

COMO VAI A SAÚDE FINANCEIRA DO MEU NEGÓCIO?

MANUAL PRÁTICO DE INTRODUÇÃO
À ANÁLISE FINANCEIRA

COMPETE
2020

PORTUGAL
2020



UNIÃO EUROPEIA
Fundo Europeu
de Desenvolvimento Regional



QUALIFICA 4 AGRO

Associação de Defesa do Património de Mértola

COMO VAI A SAÚDE FINANCEIRA DO MEU NEGÓCIO?

MANUAL PRÁTICO DE INTRODUÇÃO
À ANÁLISE FINANCEIRA

Mértola, 2019

Promotores do projeto Qualifica4Agro

CATAA - Associação Centro Tecnológico de Castelo Branco
Zona Industrial de Castelo Branco, rua A
6000-459 Castelo Branco

ACICB - Associação Comercial e Empresarial da Beira Baixa
Rua Senhora da Piedade, Lote 4, 1º
6000-279 Castelo Branco

ADPM - Associação de Defesa do Património de Mértola
Largo Vasco da Gama, SN
7750-328 Mértola

AEPL - Associação Empresarial de Ponte de Lima
Largo da Associação Empresarial
4990-144 Ponte de Lima

Edição

ADPM - Associação de Defesa do Património de Mértola
Largo Vasco da Gama, SN
7750-328 Mértola

Conceção

Inflow - Consultores de Gestão Unipessoal, Lda.
Rua S. João de Deus, n.º 59
7100-459 Estremoz

Impressão

Publirep - Publicidade & Representações, Lda.
Rua Particular APM Armazém n.º 6 Valejas
2790-192 Carnaxide

Tiragem

500 exemplares

Dezembro, 2019

Cofinanciado por:



ÍNDICE

Preâmbulo	6
1. Introdução à análise económica e financeira do negócio	7
2. Ferramentas de gestão para recolha e tratamento da informação financeira	8
2.1. Principais documentos de demonstrações financeiras	9
2.1.1. Balanço	9
2.1.2. Demonstração dos resultados	13
3. Principais indicadores para análise económica e financeira do negócio	15
3.1. Indicadores de liquidez	16
3.2. Indicadores de eficiência operacional	17
3.3. Indicadores de estrutura de financiamento	20
3.4. Indicadores de rentabilidade	22
3.5. Indicadores de produtividade	26
4. Quadro resumo de análise dos indicadores por comparação com o setor	27

Preâmbulo

O presente manual foi produzido no âmbito do projeto Qualifica4agro, cofinanciado pelo Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional – COMPETE2020, através do SIAC Qualificação, e tem por objetivo promover e apoiar a inovação organizacional nas PME do setor agroalimentar, com atuação na produção e comercialização de produtos endógenos, através da qualificação dos seus agentes para a transformação empresarial e implementação de tecnologias i4.0 nos seus modelos de gestão.

O manual básico "Como vai a saúde financeira do meu negócio?" apresenta-se organizado em duas ferramentas complementares que permitem, no seu conjunto, a apresentação e operacionalização dos conceitos e das ferramentas financeiras essenciais para a compreensão da situação económica e financeira dos negócios de PME e para apoio na tomada das decisões fundamentais em negócios. Inclui:

1. Manual básico "Como vai a saúde financeira do meu negócio?" - para explicitação, análise e avaliação dos principais indicadores económico-financeiros da atividade das PME, apresentando-se como uma ferramenta de capacitação para a literacia financeira. O presente manual apresenta os principais indicadores da saúde financeira do negócio e da empresa no setor agroalimentar, organizados em 5 tipologias de indicadores: liquidez, eficiência operacional, estrutura de financiamento, rentabilidade e produtividade. O manual inclui as suas fórmulas de cálculo, significado económico e financeiro bem como exemplos práticos que se constituam como facilitadores da sua compreensão e utilização por não financeiros.

2. Ferramenta informática de apoio ao cálculo e análise dos indicadores definidos no Manual básico "Como vai a saúde financeira do meu negócio?" que, com inserção dos dados económico-financeiros históricos da atividade da empresa (balanços e demonstrações de resultados), permite uma análise económica e financeira sumária do negócio e uma autoavaliação do desempenho da PME por comparação com dados de referência do seu setor. A ferramenta informática encontra-se disponível em:

www.qualifica4agro.pt

1. Introdução à análise económica e financeira do negócio

A análise económica e financeira do negócio apresenta-se como um instrumento fundamental para medir e avaliar a performance, o valor e o posicionamento da empresa nas dimensões económica e financeira perante as diferentes partes interessadas no negócio.

Análise financeira pode definir-se como um conjunto de técnicas de recolha e tratamento de informação de carácter económico e financeiro que tem por objetivo fornecer elementos de análise do valor da empresa que sirvam de base para a tomada de decisão em gestão.

A base de trabalho da análise financeira são as demonstrações financeiras de uma empresa. Considerando a atual estrutura e orientações normativas do SNC - Sistema de Normalização Contabilística, as demonstrações financeiras devem proporcionar informação acerca da posição financeira e das suas alterações ao longo do tempo, informação esta que seja útil a um vasto leque de partes interessadas, usualmente denominadas *stakeholders*, na tomada de decisões económicas. Os principais *stakeholders* de uma entidade empresarial apresentam-se no esquema abaixo.

Figura 1 - Stakeholders



A leitura das demonstrações financeiras em termos absolutos não permite, isoladamente, obter uma análise completa e crítica sobre a situação de uma entidade quanto

à sua estrutura de capitais, liquidez, rentabilidade, atividade e risco, sendo imprescindível, para uma análise crítica que os rácios sejam analisados em termos comparativos numa perspetiva abrangente e integrada nos domínios:

Comparação Relativa – relação entre os diferentes fatores em análise (exemplo correlação entre o valor de lucros e o volume de vendas);

Comparação com ano anterior – análise histórica da evolução do desempenho ao longo do tempo;

Comparação com orçamento – análise do cumprimento dos objetivos pré-definidos para o negócio;

Comparação com concorrência - comparações com o conjunto das empresas do setor (análise setorial) e com os seus concorrentes mais diretos (benchmarking).

