

**Renato Fernando Silva Vieira**

# **A IMPORTÂNCIA DA CONTABILIDADE E DA GESTÃO FINANCEIRA NUMA ORGANIZAÇÃO**

Relatório de Estágio Profissional para obtenção do grau de Mestre  
em Gestão de Empresas

Orientadora: Professora Doutora Ana Maria Reis

**Instituto Superior de Administração e Gestão**

**PORTO, MARÇO DE 2021**

## Declaração de Honra

Eu, Renato Fernando Silva Vieira, aluno do Mestrado de Gestão de Empresas do ISAG – Instituto Superior de Administração e Gestão, com o número 191260026, declaro por minha honra que este Relatório de Estágio Profissional para a obtenção do grau de mestre em gestão de empresas respeita os direitos de autor, e não contém qualquer plágio.

Por ser verdade e me ter sido solicitado, apresento esta declaração que vai ser assinada por mim.

Porto, 19 de março de 2021

*Renato Vieira*

## AGRADECIMENTOS

Este relatório foi de enorme importância no decorrer de toda esta passagem, foi de muita relevância a ajuda de todos os meus amigos e familiares, especialmente os meus pais e o meu irmão, com um agradecimento especial à minha orientadora a Professora, Doutora Ana Maria Reis, pela sua ajuda inalcançável e os seus conselhos no decorrer do mesmo.

Gostava também de agradecer ao ISAG pela realização do Mestrado em Gestão de Empresas e aos docentes que lecionaram e partilharam os seus conhecimentos e experiências.

## RESUMO

O presente relatório procura descrever o contributo realizado durante o estágio curricular desempenhado na “Benéfica e Previdente - Associação Mutualista”.

Assim, o objetivo principal do presente trabalho foi analisar a atividade da Clínica da Benéfica e Previdente, incluindo uma análise sobre a margem financeira associada a especialidades, médicos e especificamente à área da medicina dentária. No presente relatório é também descrita as atividades realizadas na área contabilística da empresa, bem como realizada uma análise SWOT para caracterizar a Benéfica e Previdente.

Os principais resultados permitiram identificar que a área da medicina dentária representa cerca de 50% da faturação desta clínica, bem como a identificação do médico que mais contribui para a faturação. Por outro lado, no âmbito do estágio foi possível identificar que as especialidades com uma quantidade muito baixa de consultas o que se reflete nos seus rendimentos, sendo elas a terapia da fala, acupuntura, urologia, nutrição, pedopsiquiatria e a pediatria fundamentalmente. Por último, foram identificadas as consultas e tratamentos da área da medicina dentária que menos valor trazem para a atividade da Clínica, e que por isso devem ser ponderadas.

Em suma, o estágio realizado permitiu contribuir para uma área da Benéfica e Previdente que necessitava de sistematização de informação e de uma análise financeira, bem como para a aplicação dos conhecimentos adquiridos ao longo do percurso durante o Mestrado no ISAG.

Palavras-Chave: Esforço, Responsabilidade, Contabilidade e Finanças.

## ABSTRACT

This report aims to describe the work developed during the curricular internship developed at “Benéfica e Previdente - Associação Mutualista”.

The main objective of this work was to analyse the activity of the Benéfica e Previdente Medical Clinic, including an analysis on the financial margin of the medical specialities, doctors’ activities and the area of dental medicine. Moreover, it is also described the activities developed on the accounting area and a SWOT analysis aiming to characterize the Benéfica e Previdente.

The main results show that the area of dental medicine represents about 50% of the clinic returns. Moreover, the study allowed us to identify the doctor that is the leading contributor to the clinic, and the medical specialities that bring lower returns, such as speech therapy, acupuncture, urology, nutrition, child and adolescent’s psychiatry and paediatrics. Finally, we also identified the treatments and medical appointments that represent lower returns of the dental medicine area, which should be reconsidered.

In sum, the curricular internship had an important role in systematizing information of an important area of the Benefica e Previdente, allowing me to implement the knowledge acquired during the Master at ISAG.

Key Words: Effort, responsibility, accounting and finance.

## ÍNDICE GERAL

AGRADECIMENTOS .....	i
RESUMO .....	ii
ABSTRACT .....	iii
LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS .....	v
LISTA DE QUADROS E FIGURAS .....	vi
1. INTRODUÇÃO.....	1
2. ENQUADRAMENTO TÉCNICO E CIENTÍFICO .....	3
2.1. Contabilidade Geral .....	3
2.2. Contabilidade Analítica .....	5
2.3. Análise Financeira .....	8
3. DIAGNÓSTICO DA ORGANIZAÇÃO E DA PROBLEMÁTICA.....	13
3.1. Benéfica e Previdente.....	13
3.2. Objetivos e atividades da instituição .....	14
3.3. Análise SWOT .....	16
4. METODOLOGIA, ATIVIDADES DESENVOLVIDAS E CONTRIBUTOS PARA A ORGANIZAÇÃO	20
4.1. Documentos Utilizados .....	20
4.2. Análise dos Documentos .....	21
4.3. Análise financeira.....	23
4.4. Atividades Realizadas de Carácter Contabilístico .....	33
4.4.1. Receção da informação .....	33
4.4.2. Arquivo dos documentos contabilísticos e fiscais.....	33
4.4.3. Registo informático dos documentos contabilísticos .....	34
5. REFLEXÃO E AUTOAVALIAÇÃO DO TRABALHO REALIZADO .....	36
6. CONCLUSÃO .....	38
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	40
Bibliografia.....	40
Webgrafia .....	42
ANEXOS.....	43

## LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ACT – Autoridade para as Condições de Trabalho

APM – Associação Portuguesa Mutualidades

CNC – Comissão Normalização Contabilística

CIVA – Código do Imposto Sobre o Valor Acrescentado

IASB - International Accounting Standards Board

IPSS – Instituições Particulares de Solidariedade Social

IVA – Imposto Sobre o Valor Acrescentado

NCRF – Normas Contabilísticas e Relato Financeiro

NCRF–PE - Normas Contabilísticas e Relato Financeiro para Pequenas Empresas

POC - Plano Oficial de Contabilidade

RSI - Rendimento Social de Inserção

SNC – Sistema Normalização Contabilística

SNS – Serviço Nacional de Saúde

SWOT – Strengths, Weaknesses, Opportunities e Threats.

UM – Unidade Monetária

UE – União Europeia

## LISTA DE QUADROS E FIGURAS

Gráfico 1 - Estrutura Benéfica e Previdente .....	15
Gráfico 2 - Saldo Real Especialidades .....	24
Gráfico 3- Saldo (sem os gastos inerentes retirados).....	25
Gráfico 4 - Saldo Real Medicina Dentária .....	26
Tabela 1 - Análise SWOT .....	18
Tabela 2 - 10 Melhores tratamentos 2020 .....	27
Tabela 3 – 10 menores tratamentos 2020 .....	27
Tabela 4 - Comparação entre os profissionais da clínica .....	31
Tabela 5 - Tratamentos da Medicina Dentária .....	43
Tabela 6 - Taxas de Crescimento dos Tratamentos de Medicina Dentária .....	48

## 1. INTRODUÇÃO

Nas várias hipóteses que me foram apresentadas para elaborar como trabalho final de Mestrado em Gestão de Empresas, no Instituto Superior de Administração e Gestão – ISAG, *European Business School*, foi por mim eleita a hipótese de realizar um estágio curricular e, por conseguinte, a elaboração deste relatório final de estágio.

O estágio mencionado foi realizado na “Benéfica e Previdente - Associação Mutualista” (de ora em diante Benéfica e Previdente), sediada no Porto, local onde se deu por concretizado o mesmo. Esta associação tem várias áreas de intervenção, designadamente na saúde onde é detentora de uma clínica dentária, uma das suas maiores contribuições a nível monetário. Executam serviços na área da medicina de trabalho e segurança alimentar. No que diz respeito a ajudas comunitárias oferecem cabazes alimentares, doam vestuário entre outros bens, e são também responsáveis por ceder refeições e serviços de lavandaria. Têm também sobre sua tutela creches e uma pré-escolar, um centro comunitário, centros de convívio, dois apartamentos de inserção e acompanhamento social, centro de dia e modalidades de proteção social. Por fim, a existência do Abrigo da Geira, um alojamento local no Gerês.

Este processo teve um total de 400 horas, decorreu entre o dia 17 de setembro e o dia 9 de dezembro de 2020. A minha integração foi dada essencialmente no departamento financeiro e contabilístico da empresa, sobre a orientação da Dra. Carla Matos. As atividades propostas incluíram a contabilidade da empresa e o estudo que pretendia preencher uma lacuna na clínica da qual são responsáveis.

A minha motivação para ter escolhido o estágio como fase final do meu mestrado assentou na curiosidade pela interação com o mundo profissional e a aplicação das ferramentas que fui adquirindo ao longo destes anos de estudo.

O objetivo principal deste relatório é analisar a situação económico e financeira da clínica geral da Benéfica e Prevenida entre o período de 2017 e 2020. Tendo sido exercidas funções, em tempo parcial, na área contabilística, ligada a todas as áreas da mesma. Foi também realizada uma análise SWOT para melhor representar a entidade.

A área contabilística foi retratada tendo por base arquivo e organização de documentação nas suas devidas contas (clientes, fornecedores), de seguida a sua classificação e por fim o seu lançamento no programa contabilístico.

No presente relatório vai ser por mim descrito todo o trabalho realizado no âmbito do estágio, onde o foco foi a área financeira e contabilística. O presente relatório decorreu

da necessidade de preencher uma lacuna na área económico-financeira da Clínica Geral e de poder, em paralelo, acompanhar o processo da contabilidade da instituição. No que diz respeito à situação económica e financeira da clínica, foram tidos em conta parâmetros relativos à análise da atividade da empresa e desempenho relativo no que se refere às especialidades, aos médicos e aos tratamentos.

Primeiramente vai ser apresentado o enquadramento teórico-científico. No capítulo 3 é realizada uma apresentação e caracterização da Benéfica e Previdente, que inclui a realização de uma análise SWOT por mim desenvolvida. Nos capítulos 4 e 5 apresentam-se os principais contributos do trabalho realizado no estágio. No capítulo 6 é apresentada uma análise crítica, incluindo as dificuldades por mim encontradas no decorrer deste percurso e o enriquecimento que foi por mim obtido na sua realização e no final apresentam-se as principais conclusões.

## 2. ENQUADRAMENTO TÉCNICO E CIENTÍFICO

Neste capítulo irei fazer um enquadramento teórico relativo à atividade desenvolvida, que incluirá a apresentação de conteúdos de carácter financeiro, os seus indicadores e a definição dos mesmos, bem como referência aos principais objetivos da contabilidade geral e da contabilidade analítica.

### 2.1. Contabilidade Geral

Desde cedo as pessoas se mostraram bastante interessadas na necessidade de proteção do património e registo dos movimentos e alterações a ele associadas. Assim, a contabilidade foi-se desenvolvendo, face às necessidades das empresas, em particular, e à evolução natural da sociedade (Sã, 1998).

O Sistema de Normalização Contabilística (SNC) é um modelo de normalização contabilística utilizado em Portugal, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de julho, tendo vindo substituir o Plano Oficial de Contabilidade (POC). O SNC veio substituir um referencial que já não respondia aos desafios da globalização da economia e pretendeu também a aproximação aos padrões comunitários, surgindo da necessidade de definir uma estratégia harmonizada a nível internacional, permitindo o alinhamento com as diretivas e regulamentos em matéria contabilística da União Europeia (UE), sem ignorar, porém, as especificidades e necessidades do tecido empresarial português (Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de julho).

Segundo esse Decreto-Lei, trata-se de um modelo de normalização “assente em princípios e não em regras”, composto por um conjunto de documentos fundamentais. Nos termos do artigo 3º do Decreto-Lei n.º 158/2009, de 13 de julho, o SNC é obrigatoriamente aplicável às seguintes entidades:

- Sociedades abrangidas pelo Código das Sociedades Comerciais;
- Empresas individuais reguladas pelo Código Comercial;
- Estabelecimentos individuais de responsabilidade limitada;
- Empresas públicas;
- Cooperativas;

- Agrupamentos complementares de empresas e agrupamentos europeus de interesse económico.

De acordo com a Estrutura Concetual do SNC, emitida pela Comissão de Normalização Contabilística (CNC) (Decreto-Lei n.º 158/2009) com base na Estrutura Conceptual do *International Accounting Standards Board* (IASB), toda a informação financeira deve ter determinadas características qualitativas. Esta estrutura apresenta as seguintes características qualitativas principais: compreensibilidade; relevância; fiabilidade; comparabilidade. São estas características que permitem que a informação das demonstrações financeiras se revele útil para os seus utilizadores. Adicionalmente, a informação financeira deverá ainda ser fidedigna, apresentar materialidade e substância sobre a forma, ser neutra, completa e ter uma apresentação adequada (Abreu et al., 2010).

Figueiredo (2012), descreve a contabilidade como uma fonte de informação de natureza jurídica, que foi evoluindo gradualmente, e que deve permitir, a todo o instante conhecer a situação financeira de uma empresa e traduzir a evolução do seu negócio (Figueiredo, 2012). Trata-se, neste momento, de uma ferramenta indispensável no auxílio à gestão, desempenhando um papel essencial na informação para a empresa e os seus intervenientes (Figueiredo, 2012).

Porém, a contabilidade não é apenas um requisito legal e fiscal, mas também uma importante ferramenta de compilação de informação de apoio à decisão (Costa & Alves, 2008). No mesmo sentido, segundo Calvo (1987) a contabilidade, enquanto ciência económica, tem por objetivo a produção de informação que permita conhecimento passado, presente da empresa e antecipar o futuro, e apoiar nas decisões financeiras tanto externas quanto de planificação e de controlo interno (Calvo, 1987, citado por Marques, 2014). A Contabilidade é fundamental para a gestão da empresa, pois concede ao gestor a capacidade de analisar a evolução do seu património e determinar o resultado conseguido pelas atividades desenvolvidas (Marcos, Jorge São & Naia, 2000).

Figueiredo (2012) eleva ainda a importância de uma boa conduta contabilística na apresentação das demonstrações financeiras, refletindo o desempenho e a posição financeira de uma entidade, concluindo que a Contabilidade contribui para a eficácia na gestão dos recursos, e que deverá também conceder orientações para a obtenção de resultados (Figueiredo, 2012).

Contudo ainda há caminho a ser percorrido. Embora a procura por serviços contabilísticos tenha aumentado, e evoluído para uma visão de gestão, continua a prevalecer a imagem do contabilista associada a um agente que cumpre as exigências legais, em concreto a nível fiscal (Anjos et al. (2011) citado por Alves, 2013).

