

Nuno Miguel Brito Barroso Monteiro

ANÁLISE ECONOMICO-FINANCEIRA - SEGALAB

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

Orientador: Professor Doutor António Cunha

Instituto Superior de Administração e Gestão

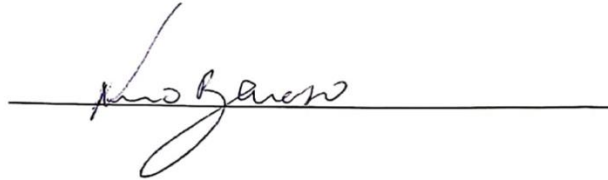
PORTO, MAIO DE 2023

Declaração de honra

Eu, Nuno Miguel de Brito Barroso Monteiro, abaixo assinado(a), estudante do mestrado em Gestão de Empresas do Instituto Superior de Administração e Gestão, com o n.º 211260003, declaro por minha honra que o presente trabalho académico foi elaborado exclusivamente por mim, e respeita os direitos de autor e não contém qualquer plágio.

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

Porto, 25/05/2023

A handwritten signature in black ink, written over a horizontal line. The signature is cursive and appears to read 'Nuno Barroso'.

RESUMO

A análise económico-financeira de uma empresa permite a realização de um diagnóstico da atividade empresarial, através de informação confiável, sendo um importante instrumento nas tomadas de decisão, delineamento de estratégias e monitorização dos indicadores de desempenho das medidas implementadas ou a implementar.

O estudo apresentado é relativo à SEGALAB - Laboratório de Sanidade e Segurança Alimentar. A análise económico-financeira da SEGALAB foi realizada com base na informação obtida pelo relatório de gestão e de plataformas contabilísticas utilizadas pela empresa como SAGE e software GIL (gestão interna do laboratório).

De forma global, este estudo revelou que, em 2021, a empresa demonstrou resiliência do seu modelo de negócio, com resultados positivos e adequados, ainda que os efeitos negativos na economia devido à pandemia sejam ainda muito sentidos. A aposta na diversificação de serviços (nomeadamente agrigenómica e análises clínicas) e diferenciação através da inovação tecnológica muito contribuem para estes resultados. A diminuição global no volume de negócios ocorreu nas áreas de mercados de ruminantes. Esta conclusão é corroborada pela análise de vários indicadores financeiros, particularmente rácios de liquidez, rentabilidade e funcionamento e análise DuPont.

Palavras-chave: análise DuPont, análise económico-financeira, indicadores de risco, indicadores financeiros, SEGALAB.

ABSTRACT

The economic and financial analysis of a company allows a diagnosis of the business activity, through reliable information, being an important tool in decision making, strategy design and monitoring of performance indicators of the measures implemented or to be implemented.

The study presented is related to SEGALAB - Laboratory for Food Health and Safety. The economic and financial analysis of SEGALAB was performed based on information obtained from the management report and accounting platforms used by the company such as SAGE and GIL software (internal management of the laboratory).

Overall, this study showed that in 2021, the company has demonstrated resilience of its business model, with positive and adequate results, even though the negative effects on the economy due to the pandemic are still very much felt. The focus on service diversification (namely agrigenomics and clinical analysis) and differentiation through technological innovation greatly contributed to these results. The global decrease in turnover occurred in the ruminant market areas. This conclusion is corroborated by the analysis of several financial indicators, particularly liquidity, profitability and operating ratios and DuPont analysis.

Key-Words: DuPont analysis, economic-financial analysis, financial indicators, risk indicators, SEGALAB.

Índice Geral

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS	VII
ÍNDICE DE TABELAS	VIII
ÍNDICE DE FIGURAS	VIII
ÍNDICE DE GRÁFICOS	VIII
1. INTRODUÇÃO	1
1.1. Enquadramento do trabalho	1
1.2. Objetivos	1
1.3. Metodologia	2
1.4. Estrutura	2
2. ENQUADRAMENTO TÉCNICO-CIENTÍFICO	3
2.1. Introdução	3
2.2. Revisão bibliográfica	3
3. DIAGNÓSTICO DA EMPRESA/ ORGANIZAÇÃO E PROBLEMÁTICA	12
3.1. Apresentação da empresa	12
3.2. Problemática organizacional	15
3.3. Análise da Empresa	15
3.3.1. Indicadores de atividade e revisão de objetivos	15
3.3.2. Processos administrativos e financeiros	18
3.4. Análise SWOT	19
3.5. Análise económico-financeira	21
3.5.1. Resultados e balanço em 2021 da SEGALAB	21
3.5.2. Indicadores de equilíbrio financeiro	24
3.6. Indicadores de risco	25
3.7. Análise DuPont	27
4. METODOLOGIA, ATIVIDADES DESENVOLVIDAS E CONTRIBUTOS PARA A ORGANIZAÇÃO	29

4.1. Metodologia, Cronologia e Duração do Estágio	29
4.2. Atividades desenvolvidas	30
4.3. Contributos para a Empresa	31
5. REFLEXÃO E AUTOAVALIAÇÃO DO TRABALHO	32
5.1. Reflexão do trabalho desenvolvido	32
5.2. Auto-avaliação do trabalho	33
6. CONCLUSÃO	34
7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	35

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AGROS	União de Cooperativas de Produtores de Leite
CRM	Customer Relationship Management
DGAV	Direção Geral de Alimentação e Veterinária
GIL <i>software</i>	Global Interpreter Lock <i>software</i>
INIAV	Instituto Nacional de Investigação Agrária e Veterinária
IPAC	Instituto Português de Acreditação
ISAG	Instituto Superior de Administração e Gestão
I&DT	Investigação e Desenvolvimento Tecnológico
Lda	Limitada
S.A.	Sociedade Anónima
SAGE	Programa de faturação online
SEGALAB	Laboratório de Sanidade e Segurança Alimentar
SEI	Software de gestão de empresas
SGPS	Sociedade Gestora de Participações Sociais
SNP	Polimorfismo Nucleótido Único
STR	Short Tandem Repeat
SWOT	Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1. Volume de negócios e crescimento global.	15
Tabela 2. Volume de vendas por área de negócio.	16
Tabela 3. Análise SWOT.	19
Tabela 4. Demonstração de resultados 2021.....	21
Tabela 5. Demonstração Fluxos de Caixa.	22
Tabela 6. Balanço patrimonial.	23
Tabela 7. Indicadores de equilíbrio financeiro.....	24
Tabela 8. Indicadores de equilíbrio financeiro.....	24
Tabela 9. Indicadores de Funcionamento.	25
Tabela 10. Indicadores de risco.	25
Tabela 11. Z-score – modelo para mercados emergente.....	27
Tabela 12. Análise DuPont.	28
Tabela 13. Cronograma para elaboração do Relatório Final de Estágio.	29

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Organigrama funcional SEGALAB.....	14
---	----

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Representatividade de cada área no volume de negócios global.	18
--	----

1. INTRODUÇÃO

1.1. Enquadramento do trabalho

A realização deste Relatório de Estágio surge após a conclusão do estágio curricular integrado no Mestrado em Gestão de Empresas do ISAG, e tem como intuito analisar a componente económico-financeira da SEGALAB - Laboratório de Sanidade e Segurança Alimentar.

Neste setor de atividade, tem existido um aumento de competitividade, não só por concorrentes já existentes, bem como por parte de novos players no mercado. Deste modo, é necessária a utilização de forma estratégica dos recursos da empresa, da criação ou manutenção de uma vantagem competitiva tendo em consideração a experiência e conhecimento já existente. A capacidade da empresa de se adaptar e evoluir torna-se vital, não só para a sua sobrevivência, mas também para a manutenção da sua competitividade.

Desta forma, a utilização da análise financeira é relevante, uma vez que permite a obtenção de indicadores, de modo a realizar um diagnóstico à atividade da empresa através de informação confiável, tornando-se um importante parâmetro na ajuda da tomada de decisão, delineamento de estratégias e monitorização dos indicadores chave de desempenho das medidas implementadas ou a implementar.

1.2. Objetivos

Este relatório tem como principal objetivo avaliar o desempenho global de todas as atividades realizadas na SEGALAB, analisando a sua performance num determinado período temporal. Desta forma conseguir-se-á avaliar a posição financeira da empresa e procurar possíveis riscos que possa vir a enfrentar.

A informação obtida nesta análise permite que a empresa identifique práticas a rever e melhorar, permitindo estratégias, decisões e implementação de modelos de planeamento ou controlo de gestão mais eficazes.

1.3. Metodologia

A análise económico-financeira foi realizada através de informação fornecida através do relatório de gestão, do acesso ao SAGE, a plataforma contabilística utilizada pela empresa para a faturação e, ainda, do *software* GIL (gestão interna do laboratório), onde são inseridas as requisições dos serviços a efetuar. Foi realizada a interpretação dos rácios e dos resultados e proposto soluções para os problemas encontrados.

Os dados foram também obtidos pela parte administrativa da empresa, bem como pelas informações dos clientes.

A análise económico-financeira foi efetuada na própria organização, através dos suportes de informação fornecidos, de índole maioritariamente contabilísticos, e serão propostas soluções para os problemas detetados.

1.4. Estrutura

O relatório foi dividido em 6 capítulos. Na introdução, capítulo 1, foi feita uma contextualização do trabalho realizado na SEGALAB, propondo objetivos e descrevendo a metodologia utilizada. No capítulo 2 é descrita a empresa em análise, bem como uma revisão bibliográfica do tema, indicadores e rácios utilizados, descrição breve da organização da empresa e análise financeira global da mesma.

A análise económico-financeira detalhada da SEGALB é apresentada no capítulo 3, com análise e interpretação detalhada dos resultados relativos ao ano de 2021. No capítulo 4 são descritas as atividades desenvolvidas ao longo do estágio e cronograma do mesmo.

