



INSTITUTO SUPERIOR DE GESTÃO

Departamento de Gestão de Mestrados

**A RESPONSABILIDADE DAS EMPRESAS DE CONTABILIDADE NA
TOMADA DE DECISÕES EMPRESARIAIS DOS SEUS CLIENTES:
Estudo de caso**

(PAULO FILIPE FERNANDES)

Projeto apresentado no Instituto Superior de
Gestão para obtenção do Grau de Mestre em
Gestão Financeira

Orientador | Professor Doutor Belmiro Cabrito

LISBOA

2012

*“Um dos testes de liderança é a habilidade de reconhecer um problema
antes que ele se torne uma emergência.”*

(Arnold Glasgow)

Resumo

Observa-se frequentemente em algumas empresas de contabilidade a ausência de gestores para apoio na tomada de decisão dos seus clientes. Nota-se ainda que face à atual conjuntura económica os empresários evitam acarretar encargos acrescidos, devido à falta de liquidez, no que respeita a recebimentos e pagamentos, daí que muitos deles prescindam de contratar gestores, solicitando aos contabilistas que assumam a responsabilidade e as tarefas daqueles. Mesmo naquelas empresas que dispõem de gestores verifica-se, por vezes, uma falta de comunicação entre estes e o contabilista, o que poderá proporcionar uma má gestão, e consequentemente acarretar encargos acrescidos para as empresas. Em alguns casos os gestores atuam sob pressões populares, políticas, legais e económicas, dispondo de informações incompletas, nem sempre confiáveis e apresentadas em formato pouco atraente. Tal carência de gestores foi identificada na empresa em estudo, a “Inmage – Informática Marketing e Gestão, Lda.”. Tendo consciência que o compromisso desta é impreterivelmente a satisfação dos seus clientes (os quais têm cada vez mais vindo a exigir um bom serviço), sabendo que a contabilidade e a gestão estão interligadas, por serem matérias análogas (daí que se possa dizer que um gestor tem de saber contabilidade para gerir as empresas), e com a finalidade de resolver o problema mencionado, a presente pesquisa apresenta uma proposta à empresa “Inmage – Informática e Gestão, Lda.” de viabilidade de inserção da consultadoria financeira nos serviços prestados aos seus clientes. Tal consultadoria visa que os contabilistas aliem as funções de contabilidade com as funções de gestão, apresentando aos empresários, de forma simples, informações relevantes contidas nas diversas demonstrações financeiras.

Este estudo constitui uma pesquisa aplicada de carácter exploratório e de natureza qualitativa. Destaca-se a atenção conferida à apresentação visual do estudo, utilizando-se símbolos e outros mapas com o intuito de facilitar a compreensão das informações.

Abstract

One often observes the absence of managers to support decision making of some accounting firms' clients. One also notices that given the current economic climate lead entrepreneurs avoid extra charges due to the lack of liquidity concerning receipts and payments, the reason why so many of them do without hiring financial advisers, asking instead accountants to perform their tasks and take their responsibility. Even in companies that have financial advisers there is sometimes a lack of communication between these and the accountant, which may lead to poor management and, consequently, to increased costs for the companies. In some cases financial advisers operate under popular, political, legal and economic pressure, having incomplete information at their disposal, which may not always be reliable and may be presented in an unattractive format. This lack of financial advisers was identified in the company under study – “Inmage - Hardware Marketing and Management, Ltd.” Being aware that this company's commitment is ultimately the customer's satisfaction (who have increasingly been demanding a good service), knowing that accounting and management are interrelated, being of similar subjects (hence one can say that a manager must have a knowledge of accounting to be able to run companies), and in order to solve the problem mentioned above, this research presents a proposal to the company “Inmage - Hardware and Management, Ltd.” about the feasibility of the inclusion of financial consultancy in the services provided to its customers. This financial consultancy aims to lead accountants to combine their functions to those of the financial advisers, presenting entrepreneurs, in a simple way, with relevant information contained in the various financial demonstrations. This study is an applied research of exploratory character and qualitative nature. One emphasizes the attention given to the visual presentation of the panel, with the use of symbols, colors and other maps in order to facilitate the understanding of information.

Agradecimentos

Este estudo marca um trajeto construído ao longo dos anos e substanciado no desenvolvimento desta temática.

O desenvolvimento deste estudo deve-se, em muito, à supervisão do Professor Doutor Belmiro Cabrito que, não só deu a sua orientação científica, como foi acompanhando e estimulando a maturação da consciência profissional. O ensinamento, orientação, disponibilidade, sugestões pertinentes e apoio do Doutor Belmiro Cabrito foram fomentadores de reflexão, e cruciais, pois contribuíram de forma decisiva e garantiram o rigor e o término deste trabalho.

Outros contributos relevantes e deveras importantes foram as aulas lecionadas por todos os docentes do Instituto Superior de Gestão, que desde o início sempre prontificaram a sua disponibilidade e apoio.

O apoio e acompanhamento da Dra. Conceição Lopes facilitaram os gastos inerentes à deslocação, pelo que estou muito grato pela disponibilidade demonstrada.

Um especial agradecimento vai para a coordenação da Escola Cristóvão Colombo por, prontamente e com celeridade, ter possibilitado que este curso fosse lecionado na ilha da Madeira.

Agradeço também aos gestores da “Inmage – Informática Marketing e Gestão, Lda.” e aos seus colaboradores por facultarem todos os dados necessários da empresa para a realização deste estudo.

Dirijo ainda os meus agradecimentos aos meus colegas de mestrado pelo apoio, ajuda, incentivo e encorajamento que me deram, e pela amizade demonstrada.

Outras pessoas apoiaram e contribuíram na leitura do trabalho e nas sugestões apresentadas. O apoio desses colegas e familiares foram fundamentais, aos quais também presto a minha profunda gratidão.

Glossário

CNC – Comissão de normalização contabilística

CQ – Caraterísticas qualitativas do SNC

DF – Demonstrações financeiras

FM – Fundo maneio

IES – Informação empresarial simplificada

M – Normalização contabilística para microentidades

N – Normas internacionais de contabilidade

NC – Necessidades cíclicas

NFM – Necessidades de fundo maneio

PCQ – Pressupostos às caraterísticas qualitativas do SNC

PMI – Prazo médio de inventários

PMP – Prazo médio de pagamentos

PMR – Prazo médio de recebimentos

RAI – Resultado antes de impostos

RC – Recursos cíclicos

RO – Resultados operacionais

S – Sistema de normalização contabilística

SNC – Sistema de normalização contabilística

VN – Volume de negócios

Índice

Introdução.....	1
Capítulo I - Enquadramento Concetual	3
1. A gestão.....	6
2. A contabilidade como principal instrumento de gestão	8
3. A importância da contabilidade na gestão das entidades	9
4. Rácios.....	10
4.1. Principais interessados na situação económico-financeira de uma entidade	11
4.2. Fonte.....	13
4.3. Tipos de rácios.....	13
4.4. Utilidade.....	14
4.5. Limitações dos rácios	15
4.6. Definição de alguns rácios	16
4.6.1. Rácios de atividade	16
4.6.1.1. Taxa de variação das vendas	16
4.6.1.2. Rácios da variabilidade dos resultados operacionais	16
4.6.2. Rácios de rendibilidade	17
4.6.2.1. Rácios de rendibilidade das vendas	17
4.6.2.1.1. Rendibilidade bruta das vendas	17
4.6.2.1.2. Rendibilidade operacional das vendas.....	18
4.6.2.1.3. Rendibilidade líquida das vendas.....	18
4.6.2.2. Rácios de rendibilidade do ativo	18
4.6.2.2.1. Rendibilidade operacional do ativo.....	19
4.6.2.2.2. Rendibilidade líquida do ativo.....	19
4.6.2.3. Rendibilidade dos capitais próprios.....	19
4.6.3. Rácios de funcionamento	20
4.6.3.1. Prazo médio de recebimentos	21
4.6.3.2. Prazo médio de pagamentos	21
4.6.3.3. Prazo médio de inventários.....	22
4.6.3.4. Ciclo de tesouraria.....	22

4.6.3.5.	Rotação do ativo	23
4.6.3.6.	Rotação dos inventários	23
4.6.4.	Rácios de liquidez	24
4.6.4.1.	Liquidez geral	24
4.6.4.2.	Liquidez reduzida (<i>Quick Ratio ou Acid Test</i>).....	26
4.6.4.3.	Liquidez imediata	26
4.6.5.	Rácios de estrutura financeira	27
4.6.5.1.	Autonomia Financeira.....	27
4.6.5.2.	<i>Debt to equity ratio</i>	27
4.6.5.3.	Solvabilidade	28
4.6.6.	Rácios de endividamento	28
4.6.6.1.	Endividamento global	29
4.6.6.2.	Endividamento a médio e longo prazo.....	29
4.6.6.3.	Endividamento a curto prazo	29
4.6.6.4.	A estrutura Financeira.....	30
4.6.6.5.	Cobertura dos encargos com financiamentos obtidos.....	30
4.6.6.6.	Cobertura do serviço da dívida	31
4.6.6.7.	Rácio do período de recuperação da dívida	31
4.6.7.	Rácios de cobertura de investimentos.....	32
4.6.8.	Rácios baseados no mercado	32
4.6.8.1.	Price Earnings Ratio (PER).....	32
4.6.8.2.	Rendimento em dividendos.....	33
4.6.9.	Rácio de produtividade	33
4.6.10.	Rácio de economicidade	34
5.	O risco e a gestão financeira	34
5.1.	A utilização de medidas estatísticas	34
5.2.	A análise de risco com base em indicadores extraídos dos documentos contabilísticos	37
5.2.1.	Desvio padrão do resultado operacional	37
5.2.2.	Grau de alavanca operacional	37
5.2.3.	Grau de alavanca financeiro.....	38
5.2.4.	Grau de alavanca combinado	39

5.2.5.	Ponto crítico das vendas.....	39
5.2.6.	Margem de segurança	40
5.2.7.	Outras técnicas de análise de risco.....	41
6.	A Perspetiva financeira	42
6.1.	O balanço patrimonial.....	42
6.2.	O Balanço Funcional	43
6.3.	Do balanço contabilístico ao funcional.....	46
6.4.	A demonstração dos resultados numa perspetiva financeira e funcional.....	48
Capítulo II - Enquadramento metodológico		51
1.	Questão de partida	52
2.	Natureza do estudo	53
3.	Objetivo	53
4.	Objeto	54
5.	Instrumentos de recolha de dados.....	54
Capítulo III - Estudo de Caso		55
1.	Diagnóstico	57
2.	Demonstrações financeiras	58
2.1.	Demonstração dos resultados	58
2.2.	Balanço.....	60
3.	Balanço funcional	63
4.	Indicadores financeiros	65
5.	Valor acrescentado bruto.....	70
6.	Rendibilidade dos capitais próprios.....	71
7.	Risco.....	72
Conclusão		74
Cronograma		76
Referências Bibliográficas.....		77
Bibliografia		77
Webgrafia.....		79
Anexo		80

Índice de rácios

(Rácio 1) – Fonte: Elaboração própria	16
(Rácio 2) – Fonte: Elaboração própria	17
(Rácio 3) – Fonte: Elaboração própria	18
(Rácio 4) – Fonte: Elaboração própria	18
(Rácio 5) – Fonte: Elaboração própria	18
(Rácio 6) – Fonte: Elaboração própria	19
(Rácio 7) – Fonte: Elaboração própria	19
(Rácio 8) – Fonte: Elaboração própria	20
(Rácio 9) – Fonte: Elaboração própria	20
(Rácio 10) – Fonte: Elaboração própria	21
(Rácio 11) – Fonte: Elaboração própria	21
(Rácio 12) – Fonte: Elaboração própria	22
(Rácio 13) – Fonte: Elaboração própria	23
(Rácio 14) – Fonte: Elaboração própria	23
(Rácio 15) – Fonte: Elaboração própria	23
(Rácio 16) – Fonte: Elaboração própria	24
(Rácio 17) – Fonte: Elaboração própria	25
(Rácio 18) – Fonte: Elaboração própria	26
(Rácio 19) – Fonte: Elaboração própria	26
(Rácio 20) – Fonte: Elaboração própria	27
(Rácio 21) – Fonte: Elaboração própria	27
(Rácio 22) – Fonte: Elaboração própria	28
(Rácio 23) – Fonte: Elaboração própria	29
(Rácio 24) – Fonte: Elaboração própria	29

(Rácio 25) – Fonte: Elaboração própria	29
(Rácio 26) – Fonte: Elaboração própria	30
(Rácio 27) – Fonte: Elaboração própria	31
(Rácio 28) – Fonte: Elaboração própria	31
(Rácio 29) – Fonte: Elaboração própria	32
(Rácio 30) – Fonte: Elaboração própria	32
(Rácio 31) – Fonte: Elaboração própria	33
(Rácio 32) – Fonte: Elaboração própria	33
(Rácio 33) – Fonte: Elaboração própria	34
(Rácio 34) – Fonte: Elaboração própria	38
(Rácio 35) – Fonte: Elaboração própria	39
(Rácio 36) – Fonte: Elaboração própria	39
(Rácio 37) – Fonte: Elaboração própria	39
(Rácio 38) – Fonte: Elaboração própria	40
(Rácio 39) – Fonte: Elaboração própria	40

Índice de figuras

(Figura 1) – Fonte: In Análise Financeira, métodos e técnicas, NEVES, J.C. – Texto Editora	35
(Figura 2) – Fonte: Elaboração própria	40
(Figura 3) – Fonte: Elaboração própria	41
(Figura 4) – Fonte: Elaboração própria	42
(Figura 5) – Fonte: Elaboração própria	43
(Figura 6) – Fonte: In Análise Financeira, métodos e técnicas, NEVES, J.C. – Texto Editora	44
(Figura 7) – Fonte: In Análise Financeira, métodos e técnicas, NEVES, J.C. – Texto Editora	45
(Figura 8) – Fonte: Elaboração própria	45
(Figura 9) – Fonte: Elaboração própria	49
(Figura 10) – Fonte: Elaboração própria	49
(Figura 11) – Fonte: Elaboração própria	59
(Figura 12) – Fonte: Elaboração própria	62
(Figura 13) – Fonte: Elaboração própria	64
(Figura 14) – Fonte: Elaboração própria	66
(Figura 15) – Fonte: Elaboração própria	70
(Figura 16) – Fonte: Elaboração própria	71
(Figura 17) – Fonte: Elaboração própria	73

Introdução

A responsabilidade que as empresas têm perante a Administração Fiscal e a atual conjuntura económica têm criado instabilidade, dificuldade e fraquezas que exigem um esforço sério nas empresas, muitas vezes até pondo em questão a sua continuidade. No sentido de contrariar esta tendência negativa, e com o intuito de assegurar a manutenção e estabilidade financeira das empresas, surge a necessidade dos gestores conhecerem melhor a situação financeira e fiscal de suas organizações.

Segundo pesquisa efetuada na internet, o professor José Bernar defende que, “Para gerir uma empresa e apresentar bons resultados é importante que se dominem as ferramentas básicas da gestão, usar dados fiáveis na elaboração dos mapas financeiros e conhecer as técnicas de análise destes mapas (rácios, mapas comparativos, etc.)” Acrescenta o professor que “Estas ferramentas são necessárias para que a empresa conheça periodicamente a sua situação financeira. Com esta informação é possível diagnosticar problemas financeiros e evitar que se transformem em sérias ameaças para a empresa.” (2007, p. 138)

Deste modo, para a realização do planeamento e a tomada de decisão, são necessárias informações que permitam diagnósticos de organização e do seu ambiente. Para este fim, os indicadores são ferramentas úteis e amplamente conhecidas. Estes podem auxiliar na medição do que se deseja gerir. Segundo Gomes e Salas (1997, p.77), “um indicador é um instrumento empírico que permite representar a dimensão teórica de uma variável-chave”.

Neste sentido, o problema da pesquisa foi definido pelo seguinte:

A responsabilidade social da “Inmage, Lda.” na tomada de decisões empresariais dos seus clientes.

O que se pretende é analisar a viabilidade da aliança entre a contabilidade e a gestão financeira, ou seja, verificar a possibilidade da empresa não só contabilizar as operações, mas também sistematizá-las e apresentá-las de forma simples e útil aos empresários, sem que estes, na qualidade de clientes, recorram a outras entidades, que não a “Inmage, Lda.”, para a tomada de decisões de gestão, sendo que o objetivo a atingir será impreterivelmente a qualidade nos serviços prestados.

Os próprios empresários/clientes também reconhecem que a falta de gestão constitui um problema, daí que seja útil inquirir os mesmos. A gestão beneficia os diversos empresários/clientes no âmbito dos aspetos financeiros e contabilísticos, sendo essa a delimitação. No entanto, essa utilidade pode ser subjetiva, por depender de algum grau do nível de conhecimento dos clientes, embora a proposta que será apresentada utilize recursos de simplificação e ilustração das informações.

Outro elemento do problema é que a proposta tenha aplicabilidade. Esta intenção funda-se na compreensão de que a contabilidade e a análise financeira possuem características semelhantes. No entanto, quando se tratar da análise dos dados e/ou informações das empresas, deverão ser feitas diversas considerações sobre as dimensões relacionadas às características regionais, perfil económico, social, cultural, demográfico, ecológico, legal e político.

Por fim, há a pretensão, com esta proposta, de apresentar uma forma definitiva para responder ao problema da pesquisa. Considera-se que os diversos clientes podem identificar outras sugestões ou variáveis-chave que lhes sejam úteis. Neste sentido, a proposta apresenta-se com uma estrutura aberta para mudanças, ampliações e reduções.