## **2.2. Contabilidade Analítica**

A Contabilidade Analítica e a Contabilidade são complementares. As empresas que recorrem à Contabilidade Analítica, para além da Contabilidade, pretendem controlar tanto as operações externas como as internas, nomeadamente o cálculo e controlo dos custos (Estrela, 2011).

A Contabilidade Analítica é uma das áreas da contabilidade que reflete, principalmente, a valorização dos fenómenos internos empresariais, preocupando-se com o registo de encargos e proveitos por função, por atividades e pelos vários produtos (Barbosa, 2015). É um ramo da Contabilidade que analisa os quadros e mapas empresariais, nomeadamente os balanços, as demonstrações de contas e fluxos de caixa, com o intuito de auxiliar os gestores intermédios e de topo na gestão e administração da empresa (Macães, 2017). A Contabilidade Analítica permite assim, confrontar os custos com os proveitos de cada categoria e determinar o lucro e prejuízo de cada atividade (Barbosa, 2015).

De acordo com Leone (2002) a Contabilidade Analítica é um meio de informação que suporta a atuação de mais diversos níveis de gestão de uma entidade, desde a avaliação de desempenho, ao planeamento e controlo das operações realizadas, até à tomada de decisão (Leone, 2002). Assim, a Contabilidade Analítica visa a produção de informações sólidas, bem como registo de dados operacionais, maioritariamente de carácter interno, e tem a finalidade de recolher, classificar, organizar e interpretar, permitindo desta forma atender às várias necessidades da gestão (Leone, 2002). É, assim, uma ferramenta essencial na previsão de resultados, de suporte à tomada de decisão dos gestores, permitindo tomar decisões de uma forma mais certa, correndo riscos menores (Estrela, 2011). Assim, independentemente da nomenclatura adotada e da perspetiva considerada os autores são unânimes na consideração de que a função central da Contabilidade Analítica é auxiliar uma boa gestão, fornecendo as informações necessárias, oportunamente, para uma boa tomada de decisão (Almeida, 2005).

A Contabilidade Analítica vem colmatar as limitações da Contabilidade geral, permitindo a operacionalidade na planificação, o controlo interno e o apoio à tomada de decisão. Quando nos referimos à Contabilidade Analítica deparamo-nos com uma análise que nos fornece informação específica sobre os custos, as atividades, os proveitos imputados às diferentes funções, os departamentos, e o processo produtivo (Marcos, Jorge São & Naia, 2000).

Esta prática permite à empresa controlar os seus custos, os recursos gastos e onde e quando ocorreram. Tendo noção destes fatores, a resposta às ações dos concorrentes será mais rápida e eficaz, contribuindo também com informação importante para a definição dos preços que as empresas podem praticar, face aos concorrentes (Estrela, 2011). A Contabilidade Analítica fornece às empresas informação para determinação de quais as secções que apresentam piores resultados, ou seja, que são menos rentáveis, permitindo corrigir posteriormente esses resultados, rentabilizar as alternativas viáveis economicamente e fornecer dados que ajudem a escolher as melhores soluções.

Da sistematização realizada por Barbosa (2015), a Contabilidade Analítica tem os seguintes objetivos essenciais: apurar os custos dos bens produzidos e serviços prestados; fundamentar a valorização dos bens produzidos (imobilizações e existências); acompanhar a evolução dos custos e controlar os custos de obras e projetos; elaborar estudos e análises económico-financeiras; fornecer informação aos órgãos decisores; fornecer informações a entidades financiadoras; estabelecer um tableaux de bord com indicadores/rácios que permitem o acompanhamento e controlo dos custos dos projetos e atividades; fornecer informação para a elaboração do relatório de gestão e de outros documentos de prestação de contas; analisar desvios entre custos reais e custos previsionais; permitir a comparação entre os custos de bens e serviços de diferentes organizações e entre diferentes exercícios económicos; constituir as bases para a implementação de um sistema de controlo de gestão (Nicolau et al., 2004 citado por Barbosa, 2015).

Estes objetivos não podem nunca dissociar-se da missão e do papel da Contabilidade Analítica, enquanto instrumento que contribui para a criação de valor das empresas, pelo que na conceção do sistema contabilístico deve ter-se em conta a sua utilidade para a gestão e a orientação estratégica da empresa (Barbosa, 2015).

Posto isto e percebendo um pouco qual a estrutura da Contabilidade Analítica a mesma, divide-se em dois grandes grupos, face à competência dos fatores produtivos num método de Absorção, ou de Contribuição. O primeiro tipo de análise – de Absorção -

enquadra-se na afetação e imputação de custos aos produtos, situação esta mais verificada nas empresas portuguesas com Contabilidade Analítica. O raciocínio de Contribuição dos fatores produtivos integra-se na lógica das empresas mais avançadas, mais organizadas. Não se fica apenas pela imputação e afetação dos custos dos fatores produtivos consumidos aos produtos, sendo que a tomada de decisão pelos gestores tem também por base as necessidades financeiras subjacentes ao mercado, nomeadamente o montante do fundo de maneo e dos ativos fixos que lhe são exigidos (Marcos, Jorge São & Naia, 2000).

Quanto aos métodos utilizados são: o método direto ou de custos; método indireto ou de custos; método misto; sistema de custeio total; custeio de sistema variável; método das secções homogéneas e por fim o método ABC (Marcos, 2000).

O método das secções homogéneas vai ser o método que me vou focar, pois foi o usado neste estudo. Este método assenta na divisão da empresa em segmentos organizacionais, são determinados os custos de funcionamento de cada segmento, e procede-se à sua imputação aos objetos de custeio, tais como os produtos ou serviços. Nesse sentido, traduz as necessidades de informação para a gestão das empresas, determina que os gastos/custos devam ser identificados simultaneamente por natureza, por funções, pelos diferentes objetos de custeio (produtos, serviços, etc.) e pela estrutura organizativa. Relativamente ao apuramento do custo dos produtos ou serviços, um dos principais cuidados a observar é a razoabilidade da imputação dos custos indiretos industriais aos diferentes produtos ou serviços. A relevância em conhecer os gastos da estrutura organizativa resulta da necessidade de controlar os custos dos diferentes segmentos organizacionais, comparando-os com a atividade que cada um deles produz.

Numa primeira fase este método pode ser baseado no organigrama empresarial, mas muitas vezes esta informação não é muito detalhada. A definição das secções a criar deve acompanhar a estrutura orgânica da empresa e ter em consideração as necessidades de informação consideradas como adequadas. Tem implícita a concretização dos seguintes objetivos:

Apuramento dos gastos de funcionamento associados a cada um dos segmentos organizacionais da empresa para controlo, através do cálculo do custo unitário das secções que pode ser traduzida em Unidades de Obra/Imputação/Custeio.

Determinação, o mais razoavelmente possível, do custo dos produtos/serviços, para fornecer boa informação para a gestão e para o cálculo das margens de cada produto;

Compatibilização entre as vantagens de dispor de determinada informação e os custos inerentes à obtenção da mesma (custo/benefício) (ISAG, 2020).

Dando seguimento às boas práticas, Mautz (1987) refere a importância de serem executados bons sistemas e exercícios de Controlo Interno, os quais provem serem aplicáveis a todas as áreas, fiáveis e abrangentes, contudo não deixa de sublinhar a importância de uma contabilidade que revele a realidade financeira da organização (Mautz, 1987).

Finalizando para as demonstrações financeiras serem credíveis e garantirem a confiança de quem as analisa aquando da tomada de decisão, é fulcral que as práticas aplicadas funcionem (Barbosa, 2015).

### **2.3. Análise Financeira**

Ao longo dos anos tem-se assistido a alterações substanciais nos indicadores de desempenho utilizados pelas organizações. Antes da década de 90 os indicadores financeiros representavam quase exclusivamente os sistemas gerenciais de medição de desempenho (Abreu et al., 2010), sendo que os vigentes após a década de 90 se passaram a focar em diversas dimensões de desempenho (Abreu et al., 2010).

Das principais questões que se coloca quando se inicia uma análise financeira é qual o tipo de organização a que se refere. Constatamos que o mundo é constituído pelas mais diversas organizações, com objetivos bastante diversos. Todas estas organizações têm em comum diversos aspetos, tais como: resultarem do agrupamento de duas ou mais pessoas; terem um objetivo específico e predeterminado, sendo que para o atingirem combinam os recursos e meios de que dispõem; estarem integradas num contexto/ambientes específico sobre o qual geram influência e pelo qual são influenciadas; estarem sob autoridade de um ou mais indivíduos, ao(s) qual/quais compete organizar, lidera e controlar a organização (Fernandes, et al., 2016).

Porem, os fins a que se propõem as organizações não empresariais e as empresariais são distintos. O objetivo principal das organizações não empresariais está associado à satisfação de determinadas necessidades específicas (educação, divulgação da cultura), enquanto as organizações empresariais têm como propósito a maximização do lucro, e a criação de valor para os seus sócios/acionistas (Fernandes, et al., 2016).

Para ambos os tipos de organizações, a informação financeira serve para avaliar o desempenho financeiro das empresas. Nesse âmbito, o balanço, as demonstrações dos resultados e os rácios são importantes fontes de informação para avaliar o desempenho atual e futuro da empresa (Alves, 2013).

Para realizar uma análise económica e financeira, é necessário identificar, em primeiro lugar, qual o destinatário e os seus objetivos, pois dependendo destes fatores a perspetiva a adotar pode variar (Domingues, 2014). Sendo que as principais preocupações na realização da análise financeira são: equilíbrio (de curto prazo) e sustentabilidade (no médio e longo prazo) bem como os respetivos condicionantes; rendibilidade dos capitais totais investidos (origens de fundos totais), dos capitais próprios, criação de valor; e articulação e dependência entre risco, rendibilidade e sustentabilidade (Almeida, 2020).

A área financeira deve ajudar a planear o futuro da empresa, e permitir a identificação de possíveis falhas na gestão dos negócios. Assim, é de grande importância a análise das demonstrações financeiras mediante a utilização dos índices de estrutura de capitais e liquidez, que fazem parte da situação financeira (Oliveira, 2016). Por outro lado, a análise da situação económica é uma avaliação da rentabilidade e potencial de lucro da empresa, tendo por objetivo demonstrar através de rácios de que forma a empresa utiliza os seus recursos (Oliveira, 2016). Na análise da situação de uma empresa não nos devemos limitar ao exame da situação num só momento. É muito importante investigar a evolução comparando com períodos anteriores, para melhor diagnosticar a situação da empresa.

As decisões adotadas pelo gestor financeiro podem ainda ser distribuídas temporalmente, ou seja, a médio, longo prazo ou a curto prazo, de acordo com os objetivos da organização (Fernandes et al., 2016).

Neste contexto, os documentos Contabilísticos elaborados pela empresa traduzem a situação patrimonial, os resultados e a movimentação dos meios financeiros, e devem ser elaborados de uma forma clara para apoiar a tomada de decisão. Os documentos contabilísticos necessários à análise:

- Balanço;
- Demonstrações Financeiras;
- Balanço e Demonstração de Resultados e respetivos anexos;
- Demonstração de Alterações no Capital Próprio;

- Demonstração de Fluxos de Caixa e respetivos anexos
- Relatórios de Gestão da Empresa;
- Estudos da área.

Mais do que a situação atual da empresa do ponto de vista financeiro, interessa conhecer o porquê dessa situação e as perspectivas futuras que a análise de um conjunto de variáveis não contabilistas, que traduz o contexto da empresa, permitem antever. Assim, existe também a necessidade de reunir informação não contabilística sobre o máximo de variáveis que esclareçam a situação presente, sejam diretas ou indiretamente responsáveis pela mesma, ou possam vir a atuar sobre a evolução futura. Essa informação não contabilística irá facilitar o trabalho de análise, procedimentos ou métodos de trabalho, que ajudam a melhor compreender a análise contabilística e a extrair conclusões acertadas sobre a situação financeira da empresa.

A metodologia mais adotada pela análise financeira, consiste na análise de rácios utilizada no sentido de estabelecer relações entre contas e agrupamentos de contas do balanço, da demonstração de resultados e da demonstração de fluxos de caixa, ou de outras grandezas económico-financeiras (Lopes, et al., 2014).

De acordo com Figueiredo (2012) os rácios financeiros são de extrema importância ao nível de gestão, pois possibilitam analisar as empresas através de um conjunto de indicadores são eles: económicos, solvabilidade, riscos, nível de valorização ou qualidade como investimento. E de acordo com o estudo realizado pelo mesmo autor, a maioria das empresas já utiliza rácios financeiros nos seus processos de gestão. (Figueiredo, 2012). Um rácio resulta da divisão de dois valores, retirados das demonstrações financeiras, em particular balanço e demonstração de resultados. Estes rácios permitem a comparação entre empresas do mesmo setor (análise estática) ou da mesma empresa ao longo do tempo (análise dinâmica) (Almeida, 2020).

É necessário perceber, que apenas alguns conjuntos específicos de relações financeiras é que renderão informações úteis que servirão de suporte a tomadas de decisão. Por definição, um rácio pode relacionar qualquer tipo de informação, mas para um melhor aproveitamento da análise ambas as informações contidas no rácio terão de ser bem compreendidas por parte do analista, ou seja um dos grandes desafios decorrem da necessidade de interpretação desses rácios (Helfert 2001, citado por Jorge, 2010). Nesse sentido, encontrar uma classificação válida e satisfatória dos rácios é de extrema dificuldade, sendo que a sua utilização vai sempre depender dos objetivos

primordiais da análise em questão, objetivos que podem ser de carácter financeiro, económico ou económico financeiro (Neves, 2006).

Os rácios são uma ferramenta utilizada na ajuda a uma entidade, no conceito de avaliar os resultados financeiros e económicos durante um determinado período de tempo. O resultado de um rácio independente é algo sem valor. Para existir um propósito e um impacto no calculo de um rácio este deve ser comparável a um padrão ou a uma relação estabelecida entre rácios (Jagels e Coltman, 2004).

Apesar dos rácios permitirem a que a informação usada se encontre de uma forma resumida e objetiva, tem também as seguintes limitações:

- “Os rácios refletiram possíveis erros presentes nas demonstrações financeiras;
- Dificuldade em definir limites do indicador, o que torna a análise mais subjetiva;
- A prática de políticas contabilísticas diferentes em empresas do mesmo setor, levará à obtenção de rácios desfigurados;
- O cálculo dos rácios é efetuado tendo por base informação passada devido à complexidão de obter cash-flows futuros” (Domingues, 2014: p 13).