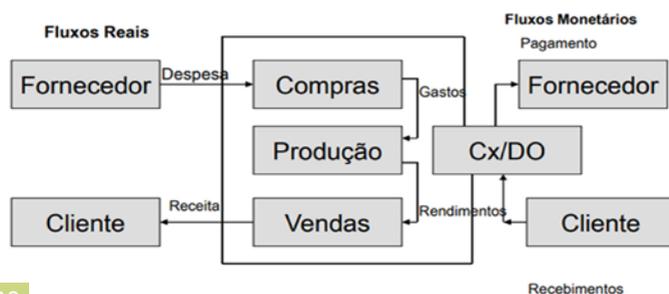
A obrigação de uso do SNC pelas empresas veio facilitar o trabalho de análise financeira na medida em que todas as entidades apresentam as suas contas em modelos normalizados e utilizando as mesmas normas técnicas para a sua execução.

2. Ferramentas de gestão para recolha e tratamento da informação financeira

A principal fonte de informação para a análise económica e financeira é a contabilidade da empresa. Importa, portanto, conhecer os principais conceitos e forma de organização da informação na contabilidade

Na análise dos elementos contabilístico de uma entidade há que aferir as várias dimensões do desempenho realizado por essa entidade e fazer uma análise integradas das suas várias dimensões representativas dos diferentes fluxos gerados:

Figura 2 - Fluxos económicos, financeiros e de tesouraria na empresa



Fonte: ISEG

Ótica Financeira (posição financeira – Balanço):

Despesas: aquisições de bens e serviços independentemente do seu pagamento ou consumo; (reconhecimento da obrigação, em balanço);

Receitas: Vendas de bens e serviços independentemente do seu recebimento ou da sua formação (reconhecimento do direito, em balanço).

Ótica Económica/Desempenho:

Gastos/custos: consumos, utilizações de bens e serviços independentemente da sua aquisição;

Rendimentos/ganhos: os rendimentos correspondem à produção de bens e serviços, independentemente da sua venda.

Ótica de Tesouraria:

Recebimentos: corresponde às entradas de dinheiro na empresa;

Pagamentos: corresponde às saídas de dinheiro da empresa.

Cada uma destas óticas de análise gera diferentes documentos de informação económica e financeira relevante para a tomada de decisão em gestão. No âmbito deste manual sintético serão analisados de forma sumária os documentos de base para a análise económica e financeira, nomeadamente os documentos Balanço e Demonstração de Resultados.

2.1. Principais documentos de demonstrações financeiras

As demonstrações financeiras visam fornecer informação verdadeira sobre:

- A posição financeira (Balanço);
- O desempenho económico (Demonstração dos Resultados);

2.1.1. Balanço

O Balanço expressa a situação financeira de uma entidade num determinado momento no tempo. Normalmente é apresentado com periodicidade anual e os

elementos nele expresso são estáticos – correspondem à posição financeira da entidade no momento do balanço.

O Balanço está organizado em 3 módulos principais: Ativo, Passivo e Capital Próprio.

Figura 3 – Balanço – estrutura e conteúdo

Demonstração financeira	Elementos	Definição
Balanço	Ativo	Ativos são os bens e direitos de uma entidade. São recursos controlados pela entidade como resultado de acontecimentos passados e do qual se espera que fluam, para a entidade, benefícios económicos futuros.
	Capital Próprio	É o interesse residual nos ativos da entidade depois de deduzir todos os seus passivos.
	Passivo	É uma obrigação presente da entidade, proveniente de acontecimentos passados, da liquidação da qual se espera que resulta um exfluxo de recursos da entidade incorporando benefícios económicos.

Fonte: NCRF1 – Estrutura e Conteúdo das Demonstrações Financeiras – Balanço

O Balanço é apresentado como um documento que reflete a situação patrimonial de uma empresa em determinado momento representado de forma a evidenciar o equilíbrio entre Ativos, Passivos e Capital Próprio. A igualdade básica do Balanço traduz-se em:

Ativo = Capital Próprio + Passivo

Uma entidade deve apresentar os ativos e os passivos divididos em função dos seus prazos de realização incluindo os ativos correntes e não correntes e os passivos correntes e não correntes.

Conforme Norma Contabilística e de Relato Financeiro 1, define-se:

Ativo corrente: Um ativo deve ser classificado como corrente quando satisfazer qualquer dos seguintes critérios:

- Espera-se que seja realizado, ou pretende-se que seja vendido ou consumido, no decurso normal do ciclo operacional da entidade;

- Esteja detido essencialmente para finalidade de ser negociado;
- Espera-se que seja realizado num período até doze meses após a data do balanço;
- É caixa ou equivalente de caixa, a menos que lhe seja limitada a troca ou uso para liquidar um passivo durante pelo menos doze meses após a data de balanço.

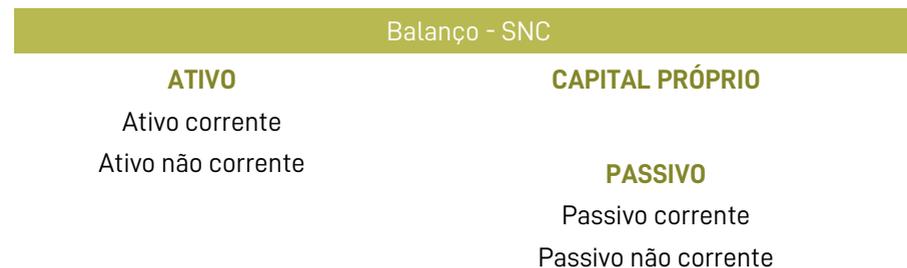
Ativo não corrente: Um ativo tangível, intangível ou financeiro cuja natureza seja de longo prazo. Na prática um ativo não corrente é todo o ativo que não possa ser definido como corrente de acordo com a definição acima transcrita.