O objetivo desta pesquisa, como apresentado a seguir, é o de fornecer inovações técnicas amplamente aplicáveis às empresas clientes da “Inmage, Lda.”, considerando a sua diversidade e carências particulares de informação.

O presente trabalho encontra-se estruturado em três capítulos, para além, desta Introdução e das Conclusões. O primeiro capítulo trata do enquadramento concetual, apresenta e discute os conceitos relativos ao trabalho, exhibe um texto suportado por autores, os quais vão mobilizar o tema, sendo a matéria ostentada de forma a aferir e contribuir para a realização e análise do trabalho. Por seu turno, o segundo capítulo dispõe a metodologia, isto é, declara a natureza do estudo, o objetivo e a questão de partida, bem como outros objetivos e questões orientadoras. Este segundo capítulo também determina o objeto de estudo, os sujeitos de estudo, os instrumentos da recolha de dados, e a análise que será feita. Por fim, o terceiro capítulo apresenta e analisa os dados objetos de estudo.

Finalmente será apresentada uma bibliografia e anexos.

Capítulo I - Enquadramento Concetual

- 1. A gestão**
- 2. A contabilidade como principal instrumento de gestão**
- 3. A importância da contabilidade na gestão das entidades**
- 4. Rácios**
 - 4.1. Principais interessados na situação económico-financeira de uma entidade**
 - 4.2. Fonte**
 - 4.3. Tipos de rácios**
 - 4.4. Utilidade**
 - 4.5. Limitações dos rácios**
 - 4.6. Definição de alguns rácios**
 - 4.6.1. Rácios de atividade**
 - 4.6.1.1. Taxa de variação das vendas
 - 4.6.1.2. Rácios da variabilidade dos resultados operacionais
 - 4.6.2. Rácios de rendibilidade**
 - 4.6.2.1. Rácios de rendibilidade das vendas
 - 4.6.2.1.1. Rendibilidade bruta das vendas
 - 4.6.2.1.2. Rendibilidade operacional das vendas
 - 4.6.2.1.3. Rendibilidade líquida das vendas
 - 4.6.2.2. Rácios de rendibilidade do ativo

- 4.6.2.2.1. Rendibilidade operacional do ativo
- 4.6.2.2.2. Rendibilidade líquida do ativo
- 4.6.2.3. Rendibilidade dos capitais próprios
- 4.6.3. **Rácios de funcionamento**
 - 4.6.3.1. Prazo médio de recebimentos
 - 4.6.3.2. Prazo médio de pagamentos
 - 4.6.3.3. Prazo médio de inventários
 - 4.6.3.4. Ciclo de tesouraria
 - 4.6.3.5. Rotação do ativo
 - 4.6.3.6. Rotação dos inventários
- 4.6.4. **Rácios de liquidez**
 - 4.6.4.1. Liquidez geral
 - 4.6.4.2. Liquidez reduzida (Quick Ratio ou Acid Test)
 - 4.6.4.3. Liquidez imediata
- 4.6.5. **Rácios de estrutura financeira**
 - 4.6.5.1. Autonomia Financeira
 - 4.6.5.2. Debt to Equity Ratio
 - 4.6.5.3. Solvabilidade
- 4.6.6. **Rácios de endividamento**
 - 4.6.6.1. Endividamento global
 - 4.6.6.2. Endividamento a médio e longo prazo
 - 4.6.6.3. Endividamento a curto prazo
 - 4.6.6.4. A estrutura Financeira
 - 4.6.6.5. Cobertura dos encargos com financiamentos obtidos
 - 4.6.6.6. Cobertura do serviço da dívida
 - 4.6.6.7. Rácio do período de recuperação da dívida

4.6.7. Rádios de cobertura de investimentos

4.6.8. Rádios baseados no mercado

4.6.8.1. Price Earnings Ratio (PER)

4.6.8.2. Rendimento em dividendos

4.6.9. Rácio de produtividade

4.6.10. Rácio de economicidade

5. O risco e a gestão financeira

5.1. A utilização de medidas estatísticas

5.2. A análise de risco com base em indicadores extraídos dos documentos contabilísticos

5.2.1. Desvio padrão do resultado operacional

5.2.2. Grau de alavanca operacional

5.2.3. Grau de alavanca financeiro

5.2.4. Grau de alavanca combinado

5.2.5. Ponto crítico das vendas

5.2.6. Margem de segurança

5.2.7. Outras técnicas de análise de risco

6. A Perspetiva financeira

6.1. O balanço patrimonial

6.2. O Balanço Funcional

6.3. Do balanço contabilístico ao funcional

6.4. A demonstração dos resultados numa perspetiva financeira e funcional

Enquadramento concetual

Muitos empreendedores após criarem a sua empresa desempenham o papel de gestores. Não raros casos, o empreendedor possui um conhecimento técnico da área em que pretende atuar, porém não tem a experiência de exercer o papel de gestor. Por vezes, o empreendedor até já ocupou cargos de gerência em empresas e agora pretende dirigir a sua própria empresa, deparando-se com problemas de administração do pessoal, produção, compras, capital, entre outros. Muitas vezes, este evita a ajuda de especialistas para obter uma economia de recursos, uma vez que esta geralmente está associada a algum custo. Neste contexto, o empreendedor passa a dedicar o seu tempo à solução de problemas rotineiros e acaba por perder a visão do negócio e a dimensão do planeamento, abandonando até a busca de oportunidades. A decisão de muitos empreendedores, algumas vezes, é tomada com base no sentimento, e no caso das pequenas empresas familiares os sucessores continuam, frequentemente, a fazer o que aprenderam com os seus pais, sem entender mesmo o significado de gestão.

O professor Martinho Isnard Ribeiro de Almeida (1994, p. 192) salienta que:

"Na pequena empresa a administração é geralmente feita pelos seus proprietários ou por seus parentes, que muitas vezes não têm conhecimento aprofundado de técnicas administrativas (...) o conhecimento profundo de técnicas administrativas não é fundamental para as pequenas empresas, dada a simplicidade de funcionamento desse tipo de organização."

Neste âmbito surge a necessidade de definir o que é a gestão e saber qual a importância desta nas empresas.

1. A gestão

Não existindo um consenso universalmente aceite para o conceito de gestão, muitos a interpretam por um conjunto de tarefas desempenhadas pelos gestores cujo intuito consiste em

alcançar os objetivos pré-determinados, tendo em linha de conta os recursos disponibilizados pela organização, e consideram também que cabe à gestão a otimização do funcionamento das organizações através da tomada de decisões racionais e fundamentadas na recolha e tratamento de dados, que por seu turno contribui para o desenvolvimento da entidade e para a satisfação dos interesses dos investidores.

Sendo o gestor alguém pertencente à organização e a quem compete a execução das tarefas confiadas à gestão, torna-se mais fácil encontrar um conceito que o identifique. Segundo o conceito clássico, desenvolvido por Henri Fayol (1916), cabe ao gestor a responsabilidade de interpretação dos objetivos propostos pela organização e a atuação, através do planeamento, da organização, da direção e do controlo, com o fim de atingir os objetivos a que se propôs, ou seja, o gestor é alguém que desenvolve planos estratégicos e operacionais (os quais julga mais eficazes para alcançar os objetivos propostos), que concebe as estruturas e estabelece as regras, políticas e procedimentos mais adequados aos planos desenvolvidos, e que implementa e coordena a execução dos planos através de um determinado tipo de comando (ou liderança) e de controlo.

Iudícibus e Marion (2001) definem gestão como um processo de tomada de decisão que inclui planeamento, execução e controlo.

Beuren (2002), por sua vez, enfatiza que o processo de gestão visa garantir que as decisões dos gestores contribuam para otimizar o desempenho da organização, sendo assim contempladas as etapas de planeamento estratégico e operacional, execução e controlo, desenvolvidas de acordo com o modelo de gestão da entidade.

Tais conceitos alvitraram configurar a gestão como um conjunto estruturado em que os gestores visam atingir os objetivos amplos e específicos dos investidores. Nesta ordem de ideias, uma entidade que tenha uma gestão que privilegia resultados económico-financeiros satisfatórios é eficaz, pois esses resultados, em última instância, se não otimizam, pelo menos facilitam uma futura prestação de contas que satisfaça as necessidades da entidade.

Nakagawa (1993) define gestão como a atividade do gestor que pretende alcançar os resultados desejados pelas empresas, apesar das dificuldades que possam surgir. Esta definição sugere que a gestão empresarial procura analisar o ambiente, pois o comportamento

dos mercados é variável, e não raras vezes com movimentos abertos e alternâncias de grandeza tal que podem suplantar a capacidade de resistência do empreendimento. Esse entendimento garante que a gestão contempla variáveis internas e externas, e que a sua perspectiva de atuação também é ampliada à medida que atua a curto e longo prazo. É de suma importância referir que “as dificuldades” comentadas por Nakagawa indicam que a gestão empresarial coexiste com diversas restrições de caráter interno e até mesmo ambiental, entre as quais destacam-se: o aumento de tributação, restrições a crédito, baixa profissionalização dos gestores, má qualificação da mão de obra. Alguns desses elementos também podem ser evidenciados numa recente pesquisa do SEBRAE (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas), o qual agrupou as razões para o encerramento das empresas em quatro categorias, sendo uma delas as falhas dos gestores. No ínterim, e apesar deste inevitável cenário de dificuldades, a entidade que estiver dotada de processos decisórios adequados, suportados por uma boa estrutura de controlos internos, garante uma vantagem importante sobre aquelas que não contam com um processo organizado e eficaz. Mas a gestão vai além de conhecer e administrar as variáveis internas sobre as quais o investidor do empreendimento tem maior domínio, por isso a adoção de instrumentos para conhecer e antecipar os impactos ambientais acaba por constituir também o processo de gestão. Essa realidade amplia o propósito da gestão e os seus mecanismos auxiliares, entre eles as etapas de acompanhamento. Assim, parafraseando Nakagawa, o conceito de gestão pode ser visualizado como uma ação de alcançar os objetivos pré-determinados, considerando incertezas ambientais e dificuldades internas, logo a existência de um controlo interno aumenta a probabilidade de satisfação dos interesses económico-sociais de uma entidade.

2. A contabilidade como principal instrumento de gestão

A contabilidade passou a ser um eficaz instrumento de gestão. O contabilista preocupa-se em fornecer informação que permite o controlo adequado e o apoio ao Órgão de Gestão. Esta atividade assume-se como um sistema de identificação, armazenamento, preparação e comunicação de informação, financeira e operacional, que permite ao gestor delinear a estratégia da organização (Marshall e McManus, 2004). Este sistema contabilístico serve de referência para todo o tipo de decisões internas tomadas a todos os níveis e, como tal, maximiza a responsabilidade por parte do profissional de contabilidade.

De acordo com a International Federation of Accountants (IFAC) (1998), a contabilidade é parte integrante do processo de gestão e, deste modo, é capaz de controlar as atividades, otimizar os recursos, aferir o desempenho, minimizar a subjetividade do processo de tomada de decisões e aumentar a comunicação dentro e fora da empresa.

A existência de um sistema contabilístico racional conduz à redução dos custos, das atividades supérfluas, e a preços mais competitivos que aliados à melhoria do processo produtivo proporcionam um melhor serviço ao cliente (Ripoll Feliu, 1996).

Para além dos factos referidos nas citações supra descritas, o ramo da contabilidade deve proporcionar informação previsional e possuir capacidade de antecipação do futuro com base naquela informação, para que se possa adaptar e reagir convenientemente, pois a contabilidade assume-se, também, como um processo de melhoria contínua, na medida em que é capaz de detetar os pontos fracos da organização e propor melhorias. (Bourguignon, 2005).

A contabilidade define-se assim como um sistema de controlo por excelência, consubstanciado no controlo operacional, na medida em que analisa, avalia e comunica a qualidade, oportunidade e eficiência das atividades executadas; no controlo administrativo, pois fornece informação sobre o desempenho dos gestores e unidades operacionais; e no controlo estratégico, dado que permite aferir a performance competitiva da entidade do ponto de vista financeiro e dos clientes (Atkinson, Banker, Kaplan e Young, 2000).

3. A importância da contabilidade na gestão das entidades

Segundo Nasi (1994, p.5), para não perder espaço para outros profissionais:

“O contador deve estar no centro, na liderança do processo, pois do contrário, seu lugar vai ser ocupado por outro profissional. O contador deve saber comunicar-se com outras áreas da empresa. Para tanto não pode ficar com os conhecimentos restritos aos temas contábeis e fiscais, inteirando-se do que acontece ao seu redor, na sua comunidade, no seu Estado, no seu país, no mundo. O contador deve ter um comportamento ético - profissional inquestionável. O contador deve participar de eventos destinados à sua permanente atualização profissional (educação continuada).”

Assim, pode-se dizer que, se o trabalho do administrador depende do trabalho do contabilista, porque o contabilista gera todas as informações necessárias para o planeamento da organização, coordenação e controlo, bem como para medidas corretivas, visando a melhoria contínua dos seus resultados e negócios, não pairam dúvidas sobre a importância da contabilidade e da consequente utilidade do trabalho do contabilista.

Nasi frisa ainda que a formação profissional será o eixo de equilíbrio entre a ação e o conhecimento sobre esta ação, e deste modo o contabilista ‘não pode ficar com os conhecimentos restritos aos temas da contabilidade e da fiscalidade’ (p. 5).

Uma vez que a contabilidade e a gestão estão correlacionadas, por serem matérias análogas, a falta de comunicação entre o gestor e o contabilista, tal como uma insuficiente formação ou base de conhecimentos contabilísticos por parte do gestor, poderá proporcionar uma má gestão, e consequentemente acarretar encargos sobrevindos para as empresas.

Nesta linha de ideias, e segundo pesquisa feita na internet “os gestores tomam decisões erradas porque não possuem um conhecimento realista e objetivo da situação patrimonial da empresa. ... Sem informação precisa, as decisões de gestão falham.”. Sendo as demonstrações financeiras elaboradas pelo contabilista e se existir qualquer perda de informação ou falta de comunicação entre o gestor e o contabilista, aquele transformará os relatórios financeiros preparados pelo contabilista num mero cumprimento de uma obrigação legal, ao invés de transmitir ao empreendedor informações para o processo de tomada de decisão.

Por conseguinte, se os contabilistas passassem a ser consultores, vestindo o papel de gestores, substituindo-os, aliando as suas funções de contabilidade com as funções de gestão e apresentando aos empresários, de forma simples, informações relevantes contidas nas diversas demonstrações financeiras, os relatórios financeiros tornar-se-iam verdadeiramente úteis e evitar-se-iam perdas de informação, falta de comunicação, bem como encargos acrescidos para os empresários.

4. Rácios

O *Think Finance* (um projeto que visa produzir a maior base de conhecimento financeiro em Português na internet, de forma organizada e fácil de consultar e pesquisar)

define rácio financeiro como um rácio de valores obtidos do relatório e contas de uma entidade, com a finalidade de evidenciar quaisquer características financeiras dessa entidade, seja a sua qualidade como investimento, solvabilidade, risco ou nível de valorização (2010).

Em suma, o rácio é uma proporção entre duas grandezas relevantes, com o objetivo de refletir a situação económico-financeira de uma empresa e a análise dos rácios deverá ser elaborada numa dupla perspetiva:

- **Análise estática** – comparando os rácios de uma empresa com os rácios de outras empresas (principais concorrentes) e/ou com médias do setor.

- **Análise dinâmica** – estudando a evolução económico-financeira da empresa ao longo de vários períodos.

4.1. Principais interessados na situação económico-financeira de uma entidade

Para expor a situação económico-financeira de uma entidade existem vários rácios já utilizados. Esses rácios possuem utilidade tanto para pessoas internas à empresa como para entidades exteriores, atendendo às suas necessidades.

Para o professor Eusébio Pires da Silva e a economista Ana Barata Pires da Silva, no seu livro SNC Manual de Contabilidade (2010, pp. 21-22), os interesses dos utilizadores externos e internos são:

Utilizadores externos à entidade:

Investidores - procuram extrair informações para a decisão sobre se vale a pena ou não investir na empresa, isto é, necessitam de informação para os ajudar a determinar se devem comprar, deter ou vender os títulos e conhecer a capacidade da entidade de distribuir lucros;

Instituições de crédito - estão interessadas em avaliar se a empresa oferece boas perspetivas de retorno para seus empréstimos e financiamentos, isto é, estão interessadas na informação que lhes facilite determinar se os seus empréstimos, e os juros que a eles respeitam, serão pagos na data do vencimento;

Clientes - têm interesse em informação acerca da continuação de uma empresa, especialmente

quando têm envolvimento a prazo;

Administração pública - nos seus vários níveis, está interessada na informação contabilística como base de imposição fiscal e para estudos macroeconómicos, requerem informação a fim de regulamentar as atividades das empresas, determinar as políticas de tributação e como a base do rendimento nacional e de estatísticas semelhantes;

Economistas e analistas financeiros - estão interessados nas agregações contabilísticas para extrair dados financeiros (vendas por setor, etc. ...);

Público em geral – as demonstrações financeiras podem ajudar o público ao proporcionar informação acerca das tendências e dos desenvolvimentos recentes da prosperidade da empresa e da escala das suas atividades.

Utilizadores internos:

Funcionários - procuram extrair informações sobre a capacidade da empresa de pagar maiores salários e outros benefícios;

Administradores (gestores) - para tomar decisões fundamentais para o desenvolvimento da empresa.

Um dos obstáculos da análise financeira é justamente a existência de oposições entre estas diversas entidades.

