

**UNIVERSIDADE DE TRÁS-OS-MONTES E ALTO DOURO**



**O VALOR DA EMPRESA FACE AO SETOR DE ATIVIDADE**

**-Versão Final-**

*Mestrado em Ciências Económicas e Empresariais*

Relatório de Estágio

**JOANA CRISTINA GONÇALVES SILVEIRA**

Orientador: Professor Doutor António Carlos Gomes Dias

Vila Real, Fevereiro, 2020

**UNIVERSIDADE DE TRÁS-OS-MONTES E ALTO DOURO**

**O VALOR DA EMPRESA FACE AO SETOR DE ATIVIDADE**

*Relatório de Estágio de Mestrado em Ciências Económicas e Empresariais*

**JOANA CRISTINA GONÇALVES SILVEIRA**

*Orientador:*

Professor Doutor António Carlos Gomes Dias

Composição do júri:

Maria Teresa Couceiro da Costa Sequeira e Sousa Carvalho

Rui Jorge Rodrigues da Silva

António Carlos Gomes Dias

Vila Real, Fevereiro, 2020

Relatório de estágio apresentado para a obtenção do grau de Mestre em Ciências Económicas e Empresariais, com qualificação de nível VII no Quadro Nacional de Qualificações pela Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro sob a orientação do Professor Doutor António Dias.

## **Agradecimentos**

Quero agradecer a todas as pessoas que direta ou indiretamente me ajudaram na realização deste relatório, principalmente ao meu orientador Professor Doutor António Dias.

Tenho de agradecer aos meus pais e ao meu irmão pelo apoio e motivação durante a minha vida académica. Ao meu namorado Diogo por todo o amor e dedicação ao longo desta caminhada e a minha restante família direta.

Não posso esquecer os meus colegas de turma, que sempre me motivaram e com eles tudo foi mais fácil (Dário, Marisa e Sandra).

Gostaria de agradecer ao Dr. Isaac, responsável pela SEEC, pela oportunidade e ajuda durante os cinco meses de estágio, assim como todos os colegas que integram a SEEC.

Por fim, um muito obrigado a minha amiga Sofia pela dedicação e apoio.

Dedico este trabalho aos meus avós que sei que continuam a fazer com que eu brilhe mesmo já não estando presentes.

“No meio da dificuldade encontra-se a oportunidade”

**Albert Einstein**

## **Resumo**

O presente relatório resulta do estágio curricular realizado no âmbito do Mestrado em Ciências Económicas e Empresariais da Universidade de Trás-os-Montes e Alto Douro.

Este estágio compreendeu o desenvolvimento de novas capacidades, resolução de problemas de natureza económica, financeira e contabilística, bem como, a aquisição de novos conhecimentos e competências.

A entidade acolhedora do estágio, uma empresa do ramo da consultoria, contabilidade, estudos e projetos de viabilidade económica, potenciou a aplicação dos conhecimentos adquiridos ao longo do ciclo formativo e permitiu a realização de uma análise económico-financeira de um seu cliente.

Nesse sentido, o desenvolvimento teórico deste relatório, numa perspetiva de análise Benchmarking, tem como objetivo apresentar a análise económica e financeira da empresa Alumimarante, Lda. Para o efeito, apresentamos o estudo realizado e comparamos o desempenho da empresa com a média do seu setor, numa perspetiva prática que pretende detetar os pontos fracos bem como as oportunidades futuras.

**PALAVRAS-CHAVE: análise económico-financeira; benchmarking; setor de atividade**

## **Abstract**

This report is a final result of a curricular internship carried out under the Master's Degree in Economic and Business Sciences at the University of Trás-os-Montes e Alto Douro.

This internship comprehends the development of new skills, solving economic, financial and accounting problems. It was an acquisition of knowledge and skills.

The internship entity, a consulting, accounting, studies and projects of economic viability company, enhanced the application of the knowledge acquired throughout the training cycle and allowed the realization of an economic-financial analysis of its client.

In this sense, the theoretical development of this report, in a Benchmarking analysis perspective, aims to present the economic and financial analysis of Alumimarante, Lda. company. For this purpose, we present the study carried out and compare the company's performance with the average of its sector, in a practical perspective that aims to detect weaknesses and future opportunities.

**KEY-WORDS: economic and financial analysis; benchmarking; activity sector**

## Índice geral

1. Introdução .....	1
2. Caracterização da entidade do estágio .....	2
3. Benchmarking .....	5
3.1. Princípios de Benchmarking.....	6
3.2. Tipos de Benchmarking.....	7
4. Análise da empresa Alumimarante .....	8
4.1. Apresentação da empresa .....	8
4.2. Análise Económica – Financeira .....	9
4.2.1. Balanço: Ativo, Capital Próprio e Passivo .....	9
4.2.1.1. Ativo.....	11
4.2.1.2. Capital Próprio .....	12
4.2.1.3. Passivo.....	13
4.2.2. Demonstração de Resultados .....	15
4.2.3. Rácios e Indicadores.....	16
4.2.3.1. Indicadores de atividade e liquidez .....	17
4.2.3.2. Indicadores de Rendibilidade .....	21
4.2.3.3. Indicadores de estrutura de capitais e solvabilidade .....	27
4.2.3.4. Indicadores de risco.....	30
4.3. Considerações finais .....	32
5. A empresa face ao setor de atividade.....	34
5.1. Análise setorial da indústria metalomecânica .....	34
5.2. Análise do principal setor de atividade.....	36
5.2.1. Divisão 25 (CAE) - Fabricação de produtos metálicos, exceto máquinas e equipamentos .....	36
5.2.2. Análise SWOT do setor de atividade .....	39
5.3. Análise comparativa da situação económica e financeira da Alumimarante com a média agregada do mesmo setor.....	40
5.4. Considerações finais .....	45
6. Conclusão.....	47
7. Referências bibliográficas.....	49

## Índice de tabelas

Tabela 1. Caraterirzação da empresa.....	3
Tabela 2. Ativo, Capital Próprio e Passivo .....	10
Tabela 3. Ativo .....	11
Tabela 4. Passivo.....	14
Tabela 5. Demonstração de Resultados.....	15
Tabela 6. Graus de liquidez.....	19
Tabela 7. Peso do ativo no ativo total e peso dos financiamentos no passivo .....	20
Tabela 8. Fundo de maneiio, NFM e Tesouraria Líquida .....	23
Tabela 9. Graus de Alavanca.....	31
Tabela 10. Principais rúbricas do Balanço Alumimarante e média sectorial (BdP) .....	40
Tabela 11. Rúbricas da demonstração Resultados Alumimarante e média sectorial (BdP) ....	41
Tabela 12. Indicadores de atividade e liquidez Alumimarante e média setorial (BdP) .....	41
Tabela 13. Indicadores de Rendibilidade Alumimarante e média do mesmo sector (BdP).....	42

## Índice de gráficos

Gráfico 1. Ativo, Capital Próprio e Passivo .....	10
Gráfico 2. Ativo.....	11
Gráfico 3. Capital Próprio .....	13
Gráfico 4. Passivo .....	14
Gráfico 5. Demonstração de Resultados .....	15
Gráfico 6. PMP, PMR, N° dias de inventário e duração do ciclo de tesouraria.....	18
Gráfico 7. Rentabilidade dos capitais próprios, dos ativos, líquida do ativo e das vendas .....	22
Gráfico 8. Resultados Operacionais .....	24
Gráfico 9. Lucro bruto das vendas .....	25
Gráfico 10. Rotação do Ativo .....	25
Gráfico 11. VAB pela otica da produção e pela otica do rendimento.....	26
Gráfico 12. Análise Dupont .....	27
Gráfico 13. Endividamento e rácios de estrutura do endividamento .....	28
Gráfico 14. Autonomia financeira e Solvabilidade .....	29
Gráfico 15. FI-Kanitz .....	30
Gráfico 16. Evolução das Exportações, Importações, Produção e Consumo aparente da Fabricação de produtos metálicos, exceto máquinas e equipamentos .....	38
Gráfico 17. Autonomia Financeira.....	44

## **Índice de Ilustrações**

Ilustração 1. Rácios e Indicadores .....	17
Ilustração 2. Indústria Metalomecânica .....	34
Ilustração 3. Análise SWOT.....	39

## **Lista de siglas e Abreviaturas**

**BdP** – Banco de Portugal

**CAE** – Classificação Portuguesa das Atividades Económicas

**EBITDA** – Resultados antes impostos, juros amortizações e depreciações

**FM** – Fundo de Maneio

**GAC** – Grau de Alavanca Combinada

**GAF** – Grau de Alavanca Financeira

**GAO** – Grau de Alavanca Operacional

**MM** – Metalúrgico e Metalomecânico

**NFM** – Necessidades de Fundo de Maneio

**PME** – Pequenas e Médias Empresas

**PMP** – Prazo Médio de Pagamentos

**PMR** – Prazo Médio de Recebimentos

**PP** – Pontos Percentuais

**RL** – Resultado Líquido

**RLV** – Rentabilidade Líquida das Vendas

**RO** – Resultados Operacionais

**ROA** – Rentabilidade do Ativo

**ROE** – Rentabilidade dos Capitais Próprios

**TL** – Tesouraria Líquida

**UE** – União Europeia

**VAB** – Valor Acrescentado Bruto

## **1. Introdução**

Nos últimos anos, no mundo empresarial, é cada vez mais relevante a compreensão do meio envolvente e dos riscos inerentes às atividades desenvolvidas por uma empresa. As sucessivas mudanças operadas nos mercados e os avanços tecnológicos obrigam a que as empresas estejam em constante transformação, para que possam manter as suas posições competitivas. A avaliação da situação económica do negócio e ter um bom uso dos seus recursos é um fator importante para o sucesso de uma empresa.

Para o efeito, a realização de análises económicas e financeiras é cada vez mais relevante pois permite a obtenção de dados úteis à tomada de decisão. Perante esta perceção, este trabalho teve como objetivo apresentar a análise económica e financeira da empresa Alumimarante, vinculada na organização do local de estágio, e fazer uma análise Benchmarking comparando os dados do sector com o da empresa.

Este relatório foi composto por quatro partes. Em primeira instância, realizou-se a caracterização da organização onde foi realizado o estágio bem como as tarefas efetuadas. No segundo momento, abordou-se a importância do Benchmarking nas empresas. Posteriormente apresentou-se a empresa que serviu de base ao relatório e a sua análise económico-financeira. Por último, fez-se análise setorial da indústria metalomecânica, análise do setor de atividade da Alumimarante e a comparação da média desse mesmo setor com empresa Alumimarante.

## **2. Caracterização da entidade do estágio**

A Sociedade de Estudos Económicos, Lda (SEEC), é uma empresa que se dedica à prestação de serviços de apoio à organização e gestão empresarial situada em Amarante. A sua intervenção passa essencialmente pelas áreas de consultoria, contabilidade, estudos e projetos de viabilidade económica.

Esta empresa é baseada numa visão integrada e dinâmica das áreas funcionais das empresas que visam satisfazer as necessidades efetivas e as expectativas dos seus clientes. A equipa operacional interna, é constituída por 10 técnicos formados em diversas áreas, de modo a responder às mais variadas necessidades e exigências do mercado.

A principal área de negócio é a contabilidade de empresas e o seu trabalho vai desde a fase de constituição da sociedade (escritura/início de atividade) até à elaboração dos relatórios de contas anuais e também a elaboração de diagnósticos globais e específicos fundamentais para a implementação de melhorias de gestão, organização e produtividade.

Outra área de atividade diz respeito à contabilidade analítica e orçamental que serve de apoio à gestão para análise dos fenómenos internos da empresa, repartição por centros de custos e respetiva análise comparativa a orçamentos elaborados previamente. Os objetivos anualmente traçados são acompanhados amiúde, com o objetivo de, atempadamente, poderem ser tomadas decisões que visam corrigir desvios e atingir os resultados pretendidos.

Por último a SEEC intervém no estudo de projetos de viabilidade económica, elaborando candidaturas aos mais diversos programas existentes, acompanhando os promotores desde a implementação da candidatura até à sua conclusão.

A tabela imediatamente abaixo reporta de forma sucinta informação relativa à entidade.

**Tabela 1.** Caracterização da empresa

<b>Identificação da Empresa</b>	
<b>Sede:</b>	Av <sup>a</sup> 1 <sup>o</sup> de Maio, Ed. do Carvalhido 4DT 4600 – 013 Amarante
<b>Denominação social:</b>	SEEC – Sociedade de Estudos Económicos, Ld <sup>a</sup>
<b>Contatos:</b>	255 420 660 <a href="mailto:geral@seec.pt">geral@seec.pt</a>
<b>NIF:</b>	502 637 196
<b>CAE:</b>	69200 – Atividades contabilidade e auditoria; consultoria fiscal
<b>Objeto social:</b>	Prestação de serviços às empresas e a particulares, nomeadamente projetos de investimento, estudos económicos e financeiros, estudos de mercado e de oportunidades, gestão de empresas e negócios, auditoria financeira, contabilidade, fiscalidade e escritas e ainda serviços que pela sua natureza sejam conexos ou complementares daqueles
<b>Data da constituição da sociedade:</b>	22 de outubro de 1991
<b>Natureza jurídica:</b>	Sociedade por quotas

Fonte: Elaboração Própria

O estágio curricular teve uma duração de 800 horas, tendo iniciado no dia 15 de outubro de 2018 e terminado no dia 15 de março de 2019.

As tarefas desenvolvidas na SEEC, Ld.<sup>a</sup> inserem - se nas áreas da análise financeira e contabilidade. Este estágio curricular, teve por objetivo proporcionar uma experiência prática, através da realização de um conjunto de atividades nas áreas da contabilidade e fiscalidade, entre as quais:

- Conhecimento da empresa, das suas instalações e das regras de funcionamento;
- Verificar como se processa todo o sistema de encaminhamento e atendimento de clientes, desde a fase do prévio contacto, até a fase final e, conhecer quais os procedimentos a efetuar em cada fase deste processo;
- Tratamento dos documentos contabilísticos, classificação e contabilização dos mesmos;
- Conciliações bancárias;
- Envio das declarações periódicas (IVA, IRS, IRC, IES);
- Acompanhamento das necessidades do cliente quer no âmbito contabilístico, quer no âmbito económico.

- Realização de estudos económico-financeiros, bem como posteriores estudos de mercado;
- Elaboração de todos os documentos de encerramento do exercício económico bem como proceder à fiscalização do cumprimento de todos os princípios contabilísticos.

O estágio realizado na SEEC, Lda. trata-se de uma experiência muito satisfatória e enriquecedora, tanto a nível académico como profissional. No que diz respeito ao nível académico, o estágio permitiu colocar em prática os conhecimentos teóricos adquiridos, assim como ganhar novos conhecimentos. A nível profissional, permitiu adquirir novas capacidades e formas de adaptação a novas situações.

Este estágio foi o meu segundo contacto com o mundo do trabalho, o que me proporcionou novas experiências. Todas as atividades executadas foram importantes para complementar todas as aprendizagens lecionadas nas aulas tal como na atividade profissional, anterior emprego. Posso afirmar que me adaptei, com facilidade, ao ritmo da empresa e ao seu ambiente. Contudo, numa fase inicial tive algumas dificuldades na área da contabilidade, pois não possuía todos os conhecimentos necessários para a área.

### **3. Revisão de Literatura**

#### **3.1. Conceito de Benchmarking**

Benchmarking é um processo de comparação e informação entre as empresas do mesmo setor e tem como objetivo observar o comportamento das outras empresas, ajudar a melhorar internamente algumas áreas dentro da empresa e aumentar a sua competitividade. Através deste processo torna-se possível, identificar aspetos essenciais e compreender o que os outros estão a fazer de modo a melhorar os seus níveis de desempenho. Para Keegan e O`Kelly (2006:23), o Benchmarking “*proporciona a identificação dos níveis de competitividade reais e aprender como atingir esses objetivos*”.