Passivo Corrente: Um passivo deve ser classificado como corrente se satisfizer qualquer um dos seguintes critérios:

- Se espera ser liquidado durante o ciclo operacional normal da entidade;
- Esteja detido essencialmente para a finalidade de ser negociado;
- Deva ser liquidado num período até doze meses após a data de balanço;
- A entidade não tenha um direito incondicional de diferir a liquidação do passivo durante pelo menos doze meses após a data do balanço.

Passivo não corrente: Um passivo cuja natureza seja de longo prazo. Na prática um passivo não corrente é todo o passivo que não possa ser definido como corrente de acordo com a definição acima transcrita.

Figura 4 - Estrutura de balanço



Fonte: NCRF1 – Estrutura e Conteúdo das Demonstrações Financeiras – Balanço

Figura 5: Balanço

Entidade:

BALANÇO (INDIVIDUAL ou CONSOLIDADO) EM XX DE YYYYYYY DE 200N

Montantes expressos em EURO

RUBRICAS	NOTAS	EXERCÍCIOS	
		Ano n	Ano n-1
ACTIVO			
Activo não corrente:			
Activos fixos tangíveis.....			
Propriedades de investimento.....			
Trespasse (<i>goodwill</i>).....			
Activos intangíveis.....			
Activos biológicos.....			
Participações financeiras - método de equivalência patrimonial.....			
Participações financeiras - outros métodos.....			
Accionistas/sócios.....			
Outros activos financeiros.....			
Activos por impostos diferidos.....			
Activos não correntes detidos para venda.....			
Activo corrente:			
Inventários.....			
Activos biológicos.....			
Clientes.....			
Adiantamentos a fornecedores.....			
Estado e outros entes públicos.....			
Accionistas/sócios.....			
Outras contas a receber.....			
Diferimentos.....			
Activos financeiros detidos para negociação.....			
Outros activos financeiros.....			
Caixa e depósitos bancários.....			
Total do activo			
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO			
Capital próprio			
Capital realizado.....			
Acções (quotas) próprias.....			
Prestações suplementares e outros instrumentos de capital próprio.....			
Prémios de emissão.....			
Reservas legais.....			
Outras reservas.....			
Excedentes de revalorização.....			
Ajustamentos em activos financeiros.....			
Outras variações no capital próprio.....			
Resultados transitados.....			
Total do capital próprio			
Passivo			
Passivo não corrente:			
Provisões.....			
Financiamentos obtidos.....			
Responsabilidades por benefícios pós-emprego.....			
Passivos por impostos diferidos.....			
Outras contas a pagar.....			
Passivo corrente:			
Fornecedores.....			
Adiantamentos de clientes.....			
Estado e outros entes públicos.....			
Accionistas/sócios.....			
Financiamentos obtidos.....			
Outras contas a pagar.....			
Passivos financeiros detidos para negociação.....			
Outros passivos financeiros.....			
Diferimentos.....			
Total do passivo			
Total do capital próprio e do passivo			

Fonte: Figura adaptada pelo autor

2.1.2. Demonstração dos Resultados

A demonstração de resultados do período evidencia todos os itens de rendimentos e gastos reconhecidos nesse período de tempo evidenciando os resultados decorrentes da atividade desenvolvida pela entidade.

Demonstração financeira	Elementos	Definição
Demonstração de Resultados	Rendimentos	Aumentos dos benefícios económicos durante o período contabilístico (influxos ou aumentos de ativos ou diminuição de passivos) que resultem em aumento de capital próprio não relacionados com as contribuições dos participantes no capital próprio.
	Gastos	Reduções dos benefícios económicos durante o período contabilístico (ex. fluxos ou redução de ativos ou aumento de passivos) que resultem em diminuição de capital próprio não relacionados com as distribuições aos participantes no capital próprio.
	Resultados	Representa o aumento (quando existem lucros) ou a diminuição (quando existem prejuízos) verificadas no capital próprio durante o exercício económico, excluindo as operações realizadas com os participantes no capital próprio.

Fonte: NCRF1 – Estrutura e Conteúdo das Demonstrações Financeiras – Demonstração de Resultados

Conforme deriva do modelo abaixo apresentado os resultados podem ser apresentados considerando diversos elementos constituintes dos rendimentos e gastos. Os tipos de resultados mais utilizados na análise financeira são:

Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos (EBITDA – *Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization*) – corresponde aos resultados decorrentes das atividades que constituem o objeto principal da entidade com exceção das amortizações de ativos do exercício.

Resultado operacional (EBIT) – corresponde aos resultados decorrentes das atividades que constituem o objeto principal da entidade incluindo os gastos com as amortizações de ativos do exercício.

Resultado antes de impostos – corresponde ao resultado do exercício considerando a totalidade dos rendimentos e gastos operacionais e financeiros. É sobre este montante que é efetuada a estimativa para imposto sobre rendimentos.

Resultado líquido – Corresponde ao resultado da atividade da entidade depois de considerados todos os rendimentos e gastos.

Figura 6 - Estrutura da Demonstração de Resultados

DEMONSTRAÇÃO INDIVIDUAL DOS RESULTADOS

RUBRICAS	NOTAS	Montantes expressos em EURO	
		EXERCÍCIOS	
		Ano n	Ano n-1
RENDIMENTOS E GASTOS			
Vendas e serviços prestados.....			
Subsídios à exploração.....			
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas.....			
Fornecimentos e serviços externos.....			
Trabalhos para a própria entidade.....			
Gastos com o pessoal.....			
Imparidade de inventários.....			
Imparidade de dívidas a receber.....			
Provisões.....			
Imparidade de investimentos não depreciáveis.....			
Aumentos/reduções de justo valor.....			
Outros rendimentos.....			
Outros gastos.....			
Resultados antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos			
Gastos/reversões de depreciação e de amortização.....			
Resultado operacional			
Juros e rendimentos obtidos.....			
Juros e gastos similares suportados.....			
Resultado antes de impostos			
Imposto sobre o rendimento.....			
Resultado líquido			

Fonte: Figura adaptada pelo autor

3. Principais indicadores para análise económica e financeira do negócio

Fórmulas de cálculo, recolha de dados com base nas demonstrações financeiras da empresa (Balanços, Demonstrações de Resultados) e explicação do significado económico e financeiro dos conceitos e dos resultados dos indicadores de análise.

