



Gabinete de Estratégia e Estudos

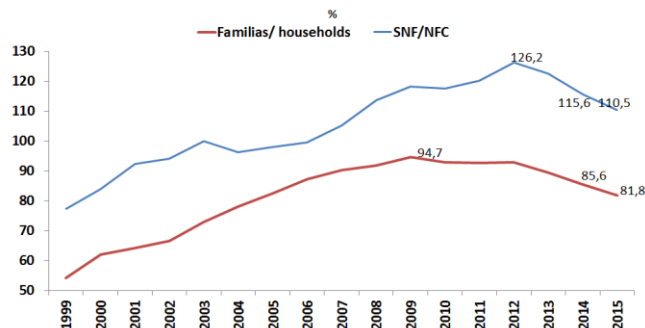
Ministério da Economia

**Painel sobre crédito e endividamento
das empresas/
*Dashboard on Credit and
Indebtedness of Firms***

(5/ 2016)

1. Desalavancagem das empresas/ *Corporate deleveraging*

Fig. 1 – Dívida SNF – Sociedades Não Financeiras (% PIB)/ *NFC- Non Financial Corporations Debt (% GDP)*

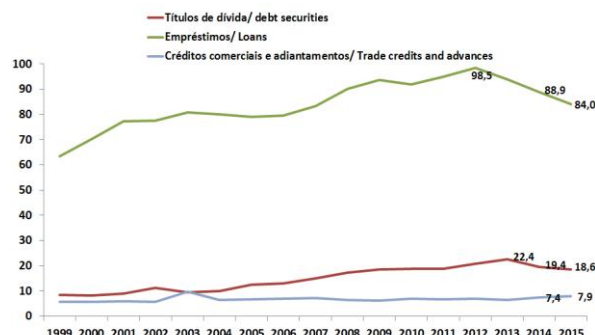


Nota: Dívida SNF (Contas nacionais financeiras - Patrimónios financeiros) = Títulos de Dívida (F3)+Empréstimos (F4)+ Créditos comerciais e adiantamentos - valores consolidados
Note: *NFC debt = (annual sector accounts financial balance sheets) debt securities(F3) + loans(F4) + Trade credits and advances - Consolidated values*

Fonte/Source: BP

As empresas portuguesas começaram a desalavancar em 2013. A dívida total (% PIB) das SNF diminuiu 15,7pp entre 2012 e o 2015. A dívida das SNF+Famílias diminuiu 26,8 pp desde 2012/ *Portuguese firms started to deleverage in 2013. NFC total debt to GDP decreased 15.7pp from 2012 to 2015. NFC+households debt to GDP decreased 26.8 pp since 2012*

Fig. 2 – Endividamento Empresas não Financeiras, por Instrumento, % PIB/ *Nonfinancial Corporate Indebtness, by instrument, % GDP*

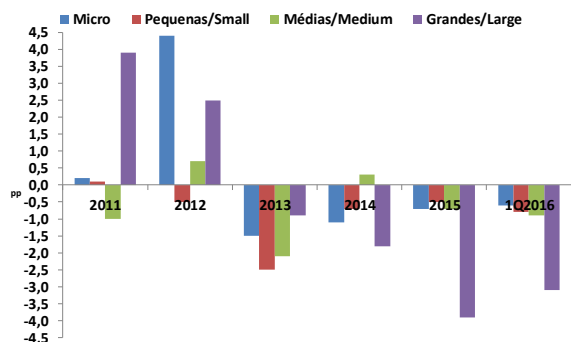


Nota: Contas nacionais financeiras - Patrimónios financeiros, valores consolidados
Note: *annual sector accounts financial balance sheets, Consolidated values*

Fonte/Source: BP

A maior parte da dívida são empréstimos mas estes estão a perder peso (98,5% do PIB em 2012, 84,0% do PIB em 2015)/ *Most of the debt consists of Loans (98.5 % GDP in 2012; 84.0% GDP in 2015) but they are losing weight.*

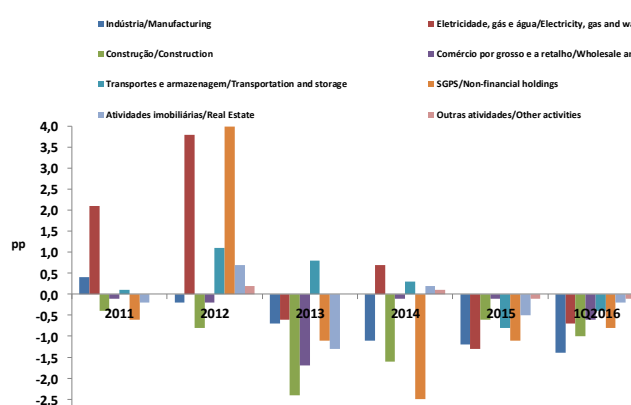
Fig. 3 – Desalavancagem – diferencial da dívida (% PIB), por dimensão/ *Deleveraging – Debt differential (% GDP), by dimension (pp)*



Fonte/ Source:BP

Todas as dimensões de empresa desalavancaram em 2015 e 2016 / *All company sizes deleveraged in 2015 and 2016*

Fig. 4 - Desalavancagem – diferencial da dívida (% PIB), por setor/ *Deleveraging – Debt differential (% GDP), by sector (pp)*



Fonte/ Source:BP

Quase todos os setores desalavancaram em 2014, 2015 e 2016: construção, indústria e comércio registaram grandes melhorias/ *Almost all sectors deleveraged in 2014, 2015 and 2016: Construction, Manufacturing and Wholesale and retail trade registered large improvements*

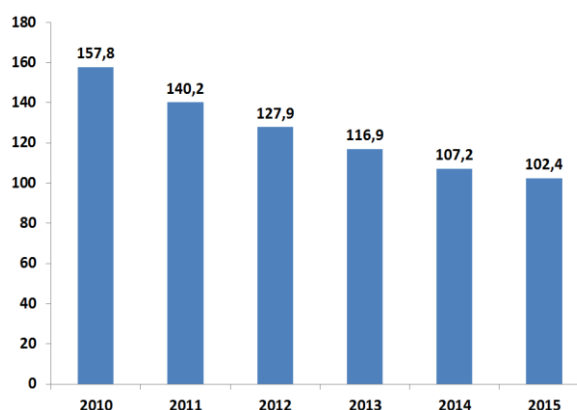
Tabela/ Table 1 – Decomposição do rácio de endividamento/Debt-to-equity breakdown

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Δ 2009-14
Eletr, gás e água/Electr, gas and water	2,7	2,9	3,0	3,2	3,2	3,1	0,3
Construção/Construction	3,9	3,4	3,6	3,7	3,5	3,2	-0,7
Comércio por grosso e a retalho/Wholesale and retail trade	2,4	2,3	2,3	2,2	2,1	2,0	-0,4
Transportes e armazenagem/Transportation and storage	6,9	3,3	4,4	5,6	5,0	5,4	-1,5
Alojamento e restauração/Accommodation and food services	2,3	2,2	2,5	3,0	3,5	3,0	0,7
Atividades imobiliárias/Real estate activities	2,9	2,5	2,6	2,6	2,5	2,4	-0,5
Ativ. de consultoria, técnicas e administrativas/Consulting, scientific and tech.	1,7	1,5	1,6	1,4	1,4	1,6	-0,1
TOTAL	2,6	2,3	2,3	2,4	2,3	2,3	-0,3