O Benchmarking não pode ser visto como uma cópia, apenas como um processo para melhorar a gestão das empresas, é um processo contínuo e requer disciplina para que se obtenham resultados. Portanto, a essência do Benchmarking consiste na ideia de que nenhuma organização é a melhor que outra em tudo, o que compromete declarar que existe alguém dentro do mercado que faz algo melhor (Cardia e Grings, 2013).

#### **Razão para a utilização do processo Benchmarking:**

- Aumento do conhecimento das áreas de intervenção através de um plano estratégico;
- Estudo do mercado e desenvolvimento dos produtos;
- Extrair novas ideias de negócio;
- Comparação entre produtos/serviços;
- Estabelecer objetivos;
- Identificar melhor práticas empresariais;
- Conhecer e entender o mercado concorrente e os clientes;
- Aumenta a competitividade;

O Benchmarking é importante porque, é uma ferramenta de gestão e de comparação empresarial, na qual os administradores procuram as melhores práticas empresariais, ao mesmo tempo que identificam vícios e comparam processos organizacionais de forma a promoverem mudanças e melhorias no desempenho da organização.

Assim, a técnica de Benchmarking visa o desenvolvimento de estudos que comparam os desempenhos dos principais concorrentes. No meu entender, o maior benefício do Benchmarking é que este, proporciona às empresas uma maior capacidade de reação face as

adversidades do mercado e uma maior capacidade de reação e adaptação às mudanças, desta forma estas ficam mais competitivas.

### **3.2. Princípios de Benchmarking**

Existe um conjunto de normas de conduta que devem ser seguidos por uma instituição, para aplicar Benchmarking é necessário conhecer os seus princípios.

**Reciprocidade:** Watson (1994:53) refere-se a “*criar uma situação win-win*”.

As empresas fornecem informações mutuamente, assim todos beneficiem com isso. As empresas envolvidas em Benchmarking devem assim partilhar informação e comprometem-se a facultar as suas próprias informações. No entanto, a troca de informações deve ser negociada para que cada parceiro tenha garantias quanto as suas intenções.

**Analogia:** Para Watson (1994:54), “*determinam o sucesso de uma empresa na descoberta de oportunidades de aperfeiçoamento do processo empresarial*”.

Comparação e ajuste de resultados das empresas e organizações envolvidas de modo a poderem adaptar os processos a entidade que faz o benchmarking.

**Medição:** Watson (1994:54) afirma que “*identificar os aspetos-chave específicos de um processo que leva ao melhor desempenho é equivalente a tentar compreender como todo um processo se encaixa*”.

Comparações de desempenho, é necessário conhecer os processos que geraram os melhores resultados e as diferenças entre empresas líderes no mercado.

**Validação:** Para Watson (1994:56) “*como a confiabilidade pode ser validada, a validade de medição de processo deveria ser um objetivo para todos os autores de processo*”.

Os estudos efetuados precisam ser validados e aplicados na própria realidade.

### 3.3. Tipos de Benchmarking

O mercado atual está cada vez mais globalizado e competitivo. Tendo em conta que estes fatores contribuem para um mercado volátil, o processo Benchmarking ajuda na melhoria dos processos de gestão. Para isso, dependendo das necessidades de cada empresa, devemos ter em conta os seguintes tipos:

**Benchmarking interno:** Através da investigação dentro da própria organização deve-se explorar as melhores práticas de mercado. Segundo Madeira (1999:364), define o Benchmarking interno como o *“Método de comparar internamente, entre unidades operacionais ou funcionais as práticas de negócio dentro da mesma indústria.”*

**Benchmarking funcional:** Pode existir ou não dentro da própria organização e serve para trocar informações relativo ao processo de trabalho das empresas. Para Watson (1994), investiga o desempenho de uma função específica dentro de uma aplicação em toda a indústria.

**Benchmarking competitivo:** Análise e avaliação dos principais concorrentes. Conforme Spendolini (1993:19), *“o Benchmarking competitivo é útil para posicionar os produtos, serviços e processos da organização em relação ao mercado.”*

**Benchmarking genérico:** Para Spendolini (1993:22) *“a palavra genérico sugere sem marca”*, ou seja é o entendimento e comparação dos processos internos e externos praticados noutras empresas.

**Benchmarking de cooperação:** Troca de informação relativamente aos pontos fortes e eficientes das empresas. De acordo com Boxwell (1994), o acesso a informação está mais cada vez mais acessível, proporcionando às empresas uma melhor capacidade para extrair informações.

## **4. Análise da empresa Alumimarante**

### **4.1. Apresentação da empresa**

Alumimarante, Sociedade de Alumínio e PVC do Norte, Lda., é uma sociedade por quotas com sede na Rua de Mem Gundar, nº55, freguesia de Gondar, concelho de Amarante e iniciou a atividade no dia 18 de novembro de 2003.

A empresa dedica-se ao fabrico de portas, janelas e elementos em metal, sendo o seu CAE Principal o 25120 - Fabricação de portas, janelas e elementos similares em metal. Neste momento emprega doze colaboradores que constituem uma equipa sólida e eficaz.

A Alumimarante obteve certificação PME Líder no ano de 2016, fruto da implementação de políticas internas, sendo de salientar que permanece atenta à evolução do mercado, através da permanente participação em feiras e certames nacionais e internacionais.

Com esforço conjunto conseguiram passar a fronteira do mercado nacional e neste momento estão a trabalhar para outros países da União Europeia, nomeadamente a França que absorve 65% da sua faturação.

O objetivo da empresa é ser referência na sua área de negócio, quer no mercado nacional quer no mercado internacional, primando pela eficácia, rigor e qualidade. A curto e médio prazo, o objetivo é reunir condições humanas e operacionais que permitam alcançar um mercado mais vasto.

A presente análise tem a finalidade de proceder à avaliação da empresa, tendo-se consultado dados disponíveis na empresa, bem como dados provenientes da declaração de rendimentos (modelo 22) e da declaração de informação empresarial simplificada (IES) relativos ao período de 2013 a 2017. Foi ainda considerada informação disponível sobre a situação económica e financeira do setor metalúrgico, designadamente a disponibilizada pela Central de Balanços do Banco de Portugal (BdP) e pelo Instituto Nacional de Estatística (INE).

## 4.2. Análise Económica – Financeira

A instabilidade nos mercados é cada vez maior, sendo determinante a implementação de estratégias de gestão. Com a crescente globalização dos negócios e com o aumento da competitividade e racionalidade económica, há cada vez maior pressão, no sentido de dar respostas aos desafios que as empresas enfrentam e de vencer a concorrência. A informação financeira constitui assim, um suporte para que se possa analisar a situação da empresa e tomar decisões acertadas. A incessante busca por essa informação tem aumentado a responsabilidade da empresa perante os diversos utentes, daí, a necessidade de métodos eficientes e seguros para analisar a sua performance económica e financeira.

Segundo Martins (2002), a Análise Financeira, deteta pontos fortes e fracos de uma empresa sugerindo medidas que ultrapasse as fraquezas detetadas. Por outras palavras, a Análise Financeira é um processo baseado num conjunto de técnicas que têm por finalidade interpretar e avaliar a situação económico-financeira de uma empresa. Há vários aspetos a ter em consideração em cada análise, nomeadamente: a finalidade, a perspetiva do analista, a fiabilidade da informação e a dimensão da empresa. Os indicadores económico-financeiros, tais como: a rentabilidade de capitais, o crescimento e o risco, são fundamentais para uma boa análise da empresa e permitirão verificar se a empresa tem ou não boa gestão.

A análise económica e financeira de uma empresa, é uma ferramenta que permite conhecer a situação de uma empresa através do seu passado e antecipar situações futuras.

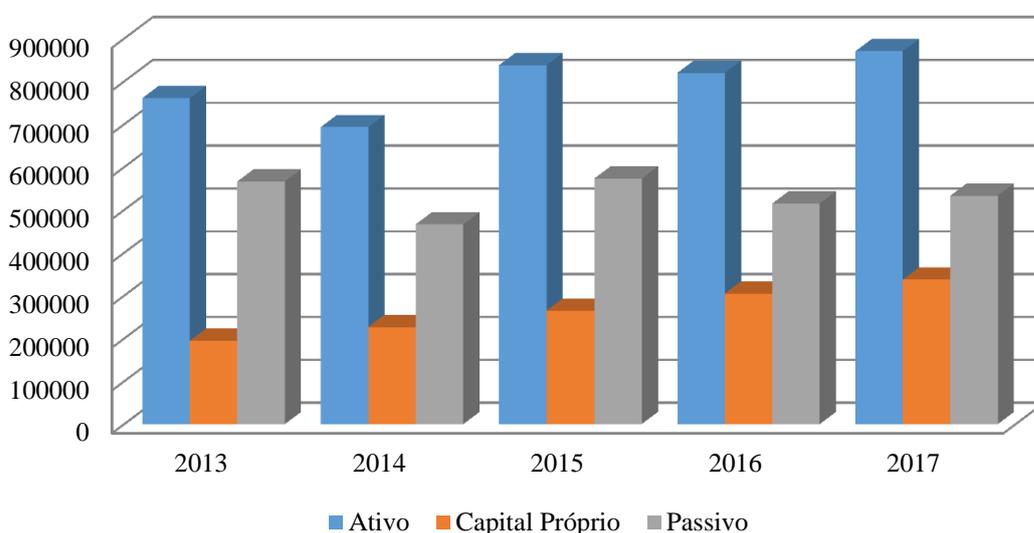
### 4.2.1. Balanço: Ativo, Capital Próprio e Passivo

O Balanço é uma demonstração contabilística que reflete a situação económica e financeira da empresa. Com o Balanço pode-se determinar comparações claras relativamente, aos competidores diretos e a objetivos pré-definidos, detetar eventuais desvios conforme o que foi estimado e a realidade, e pode também servir de base a projeções sobre o seu desempenho futuro. Em regra, o balanço contabilístico reflete de forma verdadeira e apropriada a situação patrimonial da empresa. O balanço financeiro mostra os **ativos** e os **passivos** da empresa. A diferença entre estes dois corresponde ao valor da empresa.

A sua estrutura usual resulta da equação fundamental do balanço: Ativo = Passivo + Capital Próprio. Deste modo, o balanço é um documento que expressa a posição financeira de uma organização.

Conforme se pode verificar na Tabela 2 e no Gráfico1, no ano de 2013 a Alumimarante tinha um Ativo de 760 578,31€ e em 2017 um Ativo de 870 238,84€, o que se reflete numa taxa de crescimento na ordem dos 14,42%. Em contrapartida, o Passivo foi tendo oscilações ao longo dos anos. Relativamente ao Capital Próprio verificamos que tem aumentando todos os anos e a sua taxa de crescimento foi de 73,58%.

**Gráfico 1.** Ativo, Capital Próprio e Passivo



Fonte: Elaboração Própria

**Tabela 2.** Ativo, Capital Próprio e Passivo

BALANÇO	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Ativo</b>	760578,31	692957,47	837789,66	819628,1	870238,84
<b>Capital Próprio</b>	194218,67	226561,19	264760,47	304664,88	337118,62
<b>Passivo</b>	566359,64	466396,28	573029,19	514963,22	533120,22

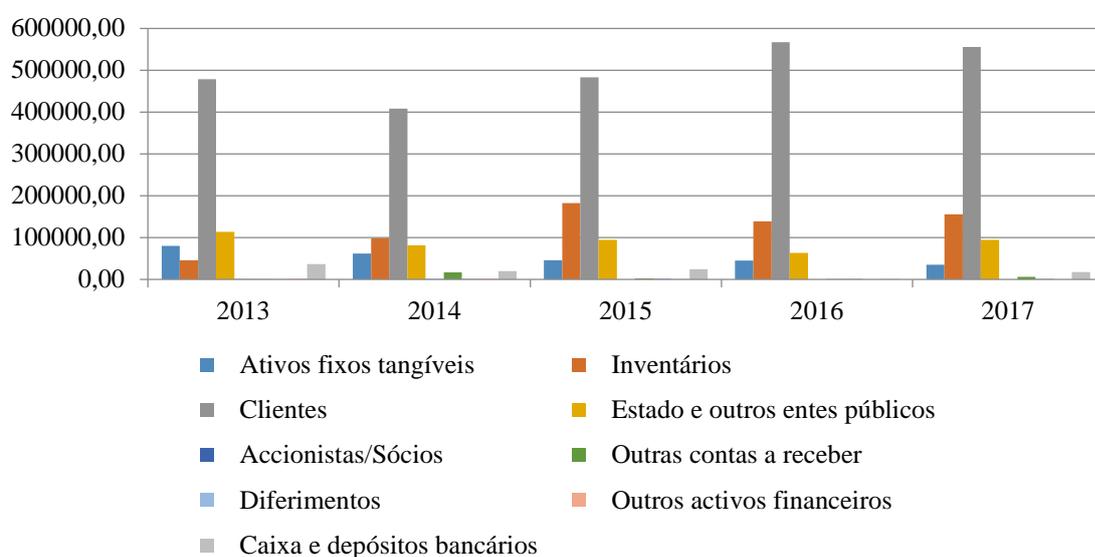
Fonte: Elaboração Própria

#### 4.2.1.1. Ativo

De acordo com a definição prevista no Sistema de Normalização Contabilística, um ativo é um recurso controlado pela entidade como resultado de acontecimentos passados e do qual se espera que fluam para a entidade benefícios económicos futuros.

Como podemos verificar através do Gráfico 2, as rubricas com mais peso na estrutura do ativo são os clientes e os inventários.

**Gráfico 2.** Ativo



Fonte: Elaboração Própria

**Tabela 3.** Ativo

	2013	2014	2015	2016	2017
Ativos fixos tangíveis	80654,37	62123,89	45809,36	45493,99	35083,86
Inventários	46394,03	99064,55	182677,14	139189,26	156227,66
Clientes	478172,77	408016,63	482935,73	566873,91	555196,36
Estado e outros entes públicos	113875,20	82277,06	94687,38	63590,60	95026,06
Acionistas/Sócios	488,64	463,64	0,00	0,00	0,00
Outras contas a receber	1094,32	17424,78	2990,37	675,00	6742,48
Diferimentos	985,38	1495,57	2307,04	2132,99	2213,82
Outros ativos financeiros	2000,00	2000,00	1250,00	0,00	0,00
Caixa e depósitos bancários	36913,60	20017,66	24754,21	43,92	17865,05

Fonte: Elaboração Própria

Complementando a análise através da Tabela 3, verificamos que os clientes, inventários e estado e outros entes públicos são as rubricas que mais de destacam entre todas as outras.

Em 2013 os inventários apresentavam 46 394,03€ e em 2017 apresentou 156 227,66€, ou seja, teve um aumento de 109 833,63€ que se justifica pelo aumento que se tem verificado nas operações da empresa. Pelo contrário, os ativos fixos tangíveis, diminuíram bastante ao longo do período em análise, não houve aquisição de ativos para empresa e a sua diminuição reconhece-se pelas amortizações do imobilizado ao longo dos anos.

A rubrica de Estado e outros entes públicos é consideravelmente importante e com valores razoáveis pois como esta empresa fatura cerca de 65% para o estrangeiro tem sempre reporte de IVA mensalmente, o que o poderá recuperar a qualquer momento.

Por fim, a rubrica de maior destaque é os clientes que atingem valores sempre elevados tendo em conta que o maior volume de faturação ocorre no final do ano.