Estes conflitos de interesses estendem-se a vários níveis no domínio da análise financeira. Entre outros salientam-se os seguintes:

- a falta de objetividade da informação contabilística por influência dos critérios adotados (para além das deficiências próprias das técnicas contabilísticas em si) ou, como já referido, da falta de comunicação entre o contabilista e o gestor;

- a existência de diferentes interpretações para a mesma informação, conforme o interesse do analista em causa;

- a seleção, por um analista, da informação que mais beneficie a sua posição, nomeadamente quando esta não é neutra;

- a ocultação, propositada ou não, de informação relevante.

4.2. Fonte

É sabido por todos os interessados nesta matéria e reforçado pelo *Think Finance* que os valores utilizados para calcular os rácios são provenientes maioritariamente das demonstrações financeiras de uma entidade, produzidas pelo contabilista, sendo estas:

- O balanço;
- A demonstração de resultados e;
- O mapa de *cash flow*.

Não obstante o referido, podem ainda ser necessários valores oriundos de entidades externas, tais como:

- Valores produzidos em mercados (cotações, taxas de juro, etc);
- Dados macroeconómicos;
- Valores respetivos a empresas concorrentes na mesma indústria ou no mercado em geral, para efeitos de comparação.

4.3. Tipos de rácios

Existem várias formas de agrupar os rácios conforme a análise pretendida. Entre elas, o *Think Finance* classifica os rácios pela área em que estes são analisados, por exemplo:

Rácios de bolsa - medem o nível de avaliação da empresa atribuído pelo mercado de capitais;

Rácios de rendibilidade - medem a capacidade da empresa gerar lucros e remunerar os acionistas;

Rácios de endividamento - medem o nível de endividamento da empresa e a respetiva capacidade de lhe fazer face;

Rácios de liquidez - medem a liquidez da firma e a respetiva capacidade de fazer face

aos compromissos;

Rácios de atividade - medem a eficiência da empresa no seu ciclo produtivo;

Já Ana Isabel Fernandes Craveiro (2006) no seu estudo aos rácios de gestão agrupa os tipos de rácios dependendo sobretudo dos objetivos da análise financeira, isto é, da natureza dos fenómenos que se pretendem revelar ou medir e das fontes de informação que se vão utilizar. Assim, os rácios, segundo a aluna, são agrupados da seguinte forma:

Rácios Financeiros - são aqueles que apreciam os aspetos que se relacionam exclusivamente com aspetos financeiros, tais como a estrutura financeira, a capacidade de endividamento, a solvabilidade, etc.

Rácios Económicos - pretendem revelar aspetos de situação económica como a estrutura dos custos, a estrutura dos proveitos, as margens, a capacidade de autofinanciamento, etc.

Rácios Económico-financeiros - pretendem, como facilmente se deduz, apreender os aspetos económico-financeiros, como sejam a rendibilidade dos capitais, as rotações dos diferentes elementos de ativo, etc.

Rácios de Funcionamento - ajudam a explicar os impactos financeiros da gestão ao nível do ciclo de exploração. São os rácios dos prazos médios de recebimento e pagamento, da duração média das existências em armazém, etc.

Rácios Técnicos - procuram revelar aspetos relacionados com a produção e as atividades em geral, expressando-se normalmente em unidades físicas, ou comparando unidades económico-financeiras com unidades físicas. Estuda-se com eles o rendimento do equipamento, a produtividade da mão de obra, etc.

4.4. Utilidade

O *Think Finance* também refere que o uso dos rácios financeiros permite:

- Estabelecer o nível de valorização de uma empresa;

- Comparar esse nível ao de empresas no mesmo setor;
- Comparar esse nível a empresas de setores diferentes;
- Comparar o nível de avaliação de setores;
- Comparar o nível de avaliação de mercados;
- Comparar o nível de avaliação de produtos financeiros diferentes;
- Comparar a evolução de uma mesma empresa em períodos de tempo diferentes.

4.5. Limitações dos rácios

Ainda de acordo com o *Think Finance*, a análise financeira conduzida através da análise de rácios financeiros possui algumas limitações importantes, tais como:

- Os rácios são dependentes da fiabilidade da contabilidade, bem como dos critérios contabilísticos usados;
- Os rácios só levam em conta aspetos quantitativos expressos na contabilidade, deixando de fora aspetos qualitativos, como patentes, marcas, *know-how*, os quais podem ter grande relevância;
- Quando o denominador de um rácio se aproxima de zero, o rácio pode sair distorcido e atingir valores muito elevados e sem significado;
- Os rácios são mais fiáveis se aplicados a empresas do mesmo setor;
- Pode ser mais importante a evolução temporal dos rácios, do que o seu valor num dado momento;
- Os rácios financeiros são feitos com base em dados históricos, e podem não refletir as expectativas para o futuro, inclusive o futuro próximo.

4.6. Definição de alguns rácios

Muitos são os manuais de gestão financeira cujos autores apresentam perspetivas diferentes na definição de rácios. Porém todas aquelas definições visam o mesmo objetivo comum: a análise económico-financeira de uma entidade.

Nesta sessão apresenta-se a definição de alguns rácios económico-financeiros baseados nos manuais Princípios de Gestão Financeira de H. Caldeira Menezes, Gestão Financeira – Análise de Investimentos de Eduardo Sá Silva, Gestão Financeira – Análise de Fluxos Financeiros de Eduardo Sá Silva e Risco Financeiro – Medidas de Gestão de Carlos Pinho, Ricardo Valente, Mara Madaleno e Elisabete Vieira.

4.6.1. Rácios de atividade

Os rácios de atividade medem variáveis associadas ao desempenho económico da entidade.

4.6.1.1. Taxa de variação das vendas

$$\text{TAXA DE VARIAC\~{O} DAS VENDAS} = \frac{\text{VENDAS + PRESTA\~{C}\~{A}O DE SERVI\~{C}OS (n)} - \text{VENDAS + PRESTA\~{C}\~{A}O DE SERVI\~{C}OS (n-1)}}{\text{VENDAS + PRESTA\~{C}\~{A}O DE SERVI\~{C}OS (n-1)}}$$

(Rácio 1) – Fonte: Elaboração própria

Este rácio permite aferir sobre o aumento ou redução da atividade. Dá uma primeira perspetiva da evolução da entidade em termos de recessão, estagnação, crescimento ou forte expansão.

4.6.1.2. Rácios da variabilidade dos resultados operacionais

O rácio da variabilidade dos resultados operacionais é muito útil para a análise de

risco. Se os rácios de cobertura (dos encargos financeiros e o serviço da dívida) indicam que esta é reduzida, então será conveniente analisar a variabilidade dos resultados operacionais, como forma de análise de risco:

$$\text{VARIABILIDADE DOS RESULTADOS OPERACIONAIS} = \frac{\text{RO (n)} - \text{RO (n-1)}}{\text{RO (n-1)}}$$

(Rácio 2) – Fonte: Elaboração própria

4.6.2. Rácios de rendibilidade

Numa empresa, a rendibilidade toma três dimensões distintas segundo os objetivos da análise: rendibilidade comercial (vendas), rendibilidade económica (ativo) e rendibilidade financeira (capital próprio).

Os rácios de rendibilidade, tal como o nome indica medem a rendibilidade de uma empresa na sua operação, indicando o grau de eficiência com que a empresa utilizou os recursos à sua disposição.

4.6.2.1. Rácios de rendibilidade das vendas

Estão estreitamente relacionados com a política de preços da empresa e a margem bruta que esta reserva sobre o preço de custo das mercadorias vendidas.

Assim, considera-se o rácio rendibilidade das vendas para analisar a relação entre os resultados e as vendas. Consoante o tipo de numerador, assim se tem uma noção de rendibilidade das vendas diferente.

4.6.2.1.1. Rendibilidade bruta das vendas

Este rácio mede o peso que o resultado bruto tem sobre o volume de negócios de uma entidade.

$$\text{RENDIBILIDADE BRUTA DAS VENDAS} = \frac{\text{RESULTADO BRUTO}}{\text{VOLUME NEGÓCIOS}}$$

(Rácio 3) – Fonte: Elaboração própria

4.6.2.1.2. Rendibilidade operacional das vendas

A rendibilidade operacional das vendas é independente da política financeira adotada pela empresa (antes de encargos financeiros) e a incidência fiscal resultante da sua política de investimento (dotações às depreciações), dependendo evidentemente do setor de atividade em causa e do grau de integração vertical do ciclo de produção.

$$\text{RENDIBILIDADE OPERACIONAL DAS VENDAS} = \frac{\text{RESULTADOS OPERACIONAL}}{\text{VOLUME NEGÓCIOS}}$$

(Rácio 4) – Fonte: Elaboração própria

4.6.2.1.3. Rendibilidade líquida das vendas

A rendibilidade líquida das vendas obtém-se a partir da margem líquida obtida pela empresa após a dedução de todos os encargos:

$$\text{RENDIBILIDADE LÍQUIDA DAS VENDAS} = \frac{\text{RESULTADOS LÍQUIDO}}{\text{VOLUME NEGÓCIOS}}$$

(Rácio 5) – Fonte: Elaboração própria

Este rácio dá-nos o lucro (prejuízo) obtido por cada unidade vendida, revelando assim a eficiência do negócio.

4.6.2.2. Rácios de rendibilidade do ativo

Este tipo de rácios mede o impacto que os resultados tiveram no ativo.

4.6.2.2.1. Rendibilidade operacional do ativo

Caso se queira analisar a rendibilidade, separadamente das decisões financeiras, tem de se recorrer ao rácio rendibilidade do ativo, que é um rácio de avaliação do desempenho dos capitais totais investidos na empresa, independentemente da sua origem (próprios ou alheios).

$$\text{RENDIBILIDADE OPERACIONAL DO ATIVO} = \frac{\text{RESULTADO OPERACIONAL}}{\text{ATIVO}}$$

(Rácio 6) – Fonte: Elaboração própria

A rendibilidade do investimento total permite avaliar a eficácia da aplicação de capital na operação. Este é o melhor indicador para comparações entre empresas. Pode ainda ser comparado com o custo do capital alheio, podendo concluir-se se o endividamento pesa favorável ou desfavoravelmente na rendibilidade dos capitais próprios.

4.6.2.2.2. Rendibilidade líquida do ativo

Por outro lado, se quisermos saber qual o impacto que o resultado líquido teve no ativo, então deve-se utilizar o seguinte rácio:

$$\text{RENDIBILIDADE LÍQUIDA DO ATIVO} = \frac{\text{RESULTADO LÍQUIDO}}{\text{ATIVO}}$$

(Rácio 7) – Fonte: Elaboração própria

4.6.2.3. Rendibilidade dos capitais próprios

A rendibilidade dos capitais próprios analisa a remuneração que eles geram. Pode-se considerar este rácio o mais importante em finanças empresariais. Mede a rentabilidade absoluta entregue aos acionistas. Um bom número traz êxito ao negócio, tornando fácil atrair

novos fundos, os quais permitirão à empresa crescer, havendo condições favoráveis de mercado, e isso, por sua vez, conduz a maiores proveitos. Tudo isto leva a um valor elevado e a um crescimento contínuo da riqueza dos proprietários.

$$\text{RENDIBILIDADE CAPITAL PRÓPRIO} = \frac{\text{RESULTADOS LÍQUIDO}}{\text{CAPITAL PRÓPRIO}}$$

(Rácio 8) – Fonte: Elaboração própria

Prefere-se muitas vezes levar em conta o conjunto dos fundos ativos que tenham ou não sofrido o peso do imposto. Daí resulta o interesse pelo seguinte rácio:

$$\text{RENDIBILIDADE CAPITAL PRÓPRIO} = \frac{\text{CAPACIDADE DE AUTO FINANCIAMENTO}}{\text{CAPITAL PRÓPRIO}}$$

(Rácio 9) – Fonte: Elaboração própria

Em resumo, o rácio da rentabilidade dos capitais próprios de uma empresa baseia-se num numerador que não corresponde ao "rendimento" auferido pelo seu proprietário e num denominador que não traduz o valor da sua riqueza inicial. O interesse do conceito residirá, deste modo, apenas (e mais uma vez) em ser um mero "indicador" da situação da empresa, sobretudo quando inserido no contexto de valores comparáveis para outras empresas do mesmo setor.

4.6.3. Rácios de funcionamento

Os rácios de funcionamento servem para analisar a eficiência das decisões na gestão dos recursos aplicados, explicitando a forma como a empresa está a utilizar os recursos de que dispõe. Os rácios de funcionamento apuram-se em termos de rotação ou em dias de funcionamento. Devem utilizar-se os valores médios de balanço de forma a não serem afetados pelos valores acidentais em determinada data do balanço. Dado que as condições de funcionamento são significativamente diferentes de setor para setor, estes rácios só têm

sentido se comparados dentro do mesmo setor e entre empresas com características tecnológicas e de mercado semelhantes.

4.6.3.1. Prazo médio de recebimentos

É o rácio que mede a velocidade com que os clientes costumam pagar as suas dívidas.

$$\text{PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTOS} = \frac{\text{SALDO MÉDIO DE CLIENTES X 365 DIAS}}{\text{VOLUME DE NEGÓCIOS}}$$

(Rácio 10) – Fonte: Elaboração própria

Um rácio alto é, em termos financeiros, desfavorável, mostrando por vezes ineficiência do departamento de cobrança ou falta de poder negocial da empresa perante os seus clientes.

4.6.3.2. Prazo médio de pagamentos

É o rácio que mede a velocidade com que a empresa costuma pagar as suas dívidas aos fornecedores.

Quanto mais baixo o rácio, menor o grau de financiamento que os fornecedores fazem à exploração. Pode também revelar falta de poder negocial da empresa perante os seus fornecedores. Mas será de referir que um valor muito elevado pode identificar dificuldades da empresa em satisfazer as suas obrigações.

$$\text{PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTOS} = \frac{\text{SALDO MÉDIO DE FORNECEDORES X 365 DIAS}}{\text{COMPRAS}}$$

(Rácio 11) – Fonte: Elaboração própria

Quanto mais baixo o rácio, menor o grau de financiamento que os fornecedores fazem à exploração. Pode também revelar falta de poder negocial da empresa perante os seus fornecedores. Mas será de referir que um valor muito elevado pode identificar dificuldades da empresa em satisfazer as suas obrigações.

4.6.3.3. Prazo médio de inventários

Este rácio traduz a eficiência com que a empresa gere os seus armazéns e as existências.

Este rácio deve ser utilizado com cautela e com conhecimento das decisões correntes de gestão do período em análise.

Vantagens de ter mercadorias:

- Repetir vendas - não há ruturas

Desvantagens de ter mercadorias:

- Custos de armazém
- Imparidades para depreciação de existências.
- Mais existências é necessário mais rotação e mais vendas.

$$\text{PRAZO MÉDIO DE INVENTÁRIOS} = \frac{\text{INVENTÁRIOS} \times 365 \text{ DIAS}}{\text{COMPRAS}}$$

(Rácio 12) – Fonte: Elaboração própria

4.6.3.4. Ciclo de tesouraria

Este indicador traduz quantos dias em termos de ciclo de exploração devem ser financiados por recursos monetários:

$$\text{CICLO DE TESOURARIA} = (\text{PMR} + \text{PME}) - \text{PMP}$$

(Rácio 13) – Fonte: Elaboração própria

Naturalmente, quanto maior for o ciclo menos recursos têm de estar afetos à exploração. Um ciclo de tesouraria negativo traduz mesmo que atividade de exploração é auto-suficiente ao nível da geração de recursos que ficam libertos.

4.6.3.5. Rotação do ativo

A rotação do ativo é o rácio que indica o grau de utilização dos ativos. Um rácio muito levado pode significar que a empresa está a trabalhar perto do limite da capacidade. O inverso pode significar a subutilização de recursos:

$$\text{ROTAÇÃO DO ATIVO} = \frac{\text{VOLUME DE NEGÓCIOS}}{\text{ATIVO}}$$

(Rácio 14) – Fonte: Elaboração própria

4.6.3.6. Rotação dos inventários

A rotação dos inventários evidencia os efeitos da gestão ao nível dos armazéns:

$$\text{ROTAÇÃO DOS INVENTÁRIOS} = \frac{\text{VENDAS}}{\text{INVENTÁRIOS}}$$

(Rácio 15) – Fonte: Elaboração própria

Este rácio traduz a eficiência com que a empresa gere os armazéns e os inventários. Um rácio elevado é encarado como indicador da eficiência. Porém, uma rotação demasiadamente alta pode significar que a empresa está a perder vendas devido à falta de

existências. Mas também pode significar ruturas frequentes de stocks.

Estes rácios devem ser utilizados com cautela e com conhecimento das decisões correntes de gestão do período em análise.

4.6.4. Rácios de liquidez

Após o cálculo dos rácios de liquidez consegue-se analisar se a empresa é capaz de satisfazer os seus compromissos de curto prazo.

Ter liquidez é deveras importante para uma entidade, daí que seja necessário uma restrição da sua gestão financeira para a sua sobrevivência. A entidade tem de ser capaz de satisfazer os seus compromissos de curto prazo.

No que diz respeito aos rácios financeiros de curto prazo, estes indicam a liquidez da empresa, isto é, a facilidade com que a empresa pode dispor de fundos (dinheiro em caixa ou depósitos) para fazer face aos seus compromissos imediatos, ou, por outras palavras, traduz a facilidade com que a empresa pode transformar créditos em dinheiro. É uma medida de saúde financeira de curto prazo.

Credores de curto prazo, como fornecedores, preocupam-se com o rácio corrente, pois esta é uma medida da capacidade da empresa pagar suas contas.