Fonte/Source: GEE baseado em INE/GEE based on INE

O rácio de endividamento começou a inverter a tendência, na generalidade dos setores, em 2012 e evoluiu favoravelmente em 2014 / In 2012, debt to equity began to reverse the trend in most sectors and evolved favorably in 2014

Fig. 5 – Rácio crédito - depósitos (%) - perspectiva do setor bancário/Loans to deposits ratio (%) – perspective of banking sector



Fonte/Source: BdP

O rácio crédito - depósitos mantém uma trajetória descendente em linha com a desalavancagem das SNF/ The loans to deposit ratio maintains a declining path in line with the NFC deleveraging

2. Fontes de financiamento/Sources of financing

Tabela/Table 2 – Estrutura de financiamento (%ativo total)/Structure of funding (in % of total assets)

Fontes de financiamento/Sources of funding (%)	PMEs/Small and medium corporations								Grandes empresas/Large corporations							
	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Δ2009-15	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Δ2009-15
Capital próprio/Equity	27,3	27,9	26,9	26,5	28,1	29,3	30,9	3,6	32,7	36,6	35,7	34,8	33,5	31,6	32,5	-0,2
Financiamento obtido/Obtained Funding	37,8	40,0	40,4	42	39,9	38,6	38,0	0,2	35,9	35,4	38	39,2	39,1	38,7	37,7	1,8
Fornecedores/Trade creditors	12,4	12,4	12,2	11,7	11,4	11,0	11,3	-1,1	10,9	11,5	11,2	10,4	9,9	10,7	10,9	0,0
Outros/Other	22,5	19,7	20,5	19,8	20,6	21,1	19,8	-2,7	20,6	16,6	15,1	15,7	17,5	18,9	18,8	-1,8

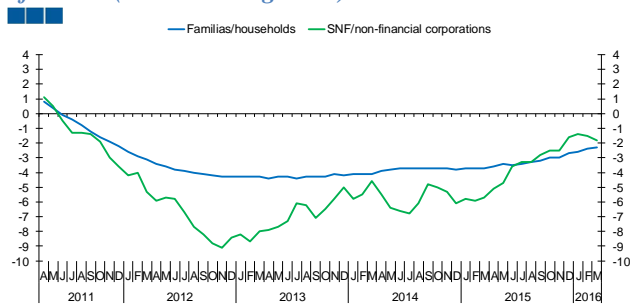
Fonte/Source:BP - Estatísticas da Central de Balanços/BP - Central Balance Sheet Database

As PME estão menos capitalizadas do que as grandes empresas, mas a sua capitalização aumentou a partir de 2012 (de 26,5% para 30,9%). Em 2015 não há praticamente diferenças entre PME e grandes empresas relativamente à estrutura de financiamento./SMEs are less capitalized than large firms but their reliance on equity has increased since 2012 (from 26.5% to 30.9%). In 2015 there is virtually no difference between SMEs and Large Companies in what the structure of funding is concerned.

2.1. Crédito Bancário/Bank Credit

2.1.1 Quantidade/Quantity

Fig. 6 – Stock de empréstimos dos Bancos(tva)/Stock of loans of Banks (annual change rate)

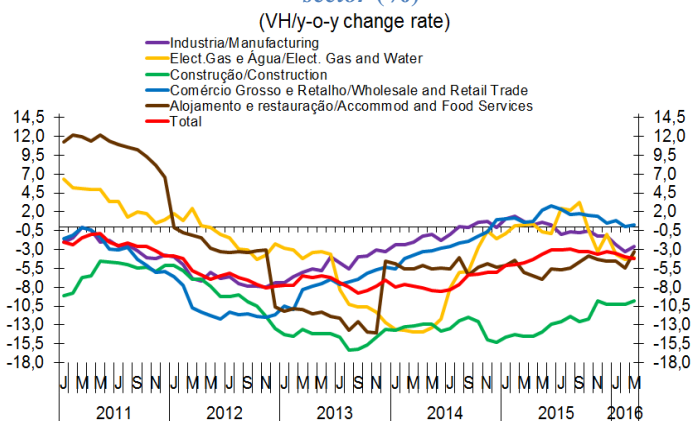


Nota 1: Famílias - inclui crédito a emigrantes; Sociedades não financeiras - inclui empréstimos(titulados e não titulados), outros ativos e créditos de cobrança duvidosa
Nota 2: IVA - Taxa de variação anual - variações de stocks corrigidas de efeitos de reclassificações, taxa de câmbio, preços e outras variações
Note1: households - Includes loans to emigrants; Non-financial corporations - Includes loans and other assets, NPL and securities other than shares
Note2: annual change rate - stock variations corrected of effects of reclassifications, exchange rate, prices and other variations

Fonte/Source: GEE based on BdP

Em 2013 e 2014, o crédito às SNF diminuiu acentuadamente (-5,0% e -6,1%, respectivamente) mas esta diminuição desacelerou em 2015 e 2016, estabilizando./In 2013 and 2014, credit to NFC decreased markedly (-5.0% and -6.1%, respectively) but this decline eased in 2015 and 2016, stabilizing.

Fig. 8 – Empréstimos a SNF, por setor/Loans to NFC, by sector (%)

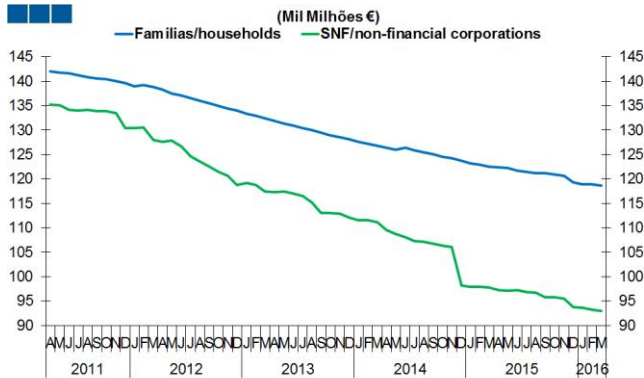


Nota: inclui apenas empréstimos não titulados a empresas por instituições de crédito residentes
Note: Includes only non-secured loans to corporations by resident credit institutions

Fonte/Source: BdP, CRC

O stock de crédito continua a diminuir na maioria dos setores mas a um ritmo mais baixo. Os setores mais afetados pela diminuição do stock de crédito foram a Construção e Alojamento e restauração./ Credit stock continue to fall in most sectors, but at a lower rate. The sectors most affected by the fall in the credit stock were Construction and Accommodation and food services.