Não obstante estas limitações os rácios permitem sistematizar grandes quantidades de informação financeira e assim ser possível fazer comparações entre empresas, permitindo colocar as perguntas certas para a empresa, sendo que raramente ajuda a obter as respostas desejadas (Brealey, et al., 2001).

Os rácios são categorizados de diferente forma, e Brealey, et al. (2001) agrupam-nos da seguinte forma: de liquidez, de endividamento, de rendibilidade/eficiência, de funcionamento, de valor de mercado (Brealey, et al., 2001). Os autores Queirós et al. (2020) organizam os rácios consoante o comportamento da empresa nos domínios de atividade, rendibilidade, funcionamento, endividamento, cobertura, liquidez e tesouraria (Queirós, et al., 2020). Por seu turno, Fernandes et al. (2019) classificam os rácios em função da informação obtida: financeiros, económicos, económico-financeiros, de atividade ou de funcionamento, técnicos, e de desempenho bolsista (Fernandes et al., 2019).

Os rácios económicos revelam aspetos da situação económica, como a estrutura de custos, de proveitos, as margens, entre outros parâmetros, enquanto os rácios técnicos pretendem revelar aspetos relacionados com a produção e atividades em geral. Os

rácios de rentabilidade, medem a rentabilidade de uma empresa durante a atividade que desenvolve, e o grau de eficiência da empresa na utilização dos recursos de que dispõe (Lopes et al., 2014).

Neste caso em específico foi utilizado a rendibilidade do ativo, que se calcula através da seguinte fórmula:

$$(1) \text{ Rendibilidade do Ativo} = \frac{\text{Resultados Operacionais (RO)}}{\text{Ativo Total (AT)}}$$

E de forma a colmatar a informação da tabela, foi usada a fórmula da Taxa de Crescimento que se interpreta perante a seguinte fórmula:

$$(2) \text{ Taxa de Crescimento} = \frac{\text{Valor atual (n)} - \text{valor do ano anterior (n-1)}}{\text{Valor do ano anterior (n-1)}} \times 100$$

O resultado desde indicador será expresso em percentagem (%) e indicará o aumento ou a diminuição da produção dos bens ou serviços relacionados ao negócio inerente.

Em suma, a contabilidade em geral, e a contabilidade analítica em particular, são instrumentos essenciais à sistematização da informação de uma empresa, alienados a uma boa análise financeira, sendo um importante elemento de apoio à tomada de decisão, o que justifica a pertinência do presente trabalho.

### 3. DIAGNÓSTICO DA ORGANIZAÇÃO E DA PROBLEMÁTICA

Neste capítulo é apresentada a entidade Benéfica e Previdente, que inclui a representação do seu organigrama, a visão, missão, as atividades que exerce, os seus departamentos e a análise SWOT da mesma, realizada no âmbito do presente trabalho de projeto.

#### 3.1. Benéfica e Previdente

A instituição Benéfica e Previdente, teve a sua origem associada às necessidades humanas de entreatajuda, na sua maioria de famílias com maiores dificuldades económicas e estratos sociais mais débeis, tendo resultado da fusão de duas importantes associações mutualistas da cidade do Porto - a Associação Benéfica de Empregados de Comércio do Porto e a Benéfica e Previdente – Associação de Socorros Mútuos. O conceito de associação mutualista encontra-se modelado nos Estatutos e regulamentos da Associação e no código Mutualista, Decreto-Lei nº 59/2018, de 2 de agosto. A Benéfica e Previdente trata-se de uma Instituição com estatuto de Instituição Particular de Solidariedade Social (IPSS), pertencente à Associação Portuguesa de Mutualidades (APM), integra as vinte e quatro maiores associações mutualistas nacionais, e que represente os interesses das suas filiadas junto das entidades públicas, privadas e sociais, nacionais e internacionais.

Refira-se que, sendo a Benéfica e Previdente uma instituição sem fins lucrativos, aplicam-se-lhe isenções de Imposto de Valor Acrescentado (IVA) para operações consideradas de interesse geral ou social, estando nesta categoria as atividades no artigo 9.º do Código do IVA (CIVA), nas situações previstas no CIVA; aprovado pelo Decreto-Lei n.º 394-B/84, de 26 de dezembro Última alteração pelo Decreto-Lei n.º 74/2020, de 24 de setembro. Nesse âmbito, o CIVA prevê uma dispensa do IVA para algumas atividades como, por exemplo, nos produtos alimentares, o que é relevante no âmbito da atividade financeira na instituição (Portal das Finanças, 2021).

A alteração dos paradigmas sociais com o passar dos anos levou a uma dinamização e fixação de novas prioridades, no que diz respeito às novas necessidades dos associados. Da renovação operada surgiram como prioridades os serviços médicos e serviços de saúde ocupacional; o apoio à infância, creche, pré-escolar e ATL; a formação profissional; o apoio a idosos; e uma moradia turística no Gerês. A instituição

conta com vários protocolos celebrados com a Segurança Social, integrando o sector da Economia Social em Portugal, bem como protocolos estabelecidos com a Câmara do Porto, Juntas de Freguesia e outras instituições da economia social, nas áreas da infância, idosos e inserção social e lazer (Benéfica e Previdente, 2021).

A **Missão** desta associação centra-se na “resposta às necessidades dos atuais e potenciais novos associados e seus familiares, assumindo em algumas áreas uma função de complementaridade com os serviços públicos, nomeadamente em áreas e valências sociais” (Benéfica e Previdente, 2021). No que se refere à **Visão**, esta associação considera que é necessário continuar a inovar o mutualismo no presente século em que vivemos, não só no que diz respeito às necessidades dos atuais associados, mas também às necessidades dos potenciais novos associados que devem ser atraídos para a reformulação do movimento mutualista, hoje, em contextos sociais e económicos diferentes, e sem os quais a Benéfica e Previdente iria parar a uma estagnação, ou mesmo ao declínio (Benéfica e Previdente, 2021).

### 3.2. Objetivos e atividades da instituição

A Benéfica e Previdente tem como finalidade desenvolver ações de proteção social nas áreas da segurança social e da saúde e promover a cultura e a melhoria da qualidade de vida dos associados, seus familiares e à população em geral, incluindo:

- Conção de benefícios através de modalidades de previdência;
- Gestão de regimes complementares dos regimes de segurança social, nos termos legais;
- Prestação de serviços nas áreas da segurança, saúde e higiene no trabalho;
- Prestação de cuidados de medicina preventiva, curativa e de reabilitação, enfermagem, internamento e assistência medicamentosa aos seus associados, familiares e à comunidade em que se insiram;
- Organização e gestão de equipamentos de lazer no âmbito do turismo social e alojamento local;
- Prossecução de outras formas de proteção social e de promoção da melhoria da qualidade de vida dos associados, familiares e população em geral, incluindo os seguintes grupos de população: crianças, jovens, idosos e deficientes;

- Promoção e organização de ações de formação profissional e de promoção do emprego;

Para dar cumprimento a esses objetivos, dispõe de um leque diversificado de colaboradores, com foque em equipas multidisciplinares direcionadas às necessidades dos seus associados.

As atividades desta associação vão ao encontro da sua missão, ou seja, a Benéfica e Previdente em todas as suas funções procura a entreatajuda humana e assim tentar dar uma melhor qualidade de vida a todas as pessoas mais vulneráveis que a procuram. Tendo em vista esta ideologia, garantem serviços de distribuição alimentar, higiene ao domicílio, apoio na toma da medicação, lavagem de roupa e ainda asseguram acompanhamento social de pessoas singulares e famílias em risco de exclusão social.

Gráfico 1 - Estrutura Benéfica e Previdente



Fonte: Benéfica e Previdente, 2021

Como serviços complementares à sua responsabilidade mutualista a Benéfica e Previdente, tem protocolos que permitem aos seus associados beneficiar de assistência médica ao domicílio e acesso a consultas especializadas, medicina física e de

reabilitação e a medicamentos necessários. Para o efeito, a Benéfica e Previdente dispõe de uma Clínica, que dispõe de várias especialidades médicas, em regime de complementaridade ao Serviço Nacional de Saúde (SNS).

O estágio realizado na Benéfica e Previdente insere-se na atividade da Clínica Médica, através de uma análise económico-financeira que tinha por objetivo permitir a identificação das áreas de maior e menor margem, para apoiar a decisão estratégica quanto às atividades a desenvolver.

Desde o último ano tem-se assistido a um período de crise mundial que tem vindo a afetar a economia portuguesa e por consequência as empresas que se inserem na economia portuguesa. Apesar de todas as dificuldades inerentes, bem como a pandemia que se instalou em todo o país, a Benéfica e Previdente tem conseguido obter resultados positivos.

Cabe ao departamento financeiro assegurar a gestão da tesouraria, a contabilidade e as finanças. Coordena assim o processamento de salários, os pagamentos aos fornecedores e o controlo de cobranças. O departamento financeiro é um dos pilares fundamentais para a instituição, uma vez que este departamento trata de todas as questões económicas e financeiras da associação.

Nesse sentido, o meu estágio no departamento financeiro da Benéfica e Previdente pretendeu dotar a entidade de maior informação contabilística, quer permitisse identificar áreas de maior interesse e definir a estratégia da empresa de acordo com os resultados alcançados, designadamente para conseguir uma melhor resposta à crise.

### **3.3. Analise SWOT**

Um dos contributos do presente estudo é a elaboração de uma análise SWOT que pretende apresentar o contexto da instituição.

O motivo pelo qual a análise SWOT é realizada deriva do facto de dar início à formulação de uma estratégia, isto é, a análise SWOT relaciona as oportunidades e ameaças do ambiente externo do seu ambiente competitivo (os seus aspetos positivos e negativos) e dos pontos fortes e fracos (os aspetos positivos e negativos, respetivamente) do ambiente interno da organização. A maior contribuição desta análise é demonstrar aos gestores que se devem preocupar, não só com o que se passa no interior da empresa, mas também com as mudanças do seu meio envolvente.

A análise SWOT resulta da junção das quatro letras iniciais das palavras em língua inglesa: forças - pontos fortes (*Strengths*), fraquezas - pontos fracos (*Weaknesses*), oportunidades (*Opportunities*) e ameaças (*Threats*).

A análise SWOT põe em confronto duas grandes questões, o que a “empresa sabe fazer?” e “o que pode ser feito?” e é através das mesmas que descobrimos respetivamente os pontos forte e fracos de uma empresa e as oportunidades e ameaças que podemos esperar e estar atentos em relação à mesma.

A análise SWOT resulta de:

S - representa as forças (capacidades para a empresa competir e crescer);

W - representa as fraquezas (caraterísticas negativas que prejudicam a empresa no crescimento e que pode vir a pôr a causa a sobrevivência);

O - representa as oportunidades (caraterísticas que indicam como a empresa pode continuar a crescer dentro do seu mercado);

T - representa as ameaças (desafios externos que podem conter forças inerentes, acelerar as fraquezas ou impedir oportunidades de serem exploradas, a prevenção ajuda a reduzir os riscos das suas consequências).

É também através da análise SWOT e com base na mesma que os gestores de diferentes níveis definem as estratégias para que a organização cumpra a sua missão e atinja os seus objetivos (Mações, 2014).

Tabela 1 - Análise SWOT

<p><b>Forças (S)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Boa Localização</li> <li>- Marketing</li> <li>- Bom Atendimento</li> </ul>	<p><b>Fraquezas (W)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Dependência de fundos externos</li> </ul>
<p><b>Oportunidades (O)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Possibilidade de criar resposta a novas necessidades humanitárias, por meio de serviços.</li> <li>- Obtenção de equipamentos, matérias ou infraestruturas em bom estado de forma gratuita ou a baixos preços.</li> </ul>	<p><b>Ameaças (T)</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Não existir adesão suficiente à causa de forma a não ser plausível a existência da associação.</li> <li>- Perda de associados</li> <li>- Perda de Voluntários</li> </ul>

Fonte: Elaboração Própria

De acordo com análise SWOT executada por mim, descrevo assim que uma **força** desta associação é uma boa localização devido à excelente posição da mesma no centro do Porto, sendo assim, de fácil acesso a todos os seus associados. Bom atendimento devido aos profissionais que lá exercem funções estarem todos de acordo com a causa e se relacionarem muito com ela, o que traz uma boa empatia com todos os associados. O marketing inclui todas as iniciativas que exercem e todos os esforços que fazem para procurar alargar as suas iniciativas, como todas as formações e profissionais que apoiam a causa, bem como a sua presença e partilha nas redes sociais.

A única **fraqueza** que consigo detetar é a de depender de fundos externos, pois sem eles associações como esta perde muito poder de decisão devido à falta de meios económicos, para avançar com as iniciativas que pretende desenvolver.

As **oportunidades** desta associação criam-se consoante as necessidades dos associados, mas também podem ser criados novos serviços para irem ao encontro das necessidades de outras pessoas que não são fazem parte ainda da associação e, assim, angariar mais associados. Outra oportunidade que estas associações podem e muitas vezes aproveitam são todos os equipamentos, espaços ou bens que dão por necessários para concluir as suas tarefas e projetos futuros de forma gratuita, ou seja, oferecidos para a causa da Benéfica e Previdente ou disponibilizados a preços simbólicos.

As **ameaças** descritas, são as que podem fazer com que a associação deixe existir ou de ser pertinente, como a perda de associados o que faz perder toda a importância da existência da mesma, o facto de não existir um número que se justifique a sua continuação e, por último e bastante importante, a perda ou dificuldade de acolher voluntários, pois sem estes muitos projetos e atendimentos não seriam possíveis de executar, pela falta de profissionais.

## 4. METODOLOGIA, ATIVIDADES DESENVOLVIDAS E CONTRIBUTOS PARA A ORGANIZAÇÃO

No presente ponto será explicada toda a informação usada e os métodos aplicados na análise a esta lacuna que me foi proposta estudar. Irei fazer uma análise crítica a este estudo como aos indicadores que foram por mim obtidos para realizar a sua análise da forma mais íntegra possível.

### 4.1. Documentos Utilizados

Foram-nos fornecidos vários documentos do tipo financeiro para nos ser possível estudar este caso da clínica geral da Benéfica e Previdente. Depois de analisados achei de relevante usar os seguintes documentos de todos os meses, entre os anos de 2017 e 2020.

