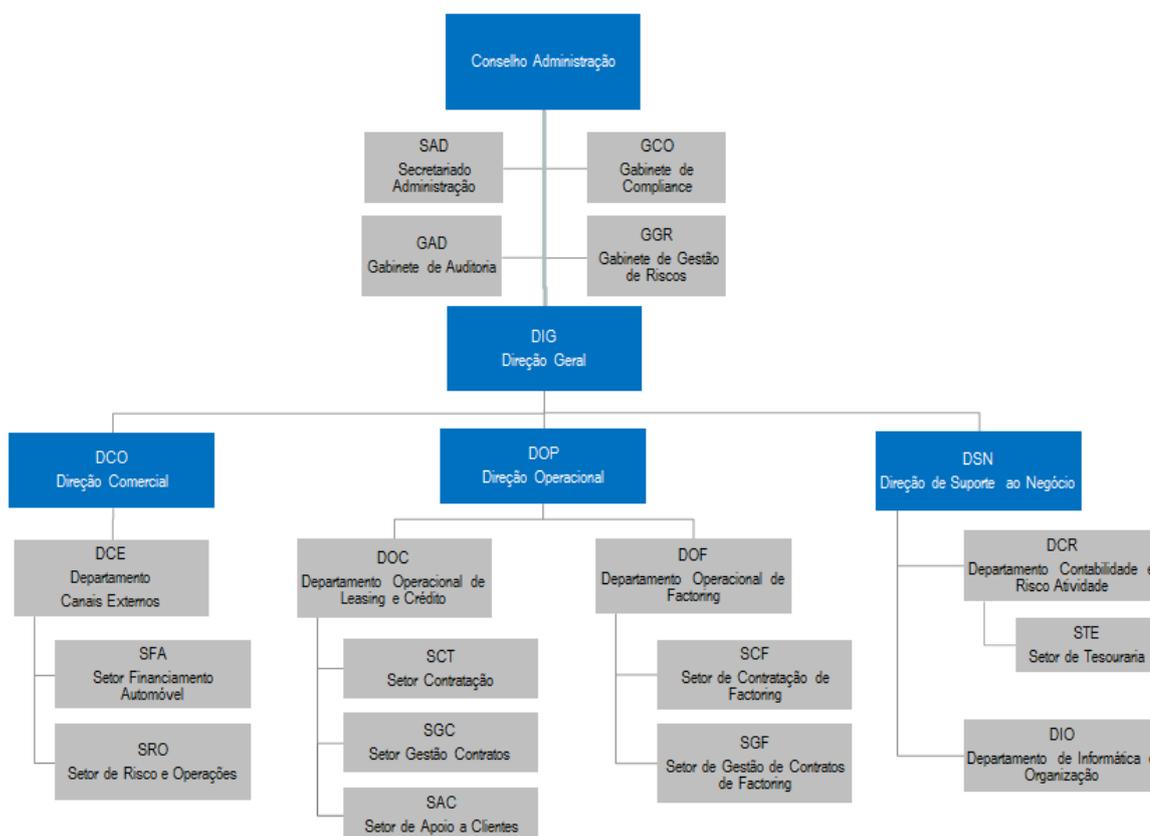


Figura 3.1. – Ornograma da CLF
Fonte CLF

Além do Conselho de Administração, a CLF está dividida em três grandes áreas, cada uma com a sua direção, sendo estas a Direção Comercial, a Direção Operacional e a direção de Suporte de Negócios. Cada direção integra vários departamentos, sendo que o estágio foi realizado no Departamento Operacional de Factoring. O DOF tem como objetivo principal a ativação e gestão dos contratos dos produtos de factoring e confirming, proporcionando o melhor atendimento possível para os clientes, atuando com rapidez e eficiência.

3.1.6. Código de Conduta e Regulamentos

O Código de Conduta faz parte das normas internas da CLF, e consagra os princípios de atuação e as normas de conduta profissional observados pela CLF no exercício da sua atividade, tendo sido publicado em 2014.

A CLF rege-se pela lei geral, e em particular pelos seus estatutos. Sendo uma instituição financeira de crédito está sujeita à legislação genérica aplicável à atividade financeira, constante do Regime Geral das Instituições de Crédito e Sociedades Financeiras.

Estes estatutos e regulamentos estão publicados tendo em vista a transparência da empresa. A transparência de uma empresa e a informação publicada pela mesma é hoje em dia fundamental para aumentar a sua reputação e aumentar a confiança dos investidores e a sua competitividade (Arraiano e Hategan, 2019).