Fig. 7 – Stock de empréstimos dos Bancos/Stock of Bank Loans

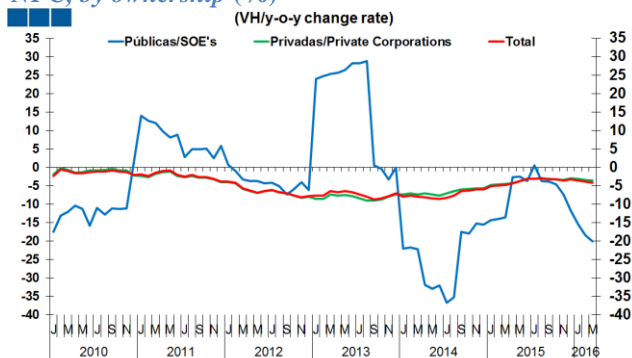


Note: series break in December 2014 - sectoral reclassification linked to methodological changes that resulted from

Fonte/Source: BdP

Em comparação com o pico em novembro de 2010, o crédito às SNF já caiu mais de 40 mil milhões € (mais de 30%)/Compared to the peak in November 2010, credit to NFC has already fallen over 40B€ (over 30%)

Fig. 9 – Empréstimos a SNF, por propriedade/Loans to NFC, by ownership (%)

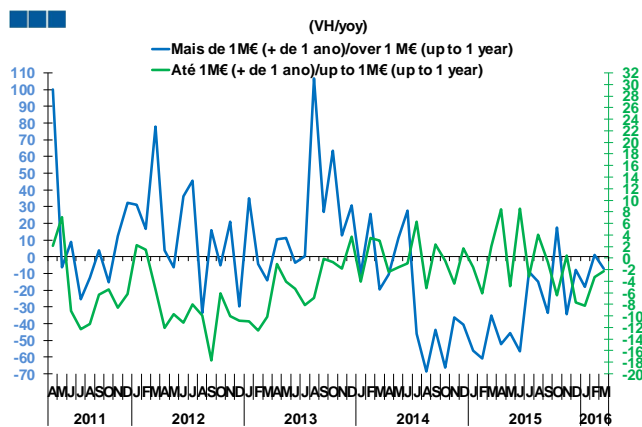


Nota: inclui apenas empréstimos não titulados a empresas por instituições de crédito residentes
Note: Includes only non-secured loans to corporations by resident credit institutions

Fonte/Source: BdP, CRC

O crédito às empresas públicas aumentou em 2011 e 2013, o que contrasta com as taxas negativas durante todo o período para as empresas privadas/ Credit to public companies have increased in 2011 and 2013, which contrasts with the negative rates throughout the entire period for private companies

Fig. 14 – Novos empréstimos bancários, por montante (VH)/New Loans of Banks (yoy, %), by amount

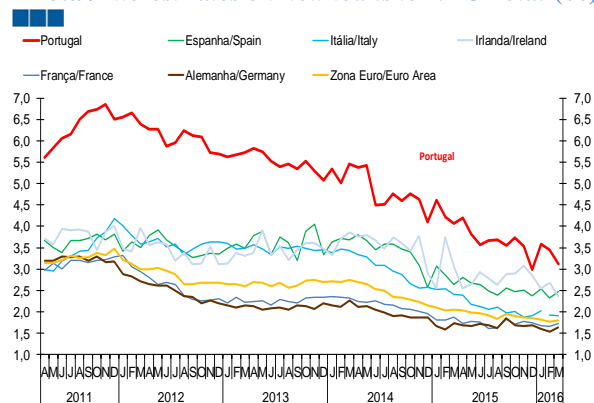


Fonte/Source: BdP

... Desde 2014, a contração dos Novos Empréstimos deve-se sobretudo a empréstimos superiores a 1M€ (destinadas sobretudo a grandes empresas).../ Since 2014, the contraction of new loans is mainly due to loans over 1M€ (aimed mostly at large companies)

2.1.2 Preço/Price

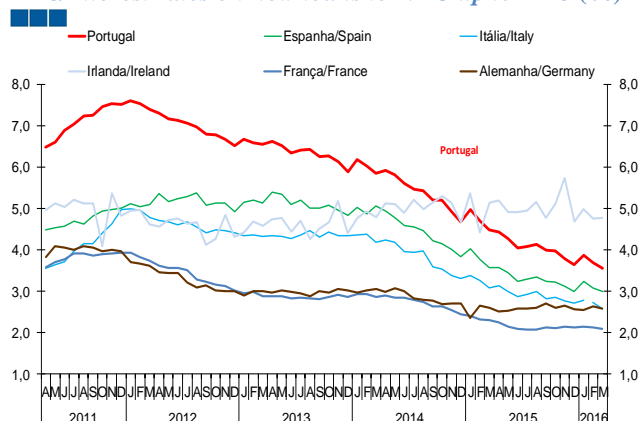
Fig. 15 – Taxas de juro de novos empréstimos a SNF – Total/Interest rates on new loans to NFC Total (%)



Fonte/Source: ECB

As taxas de juro em Portugal estão numa trajetória descendente desde o final de 2011. As empresas portuguesas ainda enfrentam altas taxas vis-à-vis a média da área do euro, mas a diferença está a diminuir./Interest rates in Portugal are on a declining path since end-2011. Portuguese firms are still facing high rates vis-à-vis the euro area average but the gap is being reduced.

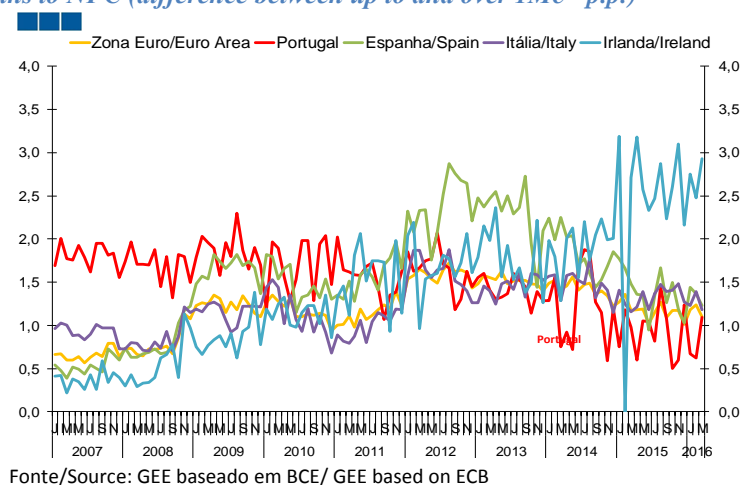
Fig. 16 – Taxas de juro de novos empréstimos a SNF até 1M€/Interest rates on new loans to NFC up to 1M€ (%)



Fonte/Source: ECB

Em Portugal, as taxas de juros cobradas pelos bancos em empréstimos menores (até 1M€, destinados principalmente às PME) são mais elevadas do que para montantes mais altos (um padrão também presente para os outros países)./In Portugal, interest rates charged by banks on smaller loans (up to 1M€, which are mainly destined to SMEs) are somewhat higher than for higher amounts (a pattern also present for other countries).