#### **4.2.1.2. Capital Próprio**

O capital próprio, considerado como o valor contabilístico da empresa, representa as fontes de autofinanciamentos. No capital próprio figuram:

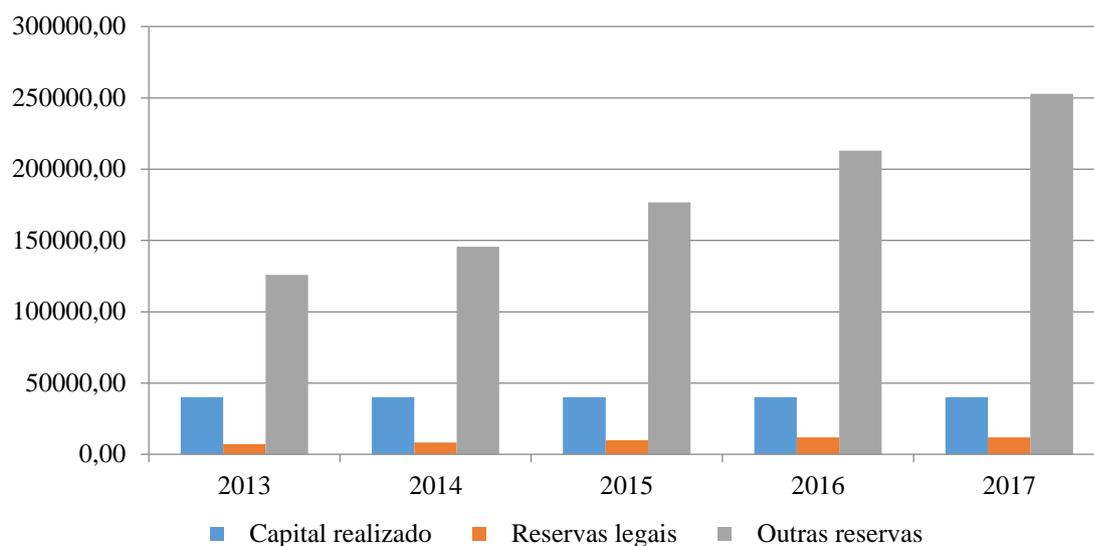
**CAPITAL REALIZADO:** quando a empresa é formada, um grupo de investidores junta-se e investe na empresa o seu capital inicial, que posteriormente poderá ser aumentado ou reduzido em função de entradas ou saídas de sócios e/ou aumentos e reduções de capital. O capital próprio é o dinheiro efetivamente pago pelos sócios ou acionistas da empresa para a realização do seu capital;

**RESERVAS (legais ou outras):** a empresa está obrigada por lei a reter uma parte dos seus lucros anuais e pode livremente decidir reter uma parte maior da exigida. A este valor dá-se o nome de reservas;

**RESULTADOS TRANSITADOS:** são os lucros acumulados na empresa que não foram distribuídos aos sócios por via de dividendos nem mantidos em reservas;

**RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO:** é valor do lucro ou prejuízo do período em questão. Este valor é transferido da Demonstração dos Resultados e contribui para aumentar ou diminuir o capital próprio.

**Gráfico 3.** Capital Próprio



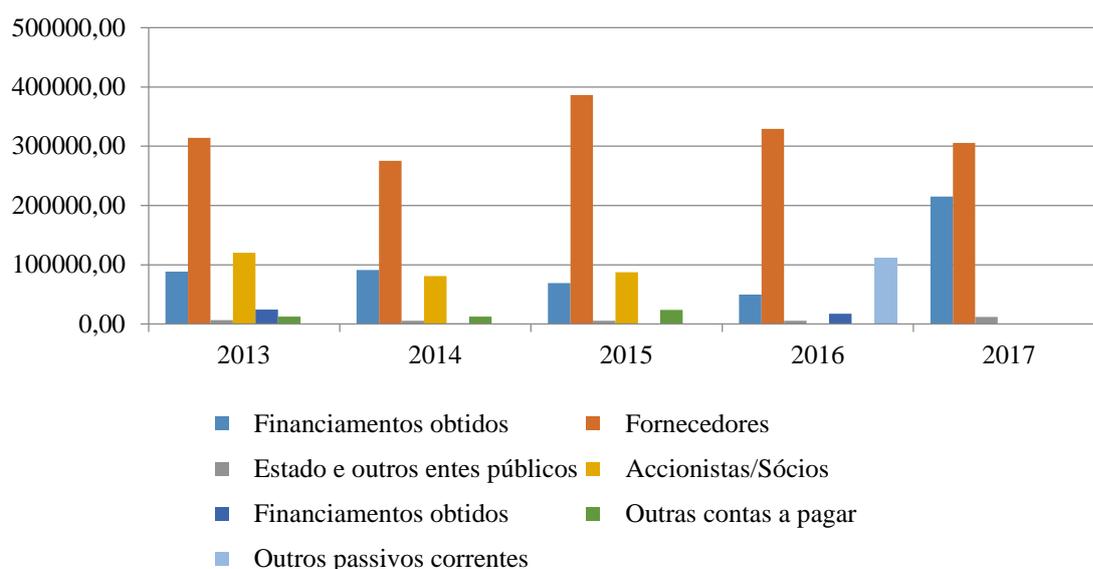
Fonte: Elaboração Própria

Relativamente ao Gráfico 3, podemos assumir que o valor do Capital Realizado se mantém ao longo dos anos e há um aumento todos os anos das outras reservas, isto deve-se pela acumulação dos lucros nesta rubrica.

#### **4.2.1.3. Passivo**

De acordo com o Sistema de Normalização Contabilística, o Passivo é uma obrigação presente da entidade proveniente de acontecimentos passados. Por exemplo, a aquisição de bens e o uso de serviços dão origem a dívidas a pagar (a menos que pagos no ato da entrega) e o recebimento de um empréstimo bancário resulta numa obrigação de pagar o empréstimo. Uma característica essencial de um passivo é a de que a entidade tenha uma obrigação presente.

**Gráfico 4. Passivo**



Fonte: Elaboração Própria

Relativamente ao Gráfico 4, podemos assumir que a rubrica de fornecedores e de financiamentos obtidos não corrente é a responsável pela maior parte do passivo da empresa.

**Tabela 4. Passivo**

	2013	2014	2015	2016	2017
Financiamentos obtidos não correntes	88541,00	91140,75	69294,60	49543,98	215361,00
Fornecedores	314303,89	275228,94	386571,61	329518,72	305518,01
Estado e outros entes públicos	6511,24	5607,10	5692,69	5533,64	12241,21
Acionistas/Sócios	120158,50	80726,49	87458,29	0,00	0,00
Financiamentos obtidos correntes	24333,01	1181,00	0,00	17410,62	0,00
Outras contas a pagar	12512,00	12512,00	24012,00	0,00	0,00
Outros passivos correntes	0,00	0,00	0,00	112956,26	0,00

Fonte: Elaboração Própria

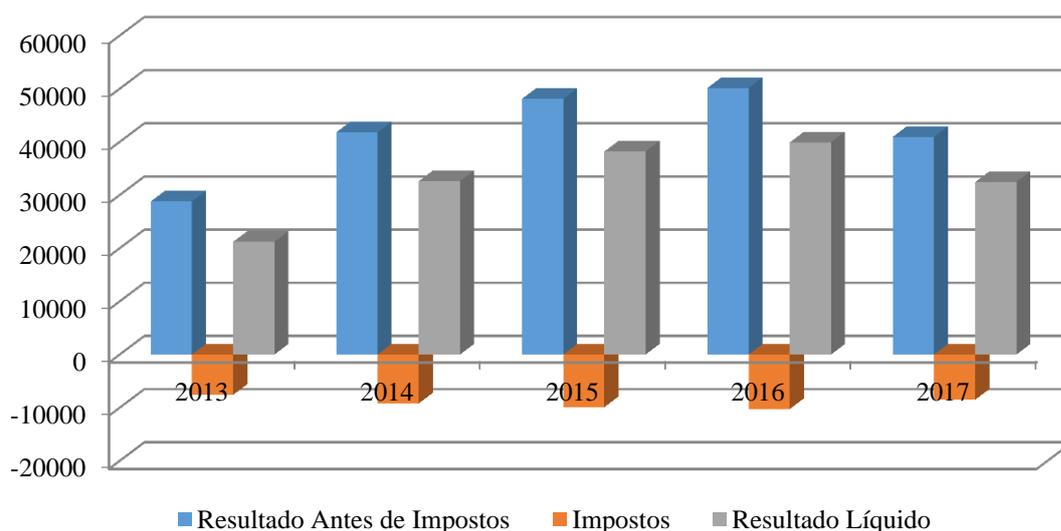
A Tabela 4 permite verificar que em 2017 foi necessário obter um novo financiamento com o objetivo de reestruturar a dívida da empresa, sendo notória a eliminação de outras rubricas que tinham oscilações nos quatro anos anteriores, como é o caso da rubrica de sócios, financiamentos obtidos correntes, outras contas a pagar e outros passivos correntes.

A rubrica de fornecedores, apesar de algumas oscilações, tem-se mantido muito próxima ao longo do tempo.

#### 4.2.2. Demonstração de Resultados

A Demonstração dos Resultados é o relatório que nos mostra os detalhes dos Rendimentos e os Gastos durante um determinado período de tempo, normalmente durante um ano. Nela, podemos verificar se a empresa, durante o período reportou lucro ou prejuízo. De uma forma análoga ao balanço esta demonstração presta-se tanto a uma análise da estrutura dos gastos ou rendimentos, como ao cálculo de rácios em que o numerador ou denominar pode ser um valor de outra demonstração. É um documento de avaliação de desempenho económico permitindo avaliar a rentabilidade das vendas, dos capitais investidos representados no balanço, ou seja, a eficiência económica.

**Gráfico 5.** Demonstração de Resultados



Fonte: Elaboração Própria

Analisando o Gráfico 5, constatamos que o resultado antes imposto e o resultado líquido dos períodos em análise sofreram alterações, sendo que os melhores anos foram em 2015 e 2016.

**Tabela 5.** Demonstração de Resultados

	2013	2014	2015	2016	2017
Resultado Antes de Impostos	28781,17	41797,57	48084,36	50148,87	40948,72
Impostos	-7582,77	-9185,05	-9885,08	-10244,46	-8494,98
Resultado Líquido	21198,4	32612,52	38199,28	39904,41	32453,74

Fonte: Elaboração Própria

Os dados anteriores permitem constatar que o Resultado Antes de Imposto e o Resultado líquido cresceram entre 2013 e 2016, mas em 2017 verificou-se uma diminuição dos resultados. Mesmo assim, no período em análise, constatou-se um crescimento de 42,28% do RAI e um crescimento de 53,10% no resultado líquido.

### **4.2.3. Rácios e Indicadores**

Os rácios e indicadores financeiros oferecem à empresa uma grande quantidade de informação, permitindo assim, mais facilidade em obter comparações e deste modo ser um instrumento essencial de apoio aos gestores na tomada de decisões.

Na opinião de Vasco Nogueira<sup>1</sup>, a análise de rácios não permite retirar conclusões sobre o desempenho das empresas, mas antes entender a sua evolução em determinados contextos. As tomadas de decisão devem ter por base a análise e interpretação dos indicadores económico-financeiros, observados ao longo do tempo, e tendo por comparação a análise setorial e dos concorrentes, apoiadas na leitura das demonstrações financeiras.

Nos pontos seguintes, serão apresentados os principais indicadores que poderão ser úteis na interpretação e compreensão da análise financeira de uma empresa, nomeadamente os indicadores relacionados com a estrutura financeira, liquidez, rendibilidade, funcionamento e risco.

---

<sup>1</sup>Portal Gestão, consultado em 04/10/2019 - <https://www.portal-gestao.com/artigos/8032-que-r%C3%A1cios-para-a-an%C3%A1lise-financeira.html>

## Ilustração 1. Rácios e Indicadores

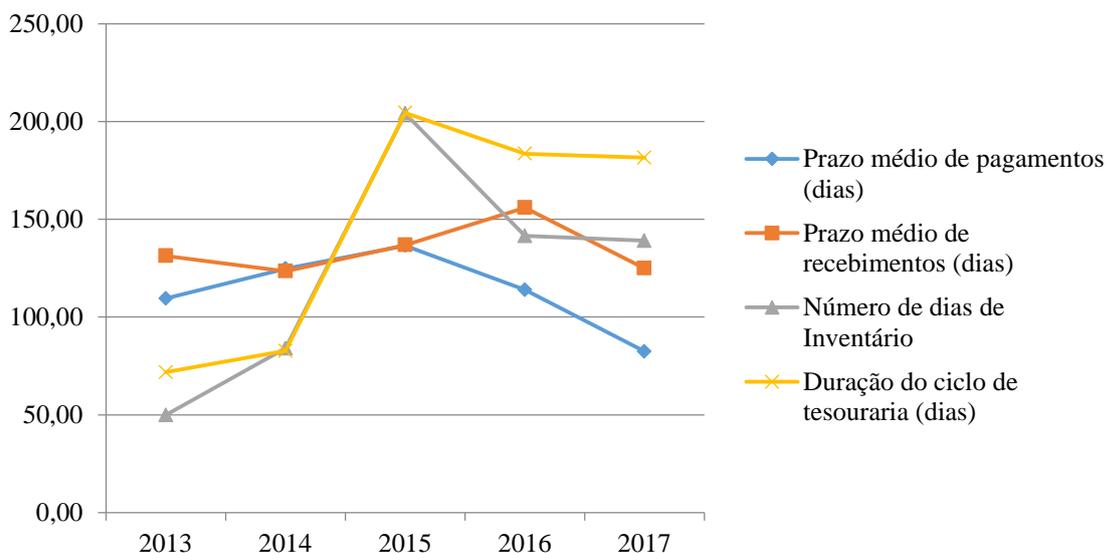


Fonte: Elaboração Própria

### 4.2.3.1. Indicadores de atividade e liquidez

Este indicador mede o nível de eficiência com que a empresa gere os seus recursos. São indicadores que permitem obter o quotidiano da empresa, isto é, determinam o funcionamento do processo de exploração da empresa e a capacidade das empresas em fazer face às obrigações de curto prazo. Para Fernandes (2010:32), “(...) com o cálculo destes indicadores vamos verificar se as empresas têm ou não capacidade de pagar as suas dívidas na data do seu vencimento (...)”.

**Gráfico 6.** PMP, PMR, Nº dias de inventário e duração do ciclo de tesouraria



Fonte: Elaboração Própria

Os prazos médios de recebimento e de pagamento (PMR e PMP), são definidos em termos de número de dias. Estes rácios propiciam informação sobre o prazo que a Alumimarante demora em média, a receber das vendas que efetua ou a pagar as suas compras, respetivamente. A comparação destes dois rácios é muito importante para perceber o equilíbrio financeiro da empresa.

Como podemos analisar através do gráfico 6, em 2014 e 2015 o PMR e o PMP era praticamente o mesmo, em 2016 e 2017 essa tendência alterou – se e o prazo médio de recebimentos passou a ser superior ao prazo médio de pagamentos, atingindo com isso um aumento da duração do ciclo de tesouraria, mostrando assim que existe pouco eficácia no ciclo financeiro.

É certo que à partida qualquer empresa deseja receber o quanto antes e pagar o mais tarde possível, no entanto a Alumimarante contraria essa tendência e nos dois últimos períodos em análise o seu prazo médio de pagamento é inferior ao prazo médio de recebimento, ou seja, a empresa paga antes de receber.

Em 2016 a Alumimarante recebia a 156 dias e pagava a 114 e em 2017 recebeu a 125 e pagou a 82. O facto de a empresa conseguir proceder aos seus pagamentos em menor tempo, significa, a existência de uma boa posição de liquidez.

O número de dias de Inventário da Alumimarante cresceu cerca de 178,52% entre 2013 e 2017, podemos constatar que a empresa tem o stock em armazém durante muito tempo, o que

não é muito bom, em 2013 tinha os produtos armazenados em média durante 50 dias, e em 2017 estiveram em média durante 139 dias, tendência esta que veio a diminuir desde 2015.