Os documentos utilizados foram então os seguintes:

- Estatística dos Serviços
- Notas de Crédito
- Estatísticas dos Médicos
- Mapa de Resumo de Recibos – Global
- Mapa Resumido da Listagem de Serviços Prestados
- Mapa de Recibos de Consultas – Por Médico
- Extratos dos Honorários Mensais dos Médicos - Resumido
- Extratos dos Honorários Mensais dos Médicos – Por Médico
- Mapa de Resumos das Faturas
- Estatísticas por espacialidade
- Estatísticas por Entidades

Todos estes dados foram-me fornecidos em PDF. Os mesmos foram analisados várias vezes e utilizados de múltiplas formas. Os documentos foram entre si analisados para verificar a congruência da informação neles contida e as irregularidades identificadas (através de análise cruzada de informação) permitiram a correção da informação.

## 4.2. Análise dos Documentos

Esta análise foi feita através de ficheiros Excel, elaborados no decurso do estágio, como parte integrante do trabalho desenvolvido. Toda a sua estrutura e ideias na concessão foi pensada autonomamente pela equipa de trabalho (composta por mim e por outra estagiária). A conceção deste ficheiro foi crucial para a ajuda desta análise em que vai ser possível a demonstração dos principais resultados do trabalho por nós elaborado, e não os ficheiros de forma completa, face à sua dimensão.

A análise, com recurso a Excel, teve como objetivo identificar quais as contribuições que cada médico, e a sua respetiva especialidade, impactaram (de forma positiva ou negativa) nos resultados financeiros da clínica nos últimos 4 anos. Assim tendo em conta este objetivo, foram realizadas as seguintes análises:

- Análise por especialidade, para identificar as especialidades que têm contribuído mais favoravelmente para a clínica;
- Análise por médico para a especialidade de medicina dentária (garantido o seu anonimato);
- Análise por médico, para todas as especialidades (garantido o seu anonimato);
- Análise dos tratamentos na área de Medicina Dentária.

Todo o processo de análise realizado no estágio assentou numa recolha e análise prévia em vários documentos, sistematização da informação contida em cada um e confronto da informação entre os vários documentos para validação da mesma. Numa primeira fase fizemos uma análise global a todas as especialidades da Clínica, pelo método académico da contabilidade analítica, tendo por base o **ficheiro da listagem de serviços** de todos os médicos nesta clínica. A partir deste confrontámos com outros ficheiros contabilísticos de forma a justificar os seus valores e a sua veracidade e correta inserção da informação através do mapa de recibos de consultas.

No seguimento deste processo, foi utilizado o **mapa de honorários** de forma a identificar o valor gasto com cada médico nos serviços realizados e para confirmar que a quantia gerada de consultas neste mapa coincidia com a do mapa de serviços prestados. Como o mapa de honorários, ao contrário do mapa de serviços e do **mapa de recibos**, não continha um valor global de todos os médicos, foi necessário utilizar o ficheiro de mapa de honorários resumido, que continha o valor de cada médico isolado

e o valor global de todos os médicos, de forma a verificar a introdução de todos os dados relativamente aos honorários.

Era utilizado o **mapa de especialidades** para verificar o número de consultas dadas em cada especialidade e o **mapa de médicos** para auferir as consultas dadas pelos mesmos quando existia dúvidas nos valores apresentados, mesmo depois de analisados os três ficheiros em conjunto falados anteriormente (mapa de serviços, mapa de recibos e o mapa de faturas). Todo este processo foi necessário para descobrir qual o impacto que cada especialidade tinha na clínica e também o contributo de cada médico para a mesma.

Numa segunda fase foi-nos pedido para fazer uma análise detalhada à área de medicina dentária, a maior fonte de rendimento desta clínica. Contruímos assim um novo documento Excel, tendo por base todas as consultas e os tratamentos feitos nesta especialidade. Assim, a base foi o ficheiro de estatísticas por serviço no que dizia respeito ao número de consultas utilizadas, passando pelas receitas de cada médico desta especialidade e os seus honorários, considerando o montante que cada médico obtinha pelos diversos tratamentos e os gastos associados. Este tratamento de dados foi feito de acordo com cada tipo de consulta e tratamento realizado nesta especialidade, desde as consultas de estomatologia aos enxertos ósseos, que corresponde a cerca de 96 tratamentos distintos. Cada tratamento foi analisado individualmente e detalhado qual o montante ganho e gasto com cada médico, o seu total, e o impacto de cada consulta e tratamento no total desta especialidade.

Na última fase foi executada uma reestruturação aos ficheiros de forma a ser possível um Excel que sintetizasse esta informação. Esse ficheiro serviu de base análise financeira que se apresenta de seguida.

Saliento que todo o processo descrito anteriormente foi realizado com informação mensal, durante os anos de 2017 a 2020. Só não foram elaborados indicadores financeiros no ano de 2020, pois não tinha sido dado por terminado e não faria sentido comparar anos distintos com um total de meses realizados diferente. Contudo todos os dados realizados até ao momento foram recolhidos e tratados da mesma forma que nos anos anteriores, sendo que a única diferença se encontra na comparação de ano para ano.

### **4.3. Análise financeira**

Os indicadores financeiros por nós utilizados, pretenderam ir ao encontro do desafio que nos foi lançado de realizar uma análise económico-financeira. Assim concluída a recolha dos dados que achamos pertinentes dos documentos que nos disponibilizaram desde 2017 até 2020, é possível analisar e estudar aspetos positivos e negativos desta clínica e em particular da especialidade de medicina dentária.

Inicialmente, apresentamos o saldo de cada médico em cada mês de cada ano e o seu global no final para tirarmos algumas conclusões. A partir deste ponto, analisamos a margem de impacto por especialidade e por médico em cada mês e ano, utilizamos os ganhos com o médico e o saldo do mesmo de forma a ser possível analisar qual a margem de lucro que estávamos a obter com cada um deles, ou seja, depois de retirados os valores dos honorários qual a margem que aquele médico ou especialidade tinham refletido positivamente ou negativamente para a clínica.

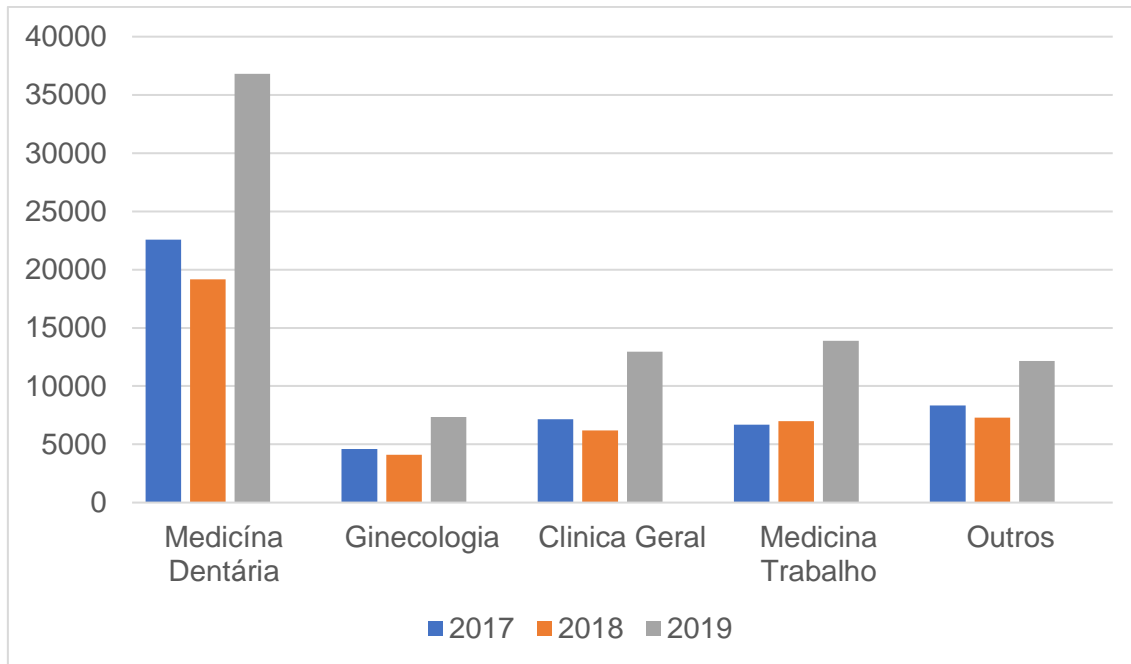
Depois da margem quisemos saber qual a percentagem de impacto no lucro desta clínica de cada médico e especialidade, para isto utilizamos o saldo de cada uma e dividimos pelo total de cada mês obtendo assim a percentagem de impacto. Foi neste momento que percebemos que alguns dos médicos tinham uma participação quase invisível na sustentabilidade desta clínica.

Através deste último indicador e com uma última informação disponibilizada dos gastos comuns e diretos da associação, anualmente, em que 20% deles diziam respeito à clínica, foi possível calcular qual os gastos diretos e comuns da cada um deles e por sua vez calcular o saldo real anual e mensal de cada médico e entidade.

Toda esta interpretação foi feita e realizada em ambos os documentos e análises quer no Excel que dizia respeito às especialidades ou no que detalha a medicina dentária.

De seguida são apresentados os gráficos do meu trabalho realizado em Excel, traduzindo a informação lá presente.

Gráfico 2 - Saldo Real Especialidades



Fonte: Elaboração própria com base nos dados fornecidos na entidade.

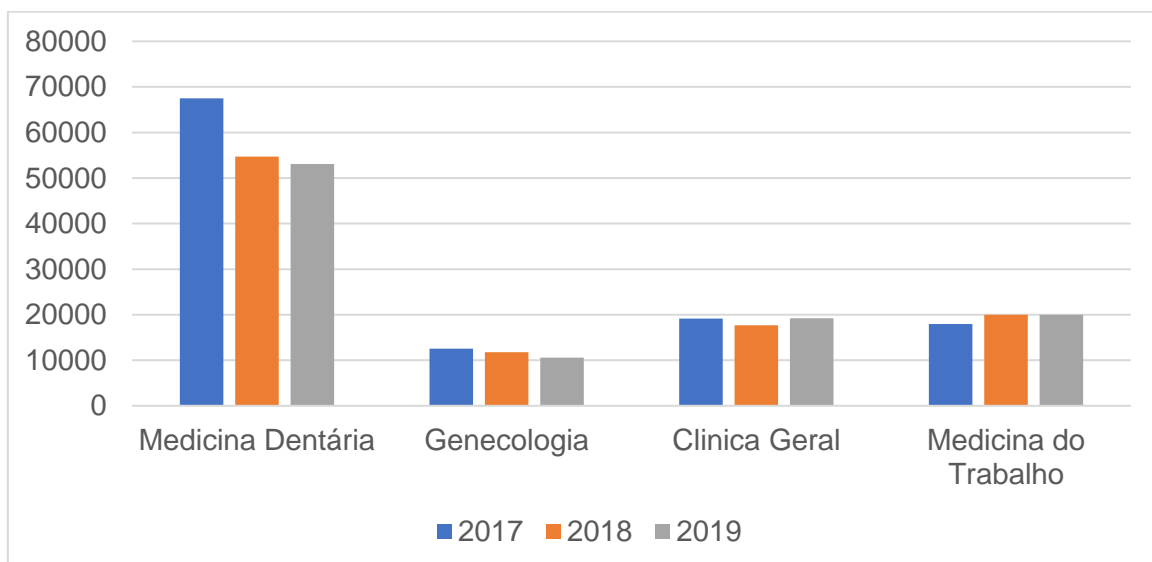
Relativamente ao primeiro 2020 não está mencionado no gráfico devido ao facto de o ano não estar concluído quando a análise foi realizada e assim não faria sentido comparar números de anos completos e de um ano incompleto no que diz respeito a valores globais. No gráfico 1 apresentam-se as especialidades mais importantes no contexto da clínica (Medicina Dentária, Clínica Geral e a Medicina do Trabalho), de um ponto de vista financeiro.

Dentro da categoria “outros” encontram-se as especialidades que causam menos impacto nesta clínica, são elas a, dermatologia, pediatria, ortopedia, otorrino, nutrição, cardiologia, ginecologia, pedopsiquiatria, oftalmologia, podologia, psicologia, psiquiatria, urologia, osteopatia, acupuntura, pneumologia e terapia da fala. Todas estas especialidades tem um contributo inferior a 5%, muitas delas apresentam, contributos nulos ou de aproximadamente 1%, sendo a única que se destaca ao longos de todos os anos ser a ginecologia, motivo pelo qual a apresentei em destaque, que contribuiu cerca de 12% todos os anos. Salientar que todas as especialidades anteriores têm só um especialista ao seu dispor, exceto a ginecologia, psicologia e a psiquiatria. Incluem-se também nessa categoria algumas assistências, como os enfermeiros, protésico e o receituário, que têm uma representatividade residual no contexto da clínica.

No que diz respeito às outras especialidades e à clínica em si, é notória a evolução positiva em 2019, comparado com os outros anos, e o enorme impacto como referi anteriormente da medicina dentária na mesma. A medicina dentária tem em média um impacto de 57%, em todos os anos, de todo o valor da clínica, números extraordinários e de extrema importância, o que, porém, também denota dependência da Clínica face a essa especialidade. Relativamente à clínica geral e à medicina de trabalho, são ambas áreas que trabalham com bastantes protocolos, e que têm impactos significativos na clínica, com vários profissionais alocados. Os impactos que representam são de 16,76%, 20,44% e 21,63%, nos anos de 2017, 2018 e 2019, respetivamente, e no que diz respeito à medicina de trabalho, 17,71%, 18,09% e 20,80%, relativo à clínica geral, e, cada ano.

De acordo com estes dados foi também calculada margem de lucro que cada especialidade ou médico sugerem, ou seja, de acordo com o saldo e os gastos que cada um representava foi possível calcular a margem de lucro para cada um. O motivo que justificou esta análise prende-se com o facto da grande maioria dos médicos, ao longo dos 4 anos considerados, não terem vencimentos fixos e por sua vez, o valor pago pela clínica aos médicos e o valor cobrado por cada consulta variar (mesmo para consultas do mesmo tipo). Assim, foi possível ter uma noção das margens positivas ou negativas que cada um tem dentro da clínica.

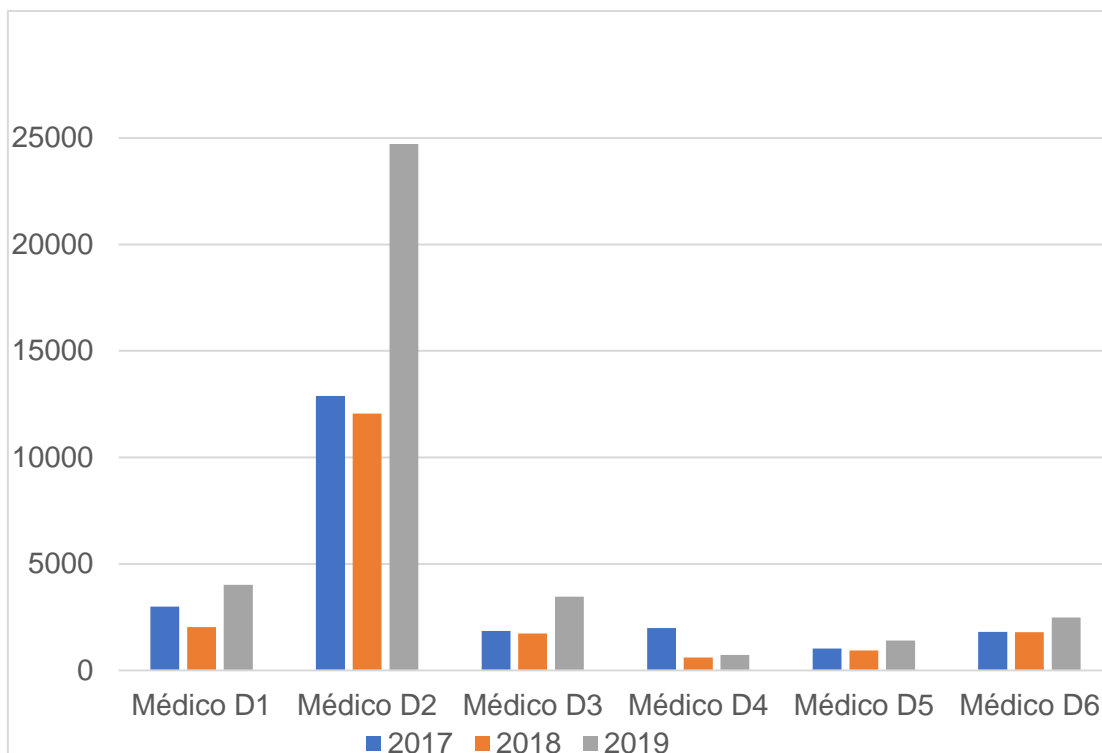
*Gráfico 3- Saldo (sem os gastos inerentes retirados)*



Fonte: Elaboração própria com base nos dados fornecidos na entidade.

De acordo com os resultados obtidos, e de forma a sustentar este texto o gráfico supramencionado refere os valores dos quais vou falar neste momento, após realizarmos uma taxa de crescimento de 2017 para 2018 e de 2018 para 2019, não tendo dado por concluído nessa instância o ano de 2020, não foi possível fazer de 2019 para 2020.

*Gráfico 4 - Saldo Real Medicina Dentária*



Fonte: Elaboração própria com base nos dados recolhidos na entidade.

O Gráfico 2 representa os valores com os quais os médicos da especialidade de medicina dentária contribuíram para a clínica. O Médico D2, é o médico que mais contribui para esta especialidade ter sucesso e especialmente na clínica, pois é o que apresenta os melhores números de uma forma bastante distanciada. É também de fácil análise que a contribuição de todos os outros médicos é fraca comparado com o Doutor D2. Isto é uma situação que se verifica comparada com toda a clínica e não só nesta especialidade em específico. Saliento que só esta especialidade é responsável de 50% da faturação desta clínica e que o Médico D2 é responsável em média por 61,50 % desta receita e assim, 35,5 % da receita de toda a clínica. Porém existiu uma médica que me chamou a atenção na análise a esta especialidade por a sua constante queda

abrupta no que diz respeito à sua taxa de crescimento de ano para ano que tem sido feita de forma notória, a Doutora D4, apesar de contribuir de forma positiva em geral e de dar uma margem alta de lucro à entidade nas suas consultas, teve uma quebra no ano de 2018, quando comparado com 2017.

As seguintes tabelas seguintes vão apresentar os dados mais impactantes no ano de 2020, até ao momento em que se realizou a análise, e os menos impactantes, de forma a ser possível ver a discrepância existente (a tabela com todas as consultas e tratamentos encontra-se em anexo). A análise foi feita até ao mês de setembro inclusive, motivo pelo qual não faço uma comparação com os anos anteriores, visto que falo de dados anuais.

Tabela 2 - 10 Melhores tratamentos 2020

Tratamento / Ano	2020
1- CONSULTA DE ESTOMATOLOGIA	665,50 € (2,36%)
50 - COLOCAÇÃO IMPLANTE	1 880,00 € (6,66%)
51- COROA IMPLANTE	748,00 € (2,65%)
105-RESTAURAÇÃO CAVIDADE C/2 FACES	715,20 € (2,53%)
106-RESTAURAÇÃO CAVIDADE C/ 3 OU+ FACES	3 577,00 € (12,66%)
113-ENDODONTIA POR SESSÃO (CADA SESSÃO)	896,70 € (3,17%)
121DESTARTARIZAÇÃO	4 671,65 € (16,54%)
132-EXODONTIA SIMPLES DE MULTIRRADICULAR	2 202,05 € (7,80%)
274-APARELHOS FIXOS (multibrackets)	1 220,75 € (4,32%)
253-PROTESE FIXA	702,00€ (2,49%)

Tabela 3 – 10 menores tratamentos 2020

Tratamento / Ano	2020
53-PROTESE SOBRE IMPLANTE	8,00 € (0,03%)
114-APLICAÇÃO DE FLUORETOS (SESSÃO)	38,70 € (0,14%)
125-GENGIVECTOMIA LOCAL (2 PEÇAS MÁX.)	18,50 € (0,07%)
145-REGISTO RELAÇÃO INTERMAXILIAR C/CERAS	5,70 € (0,02%)
164-IMPRESSÕES MOD. DE ESTUDO	21,37 € (0,08%)
173-DRENAGEM DE ABCESSOS POR VIA ORAL	33,00 € (0,12%)
205-50 % PROTESE ACRILICA C/1 DENTE	30,00 € (0,11%)
219-REEMBASAMENTOS SIMPLES	41,62 € (0,15%)
226- MOLDEIRA INDIVIDUAL	6,75 € (0,02%)
1.099-RETRATAMENTO ENDOÔNTICO NÃO CIRURGICO P/ SESSÃO	36,00 € (0,13%)

Fonte: Elaboração própria com base nos dados recolhidos na entidade.

Analisando estes dados em 105 tratamentos disponíveis no ano de 2020, não considerei nesta atribuição os tratamentos que estavam presentes com zero impacto, que foram 35. Dos restantes, os que se destacaram foram os presentes em cada tabela, dando força ao que disse anteriormente que todos os tratamentos acima dos 5% tem um

enorme impacto financeiramente nesta especialidade e é possível ver que nos 10 melhores deste ano, apenas quatro apresentaram essa percentagem.

Na tabela imediatamente ao lado deparamo-nos com tratamentos invisíveis financeiramente, todos eles abaixo de 0,5% de impacto nesta especialidade e indo ao encontro do referido anteriormente se fizermos uma reflexão de os tratamentos abaixo de 1% seriam 44 tratamentos, excluindo nesta contagem os que apresentam dados nulos, ou estaríamos a falar de 79 tratamentos.

Foi possível calcular também o impacto que cada um dos tratamentos, isoladamente, tem sobre a clínica. Na tabela 5, presente nos anexos deste documento, estão representados os valores que cada tratamento obteve nos seus respetivos anos, ou seja, os anos de 2017, 2018 e 2019, saldo ainda sem os gastos diretos e indiretos da clínica serem retirados. Na tabela não são apresentados os valores residuais pertencente ao enfermeiro, receituário e ao protésico nos respetivos anos.

À posteriori foi ainda calculado de acordo com estes dados a taxa de crescimento de cada um isoladamente, tabela apresentada nos anexos na tabela 6, sabendo assim qual o seu progresso ou declino nas prestações dentro da clínica e sustentando o que disse anteriormente, alguns deles, apresentaram elevadas taxas negativas, apesar de o seu contributo continuar positivo muita das vezes, o que indicava que a sua produção estava a baixar, mas que não traziam prejuízo financeiro à clínica, porém algumas das taxas eram elevadas de ano para ano o que exige reflexão.

Colocando agora a medicina dentária de uma forma mais detalhada no que diz respeito aos serviços prestados existem serviços que são quase invisíveis de um ponto financeiro e a isto consideramos todos os serviços que tem uma contribuição abaixo dos 0,15% no rendimento anual desta especialidade. Em 2017 podemos perceber que os serviços que se encontram abaixo de 0,15% são a recolocação de implante (0,07%), o RX (0,14), espigões dentários (0,01%), espigões radiculares (0,15%), endodontia 01 canal em uma sessão (0,12%), aplicação de fluoretos (0,03%), selantes (0,04%), exodontia dentes inclusivos não complicadas (0,07%), desinserção e along freio labial (0,10%), registo relação intermaxilar c/ ceras (0,02%), equil oclusal clónico por sessão (0,02%), quistos c/ anestesia local (0,07%), impressão em elastómetros (0,05%), impressão em elastómetros (0,05%) repete 2x com códigos diferentes, 50% prótese acrílica c/1 dente (0,10%), 50% prótese acrílica c/2 dente (0,11%), por cada cela a+ (0,13%), controle aparelho removível (0,05%), aparelho contenção removível (0,15%),

prótese acrílica c/ 5 dentes (0,15%) e enxerto ósseo (0,13%), e isto corresponde a 1,76% do peso de cada serviço no saldo total da empresa.

Em 2018 o mesmo se repete, mas como já temos dados para a elaboração da taxa crescimento (tabela 6), neste ano podemos verificar que a consulta de estomatologia teve uma queda de 14,12% isto deve-se a uma queda do saldo. Embora a taxa de crescimento seja negativa, como é possível contactar na tabela supramencionada, podemos verificar que tem uma margem elevada, ou seja representa 59,46% da receita. O mesmo não acontece na coroa implante, embora tenha uma queda de 9,87% a margem é de 20%, isto significa que só ficamos com 20% da margem o que é uma taxa pequena. Já na recolocação podemos ver que há uma taxa negativa de 100% isto porque no ano de 2018 não ocorreram consultas relativas a este serviço. Relativamente à endodontia mecanizada também podemos verificar uma queda de 33,98% com uma margem de 41,30%. No que diz respeito ao RX há uma taxa de crescimento negativa de 25,68% mas com uma margem de 57,92% isto significa que mais de metade da receita fica para a empresa; na restauração cavidade c/ 2 faces uma taxa de crescimento negativa de 33,37 mas com uma boa margem (56,10%). O mesmo acontece com a restauração cavidade c/ 3 ou mais faces com uma taxa de crescimento negativa de 16,43% e uma margem de 56,79%. Nos espigões radiculares a situação repete-se há uma taxa de crescimento negativa (5,52%) e uma margem de 52,50%. No serviço de endodontia por sessão há uma taxa de crescimento negativa de 21,60% e uma margem de 54,29%. No que se refere aos selantes há uma taxa negativa de 100%, ou seja, significa que este ano não ocorrem consultas deste serviço. Semelhante situação acontece com a gengivectomia local, exodontia simples monarradicular, exodontia simples multirradicular, nas exodontias complicadas, na restauração complexa, na apictomia de monorradicular, na desinserção e along., freio labial, na drenagem de abscessos por via oral, moldes, conserto prótese, 50% prótese acrílica c/ 1 dente, c/ 2 dentes, c/ 3 dentes, c / 6 dentes, c/ 10 dentes, c/ 12 dentes, c/ 13 dentes, c/ 14 dentes, reembasamento simples, aplicação de gancho, aumento dente em prótese, cada dente mais, conserto simples, 50% prótese esquelética c/ 3 dentes, c/ 4 dentes, c/ 5 dentes, c/ 6 dentes, c/ 7 dentes, c/ 8 dentes, c/ 10 dentes, por cada cela a+, dente fundido em esquelética, coroa em acrílico, coroa compósito, aparelhos removíveis, goteira oclusal simples, controlo aparelho fixo, aparelho contenção fixo, prótese acrílica c/ 2 dentes, c/ 3 dentes, c/ 10 dentes, c/ 11 dentes, c/ 12 dentes, prótese esquelética c/ 2 dentes, c/ 3 dentes, c/ 5 dentes, no que toca à coroa zircónio e ao enxerto ósseo que embora tenham em comum, uma taxa de crescimento negativa, são detentoras de

margens elevadas para a clínica, contudo apresentam taxas muito baixas no seu global, sendo algumas delas invisíveis financeiramente com taxas de contributo abaixo de 1%.

No que toca ao ano de 2018 podemos perceber que há vários serviços com taxas de crescimento negativa, mas que pelo contrário têm uma elevada margem, falamos nos casos dos serviços de colocação implante, da coroa implante, prótese sobre implante, endodontia mecanizada p/ sessão, endodontia mecanizada 1 canal 1 sessão a margem ser um pouco reduzida.

Relativamente ao ano de 2019 (tabela 6) todos os serviços exceto o código dos que vou referir em seguida, apresentaram taxas de crescimento negativas, 104, 108, 109, 114, 131, 134, 139, 167, 173, 201, 204, 208, 210, 216, 219, 220, 222, 224, 225, 229, 230, 231, 232, 261, 274, 253, 278, 279, 917, 918, 919, 920, 922, 927 e 109, comparando com 2018. Os códigos referidos tiveram taxas de crescimento positivas em comparação com o ano de 2018, porém algumas se destacaram com taxas de crescimento acima dos 50%. Respetivamente os tratamentos 210, 225, 230, 231, 261, 278, 917, 918, 920, 927 e 1097, os quais alcançaram este crescimento bastantes significativo.

Embora não esteja aqui representado, todos os tratamentos estão individualizados por médico e consulta, ou seja, cada tratamento tem detalhado quantas consultas foram realizadas no total e quais os médicos que as realizaram, detalhadamente, informação que foi disponibilizada à Benéfica e Previdente para apoio à tomada de decisão. A título de exemplo, a respeito das consultas de estomatologia no ano de 2017, com um total de 92 consultas, foram distribuídas da seguinte maneira: Médico D1, 7 consultas, Médico D2, 29 consultas, Médico D3, 2 consultas, o Médico D4, 20 consultas, o médico D5, 26 consultas e o médico D6 ,8 consultas. Este processo foi realizado em todos os tratamentos de todos os meses, nos quatro anos referidos.