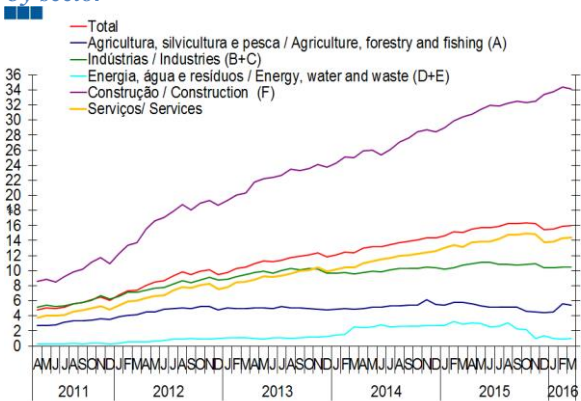
Fig. 17 – Spreads das Taxas de juro dos novos empréstimos (diferença entre até 1M€ e acima de 1M€)/ Spreads of Interest rates on new loans to NFC (difference between up to and over 1M€ - p.p.)



Portugal enfrenta uma das menores diferenças entre o spread cobrado a empréstimos maiores em comparação com os menores (geralmente dirigidos às PME)/Portugal faces one of the lowest differences between the spread charged on larger loans as compared to smaller ones (usually directed to SMEs)

2.1.3 Crédito vencido/ Overdue Loans

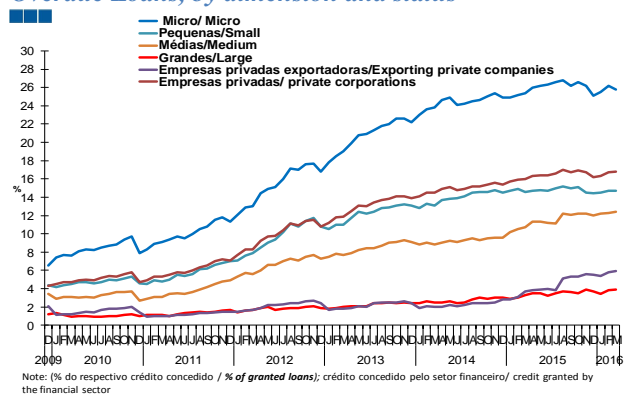
Fig. 18 – Crédito vencido, por setor/Overdue Loans, by sector



Fonte/Source: BdP

Há muita heterogeneidade setorial. No entanto, a percentagem de crédito vencido é uma preocupação constante (apesar de estar a estabilizar). O peso do crédito vencido está a estabilizar tanto nos setores transacionáveis como nos não transacionáveis (excepto construção)/There is a lot of sectoral heterogeneity. Nonetheless, overdue loans ratio is an ongoing concern (although is stabilizing). The weight of overdue is stabilizing in both the tradable and non-tradable sectors (except construction)

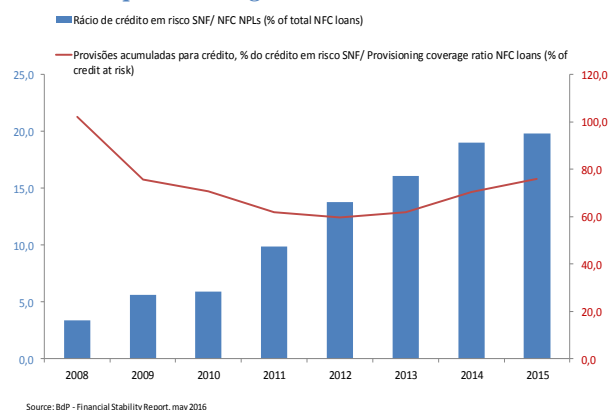
Fig. 19 – Crédito vencido, por dimensão e estatuto/Overdue Loans, by dimension and status



Fonte/Source: BdP

No entanto, o crédito vencido já não está a crescer: após o crédito vencido às empresas privadas ter atingido o pico em outubro de 2015 (16,9% do total de empréstimos bancários às empresas privadas) começou a diminuir, invertendo a tendência /However, overdue loans are no longer growing: after overdue loans to private companies peaked in October 2015 (16,9% of total private companies loans) it started to decrease afterwards thus reversing the trend

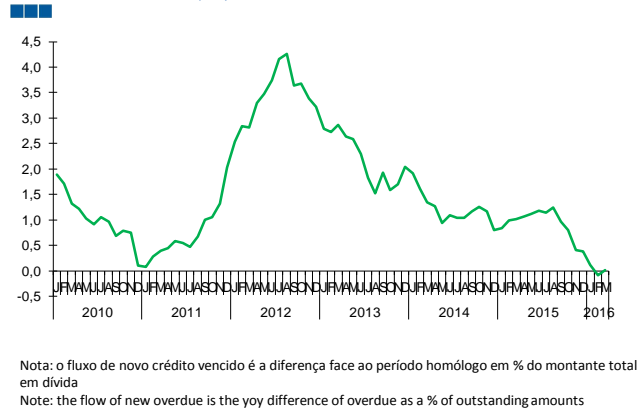
Fig. 20 – Crédito em risco das SNF e Provisões/NFC NPLs and provisioning



Fonte/Source: BdP

As provisões para crédito, % do crédito em risco das SNF, diminuíram em dezembro/15 face a junho/15/Provisioning coverage ratio of NFC loans (% of credit at risk) decreased in June 2015

Fig. 21 – Fluxo de novo crédito vencido das SNF/Flow of NFC new overdue (%)

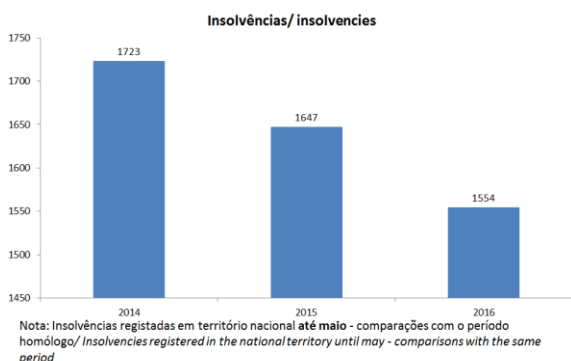


Fonte/Source: BdP

O fluxo de novo crédito vencido é atualmente praticamente nulo, recuando relativamente aos máximos históricos de 2012 e refletindo uma melhor situação económica/The flow of new overdue is almost null, receding from historical highs in 2012 and reflecting a better situation in the economy

2.2 Risco/Risk

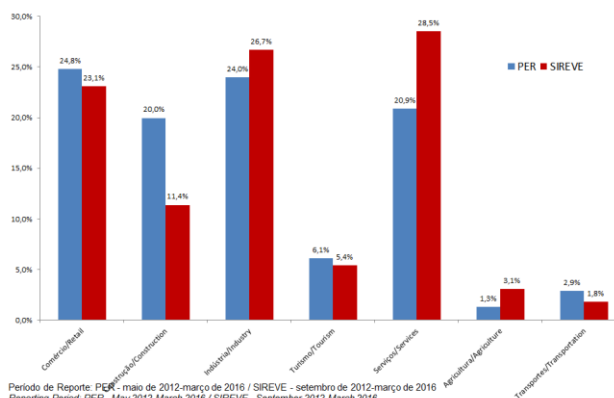
Fig. 22 – Insolvências – evolução anual/ Insolvencies - annual evolution