Por último nos capítulos 5 e 6 é feita uma reflexão sobre o trabalho desenvolvido e uma breve conclusão, respetivamente.

2. ENQUADRAMENTO TÉCNICO-CIENTÍFICO

2.1. Introdução

No mundo empresarial, a importância da utilização e de análises financeiras é cada vez maior. É essencial o conhecimento de áreas distintas como a contabilidade, finanças, marketing e economia por parte do gestor, uma vez que são as bases para a execução de uma ampla gama de análises de negócios. Os gestores usam para monitorizar o desempenho das empresas em relação aos seus concorrentes, para comunicar com os seus administradores e investidores, para a tomada de decisão de que políticas financeiras devem seguir e, também, avaliar novas áreas de negócios ou até mesmo a aquisição de empresas (Palepu et al., 2019).

Como tal, os relatórios periódicos de contas são fundamentais, proporcionando às empresas uma referência do posicionamento da empresa no mercado e procura de soluções de melhoria, de forma a alcançar resultados positivos face à concorrência. O relatório apresentado trata-se da análise económico-financeira da SEGALAB relativa ao ano de 2021.

2.2. Revisão bibliográfica

A análise financeira trata da avaliação/ estudo da viabilidade, estabilidade e capacidade de lucro de um negócio. Através da análise financeira é possível analisar os resultados do negócio e prever o desenvolvimento da empresa. O diagnóstico de situação financeira de uma empresa é feito através de diversos instrumentos e métodos.

A técnica de análise financeira mais utilizada é sob a forma de rácios, instrumento de apoio que engloba uma enorme quantidade de informação e permite avaliar o desempenho económico-financeiro da empresa ao longo dos anos. Os rácios são importantes para analisar a evolução económico-financeira de uma empresa ao longo do tempo, e prever a sua evolução (Babalola & Abiol, 2013).

Outro instrumento utilizado na análise financeira é o Fundo de Maneio, que permite analisar a sustentabilidade económica de uma empresa, nomeadamente se conseguirá cumprir as suas obrigações financeiras e a situação atual de liquidez.

Segundo Bragg (2022) o fundo de maneio pode ser definido como o excedente dos valores correntes sobre as dívidas a curto prazo.

Para a análise com base no fundo de maneo é necessário avaliar indicadores financeiros através dos quais se consegue observar a evolução de uma empresa (Torres & Gama, 2021).

Os rácios utilizados para este estudo foram obtidos pela razão entre duas grandezas contabilísticas, analisados o balanço e demonstração de resultados. Entre os diversos indicadores financeiros considerou-se mais adequado ao presente estudo os rácios de liquidez, funcionamento, solvabilidade e rendibilidade.

Rácio de liquidez

Este rácio permite analisar a capacidade de uma empresa para liquidar as suas obrigações a terceiros a curto prazo (Hasanai & Kuqi, 2019; Jagels & Coltman, 2004).

Este rácio é calculado pela razão entre os valores ativos sob os valores passivos, permitindo avaliar a capacidade da empresa em aceder aos seus meios financeiros líquidos (Bragg, 2022; Fernandes et al., 2022).

Se por um lado, a análise centrada nos ativos líquidos tem valores tendencialmente mais fiáveis, por outro lado, estes rácios têm também características menos boas, pelo facto de os ativos e passivos a curto prazo facilmente serem mutáveis, podendo as suas medidas de liquidez exceder o prazo de validade rapidamente (Brealey & Myers, 2003; Hasanai & Kuqi, 2019).

Assim, o rácio de liquidez engloba três índices mais relevantes: índice de liquidez geral, imediata e reduzida.

- Liquidez Geral: é utilizado pela maioria das Instituições Financeiras na análise de risco das empresas, e demonstra a capacidade de uma empresa em cumprir com as suas responsabilidades/ dívidas a curto prazo (passivo circulante), podendo ser obtido pela seguinte equação:

$$\text{Liquidez geral} = \frac{\text{Ativo corrente}}{\text{Passivo corrente}}$$

É um indicador que traduz o equilíbrio financeiro mínimo, devendo ser superior a 1 (ou 100%). Caso o rácio seja inferior a 1 significa que o total dos passivos exigíveis a curto prazo é superior ao valor dos ativos correntes (inventários, dívidas de clientes e meios financeiros líquidos). Nesse caso, a empresa encontra-se em desequilíbrio financeiro.

Ainda assim, é importante garantir a fiabilidade e qualidade da informação, já que, se este rácio for superior a 1 não significa que não existam dificuldades de liquidez, uma vez que é tido em conta os diferentes graus de liquidez.

- Liquidez Imediata: este rácio tem o mesmo objetivo que o anterior, admitindo, no entanto que as existências não poderão ser transformadas de imediato em dinheiro, ou, que essa conversão será abaixo do custo de inventário. Assim, é necessário utilizar apenas depósitos bancários, caixa e títulos negociáveis. Este rácio é analisado e interpretado da mesma forma que o rácio de liquidez geral.
- Liquidez reduzida: não tem em conta os ativos correntes com menor liquidez e pretende mostrar a capacidade da empresa em cumprir com os seus compromissos a curto prazo. É obtido através do seguinte cálculo:

$$\text{Liquidez reduzida} = \frac{\text{Ativo corrente} - (\text{inventários} + \text{ativos biológicos})}{\text{Passivo corrente}}$$

Se > 1 , significa que as responsabilidades a curto prazo podem ser solvidas com meios mais líquidos que a empresa dispõe.

Rácio de funcionamento

O rácio de funcionamento mede o grau de eficiência de gestão de ativos de uma empresa (Whalen et al., 2022). Este rácio permite analisar a eficiência das decisões na gestão dos recursos aplicados. São calculados em termos de rotação ou dias de funcionamento. Os valores médios de balanço a utilizar devem ser comparados dentro do mesmo setor e entre empresas com características tecnológicas e de mercado semelhantes (Neves, 2006). O rácio representa o número de vezes que a atividade ocorre num determinado período de tempo e permite avaliar a eficácia da gestão utilizando e controlando os ativos analisados (Breia et al., 2014).

Os rácios de funcionamento estudam a rotação de ativos e rotação de inventários, determinando em que medida as políticas de gestão comercial e operacional influenciam os resultados da entidade.

- Rotação do Ativo: indica o grau de utilização dos ativos. Se se obtiver um valor muito alto pode significar que a empresa está a trabalhar no limite de capacidade, por sua vez, um valor baixo, pode significar a subutilização de recursos. Ressalvando que, como estes ativos podem se alterar ao longo do ano, é importante analisar os ativos médios do início e fim do ano.

$$\text{Rotação de ativos} = \frac{\text{Volume de negócios}}{\text{Ativos médios}}$$

Fonte: Lunelli (2018); Jagels & Coltman (2004)

Para além do rácio de rotação, também pode ser avaliado o prazo médio de rotação - medida (em dias ou meses) de estabilidade de certos ativos ou passivos. Estes permitem avaliar gestores de áreas comerciais, produção, ou outros pela utilização de recursos (Breia et al., 2014).

Este é calculado pela seguinte equação:

$$\text{Prazo médio de inventários} = \frac{\text{Inventário (médios)} \times 356 \text{ dias}}{\text{Custos das vendas}}$$

Fonte: Breia et al. (2014)

Rácio de solvabilidade

O rácio de solvabilidade representa a capacidade de uma empresa pagar os seus compromissos financeiros, assim, ao calcular este rácio, está-se a verificar se os ativos de uma empresa são suficientes para cobrir com as suas obrigações financeiras a terceiros (Whalen et al., 2022).

É calculado através da seguinte equação:

$$\text{Solvabilidade} = \frac{\text{Capital próprio}}{\text{Passivo}}$$

Em instituições financeiras, quanto maior este rácio, mais estável financeiramente é a empresa, já quanto menor este rácio, maior a vulnerabilidade da mesma.

Considera-se que uma empresa tem uma solvabilidade elevada se o seu capital próprio permite a liquidação do passivo, ou seja, solvabilidade ≥ 1 , pelo contrário, considera-se que a empresa tem uma solvabilidade reduzida, quando a solvabilidade é < 1 .

Rácio de rendibilidade

O rácio de rendibilidade compara diferentes parâmetros da demonstração de resultados de uma empresa, procuram relacionar os lucros com o património da empresa, percebendo se a empresa é capaz de gerar recursos suficientes para pagar os seus custos e remunerar proprietários (Jagels et al., 2004).

Os rácios de rendibilidade demonstram a liquidez resultante da combinação da gestão de ativos e da dívida sobre os resultados operacionais (Brigham & Houston, 2003).

De acordo com os autores (Brigham & Houston, 2003; Harrys, 1995; Jagels & Coltman, 2004; Neves, 2006), correspondentes a cada rácio, conclui-se que:

- Rendibilidade do Ativo: avalia o desempenho do capital total investido na empresa. Avalia a eficácia das medidas de gestão na utilização dos seus ativos e permite analisar a possibilidade de obtenção de financiamento. É utilizado para avaliar o desempenho da empresa. É importante comparar períodos prévios da empresa, com intuito de avaliar a sua evolução ao longo do tempo (Ross et al., 2016). Calcula-se dividindo o resultado líquido do período pelo ativo total.
- Rendibilidade Operacional das Vendas: avalia a relação entre o resultado operacional e as vendas, medindo a capacidade de gestão em gerar lucro e controlar as despesas.

$$\text{Rendibilidade Operacional de Vendas} = \frac{\text{Resultado Operacional}}{\text{Volume de Negócios}}$$

Fonte: Silva (2013)

- Rendibilidade Bruta de Vendas: indica a capacidade da empresa gerar resultados com a sua atividade ou volume de negócios. É calculada pela seguinte fórmula:

$$\text{Rendibilidade Bruta de Vendas} = \frac{\text{Margem Bruta}}{\text{Volume de Negócios}}$$

Fonte: Silva (2013)

A margem bruta representa a percentagem das vendas e serviços prestados sobrantes para cobrir as despesas.