O cenário ideal é que os números de dias do inventário sejam próximo do PMP pois um menor número de dias de inventário significa que a empresa revela maior capacidade de venda dos seus produtos. Se o stock roda mais rapidamente, a partida, vende mais.

**Tabela 6.** Graus de liquidez

	2013	2014	2015	2016	2017
Grau de liquidez geral	1,42	1,68	1,57	1,66	2,62
Grau de liquidez reduzida	1,33	1,42	1,21	1,36	2,13
Grau de liquidez imediata	0,08	0,05	0,05	0,00	0,06

Fonte: Elaboração Própria

Como refere Vasco Nogueira<sup>2</sup> no “Portal de Gestão”, de forma simplista, liquidez significa ter dinheiro disponível ou consegui-lo de forma fácil, para satisfazer compromissos imediatos, normalmente com prazos inferiores a um ano. Assim, iremos analisar os rácios de liquidez geral, de liquidez reduzida e de liquidez imediata.

A liquidez geral é a capacidade que a empresa tem de fazer frente às suas obrigações comparando com os recursos que tem de curto prazo, sendo o aconselhável ser superior a 1, isto significa que consegue pagar as suas obrigações e ainda ficar com dinheiro contudo este acontecimento não é sinónimo de inexistência de problemas de liquidez.

No período em análise, de acordo com a Tabela 6, a liquidez geral da Alumimarante apresenta sempre valores superiores a 1,4 o que significa que tem capacidade para pagar todas as suas dívidas de curto prazo e ainda ficar com dinheiro de sobra. Por exemplo, em 2017, por cada 1 000€ de dívida, a Alumimarante tem 2 620€ para pagar.

No rácio de liquidez reduzida permite-nos avaliar o peso dos inventários no conjunto dos ativos de curto prazo e permite-nos verificar se a empresa tem capacidade para pagar os seus compromissos correntes através da transformação dos ativos correntes em meios monetários, o ideal para a empresa é que os valores deste rácio se situem entre 0,9 e 1,1. Podemos constatar que a Alumimarante nunca conseguiu enquadrar-se “no ponto ótimo”. O que

<sup>2</sup>Portal Gestão, consultado em 04/10/2019 - <https://www.portal-gestao.com/artigos/8032-que-r%C3%A1cios-para-a-an%C3%A1lise-financeira.html>

significa que no período em análise a empresa não consegue pagar todas as suas dívidas, poderão estas ser satisfeitas recorrendo aos meios financeiros líquidos (caixa e depósitos bancários) e à cobrança de créditos de curto prazo.

A liquidez reduzida avalia a capacidade de liquidar as suas obrigações com o stock, ou seja, avalia a capacidade de transformar os inventários em dinheiro. A liquidez reduzida tem vindo a aumentar, o que quer dizer que a Alumimarante consegue liquidar as suas despesas apenas com o valor dos inventários.

Por fim, a Liquidez imediata revela o dinheiro ou ativos facilmente convertíveis em dinheiro disponível para fazer face às dívidas, isto é, reflete o valor imediatamente disponível para fazer face ao passivo corrente. Quando o valor da liquidez imediata é superior a 0,9 significa que a empresa tem demasiado dinheiro parado e não aplica corretamente os seus fundos de tesouraria, isto é, não investe. Tal não acontece com a Alumimarante, uma vez que no período em análise apresentou sempre Liquidez Imediata inferior a 0,9. Por outro lado, esta empresa apresenta este índice muito baixo e em 2016 reportou um valor nulo o que significa que não evidenciava recursos disponíveis para cumprir com as obrigações de curto prazo.

**Tabela 7.** Peso do ativo no ativo total e peso dos financiamentos no passivo

	2013	2014	2015	2016	2017
Peso dos AFT no total do ativo (%)	10,60%	8,97%	5,47%	5,55%	4,03%
Peso dos AFT no total do ativo não corrente (%)	100,00%	99,88%	99,18%	96,54%	94,90%
Peso dos investimentos	6,10%	14,30%	21,80%	16,98%	17,95%
Peso dos financiamentos não correntes no Passivo	15,63%	19,54%	12,09%	9,62%	40,40%
Peso dos financiamentos correntes no Passivo	4,30%	0,25%	0,00%	3,38%	0,00%

Fonte: Elaboração Própria

Analisando a Tabela 7, os ativos fixos tangíveis em 2017 apresentam um peso de 4,03% do total do ativo, comparativamente a 2013 houve uma queda de 6,57% nessa rubrica, isto é explicado pela depreciação desses mesmos ativos.

As empresas em geral atuam com o objetivo de maximizar a criação de valor e, conseqüentemente, a riqueza para sócios/acionistas. Sendo assim, a estrutura de capitais torna-se bastante importante, pois as empresas confrontam-se diariamente com a problemática

da escolha da melhor fonte de financiamento, que se adapte às suas necessidades financeiras correntes e não correntes.

O peso do financiamento não corrente na empresa em causa, sofreu um grande aumento no ano de 2017 que subiu de 15,63% em 2013 para 40,40%, ao contrário do que aconteceu nos financiamentos correntes visto que passou para 0% em 2017, isto revela que a empresa passou a optar por financiamentos a longo prazo.

Observando os primeiros 4 anos verifica-se que a percentagem do peso dos financiamentos é baixa, o que espelha que a empresa não tinha liquidez suficiente para fazer face à maioria das suas despesas. Tal pode ser comprovado pela leitura dos rácios de liquidez geral, imediata e reduzida. A análise dos Rácios de Liquidez ao longo dos anos permite-nos verificar que a capacidade de ter liquidez para solver as dívidas de curto prazo é cada vez mais preponderante na política da empresa para pedir financiamentos de curto prazo.

Por outro lado, o peso dos investimentos aumentou ao longo dos anos tendo atingido os 21,80% em 2015, voltou a diminuir em 2016 e depois aumentou em 2017 para 17,95%.

#### **4.2.3.2. Indicadores de Rendibilidade**

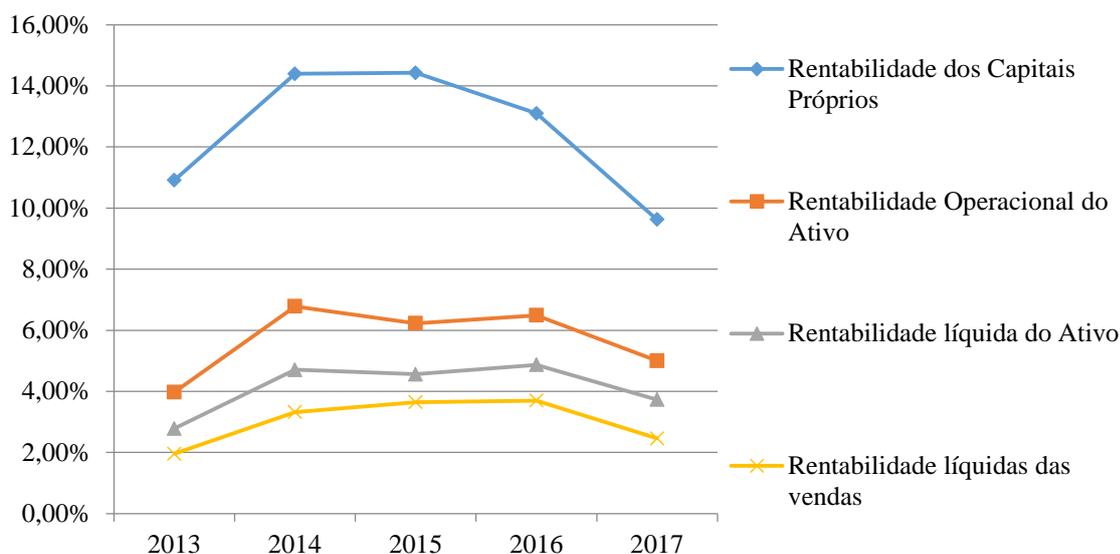
A rendibilidade consiste na capacidade que as empresas têm para gerar lucros, isto é, na capacidade que têm para obter rendimentos superiores aos gastos. Os rácios de rendibilidade avaliam a capacidade da empresa em gerar resultados, de certa forma exprimem a eficiência que a empresa tem na utilização dos vários recursos.

Os rácios de rendibilidade (...) *procuram medir os seguintes fenómenos:*

- *Capacidade da exploração em gerar uma margem líquida (rentabilidade das vendas ou produção);*
- *Capacidade dos ativos em gerar rendimento (rentabilidade do ativo); ou*
- *Capacidade das empresas em remunerar os seus acionistas/sócios (...)*”

(Farinha, 1995:18).

**Gráfico 7.** Rentabilidade dos capitais próprios, dos ativos, líquida do ativo e das vendas



Fonte: Elaboração Própria

Após análise ao Gráfico 7, verifica-se que a Rentabilidade dos Capitais Próprios (ROE) está em maior destaque no gráfico, atingindo valores sempre acima dos 9% e chegando acima dos 14% em 2014 e 2015. A ROE concede a capacidade e eficácia de remuneração dos capitais investidos pelos proprietários da empresa trata-se de um rácio que interessa particularmente aos proprietários, sejam sócios ou acionistas.

O ROE diz-nos qual a percentagem de lucro por cada euro investido. Por exemplo, Alumimarante teve um ROE de 9% em 2017, isto significa que cada €1.000 de capital próprio criam 90€ de lucro por ano. Esta informação assume especial importância para os investidores, que geralmente são aliciados por empresas que têm a capacidade de gerar ROE elevados numa base sustentada. Qualquer analista deve dar importância a este rácio visto que este é sinónimo de crescimento e valor acrescentado.

A rentabilidade líquida das vendas (RLV), divulga a relação percentual entre o resultado líquido (RL) e as vendas ou prestações de serviços, permitindo assim estudar a estrutura de custos de uma sociedade. A RLV da Alumimarante aumentou ao longo dos anos e apesar de ter diminuído em 2017 mantém um valor superior ao de 2013. Tal é explicado pelo contributo da percentagem do RL na totalidade do volume de negócios bruto da empresa. Quanto maior for a RLV maior será o contributo destas para formação do RL da empresa.

Por outro lado, o rácio da rentabilidade operacional do ativo (ROA) fornece informação sobre a eficiência dos ativos detidos pela empresa, tal como a RLV, também a ROA cresceu no período em análise e diminuiu em 2017 ficando com 3,73% mais 0,94% que em 2013.

**Tabela 8.** Fundo de maneo, NFM e Tesouraria Líquida

	2013	2014	2015	2016	2017
Fundo de maneo	202 105,30	255 504,36	287 867,28	307 086,44	515 512,21
Necessidades de fundo de maneo	210 262,91	231 852,24	279 041,26	376 544,45	405 906,01
Tesouraria líquida	-8 157,61	23 652,12	8 826,02	-69 458,01	109 606,20

Fonte: Elaboração Própria

Segundo Martins (2002), existe uma regra de ouro na gestão financeira, os capitais utilizados pela empresa no financiamento dos seus ativos devem ter uma maturidade igual ou superior à vida económica destes, de tal forma, que se assim não for, o desequilíbrio nas opções de financiamento conduzirá, mais tarde ou mais cedo, a dificuldades de tesouraria.

O fundo de maneo (FM) é dado pela diferença entre o ativo corrente e o passivo corrente. A regra de equilíbrio financeiro visa avaliar em que medida os interesses dos credores de curto prazo estão assegurados. De acordo com a Tabela 8, em 2017 a Alumimarante tinha mais 313 406,91€ para financiar a atividade do que tinha em 2013 quando o Fundo Maneio era igual a 202 105,30€. Neste seguimento, se o FM é maior que zero, a empresa consegue solver os seus compromissos de curto prazo. O FM da Alumimarante é sempre positivo e cresceu cerca de 155,07% no período em análise, portanto a empresa tem fundos estáveis suficientes para financiar a sua atividade.

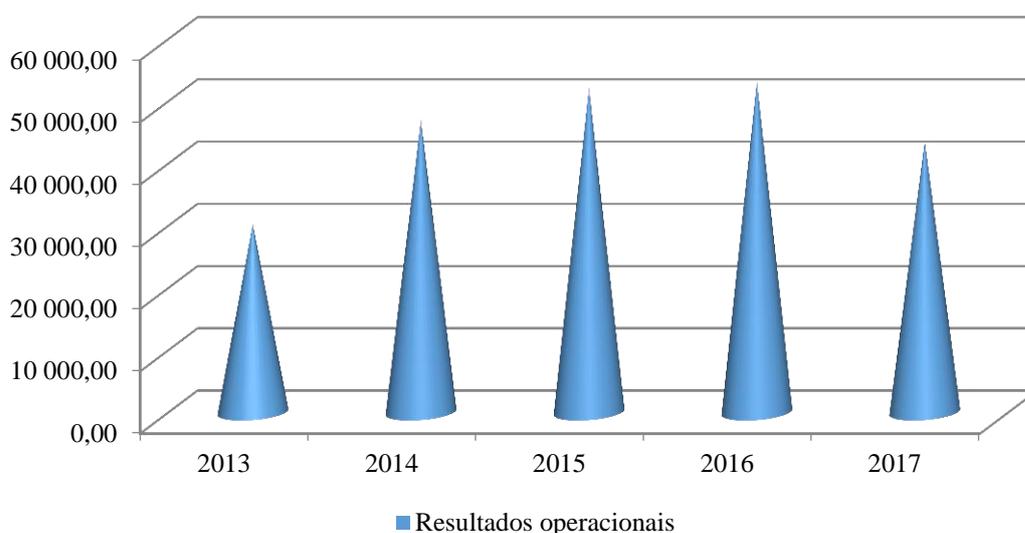
No que respeita às Necessidade de Fundo de Maneio (NFM), necessidades de fundos para o normal ciclo empresa, podemos verificar que apresentam um crescimento considerável entre 2013 e 2017.

Apesar do FM ser positivo em 2013 e 2016, não foi suficiente para cobrir as NFM exigidas levando à existência de um défice de tesouraria como se pode observar nos valores da Tesouraria Líquida (TL) que são negativos.

O valor da TL é dado pela diferença entre o FM e as NFM, por outras palavras, é a diferença entre os capitais empregues para financiar a atividade da empresa e as necessidades resultantes dessa mesma atividade.

As NFM devem ser sempre inferiores ao FM, o que implica resultados positivos de TL. No caso específico da Alumimarante a TL ostenta oscilações ao longo dos anos em análise.

**Gráfico 8.** Resultados Operacionais

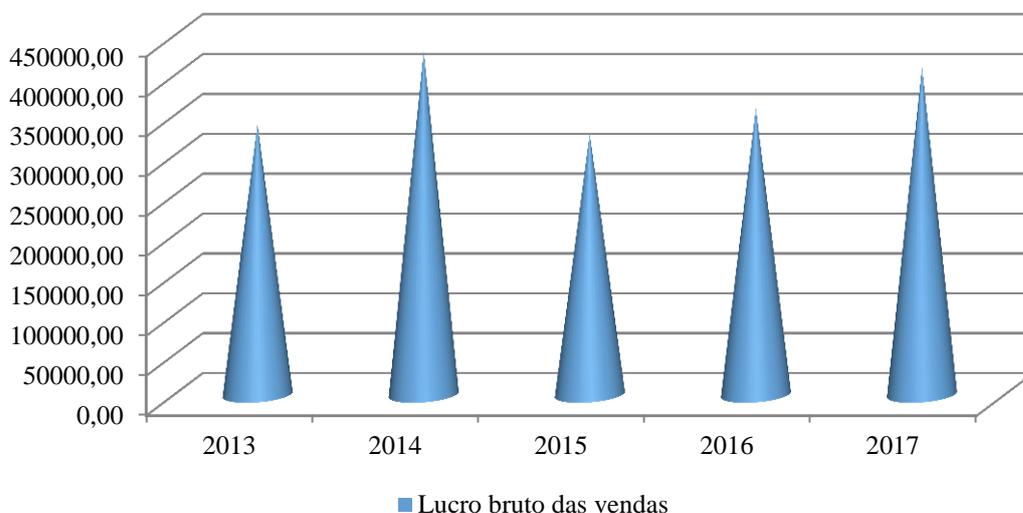


Fonte: Elaboração Própria

Se aos proveitos obtidos com as vendas e prestações de serviços subtrairmos os custos operacionais, obtemos os Resultados Operacionais (RO). Este resultado é medido antes do apuramento dos juros e do cálculo do imposto, trata-se da diferença entre as receitas e despesas do ciclo operacional da empresa. O RO permite-nos, obter o valor que a empresa gerou num determinado período de tempo.

No período em análise a Alumimarante registou um crescimento na ordem dos 22% nas vendas e em contrapartida os custos das vendas cresceram também cerca de 22%. Em 2013 os RO, fruto também da conjuntura e da desaceleração da economia em Portugal e na Europa, foram mais baixos. No entanto acompanhando o crescimento das vendas, em 2017 os RO foram iguais a 43 530,76€, ou seja, mais 13 290,67€ do que no primeiro ano analisado.

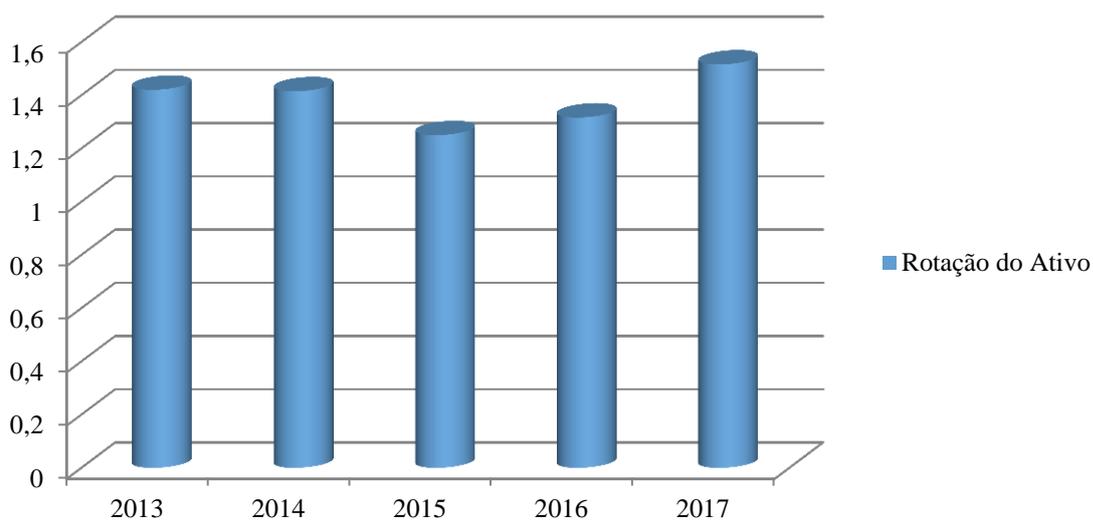
**Gráfico 9.** Lucro bruto das vendas



Fonte: Elaboração Própria

Este rácio dá-nos a diferença entre as vendas e os custos das matérias consumidas e vendidas, como podemos verificar esta empresa apresenta ao longo do período em análise valores sempre acima dos 300 000€, quer isto dizer que se encontra numa posição favorável.

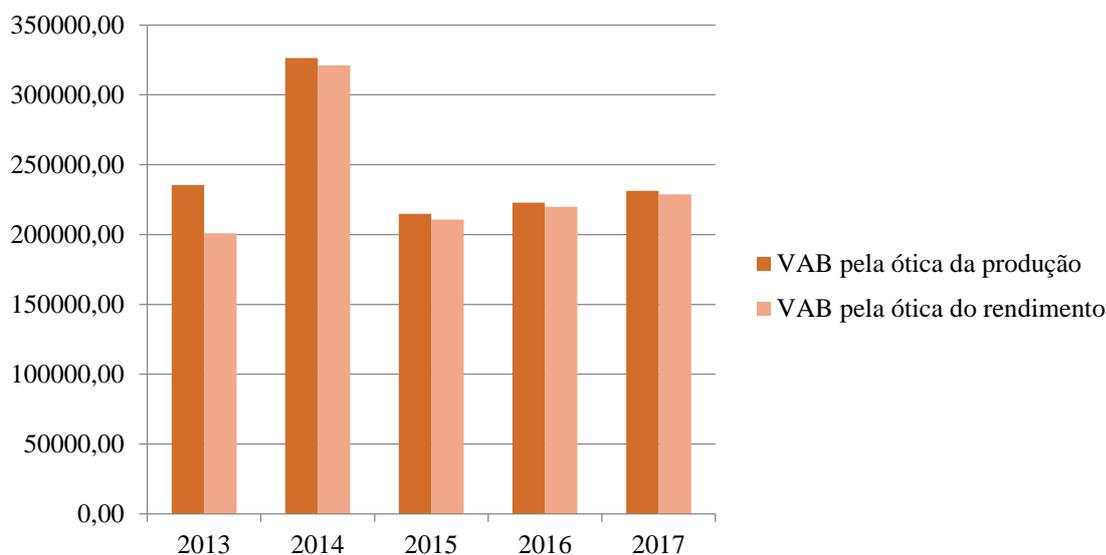
**Gráfico 10.** Rotação do Ativo



Fonte: Elaboração Própria

A Rotação do Ativo indica o número de vezes que o ativo da empresa foi recomposto através das vendas líquidas. Quanto maior for este rácio, melhor é a gestão que a empresa faz com os seus ativos. No período em análise este indicador registou um crescimento de 6,71%.

**Gráfico 11.** VAB pela ótica da produção e pela ótica do rendimento

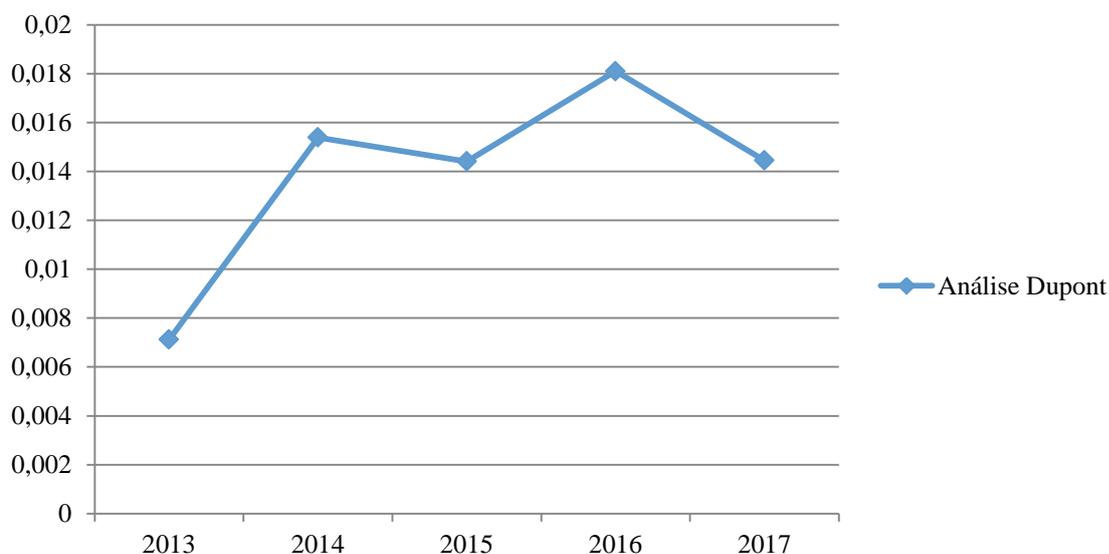


Fonte: Elaboração Própria

Pela ótica da produção temos a participação de cada ramo de atividade para o valor do produto final, e pela ótica do rendimento obtemos a forma como os rendimentos concebidos no processo produtivo são repartidos pelos diferentes fatores de produção.

Deste modo, e analisando o Gráfico 11, verificámos que os Valor Acrescentado Bruto (VAB) pelas duas óticas acompanham-se ao longo dos anos e que o VAB pela ótica da produção é sempre superior.

**Gráfico 12.** Análise Dupont



Fonte: Elaboração Própria

Além disso, avaliamos também a Análise Dupont, que diz respeito à rentabilidade do Capital Próprio medida através de três rácios: a rotação do ativo, a autonomia financeira e a rentabilidade líquida das vendas. Tal como a ROE, também Análise Dupont apresenta valores positivos nos anos em análise, fruto dos resultados líquidos apresentados nesses anos pela Alumimarante. Sabendo que quanto maior for a ROE mais rentabilidade tem a empresa, verificamos que de ao longo dos anos a Alumimarante tornou-se uma empresa mais rentável.

#### **4.2.3.3. Indicadores de estrutura de capitais e solvabilidade**

Este tipo de indicadores permitem determinar a estrutura financeira da empresa, analisar a sua posição de endividamento e averiguar se as estruturas presentes são compatíveis com a estratégia da empresa. É fundamental avaliar a capacidade da empresa em solver os seus compromissos a médio e longo prazo, e perceber a origem dos capitais que financiam a empresa (Neves, 2012).

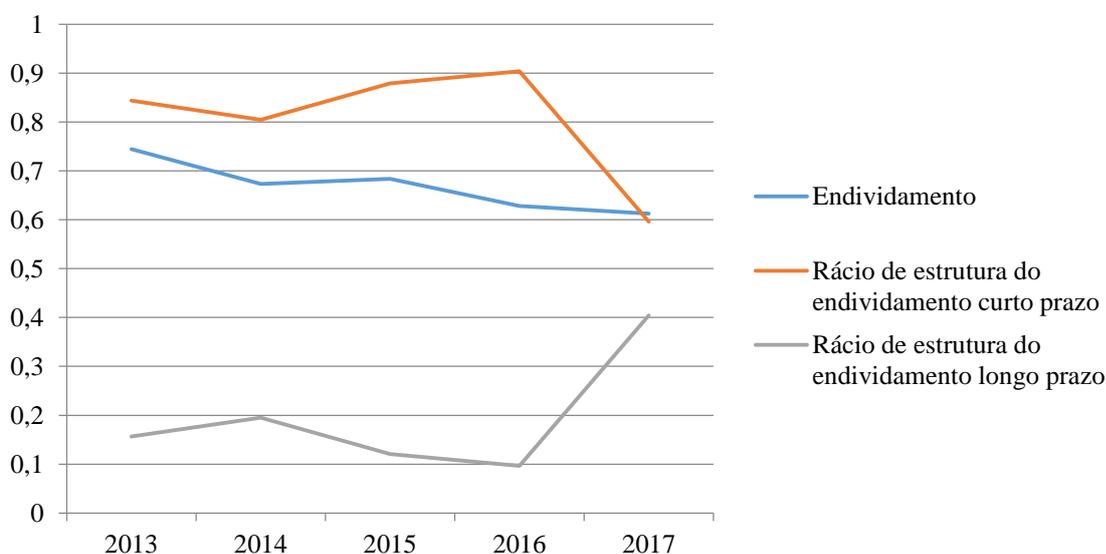
Entre os indicadores mais utilizados estão os indicadores de endividamento, solvabilidade e autonomia financeira.

Os indicadores de endividamento expressam a percentagem de capital alheio utilizado no financiamento das atividades da empresa (Neves, 1996).

O rácio de solvabilidade é um rácio financeiro que mede a relação entre os capitais próprios de uma empresa e o seu passivo. Este rácio apresenta a capacidade da empresa em solver as suas dívidas, se for superior a 1 significa que os bens da empresa são suficientes para cobrir todas as suas dívidas, por sua vez se for inferior a 1 significa que a empresa não apresenta recursos próprios para satisfazer as suas dívidas.

O rácio de Autonomia Financeira “*determina qual a percentagem do ativo da empresa, que se encontra a ser financiada por capitais próprios*” (Farinha, 1994: 19). “*Quanto maior for o peso do capitais próprios na sua estrutura de financiamento, mais baixo será o grau de risco relacionado com a mesma e, conseqüentemente, maior capacidade de endividamento potencial*” (Saias, 1996: 415).

**Gráfico 13.** Endividamento e rácios de estrutura do endividamento

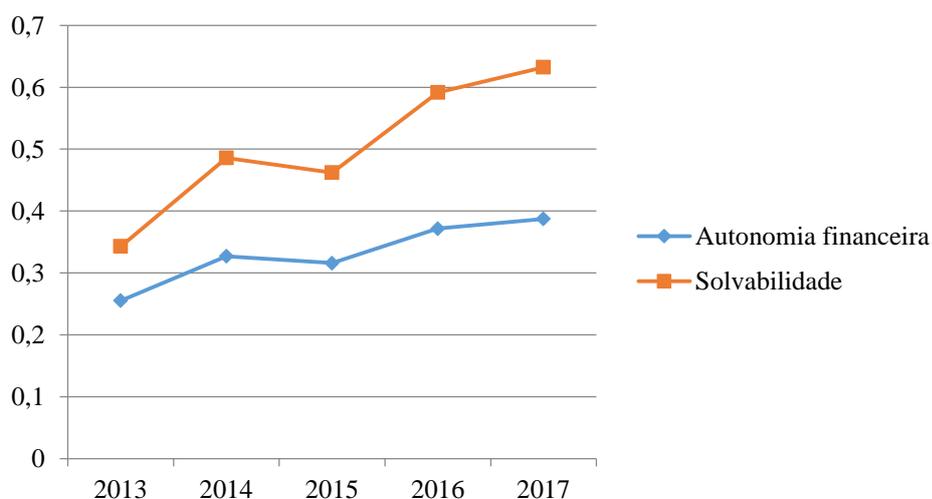


Fonte: Elaboração Própria

Podemos verificar pela análise do Gráfico 13, que no período em análise o endividamento da Alumimarante diminuiu 17,73%. Em 2013 o endividamento era 0,74 e em 2017 foi de 0,61 o que traduz uma diminuição de 0,13. Tal significa que em 2017 por cada 1 000€ de dívida total, a Alumimarante deve menos 130€ do que devia em 2013, ou seja, está menos

dependente de terceiros. O endividamento de curto prazo é o que representa valores mais altos e apesar de ter decrescido 29,35%, em 2013 registou 0,84 e em 2017 registou 0,60. Não foi “ultrapassado” pelo endividamento de longo prazo que mesmo aumentado 158,40% continua a pesar menos, isto significa que a empresa tem muitas dívidas para pagar num ano e fica mais pressionada para arranjar o dinheiro.

**Gráfico 14.** Autonomia financeira e Solvabilidade



Fonte: Elaboração Própria

Para complementar a informação dada pela análise feita à estrutura do endividamento da Alumimarante, analisou-se em conjunto a Autonomia financeira e a Solvabilidade, uma vez que ambas representam a percentagem do Capital Próprio que financia o ativo da empresa no curto e médio longo prazo, respetivamente. O resultado da autonomia financeira adicionado ao resultado do endividamento terá que ser igual a 1, o que na verdade se verifica e significa que se a autonomia financeira aumenta, o endividamento diminui, e vice-versa. O valor da autonomia financeira será igual a 1 quando a empresa financia todo o seu ativo com capitais próprios, não recorrendo a financiamentos externos. A Alumimarante apresentou um aumento de 51,70% na sua autonomia financeira. Se em 2013 a autonomia financeira era igual a 0,26 e em 2017 era 0,39, isto significa que em 2013 por cada 1 000€ que precisava a empresa pedia 740€ e tinha 260€ disponíveis, no entanto em 2017 por cada 1 000€ que precisava pedia 610€ e tinha disponíveis 390€.

A solvabilidade representa a razão entre o Capital Próprio e o Capital Alheio e o ideal é que apresente valores superiores a 1, pois tal significa que o património da empresa consegue

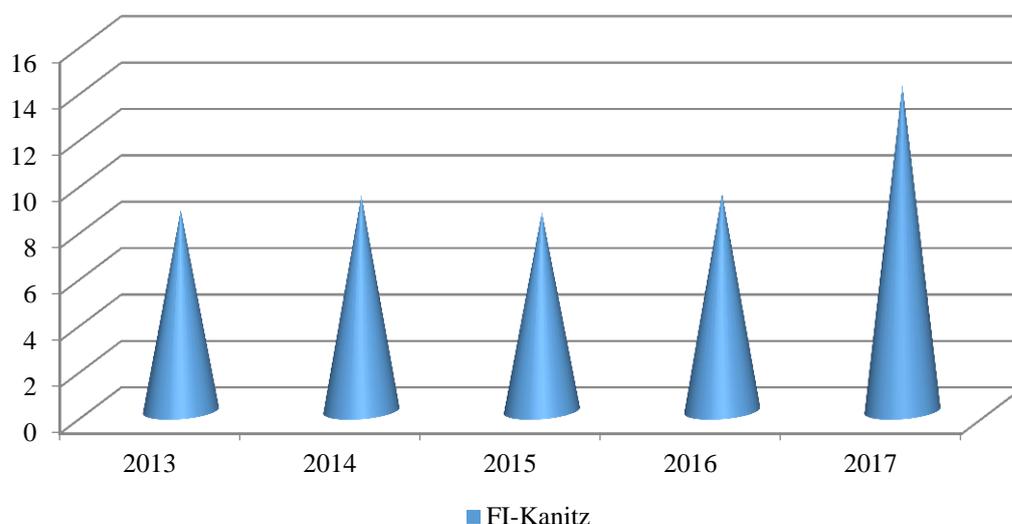
pagar todas as suas obrigações. Pela análise ao gráfico 14 constatamos que entre 2013 e 2017 o valor da solvabilidade aumentou de 0,34 para 0,63, apesar do aumento nunca atingiu o “ponto ótimo” portanto a Alumimarante não conseguia pagar todo o passivo com o Capital Próprio. Em 2017 o valor apresentado foi de 0,63, tal pode representar um risco para os credores, uma vez que a empresa tem mais dívidas do que património.

Em jeito de conclusão, se a liquidez geral e a solvabilidade total num determinado ano são superiores a 1, significam que a empresa consegue pagar todas as suas dívidas de curto, médio e longo prazo com o seu património líquido. Podemos então concluir que no período em análise a Alumimarante tinha capacidade para solver todas as suas dívidas correntes e não correntes.

#### 4.2.3.4. *Indicadores de risco*

Todas as empresas atuam com um risco de negócio definido, pois não é possível prever qual será o volume de negócio no final do ano assim como os custos resultantes da atividade operacional. Para isso, são precisas ferramentas que nos permitam medir esse risco e ajudem na gestão da empresa em busca de maior estabilidade. Neste parágrafo, iremos abordar esses instrumentos.

**Gráfico 15.** FI-Kanitz



Fonte: Elaboração Própria

O FI-KANITZ é um fator de insolvência que utiliza vários rácios e permite compreender qual o risco de falência da empresa. A empresa Alumimarante está longe da probabilidade de insolvência, uma vez que apresenta valores para este indicador superior a 2,9, em todo o período em análise. Quanto mais elevado se apresenta o FI, menos possibilidades existem de a empresa vir a falir.

**Tabela 9.** Graus de Alavanca

	2013	2014	2015	2016	2017
Grau Alavanca Operacional	11,22	9,16	6,26	6,75	9,42
Grau Alavanca Financeira	1,05	1,12	1,08	1,06	1,06
Grau Alavanca Combinada	11,79	10,29	6,79	7,16	10,02

Fonte: Elaboração Própria

No caso de a empresa possuir um elevado peso de gastos fixos operacionais na sua estrutura de custos, pode assumir-se que a empresa evidencia um elevado grau de alavanca operacional (GAO), (Neves, 2012). O GAO é a medida da sensibilidade do resultado operacional da empresa em relação às mudanças no volume de negócios, quanto maior o GAO da empresa, maior será a mudança no resultado operacional para uma dada alteração nas vendas, portanto quanto maior o GAO maior o risco operacional.

Ao analisar o GAO da Alumimarante, podemos constatar que a empresa tem estado um pouco instável no decorrer do período em análise. De 2013 para 2017 o risco operacional da empresa apresentou oscilações. No entanto, entre 2013 e 2016 foi descendo até aos 6,75 tendo subido novamente em 2017 para 9,42, tendo assim algum risco económico.

O conceito de alavanca financeira é similar a alavanca operacional, porém neste caso diz respeito a estrutura de capital, ou estrutura de financiamento e não da operação. Por outras palavras, o Grau de Alavanca Financeira (GAF) é um indicador de risco financeiro que mede a sensibilidade dos lucros do período face a variações ocorridas nos custos. Quanto maior o valor do GAF maior será o risco financeiro da empresa.

Sabendo que se o GAF for igual a 1, o risco para a empresa é nulo, podemos verificar através da análise a Tabela 9 que isso não aconteceu, nos períodos em análise, o GAF rondou 1,06 o que traduz uma situação favorável.

As condições combinadas de alavanca operacional e alavanca financeira formam a grau de alavanca combinada (GAC). Este mede a sensibilidade dos resultados correntes à estrutura dos gastos fixos (operacionais e financeiros) da empresa em consequência da variação do volume de negócios (Neves, 2012), ou seja, é obtido através dos resultados dos indicadores de risco económico (GAO) e risco financeiro (GAF). O estudo do GAC permite aferir sobre o impacto dos resultados líquidos face às variações do volume de negócios. Quanto mais o GAC maior será o risco global da empresa. Se o GAC for igual a zero o risco financeiro da empresa é nulo.

Sabendo que o  $GAC = \text{Risco Económico (GAO)} \times \text{Risco Financeiro (GAF)}$ , quanto menor risco económico e financeiro tiver no período em análise menor será o seu risco global.

Através da observação da Tabela 9, constatamos que a Alumimarante, apresentou ao longo dos anos algum risco global.

### **4.3. Considerações finais**

De acordo com o balanço, a rubrica de destaque no ativo é clientes e inventários, quanto ao capital há um aumento todos os anos, e no passivo a rubrica de maior responsabilidade é os financiamentos obtidos não correntes. Analisando a demonstração de resultados verificamos resultados líquidos positivos ao longo do período em análise.

As relações entre as contas do balanço e das demonstrações de resultados servem de síntese da informação financeira e ajudam na tomada de decisões, analisam informação passada e não dão respostas concretas.

Analisando os indicadores de atividade e liquidez apresentamos as seguintes conclusões: nos dois últimos anos o prazo médio de recebimentos é superior ao prazo médio de pagamentos, o que mostra pouca eficácia nas vendas. O número de dias de inventário aumentou ao longo dos anos, quer isto dizer que tem stock em armazém durante muito tempo. Quanto aos rácios de liquidez, a liquidez geral esteve sempre acima de 1,4, facto que demonstra a capacidade para pagar dívidas de curto prazo, mas de acordo com a liquidez reduzida não consegue pagar todas as suas dívidas e terá de recorrer a outros meios financeiros líquidos. O peso dos financiamentos obtidos não correntes sofreu um grande aumento em 2017, quer isto dizer que a empresa passou por optar por financiamentos a longo prazo.

Observando os indicadores de rentabilidade verifica-se que tem uma boa rentabilidade dos capitais próprios. A rentabilidade líquida das vendas aumenta no período em análise, tal é explicado pelo contributo da percentagem do resultado líquido na totalidade do volume de negócios. Quanto ao fundo de maneo a empresa tem fundos estáveis suficientes para financiar a sua atividade, contudo em 2013 e 2016 não foi suficiente para cobrir as necessidades de fundo de maneo. Em 2017 a situação inverte-se e a tesouraria líquida foi de 109 606,20€. Relativamente à análise Dupont, esta cresceu tornando-se numa empresa mais rentável ao longo dos anos.

Estudando os indicadores de estrutura de capitais e de solvabilidade constata-se que o endividamento diminuiu e a autonomia financeira aumentou, em 2017 a empresa financiou-se com 38,74% de capitais próprios e 61,26% de capitais alheios. Houve um aumento da solvabilidade logo a empresa Alumimarante tinha capacidade para solver todas as suas dívidas correntes e não correntes, isto de acordo com o somatório da liquidez geral e da solvabilidade ser superior a 1.

Para finalizar analisei os indicadores de risco e verifiquei que a empresa está longe da probabilidade de insolvência, uma vez que o FI-KANITZ é superior a 2,9. Quanto ao grau de alavanca operacional este mostra algum risco económico. Em relação ao grau de alavanca financeira como é superior a 1 traduz uma posição favorável ao longo dos períodos em análise. As condições combinadas do GAO e do GAF formam o grau de alavanca combinada que apresentou ao longo dos anos algum risco global.

## 5. A empresa face ao setor de atividade

### 5.1. Análise setorial da indústria metalomecânica

Ilustração 2. Indústria Metalomecânica



Fonte: Elaboração Própria

De acordo com o “Diagnóstico Competitivo e Análise Estratégica”<sup>3</sup>, o sector metalúrgico e metalomecânico (doravante, setor MM) é um setor distinto, integra uma variedade de produtos e um conjunto alargado de atividades industriais. Este setor tem características bastante particulares uma vez que produzem bens de suporte à produção de vários setores e bens duradouros para consumo final.

Pela sua qualidade, o sector MM desempenha um papel importante na economia, no desenvolvimento e na difusão de novas tecnologias. Trata-se de um setor com presença em vários elos nucleares da cadeia de valor dos bens manufaturados, desde a metalurgia de base até ao material de transporte, passando pelos produtos metálicos, pelos equipamentos elétricos e pelas máquinas não elétricas e bens de equipamento.

<sup>3</sup>Apresentação do estudo em 6 de Janeiro de 2011 – autoria de Augusto Mateus & Associados

É composto maioritariamente por Pequenas e Médias empresas (PME's), que apresentam sistemas produtivos muito especializados onde a capacidade de inovação é essencial à diferenciação e competitividade dos processos de fabrico e do produto final.

Em média, as empresas do sector MM apresentam uma dimensão, no que concerne ao volume de negócios e estrutura de custos, substancialmente elevada.

Dada a natureza dos produtos manufacturados e a elevada percentagem de PME's, o sector é relativamente intensivo em termos de mão-de-obra, e muito importante em termos de emprego. Na União Europeia (UE), verificou-se um ligeiro crescimento do emprego em todos os subsectores da MM, o que mostra que o avanço da tecnologia e a pressão dos mercados asiáticos não levaram a uma diminuição do emprego no sector.

De acordo com a "Análise sectorial da indústria metalomecânica 2011-2016" divulgada pelo BdP, os mercados externo e interno contribuíram três e dois pontos percentuais (p.p.), respetivamente, para a evolução do volume de negócios do sector em 2015, tendo o contributo do mercado externo sido sempre positivo desde 2011. Em 2015 face a 2014, o volume de negócios da indústria metalomecânica portuguesa aumentou 5%, um acréscimo superior em três p.p. ao registado nas indústrias transformadoras e no total das empresas pelo segundo ano consecutivo.

Ainda segundo o mesmo relatório, o crescimento do volume de negócios foi transversal a todas as classes de dimensão e variou entre 2% nas microempresas e 6% nas PME's, tendo a faturação aumentado 10% nos equipamentos de transporte e 5% nos produtos metálicos e elétricos, enquanto nas metalúrgicas de base diminuiu 6%.

De realçar que em 2015, cerca de uma em cada cinco empresas da indústria metalomecânica integrava o setor exportador, sendo responsáveis por 83% do volume de negócios e 69% das pessoas ao serviço desta indústria.

Apesar de em 2015 cerca de 72% das empresas da indústria metalomecânica serem microempresas, as grandes empresas (apenas 1%) eram responsáveis por 53% do volume de negócios, sendo as PME's responsáveis por 57% da contratação de pessoal neste setor.

Ainda de acordo com o BdP, os resultados antes de impostos, juros, amortizações e depreciações (EBITDA) da indústria metalomecânica aumentou 28% entre 2014 e 2015, sobretudo com os contributos das PME's e das grandes empresas e dos produtos metálicos e elétricos.

A ROE do setor encontra-se na ordem dos 9% em 2015 (mais 4% do que em 2014), acima da registada pelo total das empresas (7%), mas abaixo da observada nas indústrias transformadoras (10%).

No que diz respeito à situação financeira das empresas, verifica-se que a autonomia financeira foi superior à do total das empresas e à das indústrias transformadoras, com um rácio de 43% em 2015 (mais sete pontos percentuais do que em 2011), mas o facto é que metade das empresas do sector apresentava uma autonomia financeira inferior a 32%.

Quanto ao passivo, diminuiu 3% em 2015 em relação a 2014, acompanhando as variações registadas pelas indústrias transformadoras (-1%) e pelo total das empresas (-3%), representando a dívida remunerada 42% do passivo e os empréstimos bancários 26%.

Em 2015, metade das grandes empresas da indústria metalomecânica apresentou uma redução de juros superior a 19%, o que, em conjugação com o aumento do EBITDA, determinou uma queda da pressão financeira em 5% face a 2014, com os juros suportados a consumirem, 8% do EBITDA do setor.

## **5.2. Análise do principal setor de atividade**

### **5.2.1. Divisão 25 (CAE) - Fabricação de produtos metálicos, exceto máquinas e equipamentos**

Este setor de atividade<sup>4</sup>, compreende a fabricação de estruturas, portas, janelas, reservatórios, caldeiras, geradores de vapor, produtos forjados, cutelaria, ferragens, ferramentas manuais, embalagens, produtos de arame, molas, correntes, louça e outros produtos metálicos. Os produtos desta Divisão destinam-se a ser utilizados em várias atividades (só ou combinados com outros materiais), nomeadamente, construção, fabricação de máquinas e de equipamentos, acondicionamento de produtos alimentares e armazenagem. Inclui também a fabricação de armas e munições; o tratamento e o revestimento de metais e as atividades de mecânica geral realizada, regra geral, em regime de subcontratação.’

De acordo com o BdP, a atividade de *Fabricação de produtos metálicos excepto máquinas e equipamentos* foi a que mais contribuiu para o total da prestação de serviços em 2016. Comparativamente com o ano anterior, a *Fabricação de produtos metálicos* teve como

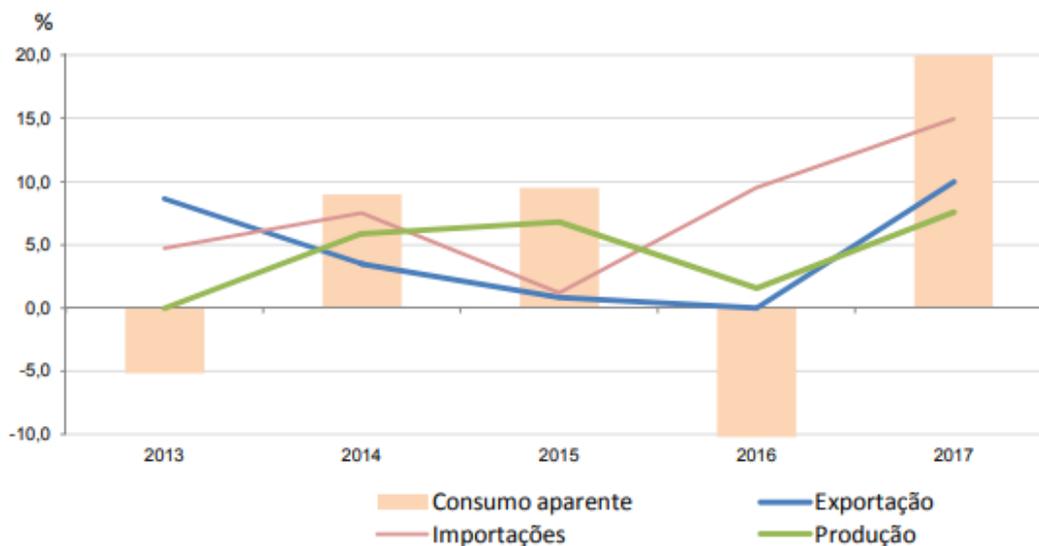
---

<sup>4</sup>[https://www.ine.pt/ine\\_novidades/semin/cae/CAE\\_REV\\_3.pdf](https://www.ine.pt/ine_novidades/semin/cae/CAE_REV_3.pdf);

principais destinos o mercado Nacional e o Intra-UE, com aumentos de 1,4% e 4,9% (7,6% e 8,8% em 2015), que propulsionaram as vendas no total da divisão em 1,6% (6,8% em 2015), o mercado Extra-UE registou uma recessão de -8,6% em 2016 (-1,3% no ano anterior). A estrutura de distribuição de mercados manteve-se idêntica à do ano anterior, com o mercado Intra-UE a recuperar 1,4 p.p. ao mercado Extra-UE. Na Divisão da *Fabricação de produtos metálicos* os cinco principais produtos representaram 40,9% (37,7% em 2015) do valor total de venda de produtos. O valor da produção vendida de *Moldes para borracha ou plástico*, registou 688 milhões de euros, correspondendo a um aumento de 10,1% (11,3% em 2015), sendo o produto com maior peso (6,5%) no total da atividade em 2016. Por sua vez, a produção de Portas, janelas, segundo principal produto, cresceu 17,0%.

De acordo com as estatísticas de produção industrial fornecidas pelo INE edição de 2018, no período 2014 a 2017 a produção observou variações positivas, determinando a evolução do consumo aparente. Em 2017, a Fabricação de produtos metálicos foi influenciada pelos mercados Nacional (com peso de 44,0% no total dos mercados) e Intra-UE (com um peso de 43,2%), que propulsionaram as vendas no total da divisão em 7,6% (+6,0 p.p. face a 2016). Entre 2014 e 2017, a produção observou evoluções positivas na *fabricação de produtos metálicos, exceto máquinas e equipamentos*, afetando o comportamento do consumo aparente. As importações mantiveram crescimentos superiores às exportações neste intervalo de tempo, destacando esta diferença em 2017. Neste ano, as exportações e a produção registaram uma aceleração no crescimento em resultado do aumento de preços unitários, com destaque para o mercado externo (1,4% no mercado nacional e 3,3% no mercado externo).

**Gráfico 16.** Evolução das Exportações, Importações, Produção e Consumo aparente da Fabricação de produtos metálicos, exceto máquinas e equipamentos



Fonte: INE, IAPI e CI – Estatísticas da Produção Industrial 2017

De acordo com o INE<sup>5</sup>, em 2017, à semelhança do ano anterior, a Fabricação de produtos metálicos teve como principais destinos o mercado Nacional e o Intra-UE, com aumentos de 12,0% e 2,1% (+1,4% e +4,9%, respetivamente, em 2016), que impulsionaram as vendas no total da Divisão em 7,6% (+6,0 p.p. que em 2016). O mercado Extra-UE recuperou 12,6% em 2017 (+20,0 p.p. em comparação com o ano anterior). A estrutura de distribuição de mercados manteve-se idêntica à do ano anterior.

<sup>5</sup> Estatísticas da Produção Industrial 2017, pág. nº 28.

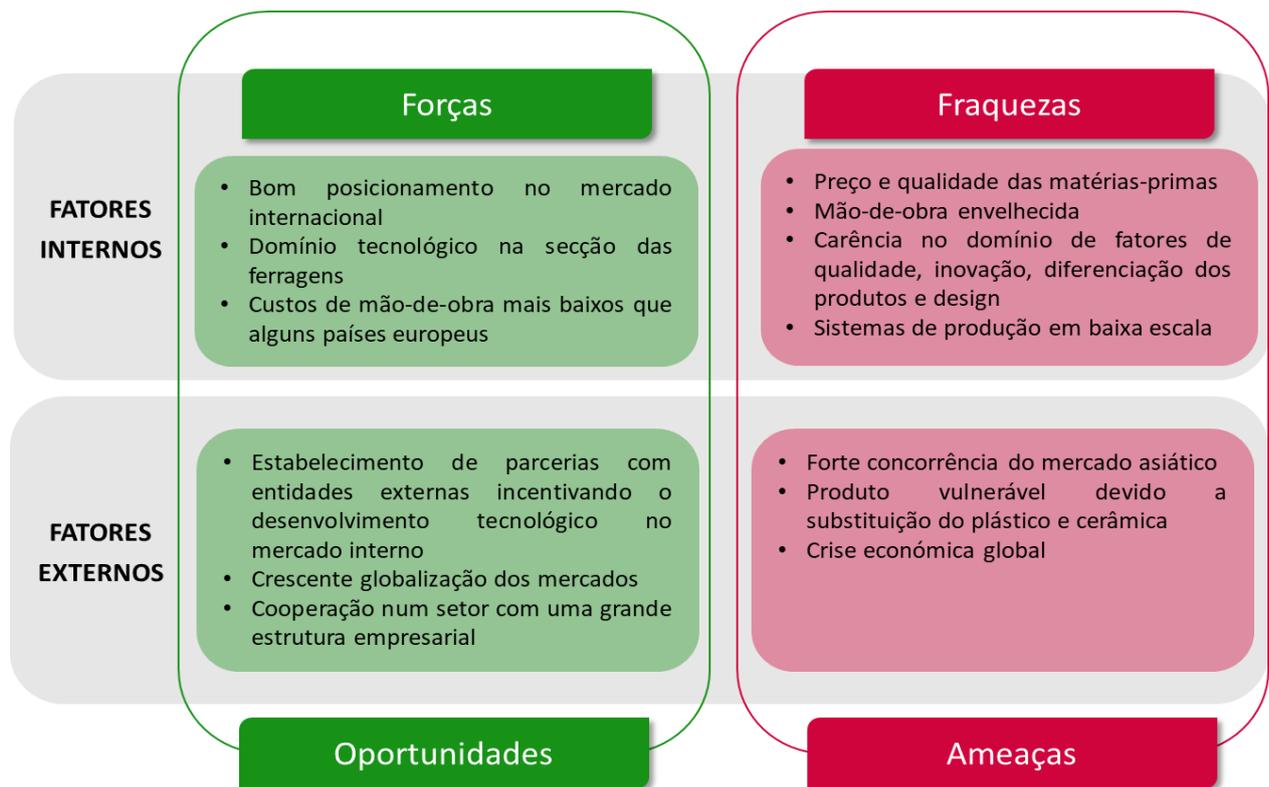
### 5.2.2. Análise SWOT do setor de atividade

No meu entender, uma estratégia muito importante para se fazer análises às empresas é análise de SWOT, esta diz respeito aos pontos fortes, fracos, oportunidades e ameaças.

Através desta análise conseguimos analisar o ambiente interno e externo do mercado, analisar estratégias de mercado para aumentar a competitividade e particularmente melhorar a gestão das empresas.

Para isso, realizei a presente Ilustração relativo ao setor de atividade Divisão 25 (CAE) - Fabricação de produtos metálicos, exceto máquinas e equipamentos.

**Ilustração 3.** Análise SWOT



Fonte: Elaboração Própria

### 5.3. Análise comparativa da situação económica e financeira da Alumimarante com a média agregada do mesmo setor

Para efeitos do presente estudo, considera-se relevante comparar a situação económica e financeira da Alumimarante com a das empresas que operam no mesmo setor de atividade. Deste modo, procedeu-se à consulta dos dados fornecidos pela Central de Balanços do Banco de Portugal (BdP), que disponibiliza uma demonstração dos resultados da média do agregado do mesmo setor da Alumimarante, em termos de CAE 25120 – fabricação de portas, janelas e elementos similares em metal, em estabelecimentos especializados.

**Tabela 10.** Principais rúbricas do Balanço Alumimarante e média setorial (BdP)

	2013	2014	2015	2016	2017
<b>ATIVO</b>					
Alumimarante	760578	692957	837790	819628	870239
Média setor BdP	345201	306544	316634	308579	331354
<b>CAPITAL PRÓPRIO</b>					
Alumimarante	194219	226561	264760	304665	337119
Média setor BdP	109353	108870	117862	123493	135406
<b>PASSIVO</b>					
Alumimarante	566360	466396	573029	514963	533120
Média setor BdP	235848	197674	198772	185086	195948

Fonte: Elaboração Própria

Através da análise à Tabela 10 verifica-se que, no período em análise o Ativo é a rubrica em destaque na Alumimarante e na média setorial. De 2013 a 2017 a Alumimarante teve um aumento no Ativo na ordem dos 14,42%, por sua vez a média setorial tem tendência a diminuir sendo que em 2017 teve novamente um aumento. Em contrapartida, o Passivo foi tendo oscilações ao longo dos anos em ambos os casos. Relativamente ao Capital Próprio verificamos que tem aumentando todos os anos e a sua taxa de crescimento na Alumimarante foi de 73,58% mas na média setorial foi de 23,82%. Analisando as principais rúbricas do Balanço verificamos que a empresa se apresenta com valores bastante maiores que a média setorial.

**Tabela 11.** Rúbricas da demonstração Resultados Alumimarante e média setorial (BdP)

	2013	2014	2015	2016	2017
<b>RAI</b>					
Alumimarante	28781	41798	48084	50149	40949
Média setor BdP	-4255	-4133	2713	7103	19979
<b>IMPOSTOS</b>					
Alumimarante	-7583	-9185	-9885	-10244	-8495
Média setor BdP	-2584	-2601	-3099	-3457	-4565
<b>RESULTADO LÍQUIDO</b>					
Alumimarante	21198	32613	38199	39904	32454
Média setor BdP	-6838	-6733	-385	3647	15414

Fonte: Elaboração Própria

Na análise à Tabela 11, verifica-se que o Resultado Antes de Imposto e o Resultado líquido cresceram exponencialmente entre 2013 e 2017 na média setorial, mas em 2017 houve uma diminuição dos resultados antes de impostos e do resultado líquido na Alumimarante, mesmo assim no período em análise verificamos um melhor desempenho na Alumimarante.

**Tabela 12.** Indicadores de atividade e liquidez Alumimarante e média setorial (BdP)

	2013	2014	2015	2016	2017
<b>PMP</b>					
Alumimarante	109	125	137	114	82
Média setor BdP	144	122	114	104	97
<b>PMR</b>					
Alumimarante	131	123	137	156	125
Média setor BdP	143	125	125	115	100
<b>GRAU DE LIQUIDEZ GERAL</b>					
Alumimarante	1,42	1,68	1,57	1,66	2,62
Média setor BdP	1,42	1,55	1,57	1,66	1,68
<b>GRAU DE LIQUIDEZ REDUZIDA</b>					
Alumimarante	1,33	1,42	1,21	1,36	2,13
Média setor BdP	1,05	1,18	1,24	1,33	1,34
<b>PESO DOS INVESTIMENTOS</b>					
Alumimarante	0,06	0,14	0,22	0,17	0,18
Média setor BdP	0,28	0,28	0,25	0,26	0,26

Fonte: Elaboração Própria

Como podemos analisar através da Tabela 12, PMR é superior ao PMP em quase todos os anos do período em análise em ambos os casos, com isto, podemos analisar que neste tipo de atividades as empresas têm de ter um aumento do nível de meios financeiros, neste caso são

aplicados em inventários, também se constata que a relação Clientes/Fornecedores fica mais desfavorável.

O grau de liquidez geral aprecia o equilíbrio entre recursos e obrigações de curto prazo. O ideal é que liquidez geral seja superior a 100%, uma vez que tal significa a empresa tem capacidade para pagar mais do que aquilo que precisa. No período em análise o grau de liquidez geral das empresas apresentam sempre valores superiores a 100% o que significa que tem capacidade para pagar todas as suas dívidas de curto prazo e ainda ficar com dinheiro de sobra.

O grau de liquidez reduzida tem vindo a aumentar, o que quer dizer que as empresas conseguem liquidar as suas despesas apenas com o valor dos inventários.

Por outro lado, o peso dos investimentos diminuiu na média setorial ao longo dos anos tendo atingido os 25% em 2015, nos anos seguintes teve um aumento de 1%. Na Alumimarante o peso dos investimentos também sofreu oscilações ao longo dos anos.

**Tabela 13.** Indicadores de Rendibilidade Alumimarante e média do mesmo sector (BdP)

	2013	2014	2015	2016	2017
<b>RENTABILIDADE CAPITAL PRÓPRIO</b>					
Alumimarante	10,91%	14,39%	14,43%	13,10%	9,63%
Média setor BdP	-6,25%	-6,18%	-0,33%	2,95%	11,38%
<b>RENTABILIDADE DO ATIVO</b>					
Alumimarante	3,98%	6,78%	6,23%	6,49%	5,00%
Média setor BdP	3,42%	2,86%	4,86%	6,26%	10,07%
<b>FUNDO MANEIO</b>					
Alumimarante	202105	255504	287867	307086	515512
Média setor BdP	73880	78442	84620	89948	98492
<b>NFM</b>					
Alumimarante	210263	231852	279041	376544	405906
Média setor BdP	100525	84806	90128	86382	84939
<b>TESOURARIA LIQUIDA</b>					
Alumimarante	-8158	23652	8826	-69458	109606
Média setor BdP	-26645	-6364	-5507	3566	13554

Fonte: Elaboração Própria

A análise da rentabilidade económica pretende determinar se uma empresa é rentável e em que medida utiliza de forma eficiente os seus recursos. Deve ser analisada na perspetiva da rentabilidade, do risco económico e da sua viabilidade futura.

Após análise a Tabela 13, verifica-se que a Rentabilidade dos Capitais Próprios foi negativa de 2013 a 2015 na média setorial mas que em 2017 apresenta um resultado favorável, por sua vez na Alumimarante diminui face a 2013 no entanto com valor positivo de 9,63%. De 2013 a 2015 estas empresas não eram atrativas para o investidor mas em 2017 apresentam melhores valores que Alumimarante.

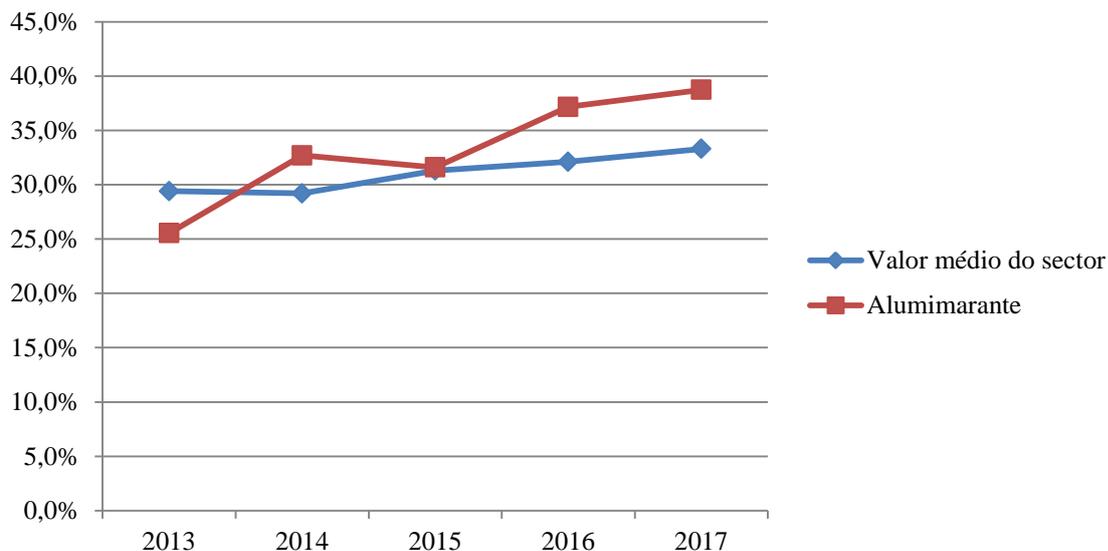
Por outro lado, o rácio da rentabilidade do ativo aumentou significativamente com a média setorial e na Alumimarante manteve-se numa média de 5,70%, com isto há a capacidade dos ativos das empresas em gerar resultados.

De acordo com a Tabela 13 em 2017 a média setorial apresentava mais 24 612,00€ para financiar a atividade do que tinha em 2013 quando o Fundo Maneio era igual a 73 880,00€. Na Alumimarante, também se verifica um aumento significativo, quer isto dizer que as empresas deste setor conseguem solver os seus compromissos de curto prazo.

No que respeita às Necessidade de Fundo de Maneio, estas são mais elevadas na empresa, ou seja, a empresa gasta mais meios financeiros para alimentar a sua atividade produtiva que a média do setor. Apesar do nível relativo das suas NFM na empresa ser mais alto que a média setorial, a empresa exibe um nível relativo de NFM-FM mais vantajoso, em termos relativos dispõe de maior tesouraria líquida que a média setorial, exceto em 2016.

As necessidades de fundo maneio devem ser sempre inferiores ao fundo maneio, pois implica resultados positivos de Tesouraria líquida. Nestes casos a Tesouraria Líquida tem oscilações ao longo dos anos em análise.

**Gráfico 17.** Autonomia Financeira



Fonte: Elaboração Própria

Através da análise do Gráfico 17 a autonomia financeira tem aumentado ao longo dos anos o que é aceitável para fazer face aos seus compromissos financeiros, sem depender de terceiros. A Alumimarante apresenta uma melhor autonomia financeira do que a média setorial à excepção do primeiro ano em análise.

O valor razoável da autonomia financeira representa uma enorme independência em relação a credores, situação que, para além dos riscos inerentes, é vantajosa na negociação de novos financiamentos.

#### **5.4. Considerações finais**

Em síntese, comparando com os dados do sector, concluímos que nas rubricas do Balanço a Alumimarante apresenta valores bastantes superiores em comparação com a média do setor, permitindo concluir que a sua dimensão é superior à média.

Em 2016 a Alumimarante, à acompanhar uma tendência crescente, a Alumimarante apresenta o melhor resultado do período em análise, sendo superior à média do setor.

Relativamente aos indicadores de atividade e liquidez, os PMR são superiores aos PMP em todo o sector e também na empresa. Na média do setor existe uma tendência para a redução dos prazos ao longo do período em análise, por sua vez na Alumimarante os prazos só diminuem em 2017, o que contribui certamente para uma maior liquidez. Mesmo assim, mostra que neste setor existe pouca eficiência no ciclo financeiro.

Por outro lado, o grau de liquidez geral apresenta-se bastante satisfatório, as empresas deste setor têm liquidez suficiente para manter a tesouraria positiva e a satisfação dos compromissos.

O peso dos investimentos teve oscilações ao longo dos anos no setor, isto deve-se pela oscilação dos inventários e do não investimento em ativos.

Analisando os Indicadores de Rendibilidade, nomeadamente a ROE, indicador de eficiência privilegiado por investidores dado que o seu valor é diretamente comparável às taxas de rendimento de outras oportunidades de investimento. O objetivo de gestão em muitas empresas é atingir determinado valor neste indicador. Este indicador era negativo em 2013, 2014 e 2015 na média do setor, portanto, estas empresas não eram um investimento atrativo para o investidor. A partir de 2016, a ROE assumiu valores superiores a 2%, que comparada com as taxas de juro dos depósitos a prazo, ou outras aplicações de risco equivalente, diz-nos que o é agora um investimento atrativo. Neste indicador, a Alumimarante apresenta rácios mais constantes que a média das empresas que operam no mesmo setor de atividade. O mesmo acontece com a ROA, a Alumimarante mantém rácios constantes entre 3,98% e 6,78% enquanto que a média do setor passa de 2,86% para 10,07%.

Com um bom Fundo de Maneio, as empresas conseguem solver os compromissos de curto prazo, neste rácio Alumimarante apresenta valores bastantes superiores à média do setor, mas isto também pode conduzir a um decréscimo da rentabilidade do capital investido. Por sua vez

as NFM também são superiores na Alumimarante logo esta, dispões de uma melhor tesouraria líquida.

Por último, uma referência ao Capital Próprio da empresa que quase duplicou no período em análise. Mantendo-se o total do balanço estável, o grau de autonomia financeira da empresa apresenta uma evolução muito positiva nestes 5 anos, ultrapassando claramente a média do setor de atividade.

## 6. Conclusão

Este relatório de estágio teve como objetivo apresentar uma análise Benchmarking, comparando os dados do sector com o da empresa Alumimarante. No entanto revelou algumas dificuldades no acesso a dados económico-financeiros das empresas do mesmo sector, sendo análise somente feita com dados extraídos pelas IES da empresa e os dados fornecidos pelo sector no BdP. Análise foi centrada no período de 2013 a 2017.

De um modo geral, o estágio realizado na SEEC, Lda. correu muito bem. Sempre confiaram em mim e sempre me senti integrada na equipa. As minhas dificuldades serviram para eu me tornar mais autónoma e para ganhar novas experiências que, num futuro próximo, me permitam ingressar no mercado do trabalho com mais confiança. Este estágio concedeu-me novas oportunidades, novos conhecimentos, novos ritmos e novas responsabilidades.

Relativamente ao sector MM, concluo que este é composto maioritariamente por PME's, logo a escala de produção é muito reduzida originando também um nível de produtividade mais baixo. É um sector que exige grandes investimentos em tecnologia e equipamentos com períodos de longa utilização, devido à mão-de-obra envelhecida necessita de adquirir novas competências e maior capacidade de inovação para serem mais competitivos. Por fim, é um sector muito afetado pela conjuntura económica, nomeadamente os ciclos de crescimento económico, o que se reflete no volume de negócios e situações financeira de menor liquidez.

Num olhar mais direcionado ao trabalho que desenvolvi, posso afirmar que, apesar, de a Alumimarante apresentar um ligeiro risco económico e global, o seu grau de endividamento, a autonomia financeira e a solvabilidade apresentam valores bastantes bons, que nos indicam que a empresa consegue solver as suas dívidas sobretudo as de curto prazo, com o seu património, mas também chega a conseguir solver as de médio longo prazo, ou seja, não existe grandes probabilidades de falência no seio desta empresa.

Nesta atividade é importante o investimento em ativos fixos tangíveis e intangíveis para se poder inovar, diferenciar os seus produtos e aumentar a sua qualidade, e por consequência aumentar a sua competitividade. Com o auxílio deste estudo consigo perceber melhor a realidade da empresa e assim perceber que existem fatores que precisam ser alterados, como por exemplo aquisição de novos equipamentos e a contratação de mão-de-obra mais jovem também seria uma mais-valia para a empresa. Sugeriria também mais eficiência nas vendas

para que o prazo médio de recebimentos não fosse bastante superior ao prazo médio de pagamentos e que a empresa não deixe acumular muito stock em armazém.

Para concluir, seria interessante saber o que se passou para a média do setor melhorar tanto a sua performance financeira e explorar melhor as empresas deste setor.

## 7. Referências bibliográficas

Banco de Portugal (2015). Análise Setorial da Indústria Metalomecânica: Estudos da Central de Balanços. Retrieved 25 de Junho, 2019.

Banco de Portugal (2017). Indicadores económico-financeiros das empresas não financeiras privadas. Retrieved 25 de Junho, 2019, from [https://www.bportugal.pt/EstatisticasWEB/MetadataItens/22\\_IndicadoresEconFinan.pdf](https://www.bportugal.pt/EstatisticasWEB/MetadataItens/22_IndicadoresEconFinan.pdf).

Bendell, T., John, K., & Boutler, L. (2005). *Princípios para Execução do Benchmarking*: Mem Martins.

Bernardes, V. (2014). *O Benchmarking como Ferramenta de Gestão para a Indústria do Calçado*. (Dissertação para a obtenção do grau de Mestre em Gestão), Universidade Portucalense Porto, Portugal.

Boxwell Jr., Robert J. (1994), *Vantagem Competitiva através do Benchmarking*, 1ª ed., Milton Mira de Assumpção Filho, São Paulo.

Camp, R. (1996). *Benchmarking dos processos de negócios descobrindo e implementando as melhores praticas*: Qualitymark Editora Ltda.

Camp, R. (2002). *Benchmarking: identificando, analisando e adaptando as melhores práticas da administração que levam à maximização da performance empresarial: o caminho da qualidade total*. São Paulo: Pioneira.

Cardia, W & Grings Z. (2013). *Benchmarking mais do que um conceito de moda*. Disponível em [www.afa.rgsul.net](http://www.afa.rgsul.net).

Carmo, M. (2013). *Indicadores económico-financeiros: o caso da indústria alimentar*. (Relatório de Estágio), Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra Coimbra, Portugal.

Carreira, F., Diz, M., & Heliodoro, P. (2012). *Análise Económica e Financeira: O Caso das Empresas Vitivinícolas Portuguesas*. Paper presented at the XV Encuentro AECA Ofir, Portugal.

Domingues, F. (2014). *Análise de Rácios Económico Financeiros em Empresas Portuguesas em Falência Técnica*. (Dissertação para obtenção do grau de Mestrado em Contabilidade e Controlo de Gestão), Faculdade de Economia e Gestão, Porto, Portugal.

Domingues, R. (2009). Indicadores de desempenho económico e financeiro das PME's no âmbito do Sistema de Normalização Contabilística. (Dissertação para a obtenção do grau de Mestre em Gestão), Faculdade de Economia, Coimbra, Portugal.

Farinha, B. (1994), *Análise de Rácios Financeiros*, disponível em: [http://www.jorgefarinha.com/fotos/gca/Analise\\_de\\_Racios\\_Financeiros.pdf](http://www.jorgefarinha.com/fotos/gca/Analise_de_Racios_Financeiros.pdf).

Farinha, B. (1995) – *Análise de Rácios Financeiros – Uma Perspetiva Crítica*. Edições ASA 1ª Edição.

Fernandes, N. (2010) – *Definição e análise dos indicadores económico-financeiros para monitorização e acompanhamento das empresas do UPTEC*, Faculdade de Economia, Universidade do Porto.

Ferreira, N. (2014). *Economicus – Gestão e Contabilidade*. (Dissertação para a obtenção do grau de Mestre em Gestão Financeira), Instituto Superior de Gestão, Lisboa, Portugal.

Gonçalves, C., Santos, D., Rodrigo, J & Fernandes, S. (2016) “Relato Financeiro – Interpretação e análise (3ª Edição)”;*Vida Económica*.

INE. (2007). *Classificação Portuguesa das Atividades Económicas*. Retrieved 25 de Setembro, 2019, from [https://www.ine.pt/ine\\_novidades/semin/cae/CAE\\_REV\\_3.pdf](https://www.ine.pt/ine_novidades/semin/cae/CAE_REV_3.pdf).

INE. (2016). *Estatísticas da Produção Industrial*. Edição 2017. Retrieved 25 de Junho, 2019.

INE. (2017). *Estatísticas da Produção Industrial*. Edição 2018. Retrieved 25 de Junho, 2019.

Keegan R. & O'Kelly E. (2006). *Aplicar o Benchmarking para a competitividade – Guia Prático para PME*. IAPMEI – Unidade de Informação e Comunicação (Ed).

Keegan, R., OaKelly, E., & Simões, S. (2006). *Aplicar o Benchmarking para a competitividade: guia prático para PME*.

Machado, A. (2003). *Benchmarking na logística-uma breve revisão bibliográfica*. *Revista de Ciências Empresariais*, 4(2).

Madeira, P. (1999). *Benchmarking: a arte de copiar*. *Jornal do Técnico de Contas e da Empresa (JTCE)*, 364-367.

Marques, C. (2009). *Análise económico – financeira de uma empresa*. (Dissertação para a obtenção do grau de Mestre em Gestão), Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, Coimbra, Portugal.

Marques, J. (2018). O que é Benchmarking? Qual a importância para sua empresa? Retrieved 25 de Setembro, 2019, from <https://www.jrmcoaching.com.br/blog/o-que-e-benchmarking-qual-a-importancia-para-sua-empresa/>.

Marques, T. (2014). My Business Consultores Financeiros E Informáticos, LDA. (Dissertação para a obtenção do grau de Mestre em Contabilidade e Fiscalidade Empresarial), Instituto Superior de Contabilidade e Administração, Coimbra, Portugal.

Martins, A. (2002) “Introdução à Análise Financeira de Empresas”; Vida Económica.

Martins, A. (2002) *Introdução à Análise Financeira de Empresas*. Porto: Vida Económica 4ª edição.

Martins, S., Santos, A., & Carvalho, L. (2010). O Benchmarking e sua aplicabilidade em unidades de informação: uma abordagem reflexiva.

Mateus, A., & Associados. (2011). Sector Metalúrgico e Metalomecânico: Diagnóstico Competitivo e Análise Estratégica. Retrieved 18 de Julho, 2019, from [http://www.pofc.qren.pt/ResourcesUser/2011\\_Documentos/Servicos\\_as\\_PME/Estudos/Estu\\_o\\_SectorMM\\_AIMMAP\\_Apresentacao.pdf](http://www.pofc.qren.pt/ResourcesUser/2011_Documentos/Servicos_as_PME/Estudos/Estu_o_SectorMM_AIMMAP_Apresentacao.pdf).

Meneguelli, M., Cardoso, S., Silva, S., Uliane, C., & Dutra, K. (2007). Benchmarking: Ferramenta a Serviço da inovação. Revista eletrónica da Faculdade Metodista Granbery (3).

Neves, C. (1996) – *Análise Financeira – Técnicas Fundamentais*. Lisboa: Texto Editora 12ª Edição.

Neves, J. (2012) *Análise e Relato Financeiro – Uma Visão Integrada da Gestão*. Lisboa: Texto Editora, 5ª edição.

Neves, J. (1998) *Análise Financeira - métodos e técnicas*. Lisboa: Texto Editora, 11ª edição.

Neves, J. (2004) *Análise Financeira*: Texto Editora.

Nogueira, V. (2018). Que rácios para a análise financeira? Retrieved 27, Junho, 2019.

Pais, C. (2014). Rácios de Gestão Empresas. Retrieved 27 de Junho, 2019, from <https://multigestao.com/racios-de-gestao/>.

Rodrigues, J. (2010) *Sistema de Normalização Contabilística Explicado*; Porto Editora.

Saias, L., Amaral, M. & Carvalho, R. (1996), *Instrumentos fundamentais de gestão financeira*, Lisboa, Universidade Católica Editora.

Spendolini, M. (1993). *Benchmarking*. Tradução Kátia Aparecida Roque; revisão Técnica Eduardo Correa Moura. Makron Books.

Watson, G. (1994). *Benchmarking Estratégico*. Tradução Marisa do Nascimento Paro; Revisão Técnica Álvaro Mello. Makron Books.