Fonte/Source: Instituto Informador Comercial

Com o processo de desalavancagem, as insolvências diminuíram em 2015 (-3,6%, VH). Comparando os primeiros cinco meses de 2016 com o período homólogo as insolvências diminuíram 21,6%/ Together with the deleveraging process, insolvencies decreased in 2015 (-3.6% yoy). Comparing the first five months of 2016 with the same period insolvencies decreased 21.6%

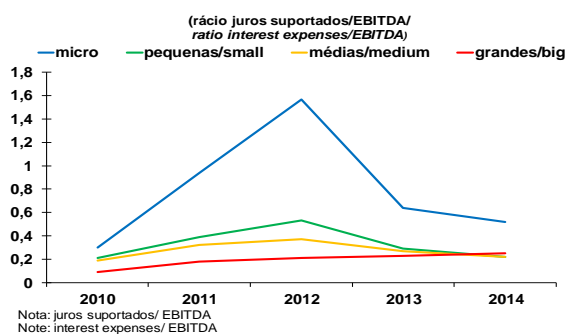
Fig. 23 – PER/SIREVE - Distribuição Sectorial/Sectorial Distribution (%)



Fonte/Source: Citius

Entre maio de 2012 e março de 2016, cerca de 3.500 empresas entraram em PER e 550 acederam ao SIREVE. O principal sector que recorre ao PER é o do Comércio (17,4%), enquanto que ao SIREVE recorre principalmente o sector dos Serviços (28,5%)/ From May 2012 until March 2016, about 3,500 companies accessed PER and 550 SIREVE. The main sector that uses the PER is the retail (17.4%), while the SIREVE is mainly used by the services sector (28.5%).

Fig. 24 – Pressão financeira, por dimensão/*Financial pressure, by size*



Fonte/Source: BdP, Quadros Setor Bpstat

As Micro empresas enfrentam a maior pressão financeira, a qual atingiu um máximo em 2012 .../
Micro companies face the highest financial pressure, which reached a maximum in 2012...

Tabela/ Table 3 – Indicadores financeiros – decomposição por dimensão/
Financial indicators – breakdown by size

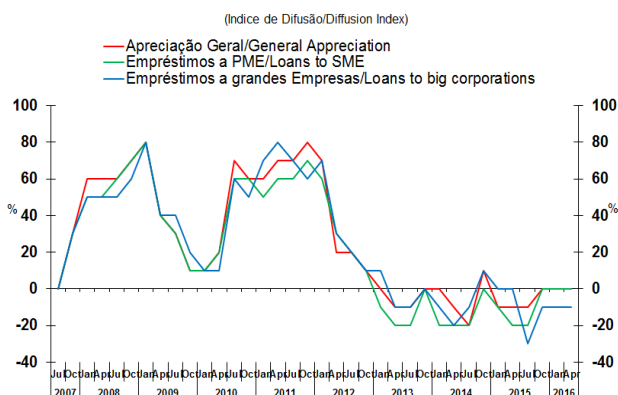
Rubricas/Items	Micro		Pequenas/Small		Médias/Medium		Grandes/Large	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Liquidez/ Liquidity								
Liquidez geral/Current ratio(%)	126,9	125,6	127,9	135,4	126	133	102	106
Liquidez reduzida/Quick ratio (%)	70,32	73,11	96,08	102,7	101,5	106,5	86,9	89,8
Estrutura financeira/ Financial structure								
Autonomia financeira/Capital ratio (%)	25,74	26,52	29,2	32,01	30,77	31,46	32,5	30,6
Taxa de endividamento/Assets to equity ratio (%)	388,5	377	342,4	312,5	325	317,9	308	327
Solvabilidade geral/Solvency ratio (%)	34,67	36,1	41,25	47,07	44,45	45,9	48	44,1
Financiamento/ Financing								
Rácio de pressão financeira/ Financial pressure	0,64	0,52	0,29	0,22	0,27	0,22	0,23	0,25
Rendibilidade dos capitais próprio/ Return on equity (ROE) (%)	-4,75	-3,85	1,49	5,85	3,49	7,3	7,37	3,79
Rendibilidade do ativo/ Return on assets (ROA) (%)	1,76	1,94	5,35	6,68	6,42	7,62	7,99	7,15
Rendibilidade das vendas/Return on sales (%)	4,72	5,5	6,48	7,67	8,12	9,25	9,3	8,56

Fonte/Source: BdP, Quadros Setor Bpstat

... O que é confirmado pelos indicadores financeiros das microempresas, que apresentam uma situação mais crítica/...which is confirmed by Micro companies financial indicators, which present a more critical situation

3. Procura e Oferta de Empréstimos/Loan Supply and Demand – Informação qualitativa/ Qualitative Information

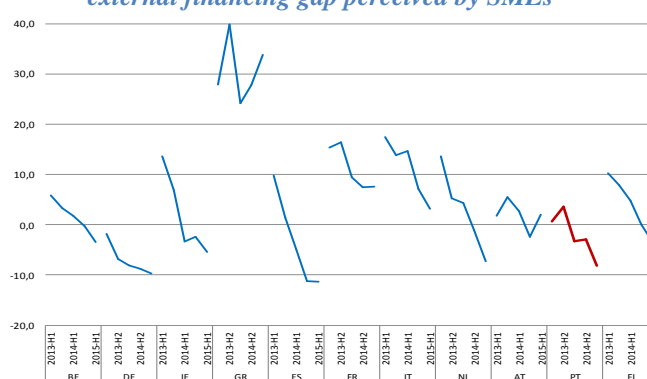
Fig. 25 – Oferta de empréstimos a empresas, por dimensão/*Supply of Corporate Loans, by Dimension*



Fonte/Source: BdP – IBMC/ Bank Survey over Credit Market - Portugal

Ocorreu um aumento da restritividade das condições de oferta de crédito – a restritividade do crédito aumentou continuamente desde 2007 e a um ritmo muito rápido desde meados de 2010 até 2012. Há evidência de uma ligeira diminuição da restritividade no que diz respeito aos empréstimos a PME entre 2013 e 2016/It occurred a sharp tightening of credit supply conditions - credit restrictiveness has increased continuously since 2007 and at a very fast rate since mid-2010 until 2012. There is evidence of a slight decrease in restrictiveness in regard to loans to SMEs since 2013 until 2016

Fig. 26 – Perceção da alteração do défice de financiamento externo, pelas PME/
Change in the external financing gap perceived by SMEs



Fonte/Source: BCE

A mudança no défice de financiamento externo (diferença entre a necessidade de fundos externos e do autofinanciamento) tornou-se negativa em 2014 (o que significa que este défice tem vindo a diminuir)/The change in the external financing gap (difference between the need for external funds and the availability of funds) has become negative in 2014 (meaning that this gap has been decreasing)

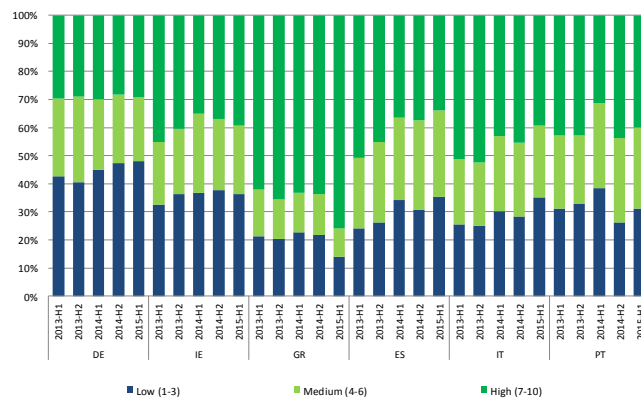
Fig. 27 – Evolução da dívida (% do ativo) das PME/
Change in debt to total assets of SMEs
(pp)



Fonte/Source: BCE

A par desta diminuição do défice de financiamento externo, o inquérito do BCE às empresas evidencia uma diminuição do rácio dívida em % do ativo das PME portuguesas desde 2013/ *Alongside this decrease in external financing gap, declines in debt-to-assets ratio were reported in this survey in Portugal since 2013.*

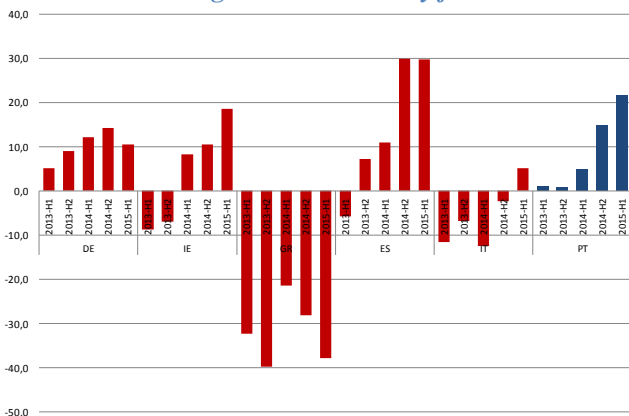
Fig. 28 – Importância do acesso ao financiamento por parte das PME /
Importance of access to finance as perceived by SMEs



Fonte/Source: BCE

Em Portugal (como em Espanha e Itália) o acesso ao financiamento tornou-se menos problemático /*In Portugal (as in Spain and Italy) access to finance has become less of a problem*

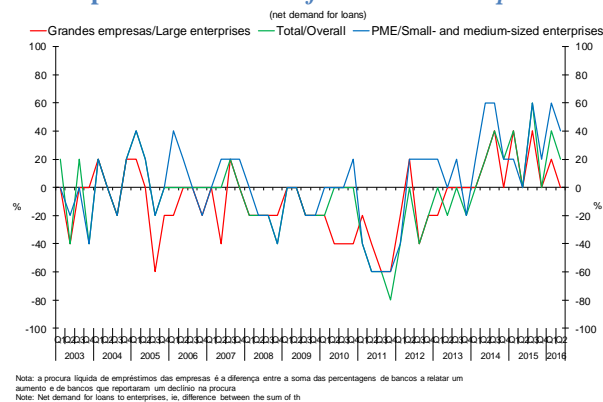
Fig. 29 – Evolução da disponibilidade de empréstimos bancários/
Change in the availability for bank loans



Fonte/Source: BCE

Na percepção das PME, parece haver uma melhoria generalizada (com exceção da Grécia) na disponibilidade de crédito bancário, melhorando ainda mais (em Portugal) no primeiro semestre de 2015./*There seems to be a widespread (except for Greece) improvement in bank loan availability, improving further (in Portugal) in the 1st half of 2015, as perceived by SMEs*

Fig. 30 – Procura líquida de empréstimos pelas empresas/
Net demand for loans to enterprises

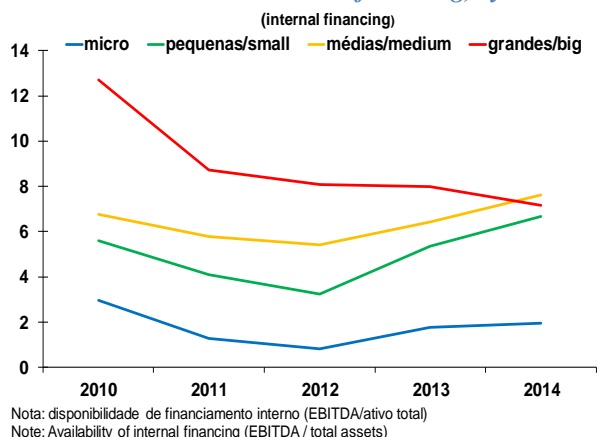


Nota: a procura líquida de empréstimos das empresas é a diferença entre a soma das percentagens de bancos a relatar um aumento e de bancos que reportaram um declínio na procura
Note: Net demand for loans to enterprises, ie, difference between the sum of th

Fonte/Source: BCE - Bank Lending Survey

A procura de empréstimos tem vindo a aumentar desde 2014, em particular para as PME/Portuguese loan demand has been increasing since 2014, in particular for SMEs

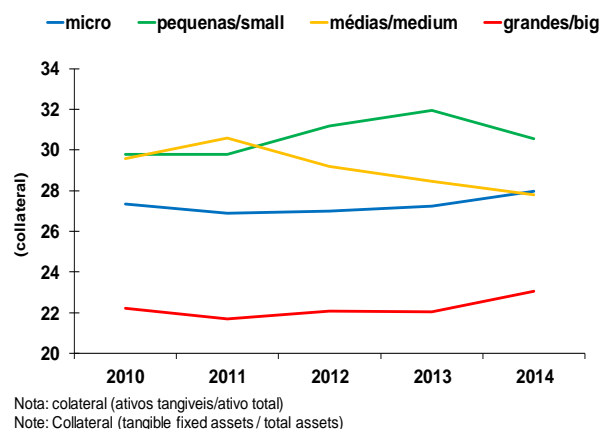
Fig. 31 – Procura e financiamento interno, por dimensão/Demand and internal financing, by size



Fonte/Source: BdP - Quadros Setor Bpstat

A disponibilidade de autofinanciamento melhorou entre 2012 e 2014, excepto para as grandes empresas/The availability of internal financing has improved from 2012 to 2014, except for large companies.

Fig. 32 – Oferta de crédito e colateral, por dimensão/Credit supply and collateral, by size

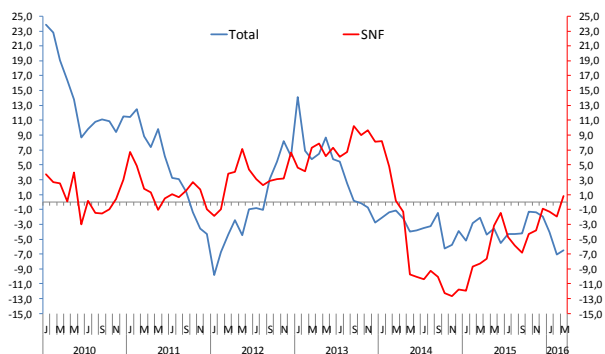


Fonte/Source: BdP - Quadros Setor Bpstat

Nos últimos 5 anos as exigências de garantia impostas às PME foram apertadas/ In the past 5 years tight collateral requirements were imposed to SMEs

4. Alternativas de Financiamento/Alternative sources of financing

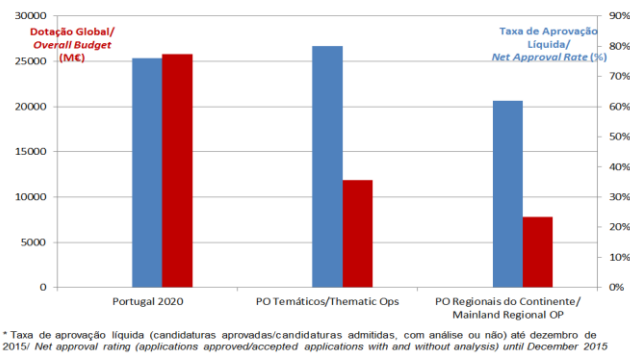
Fig. 33 – Títulos de Dívida emitidos (VH) - Saldos em fim de mês/ Debt Securities Issued (yoy) - End-of-month figures



Fonte/Source: BdP

Os títulos de dívida emitidos por Sociedades não Financeiras no fim de março cresceram 0,8% (VH) – após um crescimento negativo desde abril de 2014/ Debt securities issued by NFC in March increased 0.8% (yoy) - after negative growth since April 2014

Fig. 34 – Dotação global e tx de aprovação líquida - Portugal 2020 e principais Programas Operacionais/ Overall budget and net approval rate - Portugal 2020 and main Operational Programmes



Fonte/Source: Agência para o Desenvolvimento e Coesão/Development and Cohesion Agency

O Portugal 2020 é composto por 4 Programas Operacionais (PO) Temáticos, 7 PO Regionais, 3 Programas de Desenvolvimento Rural e 1 PO Assuntos Marítimos e Pescas, tendo uma dotação global de aproximadamente 26 mil milhões de euros até 2020. Até final de 2015, a taxa de aprovação líquida no âmbito do Portugal 2020 foi de 76%. Portugal 2020 consists of 4 Thematic Operational Programmes (OPs), 7 Regional OPs, 3 Rural Development Programmes and 1 Maritime Affairs and Fisheries OP, with a budget of approximately 26 B€ until 2020. By the end of 2015, net approval rating in the Portugal 2020 was 76%.

Notas explicativas

OIMF (Outras Instituições Monetárias e Financeiras) ou genericamente **Bancos** - Sector constituído pelas IFM (Instituições Monetárias e Financeiras) excluindo os bancos centrais nacionais. Em Portugal, o sector das OIMF não inclui o Banco de Portugal, sendo constituído por todos os outros bancos (incluindo a Caixa Geral de Depósitos), caixas económicas, caixas de crédito agrícola mútuo e fundos do mercado monetário. As restantes instituições de crédito (sociedades de investimento, sociedades de locação financeira, sociedades de factoring e sociedades financeiras para aquisições a crédito) não são OIMF mas outros intermediários financeiros (subgrupo das instituições financeiras não monetárias (IFNM)).

SNF (Sociedades não financeiras) ou genericamente **Empresas** - unidades institucionais dotadas de personalidade jurídica que são produtoras mercantis e cuja atividade principal consiste em produzir bens e serviços não financeiros. Podem ser privadas ou públicas.

Micro-empresas – Empresas com número de empregados inferior a 10 e volume de negócios e/ou balanço total anual não excede 2 milhões de euros.

Pequenas empresas: Empresas com número de empregados inferior a 50 e volume de negócios e/ou balanço total anual não excede 10 milhões de euros.

Médias empresas: Empresas com número de empregados inferior a 250 e volume de negócios não excede 50 milhões de euros ou balanço total anual não excede 43 milhões de euros.

Grandes empresas: casos restantes.

Empresa exportadora - uma empresa é considerada exportadora se verifica um dos seguintes critérios, numa base anual: pelo menos 50 % do volume de negócios provém de exportações de bens e serviços; ou pelo menos 10 % do volume de negócios provém de exportações de bens e serviços quando estas são superiores a 150 mil euros.

SGPS (Sociedades Gestoras de Participações Sociais) – sociedades que apenas detêm os ativos das subsidiárias sem prestarem qualquer serviço ou exercerem atividades de gestão relativamente a essas empresas.

Particulares ou **Famílias** - Inclui, para além das famílias, empresários em nome individual e instituições sem fins lucrativos ao serviço das famílias.

Taxas de juro - Taxas de juro praticadas pelo conjunto das IFM residentes (excluindo o Banco de Portugal e os fundos do mercado monetário) ponderadas pelos respetivos

OMFI (Other Monetary and Financial Institutions or Banks - This sector consists of MFIs excluding national central banks. In Portugal, the OMFI sector does not include the Banco de Portugal and consists of all other banks (including the Caixa Geral de Depósitos), savings banks, mutual agricultural credit banks and money market funds. The other credit institutions (investment companies, financial leasing companies, factoring companies and credit-purchase financing companies), are not covered by the OMFI concept, but are classified as other financial intermediaries (subgroup of non-monetary financial institutions (NMFIs)).

NFC (Non-Financial Corporations) - corporations whose principal activity is the production of market goods or non-financial services. They can be private or public corporations.

Micro corporations – Corporations with number of employees below 10 and turnover and/or annual balance-sheet total not above 2 million euros.

Small corporations: Corporations with number of employees below 50 and turnover and/or annual balance-sheet total does not exceed 10 million euros.

Medium-sized corporations: Corporations with number of employees below 250 and annual turnover not exceeding 50 million euros and/or annual balance-sheet total not exceeding 43 million euros.

Large corporations: remaining cases.

Exporter - a company is considered exporting if it verifies one of the following criteria on an annual basis: at least 50% of the sales comes from exports of goods and services; or at least 10% of the sales comes from exports of goods and services when they exceed 150 thousand euros.

Holdings Corporations – corporations that hold the assets of subsidiary corporations but do not undertake any management activities.

Private Individuals or Households - Includes, in addition to households, sole traders and non-profit institutions serving households.

Interest rate - Interest rates applied by all resident MFIs (excluding Banco de Portugal and money market Funds) weighted by their corresponding amounts of euro-

montantes das operações de empréstimos e depósitos em euros face a particulares e sociedades não financeiras residentes em países pertencentes à União Monetária.

TVA (taxa de variação anual) - são calculadas com base na relação entre saldos em fim de mês e transações mensais. As transações mensais são calculadas a partir das diferenças entre saldos em fim de mês corrigidos de reclassificações, de abatimentos ao ativo, de reavaliações cambiais e de preço e de quaisquer outras variações que não sejam devidas a transações financeiras.

Dívida dos sectores institucionais: Inclui empréstimos, títulos de dívida (valor nominal) e créditos comerciais e adiantamentos.

Crédito Vencido – crédito que tenha prestações de capital ou juros vencidos há mais de 90 dias + crédito de cobrança duvidosa reclassificado como vencido para efeitos de provisionamento.

Crédito em Risco - Inclui o valor total em dívida: i) do crédito que tenha prestações de capital ou juros vencidos há mais de 90 dias e dos créditos em conta corrente não contratualizados decorridos 90 dias após a verificação dos descobertos em conta; ii) dos créditos reestruturados, cujos pagamentos de capital ou juros, tendo estado vencidos por um período igual ou superior a 90 dias, tenham sido capitalizados, refinanciados ou postecipada a sua data de pagamento, sem que tenham sido adequadamente reforçadas as garantias constituídas ou integralmente pagos pelo devedor os juros e outros encargos vencidos; e iii) do crédito com prestações de capital ou juros vencidos há menos de 90 dias, mas sobre o qual existam evidências que justifiquem a sua classificação como crédito em risco.

Non-performing loans (NPL's) - Apesar da utilização generalizada por diversas entidades a nível internacional da expressão "Non-Performing Loans" (NPL's), não existe uma definição comum entre países. Por essa razão, considerou-se que a definição destes empréstimos, de acordo com o Manual de Metodologia de Compilação das Estatísticas dos "Financial Soundness Indicators" do FMI, é:

"Empréstimos com prestações de capital ou juros vencidos há mais de 90 dias, ou com juros vencidos há mais de 90 dias que tenham sido capitalizados, refinanciados ou postecipados (ou seja, cujo pagamento foi adiado por acordo). Deve incluir os empréstimos com pagamentos em falta há menos de 90 dias que são reconhecidos como NPL's pela entidade supervisora nacional – ou seja, quando há motivo para classificar um empréstimo como NPL antes de 90 dias decorridos sobre um incumprimento, tal como um pedido de falência do devedor. Depois de um empréstimo ser classificado como NPL (e/ou qualquer empréstimo de reestruturação) deve permanecer classificado até ser abatido ao ativo ou até serem efetuados os pagamentos de capital e juros do empréstimo original ou do reestruturado. Empréstimos reestruturados incluem empréstimos decorrentes de reescalonamento ou

denominated deposits and loans vis-à-vis private individuals and non-financial corporations resident in Monetary Union countries.

AGR (annual growth rate) - *The annual growth rates are calculated on the basis of the relationship between end-of-month stocks and monthly transactions. The monthly transactions are calculated from differences in stocks corrected of reclassifications, write-offs/ write-downs, exchange rate changes and price revaluation and any other changes which do not arise from transactions.*

Institutional Sectors Debt: *Includes: loans, debt securities (nominal value) and trade credits.*

Overdue loans - *loans with payments of interest and principal overdue for more than 90 days + doubtful loans reclassified as overdue for provisioning purposes.*

Credit at Risk - *It includes the total amount owed: i) of the loan that has payments of interest and principal overdue for more than 90 days and current account loans not contracted within 90 days after verification of overdrafts; ii) restructured loans, whose payments of principal or interest, having been overdue for a period of not less than 90 days, have been capitalized, refinanced or floating rate your payment date, without having been adequately strengthened by a collateral or interest and other charges due were fully paid by the debtor; and iii) the credit installments of principal or interest overdue for less than 90 days, but about which there is evidence to justify its classification as a credit risk.*

Non-performing loans (NPL's) - *Despite the widespread use by various international entities of the expression "Non-Performing Loans" (NPL), there is no common definition among countries. For this reason, it was considered that the definition of such loans, according to the IMF's Compilation Guide on Financial Soundness Indicators 2004 (Guide) is:*

"Loans are nonperforming when payments of principal and interest are past due by three months (90 days) or more, or interest payments corresponding to three months (90 days) or more have been capitalized (reinvested into the principal amount), refinanced or rolled over (that is, payment has been delayed by agreement). In addition, NPLs should also include those loans with payments less than 90 days past due that are recognized as nonperforming under national supervisory guidance—that is evidence exists to classify a loan as nonperforming even in the absence of a 90-day past due payment such as if the debtor files for bankruptcy. After a loan is classified as nonperforming, it (and/or any replacement loan(s)) should remain so classified until written off or payments of interest and/or principal are received on this or subsequent loans that replace the original loan. Replacement loans include loans arising from rescheduling or refinancing the original loan(s) and/or loans provided to make payments on the original loan."

refinanciamento do empréstimo original e/ou empréstimos concedidos para fazer face a pagamentos relativos ao empréstimo original.”

Diferencial da dívida – diferença, em pontos percentuais, entre os valores anuais da dívida em % do PIB.

RÁCIOS:

Liquidez geral (%) – Ativo Corrente / Passivo Corrente. Rácio financeiro que mede a capacidade da empresa de fazer face às suas responsabilidades de curto prazo, constituindo por isso um teste de solvabilidade de curto prazo.

Liquidez reduzida (%) – (Ativo Corrente - Existências) / Passivo Corrente. Rácio financeiro que mede a capacidade da empresa de fazer face às suas responsabilidades de curto prazo com liquidez proveniente dos seus ativos líquidos, mas de uma forma mais exigente do que no rácio de liquidez geral, ou seja, assumindo que as existências serão difíceis de converter em dinheiro rapidamente.

Autonomia financeira (%) - Capital próprio / Ativo. Grau de participação de capitais próprios no financiamento da empresa.

Taxa de endividamento (%) - Ativo / Capital próprio. Grau de participação de capitais alheios no financiamento da empresa.

Solvabilidade Geral (%) - Capital próprio / Passivo; Indicador económico-financeiro que avalia a capacidade da empresa para solver as responsabilidades assumidas a médio, longo e curto prazo. Este indicador evidencia o grau de independência da empresa em relação aos credores; quanto maior o seu valor, mais garantias terão os credores de receber o seu capital e maior poder de negociação terá a empresa para contrair novos financiamentos.

Rácio de pressão financeira: Juros suportados / EBITDA (Resultados antes de Impostos + Amortizações + Provisões)

Rendibilidade dos capitais próprios (%) – Resultado líquido / Capital próprio. Indicador económico-financeiro que permite comparar a rendibilidade do capital próprio com as taxas de rendibilidade do mercado de capitais e de custo de financiamento.

Rendibilidade do ativo (%) - Resultado líquido / Ativo. Taxa de retorno dos capitais investidos na empresa, ou seja, a rendibilidade da empresa do ponto de vista do investidor.

Rendibilidade das vendas (%) - Resultado de exploração / Volume de negócios

Debt differential - the difference, in percentage points, between the annual debt values in% of GDP.

Current ratio (%) - Current Assets / Current Liabilities. This ratio indicates a company's ability to cover net liabilities with total assets.

Quick ratio (%) - (Current Assets – Inventories) / Current Liabilities. Quick ratio is viewed as a sign of company's financial strength or weakness.

Capital ratio (%) – Equity / Total Assets. The equity ratio is a financial ratio indicating the relative proportion of equity used to finance a company's assets.

Assets to Equity Ratio (%) – Total assets / Equity.

Solvency ratio (%) – Equity / Total Liabilities.

Financial pressure: Interests expenses / EBITDA (Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization).

Return on Equity (ROE) (%) – Net Income / Equity.

Return on Assets (ROA) (%) – Net income / total assets. Indicator of how profitable a company is relative to its total assets. ROA gives an idea as to how efficient management is at using its assets to generate earnings.

Return on Sales (ROS) (%) Operating Profit / Sales.