4.6.4.1. Liquidez geral

Revela-nos a capacidade que a empresa tem de solver as suas obrigações correntes. É um teste de solvência a curto prazo. Deve ser pelo menos igual a um para que se verifique um equilíbrio financeiro mínimo.

$$\text{LIQUIDEZ GERAL} = \frac{\text{ATIVO CIRCULANTE}}{\text{PASSIVO CIRCULANTE}}$$

(Rácio 16) – Fonte: Elaboração própria

A liquidez geral é uma representação do fundo de maneiio e tem grande importância para os credores. O fundo de maneiio é muitas vezes apresentado como a “almofada de segurança” da empresa quando os credores reclamam os reembolsos das dívidas de curto prazo.

O fundo de maneiio é o excedente do ativo circulante em relação às dívidas a curto prazo. É constituído pela parte do ativo circulante que não é financiada pelos débitos a curto prazo, mas pelos capitais permanentes (débitos a médio e longo prazo e capitais próprios). Uma empresa tem liquidez quando o seu fundo de maneiio é suficiente para permitir fazer face aos riscos resultantes da lentidão com que valores ativos se transformam em dinheiro. Se isso não acontecer, pode provocar desequilíbrios na tesouraria.

Pode-se espelhar matematicamente o fundo de maneiio, como:

$$\text{FUNDO MANEIO} = \text{ATIVO CIRCULANTE} - \text{PASSIVO CIRCULANTE}$$

(Rácio 17) – Fonte: Elaboração própria

Do exposto anteriormente, é possível relacionar a liquidez geral com o fundo de maneiio. Assim:

- Se a liquidez geral for superior à unidade, então pelo rácio 12 conclui-se que o ativo circulante é superior ao passivo circulante (dívidas a curto prazo), conduzindo desta forma a um fundo de maneiio positivo. Esta situação, origina uma certa margem de segurança que tem o seu custo.

- Se a liquidez geral for igual à unidade, então pelo rácio 12 conclui-se que o ativo circulante é igual às dívidas a curto prazo, conduzindo desta forma a um fundo de maneiio nulo. Esta situação é instável.

- Se a liquidez geral for inferior à unidade, então pela Equação XII conclui-se que o Ativo Circulante é inferior às Dívidas a Curto Prazo conduzindo desta forma a um Fundo de Maneio negativo.

4.6.4.2. Liquidez reduzida (*Quick Ratio ou Acid Test*)

A liquidez reduzida é uma medida mais severa da posição líquida da empresa. Dá a ideia clara da capacidade da empresa para, sem grandes riscos, ser capaz de solver os seus compromissos de curto prazo.

Este rácio é utilizado com a mesma finalidade do anterior, mas admite dificuldades de possível falência, pelo que se considera que as existências não poderão ser transformadas de imediato em dinheiro, ou pelo menos que essa conversão será sempre abaixo do custo de inventário.

$$\text{LIQUIDEZ REDUZIDA} = \frac{\text{ATIVO CIRCULANTE} - \text{INVENTÁRIOS}}{\text{PASSIVO CIRCULANTE}}$$

(Rácio 18) – Fonte: Elaboração própria

4.6.4.3. Liquidez imediata

Um terceiro indicador de liquidez é aquele que restringe ainda mais o conceito de ativos líquidos, cingindo-os às disponibilidades e aplicações financeiras de curto prazo de uma empresa. Este rácio é utilizado pelos analistas que pretendem conhecer o grau de cobertura dos passivos circulantes por disponibilidades.

$$\text{LIQUIDEZ IMEDIATA} = \frac{\text{DEPÓSITOS BANCÁRIOS} + \text{CAIXA} + \text{INSTRUMENTOS FINANCEIROS}}{\text{PASSIVO CIRCULANTE}}$$

(Rácio 19) – Fonte: Elaboração própria

O rácio de liquidez imediata não tem qualquer racionalidade, pois uma gestão financeira adequada deve minimizar o volume de disponibilidades, diminuindo dessa forma as necessidades e financiamento.

4.6.5. Rácios de estrutura financeira

4.6.5.1. Autonomia Financeira

Este rácio analisa a parcela dos ativos que é financiada por capital próprio. Traduz a capacidade da empresa de financiar o ativo através dos capitais próprios sem ter de recorrer a empréstimos.

A capacidade esgota-se quando o rácio é igual à unidade, ou seja, quando o passivo a médio e longo prazo iguala os capitais próprios.

$$\text{AUTONOMIA FINANCEIRA} = \frac{\text{CAPITAL PRÓPRIO}}{\text{ATIVO}}$$

(Rácio 20) – Fonte: Elaboração própria

4.6.5.2. Debt to equity ratio

Os americanos utilizam o *debt to equity ratio* para medir o endividamento de uma entidade:

$$\text{DEBT TO EQUITY RATIO} = \frac{\text{CAPITAIS ALHEIOS (INCLUSIVÉ LOCAÇÃO FINANCEIRA)}}{\text{CAPITAIS PRÓPRIOS}}$$

(Rácio 21) – Fonte: Elaboração própria

Da aplicação deste rácio:

- Se o Passivo > Cap. Próprio >1, significa que a empresa recorre mais a capitais alheios do que a capitais próprios, e portanto privilegia o risco e rentibilidade em vez da segurança.

- Se Passivo = Cap. Próprio = 1, traduz que a empresa se financia em 50% em capitais próprios e 50% em capitais alheios.

- Se Passivo < Cap. Próprio < 1, maior será a segurança da empresa e menor será a sua rentabilidade. Traduz a apetência do gestor pelo risco, pelo facto do capital alheio ser mais “barato” que o capital próprio.

4.6.5.3. Solvabilidade

Este rácio traduz a posição de independência da empresa face aos seus credores, ou seja, é a capacidade da empresa para solver os seus compromissos a médio e longo prazo, é a capacidade de pagar as dívidas.

$$\text{SOLVABILIDADE} = \frac{\text{ATIVO}}{\text{PASSIVO}}$$

(Rácio 22) – Fonte: Elaboração própria

Quanto maior for o rácio, maior será a segurança dos credores em recuperar os seus créditos, em caso de liquidação ou dissolução da empresa. A solvabilidade total mostra a percentagem do património que é financiada pelos proprietários.

4.6.6. Rácios de endividamento

Os rácios de alavanca financeira são rácios utilizados pelas instituições financeiras com vista à cedência de crédito. Indica as dívidas que a empresa contraiu e as implicações que as mesmas têm na exploração. Estes tipos de rácios são indicadores que refletem o risco que se corre ao conceder-se crédito adicional.

Por outras palavras, os rácios do endividamento indicam o grau de intensidade de recurso a capitais alheios (dívida) no financiamento de uma empresa, apurando a dimensão com que a empresa utiliza capital alheio no financiamento das suas atividades.

4.6.6.1. Endividamento global

Se de um ano para outro este rácio aumentar, significa que a empresa aumentou o endividamento. Portanto a empresa recorreu a mais capital alheio, o que se traduz numa maior responsabilidade das instituições financeiras, e aumentou o risco, o que se refletirá nos juros a pagar.

$$\text{ENDIVIDAMENTO GLOBAL} = \frac{\text{CAPITAIS ALHEIOS (INCLUSIVÉ LOCAÇÃO FINANCEIRA)}}{\text{CAPITAIS TOTAIS (INCLUSIVÉ LOCAÇÃO FINANCEIRA)}}$$

(Rácio 23) – Fonte: Elaboração própria

4.6.6.2. Endividamento a médio e longo prazo

Quando se pretende saber apenas as dívidas a médio e longo prazo, analisa-se o peso do endividamento utilizando o seguinte rácio:

$$\text{PESO DO ENDIVIDAMENTO A LONGO PRAZO} = \frac{\text{CAPITAIS ALHEIOS DE LONGO PRAZO (INCLUSIVÉ LOCAÇÃO FINANCEIRA)}}{\text{CAPITAIS TOTAIS (INCLUSIVÉ LOCAÇÃO FINANCEIRA)}}$$

(Rácio 24) – Fonte: Elaboração própria

4.6.6.3. Endividamento a curto prazo

Por outro lado, quando se pretende saber se o endividamento é sobretudo de curto prazo, considera-se o rácio de estrutura do endividamento. Este rácio permite analisar possíveis pressões à tesouraria, pois quanto maior o endividamento a curto prazo, maior o risco, pois quando a empresa se financia a médio e longo prazo tem tempo de gerar rendimento para pagar o crédito.

$$\text{PESO DO ENDIVIDAMENTO A CURTO PRAZO} = \frac{\text{CAPITAIS ALHEIOS DE CURTO PRAZO (INCLUSIVÉ LOCAÇÃO FINANCEIRA)}}{\text{CAPITAIS TOTAIS (INCLUSIVÉ LOCAÇÃO FINANCEIRA)}}$$

(Rácio 25) – Fonte: Elaboração própria

Quando a empresa tem dificuldades em pagar dívidas a curto prazo, pode:

- Negociar com a banca as condições do crédito;
- Negociar com os clientes, mas tem de conceder descontos logo deve analisar qual a melhor solução (banca versus descontos pronto pagamento);
- Negociar com os fornecedores, aumentando o prazo de pagamentos;
- Verificar se a situação é conjuntural ou crónica. Se crónica, deve reestruturar o fundo de manei com as necessidades de fundo manei. Se conjuntural, deve estruturar as necessidades de fundo manei com a tesouraria passiva.

4.6.6.4. A estrutura Financeira

Este rácio indica a relação existente entre o Passivo e o Capital Próprio, ou seja, a capacidade da empresa fazer face aos seus compromissos exclusivamente com o capital próprio. Assim, poderá representar-se este rácio, como:

$$\text{ESTRUTURA FINANCEIRA} = \frac{\text{PASSIVO}}{\text{CAPITAL PRÓPRIO}}$$

(Rácio 26) – Fonte: Elaboração própria

4.6.6.5. Cobertura dos encargos com financiamentos obtidos

O rácio cobertura dos encargos com financiamentos obtidos (*Times Interest Earned*) mede o grau com que os resultados antes dos financiamentos obtidos mais depreciações e amortizações cobrem os encargos financeiros, por outras palavras, expressa o número de vezes que a empresa tem para pagar os seus encargos.

$$\text{COBERTURA DOS ENCARGOS COM FINANCIAMENTOS OBTIDOS} = \frac{\text{RESULTADOS ANTES DE FINANCIAMNETOS OBTIDOS} + \text{DEPRECIAÇÕES} + \text{AMORTIZAÇÕES} + \text{PROVISÕES}}{\text{ENCARGOS FINANCEIROS}}$$

(Rácio 27) – Fonte: Elaboração própria

Este rácio é afetado por:

- Rácios económicos – (resultados operacionais)
- Vendas, gastos com o pessoal, CMVMC, etc...
- Investimento
- Endividamento (exemplo: havendo uma taxa de juro mais alta que o setor, só que atualmente, a empresa se encontra mais endividada, comparativamente com o setor.

Este rácio deve ser confrontado com 2 aspetos: rendibilidade versus endividamento.

4.6.6.6. Cobertura do serviço da dívida

A Cobertura do serviço da dívida resulta do facto de se acrescentar outros fluxos compulsivos, tais como reembolsos da dívida, ao tratar a cobertura dos encargos financeiros:

$$\text{COBERTURA DO SERVIÇO DA DÍVIDA} = \frac{\text{RESULTADOS ANTES DE FINANCIAMNETOS OBTIDOS} + \text{DEPRECIAÇÕES} + \text{AMORTIZAÇÕES} + \text{PROVISÕES}}{\text{SERVIÇO DA DÍVIDA}}$$

(Rácio 28) – Fonte: Elaboração própria

4.6.6.7. Rácio do período de recuperação da dívida

O rácio período de recuperação da dívida é utilizado quando se pretende analisar a capacidade de cobertura da dívida em termos prospetivos, ou seja, serve para calcular uma estimativa em termos anuais, admitindo tudo constante, que a empresa pagará as suas dívidas.

$$\text{PERÍODO DE RECUPERAÇÃO DE DÍVIDA} = \frac{\text{FINANCIAMENTOS OBTIDOS EM DÍVIDA}}{\text{AUTOFINANCIAMENTO}}$$

(Rácio 29) – Fonte: Elaboração própria

Auto Financiamento = R. Líquido + Depreciações + Amortizações + Provisões

Falar de auto financiamento é o mesmo que falar da capacidade da empresa gerar resultados para se auto financiar.

Se o período de recuperação de dívida aumentar, significa que a entidade vai demorar mais tempo para pagar as suas dívidas.

4.6.7. Rácios de cobertura de investimentos

A cobertura do Investimento permite-nos medir, através dos meios líquidos produzidos no período, a capacidade de cobrir os investimentos em ativos fixos.

4.6.8. Rácios baseados no mercado

São rácios fundamentais para todos os investidores e credores da empresa, combinando dados contabilísticos e dados da bolsa de valores.

4.6.8.1. Price Earnings Ratio (PER)

Representa a relação entre o preço de cotação e os resultados por ação.

$$\text{PER} = \frac{\text{PREÇO DE COTAÇÃO}}{\text{RESULTADOS POR AÇÃO}}$$

(Rácio 30) – Fonte: Elaboração própria

Admitindo que os resultados se manteriam constantes, este rácio representaria o período de recuperação do capital do investidor que comprasse uma ação ao preço com uma política de distribuição de dividendos a 100%, considerando que no mercado não há expectativas de evolução.

4.6.8.2. Rendimento em dividendos

O rendimento do acionista divide-se em duas componentes: dividendos e mais valias. O rendimento em dividendos é:

$$\text{RENDIMENTO EM DIVIDENDOS} = \frac{\text{DIVIDENDOS POR AÇÃO}}{\text{PREÇO POR AÇÃO}}$$

(Rácio 31) – Fonte: Elaboração própria

4.6.9. Rácio de produtividade

Desde sempre, e na perspetiva de satisfazer as necessidades da coletividade, o Homem tem sido obrigado a resolver o problema da produção, pelo que recorre a recursos financeiros, materiais e humanos.

Na necessidade de controlar a produção (output) com os fatores de produção (input), surge o conceito de produtividade. Esta é definida como a aptidão para produzir, ou seja, a aptidão para adicionar o valor aos fatores adquiridos no exterior, ou obter rendimento da combinação de vários fatores produtivos. A sua medida corresponde ao quociente:

$$\text{PRODUTIVIDADE} = \frac{\text{PRODUÇÃO}}{\text{FATORES PRODUTIVOS UTILIZADOS}}$$

(Rácio 32) – Fonte: Elaboração própria

4.6.10. Rácio de economicidade

Enquanto a produtividade tem em vista o aspeto técnico da produção, isto é, combinações ótimas com economia de meios, a economicidade visa atingir níveis previamente fixados:

$$\text{ECONOMICIDADE} = \frac{\text{RESULTADOS EFETIVOS}}{\text{RESULTADOS PREVISTOS}}$$

(Rácio 33) – Fonte: Elaboração própria

5. O risco e a gestão financeira

O **Risco** é a possibilidade de perda. Nesta aceção, o risco é diretamente proporcional à possibilidade de ocorrência da perda.

Convém não confundir risco com incerteza. A incerteza existe quando a gestão não consegue estimar objetivamente as probabilidades dos acontecimentos. Só existe risco se houver hipótese de estimativa.

Na teoria financeira podemos caracterizar o risco como a provável variação dos fluxos monetários futuros. Se pensar-se no mercado de capitais, para ilustrar esta matéria, pode-se dizer, por exemplo, que investir no título X, comporta mais risco que no Y, se é mais precisa a estimativa do retorno, ou *cash-flow*, futuro do primeiro, relativamente ao segundo.

Conclusivamente, em cada negócio o risco é tanto maior quanto maior a incerteza na previsão de fluxos monetários gerados.

Num enquadramento de mercado aberto em que existem diversas alternativas de aplicação e financiamento, a quantificação do risco assume relevância.

5.1. A utilização de medidas estatísticas

O professor Doutor José Almaça em conjunto com a Dra. Clotilde Saraiva e a Dra. Isabel Vieira na sua sebenta publicada online refrem que o uso da probabilidade estatística é frequente para a quantificação do risco de uma aplicação. Neste caso, recorre-se a variáveis como:

Média ou valor esperado ➡ rendibilidade potencial da aplicação
Desvio-Padrão ➡ desvio em relação à média
Variância ➡ coeficiente de variação

Eis um exemplo de aplicação.

CENÁRIO DE ANÁLISE	PROBABILIDADE	RENDIBILIDADE	VALOR
Ativo A			
Pessimista	0,25	10%	2,5
Provável	0,50	15%	7,5
Otimista	0,25	20%	5,0
		Valor Esperado (A)	15%
Ativo B			
Pessimista	0,25	8%	2,0
Provável	0,50	12%	6,0
Otimista	0,25	28%	7,0
		Valor Esperado (B)	15%

(Figura 1) – Fonte: In Análise Financeira, métodos e técnicas, NEVES, J.C. – Texto Editora

Neste exemplo podemos concluir que ambos os ativos têm uma rendibilidade esperada semelhante (15%), mas o ativo B, ao variar de 8 a 28% na rendibilidade, origina maior incerteza nos resultados.

O risco não pode ser visto e analisado isoladamente, da realidade atual e futura da entidade. Tudo está interligado, nomeadamente os novos investimentos.

O risco decompõe-se em:

- ❑ Risco não sistemático
 - * Específico,
 - * Residual,
 - * Único
- ❑ Risco sistemático
 - * De mercado
 - * Financeiro

O primeiro é específico da entidade e concorrentes diretos. Pode ser reduzido mediante a diversificação. O segundo afeta todas as entidades e prende-se com incertezas globais como a inflação, políticas monetária e cambial, mutações conjunturais, etc. Este último risco conduz naturalmente à exigência de uma remuneração adicional para o investimento em questão, uma vez que para criar valor é necessário que se gerem rendibilidades superiores ao gasto de oportunidade do capital.