Existem múltiplas opções para analisar e avaliar a situação económica e financeira da atividade de uma entidade. No âmbito deste manual considera-se o método da análise de rácios ou indicadores, por ser um modelo prático e de fácil leitura, enquadrável nos objetivos do mesmo. Selecionaram-se os indicadores mais relevantes para uma análise prática da entidade.

De ressaltar que a análise a efetuar tem de ter em conta a situação concreta de cada entidade, sendo de considerar que cada caso é um caso. Entidades no mesmo setor em diferentes graus de maturidade (empresas recém-criadas e empresas já consolidadas, por exemplo) apresentam estruturas económicas e financeiras distintas sem que isso signifique, automaticamente, que uma se encontra em melhores condições económicas e financeiras que a outra.

Pela obrigação de aplicação das normas do SNC, este método permite uma análise da evolução histórica dos indicadores económico-financeiros da empresa e uma comparação com os dados registados no setor.

De entre os principais grupos de indicadores destacam-se:

- A. Indicadores de Liquidez
- B. Indicadores de Eficiência operacional
- C. Indicadores de Estrutura de financiamento
- D. Indicadores de Rentabilidade
- E. Indicadores de Produtividade

NOTA: Neste capítulo todas as fórmulas utilizadas têm em conta o formulário do Banco de Portugal, Formulários de indicadores e rácios, : <https://www.bportugal.pt> de forma a permitir a comparação com os indicadores setoriais utilizados na ferramenta de trabalho disponibilizada para download em conjunto com o presente manual no site do projeto Qualifica4Agro.

3.1. Indicadores de Liquidez

Também identificados com rácios de estrutura financeira, permitem avaliar a capacidade financeira das empresas de liquidar as suas obrigações, possibilitando a análise do seu grau de dependência financeira face a terceiros.

Os indicadores de liquidez da empresa avaliam os meios financeiros disponíveis que vão definir se, a curto prazo, a empresa é viável.

Liquidez geral = Ativo Corrente / Passivo Corrente

Liquidez reduzida = (Ativo corrente-Inventários e ativos biológicos consumíveis) / Passivo corrente

*Estes indicadores podem ser apresentados em percentagem (*100)*

Definição e significado económico de cada indicador

A **liquidez geral** avalia a capacidade de uma entidade cumprir as suas responsabilidades correntes e está relacionado com a capacidade de um determinado ativo ser transformado em meios líquidos. Este indicador avalia o equilíbrio entre os recursos e as obrigações de curto prazo.

O valor do rácio deve apresentar valores preferencialmente acima de 1,3 (mínimo).

A **liquidez reduzida** permite analisar se os ativos a curto prazo de maior liquidez (caixa e bancos e contas a receber), são suficientes para fazer face aos compromissos a curto prazo (fornecedores, empregados e outras contas a pagar). O indicador, por comparação com o indicador de **liquidez geral** permite ponderar o peso dos inventários, ativos biológicos ou outros ativos correntes de menor liquidez (menos imediatos na sua transformação em dinheiro), na estrutura financeira da empresa.

O valor do rácio deve apresentar valores preferencialmente acima de 0,9 (mínimo).

Valores demasiado elevados nos indicadores de liquidez podem, contudo, evidenciar excesso de fundo de maneio, baixos níveis de atividade ou de renovação de investimentos.

Exemplo prático de aplicação e análise – indústria agroalimentar

Valores de balanço- ativo corrente e passivo corrente:

Total ativo corrente: 289.885,00 euros

Inventários: 50.000,00 euros

Caixa e depósitos bancários: 239.885,00 euros

Total do passivo corrente: 245.574,00 euros

Fornecedores: 102.000,00 euros

Estado e outros entes públicos: 65.000,00 euros

Empréstimos obtidos: 50.000,00 euros

Outras contas a pagar: 28.574,00 euros

Liquidez geral = Ativo Corrente / Passivo Corrente =
= 289.885,00 euros / 245.574,00 euros = 1,18

Liquidez reduzida = (Ativo corrente-Inventários) / Passivo corrente =
= (289.885,00 euros-50.000,00 euros) / 245.574,00 euros = 0,98

Análise sumária dos rácios obtidos:

A entidade apresenta um rácio de liquidez geral baixo podendo ter dificuldade em satisfazer as obrigações de curto prazo de forma sustentada. O rácio de liquidez reduzida apresenta um valor baixo, mas dentro de valores aceitáveis dado que dispõe de meios monetários para garantir o pagamento de 98% das obrigações de curto prazo.

3.2. Indicadores de Eficiência operacional

Os indicadores operacionais medem a performance com os ativos da empresa, ou seja, o rendimento que a empresa consegue extrair dos meios investidos.

Incluem-se aqui indicadores como:

Prazo médio de rotação de inventários:

(Inventários e ativos biológicos consumíveis / Compras)*365

Prazo médio de pagamentos:

$$\frac{\text{Fornecedores}}{((\text{compras} * (1 + \text{taxa de IVA das compras}) + \text{FSE} * (1 + \text{taxa de IVA dos FSE})) * 365)}$$

Prazo médio de recebimentos:

$$\frac{\text{Clientes}}{\text{Volume de negócios} * (1 + \text{taxa de IVA}) * 365}$$

Definição e significado económico de cada indicador

Prazo médio de rotação de inventários: Indicador que exprime o tempo médio, em dias, de permanência dos inventários e ativos biológicos consumíveis na empresa até à sua venda.