Analisando assim a tabela e indo ao encontro ao que referi anteriormente, muitos dos tratamentos são invisíveis economicamente e falo dos mais “graves” os que apresentam percentagens abaixo de 1% como é possível verificar em cima. A identificação desses casos permitirá a reflexão pela Benéfica e Previdente sobre os tratamentos em que deve apostar, e quais pode ponderar não realizar. Sendo que no sentido desta análise e na minha opinião todos os tratamentos que resultam numa percentagem acima de 5% são de impacto já relevantes, pois são poucos e na eliminação dos restantes, não falando dos que são complementares a outros tratamentos como o “101 - RX”, fossem eliminados, estávamos a falar de pelo menos 1/3 dos tratamentos.

Para finalizar e fazendo uma análise global de todos os médicos da clínica referente aos seus valores e percentagens dos três anos, temos os seguintes dados para dar um veredito à cerca do mesmo:

*Tabela 4 - Comparação entre os profissionais da clínica*

TRATAMENTO/ANO	2017	2018	2019
Médico D1	8 043,34 € (7,52%)	5 791,87 € (5,93%)	5 788,41 € (6,26%)
Médico D2	34 557,71 € (32,29%)	34 423,23 € (35,25%)	35 609,88 € (38,51%)
Médico D3	4 991,37 € (4,66%)	4 958,40 € (5,08%)	4 992,81 € (5,40%)
Médico D4	5 331,69 € (4,98%)	1 727,61 € (1,77%)	1 051,37 € (1,14%)
Médico D5	2 761,70 € (2,58%)	2 658,20 € (2,72%)	2 030,09 € (2,20%)
Médico D6	4 856,83 € (4,54%)	5 137,97 € (5,26%)	3 585,78 € (3,88%)
Médico E1	4 041,10 € (3,78%)	3 105,80 € (3,18%)	2 773,50 € (3,00%)
Médico E2	327,00 € (0,31%)	563,00 € (0,58%)	383,00 € (0,41%)
Médico E3	1 942,00 € (1,81%)	2 066,40 € (2,12%)	1 975,00 € (2,14%)
Médico E4	3 524,78 € (3,29%)	2 786,40 € (2,85%)	2 683,00 € (2,90%)
Médico E5	185,00 € (0,17%)	395,00 € (0,40%)	480,00 € (0,52%)
Médico E6	886,40 € (0,83%)	1 074,00 € (1,10%)	567,50 € (0,61%)
Médico E7	12 503,90 € (11,68%)	11 731,60 € (12,01%)	10 577,60 € (11,44%)
Médico E8	----	----	67,50 € (0,07%)
Médico E9	5 330,50 € (4,98%)	4 922,20 € (5,04%)	3 841,70 € (4,15%)
Médico E10	538,00 € (0,50%)	497,00 € (0,51%)	465,00 € (0,50%)
Médico E11	1 384,50 € (1,29%)	1 112,10 € (1,14%)	932,50 € (1,01%)
Médico E12	1 757,00 € (1,64%)	1 338,00 € (1,37%)	1 146,70 € (1,24%)

TRATAMENTO/ANO	2017	2018	2019
Médico E13	772,25 € (0,72%)	608,20 € (0,62%)	370,00 € 0,40%
Médico E15	92,00 € (0,09%)	66,00 € (0,07%)	116,00 € (0,13%)
Médico E17	----	320,00 € (0,33%)	378,00 € (0,41%)
Médico E18	30,00 € (0,03%)	345,00 € (0,35%)	180,00 € (0,19%)
Médico G1	1 043,50 € (0,98%)	931,00 € (0,95%)	834,50 € (0,90%)
Médico G2	3 406,50 € (3,18%)	2 892,50 € (2,96%)	4 005,25 € (4,33%)
Médico G3	4 381,00 € (4,09%)	4 183,25 € (4,28%)	3 574,50 € (3,87%)
Médico G4	871,75 € (0,81%)	1 190,75 € (1,22%)	856,50 € (0,93%)
Médico G5	1 265,00 € (1,18%)	1 021,25 € (1,05%)	1 315,25 € (1,42%)
Médico G6	2 425,18 € (2,27%)	1 540,75 € (1,58%)	1 742,75 € (1,88%)
Médico G7	4 674,33 € (4,37%)	4 023,22 € (4,12%)	3 717,57 € (4,02%)
Médico G8	1 729,75 € (1,62%)	1 570,50 € (1,61%)	3 790,75 € (4,10%)
Médico G9	-630,25 € (-0,59%)	----	----
Médico G10	----	315,80 € (0,32%)	-601,05 € (-0,65%)
Médico T1	5 355,21 € (5,00%)	4 604,15 € (4,71%)	4 425,05 € (4,79%)
Médico T2 (E1)	646,32 € (0,60%)	369,68 € (0,38%)	283,20 € (0,31%)
Médico T3	2 946,05 € (2,75%)	698,15 € (0,71%)	765,20 € (0,83%)
Médico T4	7 432,66 € (6,95%)	2 289,36 € (2,34%)	----
Médico T5	1 558,09 € (1,46%)	1 304,63 € (1,34%)	8 086,79 € (8,74%)
Médico T6	----	9 312,95 € (9,54%)	3 169,45 € (3,43%)
Médico T7	----	1 379,66 € (1,41%)	3 269,01 € (3,53%)
<b>TOTAL</b>	<b>107 008,78 €</b>	<b>97 665,51 €</b>	<b>92 476,04 €</b>

Fonte: Elaboração própria com base nos dados recolhidos na entidade

Legenda: O médico T2 e médico E1 é o mesmo, colaborando em especialidades distintas.

O médico que mais contribui para a clínica em todos os anos foi o Médico D2, enquanto o que menos contribui para a clínica em 2017 foi o Médico G9 o qual alcançou valores negativos. Já em 2018 foi o Médico E15 com uma participação de 0,07%, ou seja, invisível de ponto de vista financeiro e para concluir no ano de 2019 com uma prestação negativa o Médico G10.

Referira-se que os dados apresentados foram calculados através dos honorários e dos mapas de recibos individualizando cada médico (descontados ao retorno obtido por cada médico), contudo neste momento, os gastos diretos e indiretos não tinham sido retirados, sendo que o ano de 2019 foi o mais alto quando se fala de maximização de lucros da clínica, porque esses gastos terem sido bastantes inferiores aos outros anos.

#### **4.4. Atividades Realizadas de Carácter Contabilístico**

##### **4.4.1. Receção da informação**

Esta atividade inicialmente passou pela receção e organização dos documentos contabilísticos e fiscais. A classificação e organização dos documentos contabilísticos e fiscais é o primeiro passo para que a contabilidade seja clara e fidedigna. Assim, o processo contabilístico atravessa algumas etapas que apesar de rotineiras são imprescindíveis e exigem precaução e cuidado no tratamento e interpretação da informação. O processo acima referido inicia-se com a receção dos documentos entregues pelos clientes ou fornecedores. É nesta fase que são filtrados os documentos que são de interesse contabilístico e fiscal para a entidade e os que não têm qualquer validade, quer contabilística, quer fiscal.

##### **4.4.2. Arquivo dos documentos contabilísticos e fiscais**

Após a receção e filtragem dos documentos, estes são separados por mês, para assim não ocorrerem erros e possibilitar que estes sejam lançados no período respetivo. É também verificado se estão em conformidade com as formalidades previstas nas alíneas do n.º 5 do artigo 36.º do CIVA (Código do Imposto Sobre o Valor Acrescentado), para as faturas, ou nas alíneas do n.º 2 do artigo 40.º do mesmo código, para as faturas

simplificadas.

Em seguida os documentos são separados por diário numa ordem cronologicamente crescente: no diário de caixa coloca-se toda a documentação cujo pagamento e/ou recebimento tenha movimentado dinheiro em caixa; o diário de bancos inclui os lançamentos que implicam a movimentação de uma qualquer conta bancária pertencente à empresa; o diário de compras contempla as aquisições efetuadas para a atividade da entidade, quer tenham sido pagas, quer não; no diário de vendas e prestações de serviços encontram-se arquivadas as faturas, faturas simplificadas, notas de débito e notas de crédito emitidas para os clientes.

Depois da separação dos documentos por respetivo diário estar concluída, estes são arquivados por ordem alfabética, com exceção das faturas simplificadas, faturas completas, notas de débito, de crédito e recibos, que são arquivados por ordem numérica.

Caso o mesmo fornecedor tenha vários documentos do mesmo mês, estes também são ordenados cronologicamente, de forma ascendente.

#### 4.4.3. Registo informático dos documentos contabilísticos

O lançamento dos dados no sistema é efetuado de acordo com a ordem predeterminada na etapa anterior. O módulo informático de contabilidade utilizado na entidade acolhedora é o WINCTB SQL. Para efetuar o lançamento informático no programa efetuamos a escolha do diário, do tipo de lançamento, do mês correspondente e introduz-se o número de documento. Informaticamente os documentos são sempre lançados no último dia de cada mês a que correspondem, para simplificar o processo de lançamento. Para além disso é sempre escrita uma descrição acerca do documento que está a ser por nós lançado, para ser mais simples a sua interpretação. No lançamento procedemos à colocação dos respetivos códigos de contas e valores. O documento, já devidamente colocado na respetiva ordem no *dossier*, é numerado manualmente.

Esta numeração terá que corresponder à mesma existente no programa WINCTB SQL, de modo a permitir uma futura localização do documento, caso seja necessário. Esta numeração é importantíssima para aferir que nenhum documento é extraviado ou colocado numa data e/ou local incorreto. O resumo dos lançamentos e os balancetes são colocados no topo de cada mês no respetivo *dossier*.

De acordo com estipulado no n.º 1 do artigo 52.º do CIVA, “Os sujeitos passivos são obrigados a arquivar e conservar em boa ordem durante os 10 anos civis subsequentes todos os livros, registos e respetivos documentos de suporte, incluindo, quando a contabilidade é estabelecida por meios informáticos, os relativos à análise, programação e execução dos tratamentos”.

## 5. REFLEXÃO E AUTOAVALIAÇÃO DO TRABALHO REALIZADO

Este percurso foi de extrema importância para mim na componente académica, profissional e pessoal. Em primeiro lugar, foi-me possível pôr em prática os conhecimentos académicos adquiridos em algumas áreas, como a contabilidade e as finanças, num caso real e considerando exemplos práticos, o que me motivou e permitiu ter consciência das competências necessárias para a realização de algumas atividades com maior segurança e qualidade. Profissionalmente, foi imprescindível este contacto com a economia real, para esclarecimento de ideias e preparação para o futuro. Foi-me possível ter experiências que só podiam resultar desta interação. Pessoalmente evolui nestes meses, enfrentei dificuldades e procurei ultrapassá-las, o que fez desta uma experiência inesquecível e enriquecedora, tendo-me trazido ferramentas e experiências inigualáveis.

Na prática consegui desenvolver mecanismos e aprofundar ideias de como explorar uma falha/lacuna numa empresa, em concreto no que se refere à compreensão das dificuldades de interpretar dados, avaliar a sua veracidade e a qualidade de extração, bem como de como planear e propor melhorias na sistematização dos mesmos. Desta compreensão e sistematização resultam importantes melhorias para a análise económico-financeira de uma empresa. Tornou-se claro ao longo do percurso a necessidade de ter um bom planeamento prévio, uma base estruturada de ideias e informação fiável e bem organizada. Para esta perceção contribuíram as inúmeras dificuldades sentidas na correção de lapsos ao longo do estágio, que resultaram de um mau planeamento, e da incapacidade de análise prévia da globalidade do projeto, o que identifiquei como principal erro cometido no estágio.

Na área da contabilidade a experiência foi bastante positiva e de aprendizagem razoável, tendo sido capaz de realizar todas as tarefas que me foram propostas desde o mais básico até à classificação e lançamento de dados de forma satisfatória, deixando-me com vontade de apostar mais nesta área.

Na ótica da empresa, o trabalho desenvolvido foi ao encontro do solicitado, e julgo ter sido muito importante, não só ao nível da recolha, tratamento e organização da informação para o futuro, mas também ao nível da análise aos dados que permitiu identificar áreas de melhoria na Clínica da Benéfica e Previdente.

Em suma, o estágio terminou de forma satisfatória, mas não deixo de identificar alguns constrangimentos e dificuldades devido a falhas pessoais, como explanado. Certo é que

foi uma experiência muito positiva, no global, pois os maus momentos são isso mesmo, maus momentos, que depois de ultrapassados são ferramentas que devem e são utilizadas em todos os níveis da nossa formação e quer a nível pessoal ou profissionalmente de forma positiva e construtiva.

## 6. CONCLUSÃO

Da análise global à Benéfica e Previdente identifica-se a necessidade de melhorias em alguns pontos, sendo que este trabalho se focou na identificação dessas lacunas. O estudo incidiu essencialmente na área da medicina dentária, a principal atividade da clínica médica da Benéfica e Previdente. Embora os resultados sejam na sua maioria positivos, muitos dos serviços prestados são pouco relevantes do ponto de vista da viabilidade económico-financeira, pelo que poderia ser ponderada a sua eliminação.

No âmbito dos resultados positivos, foi possível determinar qual a especialidade que mais contribui para o desempenho positivo desta clínica – a medicina dentária –, motivo que nos levou a realizar uma análise mais detalhada desta especialidade. Em concreto, a medicina dentária é responsável por cerca de 50% da faturação anual da clínica. Exerce funções nesta especialidade o médico que de forma mais expressiva contribui para um bom desempenho económico da entidade, o Médico D2, visto que individualmente contribui em média com 35,5% da faturação de toda a clínica, sendo certo que existem cerca de 40 profissionais a trabalhar nesta clínica.

Da análise por especialidade, destacam-se, pela negativa, aquelas que anualmente somam uma quantidade muito baixa de consultas, o que se reflete nos seus baixos resultados financeiros, sendo elas a terapia da fala, acupuntura, urologia, nutrição, pedopsiquiatria e a pediatria fundamentalmente. Assim, poderia ser ponderada a continuidade das especialidades com um contributo abaixo dos 5%, identificadas no presente estudo, atento o seu fraco contributo financeiro.

Por outro lado, a especialidade da medicina do trabalho destaca-se pela positiva, pela sua boa organização, que resulta na capacidade de atendimento dos utentes de uma forma ágil e correta. Em concreto, a contratação recente de um médico nesta área foi por nós considerada uma boa opção, adotada pela Administração, por ter permitido um maior apoio, especialização e consistência dos cuidados prestados, pois até à data os serviços na área da medicina do trabalho eram prestados por um médico da clínica geral, por falta de pessoal.

Da análise por médico resultou que, em anos anteriores havia sido dispensado um médico que representava prejuízos, todos os meses, para a clínica, o Médico G9. Contudo, à data de realização do estágio foi possível identificar um médico que apresentou prejuízos - Médico G10 – pelo que deveria ser alvo de análise. Apesar de

no primeiro ano não ter apresentado um resultado negativo, mas sim uma taxa residual de 0,32 %, no ano seguinte foi o único médico a apresentar uma taxa negativa.