O risco de mercado ou sistemático reflete-se no risco do capital próprio investido na entidade e decompõe-se em:

- Risco do negócio - surge ligado à gestão da exploração da entidade, influenciando a variabilidade dos fluxos monetários operacionais;
- Risco financeiro - conexo à estrutura financeira. Se a entidade se endivida, aumenta o risco sobre os capitais próprios, potencializando a diminuição da respetiva rendibilidade.

Existem três de atitudes face ao risco:

- Averso ao risco - O gestor só admite investir em negócios com maior risco se existir, do outro lado, um maior retorno.
- Indiferente ao risco – O gestor não está interessado no risco que possa correr, apenas é motivado pela rendibilidade obtida.
- Amante do risco – Independentemente da rendibilidade que possa obter, o gestor prefere investir em negócios com risco. É um jogador nato.

Analisar o risco significa, em análise e gestão financeira, a utilização de outras duas metodologias (para além das variáveis estatísticas), consoante aquilo a que se recorre – uma, baseada apenas no balanço e na demonstração dos resultados e outra, baseada em estatísticas e dados de mercado externos à entidade.

5.2. A análise de risco com base em indicadores extraídos dos documentos contabilísticos

Para efetuar esta análise, os documentos de base são o balanço e a demonstração de resultados. Relativamente ao balanço, procura identificar-se o risco financeiro assumindo que a estrutura tem que ser equilibrada, para que a entidade possa funcionar com normalidade. O equilíbrio financeiro surge como teste à capacidade da entidade solver os compromissos para com terceiros, nas respetivas datas, com recurso ao estudo da liquidez, solvabilidade, estabilidade, capacidade de endividamento, etc.

Surge ainda como a necessidade de garantir um equilíbrio funcional entre recursos e aplicações. Fala-se, então, de tesouraria líquida, fundo de maneio e necessidades em fundo de maneio.

Com base no referido, o **risco operacional** pode ser medido (sobre demonstrações contabilísticas sucessivas) com recurso a:

- Desvio padrão do resultado operacional
- Grau de alavanca operacional
- Grau de alavanca financeiro
- Grau de alavanca combinado
- Ponto crítico das vendas

5.2.1. Desvio padrão do resultado operacional

Neste caso, trata-se de observar e medir o risco do negócio por via do resultado que, por sua vez, já reflete os desvios observados nas vendas e nas vertentes dos gastos.

5.2.2. Grau de alavanca operacional

O risco varia na proporção direta do peso dos gastos fixos na estrutura dos gastos. Se estes forem elevados (exemplo: indústrias de capital intensivo), manter-se-ão

independentemente do nível da atividade, revelando elevado risco operacional. É precisamente esta relação entre o nível dos gastos fixos e o resultado operacional que se designa por alavanca operacional ou económica.

Se as vendas aumentarem, a alavanca é favorável, pois vai demonstrar um impacto mais que proporcional nos resultados operacionais. Se as vendas evidenciarem tendência para decrescerem, o fenómeno é inverso, sendo a alavanca operacional desfavorável.

O grau de alavanca operacional pode medir-se pelo rácio

$$\text{GAO} = \frac{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO}}{\text{RESULTADO OPERACIONAL}}$$

(Rácio 34) – Fonte: Elaboração própria

5.2.3. Grau de alavanca financeiro

Os financeiros concluíram que uma entidade pode ter uma estrutura financeira aparentemente equilibrada, mas com uma rendibilidade tal que não lhe permita pagar os encargos financeiros resultantes da dívida. o grau da alavanca financeira permite analisar o risco associado à utilização de dívida.

Interessa sobretudo analisar e concluir se o endividamento está a ser favorável ou prejudicial à rendibilidade dos capitais próprios. Isso será feito através da análise do efeito de alavanca financeira.

Enquanto o grau de alavanca operacional indicava a variação percentual dos resultados operacionais face à variação percentual das vendas, o grau de alavanca financeiro indica a mudança percentual nos resultados disponíveis para o acionista (resultado líquido) face à mudança percentual nos resultados operacionais.

A fórmula traduz-se pela seguinte relação:

$$\text{GAO} = \frac{\text{RESULTADOS OPERACIONAIS}}{\text{RESULTADOS ANTES DE IMPOSTOS}}$$

(Rácio 35) – Fonte: Elaboração própria

5.2.4. Grau de alavanca combinado

O risco global corresponde à combinação dos dois riscos, o risco financeiro (GAF) e o risco de negócio (GAO).

Quanto maior é o grau de alavanca combinado, maior é a exposição ao risco global.

A análise do risco global é efetuada da mesma forma que o grau de alavanca operacional e de alavanca financeiro, dado que também representa um multiplicador.

$$\text{GAC} = \frac{\text{MARGEM DE BRUTA}}{\text{RESULTADO ANTES DE IMPOSTO}}$$

(Rácio 36) – Fonte: Elaboração própria

5.2.5. Ponto crítico das vendas

O ponto crítico das vendas representa o ponto a partir do qual a entidade começa a gerar resultados operacionais positivos, isto é, as suas vendas são superiores aos seus gastos totais. O ponto crítico pode ser obtido quer em quantidade, quer em valor.

$$\text{PONTO CRÍTICO } Q^* = \frac{\text{GASTOS FIXOS}}{\text{MARGEM DE CONTRIBUIÇÃO}}$$

(Rácio 37) – Fonte: Elaboração própria

Em quantidade, representa o número de clientes ou unidades vendidas, perante um preço de venda previsto, a partir do qual a entidade começa a gerar resultados operacionais

positivos.

$$\text{PONTO CRÍTICO } V^* = \frac{\text{GASTOS FIXOS}}{\frac{\text{MARGEM BRUTA}}{\text{VOLUME DE NEGÓCIOS}}}$$

(Rácio 38) – Fonte: Elaboração própria

Em vendas, representa o volume de vendas necessário para gerar, a partir daí, resultados operacionais positivos.

5.2.6. Margem de segurança

A margem de segurança é a que informa sobre o intervalo de queda das vendas que conduz a entidade ao limite, ou seja, ao ponto crítico.

Importa controlar e decidir não apenas ao nível dos resultados operacionais, mas igualmente sobre a forma de financiamento do ativo (capitais próprios e alheios).

É nesta fase que entra a necessidade de converter o balanço e a demonstração de resultados contabilísticos em funcionais, detalhar o ciclo financeiro e os níveis de decisão (estratégica e operacional), conforme referido em pontos anteriores.

$$\text{MARGEM DE SEGURANÇA} = 1 - \frac{\text{GASTOS FIXOS}}{\text{MARGEM BRUTA}}$$

(Rácio 39) – Fonte: Elaboração própria

Entra aqui o conceito **fundo maneió funcional**

Relembremos o redesenho do balanço, em termos patrimoniais:

ATIVO FIXO	CAPITAL PERMANENTE
ATIVO CIRCULANTE	CAPITAL CIRCULANTE
1º Membro	2º Membro

(Figura 2) – Fonte: Elaboração própria

O **fundo de manei**o resulta da igualdade

$$\text{Fundo de manei}o = \text{ativo circulante} - \text{passivo circulante}$$

ou

$$\text{Fundo de manei}o = \text{capitais permanentes} - \text{ativo fixo}$$

ou ainda, se não trabalharmos em valores absolutos

$$\frac{\text{Ativo Circulante}}{\text{Passivo circulante}} = \frac{\text{Capitais Permanentes}}{\text{Ativo Fixo}}$$

Na perspetiva funcional, a situação é um pouco diferente:

APLICAÇÕES DE INVESTIMENTO	RECURSOS
FUNDO DE MANEIO FUNCIONAL	ESTÁVEIS

(Figura 3) – Fonte: Elaboração própria

O **fundo manei**o funcional é assim a parte de recursos estáveis que financia o ciclo de exploração (inventários, clientes, meios financeiros líquidos, no balanço contabilístico).

Nesta aceção as necessidades de fundo de manei

o são dadas por:

$$\text{NFM} = (\text{Inventários} + \text{clientes}) - (\text{Fornecedores} + \text{S.P. Estatal} + \text{Outros exploração})$$

Necessidades cíclicas

Recursos Cíclicos

Para que haja equilíbrio financeiro, tem-se que garantir que a tesouraria líquida seja igual à diferença entre o fundo de manei

o funcional e as necessidades de fundo de manei

5.2.7. Outras técnicas de análise de risco

Existem outras técnicas e métodos de análise de risco entre outras o manual Risco

Financeiro – Medidas de Gestão apresenta as seguintes:

- A técnica da notação ou rating
- Modelo e Avaliação de Ativos Financeiros em equilíbrio
- Modelo de Avaliação por Arbitragem, etc.

6. A Perspetiva financeira

Da contabilidade à análise e gestão financeira. Nesta matéria tem-se que ter em linha de contas alguns conceitos fundamentais que se apresentam nos seguintes pontos, conforme defende o professor José Almaça.

6.1. O balanço patrimonial

O Balanço contabilístico e fiscal, que se conhece é também denominado por patrimonial e assenta na ótica jurídica da contabilidade.

Retomando em parte o que já foi anteriormente referido, este mapa é encarado do seguinte modo:

ATIVO Direitos de propriedade e crédito sobre terceiros	CAPITAIS PRÓPRIOS Património líquido
	CAPITAIS ALHEIOS Obrigações e deveres para com terceiros

(Figura 4) – Fonte: Elaboração própria

Se se enquadrar estas rubricas na lógica da ordenação por grau de liquidez (ativo) e exigibilidade (capitais próprios e passivo), tem-se:

APLICAÇÕES	ORIGENS
ATIVO FIXO Investimentos	CAPITAIS PRÓPRIOS + DÍVIDAS A MÉDIO E LONGO PRAZO (+ 1 ano)
ATIVO CIRCULANTE Inventários Dívidas de terceiros Meios financeiros líquidos	DÍVIDAS A CURTO PRAZO (- 1 ano)

(Figura 5) – Fonte: Elaboração própria

Estes conceitos constituem a base da análise patrimonial tradicional, dando-se uma informação comparativa entre períodos evolutivos e sequenciais e sendo obviamente limitadas no alcance.

6.2. O Balanço Funcional

Atualmente é determinante conhecer o equilíbrio funcional das origens e aplicações da entidade.

Assim, o Balanço Funcional visa reproduzir, em determinada data, a imagem da entidade, ou seja, as aplicações e recursos relacionados com os ciclos financeiros da entidade, qualquer que seja a respetiva natureza jurídica. O ciclo financeiro é o resultado financeiro das decisões tomadas aos diferentes níveis – estratégico, operacional e estritamente financeiro.

Encara-se normalmente a existência de três ciclos:

- De investimento
- De exploração
- Das operações financeiras

Ciclo de investimento

É o conjunto das decisões e atividades concernentes à análise e seleção de investimentos e desinvestimentos a efetuar. Todas as operações deste ciclo afetam o volume das investimentos existentes.

Ciclo de exploração

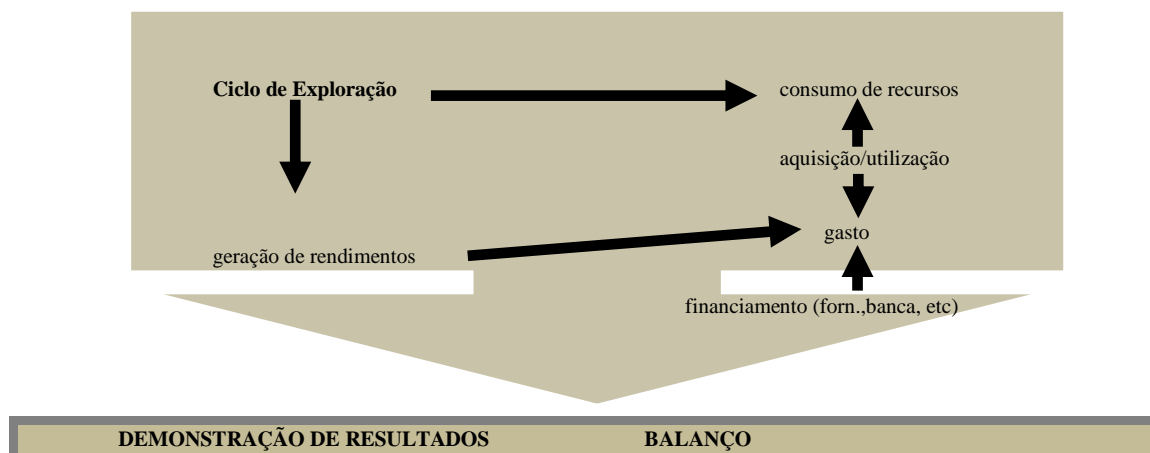
Este ciclo corresponde às atividades correntes geradoras de valor na entidade – aprovisionamento, produção, comercialização. Todas as operações efetuadas implicam consumos e compra de recursos, que se refletem nos gastos e rendimentos operacionais, inscritos na demonstração de resultados. A nível do balanço, gera necessidades de recursos para financiar clientes e inventários (sócios, banca, fornecedores e outros credores).

Ciclo das operações financeiras

Traduz-se na atividade de obtenção de fundos para garantir os investimentos e fazer face às necessidades de financiamento do ciclo de exploração. Tem dois sub-ciclos:

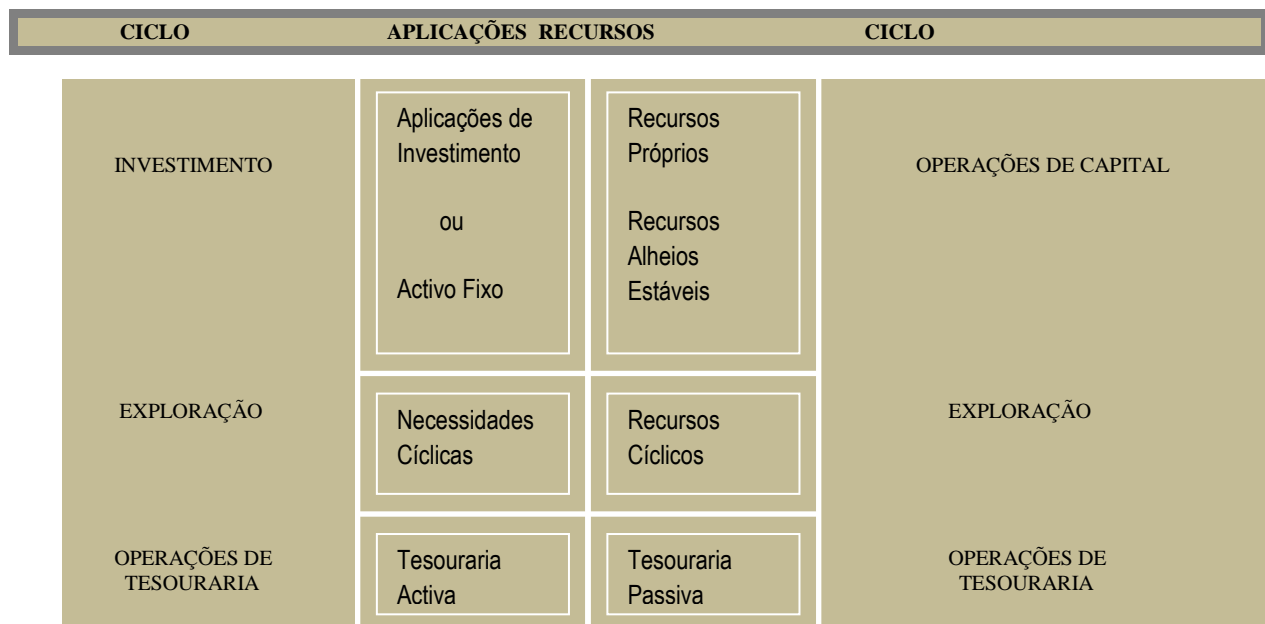
- Ciclo das operações de capital
- Ciclo das operações de tesouraria

O primeiro prende-se com a obtenção de fundos estáveis para o financiamento dos ativos mais permanentes. O segundo, com a gestão das disponibilidades, para assegurar a cobertura financeira de curto prazo.



(Figura 6) – Fonte: In Análise Financeira, métodos e técnicas, NEVES, J.C. – Texto Editora

Colocando esta lógica dos ciclos sob a forma de colunas e num modo gráfico simples, teremos:



(Figura 7) – Fonte: In Análise Financeira, métodos e técnicas, NEVES, J.C. – Texto Editora

Em termos práticos, a apresentação mais comum é a seguinte:

Nº	RUBRICAS	ANO 1	ANO 2	ANO N
1	Capitais Próprios			
2	Capitais Alheios estáveis			
3	Capitais Permanentes (1+2)			
4	Ativo Fixo			
5	Fundo de Maneio (3-4)			
6	Clientes			
7	Existências			
8	Estado e outros entes públicos (a receber)			
9	Necessidades Cíclicas (6+7+8)			
10	Fornecedores			
11	Estado e outros entes públicos (a pagar)			
12	Recursos Cíclicos (10+11)			
13	Necessidades em Fundo de Maneio (9-12)			
14	Tesouraria Líquida (5-13)			

(Figura 8) – Fonte: Elaboração própria

6.3. Do balanço contabilístico ao funcional

Partindo da contabilidade, e para efeito de análise mais dinâmica, o novo balanço funcional sintético deve enquadrar as rubricas, que a seguir se discriminam, para melhor compreensão.