Este rácio não tem associado um valor considerado aceitável, derivando do tipo de atividade da empresa, mas quanto menor o resultado deste rácio melhor o desempenho da entidade. Valores demasiado baixos podem indiciar risco de rotura de stocks.

Prazo médio de pagamentos: Indicador que expressa o tempo médio decorrido, em dias, entre o momento da aquisição de bens e serviços e o respetivo pagamento. Este rácio indica o tempo médio que a empresa demora a liquidar as suas dívidas. É usualmente medido em dias.

Valores muito baixos neste indicador podem evidenciar fraco poder negocial da empresa junto dos fornecedores. Se o valor for inferior à média do setor deve-se renegociar as políticas de pagamentos com os fornecedores. Valores muito elevados no indicador podem ser reflexo de dificuldades de tesouraria.

Prazo médio de recebimentos: Indicador que expressa o tempo médio decorrido, em dias, entre o momento das vendas e/ou serviços prestados e o respetivo recebimento. Este rácio indica o tempo médio que a empresa demora a receber as dívidas dos seus clientes. É usualmente medido em dias.

Valores muito elevados neste indicador podem evidenciar fraco poder negocial da empresa junto dos clientes. Se o valor for superior à média do setor deve-se renegociar as políticas de pagamentos com os clientes.

As políticas de gestão operacional são essenciais para evitar uma rutura com *stakeholders* e não causar constrangimentos no negócio.

Exemplo prático de aplicação e análise

Valores de demonstração de resultados:

Vendas: 408.513,00 euros

Fornecimentos e serviços externos: 68.050,00 euros

Valores de balanço:

Inventários e ativos biológicos consumíveis: 50 000,00 euros

Clientes: 0,00 euros

Fornecedores: 102.000,00 euros

IES:

Compras: 171.295,00 euros

Taxa média de IVA nas compras: 6%

Taxa média de IVA nas vendas: 13%

Taxa média de IVA nos FSE: 23%

Cálculo dos rácios:

Prazo médio de rotação de inventários: 106,48 dias

Prazo médio de pagamentos: 140,35 dias

Prazo médio de recebimentos: 0 dias

Análise sumária dos rácios obtidos:

A entidade apresenta um prazo médio de rotação de inventários elevado. O valor de inventário considerado reporta à data de balanço significando que os *stocks* permanecem na empresa em média 106,48 dias.

O prazo médio de pagamento de 140,35 dias é elevado e importa analisar se se trata de condições de pagamento negociadas com os fornecedores ou se se trata de atrasos nos pagamentos.

O prazo de recebimento de zero dias evidencia que a empresa faz vendas a pronto sem crédito a clientes.

3.3. Indicadores de Estrutura de Financiamento

A estrutura de financiamento permite determinar o nível em que as empresas se encontram suportadas pelos recursos de credores comparativamente com os recursos próprios. Constituem indicadores relevantes:

Autonomia financeira = $(\text{Capital Próprio} / \text{Ativo Total}) * 100$

Financiamentos obtidos em percentagem do ativo = $(\text{Financiamentos obtidos} / \text{Ativo}) * 100$

Cobertura dos gastos de financiamento = $\text{EBITDA} / \text{Gastos de financiamento}$

EBITDA¹ = Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos = Corresponde ao resultado das atividades de exploração e das atividades financeiras das empresas. Não incluem os gastos relativos às depreciações e amortizações (líquidos de reversões), gastos de financiamento e os impostos sobre o rendimento.

Definição e significado económico-financeiro de cada indicador

Autonomia financeira: Este rácio indica a proporção do ativo total que é financiada por capitais próprios, evidenciando a independência da empresa face ao capital alheio.

Este rácio deve apresentar valores positivos (já que um capital próprio negativo, que tornaria o rácio negativo, evidencia uma situação de insolvência) entre 0 e 1 (ou 100%) considerando que o capital próprio nunca pode apresentar um valor superior ao ativo.

Apesar de quanto maior o resultado deste rácio maior seja a independência da empresa face a terceiros, importa encontrar um equilíbrio que maximize o valor para os detentores do capital da empresa. Uma proporção muito elevada de capitais próprio face ao ativo total pode evidenciar ineficiência no uso dos capitais pela gestão da entidade.

De forma geral é considerado aceitável que este rácio se situe acima de 33%. Contudo, e para efeitos da aceitação de elegibilidade da entidade para financiamento na maioria dos Sistemas de Incentivos é exigida uma autonomia financeira mínima de 15% ou 20%.

¹ EBITDA - Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization

Financiamentos obtidos em percentagem do ativo: Este indicador expressa o peso dos financiamentos obtidos no total do ativo, indicando a parcela dos ativos financiada por endividamento remunerado (financiamentos obtidos).

Valores muito elevados evidenciam riscos elevados para os financiadores externos.

Cobertura dos gastos de financiamento: Identifica o número de vezes em que o EBITDA gerado pelas empresas é superior aos gastos de financiamento.

Um valor elevado no rácio de gastos de financiamento traduz uma menor pressão financeira.

Exemplo prático de aplicação e análise – indústria agroalimentar

Valores de balanço

Total ativo: 529 122,00 euros

Total do capital próprio: 276 048,00 euros

Passivo não corrente -Financiamentos obtidos: 37 500,00 euros

Passivo corrente - Financiamentos obtidos: 50 099,00 euros

Valores de Demonstração de resultados

EBITDA: 131 643,00 euros

Juros e rendimentos similares suportados: 12 636,00 euros

Autonomia financeira= 52,17%

Financiamentos obtidos em percentagem do ativo= 16,56%

Cobertura dos gastos de financiamento=10,41

Análise sumária dos rácios obtidos:

A entidade apresenta um rácio de autonomia financeira elevado, sendo que 52,17% dos seus ativos é financiada por meios próprios.