3.1.7. Sistemas de Controlo

O sistema de controlo interno é definido pela CLF como o conjunto de estratégias, sistemas, processos, políticas e procedimentos definidos pelo Conselho de Administração, tal como o conjunto de ações executadas por este órgão e pelos restantes colaboradores da instituição. Este sistema visa garantir objetivos de desempenho, de informação e de compliance.

Para garantir uma gestão do sistema de controlo interno adequada, encontram-se definidas responsabilidades pelos diferentes órgãos de estrutura: Conselho de Administração, Comité de Gestão do Risco Operacional e Controlo Interno, Departamento de Informática e Organização, Gabinete de compliance, Gabinete de Auditoria Interna eo Departamento de Contabilidade e Risco da Atividade.

Esta preocupação com o controlo da atividade é imprescindível, uma vez que, segundo Filipe e Pereira (2018), uma vez que os bancos são uma parte essencial da economia, uma boa gestão dos bancos é fundamental para o desenvolvimento económico de um país e a maioria das empresas depende dos serviços que estes oferecem.

3.1.8. Sustentabilidade

Um crescimento sustentável é uma prioridade para as empresas nos dias de hoje e como consequência são cada vez mais as empresas que adoptam estratégias socialmente responsáveis (Arraino, Miralles-Quiros e Miralles-Quiros, 2017).

Seguindo esta lógica, a CLF fazendo parte do grupo CGD segue as suas linhas orientadoras da política de sustentabilidade para todo o grupo. Estas linhas dividem-se em 3 grandes categorias: negócio responsável, com a preocupação de disponibilizar produtos não só rentáveis mas também sustentáveis, procurando a acessibilidade junto do público em geral, desenvolvendo relações equilibradas e transparentes; responsabilidade social, procurando contribuir para o conhecimento e inclusão socioeconómica, cultural e digital, atuando sob os valores da cidadania ativa e do respeito pelos direitos humanos; e responsabilidade ambiental, promovendo a ecoeficiência nas suas operações, minimizando o consumo de recursos e o seu conseqüente impacto no ambiente.

3.2. Apresentação das tarefas do Estágio Curricular

O estágio curricular na Caixa Leasing e Factoring foi realizado no Departamento Operacional de Factoring (DOF), dividido entre o Setor de Contratação de Factoring (SCF) e o Setor da Gestão de Contratos de Factoring (SGF).

Nas primeiras duas semanas foram-me apresentadas as tarefas realizadas nos diferentes postos do departamento, que se divide em cinco equipas: contratação, cessões, gestores operacionais, gestores de cobranças e cobranças. Foi assim possível a observação de todo o processo desde a entrada dos pedidos de factoring e de confirming até à sua conclusão, com o grande foco do estágio a incidir nas tarefas realizadas pelas duas equipas onde fui integrado.

Para se formalizar um contrato de factoring existe primeiro um processo que passa por diferentes canais do banco. O primeiro contacto entre as empresas e o factoring começa nas agências através da rede comercial, onde este produto financeiro é apresentado às empresas. Havendo interesse para avançar para um contrato, a proposta e a empresa são ainda avaliados pelo setor de risco, que avalia o desempenho e níveis de endividamento da mesma, podendo depois dar aval em relação aos montantes de crédito, taxas e comissões, e dá parecer sobre quais as garantias a exigir. Só depois o processo segue para a equipa de contratação na DOF, onde segue o circuito.

Depois deste período de apresentação de todo o departamento passei a trabalhar com a equipa de contratação, onde permaneci cerca de 3 meses, tendo o restante tempo passado integrado com a equipa de gestores de devedores.

Foi-me também dado a conhecer, primeiro através de observação e de seguida através da utilização, o programa informático utilizado pela CLF, o Accipiens, que funciona para os diversos ramos de toda a empresa, desde por exemplo a contratação, a gestão dos contratos e a contabilidade. O Accipiens é utilizado para todos os tipos de produtos e serviços financeiros disponibilizados pela CLF. Além do Accipiens a equipa de contratação utiliza também o programa Agile, que serve para interagir com as equipas de comerciais, a quando do desenvolvimento e aprovação dos contratos.

3.2.1. Análise Económico-Financeira e de Risco das Empresas

Qualquer relação entre os bancos e as empresas pressupõe a realização de uma análise económica e financeira das empresas por parte dos bancos, de forma a averiguar o risco associado à concessão de crédito às mesmas. Os casos do factoring e do confirming não são diferentes, pois qualquer novo contrato ou negociação de renovação de contratos existentes origina análises pelo departamento do risco, que são encaminhadas nos despachos de autorização para a DOF, mais concretamente para o setor de contratação.