- Rendibilidade Líquida de vendas: tem em conta o após a dedução de todos os gastos/perdas, é um indicador frágil face a diversos fatores associados à empresa, como o setor de atividade, política de gestão de inventários, política de preços, entre outros. Para o cálculo deste indicador utiliza-se a seguinte equação:

$$\text{Rendibilidade Líquida de Vendas} = \frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Volume de Negócios}}$$

Fonte: Banco de Portugal (2019); Silva (2013)

- Rendibilidade Operacional do Ativo: analisa o retorno de investimento, obtido através da razão entre o resultado operacional (antes do imposto sobre o rendimento) pelo investimento da empresa (Banco de Portugal, 2019; Kassai et al., 2000). Quanto maior este indicador, maior a capacidade da empresa para gerar resultados operacionais através do ativo (Fernandes et al., 2022).

- Rendibilidade do Capital Próprio: Permite aos sócios ou acionistas avaliar o seu retorno resultante do capital investido na empresa (Whalen et al., 2022; Neto, 2006). Avalia, portanto, a taxa de retorno do capital próprio da empresa e quanto mais elevado este valor, maior a relação lucro – capital próprio da empresa (Matarazzo, 2003). No cálculo deste indicador utiliza-se a seguinte equação:

$$\text{Rendibilidade de Capital Próprio} = \frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Capital próprio}}$$

Fonte: Matarazzo (2003)

Indicadores de risco

A análise de risco financeiro avalia a situação da empresa, permitindo a elaboração e implementação de planos de ação para diferentes situações, reduzindo um eventual impacto negativo.

São instrumentos de risco:

- O ponto crítico de vendas permite perceber qual o volume de vendas (em quantidade ou valor) que garante a cobertura de gastos fixos através da margem de contribuição, bem como representa o momento em que os rendimentos igualam os gastos totais, o que resulta num resultado nulo (Neves, 2004).

Quando a margem de contribuição iguala os custos fixos diz-se que o ponto crítico foi atingido, pelo que, quanto maior o valor de custos fixos, maior o risco.

- Margem de contribuição: representa a quantia que sobra do volume de negócios após ser retirado o valor das despesas e custos.
- Graus de alavancagem: o **operacional** está relacionado com os gastos fixos da empresa, os quais podem constituir risco para as atividades operacionais. Um alto grau significa que uma pequena variação do seu volume de vendas determina uma grande alteração nos seus resultados operacionais (Gitman, 2004).

- O grau de alavancagem **financeira** diz respeito à utilização de capital de terceiros no capital da empresa, portanto, avalia os ganhos e/ou perdas da empresa ao utilizar capital de terceiros (Gitman, 2004).
- O Z-score é um modelo utilizado para detetar problemas financeiros, desenvolvido em 1968 por Edward Altman, utilizando diversos rácios calculados com base nas demonstrações financeiras. Existem várias derivações, sendo que neste relatório utilizaremos para o conceito Z-score para mercados emergentes, diferindo nas proporções bem como nas variáveis, sendo calculado pela seguinte equação:

$$Z = 3.25 + 6.56X1 + 3.26X2 + 6.72X3 + 1.05X4$$

Altman (1968) define o modelo de 5 variáveis:

X1: Representa a capacidade da empresa em fazer face às suas obrigações a curto prazo e, quando dividido pelo seu ativo total, representa a liquidez da empresa com base na sua dimensão.

X2: tem implícita a idade da empresa e avalia a capacidade em gerar lucro. Altman (1968), dizia que uma empresa mais recente no mercado, teria, em princípio, maior probabilidade de ser classificada como falida do que uma empresa mais velha.

X3: este rácio avalia a verdadeira produtividade dos ativos da empresa, ignorando impostos ou efeitos de alavancagem. Mede, portanto, a capacidade da empresa em utilizar eficazmente os seus recursos.

X4: mensura quanto os ativos das empresas podem desvalorizar antes dos passivos começarem a exceder os ativos, levando a empresa à insolvência. O rácio acrescenta uma dimensão de valor de mercado diferente de outros estudos.

X5: avalia a capacidade da empresa em vender face à competitividade do mercado.

A análise DuPont permite aos investidores interpretar melhor a fonte de informação presente nas demonstrações financeiras, comparando-as com empresas do mesmo setor ou entre indústrias. É o rácio de análise financeira mais abrangente, representando a rentabilidade do capital investido, a eficiência do financiamento da empresa, o investimento em operações de ativos e outras atividades (Xianglan & Xingfeng, 2020).

Esta é uma análise comum para avaliar os fatores que influenciam o desempenho financeiro de uma empresa. É a decomposição dos lucros em rotação de ativos e margem de lucro (Brown et al., 2006).

DuPont divide o património em três fatores de rentabilidade:

1. Eficiência operacional medida pela margem de lucro
2. Eficiência no uso de ativos medido pela rotação do ativo
3. Alavancagem financeira medida pelo multiplicador de património líquido.

Um dos objetivos da análise de demonstrações financeiras é determinar o valor da empresa, que avalia o crescimento futuro esperado e a lucratividade da empresa (Soliman, 2008).

Os analistas dependem das informações apresentadas nas demonstrações financeiras para fazer previsões de lucros futuros. Pesquisas anteriores sugerem que são as atividades operacionais que geram retorno futuro sobre o património líquido superior ao custo de capital, portanto, entender o valor da empresa envolve previsões de retorno futuro sobre ativos operacionais (Soliman, 2008).

3. DIAGNÓSTICO DA EMPRESA/ ORGANIZAÇÃO E PROBLEMÁTICA

3.1. Apresentação da empresa

A SEGALAB – Laboratório de Sanidade Animal e Segurança Alimentar S.A. é uma empresa que presta serviços laboratoriais e de consultadoria técnica, cuja sede se encontra na Rua Cidade da Póvoa de Varzim, nº 55, Póvoa de Varzim. As suas principais áreas de atividade são a Saúde Animal, Análises Clínicas Veterinárias e Segurança Alimentar, com vasta experiência no sector do Leite e Laticínios (consultado a 28 de janeiro de 2023, em <https://www.segalab.pt/>).

Tem como acionistas a AGROS, SGPS Unipessoal Lda que detêm 95% do capital e a Lacticoop, SGPS Unipessoal Lda, com 5% do capital.

A SEGALAB é constituída por uma vasta equipa multidisciplinar, de diversos graus académicos (mestres, licenciados) entre eles médicos veterinários, biólogos e engenheiros.

Participam em diversos ensaios clínicos acreditados pelo IPAC, reconhecidos pelo INIAV e DGAV para a execução de ensaios clínicos no âmbito da saúde animal e segurança alimentar.

Tem como missão:

- Realizar ensaios em amostras de origem veterinária e agrícola;
- Promover serviços que contribuam para a melhoria da qualidade higio-sanitária em explorações leiteiras;
- Oferecer serviços técnicos para apoio à saúde e bem-estar animal em explorações pecuárias com particular ênfase para as explorações leiteiras;
- Oferecer serviços técnicos no domínio da segurança alimentar, ao longo da cadeia da produção, transformação e distribuição;
- Cooperar em projetos de I&DT que contribuam para a inovação nas diversas áreas de negócio em que está envolvida.

Fonte: SEGALAB – consultado a 28 de janeiro de 2023, em <https://www.segalab.pt/>

Visão:

- Um laboratório líder no domínio do diagnóstico e apoio técnico em saúde animal;
- Uma empresa de referência no setor da produção de leite;
- Uma entidade reconhecida pelos seus clientes como um parceiro que contribui ativamente para a satisfação das suas necessidades e expectativas em termos de diagnóstico laboratorial e da resolução de problemas em todas as fases da cadeia de produção desde a sanidade animal, abate e desmancha, controlo de higiene ao controlo da qualidade alimentar.

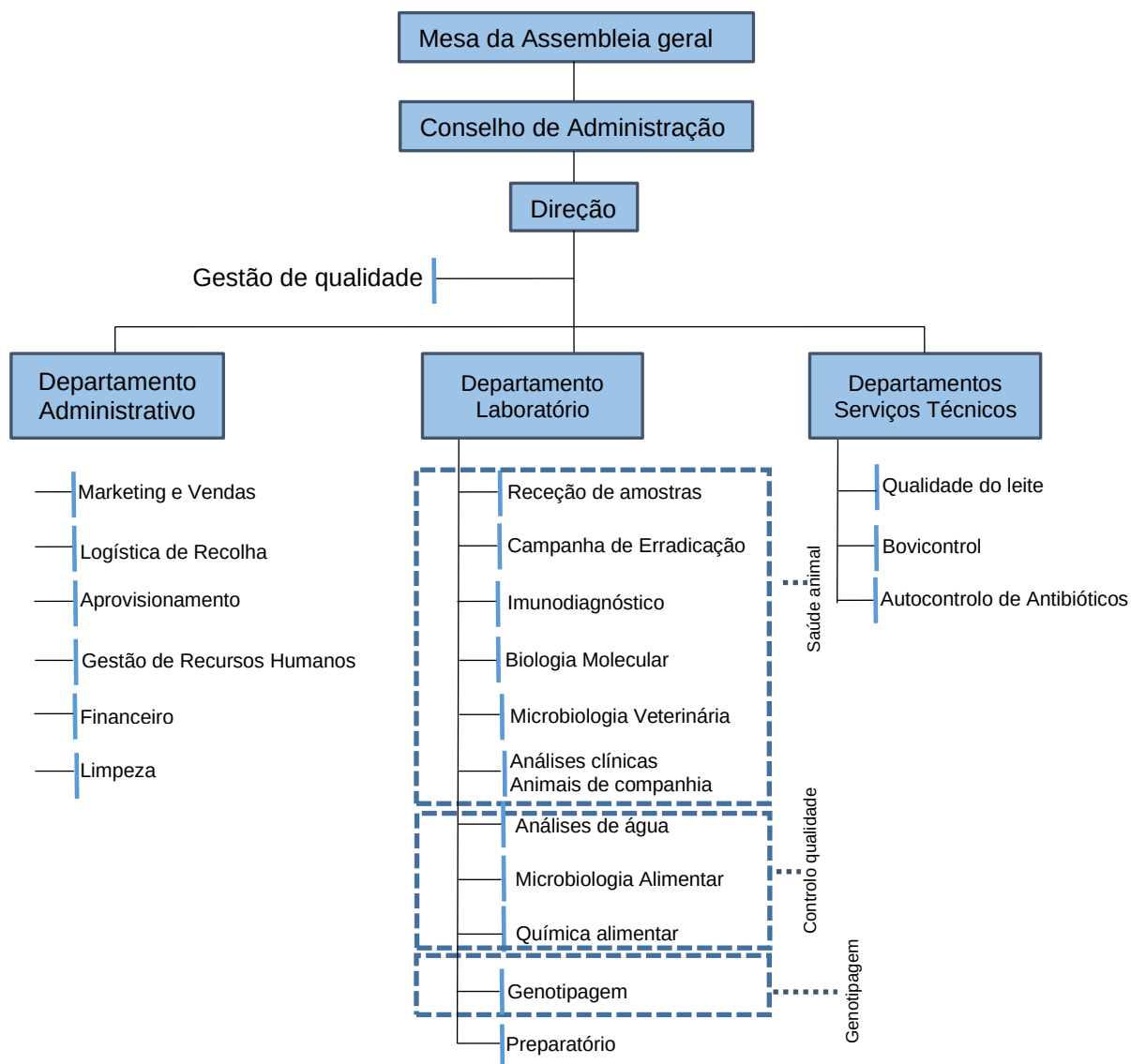
Fonte: SEGALAB – consultado a 28 de janeiro de 2023, em <https://www.segalab.pt/>

Os principais valores desta empresa são:

- Orientação para os clientes como forma de melhor satisfazer as suas necessidades e expectativas através da prestação de serviços de qualidade;
- Integridade e lealdade como forma de gerar confiança com os clientes e fornecedores e entre os colaboradores;
- Perseverança na prossecução dos objetivos definidos e combatividade perante os obstáculos que se deparam;
- Trabalho em equipa como modo de aumentar a eficiência e a eficácia, a qualidade da atividade realizada e o envolvimento da totalidade dos colaboradores;
- Procura permanente e ativa da melhoria da qualidade dos serviços que presta.

Fonte: SEGALAB – consultado a 28 de janeiro de 2023, em <https://www.segalab.pt/>

Figura 1. Organigrama funcional SEGALAB.



Fonte: Relatório de contas SEGALAB de 2021 – elaboração própria.

3.2. Problemática organizacional

A SEGALAB tem como principal função a prestação de serviços laboratoriais e consultadoria técnica.

A problemática organizacional teve por base a sustentabilidade económico-financeira da SEGALAB. No decorrer do ano 2021 verificou-se uma forte quebra de vendas nas áreas de negócio da empresa devido à crise económica que afeta o setor de pecuária de ruminantes, com encerramento de várias explorações e diminuição da adesão de novos clientes. Paralelamente a forte concorrência por parte de laboratórios de multinacionais a operar no país, justificam um desvio negativo das vendas. Também a pandemia COVID-19 teve o seu impacto significativo na empresa.

Nos subcapítulos a seguir descritos são apresentados de forma mais detalhada as dificuldades apresentadas pela empresa em estudo e diagnóstico de situação financeira realizado através dos instrumentos explanados previamente na revisão bibliográfica.

3.3. Análise da Empresa

Como referido no capítulo anterior, a análise financeira de uma empresa permite realizar uma análise relativa à viabilidade, estabilidade e capacidade de lucro da mesma e, consequentemente, prever o desenvolvimento da empresa.

Em 2021, o desempenho da empresa demonstrou resiliência do seu modelo de negócio, uma vez que, ainda decorrendo efeitos na economia derivados à pandemia, os resultados foram positivos, muito devido à sua aposta na diversificação de serviços e diferenciação através da inovação tecnológica.

3.3.1. Indicadores de atividade e revisão de objetivos

Globalmente, o volume de negócios ficou 7,5% abaixo do valor orçamentado, com base num crescimento global previsto de 13%.

Tabela 1. Volume de negócios e crescimento global.

	Com. Produtos	Campanhas	Animais Companhia	Avicultura	Controlo Qualidade	Águas	Qual. Leite	Bovicontrol	Bovinos	Agri-genómica	Total
Orçam. 2021	90.000,00	227.610,00	450.000,00	12.000,00	50.000,00	20.000,00	220.000,00	450.000,00	190.000,00	150.000,00	1.859.610,00
Vendas 2021	84.089,16	239.812,35	434.213,28	12.275,80	45.776,10	17.294,64	203.032,70	410.602,78	156.064,90	117.248,50	1.720.410,21
Real vs Orçam.	-6,6%	5,4%	-3,5%	2,3%	-8,4%	-13,5%	-7,7%	-8,8%	-17,9%	-21,8%	-7,5%

Legenda: Orçam. – orçamento; Qual. - qualidade

Fonte: Relatório de contas SEGALAB.

Com base no relatório e contas da SEGALAB, analisando ao pormenor o volume de negócios face ao orçamento, verificou-se que as áreas de Bovicontrol, Bovinos e Qualidade do Leite limitaram o crescimento global das vendas, uma vez que a quebra no volume de negócios nestas áreas, reduziram o efeito de aumento de vendas da nova área de negócios de Agrigenómica. Os serviços que superaram o valor orçamentado foram a Avicultura e as Campanhas de Erradicação, este último de maior relevo tendo ultrapassado em 5,4% o valor inicialmente estabelecido.

Tabela 2. Volume de vendas por área de negócio.

	2020	2021	Variação Absoluta	Variação %
Comércio Produtos	85 443,90 €	84 089,16 €	(1 354,74) €	-2%
Campanhas Erradicação	252 341,27 €	239 812,35 €	(12 528,92) €	-5%
Animais Companhia	403 291,64 €	434 213,28 €	30 921,64 €	8%
Avicultura	10 886,21 €	12 275,80 €	1 389,59 €	13%
Controlo Qualidade Alimentar	43 024,11 €	45 776,10 €	2 751,99 €	6%
Águas	18 806,98 €	17 294,64 €	(1 512,34) €	-8%
Serviços Qualidade Leite	208 011,31 €	203 032,70 €	(4 978,61) €	-2%
Bovicontrol	436 424,47 €	410 602,78 €	(25 821,69) €	-6%
Bovinos	173 498,73 €	156 064,90 €	(17 433,83) €	-10%
Agri-Genómica	9 600,00 €	117 248,50 €	107 648,50 €	1121%
Total	1 641 328,62 €	1 720 410,21 €	79 081,59 €	5%

Fonte: Relatório de contas SEGALAB.

Em 2021 houve uma quebra de vendas em todas as áreas de negócio relacionadas com a pecuária de ruminantes. A crise económica que afeta este setor, levando ao encerramento de explorações, devido ao aumento dos custos de produção que não se refletem no aumento de preços de leite e da carne, observando-se uma redução evidente da adesão de novos clientes aos Programas da SEGALAB e na saída de um grande grupo de clientes por encerramento ou dificuldades económicas. A contratação de médicos veterinários para a área comercial também sofreu dificuldades, acabando por limitar o crescimento de vendas no mercado de animais de companhia, mas também na área de produção.

Verificou-se ainda uma ligeira quebra de vendas dos produtos de controlo de resíduos de antibióticos, dado que é uma área com pouca margem de crescimentos e igualmente afetada pela diminuição do número de explorações de leite.

No serviço de Análises Clínicas Veterinárias para Animais de Companhia verificou-se um aumento das vendas de 8%, resultantes do aumento de ensaios das áreas de microbiologia, anatomia patológica e alergologia (as últimas duas áreas subcontratadas) e pela contratação com a farmacêutica CEVA Animal Health em vários projetos de ensaios de endocrinologia.

A SEGALAB mantém dificuldades em encontrar novos clientes no setor Alimentar e de Avicultura, pela forte concorrência, havendo várias multinacionais no mercado nacional que fundiram laboratórios ao longo do ano de 2021.

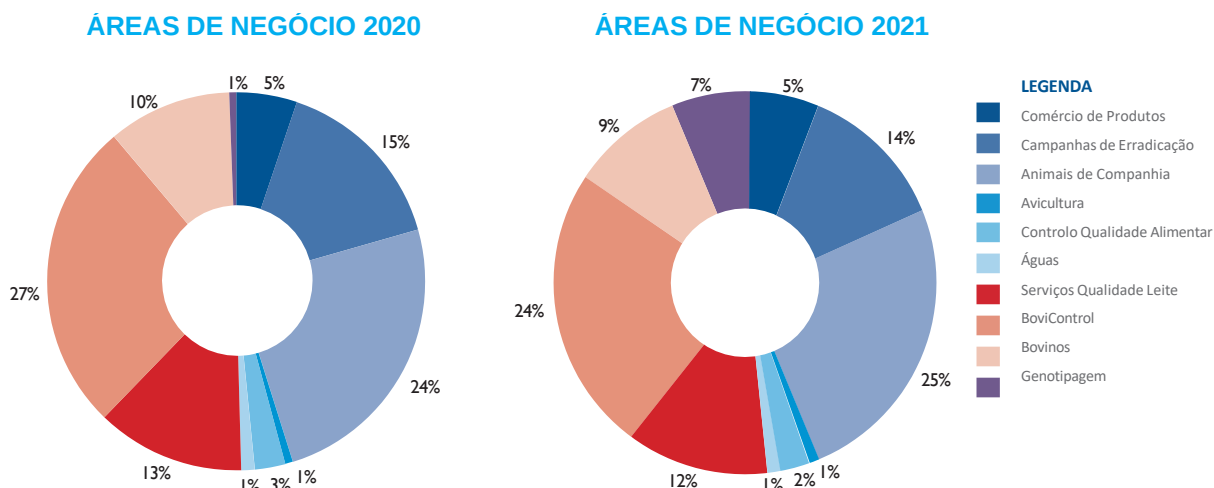
Apesar dos diversos contratos para genotipagem por STR, de organizações autóctones e contratos para genotipagem por SNP's em matrizes diversas de origem animal e vegetal com entidades nacionais e internacionais, o volume de vendas no serviço de Agri-genómica foi inferior ao estimado. Foram identificadas dificuldades na comercialização destes serviços a algumas organizações, pela não existência de índices nacionais para raças comuns como a raça Frísia nos bovinos aptidão leite ou a raça ASAF nos ovinos aptidão leite e à dificuldade de acesso a esta informação junto das associações internacionais.

O ano 2021 foi fortemente afetado pela pandemia COVID-19, tendo-se verificado variações sazonais resultantes das medidas de confinamento implementadas pelo governo, gerando grandes dificuldades de planeamento, já que, à medida que surgiam novas variantes do vírus, verificou-se também impacto nos recursos humanos da empresa e na atividade dos mercados com que trabalha.

Relativamente à representatividade das áreas de negócio verificou-se algumas alterações com o aparecimento da área de Agrigenómica, que passou a representar 7%, face a 1% em 2020; com a nova diminuição do peso das Campanhas de Erradicação – 14% em 2021, face a 15% em 2020, e diminuição do volume de negócios do mercado de bovinos, em particular Serviço Bovicontrol – 24% em 2021, face a 27% em 2020.

O gráfico 1 demonstra a representatividade de cada área de negócio.

Gráfico 1. Representatividade de cada área no volume de negócios global.



Fonte: Relatório de contas SEGALAB.

3.3.2. Processos administrativos e financeiros

Está, ainda, a decorrer o projeto de otimização dos reports de gestão a partir da aplicação SEI, do software SAGE X3 e o projeto de implementação de um CRM para suporte à atividade comercial.

Em 2021, devido ao esforço mantido de otimização do processo de cobranças, reduzindo o peso da dívida vencida, o prazo de recebimentos e recuperando dívidas antigas, foram alcançados os objetivos. Na tesouraria foi implementado o objetivo de monitorização e melhoria do valor de cash-flow. Relativamente aos processos de compra e gestão de stocks, foram realizados mensalmente os inventários, evitando as quebras de stock, mantendo-se, no entanto, problemas resultantes da gestão da informação em mais do que um software e do cumprimento integral dos procedimentos da empresa.

3.4. Análise SWOT

Esta análise baseia-se nos pontos fortes, fracos, oportunidades e ameaças, tornando-se num instrumento fundamental para as entidades avaliarem a sua posição no mercado, sendo utilizada na análise dos ambientes internos e externos das empresas (Rozmi et al., 2018; Wu, 2020).

Os pontos dizem respeito aos elementos internos de uma empresa, auxiliando nos seus objetivos, por sua vez as fraquezas são os elementos internos com impacto no sucesso da empresa.

As oportunidades - aspetos externos, contribuem para que a empresa atinja os seus objetivos, são ainda oportunidades de solucionar problemas e iniciar novas atividades.

Por outro lado, as ameaças são aspetos do ambiente externo da organização que são barreiras ou potenciais barreiras para atingir os seus objetivos (Aldehayyat & Anchor, 2008; Fleisher & Bensoussan, 2003; Lee & Lin, 2008; Shrestha et al., 2004).

Tabela 3. Análise SWOT.

	Fatores positivos	Fatores negativos
Fatores internos	Forças	Fraquezas
	• Equipa multidisciplinar • Elevadas qualificações • Referencia a nível nacional • Laboratório acreditado • Programas de alto valor acrescentado • Elevada experiência no mercado e nas atividades • Boa localização	• Dificuldade em encontrar substitutos para chefes de serviço • Sistema informático antigo e com falhas • Instalações pequenas e não condizente com as necessidades • Inexistência de um portal de gestão do relacionamento com o cliente (CRM) • Falta de um comercial;
Fatores externos	Oportunidades	Ameaças
	• Possibilidade de alargamento para novos mercados • Mudança para novas instalações • Participação em projetos • Mudança de sistema de software	• Redução das explorações • Forte concorrência • Persistência de efeitos adversos da pandemia

Fonte: elaboração própria

Sendo uma empresa com mais de 30 anos, tornou-se ao longo do tempo uma referência de qualidade no setor, em especial nos programas de erradicação de doenças, sendo um laboratório acreditado pelo IPAC, DGAV e o INIAV. Para manter esta acreditação, são anualmente inspecionados para controlo de qualidade. Apresenta uma equipa multidisciplinar, com elevadas qualificações, desde engenheiros a médicos veterinários, os quais são alvo de uma formação contínua de modo a permanecerem atualizados. O laboratório apresenta também excelente localização bem como uma equipa de estafetas prontos para a recolha ao cliente. Apresenta programas direcionados para os produtores de leite, como o programa de qualidade de leite e o bovicontrol, que são únicos no mercado.

Como fraquezas, temos a elevada dificuldade em formar substitutos para as chefias de serviço, o qual demora bastante tempo para atingir o grau de qualificação necessário bem como é bastante complicado a contratação dos mesmos por falta de oferta no mercado. O sistema informático é o mesmo desde 2002, apresentado elevadas falhas na comunicação interna e também processos pouco otimizados, que levam a que os tempos de ensaios sejam maiores e como tal, o tempo despendido pelos analistas é superior ao que seria necessário levando também a um atraso na emissão do boletim de resultado para o cliente. As instalações atuais são provisórias desde 2012, tornando-se fundamental a mudança, pois para além de serem pequenas para o atual número de amostras rececionadas, existem alguns locais danificados. A inexistência também de um portal no site da empresa de uma área de cliente, onde o contato seria melhor, bem como a emissão dos resultados. Por fim, a não reposição da posição de um comercial poderá a vir impactar as vendas, em especial na área de animais de companhia onde a concorrência é cada vez mais feroz.

A empresa apresenta diversas oportunidades de negócio, como a possibilidade de alargamento para novos mercados do novo serviço de agrigenómica. Também o envolvimento de novos projetos, onde a sua participação acaba por se tornar importante para a divulgação dos seus serviços. A criação de um portal, de modo a comunicar os novos serviços aos clientes bem como qualquer novidade como a criação de manuais de colheita de amostras. A mudança para novas instalações, tal como a mudança de software interno, também se trata de boas oportunidades de rever procedimentos e otimizar processos de modo a diminuir os consumos de materiais e de tempo de análise.

Por fim, como ameaças temos a continua redução das explorações de bovinos, que tem sido uma constante no nosso país devido a diversos fatores, que indiretamente afetam a SEGALAB devido à diminuição do número de animais e explorações a servir. A forte concorrência por parte de laboratórios de multinacionais a operar no país e por parte de laboratórios espanhóis de diagnóstico veterinário, podendo levar a uma diminuição dos clientes, especialmente na área de análises clínicas de animais de companhia.

3.5. Análise económico-financeira

Como descrito anteriormente, o incremento na atividade deveu-se às vendas dos Serviços Agrigenómica e Análises clínicas, tendo sido observada uma diminuição global no volume de negócios das áreas associadas ao mercado dos ruminantes. Ainda assim, tendo por base o contexto de mercado em que se desenvolveu a atividade da empresa ao longo de 2021, pode-se aferir que os resultados alcançados foram adequados.

3.5.1. Resultados e balanço em 2021 da SEGALAB

O ano de 2021 é positivo em 42.431,33€ representando uma redução face ao ano anterior, onde se registou um resultado no valor de 64.530,05€, como pode ser analisado na tabela 4.

Tabela 4. Demonstração de resultados 2021.

RENDIMENTOS E GASTOS	2021	2020
Vendas e serviços prestados	1 720 410,21 €	1 641 328,62 €
Subsídios à exploração	84,50 €	2 754,30 €
Custos das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	- 707 525,34 €	- 637 901,53 €
Fornecimentos e serviços externos	- 387 972,14 €	- 386 374,58 €
Gastos com o pessoal	- 520 531,81 €	- 506 510,22 €
Imparidades de inventários (perdas/reversões)	437,41 €	- 470,57 €
Imparidades de dívidas a receber (perdas/reversões)	4 855,80 €	- 6 109,15 €
Outros rendimentos	15 229,78 €	12 657,84 €
Outros gastos	- 3 014,06 €	- 1 687,98 €
Resultados antes de depreciações, gastos financeiros e impostos	121 974,35 €	117 686,73 €
Gastos/reversões de depreciação e amortização	- 68 792,54 €	- 36 236,49 €
Resultados operacional (antes de gastos financeiros e impostos)	53 181,81 €	81 450,24 €
Resultado antes de impostos	53 181,81 €	81 450,24 €
Imposto sobre o rendimento do período	- 10 750,48 €	- 16 920,19 €
Resultado líquido do período	42 431,33 €	64 530,05 €
Resultado por ação básico	4,24	6,45

Fonte: Relatório de contas SEGALAB

Esta quebra deveu-se aos custos com amortizações e depreciações, já que o volume de negócios teve um aumento de 5%, equivalente a mais 79.081,59€ e a margem bruta de negócio um crescimento de 9.457,78€. Observando o resultado antes de depreciações, gastos financeiros e impostos, verifica-se um aumento de 4% face ao ano de 2020, em que havia 117.686,73€, tendo atingido em 2021 o valor de 121.974,35€.

Tabela 5. Demonstração Fluxos de Caixa.

MÉTODO DIRETO	2021	2020
Fluxo de caixa das atividades operacionais		
Recebimentos de clientes	1 708 317,93 €	1 725 725,23 €
Pagamentos a fornecedores	- 1 080 344,61 €	- 971 251,86 €
Pagamentos ao pessoal	- 514 120,55 €	- 492 794,53 €
Caixa gerada pelas operações	113 852,77 €	261 678,84 €
Pagamento/Recebimento do imposto sobre o rendimento	- 19,61 €	- 40,92 €
Outros recebimentos/pagamentos	- 22 658,84 €	- 1 464,28 €
Fluxos de caixa das atividades operacionais (1)	91 174,32 €	260 173,64 €
Fluxos de caixa das atividades de investimento		
Pagamentos respeitantes a:		
Ativos fixos tangíveis	- 8 165,34 €	- 276 066,75 €
Outros ativos	- 1 227,97 €	- 9 393,31 €
Recebimentos provenientes de:		
Ativos fixos tangíveis	406,50 €	2 032,52 €
Outros ativos	222,10 €	249,64 €
Fluxo de caixa das atividades de investimento (2)	- 8 764,71 €	- 274 926,60 €
Varição de caixa e seus equivalentes [1]+[2]	82 409,61 €	- 14 752,96 €
Caixa e seus equivalentes no início do período	240 317,31 €	255 070,27 €
Caixa e seus equivalentes no fim do período	322 726,92 €	240 317,31 €

Fonte: Relatório de contas SEGALAB

Da observação dos fluxos de caixa (tabela 5), em particular fluxos de caixa das atividades operacionais, verifica-se uma diminuição face ao ano de 2020, resultantes da diminuição dos recebimentos de clientes e do aumento dos pagamentos ao pessoal e a fornecedores, resultando num valor de 91.174,32€, face a 260.173,64€ registados em 2020. Quanto aos fluxos de caixa das atividades de investimento, verifica-se uma melhoria, passando de um fluxo negativo de 274.926,60€ em 2020 para um fluxo negativo de 8.764,71€, causado pela redução do investimento no laboratório face ao ano anterior, no qual haviam sido adquiridos equipamentos para a nova área de negócio de Genotipagem.

Assim, a caixa e seus equivalentes aumentaram em relação a 2020, 82.409,61€. Podemos ver no balanço (tabela 6) como se alterou a posição financeira das várias contas contabilísticas da empresa.

Tabela 6. Balanço patrimonial.

ATIVO	31 de Dezembro de 2021	31 de Dezembro de 2020
Ativo		
Ativo não corrente		
Ativos fixos tangíveis	323 095,87 €	380 660,50 €
Outros investimentos financeiros	4 053,82 €	3 042,40 €
Ativos por impostos diferidos	6 543,67 €	6 883,56 €
	333 693,36 €	390 586,46 €
Ativo corrente		
Inventários	76 098,31 €	67 050,75 €
Clientes	301 775,44 €	289 839,56 €
Outros créditos a receber	89 706,24 €	82 972,05 €
Diferimentos	10 383,50 €	10 711,22 €
Caixa e depósitos bancários	322 726,92 €	240 317,31 €
	800 690,41 €	690 890,89 €
Total do ativo	1 134 383,77 €	1 081 477,35 €
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO		
Capital próprio		
Capital subscrito	50 000,00 €	50 000,00 €
Outros investimentos de capital próprio	1 430 000,00 €	1 430 000,00 €
Reservas legais	10 000,00 €	10 000,00 €
Resultados transitados	- 862 731,49 €	- 927 261,54 €
	627 268,51 €	562 738,46 €
Resultado líquido do período	42 431,33 €	64 530,05 €
Total do capital próprio	669 699,84 €	627 268,51 €
Passivo		
Passivo corrente		
Fornecedores	315 197,33 €	293 123,26 €
Estado e outros entes públicos	56 912,36 €	57 869,90 €
Outras dívidas a pagar	92 574,24 €	103 215,68 €
	464 683,93 €	454 208,84 €
Total do Passivo	464 683,93 €	454 208,84 €
Total do capital próprio e do passivo	1 134 383,77 €	1 081 477,35 €

Fonte: Relatório de contas SEGALAB e elaboração própria.

3.5.2. Indicadores de equilíbrio financeiro

Uma empresa encontra-se financeiramente em equilíbrio quando, de uma forma estável e contínua, os seus meios financeiros, que se encontram disponíveis, são suficientes para fazer face às dívidas que vão vencendo. Conforme pode ser analisado na tabela 7, o fundo de maneo aumentou de 2020 para 2021, o que significa que o ativo corrente face ao passivo corrente aumentou e como tal, tem maior disponibilidade financeira para fazer face aos seus compromissos.

Tabela 7. Indicadores de equilíbrio financeiro.

INDICADORES DE EQUILÍBRIO FINANCEIRO	2021	2020
Estrutura Financeira		
Autonomia Financeira	59%	58%
Solvabilidade	1,44	1,38
Endividamento	41%	42%
Liquidez		
Liquidez Geral	1,72	1,52
Liquidez Reduzida	1,56	1,37
Liquidez Imediata	0,69	0,53
Fundo de Maneio	336 006,48 €	236 682,05 €

Fonte: Relatório de contas SEGALAB e elaboração própria.

Em todos os rácios financeiros verifica-se uma evolução favorável em 2021. O nível de endividamento da empresa diminuiu, passando de 42% em 2020 para 41% em 2021; a solvabilidade da empresa passou de 1,38 em 2020 para 1,44 em 2021. A liquidez geral e imediata tiveram evolução positiva, passando de 1,52 em 2020 para 1,72 em 2021, e de 0,53 para 0,69 respetivamente. A autonomia financeira, que indica a percentagem de ativos financiados com recurso a capital próprio, também aumentou de 58% para 59%.

Tabela 8. Indicadores de equilíbrio financeiro.

Rácios de Rendibilidade	2021	2020
Rendibilidade dos Capitais Próprios	6,34%	10,29%
Rendibilidade do Ativo Total	4,69%	7,53%
Rendibilidade das Vendas	3,09%	4,96%
Rendibilidade Líquida das Vendas	2,47%	3,93%

Fonte: Relatório de contas SEGALAB e elaboração própria.

Todas as rentabilidades, capitais próprios, ativo total, vendas e líquida das vendas registaram uma evolução negativa em 2021 (tabela 8), muito devido ao fato de não ter imputado ao cliente o aumento verificado no preço das matérias-primas consumidas no laboratório, o que levou à diminuição da margem bruta relativa do negócio, bem como de ter aumentado o valor das amortizações e depreciações decorrente do investimento realizado na Genotipagem.

Tabela 9. Indicadores de Funcionamento.

	2020	2021
Prazo Médio de Pagamento (dias)	104	104
Prazo Médio de Recebimento (dias)	64	64
Prazo Médio de Stock (dias)	38	39

Fonte: Relatório de contas SEGALAB

No que diz respeito aos indicadores de funcionamento (tabela 9), mantiveram-se relativamente ao ano de 2020, verificando-se apenas um agravamento de 1 dia, no prazo médio de stock, passando de 38 para 39 em 2020 e 2021, respetivamente.

3.6. Indicadores de risco

Como referido anteriormente, análise de risco financeiro avalia a probabilidade de uma situação negativa para a empresa que resulte em prejuízo financeiro. Assim, é possível colocar em prática planos de ação que reduzam um possível impacto negativo.

Tabela 10. Indicadores de risco.

INDICADORES DE RISCO	2021	2020
Margem contribuição (%)	36%	38%
Ponto crítico vendas (valor)	1 573 999	1 424 675
Margem segurança	9%	13%
Grau de alavancagem operacional	11,75	7,58
Grau de alavancagem financeira	1,00	1,00
Grau de alavancagem combinada	11,75	7,58

Fonte: Elaboração própria.

O valor do ponto crítico de vendas aumentou de 2020 para 2021, representando assim que é necessário um maior número de vendas e serviços para atingir o breakeven (ou ponto de equilíbrio), que corresponde ao momento em que a empresa consegue pagar as suas despesas e começa a obter lucro. Os custos vão aumentando na proporção de serviços prestados, uma vez que o consumo de matérias-primas também aumenta. Porém, esse aumento deverá ser inferior ao aumento do valor das vendas, refletindo uma otimização de custos, bem como uma vantagem competitiva por parte da empresa, uma vez que, não necessita de baixar o seu preço de venda para vender mais unidades e obter um maior lucro. O aumento do volume de negócios de 2020 para 2021 foi de 5% ao passo que o ponto crítico de vendas aumentou 10,5%.

Relativamente à margem de contribuição existiu uma diminuição de 38% para 36%, refletindo o maior aumento dos custos variáveis face a venda e prestações de serviços. A margem de segurança, nível de vendas acima do ponto crítico, também diminuiu.