Os financiamentos obtidos em percentagem do ativo apresentam valores aceitáveis embora a cobertura dos gastos de financiamento apresente um valor relativamente baixo. Para uma análise mais efetiva deste rácio é necessário fazer uma análise comparativa com o setor.

A cobertura dos gastos de financiamento indica que os resultados antes de amortização, gastos de financiamento e impostos diretos são 10,41 vezes superiores aos custos de financiamento da entidade.

3.4. Indicadores de Rentabilidade

Relacionam os resultados gerados pelas empresas com os recursos patrimoniais utilizados, permitindo avaliar, por um lado, a capacidade das empresas para remunerar os seus investidores e, por outro, a eficiência das empresas na formação dos resultados. Neste domínio apresenta-se também a decomposição da rentabilidade dos capitais próprios segundo o modelo multiplicativo, através do qual são identificados os impactos das diferentes áreas de atividade das empresas (exploração e financeira, financiamento e fiscal) na formação da rentabilidade.

Este conjunto de indicadores mede a rentabilidade da empresa, ou seja, a sua capacidade de gerar resultados suficientes para remunerar os capitais aplicados.

Principais indicadores:

Margem Bruta (% rendimentos) = (Margem bruta/Total de rendimentos) *100

Margem EBITDA² (% rendimentos) = (EBITDA/Total de rendimentos) *100

Margem EBIT³ (% rendimentos) = (EBIT/Total de rendimentos)*100

Pessoal (% rendimentos) = (Gastos com pessoal/Total de rendimentos)*100

Rendibilidade dos capitais próprios = (Resultado líquido/Capital próprio)*100

Rendibilidade do Ativo = (EBITDA/Ativo)*100

Com:

Margem Bruta = Valor de Vendas - FSE-CMVMC (ou gastos com pessoal para empresas de serviços)

Resultado antes de depreciação e amortizações, gastos de financiamento e impostos (EBITDA)= ganhos- gastos (sem depreciação e amortizações, gastos de financiamento e impostos)

Resultado operacional= EBITDA - Depreciações e amortizações

Resultado corrente (EBIT) = Resultado Operacional -resultados financeiros

Resultado Líquido = Resultado corrente-Impostos diretos

² EBTDA -Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization

³ EBIT - Earnings Before Interest and Taxes

Definição e significado económico-financeiro de cada indicador

Margem Bruta em percentagem dos rendimentos: Identifica a margem bruta gerada pela empresa em proporção do total dos rendimentos. A margem bruta corresponde à diferença entre o montante das vendas e serviços prestados (volume de negócios) e os custos diretamente relacionados com a sua geração (custos das mercadorias vendidas e fornecimentos e serviços externos).

Quanto maior for este indicador melhor a capacidade de a entidade gerar resultados positivos para o negócio.

Margem EBITDA em percentagem dos rendimentos: Identifica a proporção dos rendimentos gerados pela empresa que não foram consumidos pelos gastos no período, à exceção dos gastos com depreciações e amortizações, gastos de financiamento e impostos.

Mede a capacidade de a empresa gerar resultados a partir da sua atividade operacional (sem contar com amortizações, gastos de financiamento e impostos). Valores mais elevados indicam melhor desempenho da empresa.

Margem EBIT em percentagem dos rendimentos: Identifica a proporção dos rendimentos gerados pela empresa que não foram consumidos pelos gastos no período, à exceção dos gastos de financiamento e impostos.

Este indicador mostra o ganho obtido por cada unidade monetária vendida considerando os resultados operacionais (antes de gastos de financiamento e impostos), sendo que, quanto maior o seu valor maior a propensão da entidade para gerar valor.

Pessoal em percentagem dos rendimentos: Indica a proporção dos rendimentos gerados pela empresa que foram consumidos pelos gastos com o pessoal.

Este indicador deve ser analisado por comparação com o setor e está fortemente ligado à automação de processos. Empresas mais artesanais têm este rácio, naturalmente, mais elevado que empresas mais automatizadas no mesmo setor.

Rendibilidade dos capitais próprios: Rácio que representa a rentabilidade extraída a partir dos capitais próprios da empresa. Este rácio é tradicionalmente avaliado como uma medida de remuneração do capital investido pelos sócios ou acionistas.

Este é um dos principais indicadores de desempenho dos valores investidos pelos investidores e detentores de capital. O seu valor é comparado com a taxa de rentabilidade dos mercados de capitais (depósitos remunerados, produtos financeiros, etc) para determinar a eficiência do investimento.

Quanto maior for este rácio mais atrativa a entidade é do ponto de vista do investidor. A sua análise deve, contudo, ser cautelosa na medida em que um valor elevado também pode significar baixos valores de capital próprio e, portanto, maiores níveis de risco.

Rendibilidade do Ativo: Rácio que pretende aferir o desempenho gerado no período a partir dos ativos da empresa. Este indicador de desempenho é avaliado antes do impacto dos gastos com as depreciações e amortizações, gastos de financiamento e impostos sobre o rendimento.

A sua análise indica-nos o desempenho global dos capitais investidos independentemente das fontes de financiamento, medindo a capacidade da empresa de gerar resultados.