Considerando as conclusões descritas, o estudo apresenta alguns sinais que poderão ser importantes para o planeamento da atividade da clínica médica da Benéfica e Previdente no futuro.

Do diagnóstico realizado à área da contabilidade, foi possível concluir ser uma secção bem estruturada e organizada. Uma oportunidade de melhoria poderia focar-se no processo de recolha e tratamento da informação, que neste momento é realizada de uma forma pouco consensual e confusa, o que dificultou o tratamento de dados, tendo sido o principal obstáculo para este estudo.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

### Bibliografia

Abreu, E., Pires, E., Rocha, J., Pinheiro, F., & Lopes, L. (2010). Indicadores financeiros e não-financeiros: um estudo na perspectiva do olhar intergrupos. *Revista Contabilidade e Controladoria*, 93–107.

Almeida, J. (2005). *Contabilidade de custos para Autarquias Locais*. (2ª). Porto: Vida Económica.

Almeida, R. (2020). *Análise económico - financeira em estabelecimentos termais portugueses* (Dissertação de mestrado não publicada). Politécnico de Leiria, Leiria.

Alves, M. (2013). Utilidade da informação financeira na tomada de decisão: a perceção de gestores de PMEs de Luanda e de Lisboa. *Revista de Contabilidade e Controladoria*, 107–133.

Barbosa, L. (2015). *A contabilidade analítica como suporte de informação para um adequado e eficiente controlo interno - empresas do sector industrial* (Dissertação de mestrado não publicada). Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto, Porto.

Brealey, R.A., Myers, S.C., Marcus, A. J. (2001). *Fundamentals of Corporate Finance* (3rd ed.). New York: McGraw-Hill.

Costa, Carlos & Alves, G. (2008). *Contabilidade Financeira*. Lisboa: Rei dos Livros.

Domingues, F. (2014). *Análise de Rácios Económico Financeiros em Empresas Portuguesas em Falência Técnica - Estudo Exploratório* (Dissertação de mestrado não publicada). Faculdade de Economia do Porto, Porto.

Estrela, J. (2011). *A Contabilidade Analítica e a sua Aplicação ao Setor da Consultoria Automóvel* (Dissertação de mestrado não publicada). Faculdade de Economia Universidade de Coimbra, Coimbra.

Fernandes, C., Peguinho, C., Vieira, E., Ete, & Neiva, J. (2016). *Análise Financeira* (4ª Edição). Lisboa: Edições Sílabo.

Figueiredo, C. (2012). *O contributo de boas práticas contabilísticas para uma auditoria financeira eficaz* (Dissertação de mestrado não publicada). Instituto de Contabilidade e Administração do Porto, Porto.

- ISAG. (2020). *Manual Do Curso de Contabilidade Analítica II*. ISAG, Porto.
- Jagels, M.G., Coltman, M. M. (2004). *Hospitality Management Accounting* (8ª). Charlottesville: Inc. John Wiley & Sons.
- Jorge, J. (2010). *Avaliação do Desempenho de uma Empresa Através de Rácios Financeiros: Caso da Indústria Hoteleira* (Dissertação de mestrado não publicada). Instituto Superior de Economia e Gestão, Lisboa.
- Leone, G. S. G. (2002). *Curso de contabilidade de custos*. (2ª). São Paulo: Atlas.
- Lopes, J., Nunes, A., & Garnacho, A. (2014). *Indicadores e rácios que determinam a rentabilidade dos capitais próprios*. XXIV Jornadas Luso Espanholas de Gestão Científica, Leiria.
- Macães, M. (2017). *Gestão Financeira, Orçamentação e Controlo* (Vol. 9). Lisboa: Actual Editora.
- Mações, M. (2014). *Manual de Gestão Moderna*. Lisboa: Actual Editora.
- Marcos, Jorge São & Naia, P. (2000). *A contabilidade analítica, estudos previsionais e formação no século XXI*. Comunicação apresentada no I Encuentro Iberoamericano de Contabilidad de Gestión, Valencia.
- Mautz, R. (1987). *Princípios da Auditoria*, (4ª). São Paulo: Atlas.
- Neves, J.C., Jordan, H., Rodrigues, J. A. (2008). *O Controlo de Gestão ao serviço da estratégia e dos gestores*. Lisboa: Areas Editora.
- Neves, J. C. (2006). *Análise Financeira Técnicas Fundamentais*. Lisboa: Texto.
- Oliveira, J. (2017). Análise Económico-Financeira mediante geração e comercialização de créditos de carbono. *Revista Ambiente Contabil*, 9(2).
- Queirós, M., Mota, C., Silva, E. S., Pereira, A., & Resende, M. (2020). *Análise financeira de empresas*. Barcelos: Gestbook.
- Sã, L. de. (1998). *História Geral e das doutrinas da contabilidade*. São Paulo: Atlas.

## Webgrafia

Marques, T. (2014). *My Business - Consultores Financeiros e Informáticos, Lda.*

Retrieved from <https://www.racius.com/relatorio-financeiro-resumido/my-business-consultores-financeiros-e-informaticos-lda/>. Consultado a 21/01/2021.

Benéfica e Previdente. (2021). Retrieved from <https://www.benefica-previdente.com/home>. Consultado a 21/1/2021.

Portal das Finanças. (2021). Retrieved from <https://www.portaldasfinancas.gov.pt/at/html/index.html>. Consultado a 10/01/2021.

## ANEXOS

Tabela 5 - Tratamentos da Medicina Dentária

TRATAMENTO / ANO	2017	2018	2019
1- CONSULTA DE ESTOMATOLOGIA	1343,20 € (2,21%)	1 153,50 € (2,09%)	913,70 € (1,83%)
50 - COLOCAÇÃO IMPLANTE	2926,8 € (4,81%)	5 973,60 € (10,84%)	2 454,00 € (4,91%)
51- COROA IMPLANTE	3054 € (5,02%)	2 752,60 € (5,00%)	- 552,60 € (-1,11%)
52-RECOLOCAÇÃO IMPLANTE	40 € (0,07%)	----	----
53-PROTESE SOBRE IMPLANTE	1096,60 € (1,8%)	2 050,00 € (3,72%)	1 876,00 € (3,76%)
55-ENDODONTIA MECANIZADA P/SESSÃO	1295 € (2,13%)	855,00 € (1,55%)	819,60 € (1,64%)
56-ENDODONTIA MECANIZADA 1 CANAL 1 SESSÃO	492,25 € (0,81%)	678,00 € (1,23%)	624,00 € (1,25%)
101-RX	82,60€ (0,14%)	61,39 € (0,11%)	39,90 € (0,08%)
104-RESTAURAÇÃO CAVIDADE C/1FACE	1071,45€ (1,76%)	1 120,50 € (2,03%)	1 586,50 € (3,18%)
105-RESTAURAÇÃO CAVIDADE C/2 FACES	2 781,20 € (4,57%)	1 853,10 € (3,36%)	1 548,80 € (3,10%)
106-RESTAURAÇÃO CAVIDADE C/ 3 OU+ FACES	8 275,30 € (13,61%)	6 916,02 € (12,55%)	5 681,20 € (11,37%)
107-RESTAURAÇÃO PROVISÓRIA	126,00 € (0,21%)	138,60 € (0,25%)	107,10 € (0,21%)
108-ESPIGÕES DENTÁRIOS (CADA)	7,20 € (0,01%)	14,40 € (0,03%)	18,90 € (0,04%)
109-ESPIGÕES RADICULARES (CADA)	93,45 € (0,15%)	88,20 € (0,16%)	133,20 € (0,27%)
110-ENDODONTIA 01 CANAL EM UMA SESSÃO	74,40 € (0,12%)	380,55 € (0,69%)	139,50 € (0,28%)
113-ENDODONTIA POR SESSÃO (CADA SESSÃO)	1 489,50 € (2,45%)	1 167,75 € (2,12%)	1 352,70 € (2,71%)
114-APLICAÇÃO DE FLUORETOS (SESSÃO)	17,10 € (0,03%)	34,20 € (0,06%)	48,45 € (0,10%)
115 SELANTES (QUADRANTE)	24,30 € (0,04%)	----	20,25 € (0,04%)

TRATAMENTO / ANO	2017	2018	2019
121-DESTARTARIZAÇÃO	8 398,83 € (13,81%)	8 459,15 € (15,36%)	6 860,72 € (13,74%)
125-GENGIVECTOMIA LOCAL (2 PEÇAS MÁX.)	146,10 € (0,24%)	70,00 € (0,13%)	17,50 € (0,04%)
131-EXODONTIA SIMPLES DE MONORRADICULA	440,80 € (0,72%)	179,80 € (0,33%)	232,00 € (0,46%)
132-EXODONTIA SIMPLES DE MULTIRRADICULAR	3 553,09 € (5,84%)	3 084,37 € (5,60%)	2 819,85 € (5,65%)
133-EXODONTIAS COMPLICADA	817,74 € (1,34%)	656,50 € (1,19%)	660,20 € (1,32%)
134-EXODONTIA DENTES INCLUSOS NÃO COMPL.	45,00 € (0,07%)	90,00 € (0,16%)	135,00 € (0,27%)
136-REIMPLANTAÇÃO DENTÁRIA	----	38,00 € (0,07%)	----
139-RESTAURAÇÃO COMPLEXA	392,85 € (0,65%)	328,05 € (0,60%)	488,65 € (0,98%)
140-APICTOMIA DE MONORRADICULAR	95,00 € (0,16%)	45,00 € (0,08%)	----
141 - APROFUND.DO VESTIBULO P/QUADRANTE	-----	59,50 € (0,11%)	----
142-DESINSERÇÃO E ALONG.FREIO LABIAL	60,50 € (0,10%)	25,00 € (0,05%)	----
145-REGISTO RELAÇÃO INTERMAXILIAR C/CERAS	11,40 € (0,02%)	11,40 € (0,02%)	----
148-EQUIL.OCLUSAL CLINICOPOR SESSÃO	14,75 € (0,02%)	59,00 € (0,11%)	----
153-QUISTOS C/ ANESTESIA LOCAL	45,00 € (0,07%)	----	----
164-IMPRESSÕES MOD. DE ESTUDO	----	----	21,37 € (0,04%)
166- IMPRESSÃO EM ALGINATO	-----	16,50 € (0,03%)	----
167- IMPRESSÃO EM ELASTÓMETROS	27,37 € (0,05%)	72,99 € (0,13%)	109,48 € (0,22%)
173-DRENAGEM DE ABCESSOS POR VIA ORAL	173,25 € (0,28%)	110,25 € (0,20%)	112,50 € (0,23%)
185- IMRESSAO EM ELASTOMETROS	28,44 € (0,05%)	----	----
201-MOLDES	809,13 € (1,33%)	573,78 € (1,04%)	822,65 € (1,65%)
204-CONCERTO PROTESE	150,56 € (0,25%)	115,50 € (0,21%)	123,75 € (0,25%)

TRATAMENTO / ANO	2017	2018	2019
205-50 % PROTESE ACRILICA C/1 DENTE	60,00 € (0,10%)	----	30,00 € (0,06%)
206-50 % PROTESE ACRILICA C/ 2 DENTES	66,00 € (0,11%)	44,00 € (0,08%)	33,00 € (0,07%)
207-50 % PROTESE ACRILICA C/ 3 DENTES	222,00 € (0,37%)	----	36,00 € (0,07%)
208-50 % PROTESE ACRILICA C/ 4 DENTES	124,86 € (0,21%)	180,36 € (0,33%)	194,24 € (0,39%)
209-50 % PROTESE ACRILICA C/ 5 DENTES	----	426,24 € (0,77%)	193,75 € (0,39%)
210-50 % PROTESE ACRILICA C/ 6 DENTES	251,25 € (0,41%)	29,75 € (0,05%)	351,75 € (0,70%)
211-50 % PROTESE ACRILICA C/ 7 DENTE	----	----	459,34 € (0,92%)
212-50 % PROTESE ACRILICA C/ 8 DENTES	351,00 € (0,58%)	382,00 € (0,69%)	357,37 € (0,72%)
213-50 % PROTESE ACRILICA C/ 9 DENTES	----	----	140,55 € (0,28%)
214-50 % PROTESE ACRILICA C/ 10 DENTES	356,25 € (0,59%)	285,00 € (0,52%)	207,37 € (0,42%)
215-50 % PROTESE ACRILICA C/ 11 DENTES	151,50 € (0,25%)	227,25 € (0,41%)	75,75 € (0,15%)
216-50 % PROTESE ACRILICA C/ 12 DENTES	155,25 € (0,26%)	119,00 € (0,22%)	155,24 € (0,31%)
217-50 % PROTESE ACRILICA C/ 13 DENTES	159,00 € (0,26%)	79,50 € (0,14%)	----
218-50 % PROTESE ACRILICA C/ 14 DENTES	360,75 € (0,59%)	333,50 € (0,61%)	333,00 € (0,67%)
219-REEMBASAMENTOS SIMPLES	370,56 € (0,61%)	199,95 € (0,36%)	218,33 € (0,44%)
220-APLICAÇÃO DE GANCHO	295,20 € (0,49%)	233,06 € (0,42%)	263,81 € (0,53%)
221- BARRA AÇO INOX	----	36,56 € (0,07%)	----
222-AUMENTO DENTE EM PROTESE	1 522,50 € (2,50%)	1 079,50 € (1,96%)	1 102,50 € (2,21%)
223-COLOCAÇÃO DE DENTE EM PROTESE	----	111,37 € (0,20%)	---
224-CADA DENTE MAIS	193,12 € (0,32%)	118,15 € (0,21%)	165,75 € (0,33%)
225-CONCERTO SIMPLES	352,32 € (0,58%)	34,00 € (0,06%)	165,33 € (0,33%)