O indicador Grau de alavancagem operacional aumentou de 7,58 para 11,75 em 2021, aumentando assim a dependência dos custos fixos significando que os resultados operacionais aumentam 11,75 quando se aumenta 1% de mercadorias vendidas, representando assim um alto peso dos gastos fixos. Este grau será tanto maior quanto mais próximo as vendas estiverem do ponto crítico de vendas.

O grau de alavancagem **financeira** permaneceu em 1, uma vez que a empresa não apresenta gastos financeiros relativos a endividamento.

Deste modo, o grau de alavancagem **combinada** é igual ao operacional e deste modo, quanto maior for o seu valor, maior é o risco global da empresa, tendo assim aumentado de 2020 para 2021.

Por fim, em relação ao modelo Z-Score:

X1: no caso da SEGALAB, este rácio aumentou de 0,219 em 2020 para 0,296 em 2021, significando então que a situação de liquidez da empresa melhorou, sendo ainda mais capaz de fazer face às suas obrigações.

X2: na empresa existiu uma melhoria deste rácio, passando de -0,848 para -0,752, o que reflete os recentes resultados positivos que foram acumulados aos transitados melhorando assim a situação da SEGALAB.

X3: neste rácio reflete a diminuição dos resultados operacionais, o que leva também a uma diminuição da produtividade dos ativos da empresa, passando de 0,07531 em 2020 para 0,04688 em 2021.

X4: este rácio também melhorou, passando de 1,38 para 1,44, demonstrando a valorizam dos ativos face ao passivo.

Tabela 11. Z-score – modelo para mercados emergente.

Modelo para mercados emergentes:				
Ponderação	Rácio		2021	2020
3,25				
6,56	X1 =	(Ativo corrente - Passivo corrente)/Ativo total	0,29620177	0,218850677
3,26	X2 =	(Reservas + Resultados transitados)/Ativo total	-0,751713408	-0,848156034
6,72	X3 =	Resultados operacionais / Ativo total	0,046881674	0,075313866
1,05	X4 =	Capital próprio (ou capitalização bolsista)/Passivo Total	1,441194319	1,381013434
Z-score			4,570796781	3,876845053

Fonte: Elaboração própria.

Foi utilizado o modelo para mercados emergentes, onde se $Z > 2,6$ a empresa está na zona “segura”, se $1,1 < Z < 2,6$ encontra-se na zona “cinza” e se $Z < 1,1$ está localizada na zona de perigo. Tanto em 2020 como em 2021, a SEGALAB encontra-se na zona “segura”, porém o valor aumentou devido a melhoria de todos os rácios, exceto do que está dependente dos resultados operacionais, pois este diminuiu.

3.7. Análise DuPont

Resulta da combinação dos principais indicadores financeiros de modo a determinar a eficiência da empresa que utiliza nos seus ativos. É utilizada para a análise da rentabilidade, utilizando as ferramentas clássicas de gestão de desempenho económicas e operacionais.

Tem como vantagem permitir a divisão do rendimento sobre o capital em diferentes componentes, de modo a determinar o rendimento total da empresa.

Tabela 12. Análise DuPont.

	Análise DuPont	Rendibilidade do Capital Próprio	Ren.L.Vendas	Rot.Ativo	Ativo/C.Próprio
Segalab	2021	6,5%	2,5%	1,552814113	1,693868958
Atividades Veterinárias	2021	17,3%	7,2%	1,099534551	2,105263158
Atividades de Ensaio e Análises Técnicas	2021	10,8%	12,9%	0,457095317	1,721170396

Fonte: Quadros do setor do Banco de Portugal e elaboração própria.

A SEGALAB apresenta uma rendibilidade dos capitais próprios bastante inferior à média dos setores em que está inserido, apesar de ter uma melhor rotatividade do ativo, como observado na tabela 12. Isto deve-se principalmente à baixa margem de lucro que apresenta, sendo necessário vender uma quantidade de serviços e produtos bastante superior para chegar à rendibilidade dos seus concorrentes. Também apresenta uma alavancagem menor, uma vez que estando integrada num grupo económico poderá beneficiar de financiamento direto da sua empresa-mãe que lhe permite não ter que recorrer a capital alheio. Uma outra alternativa é existir a geração pela casa mãe de um mercado para as vendas, uma vez que muitas das explorações em que a SEGALAB presta serviço fazem parte do universo AGROS, o que torna a operação menos arriscada e como tal, a rendibilidade das vendas é bastante inferior à da concorrência, mas a rotação do ativo mais elevada.

4. METODOLOGIA, ATIVIDADES DESENVOLVIDAS E CONTRIBUTOS PARA A ORGANIZAÇÃO

4.1. Metodologia, Cronologia e Duração do Estágio

A análise económico-financeira foi efetuada através de documentos fornecidos pela SEGALAB, nomeadamente balanço e demonstração de resultados de 2020/2021, tendo sido realizadas análise de dados contabilísticos e históricos.

Quanto a ferramentas e indicadores financeiros foram baseados na análise da demonstração de resultados, análise de balanço e análise de demonstrações de fluxos de caixa. Os rácios e análises dos desvios foram calculados tendo por base os dados obtidos pela SEGALAB, nomeadamente relatório de contas de 2020/2021.

Este estudo foi realizado durante o período de estágio curricular, que decorreu entre 19 de setembro e 29 de novembro de 2022, e de acordo com o cronograma (Tabela 13). complementado com estágio extra-curricular de 30 de novembro de 2022 a 9 de janeiro de 2023.

Tabela 13. Cronograma para elaboração do Relatório Final de Estágio.

	2022				2023	
	Set	Out	Nov	Dez	Jan	Fev
Estágio Profissional						
Estágio extra-curricular						
Relatório de Estágio Profissional						
Introdução						
Diagnóstico da Empresa/ organização da problemática						
Enquadramento Técnico e Científico						
Metodologia, atividades desenvolvidas e contributos para a organização						
Reflexão e autoavaliação do trabalho						
Conclusão						

Fonte: Elaboração própria.

4.2. Atividades desenvolvidas

Ao longo do estágio foram várias as atividades realizadas de forma a melhorar a minha atividade e torná-la o mais eficaz possível, contribuindo para uma melhoria na empresa:

- Análise das diversas áreas do negócio da empresa e dos seus serviços:

Análise detalhada das diferentes áreas (Análises clínicas, Bovicontrol, Programa Qualidade do Leite, Serologia, Serviços de Bovinos), calculando rentabilidades, preços-custos dos respetivos serviços e formas de melhoria, utilizando de forma sinérgica os conhecimentos aprendidos no Mestrado de Gestão de Empresas do ISAG com a compreensão científica pelo facto de ser Médico Veterinário. Apresentação de diversas medidas de melhorias de modo a aumentar a rentabilidade dos serviços.

- Implementação de medidas de controlo dos sub-contratos e posterior validação:

Implementação de ficheiros online a serem preenchidos pelos técnicos, substituindo os ficheiros físicos de modo a ser mais fácil de registar e validar os serviços, bem como de monitorizar os valores praticados pelos fornecedores.

- Análise e comparação de fornecedores, sub-contratos e serviços especializados:

Comparação e alteração de alguns fornecedores e mudança dos prestadores de alguns serviços, contribuindo para a manutenção ou aumento da margem bruta do lucro. Posterior monitorização dos valores, uma vez que, devido ao ambiente macroeconómico de elevada inflação, diversos fornecedores procediam ao respetivo aumento de preços.

- Contribuição na faturação através dos conhecimentos técnicos:

Ajuda ativa à equipa de administração e contabilidade no momento de fecho do mês.

- Análise e monitorização dos principais clientes nas diversas áreas:

Análise detalhada dos principais clientes através, por exemplo, de cálculos de rentabilidade, custos logísticos, evolução nos pedidos de serviços e respetiva faturação mensal.

- Orçamentação específica para diferentes clientes.

Pedidos específicos de serviços com respetivo cálculo de custos, margens de segurança e margem de lucro, de modo a ser determinado o valor a cobrar consoante diversos fatores.

- Análise da componente logística e sugestões de melhoria:

Análise global as áreas de negócio, permitindo detetar um elevado aumento nos custos de transporte, muito devido à situação geopolítica e macroeconómica atual, com sugestões de alterações de modo a atenuar estes aumentos.

- Contínua comunicação com a direção:

Reuniões bi-mensais, de modo a divulgar os resultados das análises, tomada de decisões bem como objetivos a atingir.

- Monitorização e atualização da informação no software GIL e respetiva validação no SAGE:

Contínua melhoria das informações dos softwares de modo a facilitar a faturação, bem como os dados fornecidos pelos mesmos.

- Revisão dos preços de venda dos serviços.

Revisão global dos mais de 800 serviços prestados, com respetivo aumento de preço e avaliação do impacto dessas alterações.

4.3. Contributos para a Empresa

Ao longo do estágio profissional estabeleci bons contactos a nível profissional com os trabalhadores da SEGALAB, resultante do interesse demonstrado na realização das tarefas que me foram propostas, para além da pro-atividade demonstrada na resolução de problemas e melhoria da economia da empresa.

As atividades desenvolvidas permitiram um melhor conhecimento da organização, de modo a saber que áreas onde se focar, bem como identificar quais são os desafios atuais.

A análise económico-financeira realizada permitiu o estudo da capacidade da empresa em gerar lucro, monitorizando os resultados do negócio e de prever o desenvolvimento futuro.

5. REFLEXÃO E AUTOAVALIAÇÃO DO TRABALHO

5.1. Reflexão do trabalho desenvolvido

A experiência e o conhecimento obtido neste estágio foram indiscutivelmente uma mais-valia para o meu percurso profissional. Como referido no início deste relatório de estágio, os gestores utilizam os seus conhecimentos em finanças, marketing e economia como forma de monitorizar o desempenho das empresas em relação aos seus concorrentes, participando na tomada de decisões financeiras. A escolha de realizar este relatório vocacionado na área financeira surgiu pelo gosto obtido durante a componente teórica do Mestrado de Gestão de Empresas, em especial de unidades curriculares como Finanças Empresariais ou Economia Monetária e Digital, tendo tido a felicidade de conseguir coincidir o estágio num setor que me diz bastante, o da Medicina Veterinária. O estágio foi realizado na empresa SEGALAB, durante o qual denotei que os meus conhecimentos e know-how enquanto Médico Veterinário conjugado com os princípios aprendidos no primeiro ano do Mestrado, combinaram na perfeição tendo não só conseguido conhecer rapidamente o funcionamento das diversas áreas de negócio, como também contribuído de forma ativa nas decisões da empresa.

A análise financeira realizada permitiu avaliar os resultados da empresa e o seu desenvolvimento, através de diversos instrumentos descritos e analisados com detalhe nos capítulos anteriores. Em termos de resultados, descobri pelo método de Altman (1968) o risco de insolvência da SEGALAB é reduzido e tem vindo a diminuir, mas em contrapartida a rendibilidade dos capitais próprios (Matarazzo, 2003) é inferior à média do setor devido a uma menor alavancagem financeira, e também à prática de margens líquidas mais reduzidas.

Deste modo, consegui aplicar inúmeras competências teóricas desenvolvidas no Mestrado, em especial diversas análises de funcionamento, monitorização e de estratégias que foram bastante úteis para a empresa, mas também que o conhecimento prático de as fazer, serão bastante úteis no futuro.

Estabeleci relações de amizade com os colegas com quem diariamente convivi, bem como parcerias de trabalho onde, em grupo, conseguimos atingir os objetivos propostos por nós e pela direção.

Numa geração cada vez mais bem formada e instruída, volta-se novamente a dar importância à experiência laboral e, nesse sentido, não tenho qualquer dúvida que este estágio será um trunfo para todo o meu futuro enquanto gestor.

5.2. Auto-avaliação do trabalho

Durante o meu período de estágio, pude demonstrar um elevado nível de produtividade e dedicação, sempre empenhado em obter os melhores resultados possíveis. Utilizei todas as ferramentas ao meu alcance, tanto técnicas como pessoais, para me destacar e deixar uma marca positiva na empresa.

Os resultados obtidos durante este período foram bastante satisfatórios, como pude constatar através do feedback recebido. Fui elogiado pela equipa com a qual trabalhava, o que me deixou extremamente satisfeito. Mas o ponto alto deste período foi, sem dúvida, o convite que recebi da direção da empresa-mãe para continuar a trabalhar na organização. Esse convite foi a confirmação de que o meu trabalho tinha sido valorizado e reconhecido como importante para a empresa.

Ao longo do estágio, tomei muitas decisões importantes que tiveram resultados positivos, o que me deixou muito feliz e orgulhoso. Foi extremamente gratificante ver os frutos do meu trabalho e saber que contribuí para o sucesso da empresa.

Em suma, posso afirmar que este período de estágio superou as minhas expectativas e permitiu-me crescer pessoal e profissionalmente. Estou muito grato pela oportunidade.

6. CONCLUSÃO

A análise económico-financeira realizada permitiu analisar e avaliar a posição atual da empresa, neste caso a SEGALAB que revelou resultados positivos no ano de 2021, impulsionada pelas vendas dos Serviços Agrigenómicas e Análises Clínicas, apesar de uma quebra no volume de negócios das áreas associadas ao mercado de ruminantes. Ainda assim, tendo em conta o contexto de mercado, os resultados obtidos foram satisfatórios.

Esta análise revelou-se mais eficiente com o complemento de informação gerado pela análise dos indicadores financeiros e de risco.

É importante que a equipa estabilize a sua constituição, garantindo a formação dos técnicos mais recentes bem como repor o serviço comercial, de forma a dar continuidade ao sucesso da empresa.

Para melhorar a comunicação com o mercado e consolidar a imagem da SEGALAB, continuará a apostar-se na participação em projetos de inovação e eventos de cariz técnico, na melhoria do Portal e outras metodologias de comunicação para melhor divulgação dos produtos e serviços.

Reforço novamente a experiência crucial que este estágio teve no meu crescimento profissional e pessoal.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aldehayyat, J. S., & Anchor, J. R. (2008). Strategic planning tools and techniques in Jordan: Awareness and use. *Strategic Change*, 17(7-8), 281-293. <https://doi.org/10.1002/jsc.833>

Altman, E. I. (1968). Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy. *The Journal of Finance*, 23(4), 586-609.

Babalola, Y., & Abiol, F. (2013). Financial Ratio Analysis of Firms: A Tool for Decision Making. *International Journal of Management Sciences*, 1(4), 132-137.

Bragg, S. (2022). *Business Ratios and Formulas - A Comprehensive Guide* (1st ed.). John Wiley & Sons, Inc.

Brealey, R. A., & Myers, S. C. (2003). *Principles of Corporate Finance* (7th ed.). McGraw-Hill.

Breia, A., Mata, M., & Pereira, V. (2014). *Análise Económica e Financeira – Aspectos teóricos e casos práticos*. Rei dos Livros.

Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2003). *Fundamentals of Financial Management*. Thomson/South-Western.

Brown, J. M., Wahlen, C. P., & Stickney, C. P. (2006). *Financial Reporting, Financial Statement Analysis, and Valuation* (6th ed.). Thomson/South-Western.

Fernandes C., Peguinho C., Vieira E. e Neiva J. (2022). *Análise Financeira. Teoria e Prática Aplicação no âmbito do SNC*. (6ª ed.). Edições Sílabo.

Fleisher, C. S., & Bensoussan, B. E. (2003). *Strategic and competitive analysis: Methods and techniques for analyzing business competition*. Prentice Hall.

Gitman, L. J. (2004). *Princípios de Administração Financeira [Principles of Financial Management]* (10th ed.). Pearson.

Harrys, P. (1995). *Accounting and Finance for the International Hospitality Industry*. Reed Educational and Professional Publishing.

Hasanai P., & Kuqi B. (2019). Analysis of financial statements. *Humanities and Social Science Research*, 2 (17-27). <https://doi.org/10.30560/hssr.v2n2p17>

Jagels, M., & Coltman, M. (2004). *Hospitality Management Accounting* (8th ed.). John Wiley and Sons.

Kassai, J. R., Kassai, S., Santos, A., & Neto, A. (2000). *Retorno de Investimento: abordagem matemática e contábil do lucro empresarial* (2nd ed.). Atlas.

Lee, K. L., & Lin, S. C. (2008). A fuzzy quantified SWOT procedure for environmental evaluation of an international distribution center. *Information Sciences*, 178(2), 531-549. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ins.2007.09.002>

Lunelli, Reinaldo Luiz. (2018). *Análise das demonstrações financeiras*. Caderno de Negócios.

Matarazzo, D. C. (2003). *Análise Financeira de Balanços: abordagem básica e gerencial* (6th ed.). São Paulo: Atlas.

Neto, A. (2006). *Estrutura e Análise de Balanços: Um Enfoque Econômico e Financeiro*. São Paulo: Atlas.

Neves, J. C. (2004). *Análise Financeira, Vol. I – Técnicas Fundamentais* (13th ed.). Texto Editores.

Neves, J. C. (2006). *Análise Financeira Técnicas Fundamentais*. Texto Editores.

Palepu, K. G., Healy, P. M., Wright, S., Bradbury, M., & Coulton, J. (2019). *Business Analysis and Valuation: Using Financial Statements* (6th ed.). Cengage Learning.

Quadros do setor | Banco de Portugal. (2019). Estudos da Central de Balanços - Quadros do Setor e Quadros da Empresa e do Setor. Lisboa: Banco de Portugal Eurosistema.

Ross, S. A., Westerfield, R. W., & Jordan, B. D. (2016). *Fundamentals of Corporate Finance* (9th ed.). McGraw-Hill/Irwin.

Rozmi, A. N. A., Nordin, A., & Bakar, M. I. A. (2018). The perception of ICT adoption in small medium enterprise: A SWOT analysis. *International Journal of Innovation Business Strategy*, 19(1), 69-79. <https://oa.mg/work/2890212902>

Shrestha, R. K., Alavalapati, J. R., & Kalmbacher, R. S. (2004). Exploring the potential for Silvopasture adoption in South-Central Florida: An application of SWOT-AHP method. *Agricultural Systems*, 81(3), 185-199.

Silva, E. S. (2013). *Gestão Financeira – Análise de Fluxos Financeiros*. (5ª ed.). Vida Económica – Editorial, SA.

Soliman, M. T. (2008). The Use of Dupont Analysis by Market Participants. *SSRN Electronic Journal*, v. 83, n. 3, p. 823-853.

Torres, Pedro e Gama, Paulo. (2021). *Exercícios de Análise Financeira*. (4ª ed.). Edições Almedina S.A.

Whalen, J.; Biginski, S.; Bradshaw, M. (2022). *Financial reporting, Financial statement analysis, and valuation*. (10th edition). Cengage.

Wu, Y. (2020). The marketing strategies of IKEA in China using tools of PESTEL, Five Forces Model and SWOT Analysis. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*, v. 403. <https://doi.org/10.2991/assehr.k.200207.054>

Xianglan, W., & Xingfeng, F. (2020). Research on financial analysis of modern enterprise based on economic added value and Dupont Financial Analysis. *Advances in Social Science, Education and Humanities Research*. <http://doi.org/10.2991/assehr.k.200331.013>

Webgrafia

SEGALAB - Laboratório de Sanidade Animal e Segurança Alimentar: consultado a 28 de janeiro de 2023, em <https://www.segalab.pt/>.