Ativo fixo

São, como já foi referido, os ativos com permanência superior a 1 ano. Compreende, como tal, as **investimentos tangíveis** e **intangíveis**, os **investimentos financeiros** e as **dívidas de médio e longo prazo**.

As contas de empréstimos de outras entidades do mesmo grupo ou de acionistas e sócios podem considerar-se aqui, se houver garantia de permanência do fluxo na entidade.

As dívidas de terceiros a considerar devem ser as que não resultem de meras decisões ligadas à exploração, mas, apenas as de carácter financeiro e estratégico.

Os investimentos intangíveis, pela dificuldade de transformação imediata em liquidez, podem ser vistos numa ótica de gasto e, como tal, abatidas aos capitais próprios, para efeitos de análise.

ATIVO FIXO	{	Bruto (com as amortizações acumuladas)
		Líquido (sem as amortizações acumuladas)

Necessidades cíclicas

Abarca-se nesta denominação as contas que resultam das decisões do ciclo de exploração e que implicam necessidades de financiamento. Decompõem-se do seguinte modo:

Os **inventários** devem incluir todo o stock em armazém, expurgando-se eventuais aprovisionamentos estratégicos, os quais devem ser considerados ativo fixo. Os critérios de valorização devem ser salvaguardados para o período de análise, de modo a permitir a

comparabilidade. Os inventários devem estar decompostos por naturezas, conforme o SNC.

Os **adiantamentos por conta de compras** não devem englobar os relativos a aprovisionamentos estratégicos (ativo fixo).

As contas de **clientes** devem igualmente estar subdivididas, conforme o SNC (clientes c/c, títulos a receber, cobrança duvidosa). De notar que as letras descontadas não vencidas dizem igualmente respeito às necessidades de financiamento das operações de exploração. Devem, deste modo, ser adicionadas às letras descontadas não vencidas, para que se possa apurar o valor total dos clientes no balanço funcional.

Tesouraria ativa

São os ativos líquidos e quase líquidos. Estão aqui os **depósitos bancários, caixa, títulos negociáveis, despesas de gasto diferido, diferimento de receitas e outros devedores**.

Se existir uma conta de **subscritores de capital**, que normalmente engloba capital subscrito ainda por realizar, deve ser considerada tesouraria ativa, pois constitui um valor a receber a curto prazo, salvo indicação contrária. Não é, contudo, uma origem real de fundos, pelo que, para efeitos de rendibilidade, deverá deduzir-se aos capitais próprios.

Capitais próprios

Representam na ótica funcional os fundos à disposição da entidade para aplicação no período em referência. Devem ser, pelo menos, expurgados de:

- Partes de capital por realizar
- Resultados a ser distribuídos

Capital alheio estável

Estão aqui todas as **dívidas de médio e longo prazo** ou as que, embora de curto prazo, têm tendência para se manterem estáveis, à exceção das resultantes do ciclo de exploração (empréstimos bancários, por obrigações, etc.).

Recursos cíclicos

Agrupa as contas resultantes das decisões ligadas ao ciclo de exploração e que implicam geração de recursos financeiros. É o caso de:

- Adiantamentos por conta de vendas;
- Fornecedores (fornecedores c/c, faturas em receção e conferência e títulos a pagar);
- Estado e outros entes públicos, onde figuram as dívidas ao Estado, resultantes de impostos que não os relativos ao lucro. Consoante os casos, pode ser um financiamento que o Estado fornece por via dos prazos de pagamento legalmente fixados. Qualquer dívida em atraso ou mora deve ser reclassificada como tesouraria passiva;
- Outros credores diversos de exploração (seguros, remunerações, rendas, etc.).

Tesouraria passiva

É o **passivo imediato** ou quase resultante de decisões de financiamento (empréstimos bancários, por obrigações, outros empréstimos, diferimento de despesa, etc., que não sejam de exploração).

As **rendas imediatas da locação financeira** e as **letras descontadas não vencidas** são tesouraria passiva, porque são claramente uma forma de financiamento da atividade.

6.4. A demonstração dos resultados numa perspetiva financeira e funcional

Conhecer os gastos da entidade e a respetiva evolução é fundamental para um correto controlo de gestão, em moldes financeiros. Requer um esforço de clara identificação dos gastos fixos e dos variáveis. Uma correta classificação dos gastos, dentro de cada atividade, permite uma melhor identificação dos gastos diretos e dos indiretos.

No primeiro caso – fixos e variáveis – o mapa a elaborar deve andar em torno dos seguintes parâmetros:

RUBRICAS	SEGMENTOS/GAMAS/...		
	<i>A</i>	<i>B</i>	...
Vendas			
- Gastos Variáveis			
= Margem de Contribuição Bruta			
- Gastos Fixos Diretos			
= Margem de Contribuição Líquida			
- Gastos Fixos Indiretos			
= Resultados Operacionais			

(Figura 9) – Fonte: Elaboração própria

No caso de dificuldade de conhecimento dos gastos diretos e indiretos e sabendo-se que as tradicionais imputações contabilísticas estão fortemente eivadas de subjetividade, podendo distorcer a realidade e subsequentes análises, pode-se construir uma demonstração de trabalho, com a seguinte configuração:

RUBRICAS	VALORES
Vendas	
- Gastos Variáveis	
= Margem de Contribuição	
- Gastos Fixos	
= Resultado Operacional (antes de gastos de financiamento)	
+ Resultados Financeiros	
= Resultados Antes de Impostos	
- Imposto sobre o Rendimento	
= Resultado Líquido do Período	

(Figura 10) – Fonte: Elaboração própria

Gastos variáveis

São os que variam com a produção do bem ou a prestação do serviço.

O gasto das mercadorias vendidas e das matérias consumidas, alguns fornecimentos e serviços externos, certos impostos e outros gastos operacionais, são exemplos de gastos variáveis. São de incluir todos os gastos que tenham um comportamento variável em relação à

atividade.

Gastos fixos

São os que se mantêm estáveis relativamente à atividade, verificando-se independentemente do nível que esta registe. São o caso de grande parte das despesas com o pessoal, de alguns fornecimentos e serviços externos, de impostos e outras despesas operacionais. As depreciações dos investimentos tangíveis e as amortizações dos investimentos intangíveis são gastos fixos. As provisões líquidas de utilização relacionadas com o ciclo de exploração (clientes e existências) são igualmente gastos fixos.

Resultados financeiros

São constituídos pelo saldo das contas de despesas e receitas financeiras.

Capítulo II - Enquadramento metodológico

- 1. Questão de partida**
- 2. Natureza**
- 3. Objetivo**
- 4. Objeto**
- 5. Instrumentos de recolha de dados**

Enquadramento metodológico

1. Questão de partida

Este trabalho consiste numa pesquisa que visa procurar dar respostas a indagações propostas pela entidade em estudo.

Minayo (1993, p.23), num prisma mais filosófico, considera a pesquisa como:

“atividade básica das ciências na sua indagação e descoberta da realidade. É uma atitude e uma prática teórica de constante busca que define um processo intrinsecamente inacabado e permanente. É uma atividade de aproximação sucessiva da realidade que nunca se esgota, fazendo uma combinação particular entre teoria e dados”.

Demo (1996, p.34) refere a pesquisa como uma atividade quotidiana, considerando-a como uma atitude, um “questionamento sistemático crítico e criativo, mais a intervenção competente na realidade, ou o diálogo crítico permanente com a realidade em sentido teórico e prático”.

Para Gil (1999, p.42), a pesquisa tem um carácter pragmático, e é um:

“processo formal e sistemático de desenvolvimento do método científico. O objetivo fundamental da pesquisa é descobrir respostas para problemas mediante o emprego de procedimentos científicos”.

Portanto, sendo a pesquisa um conjunto de ações, propostas para encontrar a solução para um problema, que tem por base procedimentos racionais e sistemáticos, conclui-se que a pesquisa é realizada quando se tem um problema e não se tem informações para solucioná-lo.

Neste sentido, o problema que se pretende pesquisar e solucionar prende-se com:

A responsabilidade social da “Inmage, Lda.” na tomada de decisões empresariais dos seus clientes.

2. Natureza do estudo

Do ponto de vista da sua natureza, trata-se de uma pesquisa aplicada por ser objetiva, e por gerar conhecimentos para aplicação prática, dirigidos à solução de problemas específicos da entidade em estudo, envolvendo realidades e interesses sociais.

Já do ponto de vista da forma de abordagem do problema, trata-se de uma pesquisa qualitativa, pois, na esteira de Bogdan e Biklen (1994) resulta da natureza direta de dados e do contato direto do autor com a realidade estudada ao longo dos cerca de dez anos de experiência profissional no setor. E durante este período foi possível tomar contato com várias empresas de contabilidade, com diferentes estruturas e objetivos. É qualitativa porque existe uma relação dinâmica entre o mundo real e o sujeito, isto é, um vínculo indissociável entre o mundo objetivo e a subjetividade do sujeito que não pode ser traduzido em números; existe interpretação dos fenómenos e a atribuição de significados básicos no processo de pesquisa qualitativa, não requerendo o uso de métodos e técnicas estatísticas. O ambiente natural é a fonte direta para coleta de dados, sendo o pesquisador o instrumento-chave. É uma pesquisa descritiva, na perspectiva de que o pesquisador tende a analisar os seus dados indutivamente (Quivy e Campenhout, 1992). O processo e o seu significado são os focos principais de abordagem.

3. Objetivo

Do ponto de vista dos seus objetivos é uma pesquisa exploratória, pois visa proporcionar maior familiaridade com o problema, de modo a torná-lo explícito ou a construir hipóteses. Envolve o levantamento bibliográfico; entrevistas semidiretivas em grupo e informais com pessoas que tiveram experiências práticas com o problema pesquisado; análise de exemplos que estimulem a compreensão. Assume a forma de Estudos de Caso (Yin, 2001). O estudo de caso é considerado o método mais adequado quando se pretende analisar acontecimentos contemporâneos e apresentar uma proposta para as práticas de gestão, com vista a resolver limitações ou novas necessidades das práticas atuais.

4. Objeto

O presente estudo tem por objeto a gestão da “Inmage, Lda.”, a qual ostenta uma proposta de aliança entre as funções da contabilidade com as funções da gestão, apresentando aos empresários, de forma simples, informações importantes contidas nas diversas demonstrações financeiras.

5. Instrumentos de recolha de dados

As técnicas de recolha de dados resultam essencialmente da observação participante, de conversas informais (aproximação à entrevista semidiretiva em grupo apontada por Quivy e Campenhoudt, 1992) com gestores e outros *stakeholders*. Após as conversas informais fez-se a análise do seu conteúdo como refere Bardin, L. (1970; *Análise de Conteúdo*, Lisboa: Edições 70). Primeiro fez-se uma leitura flutuante, seguido da análise interpretativa que permitiu encontrar unidades de sentido no discurso dos entrevistados.

A recolha de documentos nomeadamente das demonstrações financeiras foi o principal instrumento de recolha de dados de forma a dar resposta ao problema.

Serão celebrados inquéritos por amostragem (aleatória simples), sendo o universo os clientes da “Inmage, Lda.”, a unidade da análise a “Inmage, Lda.”. A dimensão da amostra será estabelecida por percentagem do universo populacional, não podendo ser divulgada a pedido do gestor da Inmage, Lda.. O conhecimento e a experiência do autor sobre o negócio e indústria estudada foram também essenciais para a identificação das necessidades e a apresentação das propostas de resolução. Os dados serão tratados em mapas financeiros e indicadores de gestão.

Capítulo III - Estudo de Caso

- 1. Diagnóstico**
- 2. Demonstrações financeiras**
 - 2.1. Balanço**
 - 2.2. Demonstração dos resultados**
- 3. Balanço funcional**
- 4. Indicadores financeiros**
- 5. Valor acrescentado bruto**
- 6. Rendibilidade dos capitais próprios**
- 7. Risco**

Estudo de Caso

Neste capítulo apresenta-se uma proposta de um conjunto de mapas financeiros e indicadores de gestão que foram elaborados de forma a dar resposta ao problema mencionado – falta de gestão financeira na “Inmage, Lda.” nos serviços prestados aos seus clientes.

Com vista à solução desta precaridade na empresa, e tendo em conta os interesses das partes, nomeadamente da “Inmage, Lda.” no que respeita ao tempo, e dos seus clientes no que respeita à falta de gestão, foi criado um programa informático.

Portanto, os objetivos primordiais com vista à solução do problema (que no fundo é a questão de partida deste projeto) são: que este programa seja fácil de utilizar e que não seja moroso (pois os funcionários terão que, para além de exercerem as tarefas correspondentes à sua profissão, acrescer às mesmas a função de consultadoria), que dê resposta às necessidades dos clientes (muitas vezes antes de tomar a decisão de investir, o empresário pretende fazer uma análise do negócio, comparar alternativas de investimento e analisar riscos e benefícios de futuros negócios), e que a “Inmage, Lda.” não perca clientes.

A empresa alvo deste estudo será a própria “Inmage, Lda.”. Serve o presente estudo de exemplo. Não constitui exemplo formal uma vez que é específico àquela empresa. Todavia, o programa poderá ser aplicado a qualquer uma outra entidade.

A finalidade do estudo de caso consiste em analisar as demonstrações financeiras da “Inmage, Lda.” e mostrar a sua fácil aplicabilidade, podendo de igual forma utilizando o mesmo dispositivo para proceder à análise de outra empresa. Por outras palavras, explicita como o contabilista pode exercer atividades de gestão a partir de um dispositivo constituído por um conjunto de quadros de diversas demonstrações financeiras de fácil utilização como seguidamente será exposto. Com este dispositivo torna-se possível o contabilista realizar tarefas de gestão e, assim, contribuir simultaneamente para uma poupança financeira por parte das empresas, associada a uma gestão mais próxima e eficiente.

O programa criado permite que o contabilista, transcrevendo apenas os valores das demonstrações financeiras (nomeadamente o balanço e a demonstração dos resultados) para o

programa ora criado, obtenha mapas financeiros automaticamente criados pelo mesmo, sendo que tais mapas servirão de análise por parte do contabilista, enquanto veste o papel de gestor.

Após a criação do programa sentiu-se a necessidade de formar os contabilistas da “Inmage, Lda.”, não no preenchimento das demonstrações financeiras (por ser, como já referido, meramente uma transcrição de valores), mas sim no que diz respeito à análise dos mapas financeiros, uma vez que esta é uma área de gestão e não necessariamente de contabilidade.

1. Diagnóstico

Após conversas informais com alguns clientes da “Inmage, Lda.”, foi referido e reconhecido pelo entrevistado A que “a falta de gestão nas suas entidades pode pôr em questão a continuidade das mesmas”, até porque “forças ambientais tais como políticas, legais, sociais, concorrenciais...”, sendo estas as mais destacadas pelos empresários, “podem emergir inesperadamente, trazendo ameaças ou oportunidades (que num mercado com tanta concorrência não se pode deixar passar ao lado)”, acrescentou o entrevistado B. Conforme referido novamente pelo entrevistado A aquelas “forças ambientais podem afetar direta ou indiretamente uma entidade”. Os inquiridos B e C, concordaram igualmente que “os encargos suportados pelos empresários referentes à prestação de serviços de gestão / consultadoria dos contabilistas serão muito menores do que contratar um gestor”. Para isso, seria necessário, referiram os inquiridos, que “o contabilista tenha capacidades de gestão para além da sua função particular”.

Concordou também o entrevistado D que “o risco está associado à incerteza de acontecimentos inesperados e futuros”, e sugere o entrevistado B que “a pessoa ideal para gerir os seus negócios seria sem sombra de dúvida o contabilista, em virtude de ser este a tratar diretamente de toda a informação contabilística”. Seria necessário, no entanto, que “o contabilista exercesse, também, funções de gestão”, acrescenta o entrevistado E.

Os clientes B, C e E assumiram que “pagaram valores exagerados a gestores para estes gerirem as suas empresas”, com a agravante de, por vezes, esses “gestores nem sabiam analisar um balanço e uma demonstração dos resultados”, diz o gestor da “Inmage, Lda.”. Em consequência, por inúmeras vezes a “Inmage, Lda.” teve que “explicar alguns itens daquelas

demonstrações financeiras”, acrescenta o gestor. Reconhece o mesmo que a própria “Inmage, Lda.” “perdeu alguns clientes por não ter efetuado a gestão de algumas entidades”.

Tendo em atenção as razões acima apresentadas, decidiu-se fazer o presente estudo com o objetivo de construir um dispositivo de fácil utilização que permitisse ao contabilista exercer, também, funções de gestor, contribuindo para a saúde das empresas em que trabalham.

Esse dispositivo será explanado de seguida e compreende, fundamentalmente, uma forma fácil e explícita de utilizar determinados documentos / mapas financeiros pelo contabilista e de os interpretar.

2. Demonstrações financeiras

Com recurso à IES – informação empresarial simplificada, da empresa em estudo transcreveu-se para os mapas financeiros que se encontram nos anexos deste estudo o balanço e a demonstração dos resultados. Tais demonstrações financeiras, conforme já referido, são fundamentais para o estudo da situação económico-financeira de qualquer entidade.

Em virtude de não ter sido permitido apresentar estudos financeiros dos clientes da “Inmage, Lda.”, o estudo será feito à própria “Inmage, Lda.”

2.1. Demonstração dos resultados

A demonstração dos resultados é um documento estático, pois elabora-se uma única vez ao ano, e normalmente a 31 de dezembro, a não ser que a empresa suspenda ou encerre a sua atividade. Agrupa as contas 6 e 7 do sistema de normalização contabilística. A classe 6 refere-se a gastos e a classe 7 a rendimentos. Esta demonstração permite analisar o lucro ou o prejuízo que uma entidade veio a ter. Quando a classe 6 é superior à classe 7, então a empresa teve prejuízo, pois os gastos são superiores aos rendimentos. Por seu turno, quando a classe 7 é superior à classe 6, então a empresa apurou lucro contabilístico, pois os rendimentos são superiores aos gastos. De uma forma singela e sem ter em linha de conta a fiscalidade, a diferença entre a classe 7 e a classe 6 gera uma conta 8, a qual será exatamente o resultado

antes de imposto. Aplica-se a taxa de IRC em vigor àquele resultado, e apura-se o imposto do período. A diferença entre o resultado antes de imposto e o imposto, chama-se resultado líquido do período. Tanto a conta como o respetivo valor do resultado líquido do período e do imposto transitam para o balanço.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS				
Inmage, Lda.				
Rendimentos e Gastos		<u>2009</u>	<u>2010</u>	<u>2011</u>
Vendas e Prestação de Serviços	(N,S,M)	117 204,24	108 460,39	173 785,40
Subsídios à exploração	(N,S,M)			7 027,00
Gastos / perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos	(N,S)			
Variação nos inventários da produção	(N,S,M)			
Trabalhos para a própria entidade	(N,S,M)			
Custo das mercadorias vendidas e matérias consumidas	(N,S,M)			
Fornecimentos e serviços externos	(N,S,M)	35 293,79	30 257,22	60 736,79
Gastos com o pessoal	(N,S,M)	72 797,87	72 405,26	59 520,59
Imparidade de inventários (perdas e reversões)	(N,S)			
Imparidade de dívidas a receber (perdas e reversões)	(N,S)			
Provisões (aumentos/reversões)	(N,S,M)			
Imparidade de investimentos não depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)	(N,S)			
Outras imparidades (perdas/reversões) / Imparidades (perdas/reversões)	(S,M)			-893,84
Aumentos / Reduções de justo valor	(N,S)			
Outros rendimentos e ganhos	(N,S,M)	100,00	8 000,00	3 473,81
Outros gastos e perdas	(N,S,M)	2 356,15	1 817,58	7 413,40
Resultados antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos		6 856,43	11 980,33	57 509,27
Gastos/reversões de depreciação e de amortização	(N,S,M)	4 677,29	7 557,77	26 580,16
Imparidade de investimentos depreciáveis/amortizáveis	(N,S,M)			
Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos)		2 179,14	4 422,56	30 929,11
Juros e rendimentos similares obtidos	(N,S,M)			
Juros e gastos similares suportados	(N,S,M)	1 262,90	757,17	4 140,20
Resultado antes de impostos		916,24	3 665,39	26 788,91
Imposto sobre o rendimento do período	(N,S,M)	871,68		4 265,15
Resultado líquido do período		44,56	3 665,39	22 523,76
Resultado das atividades descontinadas (líquido do Imposto) incluindo no resultado líquido do período	(N,S)			

(Figura 11) – Fonte: Elaboração própria

Notas:

M – Normalização contabilística para microentidades

N – Normas internacionais de contabilidade

S – Sistema de normalização contabilística

2.2. Balanço

O balanço é igualmente um documento estático, e portanto elabora-se uma única vez ao ano, e normalmente a 31 de dezembro, pelas mesmas razões apresentadas na demonstração dos resultados. Agrupa as contas 1 à 5 do SNC, sendo a conta 1 meios financeiros líquidos, 2 dívidas a pagar e a receber, 3 inventários, 4 investimentos e 5 capital. Além destas contas recolhe as contas 818, resultado líquido do período e a conta 24 imposto sobre o rendimento, ambas vindas da demonstração dos resultados.

A equação fundamental (ativo = capital próprio + passivo) da contabilidade pode ser facilmente vista nesta demonstração financeira.

No ativo tem-se as contas 1 à 4, no capital próprio a 5 e a 8 e no passivo a conta 2. O que distingue a conta 2 do ativo da 2 do passivo é precisamente as dívidas a pagar ou a receber. No ativo estão as dívidas a receber, no passivo as dívidas a pagar.

O ativo encontra-se por ordem crescente de liquidez, ou seja, do menos líquido ao mais líquido. A empresa, para tornar os investimentos em dinheiro, primeiro terá que aliená-los, passando para uma dívida e receber, e só depois é que receber o dinheiro dessa alienação. O mesmo acontece com os inventários, a empresa terá que vendê-los primeiro, e como vender não é receber, portanto não significa liquidez. Já os montantes em caixa e depósitos à ordem são dinheiro por isso aqui expelha-se maior liquidez.

O passivo encontra-se por ordem decrescente em termos de exigibilidade, primeiro encontra-se as dívidas a pagar superiores a um ano (passivo não corrente), e depois as dívidas a pagar inferiores a um ano (passivo corrente).

O capital próprio encontra-se espelhado por ordem crescente da formação de capitais,

ou seja, primeiro tem-se o capital social e depois o capital adquirido (resultante do ciclo de exploração de uma entidade).

BALANÇOS ANALÍTICOS				
Inmage, Lda.				
ATIVO		<u>2009</u>	<u>2010</u>	<u>2011</u>
Ativo não corrente				
Ativos fixos tangíveis	(N,S,M)	88 701,57	84 501,34	501 223,81
Propriedades de investimento	(N,S)			
Goodwill	(N,S)			
Ativos intangíveis	(N,S,M)	700,03	2 166,82	
Ativos biológicos	(N,S)			
Participações financeiras - método de equivalência patrimonial	(N,S)			
Participações financeiras - outros métodos	(N,S)			
Acionistas/sócios	(N,S,M)			
Outros ativos financeiros	(N,S)			
Ativos por impostos diferidos	(N,S)			
Investimentos financeiros	(S,M)			
Sub-total		89 401,60	86 668,16	501 223,81
Ativo corrente				
Inventários	(N,S,M)			
Ativos biológicos	(N,S)			
Clientes	(N,S,M)	114 994,24	140 233,09	131 952,96
Adiantamentos a fornecedores	(N,S)			
Estado e outros entes públicos	(N,S,M)	967,72	1 213,65	
Acionistas/sócios	(N,S)			
Outras contas a receber	(N,S)			
Diferimentos	(N,S,M)			51 320,77
Ativos financeiros detidos para negociação	(N,S)			
Outros ativos financeiros	(N,S)			
Ativos não correntes detidos para venda	(N,S)			
Outros ativos correntes	(M)	8 659,57	6 751,46	2 213,73
Caixas e depósitos bancários	(N,S,M)	27,00	8 338,58	3 579,46
Sub-total		124 648,53	156 536,78	189 066,92
Ativo		214 050,13	243 204,94	690 290,73

Mestrado em “Gestão Financeira”
Departamento de Gestão do Instituto Superior de Gestão

CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO		<u>2009</u>	<u>2010</u>	<u>2011</u>
Capital próprio				
Capital realizado	(N,S,M)	5 000,00	5 000,00	150 000,00
Ações (quotas) próprias	(N,S)			
Outros instrumentos de capital próprio	(N,S,M)	40 000,00	40 000,00	
Prémios de emissão	(N,S)			
Reservas legais	(N,S,M)	1 007,14	1 007,14	9 235,30
Outras reservas	(N,S,M)	14 522,70	14 567,26	64 880,69
Resultados transitados	(N,S,M)			
Ajustamentos em ativos financeiros	(N,S)			
Excedentes de revalorização	(N,S)			
Outras variações no capital próprio	(N,S,M)			
Sub-total		60 529,84	60 574,40	224 115,99
Resultado líquido do período	(N,S,M)	44,56	2 792,32	22 523,76
Dividendos antecipados	(N,S,M)			
Capital próprio		60 574,40	63 366,72	246 639,75
Passivo				
Passivo não corrente				
Provisões	(N,S,M)			
Financiamentos obtidos	(N,S,M)	115 283,32	140 809,05	302 464,73
Responsabilidades por benefícios pós-emprego	(N,S)			
Passivos por impostos diferidos	(N,S)			
Outras contas a pagar		11 587,88	8 183,32	17 775,54
Sub-total		126 871,20	148 992,37	320 240,27
Passivo corrente	(N,S,M)			
Fornecedores	(N,S,M)	17 099,26	18 103,42	108 897,09
Adiantamentos de clientes	(N,S)			
Estado e outros entes públicos	(N,S,M)	5 463,54	5 840,43	9 652,48
Acionistas/sócios	(N,S)			
Financiamentos obtidos	(N,S)			
Outras contas a pagar	(N,S)			
Diferimentos	(N,S,M)			
Passivos financeiros detidos para negociação	(N,S)			
Outros passivos financeiros	(N,S)			
Passivos não correntes detidos para venda	(N,S)			
Outros passivos correntes	(M)	4 041,73	6 902,00	4 861,14
Sub-total		26 604,53	30 845,85	123 410,71
Passivo		153 475,73	179 838,22	443 650,98
Capital próprio e passivo		214 050,13	243 204,94	690 0,73

(Figura 12) – Fonte: Elaboração própria

3. Balanço funcional

BALANÇO FUNCIONAL			
Inmage, Lda.			
	<u>2009</u>	<u>2010</u>	<u>2011</u>
Capitais Próprios	60 574,40	63 366,72	246 639,75
Capitais Alheios de m.l.p.	126 871,20	148 992,37	320 240,27
Capitais Permanentes	187 445,60	212 359,09	566 880,02
Ativos fixos tangíveis	88 701,57	84 501,34	501 223,81
Ativos intangíveis	700,03	2 166,82	0,00
Ativos biológicos	0,00	0,00	0,00
Propriedades de investimento	0,00	0,00	0,00
Investimentos financeiros	0,00	0,00	0,00
Dívidas de Terceiros - m.l.p.	0,00	0,00	0,00
Ativo Fixo	89 401,60	86 668,16	501 223,81
Fundo de Maneio	98 044,00	125 690,93	65 656,21
Investimentos	0,00	0,00	0,00
Ativos biológicos	0,00	0,00	0,00
Clientes	114 994,24	140 233,09	131 952,96
Adiantamentos a fornecedores	0,00	0,00	0,00
Estado e outros entes públicos	967,72	1 213,65	0,00
Acionistas/sócios	0,00	0,00	0,00
Outras contas a receber	0,00	0,00	0,00
Diferimentos	0,00	0,00	51 320,77
Ativos financeiros detidos para negociação	0,00	0,00	0,00
Outros ativos financeiros	0,00	0,00	0,00
Ativos não correntes detidos para venda	0,00	0,00	0,00
Necessidades Cíclicas	115 961,96	141 446,74	183 273,73
Fornecedores	17 099,26	18 103,42	108 897,09
Adiantamentos de clientes	0,00	0,00	0,00
Estado e outros entes públicos	5 463,54	5 840,43	9 652,48
Acionistas/sócios	0,00	0,00	0,00
Outras contas a pagar	0,00	0,00	0,00
Diferimentos	0,00	0,00	0,00
Passivos financeiros detidos para negociação	0,00	0,00	0,00
Outros passivos financeiros	0,00	0,00	0,00
Passivos não correntes detidos para venda	0,00	0,00	0,00
Recursos Cíclicos	22 562,80	23 943,85	118 549,57

Necessidades de Fundo Maneio	93 399,16	117 502,89	64 724,16
Tesouraria Líquida	4 644,84	8 188,04	932,05
Tesouraria Ativa	8 686,57	15 090,04	5 793,19
Tesouraria Passiva	4 041,73	6 902,00	4 861,14
Tesouraria Líquida	4 644,84	8 188,04	932,05

(Figura 13) – Fonte: Elaboração própria

Face aos dados obtidos, verifica-se que o fundo maneio (FM) apresenta um aumento em 2010 superior a 600 mil milhões de euros face a 2009. Este aumento resultou do aumento dos capitais permanentes, reforçado pela diminuição do ativo fixo. Quanto aos capitais permanentes, denota-se um ligeiro aumento nos capitais próprios, provavelmente resultante do resultado líquido do período. Mas o principal responsável pelo aumento dos capitais permanentes foi deveras o aumento verificado nos capitais alheios a médio e longo prazo (mlp), o que significa que a empresa recorreu a empréstimos. Não obstante, a situação reverte-se em 2011 em termos de fundo maneio. A diminuição deste é fruto do aumento do ativo fixo não compensado pelo aumento dos capitais permanentes. A empresa investiu nos seus ativos recorrendo aos capitais próprios e alheios.

No que diz respeito às necessidades de fundo maneio (NFM) verifica-se um aumento de cerca de 24 mil euros de 2009 para 2010, sendo que em 2011 tais necessidades diminuíram. Este aumento é fruto do aumento das necessidades cíclicas (NC) mais do que proporcional ao aumento dos recursos cíclicos (RC) em 2010 face a 2009. Em 2011 o aumento dos RC excedeu as NC, o que se traduz numa diminuição da NFM. Após análise detalhada das rubricas que compõem quer os recursos quer as necessidades cíclicas, denota-se que as principais rubricas responsáveis formam os deferimentos bem como os fornecedores.

Ao longo do período em análise a empresa tem mantido a sua tesouraria líquida positiva.

4. Indicadores financeiros

INDICADORES FINANCEIROS			
Inmage, Lda.			
	<u>2009</u>	<u>2010</u>	<u>2011</u>
Rácios de atividade:			
Taxa de variação das vendas		-7,46%	60,23%
Taxa de variabilidade dos resultados operacionais		302,95%	799,35%
Rácios de rendibilidade...			
...das vendas:			
R.B. / Vendas	69,89%	72,10%	65,05%
R.O. / Vendas	1,86%	4,08%	17,80%
R.L. / Vendas	0,04%	3,38%	12,96%
... do ativo:			
R.O. / ativo Total	1,02%	1,82%	4,48%
R.L. / ativo Total	0,02%	1,51%	3,26%
... do capital próprio (ROE):			
R.L. / C.P.	0,07%	5,78%	9,13%
Rácios de Funcionamento:			
Tempo de Recebimento (dias)	358	472	277
Tempo de Pagamento (dias)	177	218	654
Tempo de Existências (dias)			
Ciclo de tesouraria	181	254	-377
Rotação do ativo (vezes)	0,55	0,45	0,25
Rotação dos inventários	0,00	0,00	0,00
Rácios de Liquidez:			
Geral	4,69	5,07	1,53
Reduzida	4,69	5,07	1,53
Imediata	0,33	0,49	0,05
Rácios de Estrutura Financeira:			
Autonomia Financeira	28,30%	26,05%	35,73%
Debt to Equity Ratio:			
Passivo MLP	2,09	2,35	1,30
Passivo Total	0,72	0,74	0,64
Solvabilidade	1,39	1,35	1,56
Rácios de Endividamento:			
Endividamento Global	71,70%	73,95%	64,27%
Endividamento curto prazo	12,43%	12,68%	17,88%
Endividamento médio e longo prazo	59,27%	61,26%	46,39%

Estrutura financeira	2,53	2,83	1,79
Cobertura dos encargos com financiamentos obtidos	5	16	14
Período de recuperação de dívida	17	12	5
Rácios de Cobertura de Investimentos:			
Pelos Capitais Permanentes	209,67%	245,03%	113,10%
Pelos Capitais Próprios	67,76%	73,11%	49,21%

(Figura 14) – Fonte: Elaboração própria

Apresenta-se uma sugestão/modelo de análise ao quadro que antecede.

Rácios de atividade

Saliente-se, desde logo, o aumento substancial da evolução em 2011 face a 2010 de 63%, observada a partir do indicador de atividade escolhido (variação das vendas).

Em 2010 face a 2009 verifica-se que apesar da queda na prestação de serviço verificada, os resultados operacionais aumentaram, significando portanto que existiu uma boa gestão no ciclo operacional.

Rácios de rendibilidade das vendas

No que diz respeito à rendibilidade bruta das vendas, podemos dizer que do total das vendas 69,89% em 2009, 72,10% em 2010, e 65,05% em 2011 não foram absorvidos pelos gastos derivados com fornecimentos e serviços externos nos respetivos anos.

Da rendibilidade operacional das vendas decorre a dificuldade da empresa em gerar resultados. A explicação para a evolução, no período em análise, reside fundamentalmente no acréscimo de gastos operacionais. Observa-se assim uma perda de eficiência ou das condições de exploração, apesar da melhoria em 2011. Se se descer aos resultados líquidos, constata-se que estes acompanham a evolução dos resultados operacionais, e ainda sofrem o acréscimo dos encargos financeiros.

Rácios de rendibilidade do ativo

Os indicadores referentes à rendibilidade dos investimentos confirmam, no essencial, que a empresa apresenta capacidade para remunerar suficientemente.

Rácios de rendibilidade do capital próprio

Os capitais aplicados nos ativos (o custo dos capitais alheios implícito na dívida) é alto, o que não é particularmente generoso para os acionistas. Com efeito, a parcela que fica para remunerar os capitais próprios afigura-se baixa em 2009 e 2010. Aplicando o dinheiro num banco a prazo, os gestores certamente obteriam aquele retorno. Em 2011 a empresa melhorou a remuneração para os acionistas.

Rácios de funcionamento

Os rácios de funcionamento espelham o notório agravamento da gestão do capital circulante, nos dois primeiros anos. A empresa ainda não tinha recebido dos seus clientes e já tinha que pagar aos seus fornecedores.

Quer os prazos médios de pagamentos quer os prazos médios de recebimentos afiguram-se elevados.

Em 2011 a empresa teve que criar um departamento de cobranças e reduziu o prazo concedido aos seus clientes para o pagamento das suas faturas. Teve que igualmente aumentar o prazo médio de pagamentos, o que poderá significar perdas de descontos de pronto pagamento.

Esta política traduz um ciclo de tesouraria negativo de 377 dias.