Segundo Alcarva (2011), ao iniciar um processo de análise de risco de crédito, os bancos pretendem assim conseguir averiguar vários fatores: qual o verdadeiro risco de falta de pagamento; que outros riscos (por exemplo, outras dívidas bancárias) já pesam sobre a empresa; qual a saúde financeira da empresa; que outros credores existem e que direitos têm sobre os ativos da empresa, além de averiguar qual a prioridade que os direitos do banco teriam em relação aos outros credores; e quais as perspetivas da empresa sobre a sua estratégia futura.

Ainda segundo Alcarva (2011), a avaliação da empresa foca-se então na avaliação da rentabilidade por um lado, de forma a aferir se o cliente é rentável, permitindo discriminar os diferentes produtos contratados com o cliente e dividir os créditos entre o curto prazo e o médio e longo prazo, e ainda dividir o risco financeiro do não financeiro. Por outro lado temos a análise da situação económico-financeira, focada no balanço e na demonstração de resultados, sendo o balanço “o documento contabilístico que expressa a situação patrimonial de uma empresa numa determinada data” (Esperança e Matias, 2009) e a demonstração de resultados a forma de “evidenciar a formação dos resultados ao longo de um período determinado”, permitindo ainda avaliar o desempenho económico da atividade (Esperança e Matias, 2009).

Durante o estágio foi possível ter contato com vários processos de avaliação de risco e designadamente por ter lidado com várias operações e relatórios associados aos despachos de aprovação de diversas empresas. A análise começa por apresentar a empresa e o grupo empresarial, no caso de pertencer a um grupo, descrevendo a sua atividade, analisando clientes e mercados e a sua concorrência. Seguidamente apresenta os proprietários e equipas de gestão e o relacionamento entre os mesmos, os seus currículos e experiência profissional, a estrutura acionista e relações de domínio, no caso de a empresa estar inserida num grupo. Há situações em que os proprietários são avalistas no contrato e nesses casos, é também feita uma análise ao seu património pessoal.

O passo seguinte é a análise económica e financeira da empresa, onde é dado foco à evolução da rentabilidade da atividade da empresa, analisando o EBITDA e os seguintes níveis de resultados (EBIT, EBT e Resultados Líquidos, “descendo” na Demonstração de Resultados) e justificando alterações significativas em relação ao ano anterior caso existam; aos investimentos em curso ou previstos, importantes para perceber o plano estratégico da empresa para o futuro; às disponibilidades de tesouraria, avaliando o rácio dos prazos médios de recebimento quando relevante; à estrutura do capital próprio, caso hajam alterações significativas; e principalmente ao peso da dívida financeira da empresa, através do rácio de endividamento, e também da análise das diferentes maturidades da dívida, analisando detalhadamente os créditos que a empresa já tem contratados tanto dentro do grupo CGD como com outras entidades bancárias.

Por fim, havendo uma opinião positiva na análise da empresa e não havendo histórico de incumprimento, é dado parecer sobre a adequação ou não do *plafond* pedido e sobre as taxas e comissões a aplicar e é por fim aprovada a operação de financiamento, que vai ser tratada pelo setor de contratação de factoring.

Não foi utilizada nenhuma empresa como *Case Study*, em virtude do sigilo bancário existente entre a Banca e os seus clientes, evidenciando os conhecimentos obtidos através do exposto no estudo bibliográfico do capítulo 2 e do que acabo de expor neste breve ponto de Análise Económico-Financeira e de Risco.

3.2.2. Setor de Contratação de Factoring

O setor de contratação de factoring tem como objetivos principais elaborar e ativar novos contratos de factoring e de confirming, e também a renovação de contratos existentes por novos períodos de tempo. Nas renovações de contratos estes podem-se manter com todas as

condições anteriormente acordadas ou ser alterados em qualquer uma das suas características, seja nos montantes de crédito, prazos de pagamento, garantias ou taxas de juro e comissões a pagar.

3.2.2.1 Proposta

O processo de elaboração e aprovação de novos contratos passa por várias fases. Inicialmente, através do programa Agile, a rede comercial envia o pedido de elaboração de contrato, acompanhado de uma folha resumo com os dados da proposta e de um despacho por parte do setor de risco, onde é feita avaliação da empresa ou grupo empresarial. Neste despacho vêm também todas as condições aprovadas em relação ao contrato: modalidade, cobertura de risco, encargos, montante, taxa de juro e garantias. O despacho tem ainda de ser anexado ao contrato correspondente no sistema Accipiens.

As propostas podem ser para um contrato de factoring ou para um contrato de confirming, sendo que para confirming são disponibilizadas quatro modalidades diferentes: A, B, C e D. Dentro da proposta de factoring interessa saber se é um contrato com fornecedores nacionais ou internacionais (de exportação), se é com recurso ou sem recurso e se os devedores são notificados ou se não são notificados, que é no caso de um contrato confidencial. No caso dos contratos com recurso é preciso definir se o contrato será coberto através de um seguro de crédito negociado com a COSEC – Companhia de Seguros de Crédito S. A., que cobre normalmente 95% do valor do contrato, ou por se um contrato com congéneres europeias. Se a empresa contratada já tiver um seguro de crédito este poderá também ser endossado à CLF.

No caso do confirming são disponibilizadas quatro modalidades diferentes: A- antecipação a fornecedores com encargos totais para o cliente; B- antecipação a fornecedores; C- antecipação a fornecedores e financiamento até 90 dias; e D- pronto pagamento a fornecedores.

Além dos pedidos de elaboração de novos contratos também são enviados para a equipa de contratação pedidos de renovação de contratos existentes por novo período de tempo, normalmente por seis ou doze meses, sendo que também para a renovação é sempre enviado um despacho do departamento de risco a autorizar a manutenção ou alteração de condições. No caso de existirem alterações aos contratos é enviada uma adenda contratual para o cliente. A adenda pode ter efeito imediato assim que é emitida e apenas informar que as alterações já foram implementadas ou não ter efeito imediato e necessitar de ser formalizada junto do

cliente através de assinatura, nos casos em que existem aumentos de plafond ou quando há alteração das garantias do contrato. Em qualquer dos casos a adenda segue através dos CTT por correio registado com aviso de receção. Quando é recebido o aviso de receção, esta informação é também registada no sistema informático. Qualquer adenda tem de ir assinada por um coordenador, em contratos com valores até 1.500.000,00€, e assinada por um coordenador e um diretor no caso de superar este valor. Tem também de se carregar em forma de documento no sistema, como anexo no contrato correspondente, e criar uma nota no contrato a indicar as alterações efetuadas, para que quando se aceda posteriormente a este contrato, exista um histórico de alterações de fácil consulta.

3.2.2.2. Encargos e adiantamento

Na folha resumo da proposta está indicado, além dos dados de identificação e de contacto do aderente, dos dados do balcão bancário interveniente e da modalidade de contrato, quais as comissões a cobrar, o plafond e a taxa de juro a cobrar.

3.2.2.3. Garantias

Qualquer contrato presume a exigência de garantias e de *banking covenants* para a sua aprovação, entre as quais:

- Livrança;
- Hipotecas;
- Side-Letter;
- Comfort-Letter;
- Cláusula Negative Pledge;
- Cláusula Pari-passu;
- Cláusula Cross-default;
- Cláusula Ownership.

Covenants são “cláusulas integrantes dos contratos de crédito para empresas, que tem como finalidade a proteção do interesse dos credores”, segundo a HMBO (2020).

Ainda segundo a mesma, estas cláusulas estabelecem condições que entram em vigor assim que as empresas assinam um contrato de crédito. O seu não cumprimento significa que as condições gerais não estão a ser cumpridas e que o risco de incumprimento está a aumentar, mesmo que as empresas estejam a realizar os reembolsos de financiamento e pagamento de juros, o que permite que o credor possa exigir a liquidação antecipada da dívida. As cláusulas

mais usuais “impedem a compra de novos ativos, restringem mudanças no controlo da empresa ou evitam a utilização dos fundos emprestados para o pagamento de dividendos aos acionistas” (HMBO, 2020).

Na maioria dos contratos apenas é exigida uma livrança subscrita pelo aderente e com aval (também pode não ter aval). A livrança tem usualmente o aval dos sócios mas poderá ter o aval de outra empresa. No caso da empresa avalista não deter uma relação de domínio sobre a aderente (uma empresa detém uma relação de domínio sobre outra quando detém uma participação acima de 50% do capital), é necessária uma ata com a deliberação devidamente certificada.

3.2.2.4. Registo do processo

Após a triagem dos pedidos, os dados sobre as propostas de novos contratos seguem para outro membro da equipa de contratação, que procede ao registo dos dados da propostas, do novo cliente e dos seus avalistas no programa Accipiens. Seguidamente é redigido o contrato, que após aprovação por parte do coordenador segue para a rede comercial para formalização com o cliente.

3.2.2.5. Conferência de Documentos

Quando devidamente assinado pelo cliente, o contrato e documentos necessários são enviados para a CLF através de correio interno, de forma a serem conferidos antes da ativação do contrato.

São necessários os seguintes documentos:

- Certidão permanente válida do aderente ou código de acesso;
- Comprovativo do número de identificação bancária (NIB);
- Identificação dos beneficiários efetivos;
- Procuração reconhecida;
- Certidão de não dívida à Segurança Social válida;
- Certidão de não dívida ao Fisco válida;
- Livrança em branco ou outras possíveis garantias, devidamente assinadas;
- Fotocópia dos BI e NIF dos avalistas, com indicação da morada e regime de casamento.
- Outros relevantes, como endossos de seguro.

3.2.2.6. Ativação

Confirmados todos os documentos poderá ser então ativado o contrato em sistema.

No caso dos contratos de factoring, quando ativado o contrato é necessário também introduzir informação no sistema sobre todos os fornecedores aprovados para aquele contrato específico e ativar os fornecedores. Este processo é feito automaticamente pelo Accipiens através da importação de tabelas de excel com os dados do fornecedor, onde se incluem o nome, NIF, NIB, CAE e contactos. Nos contratos já ativos poderão a qualquer momento ser adicionados novos fornecedores, através de pedido da rede comercial através do programa AGILE, e desde que tenham parecer positivo por parte do departamento de risco.

Existe a distinção em relação à notificação de faturas, que poderá ser genérica ou feita fatura a fatura. Ainda em relação à confirmação das faturas existem diferentes modalidades: estas podem ser confirmadas ou não confirmadas. No caso de existir confirmação de faturas no contrato de factoring o aderente tem de as enviar para a CLF, existindo também duas modalidades possíveis: a confirmação prévia de faturas, em que os valores apenas são adiantados após a cedência das mesmas, ou a confirmação P60, ou seja, os valores são adiantados assim que pedido pelo aderente, ficando este com um máximo de 60 dias para enviar as faturas, sob pena de ser devolvido o financiamento caso não as disponibilize. No caso de ser um contrato confidencial os devedores não são notificados.

3.2.2.7. Inovação

De referir ainda que além destes produtos mais clássicos, existe na empresa uma constante tentativa de inovação de produtos a disponibilizar aos clientes. Este é um fator fundamental, uma vez que a inovação pode ser considerada como o elemento principal para a sobrevivência e crescimento no mercado, sendo crucial para acrescentar valor e desenvolver vantagens comparativas (Antunes, Justino e Quirós, 2018).

Durante a realização do estágio foi possível assistir à implementação de um destes produtos, o Caixa Fast, um contrato de factoring mais direcionado a microempresas e PME's, que pretende ser mais digital, de mais fácil abertura e utilização, só estando disponível para clientes do portal online Caixadireta empresas. Este contrato permite a gestão da faturação online, oferece um acesso a financiamento em 24 horas, e um preçário mais competitivo com

comissões a metade do valor normalmente praticado. Este novo produto vai em linha com os objetivos do grupo CGD para a inovação, com uma aposta forte no progresso tecnológico, de forma a liderar a banca digital em Portugal, tendo atingido em 2019 1,7 milhões de clientes digitais, segundo o seu relatório de contas.

3.2.3. Cessões

A equipa das cessões é a mais pequena dentro da DOF, com três elementos, e dedica-se ao registo das faturas enviadas pelos aderentes correspondentes a contratos de factoring. Após verificação dos documentos, procede-se ao registo das faturas no sistema Accipiens de forma a puderem ser adiantados os montantes respeitantes às mesmas. Esta é uma área em que tem havido uma tentativa de maior automatização devido a alguma repetição e para poder libertar tempo de trabalho para outras tarefas.

3.2.4. Gestão Operacional

É a maior área da DOF e a única onde há interação direta com os aderentes, visto tratar-se da equipa que faz a gestão dos contratos ativos. Um contrato quando é ativado fica imediatamente atribuído no Accipiens a um gestor operacional, ficando todos os contratos correspondentes ao mesmo aderente atribuídos ao mesmo gestor.

Os gestores operacionais são responsáveis pelos adiantamentos dos fundos para os aderentes, tendo o objetivo de satisfazer os pedidos num período máximo de 24 horas, tarefa fundamental para manter a satisfação dos clientes. Faz parte desta gestão verificar se existem as condições para poder fazer o adiantamento de fundos, tem de existir plafond disponível no contrato, as faturas têm de estar confirmadas nos casos em que tal é exigido e não pode haver situações de incumprimento por parte do aderente. De referir que situações de incumprimento por parte das empresas são automaticamente reportadas ao Banco de Portugal, o que é crítico para o funcionamento das mesmas pois ficam sem condições para aceder a financiamento, o que leva a que também seja do interesse das mesmas que não se verifiquem estas situações.

Os gestores operacionais são ainda responsáveis por escrever relatórios trimestrais sobre a forma como decorrem os contratos, para entregar à hierarquia.

Devido à importância da função e à necessidade de ter o máximo de disponibilidade possível para os clientes, os gestores operacionais funcionam em equipas de dois, para quando um não estiver presente o segundo assumir os assuntos relativos aos seus contratos.

3.2.5. Gestão de Cobranças

O objetivo dos gestores de cobranças é identificar os valores que chegam à CLF, ou seja, identificar a que faturas e a que contratos correspondem as transferências recebidas. O contacto que existe não é com os aderentes, mas sim com os clientes dos aderentes, que quando chega a altura de liquidar as faturas cedidas, fazem-no à CLF em substituição dos aderentes.

À semelhança dos gestores operacionais, cada gestor de cobranças tem a sua carteira de contratos atribuída, e estão também divididos em duas equipas de forma a se tentar ao máximo que esteja sempre alguém de cada equipa a resolver as situações de trabalho que surgem diariamente.

3.2.5.1. Identificação

O email é uma ferramenta de grande relevo nesta função, uma vez é deste modo que grande parte dos devedores envia para a CLF a informação referente aos pagamentos que efetuam, as faturas a pagar e a quem dizem respeito. A exceção são alguns grandes grupos, como a Auchan e a Sonae, que utilizam portais próprios onde vão carregando a informação referente aos pagamentos que efetuam, dando um acesso ao gestor do contrato que tem de periodicamente consultar estes portais online.

Todas as transferências para a CLF aparecem no sistema Accipiens, estando por identificar de quem são originárias e a que faturas dizem respeito, podendo servir para pagar apenas uma ou várias faturas do mesmo contrato. Ao receber a informação referente a uma transferência, o gestor de cobranças introduz em sistema os dados sobre o contrato e devedor correspondentes e encaminha por email para a equipa de cobranças o número que identifica a transferência em questão no sistema Accipiens e a informação sobre as faturas a que se destina. Quando enviada a informação para a equipa de cobranças deve-se escrever uma nota na TRR (transferência) no sistema em como já foi enviado para as cobranças, de forma a se alguém necessitar de aceder à TRR facilmente poder consultar em que fase de tratamento esta se encontra.

3.2.5.2. Acompanhamento

Muitos valores transferidos não são identificados pelos devedores pelo que faz parte da função contactar os devedores por email e/ou telefonicamente para pedir que enviem o

detalhe dos mesmos (não é suficiente identificarem telefonicamente, têm sempre de enviar a informação). O sistema permite retirar listagens em excel com os dados de todas as transferências, permitindo através de filtros ir controlando a qualquer momento a quantidade de transferências por identificar e o valor total recebido por identificar, sendo isto muito importante pois existe o objetivo de ter o mínimo valor possível por identificar no final de cada mês, quando se faz o fecho de contas.

No limite, apesar de se evitar chegar a essa situação através dos contactos, a CLF poderá ter de fazer a devolução dos valores transferidos, pois não pode atribuir valores a faturas sem estas serem identificadas por quem está a pagar. Para fazer este procedimento os gestores têm de preencher um formulário próprio com a justificação para a devolução. Além deste caso, poderá também ser necessário realizar uma devolução nos casos de enganos nas transferências por parte dos devedores, que por lapso podem enviar ocasionalmente valores superiores aos das faturas, sendo o procedimento a realizar o mesmo do caso anterior.

3.2.6. Cobranças

Tal como o nome indica é a equipa que está responsável por confirmar as cobranças. Tem quatro elementos e as tarefas divididas em quatro categorias: Cobranças urgentes, internacionais, confirming e factoring normal; tarefas estas que rodam semanalmente pelos membros da equipa.

A equipa recebe informação tanto dos gestores operacionais como dos gestores de cobranças com os dados da cobrança a realizar e finalizam o processo.

3.2.7. Competências

O Estágio Curricular permitiu assim adquirir uma importante experiência profissional em meio empresarial, não só ao nível de competências como também comportamentais. Destaca-se a aquisição de competências nas seguintes áreas: Produtos e serviços financeiros prestados pela área do DOF, o factoring e o confirming; sistemas de informação utilizados, com destaque para o sistema informático Accipiens e o Agile, e outros como o portal interno da CGD e o Espaço Empresa; triagem de propostas e análise de pareceres técnicos; trabalho em equipa e cumprimento de metas e objetivos nos tempos definidos.

4. Conclusão

Uma boa saúde financeira é requisito essencial para a vida das empresas, sendo por isso fundamental que estas consigam cumprir com as suas necessidades de tesouraria. Para isso é necessário que estas tenham à sua disposição instrumentos de financiamento de curto prazo cada vez mais rápidos e eficazes.

Desta forma as instituições financeiras tentam oferecer estes produtos em várias modalidades diferentes, mostrando também preocupação com as micro, pequenas e médias empresas, que têm grandes dificuldades de cumprir com as suas necessidades de tesouraria, principalmente em tempos de crise económica como o que se enfrenta atualmente.

Neste sentido de satisfação para o cliente, a CLF tem ambiciosos objetivos de tempos de resposta nas suas várias equipas, além de uma numerosa equipa de gestão operacional para responder a todas as necessidades dos aderentes.

Além do acesso a financiamento rápido e com preços cada vez mais competitivos, o factoring apresenta outra grande vantagem para as empresas: a grande redução de carga administrativa relacionada com todo o processo de cobrança de faturas, acompanhamento de compradores, comunicação e emissão de avisos e recibos fica a cargo do banco. Existe ainda a possibilidade de conseguir também a redução do risco das suas operações no caso de ter um contrato de factoring sem recurso.

É no sentido de uma cada vez maior importância do factoring e do confirming que nos apontam os números dos últimos anos. Seja a nível nacional, com um valor de créditos tomados a crescer e com um peso cada vez maior em % do PIB, o que mostra que cresce a nível em proporção maior do que o crescimento do PIB, seja pelos números da CLF que vão de acordo com os dados nacionais, com tendência de crescimento de crédito concedido no factoring.

De referir também uma contínua preocupação em melhorar e digitalizar processos. Num mundo cada vez mais digital é importante proporcionar aos clientes a possibilidade de gestão dos seus contratos de forma online, facilitando aos mesmos a sua interação com a instituição financeira. Neste sentido, é de realçar que parte das melhorias a realizar nos departamentos se focam na melhoria e automatização dos sistemas informáticos, por vezes sobrecarregados devido a um grande fluxo de atividade nesta área.

Por fim, em relação à experiência proporcionada pelo estágio curricular, é de referir que foi muito útil e enriquecedor como primeira experiência profissional em áreas relevantes para o currículo académico, permitindo o aprofundamento de temas lecionados no mestrado em Análise Financeira.

Os instrumentos financeiros em destaque, o factoring e o confrming, são instrumentos especializados com várias particularidades, mas que considerei cativantes e que fizeram com que ganhasse gosto pelos mesmos e pelo setor.

Considero deste modo que os objetivos previstos com a realização deste estágio foram cumpridos, criando uma positiva primeira experiência com esta realidade profissional, aconselhando o mesmo a futuros alunos de mestrado.

5. Referências Bibliográficas

- Alcarva, P. (2011). *A Banca e as PME – Como gerir com eficácia o relacionamento entre as PME e a Banca*. Porto: Vida Económica – Editorial, SA.
- Almeida, M. R. A. (1996). *Financiamento e Investimento das empresas*. (Dissertação de Mestrado em Economia Monetária e Financeira. ISEG, Lisboa, Portugal). Disponível em <https://www.repository.utl.pt/handle/10400.5/15207>
- Antunes, M. G., Justino, M. R. T. F. J., Quirós, J. T. (2018). *Role of Management Control Systems in Quality, Innovation and Organizational Performance in Portugal SMES Companies*. (Artigo Científico. World Scientific). Disponível em: <https://repositorio.ipl.pt/bitstream/10400.21/9025/1/International%20Journal%20of%20Innovation%20and%20Technology%20Management.pdf>
- Arraiano, I.G., Hategan, C.D. (2019). *The Stage of Corporate Social Responsibility in EU-CEE Countries*. (Artigo Científico. European Journal of Sustainable Development). Disponível em: https://repositorio.ipl.pt/bitstream/10400.21/10541/1/883-1756-1-SM%20%281%29_3-10-2019.pdf
- Arraiano, I.G., Miralles-Quiros, J.L., Miralles-Quiros, M.M. (2017). *Sustainable Development, Sustainability Leadership and Firm Valuation: Differences across Europe*. (Artigo Científico. Business Strategy and the Environment). Disponível em: <https://repositorio.ipl.pt/bitstream/10400.21/8247/1/2%c2%ba%20Publicado%20bse1964%20%281%29.pdf>
- Associação Portuguesa de Bancos. (2020). Disponível em: <https://www.apb.pt/>
- Associação Portuguesa de Leasing, Factoring e Renting. (2020). Disponível em: <http://www.alf.pt/pt/factoring>
- Banco BPI. (2020). Disponível em: <https://www.bancobpi.pt/>
- Banco Montepio. (2020). Disponível em: <https://www.bancomontepio.pt/>
- Caixa Geral de Depósitos. (2020). *Relatório de Gestão e Contas 2019*. CGD.
- Caixa Leasing e Factoring. (2020). Disponível em: <http://www.clf.pt/>
- Cardador, H. H. C. (2007). *Determinantes na opção da adesão ao factoring em Portugal: um estudo empírico*. (Dissertação de Mestrado em MBA/Gestão. Universidade Técnica de

Lisboa. Instituto Superior de Economia e Gestão, Lisboa, Portugal). Disponível em https://www.repository.utl.pt/bitstream/10400.5/704/1/TESE_HUGO_CARDADOR_.pdf

Chen, K.H., Shimerda, T.A. (1981). An empirical Analysis of Useful Financial Ratios. *Financial Management*, 10(1), 51-60. Disponível em <https://www.jstor.org/stable/3665113>

Cohen, Elie (1991). *Gestion Financière de L'Entreprise et Développement Financier*. Vanves Cedex: EDICEF.

Comissão Europeia. (2019). *Annual Report on European SMEs 2018/2019*. Bruxelas: CE.

Comissão Europeia. (2019). *SBA Fact Sheet Portugal*. Bruxelas: CE.

Couto, J., Moreira, J., Pinho, C., Soares, I. (2012) *Decisões de Investimento. Análise Financeira de Projetos* (3ª edição, p.139-181). Lisboa: Sílabo.

Ding, A. A., Guo, H., Tian, S., Yu Y. (2012). A Class of Discrete Transformation Survival Models with Application to Default Probability Prediction. *Journal of the American Statistical Association*, 107(499), 990-1003. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/23427404>

Esperança, J.P., Matias, F. (2009). *Finanças Empresariais*. Texto Editora.

Filipe, J.A.C.B., Pereira, V.M.M. (2018). *Quality of Board Members' Training and Bank Financial Performance: Evidence from Portugal*. (Artigo Científico. International Journal of Economics and Business Administration. Volume VI Issue 3. pp. 47-79). Disponível em https://repositorio.ipl.pt/bitstream/10400.21/10584/1/Quality%20of%20Board%20Members%20e2%80%99%20Training%20and%20Bank%20Financial%20Performance_%20Evidence%20from%20Portugal.pdf

Filipe, M.C. (2019). *O Factoring como Instrumento Financeiro. FullFactoring – Factoring sem Recurso*. Lisboa: Apresentação em Conferência e Master Classe de Finanças ISCAL.

Giordani, P., Jacobson, T., Schedvin, E., Villani, M. (2014). Taking the Twists into Account: Predicting Firm Bankruptcy Risk with Splines of Financial Ratios. *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 49(4), 1071-1099. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/43303979>

Godinho, S. C. (2016). *A Importância do Factoring e Confirming para as PME*. (Dissertação de Mestrado em Economia Monetária e Financeira. ISCTE, Lisboa, Portugal). Disponível em: <https://repositorio.iscte->

iul.pt/bitstream/10071/13001/1/2016_ECSH_DEP_Dissertacao_Susana%20Carvalho%20Godinho.pdf

Greater London Enterprise, Ltd. (2014). *Analysis of Use of Factoring*. London.

HMBO, Corporate Finance. (2020). Disponível em <https://www.hmbo.pt/>

Meyers, B. (2013). *Principles of Corporate Finance* (7^a ed.). The McGraw-Hill Companies.

Mota, A.G., Barroso, C.D., Nunes, J.P., Oliveira, L., Ferreira, M.A., Inácio, P.L. (2020). *Finanças da Empresa* (6^a ed.) Lisboa: Edições Sílabo.

Oliveira, V.J. (2018). *O Confirming como fonte de financiamento da atividade comercial*. (Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Finanças. Instituto Politécnico de Setúbal. Escola Superior de Ciências Empresárias, Setúbal.

Nogueira, C. (2019, Novembro). *Análise Financeira na Gestão Empresarial*. Disponível em: <https://www.cgd.pt/Institucional/Sustentabilidade->

[CGD/Comunidade/Documents/MasterclassV_AnaliseFinanceiranaGestaoEmpresarial.pdf](https://www.cgd.pt/Institucional/Sustentabilidade-)

Pordata. (2020). Disponível em: <https://www.pordata.pt/Home>

Portal de Factoring em Portugal. (2020). Disponível em: <https://www.factoring.com.pt/>

Portal de Factoring em Portugal. (2020). Disponível em: <https://www.factoring.com.pt/>