Exemplo prático de aplicação e análise – indústria agroalimentar

Valores de balanço

Total ativo: 529 122,00 euros

Total do capital próprio: 265 949,00 euros

Valores de Demonstração de resultados

Volume de negócios (vendas + prestações de serviços): 408 513,00 euros

Variação de inventários de produção: 15 647,00 euros

CMVMC: 169 847,00 euros

FSE: 68 050,00 euros

Gastos com o pessoal: 53 372,00 euros

EBITDA: 131 643,00 euros

EBIT: 86 271,00 euros

Resultado líquido: 56 218,00 euros

Cálculo dos rácios:

Margem Bruta (% rendimentos) = $((408\ 513,00 - 169\ 847,00 - 68\ 050,00) / (408\ 513,00 + 15\ 647,00)) * 100 = 40,22\%$

Margem EBITDA (% rendimentos) = $(131\ 643,00 / (408\ 513,00 + 15\ 647,00)) * 100 = 31,04\%$

Margem EBIT (% rendimentos) = $(86\ 271,00 / (408\ 513,00 + 15\ 647,00)) * 100 = 20,34\%$

Pessoal (% rendimentos) = $53\ 372,00 / (408\ 513,00 + 15\ 647,00) * 100 = 12,58\%$

Rendibilidade dos capitais próprios = $(56\ 218,00 / 276\ 048,00) * 100 = 21,14\%$

Rendibilidade do Ativo = $(131\ 643,00 / 529\ 122,00) * 100 = 24,88\%$

Análise sumária dos rácios obtidos:

Numa análise geral os rácios apresentam valores bastante positivos. Importa sempre, numa análise mais exaustiva fazer a comparação com os valores médios do setor em que se encontra inserida a entidade. Valores acima da média do setor indicam um melhor desempenho da entidade.

A margem bruta em percentagem dos rendimentos de 40,22% indica que a entidade dispõe de 40,22 cêntimos de lucro bruto por cada unidade monetária vendida (lucro depois do gasto com mercadorias vendidas e produtos e com fornecimentos e serviços externos). Este indicador, se analisado por produto, ajuda a definir os produtos com melhor desempenho para os resultados da empresa.

Os valores dos rácios de margem EBITDA e EBIT em percentagem dos rendimentos indicam que a empresa dispõe de 31,04 e 20,34 cêntimos (respetivamente para EBITDA e EBIT) por cada unidade monetária vendida para fazer face aos restantes custos e para lucros.

O rácio de pessoal em percentagem do rendimento só pode ser analisado por comparação setorial ou histórica, já que depende do sistema de produção mais intensivo em mão de obra ou em tecnologia. Significa, neste caso prático, que custa á empresa 12,58 cêntimos por unidade de rendimento produzido.

O rácio de rentabilidade dos capitais próprio (21,14%) apresenta valores muito acima da taxa de remuneração (juro) dos mercados de capitais evidenciando, portanto, eficiência na aplicação de capitais pelos investidores da entidade.

O indicador de rentabilidade do ativo apresenta igualmente valores muito positivos e indica que por cada unidade investida na empresa, independentemente da sua origem, o resultado antes de depreciações, amortizações, gastos financeiros e impostos a empresa o retorno é de 24,88%.

3.5. Indicadores de Produtividade

Os indicadores de produtividade permitem avaliar a capacidade da empresa para competir num mercado aberto e global.

Indicadores relevantes:

$$\text{VAB} = \text{VBP} - \text{CI}$$

VBP = vendas + prestação de serviços + variação nos inventários da produção + trabalhos para a própria entidade + rendimentos suplementares + subsídios à exploração

CI = Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas + Fornecimentos e serviços externos + Impostos indiretos

Definição e significado económico-financeiro de cada indicador

Valor Acrescentado Bruto (VAB): Corresponde à diferença entre a produção e os consumos intermédios, e equivale à riqueza gerada pelas empresas nas suas operações mais diretamente ligadas à sua atividade de exploração durante o período.

Quando maior for o valor do VAB maior é a capacidade da empresa de gerar lucros. Os valores deste indicador dependem muito do setor em que está inserido o negócio e da tecnologia utilizada pela mesma.

Exemplo prático de aplicação e análise – indústria agroalimentar

Valores de Demonstração de resultados:

Volume de negócios (vendas + prestações de serviços): 408 513,00 euros

Variação de inventários de produção: 15 647,00 euros

CMVMC: 169 847,00 euros

FSE: 68 050,00 euros

Cálculo dos rácios:

$\text{VAB} = 408\,513,00 + 15\,647,00 - 169\,847,00 - 68\,050,00 = 186\,263,00$ euros

Análise sumária do rácio obtido:

O indicador obtido mostra que a entidade gera, em termos brutos, 186 263,00 euros da sua atividade direta. Este indicador mede o excedente (acréscimo) que a empresa adiciona aos consumos intermédios em resultado da sua atividade. Mais uma vez a sua análise deve ser efetuada tendo em conta o setor e os valores históricos.

4. Quadro resumo de análise dos indicadores por comparação com o setor

De forma sintética, apresenta-se abaixo um quadro resumo da análise dos resultados dos indicadores apresentados no presente manual, considerando a análise comparativa com valores de referência, quando estes se encontrem definidos, ou com valores médios do setor. Recomenda-se sempre a comparação com os valores médios do setor e a análise da evolução de cada indicador ao longo do tempo para uma avaliação mais rigorosa do desempenho económico e financeiros da entidade.

Figura 7 – Quadro resumo de indicadores

Indicador	Resultados obtidos	Significado económico	
Liquidez (%)			
1	Liquidez geral (LG)	LG > 1	Os ativos correntes (quando transformados em meios monetários) permitem à empresa solver os seus compromissos de curto prazo.
		LG < 1	O valor monetário que os ativos correntes podem gerar não são suficientes para solver a totalidade dos compromissos de curso prazo.
		LG = 1	Equilíbrio financeiro de curto prazo (o valor monetário que os ativos correntes podem gerar é igual ao valor dos compromissos de curto prazo).
		Valores padrão considerados aceitáveis 1,3 < LG < 1,5	Mede a capacidade de os ativos correntes, quando transformados em meios monetários, permitirem ou não à empresa solver os seus compromissos de curto prazo.
2	Liquidez reduzida (LR)	Valores padrão considerados aceitáveis 0,9 < LR < 1,1	Mede a capacidade de os ativos correntes, não considerando aqueles que têm menor liquidez (Inventários e ativos biológicos), quando transformados em meios monetários, permitirem ou não à empresa solver os seus compromissos de curto prazo