No que diz respeito à rotação do ativo a empresa tem vindo a diminuir este rácio, o que significa subutilização de recursos.

Rácios de liquidez

A liquidez manteve-se alta, pois o ativo circulante é superior ao passivo circulante, sendo que em 2011 denota-se uma redução significativa.

A liquidez geral apresenta valores iguais à liquidez reduzida precisamente por tratar-se de uma empresa cuja atividade é prestação de serviços de contabilidade, e portanto não existem inventários.

Quanto à liquidez imediata verifica-se um comportamento algo errático, pois o peso que as disponibilidades têm no passivo corrente é nulo, por assim dizer, em 2011.

Rácios de estrutura financeira

No que respeita a autonomia financeira pode-se dizer que a empresa elevou a sua autonomia para 35,73% em 2011, significando isto que 35,73% dos ativos são financiados pelos capitais próprios.

O indicador *debt to equity ratio* indica o grau de financiamento da empresa por capitais alheios, e como este indicador, considerando apenas o passivo a médio e longo prazo, é próximo de 2,09, significa que recorre mais a capitais alheios do que a próprio, portanto privilegia o risco e rendibilidade em vez da segurança.

Por conseguinte, ao considerar-se o passivo total, verifica-se uma tendência do valor inferior a 1, o que traduz numa apetência do gestor pelo risco, pelo facto do capital alheio ser “barato” que o capital próprio, ou seja, mais segura mas com menor rendibilidade, no entanto ainda traduz um endividamento elevado (e menor solidez financeira da empresa).

Rácios de endividamento

Os níveis de endividamento partem de uma situação desfavorável, mas acabam por fixar-se em valores que tendem a ser satisfatórios, pois a empresa reduziu o seu endividamento global. A política da empresa consistiu em aumentar cerca de 5% do seu

endividamento a curto prazo, o que em última análise poderá indicar menor pressão sobre a tesouraria, dada a menor exigibilidade dos financiamentos a curto prazo, reduzir 15% do endividamento a médio e longo prazo.

Em termos de estrutura financeira em rácio tem vindo a diminuir o que significa que o passivo tem vindo a ter menor peso em relação ao capital próprio.

A empresa tem vindo a aumentar o número de vezes a pagar o seus encargos e o período de recuperação de dívida tem vindo a diminuir o que se afigura favorável no caso de a empresa precisar de recorrer a financiamentos.

Rácios de cobertura de investimentos

Do ponto de vista dos equilíbrios financeiros, os rácios que apreciam o equilíbrio das massas patrimoniais do balanço indicam que a empresa apresenta capitais permanentes, confirmada, aliás, pelo rácio de liquidez geral. Como foi referido, o rácio de liquidez geral traduz uma situação de desequilíbrio financeiro que podemos associar a um fundo de maneo positivo e a capitais permanentes suficientes. Portanto em termos de cobertura do imobilizado pode-se dizer que a empresa Inmage, Lda. evidencia valores de imobilizado brutos correspondente a 49% cobertos por recurso estáveis.

Em suma, esta empresa agiu assim que notou que a sua rendibilidade diminuiu. A sua política consistiu na aquisição de investimentos, diminuição das suas dívidas e no aumento do capital próprio. Não obstante, denota-se uma má gestão do seu dinheiro, pois a empresa apresenta meios financeiros líquidos parados que não geram rendimentos.

5. Valor acrescentado bruto

VALOR ACRESCENTADO BRUTO			
Inmage, Lda.			
	<u>2009</u>	<u>2010</u>	<u>2011</u>
Custos com o Pessoal	35 293,79	30 257,22	60 736,79
Meios Libertos totais	6 856,43	11 980,33	57 509,27
Autofinanciamento	4 721,85	11 223,16	49 103,92
Resultados Líquidos	44,56	3 665,39	22 523,76
Depreciações + Amortizações + Provisões	4 677,29	7 557,77	26 580,16
Encargos Financeiros Líquidos	1 262,90	757,17	4 140,20
Imposto sobre o Rendimento	871,68	0,00	4 265,15
VALOR ACRESCENTADO BRUTO	42 150,22	42 237,55	118 246,06

(Figura 15) – Fonte: Elaboração própria

O valor acrescentado bruto aumentou favoravelmente e significativamente em 2011. Nesse ano a empresa aumentou os gastos com o pessoal. Ao longo do período em análise a empresa aumentou os seus gastos com o pessoal e os meios libertos totais. Todas as rubricas que compõem os meios libertos totais aumentaram sendo que aquela que apresenta maior destaque é o autofinanciamento (capacidade da empresa gerar resultados para se auto financiar).

6. Rendibilidade dos capitais próprios

RENTABILIDADE DOS CAPITAIS PRÓPRIOS			
Inmage, Lda.			
	<u>2009</u>	<u>2010</u>	<u>2011</u>
Análise da ROE:			
Rentabilidade das vendas	0,04%	3,38%	12,96%
Rotação do ativo	54,76%	44,60%	25,18%
Autonomia financeira	28,30%	26,05%	35,73%
R.O.E	0,07%	5,78%	9,13%
Análise desenvolvida da ROE:			
Rentabilidade Operacional do Ativo	1,02%	1,82%	4,48%
Rentabilidade Operacional das Vendas	1,86%	4,08%	17,80%
Rotação do Ativo	54,76%	44,60%	25,18%
Efeito Alavancagem Financeira	148,58%	318,10%	242,41%
Efeito Custos Financeiros	42,05%	82,88%	86,61%
Efeito Endividamento	353,37%	383,81%	279,88%
Efeito Fiscal	4,86%	100,00%	84,08%
R.O.E	0,07%	5,78%	9,13%

(Figura 16) – Fonte: Elaboração própria

Aumento na rendibilidade dos capitais próprios devido a:

Área operacional

Diminuição da rotação do ativo, significando que a empresa opta pela diferenciação e pela qualidade nos seus serviços, ou seja, prefere a margem.

Aumento da rendibilidade operacional do ativo e a rendibilidade operacional das vendas de tal forma que a rendibilidade operacional do ativo passou de uma situação insustentável para uma situação de melhoria.

Área Financeira

Aumento dos encargos financeiros.

Área Fiscal

Face ao aumento nas outras áreas era de esperar que o imposto sobre o resultado do exercício aumentasse ($100\% - 84,08\% = 15,92\%$).

Em suma a empresa conseguiu aumentar a sua rentabilidade operacional e reduzir os encargos financeiros o que se traduz favoravelmente numa maior rentabilidade para os accionistas.

7. Risco

RISCO			
Inmage, Lda.			
	<u>2009</u>	<u>2010</u>	<u>2011</u>
Volume de Negócios	117 204,24	108 460,39	173 785,40
Variação nos inventários da produção	0,00	0,00	0,00
Trabalhos para a própria empresa	0,00	0,00	0,00
Subsídios à exploração	0,00	0,00	7 027,00
Outros rendimentos operacionais	100,00	8 000,00	3 473,81
Produção	117 304,24	116 460,39	184 286,21
Custos Variáveis	0,00	0,00	0,00
Margem Bruta	117 304,24	116 460,39	184 286,21
Fornecimento e serviços externos	35 293,79	30 257,22	60 736,79
Custos com o pessoal	72 797,87	72 405,26	59 520,59
Depreciações e amortizações do período	4 677,29	7 557,77	26 580,16
Provisões do período	0,00	0,00	0,00
Impostos	871,68	0,00	4 265,15
Encargos Financeiros	1 262,90	757,17	4 140,20

Outros custos operacionais	2 356,15	1 817,58	7 413,40
Custos de Estrutura	117 259,68	112 795,00	162 656,29
Ponto Crítico	117 259,68	112 795,00	162 656,29
Margem de Segurança	0,04%	3,15%	11,74%
Risco			
GAO	53,83	26,33	5,96
GAF	2,38	1,21	1,15
GAC	128,03	31,77	6,88

(Figura 17) – Fonte: Elaboração própria

A empresa diminuiu o seu risco global ao longo do período em análise. Olhando para o GAC vemos que o seu principal contribuidor é o GAO. A empresa apresentava gastos fixos muito elevados o que se traduzia numa margem de segurança reduzida. Para reduzir o risco a empresa substituiu gastos fixos por gastos variáveis de forma a reduzir o GAO e consequentemente o risco global. Em termos de ponto crítico e face aos dados obtidos em 2009 e 2010 considera-se que a empresa deveria ter tomado uma posição de forma a não aproximar-se do ponto crítico. No entanto o aumento das prestações de serviços fez com que a empresa conseguisse obter resultados positivos em 2011, o que reduziu significativamente o seu risco.

Conclusão

Em virtude da atual conjuntura económica, da grande competitividade entre as empresas, e da enorme concorrência traçada por elas, os acionistas têm solicitado aos seus contabilistas que assumam o papel de gestores, não só para verem minimizados os gastos da empresa, mas também para se precaverem das ameaças emergentes do ambiente interno ou externo à entidade.

A administração que não seja capaz de analisar os dados da contabilidade, dificilmente conseguirá resultados satisfatórios, e concludentemente poderá pôr em questão a continuidade de qualquer entidade.

Nas últimas décadas, o cenário económico atravessou grandes mudanças e evoluções, e a contabilidade, para adaptar às necessidades requeridas, vem sofrendo mutações consideráveis e díspares com o objetivo de auxiliar o gestor na tomada de decisões, nomeadamente através de melhorias operacionais e também nos planeamentos tributários, a fim de melhorar o resultado da empresa com a diminuição da carga tributária. Estes resultados desejados apenas serão possíveis com a colaboração dos contabilistas, pois somente estes são os que elaboram as demonstrações financeiras.

O novo compasso da economia mundial exige assim das organizações um conhecimento para coletar, trabalhar, decifrar e gerir os recursos fundamentados nas informações obtidas da contabilidade, e, conseqüentemente, a busca por uma posição melhor no mercado em relação aos seus concorrentes.

No mundo corporativo o conhecimento é um dos elementos mais preciosos. Os profissionais da área de contabilidade estão a ser mais valorizados devido ao grau de saber que é exigido para exercer a sua função.

Para que o contabilista possa analisar a situação económico-financeira de uma empresa, torna-se necessário recorrer a um conjunto de indicadores, conforme abordado no ponto 3 deste estudo, os chamados rácios.

A informação sob a forma de rácios tem diferentes vantagens relativamente às grandezas contabilísticas analisadas isoladamente em valor absoluto, tornando mais significativa a informação de conjunto proporcionada e facilitando comparações, que poderão ser relevantes para a empresa que estiver em estudo ao longo de um determinado período temporal ou entre diferentes empresas.

Todavia, os rácios financeiros são apenas um dos instrumentos de análise que deverão ser analisados conjuntamente com outros, de forma a conseguir um conhecimento mais preciso, ou seja, a tomada de decisões importantes com base em apenas alguns indicadores tornar-se-á sempre perigosa, mesmo para gestores muito experientes.

Da aplicação dos rácios ao caso em estudo “Inmage – Informática Marketing e Gestão, Lda.” foram apresentados mapas financeiros que, após o simples preenchimento dos itens do balanço e da demonstração de resultados, apontam, de forma eficaz, os indicadores de gestão, maximizando o trabalho do contabilista e poupando-lhe tempo.

No ínterim, deveremos ter sempre em atenção que a análise de indicadores não é totalmente suficiente pois apresenta alguns indícios que um analista deverá procurar confirmar através do recurso a outras técnicas e fontes de informação complementares.

Seria importante para a “Inmage, Lda.”, uma vez que o compromisso desta é impreterivelmente a satisfação dos seus clientes e sabendo que a gestão e a contabilidade estão interligadas, proporcionar aos seus clientes o serviço de consultadoria. Com recurso ao excel foi demonstrado que facilmente (apenas preenchendo o balanço e a demonstração dos resultados) consegue-se apurar indicadores de gestão (podendo ser elaborados pelo profissional de contabilidade). Desta forma a empresa aumentará os seus rendimentos bem como a satisfação dos seus clientes. Acresce o facto do trabalho apresentar maior eficiência em virtude de ser o contabilista a gerir as empresas.

A “Inmage, Lda.” aceitou a proposta e até já a está a utilizar.

Cronograma

TAREFAS	JAN	FEV	MAR	ABR	MAI	JUN	JUL	AGO	SET	OUT
REUNIÃO DE ORIENTAÇÃO	X									
RECOLHA DO TEMA E FORMULAÇÃO DO PROBLEMA	X	X								
LEVANTAMENTO BIBLIOGRÁFICO	X	X	X							
FORMAÇÃO DO MARCO TEÓRICO DE REFERÊNCIA		X	X							
ELABORAÇÃO DO PROJETO		X	X	X	X					
ELABORAÇÃO DE INSTRUMENTOS DE COLETA DE DADOS		X	X	X	X					
COLETA DE DADOS E TRABALHO DE CAMPO				X	X					
ANÁLISE DE DADOS					X	X	X			
REDAÇÃO FINAL DA MONOGRAFIA						X	X	X		
APRESENTAÇÃO										X

Referências Bibliográficas

Bibliografia

ALMAÇA, José e SARAIVA, Clotilde e VIEIRA, Isabel. *Manual Gestão Financeira*. Lisboa: Policopiado, 2010.

ALMEIDA, Martinho Isnard Ribeiro. *Desenvolvimento de Um Modelo de Planejamento Estratégico para Grupos de Pequenas Empresas*. Tese de Doutorado, FEA/USP, p. 5. São Paulo, 1994.

ATKINSON, A. e BANKER, R. D. e KAPLAN, R. S. e YOUNG, S. M. *Contabilidade gerencial*. São Paulo: Atlas, 2000.

BARDIN, L.. *Análise do Conteúdo*. Lisboa: Edições 70, 1970.

BEUREN, Ilse Maria. O papel da controladoria no processo de gestão. In: SCHMIDT, Paulo (Org.). *Controladoria: agregando valor para a empresa*. Porto Alegre: Bookman, 2002.

BOGDAN, R. e BIKLEN, S. *Investigação Qualitativa em Educação – Uma Introdução à Teoria e aos Métodos*. Porto: Porto Editora, 1994.

BOURGUIGNON, François e FERREIRA, Francisco H. G.. Decomposing Changes in the Distribution of Household Incomes: Methodological Aspects. In Bourguignon, F. and Ferreira, F. H. G. *The Microeconomics of Income Distribution Dynamics*. Oxford: Oxford University Press, 2005.

CRAVEIRO, Ana Isabel Fernandes. *Rácios de Gestão – Método básico para analisar a informação financeira*. Coimbra: Policopiado, 2006.

DEMO, Pedro. *Pesquisa e construção de conhecimento*. Rio de Janeiro: Tempo Brasileiro, 1996.

GIL, António Carlos. *Métodos e técnicas de pesquisa social*. São Paulo: Atlas, 1999.

GOMES, J. S. e SALAS, J. M. A. *Controle de gestão: uma abordagem contextual e organizacional*. São Paulo: Atlas, 1997.

IFAC., Conceito de Contabilidade de Gestão – Revisto. In *Manual do Revisor Oficial de Contas*. Porto: Porto Editora, 1998.

IUDÍCIBUS, Sérgio de e MARION, José Carlos. *Dicionário de termos de contabilidade*. São Paulo: Atlas, 2001.

MARSHALL, D. e MCMANUS, W. e VIELE, D.. *Accounting: What the numbers mean*. New York: McGraw-Hill, 6.^a Edition, 2004.

MENEZES, H. Caldeira. *Princípios de Gestão Financeira*. Lisboa: Editorial Presença, 1987.

MINAYO, Maria Cecília de Souza. *O desafio do conhecimento*. São Paulo: Hucitec, 1993.

NAKAGAWA, Masayuki. *Introdução à controladoria: conceitos, sistemas, implementação*. São Paulo: Atlas, 1993.

NASI, António Carlos. A contabilidade como instrumento de informação, decisão e controle da gestão. *Revista do Conselho Regional de Contabilidade do Rio Grande do Sul*, Porto Alegre, n.77, 1994.

NEVES, João Carvalho das. *Análise e Relato Financeiro*. Lisboa: Texto Editores, 2011.

NEVES, João Carvalho das. *Análise Financeira: métodos e técnicas*. Lisboa: Texto Editora; 6^aedição, 1996.

PINHO, Carlos e Valente, Ricardo e Madaleno, Mara e VIEIRA, Elisabete. *Risco Financeiro – Medidas e Gestão*. Lisboa: Edições Sílabo, 2012.

QUIVY, R. e CAMPENHOUDT, L. *Manual de Investigação em Ciências Sociais*. Lisboa: Gradiva, 1992.

RIPOLL FELIU, V. La contabilidad de gestión en España. In *La Contabilidad de Gestión en Latinoamérica*. Madrid: Ediciones AIC-AECA, 1996.

SILVA, Eduardo Sá. *Gestão Financeira – Análise de Fluxos Financeiros*. Lisboa: Vida Económica, 2010.

SILVA, Eduardo Sá. *Gestão Financeira – Análise de Investimentos*. Lisboa: Vida Económica, 2010.

SILVA, Eusébio Pires e da SILVA Ana Cristina Pires da. *SNC Manual de Contabilidade*. Lisboa: Rei dos Livros, 2010.

SOLNIK, Bruno. *Gestão Financeira*. Lisboa: Publicações Europa-América; p. 50-68, 1998.

YIN, R. K. *Estudo de Caso: planejamento e métodos*. Porto Alegre: Bookman, 2001.

Webgrafia

www.poliempreende.ipvic.pt

www.pt.wikipedia.org

www.sitequente.com

www.thinkfn.com

www.portal-gestao.com

Anexo

Anexo 1 - Transcrição de conversas informais