TRATAMENTO / ANO	2017	2018	2019
227-50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 1 DENTE	----	126,75 € (0,23%)	----
228-50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 2 DENTES	292,48 € (0,48%)	348,54 € (0,63%)	219,36 € (0,44%)
229-50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 3 DENTES	351,00 € (0,65%)	263,25 € (0,48%)	428,25 € (0,86%)
230-50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 4 DENTES	393,00 € (0,65%)	79,12 € (0,14%)	177,37 € (0,36%)
231-50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 5 DENTES	796,85 € (1,31%)	117,37 € (0,21%)	704,22 € (1,41%)
232-50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 6 DENTES	509,25 € (0,84%)	125,62 € (0,23%)	142,12 € (0,28%)
233-50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 7 DENTES	979,09 € (1,61%)	372,99 € (0,68%)	279,74 € (0,56%)
234-50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 8 DENTES	757,87 € (1,25%)	----	----
236-50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 10 DENTES	334,50 € (0,55%)	----	----
237-50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 11 DENTES	----	----	----
240-50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 14 DENTES	----	----	----
242-ACRESC.CELA EM ESQ.P/ DENTE C/SOLDADURA	----	----	196,50 € (0,39%)
243-POR CADA CELA A+	78,00 € (0,13%)	----	----
250-DENTE FUNDIDO EM ESQUELETICA	158,62 € (0,26%)	105,74 € (0,19%)	52,87 € (0,11%)
260-COROA EM ACRILICO	1 120,10 € (1,84%)	----	----
261-COROA COMPOSITO	111,50 € (0,18%)	36,00 € (0,07%)	72,00 € (0,14%)
270 CONSULTA DE ORTODONTIA	218,70 € (0,36%)	401,10 € (0,73%)	342,30 € (0,69%)
271-APARELHOS REMOVIVEIS (biomecânicos)	268,80 € (0,44%)	----	----
273-CONTROLE APARELHO REMOVIVEL	30,80 € (0,05%)	112,01 € (0,20%)	----
274-APARELHOS FIXOS (multibrackets)	1 487,90 € (2,45%)	1 857,25 € (3,37%)	2 123,25 € (4,25%)
275- APARELHOS FIXOS (multibrackets estéticos)	----	308,75 € (0,56%)	----
253-PROTESE FIXA	----	2 486,70 € (4,51%)	3 277,50 € (6,56%)

TRATAMENTO / ANO	2017	2018	2019
254-GOTEIRA OCLUSAL SIMPLES		852,00 € (1,55%)	150,00 € (0,30%)
276-CONTROLO APARELHO FIXO	1 753,20 € (2,88%)	1 000,70 € (1,82%)	887,60 € (1,78%)
277-Controlo Aparelho Fixo	2 064,33 € (3,40%)	1 436,56 € (2,61%)	1 198,40 € (2,40%)
278-APARELHO CONTENÇÃO FIXO	97,20 € (0,16%)	70,20 € (0,13%)	162,20 € (0,32%)
279-APARELHO CONTENÇÃO REMOVIVEL	89,10 € (0,15%)	178,50 € (0,32%)	223,00 € (0,45%)
916-PROTESE ACRILICA C/ 1 DENTE	----	----	60,00 € (0,12%)
917-PROTESE ACRILICA C/ 2 DENTES	130,87 € (0,22%)	70,28 € (0,13%)	174,87 € (0,35%)
918-PROTESE ACRILICA C/ 3 DENTES	149,19 € (0,25%)	71,25 € (0,13%)	213,75 € (0,43%)
919-PROTESE ACRILICA C/ 4 DENTES	----	63,82 € (0,12%)	83,25 € (0,17%)
920-PROTESE ACRILICA C/ 5 DENTES	93,00 € (0,15%)	93,00 € (0,17%)	185,62 € (0,37%)
921-PROTESE ACRILICA C/ 6 DENTES	----	254,60 € (0,46%)	100,50 € (0,20%)
922-PROTESE ACRILICA C/ 7 DENTES	113,62 € (0,19%)	236,34 € (0,43%)	340,12 € (0,68%)
923-PROTESE ACRILICA C/ 8 DENTES	----	233,62 € (0,42%)	117,00 € (0,23%)
924-PROTESE ACRILICA C/ 9 DENTES	----	----	----
925-PROTESE ACRILICA C/ 10 DENTES	142,50 € (0,23%)	----	142,12 € (0,28%)
926-PROTESE ACRILICA C/ 11 DENTES	101,00 € (0,17%)	----	----
927-PROTESE ACRILICA C/12 DENTES	109,12 € (0,18%)	58,50 € (0,11%)	155,25 € (0,31%)
929-PROTESE ACRILICA C/ 14 DENTES	----	----	166,50 € (0,33%)
931-PROTESE ESQUELÉTICA C/ 2 DENTES	158,03 € (0,26%)	----	146,25 € (0,29%)
932-PROTESE ESQUELÉTICA C/ 3 DENTES	175,50 € (0,29%)	----	175,50 € (0,35%)
933-PROTESE ESQUELÉTICA C/ 4 DENTES	----	----	150,65 € (0,30%)
934-PROTESE ESQUELÉTICA C/ 5 DENTES	496,88 € (0,82%)	----	----

TRATAMENTO / ANO	2017	2018	2019
935-PROTESE ESQUELÉTICA C/ 6 DENTES	----	----	198,95 € (0,40%)
938-PROTESE ESQUELÉTICA C/ 9 DENTES	----	339,62 € (0,62%)	----
1.096-COROA ZIRCÓNIO	1 631,25 € (2,68%)	135,00 € (0,25%)	2 827,50 € (5,66%)
1.097 ENCHERTO ÓSSEO	80,00 € (0,13%)	70,00 € (0,13%)	----
1.099 RETRATAMENTO ENDOÔNTICO NÃO CIRURGICO P/ SESSÃO	----	32,00 € (0,06%)	----
<b>TOTAL</b>	<b>60 802,85 €</b>	<b>55 088,57 €</b>	<b>49 948,81 €</b>

Fonte: Elaboração própria com base nos dados recolhidos na entidade

Tabela 6 - Taxas de Crescimento dos Tratamentos de Medicina Dentária

TRATAMENTO / ANO	Taxa Crescimento 2018	Taxa Crescimento 2019
1- CONSULTA DE ESTOMATOLOGIA	-14,12%	-20,79%
50 - COLOCAÇÃO IMPLANTE	104,10%	-58,92%
51- COROA IMPLANTE	-9,87%	-120,08%
52-RECOLOCAÇÃO IMPLANTE	-100,00%	----
53-PROTESE SOBRE IMPLANTE	86,94%	-8,49%
55-ENDODONTIA MECANIZADA P/SESSÃO	-33,98%	-4,14%
56-ENDODONTIA MECANIZADA 1 CANAL 1 SESSÃO	37,73%	-7,96%
101-RX	-25,68%	-35,01%
104-RESTAURAÇÃO CAVIDADE C/1FACE	4,58%	41,59%
105-RESTAURAÇÃO CAVIDADE C/2 FACES	-33,37%	-16,42%
106-RESTAURAÇÃO CAVIDADE C/ 3 OU+ FACES	-16,43%	-17,85%
107-RESTAURAÇÃO PROVISÓRIA	10,00%	-22,73%
108-ESPIGÕES DENTÁRIOS (CADA)	100,00%	31,25%
109-ESPIGÕES RADICULARES (CADA)	-5,62%	51,02%
110-ENDODONTIA 01 CANAL EM UMA SESSÃO	411,49%	-63,34%
113-ENDODONTIA POR SESSÃO (CADA SESSÃO)	-21,60%	15,84%
114-APLICAÇÃO DE FLUORETOS (SESSÃO)	100,00%	41,67%

TRATAMENTO / ANO	Taxa Crescimento 2018	Taxa Crescimento 2019
115 SELANTES (QUADRANTE)	-100,00%	----
121-DESTARTARIZAÇÃO	0,72%	-18,90%
125-GENGIVECTOMIA LOCAL (2 PEÇAS MÁX.)	-52,09%	-75,00%
131-EXODONTIA SIMPLES DE MONORRADICULA	-59,21%	29,03%
132-EXODONTIA SIMPLES DE MULTIRRADICULAR	-13,19%	-8,58%
133-EXODONTIAS COMPLICADA	-19,72%	0,56%
134-EXODONTIA DENTES INCLUSOS NÃO COMPL.	100,00%	50,00%
136-REIMPLANTAÇÃO DENTÁRIA	----	-100,00%
139-RESTAURAÇÃO COMPLEXA	-16,49%	48,96%
140-APICTOMIA DE MONORRADICULAR	-52,63%	-100,00%
141 - APROFUND.DO VESTIBULO P/QUADRANTE	----	----
142-DESINSERÇÃO E ALONG.FREIO LABIAL	-58,68%	-100,00%
145-REGISTO RELAÇÃO INTERMAXILIAR C/CERAS	0,00%	-100,00%
148-EQUIL.OCLUSAL CLINICOPOR SESSÃO	300,00%	-100,00%
153-QUISTOS C/ ANESTESIA LOCAL	----	----
164-IMPRESSÕES MOD. DE ESTUDO	----	----
166- IMPRESSÃO EM ALGINATO	----	---
167- IMPRESSÃO EM ELASTÓMETROS	166,68%	49,99%
173-DRENAGEM DE ABCESSOS POR VIA ORAL	-36,36%	2,04%
185- IMRESSAO EM ELASTOMETROS	----	----
201-MOLDES	-29,09%	43,37%
204-CONCERTO PROTESE	-23,29%	7,14%
205-50 % PROTESE ACRILICA C/1 DENTE	-100,00%	----
206-50 % PROTESE ACRILICA C/ 2 DENTES	-33,33%	-25,00%
207-50 % PROTESE ACRILICA C/ 3 DENTES	-100,00%	----
208-50 % PROTESE ACRILICA C/ 4 DENTES	44,45%	7,70%
209-50 % PROTESE ACRILICA C/ 5 DENTES	----	-54,54%
210-50 % PROTESE ACRILICA C/ 6 DENTES	-88,16%	1082,35%

TRATAMENTO / ANO	Taxa Crescimento 2018	Taxa Crescimento 2019
211-50 % PROTESE ACRILICA C/ 7 DENTE	----	----
212-50 % PROTESE ACRILICA C/ 8 DENTES	8,83%	-6,45%
213-50 % PROTESE ACRILICA C/ 9 DENTES	----	----
214-50 % PROTESE ACRILICA C/ 10 DENTES	-20,00%	-27,24%
215-50 % PROTESE ACRILICA C/ 11 DENTES	50,00%	-66,67%
216-50 % PROTESE ACRILICA C/ 12 DENTES	-23,35%	30,45%
217-50 % PROTESE ACRILICA C/ 13 DENTES	-50,00%	-100,00%
218-50 % PROTESE ACRILICA C/ 14 DENTES	-7,55%	-0,15%
219-REEMBASAMENTOS SIMPLES	-46,04%	9,19%
220-APLICAÇÃO DE GANCHO	-21,05%	13,19%
221- BARRA AÇO INOX	----	-100,00%
222-AUMENTO DENTE EM PROTESE	-29,10%	2,13%
223-COLOCAÇÃO DE DENTE EM PROTESE	----	-13,25%
224-CADA DENTE MAIS	-38,82%	40,29%
225-CONCERTO SIMPLES	-90,35%	386,25%
227-50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 1 DENTE	----	-100,00%
228-50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 2 DENTES	19,17%	-37,06%
229-50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 3 DENTES	-25,00%	62,68%
230-50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 4 DENTES	-79,87%	124,18%
231-50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 5 DENTES	-85,27%	500,00%
232-50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 6 DENTES	-75,33%	13,13%
233-50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 7 DENTES	-61,90%	-25,00%
234-50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 8 DENTES	-100,00%	----
236-50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 10 DENTES	-100,00%	----
237-50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 11 DENTES	----	----

TRATAMENTO / ANO	Taxa Crescimento 2018	Taxa Crescimento 2019
240-50 % PROTESE ESQUELÉTICA C/ 14 DENTES	----	----
242-ACRESC.CELA EM ESQ.P/ DENTE C/SOLDADURA	----	----
243-POR CADA CELA A+	-100,00%	----
250-DENTE FUNDIDO EM ESQUELETICA	-33,34%	-50,00%
260-COROA EM ACRILICO	-100,00%	----
261-COROA COMPOSITO	-67,71%	100,00%
270 CONSULTA DE ORTODONTIA	83,40%	-14,66%
271-APARELHOS REMOVIVEIS (biomecânicos)	-100,00%	----
273-CONTROLE APARELHO REMOVIVEL	263,68%	-100,00%
274-APARELHOS FIXOS (multibrackets)	24,82%	14,32%
275- APARELHOS FIXOS (multibrackets estéticos)	----	----
253-PROTESE FIXA	----	31,80%
254-GOTEIRA OCLUSAL SIMPLES	-17,91%	-82,39%
276-CONTROLO APARELHO FIXO	-42,92%	-11,30%
277-Controlo Aparelho Fixo	-30,41%	-16,58%
278-APARELHO CONTENÇÃO FIXO	-27,78%	131,05%
279-APARELHO CONTENÇÃO REMOVIVEL	100,34%	24,93%
916-PROTESE ACRILICA C/ 1 DENTE	-46,30%	----
917-PROTESE ACRILICA C/ 2 DENTES	-52,24%	148,82%
918-PROTESE ACRILICA C/ 3 DENTES	-----	200,00%
919 PROTESE ACRILICA C/ 4 DENTES	----	30,45%
920 PROTESE ACRILICA C/ 5 DENTES	0,00%	99,59%
921-PROTESE ACRILICA C/ 6 DENTES	----	-60,53%
922-PROTESE ACRILICA C/ 7 DENTES	108,01%	43,91%
923-PROTESE ACRILICA C/ 8 DENTES	----	-49,92%
924-PROTESE ACRILICA C/ 9 DENTES	----	----
925-PROTESE ACRILICA C/ 10 DENTES	-100,00%	----

TRATAMENTO / ANO	Taxa Crescimento 2018	Taxa Crescimento 2019
926-PROTESE ACRILICA C/ 11 DENTES	-100,00%	----
927-PROTESE ACRILICA C/12 DENTES	-46,39%	165,38%
929-PROTESE ACRILICA C/ 14 DENTES	----	----
931-PROTESE ESQUELÉTICA C/ 2 DENTES	-100,00%	----
932-PROTESE ESQUELÉTICA C/ 3 DENTES	-100,00%	----
933-PROTESE ESQUELÉTICA C/ 4 DENTES	----	----
934-PROTESE ESQUELÉTICA C/ 5 DENTES	-100,00%	----
935-PROTESE ESQUELÉTICA C/ 6 DENTES	----	----
938-PROTESE ESQUELÉTICA C/ 9 DENTES	----	----
1.096-COROA ZIRCÓNIO	-91,72%	1994,44%
1.097 ENCHERTO ÓSSEO	-12,50%	-100,00%
1.099 RETRATAMENTO ENDOÓNTICO NÃO CIRURGICO P/ SESSÃO	----	----
<b>TOTAL</b>	<b>-9%</b>	<b>-9,33%</b>

Fonte: Elaboração própria com base nos dados recolhidos na entidade