Eficiência operacional (n.º dias)			
3	Prazo de rotação de inventários (PRI)	Variável consoante o setor	Em geral quanto menor for este rácio melhor o desempenho operacional de entidade. Contudo valores demasiado baixos podem indicar risco de rotação de stocks.
4	Prazo médio de pagamentos (PMP)	PMP empresa > PMP setor	Pode indicar dificuldades de tesouraria da empresa. Controlar se os prazos são negociados ou se derivam de incumprimentos.
		PMP empresa < PMP setor	Pode indicar fraco poder negocial. Renegociar a política de pagamentos com os fornecedores.
5	Prazo médio de recebimentos (PMR)	PMR empresa > PMR setor	Pode indicar que a empresa não está a otimizar a sua política comercial. Renegociar os prazos de recebimento com os clientes. Confirmar se os prazos são os negociados ou derivam de dificuldade de cobrança com risco de incobráveis.
		PMR empresa < PMR setor	Situação preferencial.
Estrutura de financiamento			
6	Financiamentos obtidos (% ativo) FO%A	FO%A empresa > FO%A setor	Permite avaliar o risco associado ao endividamento externo. Quando o peso dos financiamentos obtidos em percentagem do ativo na empresa é superior ao do setor, a empresa terá dificuldade em obter financiamento externo.
		FO%A empresa < FO%A setor	Permite avaliar o risco associado ao endividamento externo. Quando o peso dos financiamentos obtidos em percentagem do ativo na empresa é inferior ao do setor, a empresa apresentará menor risco para os financiadores externos.
7	Cobertura dos gastos de financiamento (CGF) (unid.)	CGF empresa > CGF setor	Quanto maior for o indicador maior a capacidade da empresa para suportar os encargos financeiros.
		CGF empresa < CGF setor	Valores muito baixos neste indicador representam um aumento do risco. Nesta situação os financiadores (instituições financeiras) tendem a aumentar os juros e/ou recusar empréstimos.
8	Autonomia financeira (AF)	Valores padrão considerados seguros AF > 0,33	Este indicador indica a proporção dos Ativos que é financiada por Capitais Próprios. O valor apresentado é uma referência transversal às várias atividades. Para efeitos da elegibilidade da entidade com atividade nos anos anteriores à candidatura, para financiamento por incentivos públicos, é exigida uma autonomia financeira mínima de 15% ou 20% consoante os regulamentos.
Rendibilidade (%)			
9	Margem Bruta (% rendimentos) (MB%R)	Variável consoante o setor	Mede a margem bruta gerada pela empresa em percentagem dos rendimentos. quanto maior o valor maior a capacidade da empresa de gerar lucros no negócio. Valores de MB%R da empresa superiores ao do setor evidenciam melhor desempenho da entidade. Valores inferiores indiciam processos produtivos pouco eficazes.

10	Margem EBITDA (% rendimentos) (EBITDA%R)	Variável consoante o setor	Mede a capacidade de a entidade gerar resultados a partir da sua atividade operacional sem contar com as amortizações e gastos de financiamento e impostos. Quanto maior o valor maior a capacidade da empresa de gerar lucros no negócio. Valores de EBITDA%R da empresa superiores ao do setor evidenciam melhor desempenho da entidade. Valores inferiores indiciam processos produtivos pouco eficazes.
11	Margem EBIT (% rendimentos) (EBIT%R)	Variável consoante o setor	Mede a capacidade de a entidade gerar resultados a partir da sua atividade operacional sem contar com os gastos de financiamento. Quanto maior o valor maior a capacidade da empresa de gerar lucros no negócio. Valores de EBIT%R da empresa superiores ao do setor evidenciam melhor desempenho da entidade. Valores inferiores indiciam processos produtivos pouco eficazes.
12	Pessoal (% rendimentos) (P%R)	Variável consoante o setor	Este indicador é muito variável pois depende da maior ou menor automação dos processos produtivos.
13	Rendibilidade dos capitais próprios		Este indicador mede a remuneração do capital investido pelos sócios e acionistas. O valor do indicador deve ser superior às taxas de rendibilidade dos mercados de capitais. Valores elevados são mais atrativos para os investidores. Deve ser analisado com prudência pois o rácio muito elevado também pode significar baixos valores de Capitais Próprios e, portanto, a entidade apresentar risco financeiro elevado.
14	Rendibilidade do Ativo		Este indicador mede a remuneração dos ativos da empresa, independentemente das fontes de financiamento utilizadas. Valores elevados são mais atrativos para os investidores evidenciando melhor capacidade da entidade de gerar resultados positivos.
Produtividade			
15	VAB (Milhares de euros)	Variável consoante o setor	Mede a riqueza gerada pela empresa nas suas atividades de exploração. Quanto maior o VAB maior a capacidade da entidade para gerar lucros. Varia muito consoante a tipologia de atividade e tecnologia de produção.

Bibliografia

Fernandes, c., Peguinho, C., Vieira, E. E Neiva, J. (2016), *Análise Financeira, Teoria e Prática*, 4ª Edição, Lisboa, Edições sítabo

Nabais, C. E Nabais, F. (2009), *Prática Financeira I - Análise Económica & Financeira*, 6ª edição, Lisboa, Lidel

Recursos eletrónicos

Formulário de indicadores e rácios do Banco de Portugal, 2019:

<https://www.bportugal.pt>

Pordata:

<https://www.pordata.pt>

Sistema de Normalização Contabilística:

<http://www.cnc.min-financas.pt/snc.html>



QUALIFICA4AGRO

Manual produzido no âmbito do projeto Qualifica4Agro, cofinanciado pelo Fundo Europeu de Desenvolvimento Regional – COMPETE2020, através do SIAC Qualificação, com o objetivo de promover e apoiar a inovação organizacional nas PME do setor agroalimentar, com atuação na produção e comercialização de produtos endógenos, através da qualificação dos seus agentes para a transformação empresarial e implementação de tecnologias i4.0 nos seus modelos de gestão.

Promotor:



Parceiros:



Cofinanciamento:

