



Orientação:



UNIVERSIDADE PORTUCALENSE

Do conhecimento à prática.



Carlos Manuel Camelo Freitas

## Indicadores de Desempenho Económico e Financeiro das Pequenas e Médias Empresas

Relatório de estágio submetido à Universidade Portucalense Infante D. Henrique, para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau Mestre em Gestão, elaborado sob a orientação da Professora Doutora Isabel Alexandra Neves Maldonado

Departamento de Economia e Gestão

Abril de 2022



DEPARTAMENTO **ECONOMIA**  
**E GESTÃO**

# Agradecimentos

A elaboração deste estágio curricular e subsequente Relatório de Estágio marca a conclusão de mais um ciclo de estudos, o Mestrado em Gestão.

Todo o caminho que percorri durante este curso, nunca o fiz sozinho, tendo sempre ao meu lado pessoas, em que muitas das vezes sacrificavam o seu próprio tempo, apenas com o intuito de me ajudar e de me guiar neste caminho. Acredito veemente que este trabalho foi um esforço de um coletivo de pessoas, as quais estarei eternamente grato. Assim, dedico algumas palavras de agradecimento, sem nunca ser o suficiente para agradecer todo o apoio das pessoas que estiveram à minha volta.

À minha orientadora, Professora Doutora Isabel Maldonado, por todo o apoio prestado ao longo da realização deste relatório de estágio, mostrando sempre preocupação, empenho e disponibilidade em me ajudar no que fosse necessário.

É importante enaltecer todo o apoio prestado pelos meus entes queridos, nomeadamente os meus pais Alexandrina e Manuel, a minha prima Sandra, o meu primo Pedro, a minha tia Filomena, o meu tio Armando e a minha namorada Alexandra. Sem estas pessoas a acompanhar-me neste caminho, nada disto teria sido possível.

Por último, mas não menos importante, aos meus amigos, pelo apoio e partilha de experiência, permitindo assim discutir ideias úteis na realização deste trabalho.

A todas estas pessoas, só posso agradecer por nunca me deixarem desistir e por me darem toda a força e motivação para concluir este trabalho.

## Resumo

No âmbito da realização do estágio curricular, incluído no plano de estudos do mestrado em Gestão da Universidade Portucalense Infante D. Henrique, com a duração de 6 meses, foi elaborado o presente relatório de estágio.

Tendo em conta que o estágio foi realizado num gabinete de contabilidade, sendo um dos serviços prestados a avaliação económica e financeira dos seus clientes empresariais, tornou-se relevante o desenvolvimento da análise dos principais indicadores económicos e financeiros utilizados para aferir o desempenho das empresas. Assim, este relatório inclui a análise do tópico “Indicadores de Desempenho Económico e Financeiro das Pequenas e Médias Empresas”.

Ainda que haja uma vasta diversidade de indicadores económicos e financeiros, para esta análise consideramos aqueles que revelaram ser os mais preponderantes e os mais utilizados nas pequenas e médias empresas e utilizados pela entidade onde decorreu o estágio. Num primeiro momento foi efetuado um desenvolvimento teórico onde se enuncia de forma sucinta o tipo da informação que cada indicador pretende transmitir, de forma a contextualizar a análise prática que foi desenvolvida de seguida.

Com estágio e sequente relatório foi possível colocar em prática os conteúdos teóricos aprendidos durante as aulas do mestrado, bem como desenvolver competências que serão úteis no desempenho das minhas funções no futuro.

**Palavras-chave:** Indicadores económicos; indicadores financeiros; desempenho; análise.

# Abstract

As part of the curricular internship, included in the study plan for the Management Masters at Universidade Portucalense Infante D. Henrique, with duration of 6 months, the present report was created.

Bearing in mind that the internship was carried out in an accounting office, and that one of the services provided is the economic and financial assessment of its business clients, the analysis of the main economic and financial indicators used to assess the performance of companies became relevant. Therefore, this report includes the analysis of the topic “Economic and Financial Performance Indicators of Small and Medium-Sized Companies”.

Although there is a vast diversity of economic and financial indicators, for this analysis we considered those that proved to be the most preponderant and the most used in small and medium-sized companies. At first, a theoretical development was carried out, where the type of information that each indicator intends to transmit is succinctly stated, in order to contextualize the practical analysis that was developed next.

With the internship and this report, it was possible to put into practice the theoretical contents learned during the master's classes, as well as to develop skills that will be useful in the performance of my tasks in the future.

**Keywords:** Economic indicators; financial indicators; performance; analysis.

# Índice

Agradecimentos.....	ii
Resumo .....	iii
Abstract .....	iv
Índice.....	v
Índice de tabelas.....	vii
Índice de gráficos.....	viii
Índice de figuras.....	xi
Lista de Siglas e Abreviatura.....	xii
Anexos.....	xiii
1.INTRODUÇÃO.....	1
2. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA .....	3
2.1. Descrição da empresa.....	3
2.2. Recursos humanos e funções .....	3
2.3. Atividade .....	4
2.4. Descrição do estágio e objetivos .....	4
3.ENQUADRAMENTO TEÓRICO.....	6
3.1. A importância dos indicadores económicos e financeiros para o desempenho das empresas .....	6
3.2. Técnicas de análise .....	12
3.3. Utilização dos indicadores económicos e financeiros no processo de tomada de decisão.....	13
3.4. Sistema de Normalização Contabilística.....	15
3.4.1. Enquadramento.....	15
3.4.2. Características e composição do Sistema de Normalização Contabilística .....	20
3.5. Indicadores de desempenho económico e financeiro .....	22
3.5.1. Enquadramento.....	22
3.5.2. Indicadores a analisar .....	23
3.5.3. Limitações.....	31

4. CASOS DE ESTUDO.....	33
4.1. Aplicação prática do quadro de indicadores de desempenho .....	33
4.1.1. Empresa A .....	34
4.1.2. Empresa B .....	48
4.1.3. Empresa C .....	61
4.2. Discussão de resultados.....	73
5. ANÁLISE CRÍTICA AO ESTÁGIO.....	77
6. CONCLUSÃO .....	79
7. BIBLIOGRAFIA.....	81
8. ANEXOS.....	85

## Índice de tabelas

Tabela 1 - Resultados da empresa nos anos 2018, 2019 e 2020.....	4
Tabela 2 - Níveis de Normalização Contabilística .....	20
Tabela 3 - Indicadores económicos e financeiros da empresa A nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	34
Tabela 4 - Indicadores económicos e financeiros da empresa B nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	48
Tabela 5 - Indicadores económicos e financeiros da empresa C nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	61

## Índice de gráficos

Gráfico 1 - Rendibilidade da empresa A nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	35
Gráfico 2 - Comparação da Rendibilidade do Ativo da empresa A com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	36
Gráfico 3 - Comparação da Rendibilidade dos Capitais Próprios da empresa A com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	37
Gráfico 4 - Prazo Médio de Recebimento e Pagamento da empresa A nos anos 2018, 2019 e 2020.....	37
Gráfico 5 - Comparação do Prazo Médio de Recebimento da empresa A com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020.....	38
Gráfico 6 - Comparação do Prazo Médio de Pagamento da empresa A com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	39
Gráfico 7 - Rotação do Ativo da empresa A nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	39
Gráfico 8 - Liquidez da empresa A nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	40
Gráfico 9 - Comparação da Liquidez Geral da empresa A com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	41
Gráfico 10 - Fundo de Maneio da empresa A nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	42
Gráfico 11 - Autonomia Financeira e Solvabilidade da empresa A nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	42
Gráfico 12 - Comparação Autonomia Financeira da empresa A com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	43
Gráfico 13 - Endividamento Geral da empresa A nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	44
Gráfico 14 - Peso dos Passivos Renumerados da empresa A nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	45
Gráfico 15 - Grau de Alavanca Operacional da empresa A nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	46
Gráfico 16 - Ponto Crítico das Vendas da empresa A nos anos 2018, 2019 e 2020 ...	46
Gráfico 17 - Grau de Alavanca Financeira da empresa A nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	47
Gráfico 18 - Rendibilidade da empresa B nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	49
Gráfico 19 - Comparação da Rendibilidade do Ativo da empresa B com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	50
Gráfico 20 - Comparação da Rendibilidade dos Capitais Próprios da empresa B com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	51
Gráfico 21 - Prazo Médio de Recebimento e Pagamento da empresa B nos anos 2018, 2019 e 2020.....	51
Gráfico 22 - Comparação do Prazo Médio de Recebimento da empresa B com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020.....	52

Gráfico 23 – Comparação do Prazo Médio de Pagamento da Empresa B com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020.....	53
Gráfico 24 – Rotação do Ativo da empresa B nos anos 2018, 2019 e 2020.....	53
Gráfico 25 - Liquidez da empresa B nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	54
Gráfico 26 - Comparação da Liquidez Geral da empresa B com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	55
Gráfico 27 - Fundo de Maneio da empresa B nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	55
Gráfico 28 - Autonomia Financeira e Solvabilidade da empresa B nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	56
Gráfico 29 - Comparação Autonomia Financeira da Empresa B com o seu setor de atividade nos anos de 2018, 2019 e 2020 .....	57
Gráfico 30 - Endividamento Geral da empresa B nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	58
Gráfico 31 - Peso dos Passivos Renumerados da empresa B nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	58
Gráfico 32 - Grau de Alavanca Operacional da empresa B nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	59
Gráfico 33 - Ponto Crítico das Vendas da empresa B nos anos 2018, 2019 e 2020 ...	60
Gráfico 34 - Grau de Alavanca Financeira da empresa B nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	60
Gráfico 35 - Rendibilidade da empresa C nos anos 2018, 2019 e 2020.....	62
Gráfico 36 - Comparação da Rendibilidade do Ativo da empresa C com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	63
Gráfico 37 - Comparação da Rendibilidade dos Capitais Próprios da empresa C com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020.....	63
Gráfico 38 - Prazo Médio de Recebimento e Pagamento da empresa C nos anos 2018, 2019 e 2020.....	64
Gráfico 40 – Comparação do Prazo Médio de Pagamento da empresa C com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020.....	65
Gráfico 39 - Comparação do Prazo Médio de Recebimento da empresa C com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020.....	65
Gráfico 41 - Rotação do Ativo da empresa C nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	66
Gráfico 42 - Liquidez da empresa C nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	67
Gráfico 43 - Comparação da Liquidez Geral da empresa C com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	68
Gráfico 44 - Fundo de Maneio da empresa C nos anos 2018, 2019 e 2020.....	68
Gráfico 45 - Autonomia Financeira e Solvabilidade da empresa C nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	69

Gráfico 46 - Comparação Autonomia Financeira da empresa C com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	70
Gráfico 47 - Endividamento Geral da empresa C nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	70
Gráfico 48 - Peso dos Passivos Renumerados da empresa C nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	71
Gráfico 49 - Grau de Alavanca Operacional da empresa C nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	72
Gráfico 50 - Ponto Crítico das Vendas da empresa C nos anos 2018, 2019 e 2020 ...	72
Gráfico 51 - Grau de Alavanca Financeira da empresa C nos anos 2018, 2019 e 2020 .....	73

## Índice de figuras

Figura 1 - Organograma da AUNI - Consultoria Empresarial, Lda.....	3
Figura 2 - Utilização de indicadores financeiros para contínua melhoria da qualidade e capacidade organizacional .....	11
Figura 3 - Utilização de indicadores económicos e financeiros para a tomada de decisão .....	15
Figura 4- Utilização de indicadores económicos e financeiros para a tomada de decisão (elaboração própria) .....	15

## Lista de Siglas e Abreviatura

CAE – Classificação das Atividades Económicas Portuguesa por Ramos de Atividade

CNC - Comissão de Normalização Contabilística

CSC - Código das Sociedades Comerciais

DL – Decreto-Lei

IAS/IFRS - *International Accounting Standard / International Financial Reporting Standard*

IASB - *International Accounting Standards Board*

NCRF - Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro

NCRF-PE - Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro para Pequenas Entidades

NIC - Normas Internacionais da Contabilidade

PE – Pequena Entidade

PME – Pequena e Média Empresa

POC – Plano Oficial de Contabilidade

SNC - Sistema de Normalização Contabilística

## **Anexos**

Anexo 1 - Balanço de 2018 da empresa A.....	85
Anexo 2 - Demonstração de Resultados de 2018 da Empresa A.....	86
Anexo 3 - Balanço de 2019 da Empresa A.....	86
Anexo 4 - Demonstração de Resultados de 2019 da Empresa A.....	86
Anexo 5 - Balanço de 2020 da Empresa A.....	86
Anexo 6 - Demonstração de Resultados de 2020 da Empresa A.....	86
Anexo 7 - Balanço de 2018 da Empresa B.....	86
Anexo 8 - Demonstração de Resultados de 2018 da Empresa B.....	86
Anexo 9 - Balanço de 2019 da Empresa B.....	86
Anexo 10 - Demonstração de Resultados de 2019 da Empresa B.....	86
Anexo 11 - Balanço de 2020 da Empresa B.....	86
Anexo 12 - Demonstração de Resultados de 2020 da Empresa B.....	86
Anexo 13 - Balanço de 2018 da Empresa C.....	86
Anexo 14 - Demonstração de Resultados de 2018 da Empresa C.....	86
Anexo 15 - Balanço de 2019 da Empresa C.....	86
Anexo 16 - Demonstração de Resultados de 2019 da Empresa C.....	86
Anexo 17 - Balanço de 2020 da Empresa C.....	86
Anexo 18 - Demonstração de Resultados de 2020 da Empresa C.....	86

# 1. INTRODUÇÃO

A elaboração do presente relatório de estágio decorre do cumprimento dos requisitos necessários para a conclusão do mestrado em Gestão da Universidade Portucalense Infante D. Henrique e tem como objetivo a apresentação e descrição das atividades principais desenvolvidas durante o estágio, sendo dado especial destaque ao estudo de um conjunto de indicadores utilizados para a análise económica e financeira de pequenas e médias empresas.

O estágio decorreu entre novembro de 2020 e maio de 2021 no gabinete de contabilidade *Agência Universal – Contabilidade e Gestão*, agora denominado *AUNI – Consultoria Empresarial, Lda.*, localizado em Raimonda, no concelho de Paços de Ferreira.

Tendo em conta as tarefas aprendidas e desenvolvidas durante o estágio, e reconhecendo a importância crescente que os indicadores económicos e financeiros assumem para a avaliação de desempenho das empresas, tornou-se pertinente o aprofundamento desta temática neste relatório.

Assim, numa fase inicial, neste relatório é efetuada uma breve apresentação da *AUNI – Consultoria Empresarial, Lda.*, nomeadamente a nível da sua evolução histórica, estrutura organizacional e atividade.

De seguida será feito um enquadramento teórico, em que num primeiro momento será aprofundada a importância dos indicadores económicos e financeiros para o desempenho das empresas. Imediatamente depois será feita uma abordagem relativamente a algumas técnicas de análise, às características do sistema de normalização contabilística e ao impacto destes indicadores no processo de tomada de decisão das empresas.

Por fim, será realizada uma breve descrição de cada indicador, sendo que a seleção dos indicadores a analisar foi feita tendo em conta aqueles que mais vezes foram citados na bibliografia consultada e também os que se revelaram mais relevantes para as empresas com que lidei durante o meu estágio. Estes foram agrupados em Indicadores de Liquidez, Rendibilidade, Estrutura, Funcionamento e Risco.

Na sequência desta análise teórica, foi desenvolvida uma análise prática em três empresas de pequena e média dimensão, clientes da *AUNI – Consultoria Empresarial, Lda.*, que me forneceu os dados necessários realizar este estudo.

No final serão apresentadas as considerações finais sobre o estágio, a conclusão sobre o estudo desenvolvido, bem como os anexos pertinentes.

## 2. APRESENTAÇÃO DA EMPRESA

### 2.1. Descrição da empresa

A empresa onde decorreu o estágio foi a *AUNI – Consultoria Empresarial, Lda*. Este gabinete de contabilidade está sediado em Raimonda, Paços de Ferreira, e foi constituído em janeiro de 1998, tendo nessa altura, e até ao início de 2022, o nome *Agência Universal – Contabilidade e Gestão*. O CAE da empresa é 69200 – Atividade de contabilidade, auditoria e consultoria fiscal – sendo os principais serviços prestados relacionados com a área de contabilidade, fiscalidade, elaboração de relatórios de gestão, processamento de remunerações, entre outros. O capital social é de 5.000,00€, repartido igualmente por dois sócios, Leandra Gomes e Tiago Gomes. Inicialmente a empresa era gerida por Joaquim Barreira, seu fundador, tendo a gestão em 2012 mudado de mãos, para Leandra Gomes, a atual responsável pelo gabinete.

### 2.2. Recursos humanos e funções

Atualmente os recursos da empresa são constituídos por três membros. Leandra Gomes é Contabilista Certificada e gerente. Entre as suas principais funções destaca-se o lançamento de faturas, recolha de documentação de clientes, análise das Demonstrações Financeiras das empresas, apuramento de Imposto de Valor Acrescentado de empresas com contabilidade organizada, entre outros. Andreia Silva desempenha funções como técnica de contabilidade, nomeadamente a nível de processamento de salários, lançamentos contabilísticos e comunicação com clientes. Por fim, Carla Morais fornece apoio administrativo, em regime de *part-time*, sendo a sua principal função o arquivo de documentos.

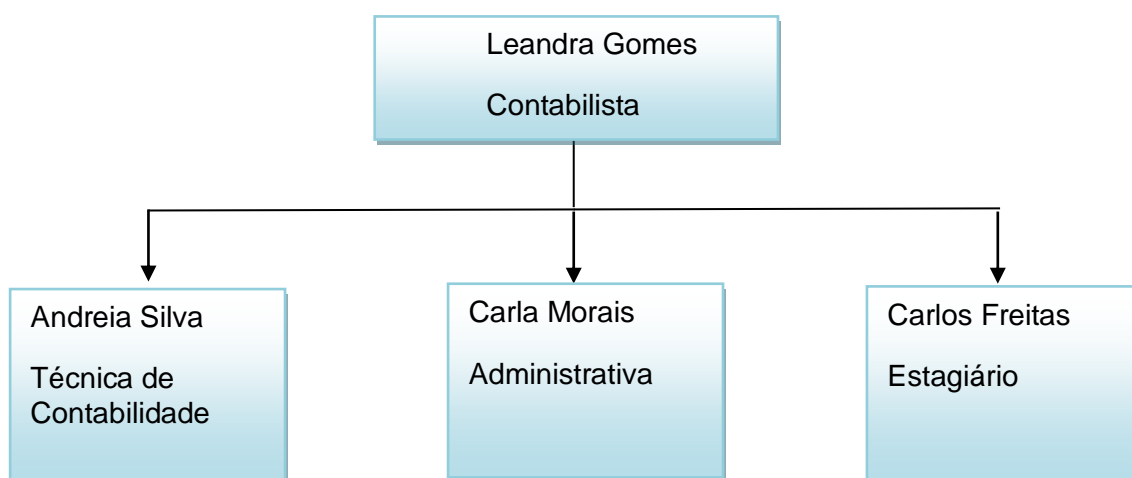


Figura 1 - Organograma da AUNI - Consultoria Empresarial, Lda

Fonte: Elaboração própria

Durante o período de estágio, o gabinete de contabilidade contou com a minha colaboração quer a nível de lançamentos contabilísticos, quer a nível de elaboração e análise das Demonstrações Financeiras e respetivos indicadores económicos e financeiros.

## 2.3. Atividade

A *AUNI – Consultoria Empresarial, Lda* atualmente presta serviços a cerca de 75 clientes, sendo que 40 possuem contabilidade organizada. Todos os clientes são micro, pequenas e médias empresas, que procuram sobretudo orientação a nível de contabilidade e de fiscalidade. Os clientes são sobretudo da zona circundante de Paços de Ferreira e abrangem várias áreas de atividade, tais como: construção civil, confeções, comércio, indústria, agricultura, transportes, imobiliária, reparação de veículos, etc.

	2018	2019	2020
<b>Volume de Negócios</b>	56.916,79 €	63.092,66 €	64.297,09 €
<b>Resultado Líquido</b>	1.274,15 €	186,83 €	3.179,78 €
<b>Total do Balanço</b>	39.164,67 €	49.203,95 €	57.765,08 €
<b>Rendibilidade dos serviços prestados (%)</b>	2,24%	0,30%	4,95%

Tabela 1 - Resultados da empresa nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria

Pela análise dos parâmetros da tabela 1 é possível constatar que o volume de negócios da empresa aumentou ao longo dos três anos analisados. Em 2019, apesar do volume de negócios ter aumentado, o resultado líquido não acompanhou essa tendência, facto em grande parte explicado pelo aumento de gastos com o pessoal. Consequentemente, a rendibilidade também foi afetada no mesmo sentido. É notório que a empresa apresenta um ligeiro crescimento, tendo em conta a evolução positiva nos valores do balanço.

## 2.4. Descrição do estágio e objetivos

O meu estágio começou com um breve período de formação de forma a conhecer a realidade da empresa onde estagiei e os seus clientes. Após esse período, de forma a familiarizar-me com a organização do material utilizado no gabinete de contabilidade, tive a meu cargo a função de arquivo. De seguida as minhas funções evoluíram para o preenchimento manual do balanço e demonstração de resultados através da análise dos balancetes analíticos das empresas, bem como o preenchimento das notas anexas a estas demonstrações financeiras. Com base nesta

informação recolhida, numa fase posterior realizei análises económicas e financeiras de algumas pequenas e médias empresas.

Os meus objetivos quanto a este estágio prendiam-se com uma introdução à realidade do mercado de trabalho, numa área que estava relacionada com os conteúdos previamente aprendidos no mestrado. Procurei colocar em prática os conhecimentos previamente adquiridos e desenvolver novas competências, essenciais para a minha integração e crescimento enquanto profissional em início de carreira. A empresa em causa atua numa área de atividade que se enquadra com os meus objetivos laborais para o futuro, pelo que me pareceu uma escolha indicada para a segunda fase do mestrado.

## **3.ENQUADRAMENTO TEÓRICO**

### **3.1. A importância dos indicadores económicos e financeiros para o desempenho das empresas**

Medir o desempenho de uma empresa é importante para as suas finanças, gestão e tomada de decisões (Jeston & Johan, 2008; Gherghina, 2021). Importa por isso aprofundar o conceito de desempenho e a sua relevância para as empresas. O desempenho/performance é um objetivo primordial de cada empresa, pois apenas através do desempenho é possível obter crescimento e progresso (Monea & Guță, 2011). O desempenho da empresa pode ser descrito como a capacidade da empresa se representar para o exterior, utilizando os indicadores de desempenho que caracterizam as suas atividades e realizações em relação aos seus objetivos, criando assim uma opinião geral sobre a empresa (Kotane, 2015).

Folan & Browne (2005) consideram que o desempenho é regido por três critérios: 1) é sempre feito de acordo com a relevância de uma entidade para um determinado ambiente (por isso comumente avaliamos uma empresa num determinado mercado); 2) é sempre feito com um objetivo relevante em mente (por isso, por norma, avaliamos uma empresa de acordo com uma visão de futuro definida sobre aquilo que a empresa deseja alcançar); 3) é sempre reduzido a características relevantes e reconhecíveis (assim, comumente avaliamos uma empresa em parâmetros competitivos, como custo, qualidade e tempo, e prioridades competitivas mais difíceis de medir, como flexibilidade ou sustentabilidade, porque são relevantes e reconhecíveis). Castro (2015) também salienta a importância da avaliação de desempenho, indicando que com esta análise é possível identificar os pontos fortes e fracos de uma empresa.

Achim & Borlea (2010) destacam o desempenho aferido pela análise financeira, principalmente no que diz respeito às questões de rentabilidade/retorno/crescimento e às relações que se estabelecem entre essas categorias. A seu ver, esta análise financeira veio finalmente complementar o quadro principal da empresa em termos de desempenho global, aumentando o valor para as partes interessadas. Medir o desempenho económico e financeiro é, por isso, um dos desafios mais críticos enfrentados pelas empresas e ocupa um papel fundamental na preparação de planos estratégicos, na avaliação da concretização dos objetivos da empresa e na recompensa dos gestores (Venanzi, 2010).

Tendo em conta esta importância atribuída à avaliação do desempenho, torna-se fundamental a utilização de técnicas e ferramentas que permitam fazer essa avaliação de forma rigorosa e clara, sendo que o recurso a indicadores económicos e financeiros

é amplamente considerado indispensável nesse sentido. Partindo do conceito de desempenho podemos concluir que as formas mais importantes de medir o sucesso de qualquer empresa são os seus indicadores de desempenho. No diagnóstico económico e financeiro existem indicadores que refletem resultados de diferentes atividades sendo relevantes de uma forma ou de outra (Monea & Guță, 2011).

A recolha e análise de indicadores económicos e financeiros tornam-se uma prática cada vez mais recorrente para as empresas para a avaliação do seu desempenho. Um indicador é uma medida que expressa numericamente um aspeto ou um grupo de aspetos que caracterizam um fenómeno, um processo ou uma atividade económica, definida no tempo, espaço ou estrutura organizacional (Buglea, 2004). Uma metodologia muito utilizada para analisar o desempenho económico e financeiro das empresas é a criação de indicadores por meio da análise das demonstrações financeiras. O principal objetivo da análise das demonstrações financeiras é obter informações que favoreçam a tomada de decisão. Através dos indicadores económicos e financeiros o analista consegue extrair tendências e comparar os índices com padrões pré-estabelecidos (Matarazzo, 2010).

A avaliação do desempenho que deriva da utilização destes dados assume-se como uma referência crucial na tomada de decisão e, conseqüentemente, na conceção da estratégia futura, o que pode determinar não só a sobrevivência, mas também o sucesso a médio e longo prazo das empresas. O crescente nível de competitividade e exigência conduz as empresas à necessidade de tomar decisões, quer quotidianas quer estratégicas, de forma informada, sendo os indicadores económicos e financeiros uma poderosa ferramenta. A este respeito, Kotane & Kuzmina-Merlino (2012) afirmam que a pesquisa e análise de indicadores financeiros podem criar soluções de sucesso para os problemas das empresas e melhorar o seu desempenho. No entanto, a utilidade destes dados não se resume a utilização interna. Os indicadores económicos e financeiros das empresas são de facto alvo de interesse por parte das pessoas diretamente relacionadas com a empresa (gestores, acionistas, funcionários), mas também por parte de pessoas indiretamente relacionadas com a empresa (atuais e potenciais parceiros, investidores, credores, etc.). Os indicadores são usados por investidores, credores e gestores para avaliar a operação financeira das empresas (Kisang & Shawn, 2004).

Esta utilização transversal por vários intervenientes na esfera empresarial e económica demonstra o peso preponderante que estes dados têm vindo a assumir. Assim, os indicadores económicos e financeiros têm uma posição importante dentro do diagnóstico financeiro e são considerados por muitos autores como o principal instrumento de medição desempenho.

Os rácios financeiros têm sido utilizados desde o final do século XIX. Desde então, os analistas têm desenvolvido índices que têm sido utilizados por profissionais e académicos. Este historial permite em certas circunstâncias que empresas possam, com base em dados do passado, prever alguns cenários no futuro, mitigando o risco que a imprevisibilidade inerente a qualquer atividade acarreta. Faello (2015) afirma que a análise económica e financeira de uma empresa permite conhecer a sua situação, através do seu passado, e antecipar situações futuras. Helfert (2001) destaca a relevância dos indicadores para traçar metas e a necessidade de, não apenas estabelecer indicadores de desvio das normas desejadas, mas também interpretar esses indicadores, de forma a que estes possam ser usados para reforçar a criação de valor. As informações sobre o desempenho da empresa são necessárias para avaliar as mudanças dos recursos económicos que a empresa controlará no futuro, para antecipar a capacidade da empresa em gerar receitas e a eficiência na utilização dos ativos e recursos.

Deste modo, os indicadores económicos e financeiros são usados pelas empresas para detetar possíveis sinais de alerta, promover a consciencialização de cenários perigosos e assim tentar evitar o que pode ser considerado o pior cenário possível: a falência. Os modelos de previsão de falência, clássicos ou modernos, baseiam-se essencialmente em rácios financeiros (Maricica & Georgeta, 2012). A qualidade das informações fornecidas pelos índices financeiros é muito importante na previsão de falências, pois impacta a precisão dessa previsão. Assim, Matarazzo (2010) sublinha que a análise das demonstrações financeiras visa estudar o desempenho económico e financeiro de uma empresa em determinado período, a fim de determinar sua posição atual e produzir resultados que sirvam de base para a previsão de tendências futuras.

Considerando que nenhuma empresa está isolada no mercado, e que mesmo no historial de cada empresa existem por norma flutuações, torna-se pertinente analisar os indicadores financeiros e económicos no tempo (em comparação com outros períodos do passado) e no espaço (em comparação com outras empresas do setor), trazendo assim uma visão mais global para a análise. Para serem significativos, a maioria dos índices financeiros devem ser comparados com a previsão da empresa, com valores históricos da mesma empresa, com um valor considerado ótimo para o setor de atividade da empresa ou rácios de empresas similares. (Monea, 2009). Avaliações comparativas podem ser realizadas ao analisar individualmente os indicadores financeiros ao longo do tempo, criando parâmetros para melhorar o sistema de gestão (Miranda, 2008). Por isso mesmo, Breia, Mata & Pereira (2014) consideram que os indicadores financeiros são úteis para comparar empresas e

analisar a sua evolução ao longo do tempo. Esta mesma perspetiva é defendida Correia (2014), que indica que a análise dos indicadores financeiros é útil em termos comparativos e que estes deverão ser analisados de forma crítica, observando a evolução dos mesmos ao longo do tempo e comparando-os com empresas concorrentes. Roda (2011) também defende que o cálculo de rácios permite avaliar a evolução económica e financeira de uma empresa entre anos de atividade e permite comparar valores entre empresas do mesmo setor.

De acordo com Kaplan & Atkinson (1998), existem duas razões principais para o uso de indicadores financeiros: Por um lado, as medidas de desempenho financeiro podem estar diretamente relacionadas com os objetivos da empresa a longo prazo, o que tornará mais fácil avaliar e atualizar esses objetivos. Por outro, os indicadores financeiros fornecem uma visão geral do desempenho da empresa. Consideram que, quando devidamente escolhidas, as medidas de desempenho financeiro fornecem uma visão agregada do desempenho de uma organização. Isto representa uma medida resumida do sucesso das estratégias e táticas operacionais da empresa.

Tendo em conta que os dados relativos às empresas são por norma extensos, o recurso a estes indicadores permite a apresentação e análise de dados de forma segmentada e organizada, sendo mais fácil a sua análise individual e, sobretudo a sua comparação com outros dados, do passado ou de outras empresas. Esta ideia já em 1993 era preconizada por Andrew & Schmidgall (1993) que afirmaram que a análise destes indicadores fornece informações mais significativas das Demonstrações Financeiras (DF) do que a revisão dos valores absolutos registados nas contas.(Denizci, 2006) Também Monea & Guță (2011) consideram que a análise destes indicadores reflete de forma sintética a situação económica e financeira de uma empresa, demonstra a correlação entre todas as funções da empresa e também permite fazer comparações no tempo, no espaço e com determinados parâmetros ou valores. Brigham & Ehrhardt (2016) salientam que graças a estes indicadores é possível fazer uma comparação padronizada das empresas, uma vez que os indicadores financeiros são desenvolvidos para extrair informações que podem não ser óbvias ao analisar as demonstrações financeiras por si só. Matarazzo (2010) destaca que essa avaliação da empresa pode ser bastante simplificada quando se trabalha com os principais indicadores, obtidos a partir do acesso às informações de contabilidade.

Segundo Kaplan & Atkinson (1998), a aferição da performance deve ajudar a entidade económica a entender e avaliar o valor recebido de fornecedores e colaboradores, o valor proporcionado pelos acionistas, a eficácia dos processos implementados na entidade económica e suas propriedades estratégicas. Portanto,

podemos afirmar que a medição de desempenho assume o papel de coordenação, monitorização e diagnóstico das atividades económicas das empresas (Pintea, 2012). A análise das demonstrações financeiras pode ser desenvolvida para múltiplas finalidades, como crédito, investimento e decisões de fusão e aquisição, além da análise da concorrência (Silva, 2016). Matarazzo (2010) destaca ainda que o estudo individual dos balanços fornece informações úteis e críticas para a formulação da estratégia organizacional, o que pode ser feito comparando os balanços com os orçamentos. Isso faz com que a análise das demonstrações financeiras se torne uma ferramenta complementar para a tomada de decisões. Após o diagnóstico individual de cada indicador, pode ser realizada uma análise conjunta dos indicadores com o objetivo de identificar as relações entre si, a fim de identificar um quadro geral de desempenho da entidade.

De forma a demonstrar a importância e a utilidade para as empresas dos indicadores económicos, Suarez, *et al.* (2011) criou um quadro explicativo do processo. Pormenorizando todo o fluxo, desde a recolha de informação (primeiro passo) até às melhorias de desempenho que isso implicará para a empresa (último passo), o autor pretendeu mostrar o impacto que a utilização dos indicadores económicos e financeiros pode ter no desempenho e nos resultados das empresas.

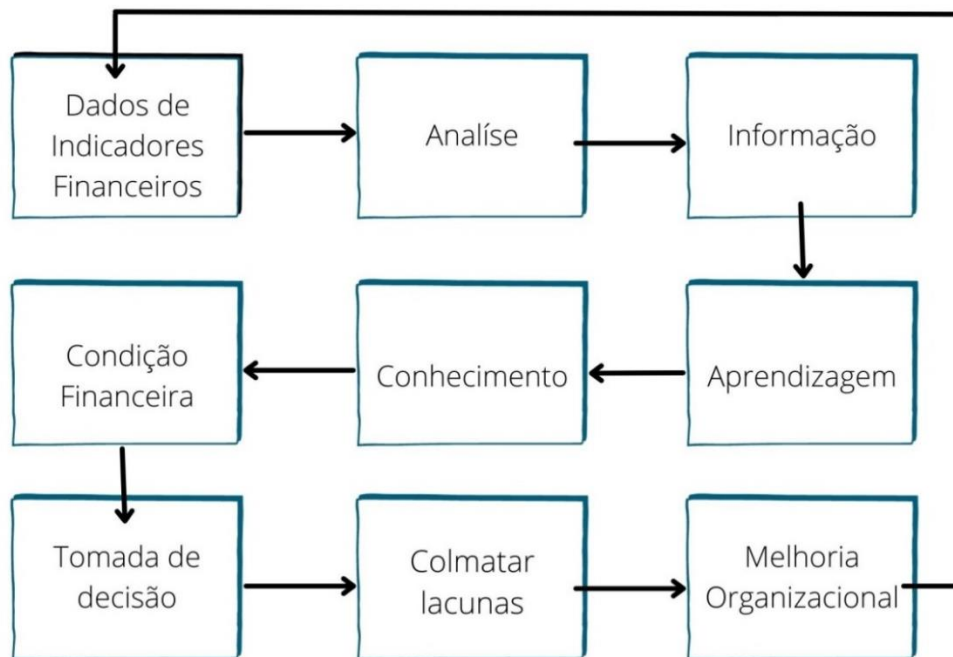


Figura 2 - Utilização de indicadores financeiros para contínua melhoria da qualidade e capacidade organizacional

Fonte: (Suarez, *et. al.* 2011)

Por tudo isto, a análise de indicadores económicos e financeiros é cada vez mais usual para as empresas. No entanto, nem todos os indicadores são úteis para todas as empresas, podendo o excesso de dados vir a tornar-se contraproducente. É assim importante seleccionar o que verdadeiramente importa para cada empresa, tendo em conta vários fatores internos (objetivos, dimensão) e externos (setor, particularidade da atividade). Para Silva (2016), a quantidade de indicadores a serem utilizados na análise de uma empresa é um ponto importante: um grande número de indicadores pode até confundir o utilizador, enquanto uma quantidade muito pequena pode não ser suficiente para tirar conclusões sobre a saúde financeira do negócio. Assim, Callado, Callado & Mendes (2015) argumentam que a definição dos indicadores a serem utilizados faz parte de uma sequência lógica de procedimentos para a implantação de um sistema de avaliação de desempenho. Segundo Neves (2012), a escolha dos indicadores a analisar irá depender dos objetivos da análise, da natureza dos fenómenos que se pretende revelar ou medir (de natureza financeira e económica), das fontes de informação utilizadas, etc.

Lochard (2001) considera que existem três grandes grupos de indicadores que devem ser tidos em consideração na hora de escolher quais os mais adequados para cada empresa:

- Universais. Não têm em consideração setores e especificidades. São comuns a todas as empresas.

- Referentes a um setor de atividade. Úteis tendo em consideração a especificidade de cada área.
- Específicos de uma empresa. Tem em conta o contexto único de cada empresa.

Assim, vários autores consideram que os indicadores económicos e financeiros são muito importantes na avaliação do desempenho e situação financeira de uma empresa, pois são relevantes na tentativa de avaliação de sucesso da gestão, aferição da capacidade de uma empresa para pagar aos seus investidores ou previsão quanto à sua capacidade de crescimento.

### 3.2. Técnicas de análise

Depois de conferirmos a importância dos indicadores económicos e financeiros para a análise de desempenho uma empresa, é igualmente importante referir algumas técnicas para analisar estes mesmos indicadores. As técnicas de análise permitem avaliar o desempenho passado das entidades e realizar projeções futuras a partir das demonstrações financeiras (Gibson, 2009). Estas correspondem, deste modo, às várias formas de analisar e interpretar a informação obtida através das demonstrações financeiras (Henry *et al.*, 2011).

As várias técnicas são aplicadas de modo a realçar diferenças entre empresas, avaliar a sua posição e realizar comparações (Gibson, 2009). Assim, torna-se necessário salientar quatro tipos de técnicas de análise:

- **Análise de demonstrações financeiras de um único período:** Normalmente utilizada quando existe informação apenas relativa a um único intervalo de tempo. Analisam-se os indicadores económicos e financeiros de um único período. Tem a desvantagem de, devido a esta limitação temporal, não haver termo de comparação com outros indicadores, o que anula a possibilidade de se efetuar uma análise de evolução ou não evolução da empresa em questão.
- **Comparação de demonstrações financeiras sucessivas:** Esta técnica já se torna mais completa porque permite fazer comparações sobre indicadores passados, de modo a entender e estudar as tendências futuras.
- **Análise de Rácios:** É feita a partir de um quociente entre duas variáveis financeiras, o que permite comparações entre empresas diferentes, independentemente da sua dimensão (Henry *et al.*, 2011).

- **Análise *common-size* (tamanho-comum):** Nesta análise, os valores são expressos em termos de percentagem, dado que se trata da análise do peso de uma variável num determinado total, podendo ser um rácio ou não.

Resta esclarecer que os aspetos limitativos das técnicas de análise prendem-se, fundamentalmente, com a qualidade da informação proveniente das demonstrações financeiras. Um bom analista deve, assim, ter cautela na utilização de qualquer técnica e determinar sempre a fiabilidade dos dados utilizados, de modo a apresentar resultados com maior qualidade (Neves, 2012).

### **3.3. Utilização dos indicadores económicos e financeiros no processo de tomada de decisão**

Primeiramente, torna-se importante fazer a distinção entre rácios e indicadores. Segundo Santos (1981), enquanto os primeiros consistem numa relação entre dois elementos da situação, atividade, ou rendimento da empresa, expressos a partir de um quociente ou percentagem, os segundos abrangem para além dessas, outras relações que confrontam elementos relevantes à análise da empresa. Os indicadores são, assim, considerados um conceito mais amplo que os rácios, podendo ser definidos como um conceito geral que tem como subtipo os rácios (Nabais & Nabais, 2011). Atualmente, devido a toda esta nova conjuntura empresarial existente no século XXI, em que as empresas estão cada vez mais tecnológicas, com o intuito de oferecer melhores condições de trabalho, e conseqüentemente, encontrar o melhor processo para satisfazer as necessidades dos clientes, é fundamental, mais do que nunca, fazer uma análise aprofundada e bastante detalhada da empresa e dos seus indicadores, de modo a que toda a decisão que venha a ser tomada seja acompanhada por um estudo prévio, para que o sucesso seja mais fácil de alcançar.

A utilização destes indicadores no processo de tomada de decisão de uma empresa torna-se numa ferramenta extremamente importante dado que permite aos gestores avaliar e quantificar a eficiência da empresa. Os dados obtidos, por meio desses indicadores, também fazem com que as decisões tenham fundamento e, conseqüentemente, tenham mais probabilidade de serem acertadas, dado que são baseadas em números concretos.

Atualmente, o nível de risco financeiro das empresas é, de uma forma geral, elevado, pelo que a busca da estabilidade e da sustentabilidade a médio/longo prazo obriga a uma gestão muito rigorosa, de forma a garantir que os recursos disponíveis são suficientes para atender às necessidades da organização e financiar as atividades de desenvolvimento e crescimento (Neves, 2012).

O conhecimento verdadeiro e real da situação financeira da empresa é fundamental para efetuar as escolhas adequadas, face à conjuntura que se verifica (Bessa, 2008). A análise dos indicadores económicos e financeiros disponibilizam, então, a informação que está na base do processo de tomada de decisão, conferindo-lhe um carácter racional, sustentado na análise profunda da informação disponível (Moreira, 1997).

Através da análise e da extração de informação presente nas demonstrações financeiras, como por exemplo, no Balanço, na Demonstração de Resultados, na Demonstração dos Fluxos de Caixa, entre outros, é possível construir e obter os indicadores considerados mais oportunos para a análise aprofundada da empresa.

Após esta extração dos indicadores económicos e financeiros, é fundamental analisá-los para que seja possível entender quais os parâmetros em que a empresa está a trabalhar de forma correta e quais os que estão com resultados não tão positivos quanto seria esperado.

A principal função de um indicador é expressar de maneira clara uma situação específica que se deseja analisar. Um indicador irá expor as características dimensíveis dos processos, dos produtos, ou dos serviços que forem relevantes para a organização acompanhar e avaliar.

Assim, e dado todo este processo de extração de informação e análise dessa mesma informação, os gestores são capazes de tomar a melhor decisão para o futuro da empresa, dado que estão se a fundamentar em números concretos da sua empresa.

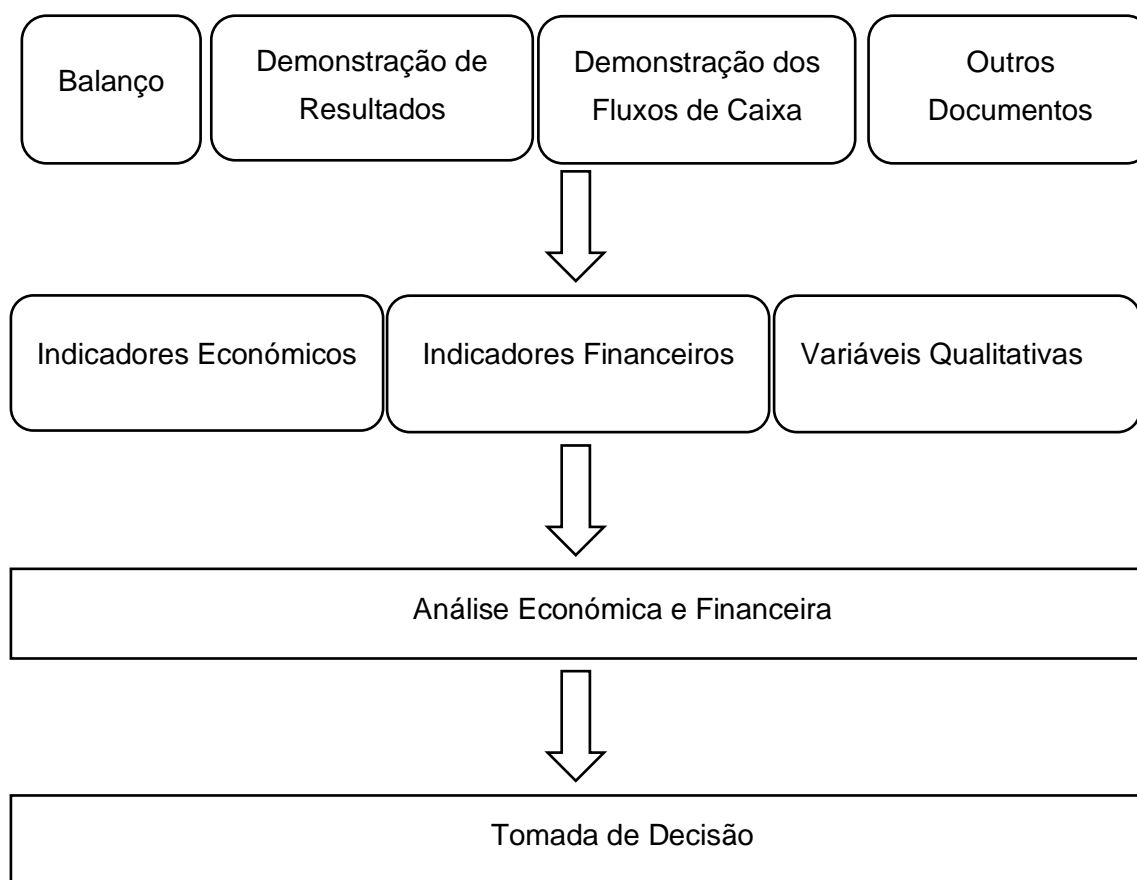


Figura 3 - Utilização de indicadores económicos e financeiros para a tomada de decisão

Fonte: Elaboração própria

## 3.4. Sistema de Normalização Contabilística

### 3.4.1. Enquadramento

Nos últimos anos têm sido implementadas medidas que visam a harmonização contabilística, não só a nível nacional, mas também internacional. A globalização e a galopante internacionalização das empresas tornam premente a necessidade de uniformização da linguagem contabilística, a fim de tornar os dados compreensíveis a todos os intervenientes a nível global. Esta ideia foi defendida por Choi (1999), que afirmou que com o desenvolvimento das tecnologias da comunicação e da informação e o crescimento da dimensão internacional dos negócios, desenvolveu-se a perceção de que a contabilidade não serve apenas os interesses dos gestores e proprietários, mas também um conjunto mais alargado de agentes económicos com interesse nas atividades das empresas e que, por isso, reclamam o acesso a informação financeira completa e precisa.

Como consequência deste alargamento do interesse pela informação financeira a outros agentes económicos, os produtos da contabilidade de um país são cada vez mais utilizados noutros países (Nobes & Parker, 2000). Também Rodrigues (2021) acredita que o processo de globalização leva ao desenvolvimento e internacionalização das empresas, existindo assim, a necessidade de comparar a informação financeira a nível internacional, não sendo aceitável a existência de diferentes contabilidades com diferentes resultados, consoante o país onde as entidades se encontram localizadas. A mesma conclusão foi retirada por Grizonic (2008), ao afirmar que é fundamental que exista uma convergência da informação financeira, uma vez que a contabilidade tem de ser vista como uma linguagem universal e não local.

Pode assim considerar-se que nos últimos anos o alcance da informação contabilística foi redimensionado, ultrapassando a esfera local e levando à sua análise e interpretação não só em diversos idiomas, moedas e formatos, mas também em obediência a diferentes princípios que refletem os fatores ambientais de cada país (Rodrigues & Pereira, 2004). Nesse mesmo sentido, Borges, Rodrigues & Rodrigues (2010) reconheceram que a globalização dos mercados financeiros e da economia exige uma maior harmonização contabilística, de forma a incrementar a comparabilidade, relevância e fiabilidade da informação financeira, assim como reforçar a transparência dos mercados, estimular investimentos e reduzir os custos.

Por tudo isto, analisando o impacto em Portugal, é importante perceber o posicionamento da União Europeia (UE) nesta questão. Torna-se notório que o objetivo da UE é o de conseguir um mercado de capitais e serviços financeiros a funcionar em condições perfeitas e de igualdade para todas as empresas, independentemente do país ou do setor de atividade. Esta ideia é defendida por Guimarães (2007), que verificou que nos últimos anos temos assistido ao reavivar do processo de harmonização contabilística internacional, mais concretamente na União Europeia, na procura incessante de um modelo contabilístico único aplicável às empresas, em prol da comparabilidade da informação financeira contida nas suas demonstrações financeiras.

Comparabilidade torna-se assim uma palavra-chave neste contexto, sendo o grande objetivo desta normalização. Para a alcançar, torna-se necessário a obtenção de demonstrações financeiras internacionalmente comparáveis utilizando princípios e normas contabilísticas claras e rigorosas que contribuam para a imagem verdadeira e apropriada das empresas. A comunidade contabilística, nas suas variadas vertentes, tomou consciência da necessidade de eliminar os obstáculos que se colocam à comparabilidade da informação (Rodrigues & Pereira, 2004). A harmonização da

contabilidade é relevante para as empresas que operam no mercado global e têm necessidades de comparar a informação para as suas tomadas de decisões (Grizonic, 2008).

O Sistema de Normalização Contabilística (SNC) é um conjunto de Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro (NCRF), bem como de Normas Interpretativas (NI), que têm como finalidade a elaboração da contabilidade com base das Normas Internacionais da Contabilidade (NIC). Estas normas são emitidas pelo *International Accounting Standards Board (IASB)*, de forma a proporcionar o alinhamento permanente com as diretivas e regulamentos em matéria contabilística da União Europeia. O SNC pauta-se assim pela afinidade com a legislação contabilística da União Europeia, transversal a várias fases contabilísticas, conforme detalharam Nabais & Nabais (2011), ao referir que a normalização contabilística pode ser entendida como um conjunto de ações tendentes a criar uma organização contabilística uniforme que começa na terminologia e na conceção de um plano de contas, prosseguindo na escolha dos esquemas e regras de contabilização uniformemente adotados e culminado na elaboração de modelos de demonstrações financeiras.

O sistema contabilístico baseado nas normas do IASB, adotadas pela União Europeia, traduz-se numa mudança na forma de apresentação e divulgação do relato empresarial, pretendendo-se que possibilite uma maior transparência e comparabilidade entre as empresas, quer estas atuem no mercado nacional ou internacional (Albuquerque & Almeida, 2011). Um dos objetivos primordiais da normalização contabilística em Portugal é permitir que as empresas portuguesas consigam acompanhar a atual conjuntura económica e financeira internacional em termos de relato financeiro. Por isso, segundo Costa (2009), na sequência da implementação do SNC espera-se que qualquer entidade nacional ou internacional consiga ler e interpretar as diferentes Demonstrações Financeiras.

O SNC foi aprovado pelo Decreto-Lei (DL) n.º 158/2009, de 13 julho, e entrou em vigor a partir de 1 de Janeiro de 2010, substituindo o Plano Oficial de Contabilidade (POC). Para a implementação do SNC em Portugal, a Comissão de Normalização Contabilística (CNC) emitiu Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro com base das NIC adotadas pela UE, as quais serão aplicadas de acordo com a dimensão de cada empresa em particular. Esta ideia é defendida por Guimarães (2007), que acredita que a normalização contabilística nacional aproxima-se o mais possível dos novos padrões, procurando um alinhamento das Directivas e do Regulamento Contabilísticos da União Europeia, mas tendo sempre em conta as características e necessidades do tecido empresarial português.

As especificidades de cada país foram, aliás, sempre tidas em consideração na elaboração destas normas. Niyama (2010) alertou precisamente para o facto de estas normas não serem indiferentes ao contexto onde serão aplicadas, referindo que o termo “harmonização” tem sido algumas vezes associado incorretamente com “padronização” de normas contabilísticas. Harmonização é um processo que busca preservar as particularidades inerentes a cada país, mas que permita reconciliar os sistemas contabilísticos com outros países de modo a melhorar a troca de informações a serem interpretadas e compreendidas, enquanto a padronização é um processo de uniformização de critérios não admitindo flexibilização.

São por isso muitos os autores que salientam as vantagens trazidas pela implementação destas normas. Karapinar *et al.* (2008) salientou que os principais benefícios da harmonização contabilística são a diminuição dos custos de recolha de informação, o aumento da comparabilidade da informação financeira, a simplificação das operações financeiras, o aumento da vantagem competitiva das empresas, a diminuição dos custos de auditoria e o aumento da sua eficiência, e um maior desenvolvimento dos mercados de capitais (Calais & Saraiva, 2017). Nesta mesma linha, de acordo com Rodrigues (2021), a entrada em vigor do SNC trouxe uma contabilidade mais útil, na medida que está mais alinhada com os critérios de gestão e é indutora da internacionalização, eliminando barreiras na compreensão e interpretação das demonstrações financeiras.

Como consequência, é assim amplamente aceite que o Sistema de Normalização Contabilística veio:

- Facilitar o investimento estrangeiro;
- Facilitar a integração das empresas portuguesas nos mercados internacionais, dado que o SNC se aproxima dos sistemas de contabilidade internacionais;
- Facilitar o enquadramento das pequenas empresas com a aplicação da Norma Contabilística e de Relato Financeiro para Pequenas Entidades (NCRF-PE);
- Facilitar às entidades alterações na sua dimensão ou enquadramento geral, na passagem entre NCRF-PE, NCRF e NIC;

Tendo por base o estipulado no artigo 3.º do Decreto-Lei n.º 158/2009, o SNC aplica-se às seguintes entidades:

- Sociedades abrangidas pelo Código das Sociedades Comerciais (CSC);

- Empresas individuais reguladas pelo CSC;
- Estabelecimentos individuais de responsabilidade limitada;
- Empresas públicas;
- Cooperativas;
- Agrupamentos complementares de empresas;
- Agrupamentos europeus de interesse económico.

Com o SNC, as regras da contabilidade portuguesa aproximam-se assim das normas internacionais de contabilidade. De forma a garantir a comparabilidade da contabilidade nacional com a internacional, o SCS designa os procedimentos uniformizados a adotar relativamente a quatro grandes pilares: reconhecimento, mensuração, apresentação e divulgação das contas das empresas.

A nível do reconhecimento, encontra-se a definição de regras que determinam o registo contabilístico de fatos e transações que afetam a composição e os valores do balanço e da demonstração de resultados. A mensuração determina as quantias que irão afetar os ativos e passivos no balanço e os rendimentos e gastos na demonstração de resultados. Segundo Cipriano (2007), a mensuração procura a manutenção do custo histórico, adoção do justo valor de ativos e passivos financeiros, de ativos tangíveis e intangíveis e adoção do valor realizável em ativos tangíveis e inventários. A apresentação relaciona-se com todo o processo anterior à publicação das respetivas informações nas Demonstrações Financeiras e determina algumas escolhas (em que parte, em que rubricas, com que detalhe, em que agregação, com que relação algébrica, quais e sob que formas, etc.). Por fim, a divulgação define quais as notas de carácter qualitativo ou quantitativo, de desenvolvimento, de explicação e de fundamentação. Deve haver uma discriminação exaustiva dos critérios e opções relativas a quase todas as rubricas e explicitação de informações não financeiras, como matérias ambientais.

O Sistema de Normalização Contabilística prevê a existência de dois níveis de normalização contabilística. Segundo Guimarães (2007), esta criação de níveis tem em conta dois principais fatores: as necessidades de relato financeiro e a dimensão económica das empresas.

De acordo com Costa (2009), no primeiro nível de normalização são incluídas as entidades que aplicam as normas internacionais de contabilidade, que corresponde às Normas Internacionais de Contabilidade e Normas Internacionais de Relato Financeiro

no seu estado original e que são, por isso, designadas de “completas” ou “puras”. Este nível de cariz internacional destina-se às entidades económicas com maiores exigências de relato financeiro em contexto nacional, europeu e internacional. Neste nível encontram-se obrigatoriamente as sociedades cujos valores mobiliários estejam admitidos à negociação num mercado regulamentado, ao nível das suas contas consolidadas e individuais.

O segundo nível é aplicável à generalidade das Pequenas e Médias Empresas (PME), as quais terão de utilizar as normas “adaptadas” às suas menores exigências de relato financeiro e à sua menor dimensão, defende Guimarães (2007). Segundo Costa (2009), este nível inclui as entidades que aplicam as NCRF - empresas individuais reguladas pelo Código Comercial, estabelecimentos individuais de responsabilidade limitada, empresas públicas, cooperativas, agrupamentos complementares de empresas e entidades sem fins lucrativos que sejam obrigadas a possuir contabilidade organizada e que não sejam abrangidas por outros planos sectoriais - e as entidades que aplicam a NCRF-PE. Este nível é de cariz nacional e é dirigido às entidades que não tenham de aplicar o primeiro nível de normalização.

Entidades que não sejam classificadas PE	Aplicam um conjunto de 28 Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro (NCRF), que constituem uma adaptação das <i>International Accounting Standard / International Financial Reporting Standard</i> (IAS/IFRS)
PE	Aplicam uma norma contabilística e de relato financeiro (NCRF-PE), específica para pequenas entidades, que condensa uma série de matérias contabilísticas.
Microentidades	Aplicam a normalização contabilística para microentidades

Tabela 2 - Níveis de Normalização Contabilística

Fonte: Adaptado de Gomes e Pires, 2010

### 3.4.2. Características e composição do Sistema de Normalização Contabilística

Com a aplicação do Sistema de Normalização Contabilística, as regras da contabilidade portuguesa aproximam-se das normas internacionais de contabilidade, salvaguardando as características e as necessidades específicas das empresas

portuguesas. Para que tal seja possível, o SNC é então constituído por um conjunto de documentos organizados e sistematizados, de acordo com a seguinte estrutura:

- **Estrutura Conceptual (EC)**: Trata-se de um conjunto de conceitos contabilísticos estruturantes. Não constituem uma norma propriamente dita, mas são uma referência de todo o sistema. A EC tem como principais finalidades: apoiar o desenvolvimento e a revisão do normativo, dar auxílio aos preparadores das DF na aplicação do SNC e ajudar os utentes das DF na interpretação da informação;
- **Bases para apresentação de demonstrações financeiras**: Estabelecem as bases e os princípios aos quais deve obedecer um conjunto completo de Demonstrações Financeiras;
- **Modelos de Demonstrações Financeiras**: Consagra-se a necessidade de existência de formatos padronizados, mas flexíveis, para as demonstrações de Balanço, Resultados (por Funções e Naturezas), de alterações no Capital Próprio e dos Fluxos de Caixa, assim como um modelo orientador para o anexo.
- **O Código de Contas**: Traduzido numa estrutura codificada e uniforme de contas;
- **As Normas Contabilísticas e de Relato Financeiro (NCRF)**: Estas formam o núcleo central do SNC, adaptadas a partir das normas internacionais de contabilidade adotadas pela UE. Cada uma destas normas constitui um instrumento de normalização onde, de modo desenvolvido, se prescrevem os vários critérios a adotar em matéria de reconhecimento, de mensuração, de apresentação e de divulgação das realidades económicas e financeiras das entidades.
- **A Norma Contabilística e de Relato Financeiro para pequenas entidades (NCRF-PE)**: Contempla de forma simplificada os critérios a adotar pelas entidades cuja dimensão não ultrapasse dois dos três limites seguintes:
  - Total do Balanço: 500 000 €;
  - Total das Vendas Líquidas e outros rendimentos: 1 000 000 €;
  - Número de trabalhadores empregados em média durante o exercício: 20;

De acordo com o SNC, um conjunto completo de DF é composto por:

- Balanço;
- Demonstração dos Resultados;
- Demonstração das Alterações no Capital Próprio;
- Demonstração dos Fluxos de Caixa;
- Anexo.

## **3.5. Indicadores de desempenho económico e financeiro**

### **3.5.1. Enquadramento**

A análise financeira pode ser definida como um conjunto de técnicas destinadas a facultar informações sobre a situação económica (análise de resultados e dos fatores que os condicionam), financeira (análise de equilíbrio financeiro) e monetária (meios libertos da atividade) das entidades, tendo por base a informação contabilística e financeira, que reflete a atividade de uma entidade num ou mais períodos económicos.

Podemos inferir que o objetivo da análise financeira é extrair dos principais documentos contabilísticos (Demonstrações Financeiras e Anexos) informação fidedigna para a análise económica e financeira da entidade, bem como avaliar a evolução ao longo de um certo período de tempo.

O método de avaliação de desempenho que abordamos nesta secção é a análise de indicadores económicos e financeiros. Este diagnóstico denomina-se económico quando compara os resultados gerados e a sua origem, tendo por base a Demonstração de Resultados, e denomina-se financeiro quando analisa a situação patrimonial da empresa procurando detetar as origens dos recursos, ou seja, quem financiou a empresa e as aplicações subsequentes, e tem por base o Balanço da empresa (Carvalho & Magalhães, 2002).

Segundo Moreira (1997), um rácio não é mais que um quociente (razão) entre duas grandezas, no entanto, é necessário que esse quociente possua significado económico ou financeiro, a partir das grandezas que entram na respetiva construção. Afirma ainda que os rácios não valem por si, mas pelas interpretações que permitem. Segundo este autor existem três tarefas que são uma ajuda importante na interpretação dos rácios:

- Para interpretar um rácio é necessário que haja conhecimento da empresa que se está a analisar, conhecendo o meio que a rodeia, ou rodeou;
- Para interpretar um rácio não basta apenas fazer uma leitura do mesmo;
- Interpretar deve ser um processo de síntese sequencial e progressiva.

### **3.5.2. Indicadores a analisar**

As empresas dispõem de um vasto leque de alternativas e opções para realizar uma análise tendo em conta os indicadores económicos e financeiros. Nesta secção irei abordar, dentro desse vasto leque de indicadores, aqueles que me parecem mais relevantes para a generalidade dos gestores aquando da análise da empresa.

Os indicadores selecionados para este estudo, conforme serão descritos detalhadamente no ponto seguinte, são usados pelos utilizadores das demonstrações financeiras (balanço, demonstração de resultados, entre outros), na análise da liquidez da, da rendibilidade económica e financeira, da estrutura, do funcionamento e do risco da empresa.

Tendo em conta as empresas que vão ser objeto de estudo no capítulo seguinte, considero que os indicadores mais importantes para analisar em profundidade serão os que desenvolvemos de seguida.

#### Indicadores de Liquidez

Um dos indicadores mais preponderantes é o da liquidez. Para Gitman (2010), a liquidez de uma empresa é medida pela sua capacidade de cumprir as suas obrigações de curto prazo, à medida que vencem, bem como a facilidade com que a empresa consegue pagar as suas contas. Os índices de liquidez mostram a capacidade da empresa em honrar os compromissos de curto prazo e o enfraquecimento do valor desses índices indicam que a organização pode enfrentar dificuldades no cumprimento dos passivos financeiros de curto prazo (Malik *et al.*, 2016). Esta análise é essencial na avaliação do risco, não só por parte da empresa, mas também por parte de parceiros e credores. Por isso mesmo, maus indicadores de liquidez afetariam negativamente o volume de negócios da empresa e conseqüente o seu desempenho financeiro. No entanto, uma melhoria nestes indicadores aponta para recuperação, o que se pode refletir positivamente no volume de atividade e, portanto, no seu desempenho (Gibson, 2009).

Existem muitos índices de liquidez usados pelas empresas e os mesmos podem afetar grandemente o seu desempenho financeiro. Jagels & Coltman (2004) afirmam

que estes indicadores de liquidez ajudam a perceber se os ativos, cuja expectativa é que sejam convertidos em receitas no período correspondente ao do vencimento das dívidas de curto prazo, são suficientes para cobrir o passivo de curto prazo.

Por norma são analisados três indicadores de liquidez: geral, reduzida e imediata.

O indicador de Liquidez Geral faz a relação entre a totalidade do ativo de curto prazo e a totalidade do passivo de curto prazo. Se o valor obtido através do cálculo for superior a um, pode concluir-se que a empresa dispõe de uma boa saúde financeira a curto prazo e capacidade para honrar os seus compromissos correntes. Este indicador permite à empresa antecipar-se a possíveis problemas financeiros e problemas de solvência.

$$Liquidez\ Geral = \frac{\text{Ativo de Curto Prazo}}{\text{Passivo de Curto Prazo}} \quad (1)$$

O indicador de liquidez reduzida também avalia a capacidade de resposta às responsabilidades de curto prazo, mas exclui os ativos representados pelos inventários. Isto porque há o entendimento de que nem sempre poderá ser fácil transformar os inventários em meios financeiros líquidos num prazo curto, pelo que devem ser excluídos deste cálculo. O resultado deste cálculo deve igualmente ser superior a um para que seja considerado um resultado positivo.

$$Liquidez\ Reduzida = \frac{\text{Ativo de Curto Prazo} - \text{Inventários}}{\text{Passivo de Curto Prazo}} \quad (2)$$

Por fim, a liquidez imediata avalia a capacidade dos depósitos bancários, caixa e aplicações financeiras com elevada liquidez em regularizar o passivo de curto prazo. Trata-se de um indicador mais restrito e refere-se apenas à relação entre a caixa e o passivo corrente.

$$Liquidez\ Imediata = \frac{\text{Meios Financeiros Líquidos}}{\text{Passivo de Curto Prazo}} \quad (3)$$

Para além destes indicadores de liquidez, é oportuno mencionar igualmente o fundo de maneo da empresa. Segundo Santos (1987), o Fundo de Maneio é entendido como um conjunto de valores monetários submetidos às transformações cíclicas de curto prazo e com a finalidade, no final de cada ciclo de exploração, de serem reutilizados em novos ciclos, garantindo à empresa uma margem de segurança que lhe permita adequar a transformação dos ativos em dinheiro às exigibilidades de curto prazo. Este indicador é um indicador financeiro e designa o conjunto de todos os valores ativos e passivos associados às transformações cíclicas de curto prazo.

Segundo Nabais & Nabais (2004), o fundo maneio é a margem de segurança para que a empresa possa fazer face ao seu passivo cujo grau de exigibilidade é inferior a um ano. Assim este indicador traduz-se pela diferença entre o ativo corrente e passivo corrente.

$$\text{Fundo de Maneio} = \text{Ativo Corrente} - \text{Passivo Corrente} \quad (4)$$

#### Indicadores de Rendibilidade

A rendibilidade foi e continua a ser considerado por muitos autores o principal indicador para medir o desempenho de empresas. É um indicador de grande interesse para os vários intervenientes do mercado. É a principal medida do sucesso geral da empresa e a análise dos índices de rendibilidade é importante para os acionistas, credores, investidores, banqueiros e governos (Nishanthini & Nimalathan, 2013).

Segundo Burja (2006), a rendibilidade é uma forma de expressar a eficiência económica, com um poder de síntese edificante, pelo que inclui todos os aspetos económicos e financeiros das empresas e é um indicador de referência para fundamentar decisões e orientar o seu comportamento. A rendibilidade de uma entidade é essencial nas condições de um ambiente económico dinâmico e obter lucro (aumento de receitas *versus* redução de despesas) é o principal objetivo de uma empresa. A rendibilidade representa o primeiro nível de garantia do desempenho de uma atividade económica, de forma absoluta (através do cálculo dos níveis de rentabilidade) e relativa (através do cálculo das taxas de rentabilidade), segundo Achim & Borlea (2017).

A rendibilidade pode ser definida como a capacidade de uma empresa obter lucro usando fatores de produção e capital, independentemente de sua origem, sendo uma das formas mais sintéticas de expressar a eficiência de toda a atividade económica e financeira da empresa (Gruian, 2010). É desta forma um indicador de extrema importância para as empresas, na medida em que expõe resultados, os efeitos líquidos da sua atividade. Informações sobre o desempenho de uma empresa, especialmente a sua rendibilidade, são úteis para avaliar possíveis mudanças nos recursos económicos que a empresa poderá controlar no futuro e antecipar a capacidade de gerar receitas com os recursos existente. Também com base na rendibilidade, formula-se o raciocínio sobre a eficiência com que a empresa poderá vir a utilizar novos recursos (Burja, 2006).

Os indicadores de rendibilidade demonstram os efeitos combinados da liquidez, gestão de ativos e da dívida sobre os resultados operacionais (Brigham & Houston, 2003). A rendibilidade económica avalia o desempenho dos capitais totais investidos

na empresa, independentemente da sua origem, enquanto, a financeira é afetada pela política de financiamento de cada empresa (Neves, 2006). Segundo Gitman (2010), os indicadores de rentabilidade fazem uma relação entre os retornos da empresa, as suas vendas, ativos, património e o valor de cada ação, quando aplicável. Como um todo, fica visível para o analista a relação entre os lucros da empresa e o nível de vendas. Sem lucros, uma empresa dificilmente atrairá capital de terceiros. Além disso, os credores, proprietários e a administração da empresa estão sempre atentos ao incremento dos lucros e poderão ficar preocupados caso este indicador revele maus resultados.

Para o efeito de estudarmos os rácios económicos, foi analisado a rentabilidade do ativo.

A rentabilidade do ativo é um rácio de avaliação do desempenho dos capitais totais investidos na empresa, independentemente da sua origem (próprios ou alheios). Mede a eficácia das medidas de gestão na utilização dos seus ativos e é útil para avaliar a possibilidade de obtenção de financiamento. Verifica-se, através deste indicador, o contributo do ativo da empresa para os seus resultados, identificando-se situações em que os ativos não estão a devolver o lucro pretendido. A rentabilidade do ativo mede o lucro gerado pelos ativos líquidos da empresa. De forma geral, quanto mais for este indicador, maior é a eficiência da empresa.

$$\text{Rentabilidade do Ativo} = \frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Ativo Total}} \quad (5)$$

A rentabilidade financeira permite avaliar a rentabilidade dos capitais próprios investidos e a capacidade de autofinanciamento das empresas.

Segundo Martins (2004), a rentabilidade dos capitais próprios representa a remuneração do capital investido pelos sócios de uma empresa. Nabais & Nabais (2005) referem que este tipo de indicador é usualmente analisado por investidores e bancos que considerarão a empresa mais atrativa quanto maior for o valor deste rácio.

Este é considerado o rácio mais importante da contabilidade visto que é a relação entre o lucro líquido e o património dos acionistas. Os acionistas investem para garantirem um retorno e este rácio retrata a sua situação no ponto de vista contabilístico. Assim, este rácio permite ao acionista e ao gestor concluir se a rentabilidade do capital próprio está a um nível aceitável comparativamente às taxas de rentabilidade do mercado de capitais e ao custo do financiamento.

De uma forma geral, permite avaliar a eficiência das políticas de financiamento e investimento adotadas pela empresa, emitindo sinais de alerta quando o seu valor se

encontra relativamente díspar do normal do setor de atividade.

$$\text{Rendibilidade dos Capitais Próprios} = \frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Capital Próprio}} \quad (6)$$

Numa perspetiva de avaliação da contribuição das vendas da empresa para seus resultados finais, é necessário analisar a rendibilidade das vendas. A construção e análise deste indicador poderá ser muito vantajosa, uma vez que permite ao analista obter uma visão global do contributo das vendas para os resultados da empresa.

Este é o rácio que analisa a relação entre o resultado operacional e as vendas, medindo a eficácia global da gestão em gerar vendas e controlar as despesas.

Este rácio avalia o retorno, mas em termos de resultado líquido do volume de negócios realizado. Quanto maior o valor do indicador, maior a aptidão do negócio em gerar resultados. Este rácio dá-nos o lucro (ou prejuízo) obtido por cada unidade vendida, revelando assim a eficiência do negócio.

$$\text{Rendibilidade das Vendas} = \frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Volume de Negócios}} \quad (7)$$

#### Indicadores de Estrutura

Os indicadores de estrutura permitem avaliar a proporção do endividamento da empresa face ao total do seu ativo. Este cálculo determina a extensão, por parte da empresa, da utilização de capital alheio no financiamento das suas atividades.

De acordo com Marion (2005), os índices de endividamento informam-nos se a empresa utiliza mais recursos de terceiros ou recursos próprios. A par disto, saberemos se os recursos de terceiros têm o seu vencimento sobretudo no curto prazo ou no longo prazo. Segundo Braga (2008), o índice de endividamento de uma empresa indica o volume de dinheiro de terceiros usado para gerar lucros. Em geral, o analista financeiro preocupa-se mais com as dívidas de longo prazo porque elas comprometem a empresa com uma série de pagamentos por muitos anos. No entanto, Matarazzo (2010) alerta que as dívidas de curto prazo também podem gerar preocupação, pois necessitam ser pagas com os recursos possuídos hoje, mais aqueles gerados no curto prazo. Quando às dívidas de longo prazo, a empresa dispõe de tempo para gerar recursos para efetuar o pagamento.

O indicador de endividamento geral mede em quanto é que o total do passivo de uma empresa é superior ao total dos seus capitais próprios e, assim sendo, limita-se a medir a relação do endividamento com o financiamento próprio, ou seja, é o valor limite entre financiamento próprio (autofinanciamento) e o financiamento alheio (endividamento) da empresa.

$$\text{Endividamento Geral} = \frac{\text{Financiamentos Obtidos}}{\text{Capital Próprio}} \quad (9)$$

Ao encontro deste indicador económico, é necessário analisarmos, também, o peso do passivo remunerado que relaciona os capitais alheios da empresa, tais como, os empréstimos bancários, os empréstimos obrigacionistas e as locações financeiras de curto, médio e longo prazo, com o total do passivo da empresa. O ponto positivo da utilização deste indicador está relacionado com o facto de o gestor perceber o peso dos financiamentos a que a empresa recorreu, que geram diretamente custos de financiamento. Este indicador alerta a empresa para o facto de poder estar a recorrer em excesso a financiamentos que implicam custos financeiros elevados.

$$\text{Peso do Passivo Remunerado} = \frac{\text{Financiamentos Obtidos}}{\text{Passivo}} \quad (10)$$

A autonomia Financeira representa os ativos totais da empresa financiados por capitais próprios. Quanto maior for esta percentagem, menor será o peso dos ativos financiados por terceiros, o que trará benefícios para a empresa, sobretudo se considerarmos os encargos financeiros associados, como os juros.

$$\text{Autonomia Financeira} = \frac{\text{Capital Próprio}}{\text{Ativo Total}} \quad (11)$$

Já a solvabilidade compara os capitais próprios da empresa com o seu passivo (capitais alheios). Este indicador é utilizado para medir a capacidade de uma empresa para honrar os seus compromissos a longo prazo. Quanto maior for este rácio maior será a viabilidade financeira da empresa no futuro.

$$\text{Solvabilidade} = \frac{\text{Capital Próprio}}{\text{Passivo}} \quad (12)$$

Além da percentagem do endividamento, é relevante conhecer a sua estrutura. Os endividamentos de curto, médio e longo prazo acarretam diferentes pressões de tesouraria para as empresas.

### Indicadores de Funcionamento

Segundo Martins (2004), os indicadores de funcionamento proporcionam informação relativa às características específicas da atividade operacional de uma empresa, sendo fundamentais para avaliar a eficiência com que a organização está a gerir os recursos aplicados. Esta ideia é corroborada por Brealey *et al.* (2020), que afirmam que os analistas financeiros usam este indicador para avaliar a eficiência da utilização dos ativos das empresas. Desta forma é possível obter informação quanto à eficiência das decisões de gestão de recursos. Considerando as especificidades de cada atividade, estes indicadores só têm sentido se comparados dentro do mesmo

setor e entre empresas com características tecnológicas e de mercado semelhantes (Neves, 2006).

Poderemos considerar a existência de quatro principais indicadores de funcionamento. Primeiramente é necessário analisar a rotação de existências/inventários. Isto permite perceber qual a periodicidade de renovação de stock/inventário e todo o volume de negócio a nível de armazém. A alta rotação e renovação do inventário pode ser encarada como um indicador de eficiência, pois indica que não há dificuldades em escoar o stock. Através desta análise é possível encontrar formas de redução de custos de armazenamento e otimizar a gestão de stock de modo a evitar, por exemplo, situações de rutura.

$$\text{Duração Média de Inventários} = \frac{\text{Inventários}}{\text{Custo Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas}} \times 365 \quad (13)$$

$$\text{Rotação dos Inventários} = \frac{1}{\text{Duração Média de Inventários}} \times 365 \quad (14)$$

Seguidamente importa analisar a rotação do ativo. Este indicador demonstra o grau de utilização dos ativos da empresa. Um rácio muito elevado pode significar que a empresa está a trabalhar perto do limite da sua capacidade e um rácio muito reduzido aponta na direção de subaproveitamento de recursos. Isto permite fazer uma análise quanto à adequação do volume de vendas obtido pela empresa face ao seu capital investido.

$$\text{Rotação do Ativo} = \frac{\text{Volume de Negócios}}{\text{Ativo}} \quad (15)$$

Outro dos indicadores de funcionamento mais utilizados está relacionado com o prazo médio de recebimento. Este rácio mede a celeridade com que os clientes costumam pagar as suas dívidas. O principal objetivo deste indicador é o de medir o tempo médio que os clientes demoram a pagar à empresa. O cálculo deverá ser feito da seguinte forma:

$$\text{Prazo Médio de Recebimentos} = \frac{\text{Clientes}}{\text{Vendas e Prestação de Serviços}} \times 365 \quad (16)$$

Por cliente deve entender-se não apenas o consumidor final, mas também as contas correntes, letras, faturas, etc. Esta análise permite apurar se há a necessidade de fazer algum ajuste por parte do departamento de cobranças, bem como aferir qual o poder negocial da empresa.

Por fim, há que ter em atenção o prazo médio de pagamento. Este rácio apura a celeridade com que a empresa costuma pagar as suas dívidas aos fornecedores.

Através deste indicador é possível retirar conclusões quanto ao poder negocial da empresa junto dos seus fornecedores. Um valor elevado resultante deste cálculo pode indicar poder negocial. No entanto, caso seja demasiado elevado, também pode indicar dificuldades da empresa em honrar os seus compromissos.

$$\text{Prazo Médio de Pagamentos} = \frac{\text{Fornecedores}}{\text{Compras+Fornecimentos e Serviços Externos}} \times 365 \quad (17)$$

### Indicadores de Risco

Os indicadores de risco são também tidos em consideração comumente pelas empresas, uma vez que permitem avaliar a possibilidade de perda. Por norma dividem-se entre risco operacional e risco financeiro. Segundo Medina (2010), o risco operacional está associado à gestão da atividade da empresa e o risco financeiro está associado à estrutura de capital e gastos inerentes.

O grau de alavancagem operacional pode ser usado para avaliar a capacidade da empresa para aumentar as receitas sem aumentar os seus custos fixos. A utilização deste indicador permite ao analista retirar conclusões acerca de sensibilidade dos resultados operacionais da empresa face a variações nas vendas (Do Carmo, 2013). Mede o número de vezes que um aumento no volume de negócios fará aumentar os resultados operacionais da empresa.

$$\text{Grau de Alavanca Operacional} = \frac{\text{Variação Lucro Operacional}}{\text{Variação das Vendas}} \quad (18)$$

Este indicador permite às empresas conhecer o ponto a partir do qual o seu resultado se torna positivo. Com este dado, a empresa percebe qual a faturação mínima necessária para cobrir os seus custos fixos e variáveis, sendo o resultado obtido o valor necessário para que não haja prejuízo nem lucro. Segundo Medina (2010), este rácio evidencia o nível de atividade necessária para cobrir os custos operacionais, ou o volume de negócios necessário para que os resultados operacionais sejam nulos. Do Carmo (2013) defende que a análise deste indicador permite às empresas com gastos de estrutura elevados tomar decisões estratégicas essencialmente ao nível comercial, potenciando os produtos que maiores margens apresentam, de forma a baixar o limiar a partir do qual conseguirão obter lucros.

$$\text{Ponto Crítico de Vendas} = \frac{\text{Gastos Operacionais Fixos}}{\text{Margem Bruta/Vendas}} \quad (19)$$

O grau de alavanca financeiro corresponde ao nível de endividamento utilizado para a maximização do retorno do capital investido. Refere-se ao montante da dívida na estrutura de capital usado para que sejam comprados mais ativos, evitando assim o recurso a capital/património próprio. Este indicador permite uma análise do risco associado à utilização da dívida, concluindo-se se o endividamento está a ser benéfico

ou prejudicial à rentabilidade dos capitais próprios (Do Carmo, 2013). O grau de alavanca financeira permite avaliar a capacidade da empresa em cumprir com os seus compromissos financeiros. Medina (2010) alerta que quanto maior for o resultado deste cálculo, maior será o risco financeiro, uma vez que o resultado operacional é em grande parte absorvido pelos custos financeiros (dívida).

$$\text{Grau de Alavanca Financeira} = \frac{\text{Resultados Operacionais}}{\text{Resultados antes dos impostos}} \quad (20)$$

O grau de alavanca combinado avalia o peso dos custos fixos operacionais e dos custos financeiros sobre os resultados correntes. De acordo com Do Carmo (2013), o grau de alavanca combinado mede a sensibilidade do resultado líquido da empresa a variações no volume de negócios. O mesmo é defendido por Medina (2010), que afirma que este indicador mede a sensibilidade do resultado corrente face as variações do volume de negócios.

$$\text{Grau de Alavanca Combinada} = GAO \times GAF$$

### **3.5.3. Limitações**

Apesar dos indicadores económicos e financeiros serem considerados essenciais para as empresas e outros intervenientes no mercado, as ilações a retirar da sua análise não são infalíveis, facto realçado por alguns autores. Eis alguns dos fatores identificados.

#### Volatilidade

Num mercado em constante mudança, torna-se imperativo fazer análises frequentes, de forma a reduzir os riscos provocados por alterações nos cenários económicos. Brealey *et al.* (2020) alertam que a análise dos rácios de liquidez pode ser desvirtuada. Uma vez que os ativos e os passivos de curto prazo variam facilmente, as medidas de liquidez podem ter uma validade temporal muito curta. O facto de os ativos e passivos de curto prazo serem notoriamente voláteis poderá levar a que uma avaliação da liquidez geral, por exemplo, deixe de ser válida rapidamente.

Na opinião de Nicu (2012) os indicadores financeiros oferecem uma perspetiva de curto prazo sobre a performance. São indicadores de resultado e não de processo. Além disso, os indicadores financeiros são muitas vezes o resultado de cálculos complexos e até discutíveis, que exigem conhecimento económico e financeiro complexo e, geralmente, as informações devem ser obtidas de forma rápida e inteligível, para facilitar a rápida tomada de decisão.

#### Interpretação

Além do desafio que é em si mesmo a organização e apresentação dos indicadores económicos, alguns autores destacam a necessidade de colocar na equação a interpretação que será feita dos mesmos. Os indicadores por si só são resultados numéricos, sendo determinante a análise e interpretação que serão feitas dos mesmos. Na visão de Helfert (2001), os indicadores de rentabilidade podem ser expressos por meio de seus valores absolutos sob a forma de resultados, ou através de seus valores relativos sob a forma de rácios. Ambos são usados como indicadores, mas são fáceis de derivar. O seu uso efetivo depende da habilidade do analista em interpretar tendências e reconhecer exceções e mudanças devido a ações de gestão ou políticas de contabilidade.

Também Moreira (1997) considera que interpretar indicadores exige um conhecimento adequado da empresa e do ambiente que a rodeia; interpretar não é apenas fazer uma leitura do indicador; e interpretar deve consistir num processo de síntese. É um desafio para os gestores de empresas e para os analistas financeiros encontrarem a melhor forma de medir a performance relacionada com o setor e o perfil da empresa (Robu & Ciora, 2010). Um obstáculo e um desafio em avaliar o desempenho de um negócio, visto de fora, é interpretar os resultados conforme expressos nas demonstrações financeiras (Helfert, 2001).

Para serem relevantes e úteis, os indicadores de desempenho devem ser entendidos com diferentes significados e algumas limitações para diferentes indivíduos, grupos de interesse e utilizadores de diversas informações, sendo os mais importantes gestores, investidores e credores. A avaliação de desempenho depende principalmente dos seguintes elementos: o ponto de vista adotado; os objetivos da análise; os padrões potenciais de comparação (Helfert, 2001).

## 4. CASOS DE ESTUDO

### 4.1. Aplicação prática do quadro de indicadores de desempenho

Nesta secção serão analisados os resultados de alguns indicadores económicos e financeiros, previamente abordados no capítulo anterior, relativamente a três empresas, clientes do gabinete de contabilidade onde estagiei - *AUNI – Consultoria Empresarial, Lda.*

A *AUNI – Consultoria Empresarial, Lda.* forneceu-me todos os dados relativamente a três empresas, de diferentes setores, referentes aos anos de 2018, 2019 e 2020. Estas três empresas, por questões éticas e de proteção de privacidade, serão denominadas empresa A, empresa B e empresa C.

A empresa A tem como atividade principal a confeção de vestuário interior e exterior em série, possuindo CAE 14140 – Confeção de vestuário interior. É uma empresa com quase 13 anos, tendo sido constituída a 11/05/2009. O capital social da empresa é de 40.000,00€ e a sua sede está situada em Paços de Ferreira.

A empresa B está sediada em Lousada, no distrito do Porto, tendo como atividades principais a instalação e comércio de material elétrico, construção civil e obras públicas, compra e venda de bens imobiliários e arrendamento de bens imobiliários. O CAE principal da empresa é o 43210 – Instalação elétrica. A empresa B foi constituída em 18/02/1993, tendo um capital social de 530.000,00€.

A empresa C tem a sua sede localizada em Paços de Ferreira. Desenvolve a sua atividade principal no âmbito da produção de mobiliário de madeira, tendo como CAE 31091 - Mobiliário de madeira para outros fins – fabricantes. A empresa tem capital social no valor de 7.000,00€.

Os dados que serão apresentados de seguida têm como base as Demonstrações Financeiras (Balanço e Demonstração de Resultados) das empresas em questão, que podem ser consultadas no capítulo dedicado aos Anexos.

### 4.1.1. Empresa A

Relativamente à empresa A, foram construídos e analisados os seguintes indicadores:

	2018	2019	2020
<b>Liquidez Geral</b>	1,18	1,42	2,15
<b>Liquidez Reduzida</b>	0,71	0,81	1,48
<b>Liquidez Imediata</b>	0,35	0,39	0,93
<b>Fundo Maneio (€)</b>	75.482,44€	159.633,01€	364.766,11€
<b>Rendibilidade do Ativo (%)</b>	1,16%	1,63%	2,76%
<b>Rendibilidade dos Capitais Próprios (%)</b>	11%	11,45%	20,03%
<b>Rendibilidade das Vendas (%)</b>	0,68%	1,05%	2,50%
<b>Endividamento Geral</b>	3,95	3,02	3,60
<b>Peso dos Passivos Renumerados (%)</b>	45,10%	50,06%	57,72%
<b>Autonomia Financeira (%)</b>	10,24%	14,24%	13,81%
<b>Solvabilidade (%)</b>	11,40%	16,60%	16,01%
<b>Rotação do Ativo (%)</b>	170,66%	154,76%	110,83%
<b>Prazo Médio Recebimento (dias)</b>	33	37	52
<b>Prazo Médio Pagamento (dias)</b>	87	75	87
<b>Grau de Alavanca Operacional</b>	0,47	-19,20	-4,21
<b>Ponto Crítico das Vendas (€)</b>	962.136,97€	916.454,21€	1.025.185,25€
<b>Grau de Alavanca Financeira</b>	1,62	1,58	1,24
<b>Grau de Alavanca Global</b>	0,74	-30,34	-5,22

Tabela 3 - Indicadores económicos e financeiros da empresa A nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria

De forma geral, analisando os resultados acima mencionados, é possível verificar que houve uma evolução positiva ao longo dos três anos em quase todos os indicadores. No entanto, importa analisar todos os indicadores em pormenor, de modo a tirar conclusões mais rigorosas.

#### Análise Económica

A análise económica, como já foi referido no capítulo anterior, centra-se essencialmente na apreciação das rubricas da Demonstração de Resultados, de forma

a avaliar o desempenho económico da empresa. Esta análise tem como base tentar perceber qual a capacidade da empresa em obter proveitos e de cobrir os custos.

- Rendibilidade da empresa

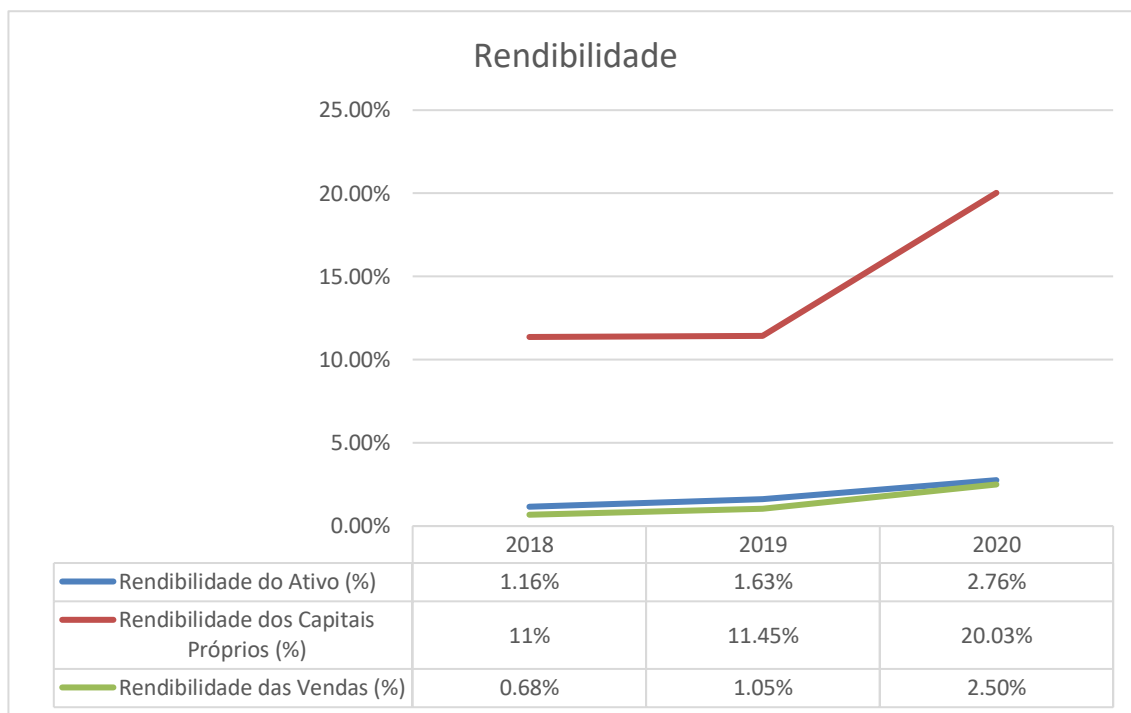


Gráfico 1 - Rendibilidade da empresa A nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria

Neste período, podemos constatar que a empresa A viu os seus valores, quer de rendibilidade do ativo, quer da rendibilidade dos capitais próprios, quer da rendibilidade das vendas, aumentarem. Em relação à rendibilidade do ativo, embora a tendência tenha sido de crescimento (subiu cerca de 40% entre 2018 e 2019 e cerca de 69% entre 2019 e 2020), é notório que a capacidade que a empresa tem em gerar lucro a partir dos seus ativos é bastante reduzida, concluindo-se que a empresa não é muito eficiente na utilização dos seus ativos.

Tal como o indicador da rendibilidade do ativo, a rendibilidade dos capitais próprios também teve uma evolução positiva ao longo destes três anos em estudo, sendo que no segundo ano (2018-2019) teve um aumento de 4,10%, e no terceiro ano (2019-2020) esse aumento situou-se na ordem dos 75%. Dada esta evolução positiva, podemos afirmar que a remuneração dos capitais investidos pelos sócios da empresa registou um aumento, isto porque a parte de capitais próprios coberta pelo resultado líquido gerado é cada vez maior.

A rentabilidade das vendas da empresa A registou igualmente um aumento durante este período, sendo que no segundo ano teve um aumento de 54%, face ao período anterior, e no terceiro ano, um aumento de 138%. Estes aumentos são resultado de uma diminuição do volume de negócios da empresa e um aumento sequencial do seu resultado líquido. Apesar destas elevadas percentagens de subida, o seu valor nominal não é o mais desejado (2,50% em 2020), dado que quanto menor for este indicador menor é a eficiência do negócio, isto é, menor é a aptidão do negócio em gerar lucro.

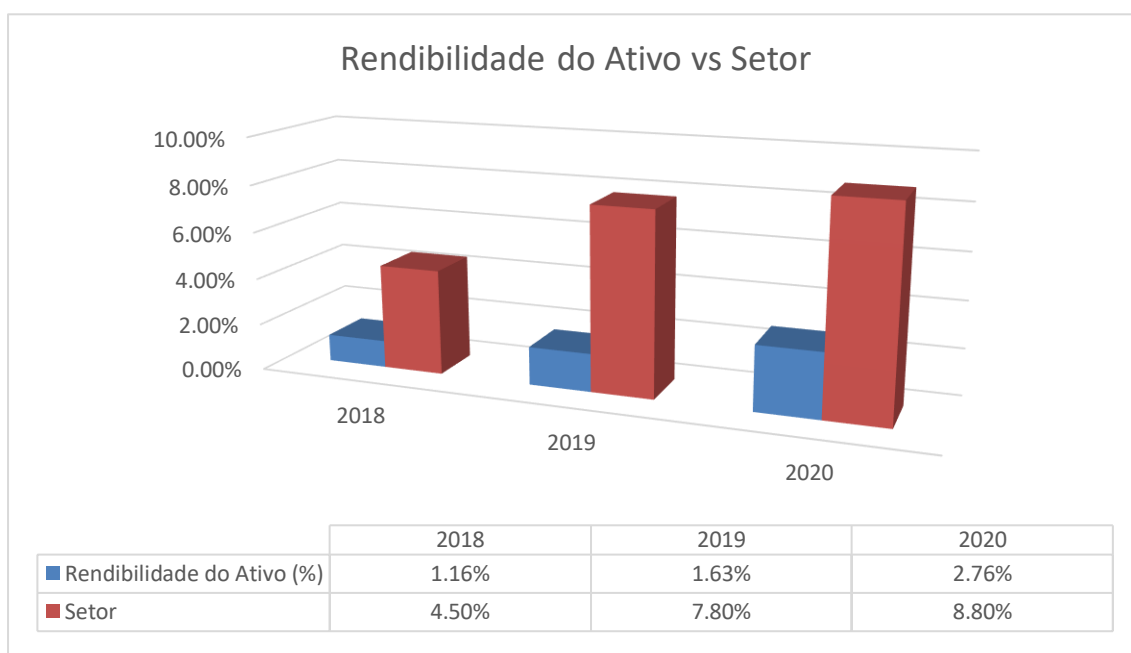


Gráfico 2 - Comparação da Rendibilidade do Ativo da empresa A com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 3

A empresa apresenta níveis de rentabilidade do ativo inferiores aos do seu setor. Mesmo verificando-se um aumento deste indicador na empresa A ao longo do intervalo de tempo analisado, este acaba por ficar sempre aquém da média do setor, que também cresceu nos três anos analisados.

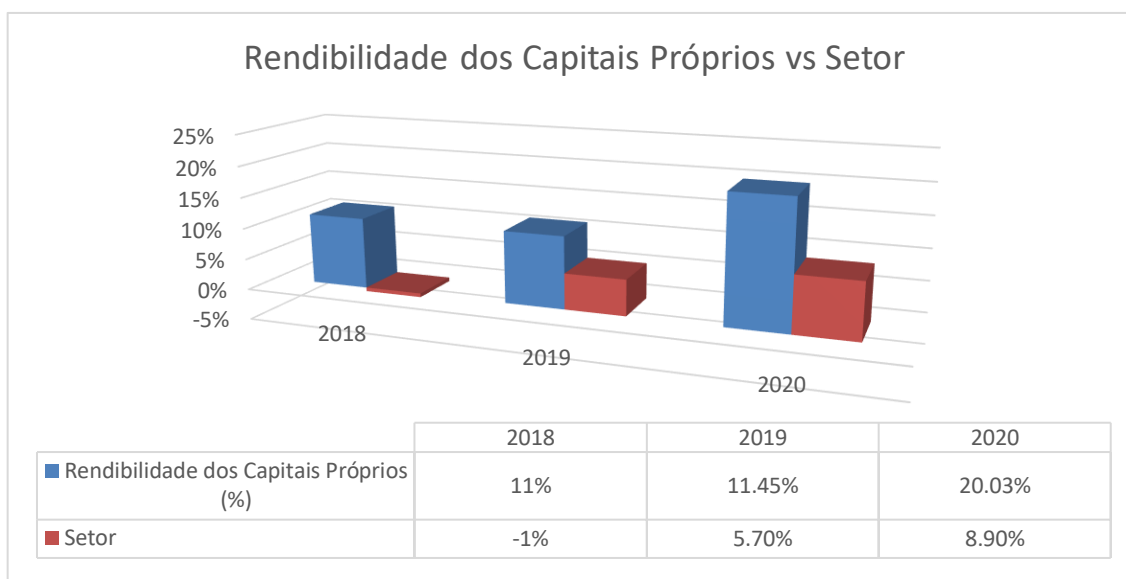


Gráfico 3 - Comparação da Rendibilidade dos Capitais Próprios da empresa A com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 3

Contrariamente ao que consta no gráfico 2, a empresa A apresenta níveis de rentabilidade de capitais próprios muito acima da média do setor, o que revela uma maior capacidade em gerar lucro a partir dos capitais próprios da empresa. Como consta no gráfico 3, o valor da rentabilidade do setor de 2018 era negativa. Em 2019 e em 2020 o valor da rentabilidade dos capitais próprios no setor em questão era de 5,70% e 8,90%, respetivamente, ficando, mesmo assim, aquém dos valores apresentados pela empresa em análise.

- Rácios de Atividade

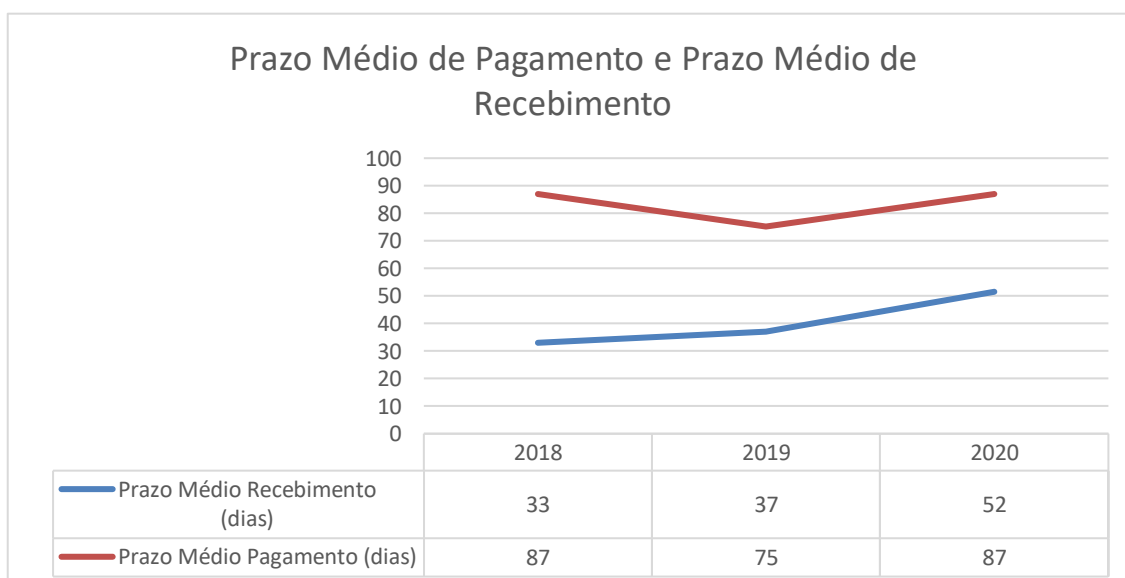


Gráfico 4 - Prazo Médio de Recebimento e Pagamento da empresa A nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 3

No gráfico 4 está representado o número médio de dias que a empresa espera para receber dos seus clientes e o número médio de dias que a empresa demora a pagar aos seus fornecedores. Como se verifica no quadro, o prazo médio de pagamento é superior ao prazo médio de recebimento, o que permite dar alguma liquidez à empresa, no sentido em que, à medida que vai recebendo dos seus clientes, a empresa vai ter liquidez para pagar aos seus fornecedores, o que denota algum poder negocial por parte da mesma. Neste período, o prazo médio de recebimento piorou, dado que este prazo se alargou de 33 dias em 2018 para 57 dias em 2020. No sentido contrário, numa primeira instância, o prazo médio de pagamento baixou em 2019, para cerca de 75 dias, e voltou, em 2020, ao valor de 87 dias, valor este igual ao de 2018.

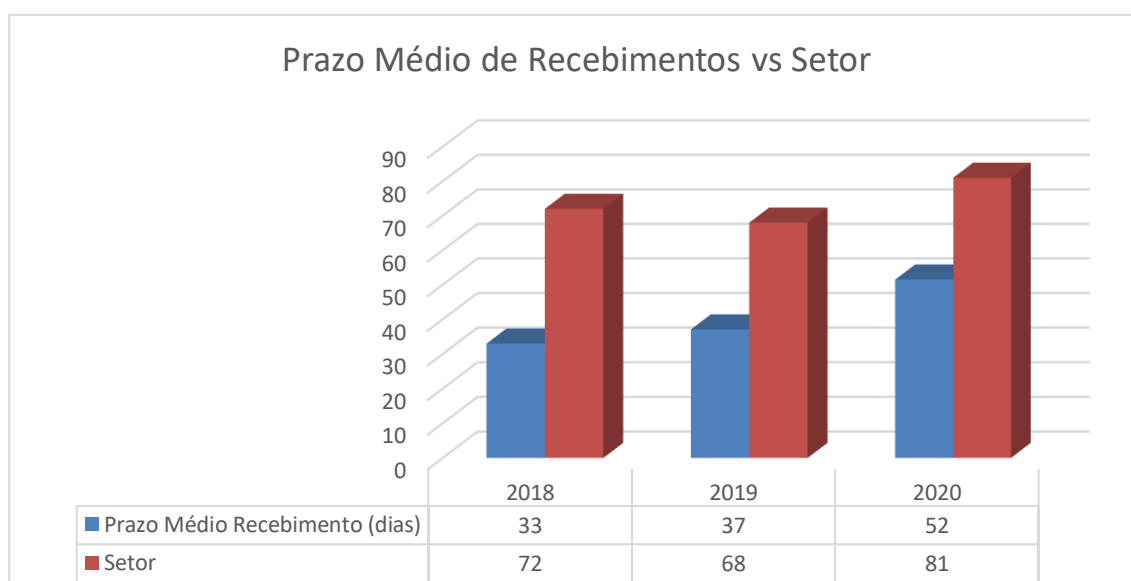


Gráfico 5 - Comparação do Prazo Médio de Recebimento da empresa A com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 3

O prazo médio de recebimento apresentado pelo setor é muito mais elevado do que o apresentado pela empresa. Em comparação com o setor de atividade, este acontecimento traduz-se num ponto favorável para a empresa, dado que tem tendência a receber dos seus clientes, mais cedo do que as empresas do seu setor de atividade.

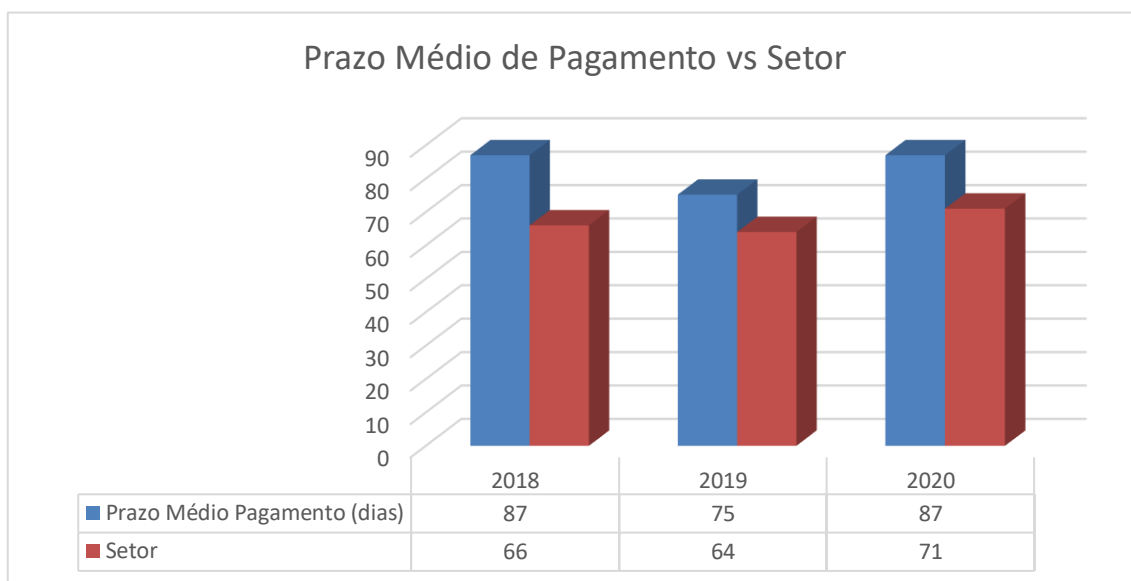


Gráfico 7 - Comparação do Prazo Médio de Pagamento da empresa A com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 3

O prazo médio de pagamento é maior na empresa do que o apresentado pelo setor de atividade. Em média, a empresa demora mais tempo a pagar aos seus fornecedores do que as empresas do seu setor. É uma vantagem que a empresa apresenta em relação ao seu setor de atividade dado que ao pagar mais tarde aos seus fornecedores permite dar alguma liquidez à empresa, no sentido em que, à medida que vai recebendo dos seus clientes, a empresa vai ter liquidez para pagar aos seus fornecedores.

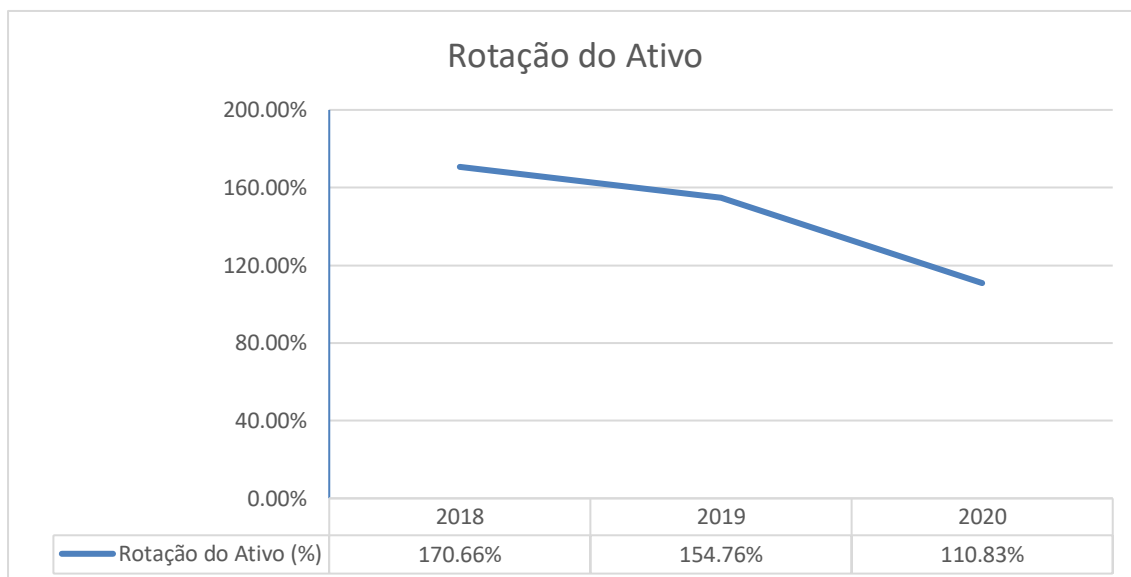


Gráfico 6 - Rotação do Ativo da empresa A nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 3

O gráfico mostra-nos a evolução da rotação do ativo da empresa. Em 2018, o valor deste indicador situava-se nos 170,66%, o que pode significar que a empresa

estava a trabalhar perto do limite da sua capacidade. Ao longo do período de tempo analisado, este valor tem vindo a decrescer, situando-se na casa dos 154% em 2019 e 110,83% em 2020. Assistimos assim a uma diminuição do número de vezes que o ativo da empresa é reconstituído pelo seu volume de negócios.

### Análise Financeira

A análise financeira tem como base a análise do balanço da empresa, e pode dividir-se em duas fases: a análise de curto prazo e a análise de médio-longo prazo.

- **Análise de Curto Prazo**

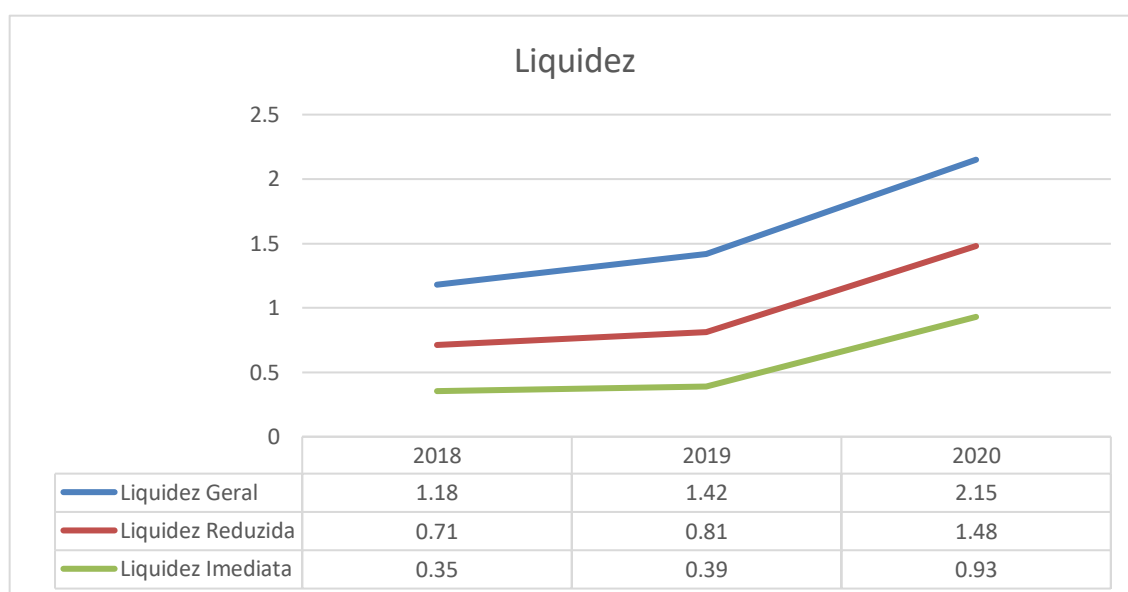


Gráfico 8- Liquidez da empresa A nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 3

Através da análise do gráfico verifica-se um aumento no valor da liquidez da empresa neste intervalo de tempo, o que se trata de uma evolução positiva.

No que diz respeito à liquidez geral, verifica-se que o valor é superior a um, revelando que a empresa dispõe de saúde financeira de curto prazo e capacidade para honrar os seus compromissos. Tratando-se este indicador de uma relação entre o ativo de curto prazo e o passivo de curto prazo, esta variação é explicada por um aumento no valor do ativo de curto prazo da empresa e, ao mesmo tempo, numa diminuição do valor do passivo corrente ao longo dos anos, como se comprova após a análise dos dados anexados no capítulo dedicado aos anexos.

Em relação à liquidez reduzida, apura-se que, apesar de nos dois primeiros anos o valor ser inferior à unidade, no último ano em análise já foi alcançado um resultado

positivo (superior a um), indicando assim a sua capacidade em cumprir com as obrigações de curto prazo.

A liquidez imediata, tal como a liquidez reduzida e a liquidez geral, aumentou ao longo deste período, mas nunca chegou a um resultado considerado satisfatório (superior a um). Assim, e apesar deste aumento, conclui-se que as disponibilidades da empresa A não conseguem cobrir as suas dívidas de curto prazo.

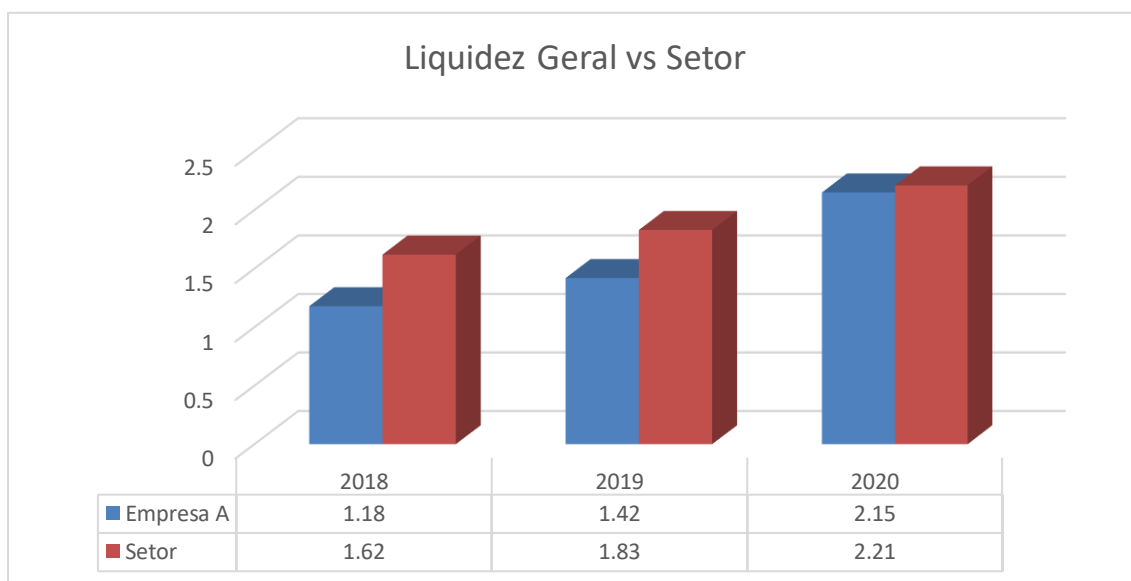


Gráfico 9- Comparação da Liquidez Geral da empresa A com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 3

Comparativamente com os valores do setor, fornecidos pelo Banco de Portugal, constata-se que os resultados de liquidez geral desta empresa para os três anos estão abaixo da média do setor, ainda que com clara tendência de aproximação.

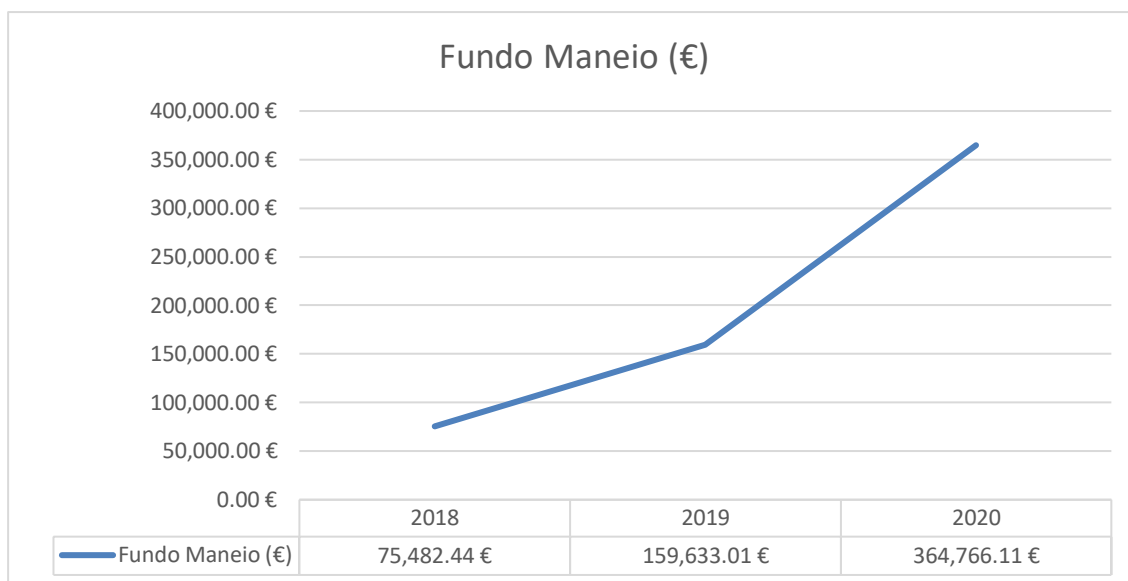


Gráfico 10- Fundo de Maneio da empresa A nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 3

O fundo maneio da empresa A tem vindo a aumentar com o passar dos anos. Este aumento mostra-nos que a parte excedentária dos ativos correntes, depois de cobertos os passivos de curto prazo, é cada vez maior. Esta subida torna-se um ponto positivo para a empresa, dado que ao longo destes três anos a margem de segurança para que a empresa possa fazer face ao seu passivo tornou-se maior.

- **Análise de médio-longo prazo**

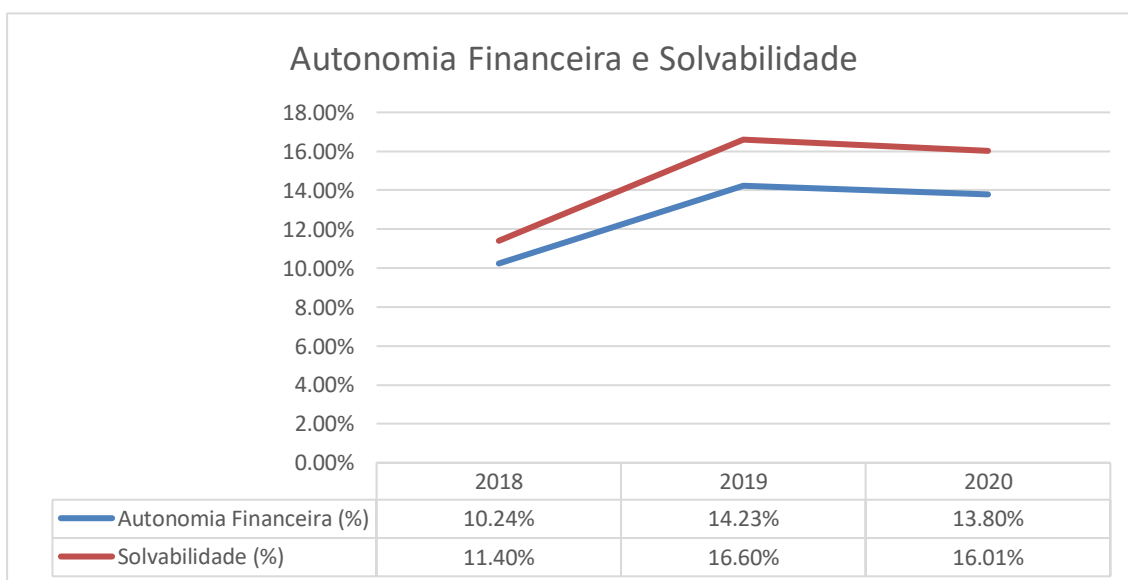


Gráfico 11 - Autonomia Financeira e Solvabilidade da empresa A nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 3

Os valores do gráfico mostram que a empresa tem uma autonomia financeira muito baixa, o que está diretamente relacionado com o endividamento da empresa. Se a empresa necessita de capitais alheios para financiar as suas atividades, torna-se incapaz de se financiar recorrendo aos capitais próprios, colocando-se numa posição de dependência relativamente a credores externos. O acesso a novos financiamentos fica condicionado, dado que as instituições bancárias vão interpretar estes valores como um fator de risco acrescido, trazendo possíveis entraves na negociação de crédito à empresa.

No que diz respeito à solvabilidade, este indicador, à semelhança da autonomia financeira, mede a capacidade da empresa em saldar os seus compromissos de médio e longo prazo, determinando o grau de independência face a terceiros. No período de tempo em análise, verificou-se um aumento deste indicador no ano de 2019, em cerca de 45,60%, tendo diminuído em 2020, de uma forma muito residual, em 3,55%. Este valor teve uma evolução positiva considerando o primeiro (2018) e o último (2020) ano, mas, ainda assim, insuficiente para se considerar capaz de assegurar a viabilidade financeira da empresa a longo prazo.

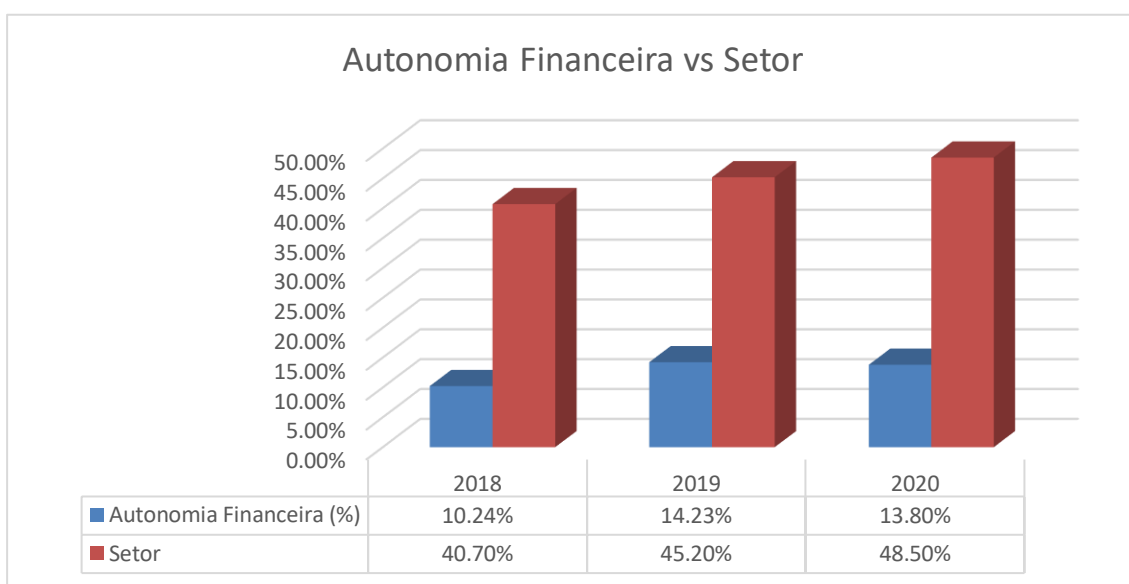


Gráfico 12 - Comparação Autonomia Financeira da empresa A com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 3

Os valores da autonomia financeira da empresa situam-se num nível inferior comparativamente com os valores apresentados pelo setor de atividade, o que traduz que o setor se encontra bastante mais equilibrado a médio e longo prazo que a empresa. Uma forma de melhorar os indicadores de solvabilidade e autonomia financeira é a introdução de capital na empresa por parte dos sócios. Uma vez que

estes são rácios cruciais aos olhos de agentes externos, a empresa deve tentar melhorá-los o mais rápido possível.

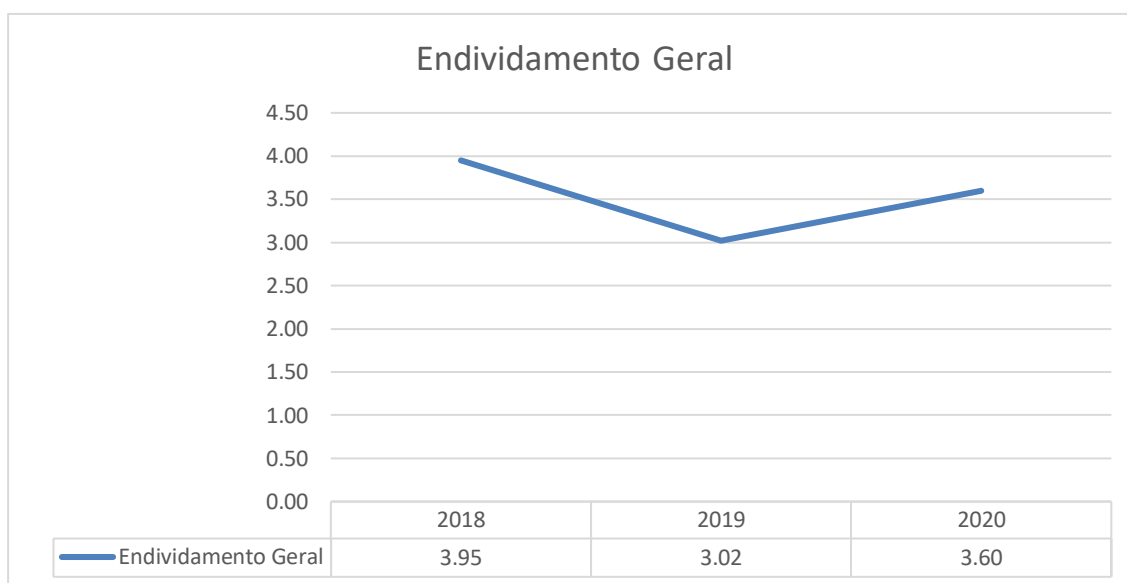


Gráfico 13 - Endividamento Geral da empresa A nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 3

O endividamento geral da empresa no ano de 2019 desce, devido à diminuição do valor nominal dos financiamentos obtidos e ao aumento do valor do capital próprio da empresa. Já no ano de 2020 acontece precisamente o contrário, ou seja, o endividamento da empresa sobe, em maior proporção no valor dos financiamentos externos, do que no valor do capital próprio da empresa. Apesar desta oscilação, os valores que a empresa apresenta são demasiado elevados, o que nos dizer que a empresa não possui capacidade de autofinanciamento, dado que os valores dos empréstimos externos não são cobertos pelo capital próprio da empresa.

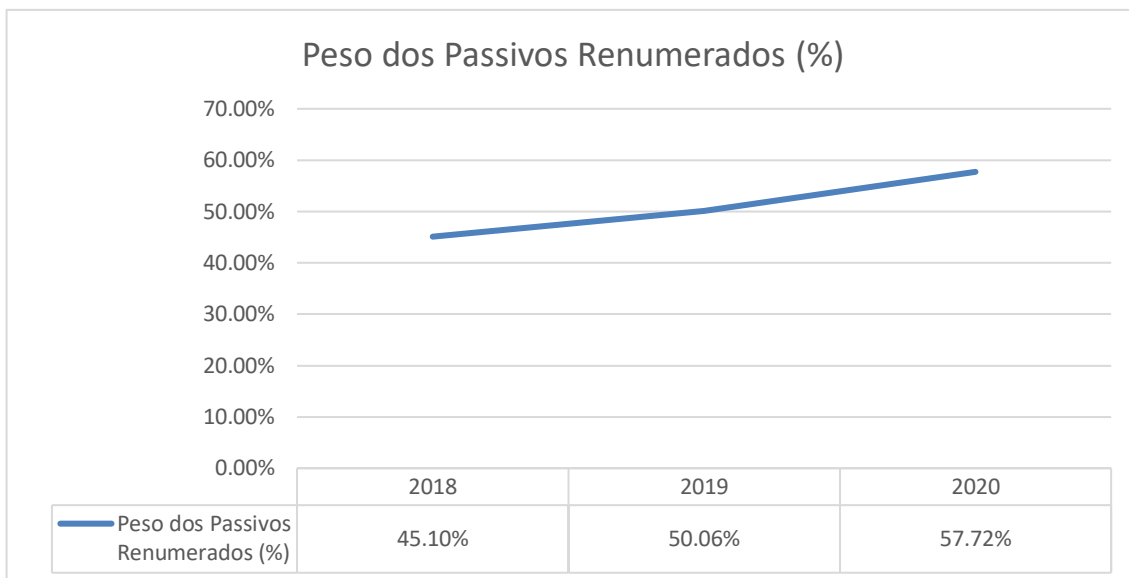


Gráfico 14 - Peso dos Passivos Renumerados da empresa A nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 3

O peso dos passivos renumerados tem vindo a aumentar ao longo dos três anos em observação, aumento esse em grande parte explicado pelo igual aumento dos financiamentos externos a que a empresa recorreu. Este indicador mostra que durante este período a percentagem coberta pelos financiamentos externos sobre o passivo da empresa aumenta, sendo que em 2019 e 2020 representa mais de metade do passivo da empresa. Quanto maior for este peso, maiores serão os custos de financiamento que a empresa terá de suportar.

### Análise de Risco

A análise de risco é o processo que permite avaliar a real probabilidade de acontecer um cenário adverso aos objetivos da empresa, que possam significar verdadeiras ameaças ao bom funcionamento da mesma. O risco pode ser definido como a possibilidade de perda, isto é, quanto maior a possibilidade de perda, maior o risco associado à empresa.

- **Risco Operacional**

O risco operacional está associado à gestão da atividade da empresa e diz respeito à probabilidade de os resultados operacionais serem positivos e adequados ao longo do período do tempo.

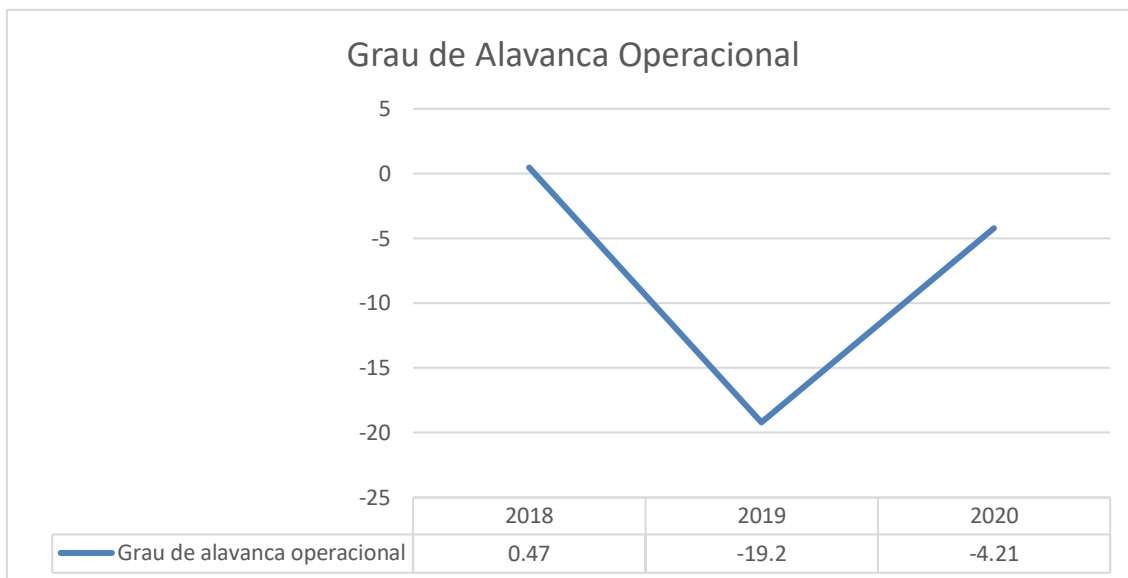


Gráfico 15 - Grau de Alavanca Operacional da empresa A nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 3

O grau de alavanca operacional da empresa sofreu oscilações nestes três anos de estudo. A diminuição que ocorreu no ano de 2019 é justificada pela variação negativa do valor das vendas da empresa do ano 2018 para o ano 2019. Esta diminuição mostra-nos que o resultado operacional da empresa é cada vez menos sensível às vendas. O resultado a que se chega é que, por conta de uma alavancagem deforme, ocorreu um aumento dos custos e das despesas operacionais.

Assim, em 2018, um aumento de 1% nas vendas resultava num aumento de 0,47% no resultado operacional. Em 2019, este valor desce para -19,20% e em 2020, apesar de continuar um valor negativo, sobe para -4,21%.

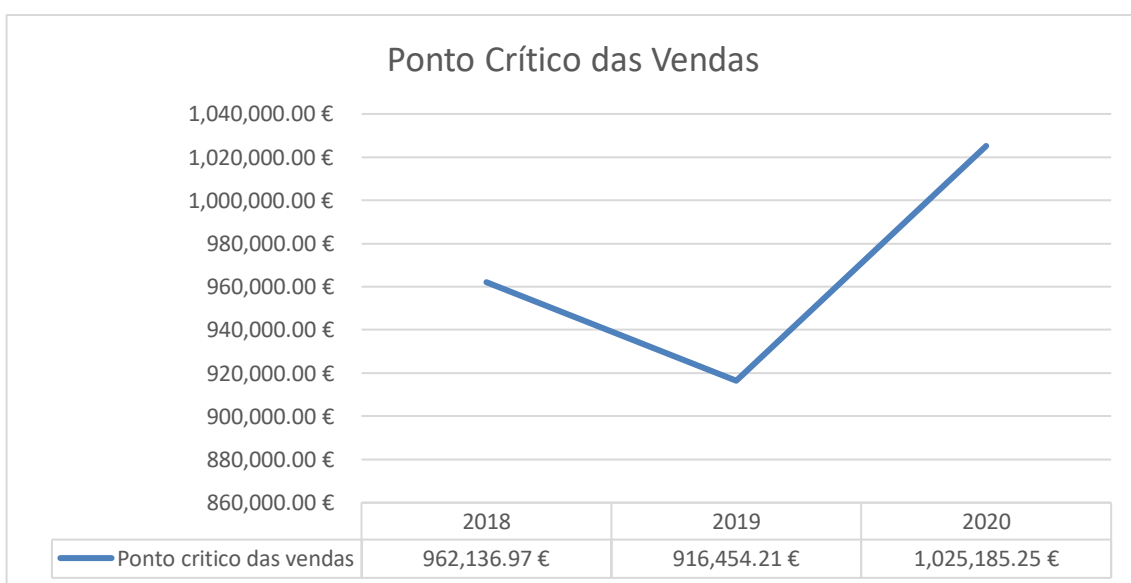


Gráfico 16 - Ponto Crítico das Vendas da empresa A nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 3

Este indicador, tal como o anterior (Grau de Alavanca Operacional), também teve variações acentuadas nos três anos em questão. No ano de 2018, o ponto crítico das vendas era de 962.136,97€, ou seja, este era o valor que era preciso vender para cobrir os custos totais da empresa. Neste indicador, é necessário ter em atenção estes valores elevados, dado que, quanto maior for o ponto crítico das vendas maior será o risco que a empresa apresenta, pois, maior será o valor das vendas que a empresa tem de apresentar para que o resultado seja nulo.

Em 2019, este valor baixou, para aproximadamente, 916.454,21€, fato justificado pela diminuição acentuada dos custos variáveis da empresa, ainda que o volume de negócio da empresa tenha diminuído e os custos fixos tenham aumentado. Em 2020, este valor volta a aumentar, para valores acima do milhão de euros.

No ano de 2020, o ponto crítico das vendas era superior ao valor das vendas realmente efetuadas pela empresa e mesmo assim a empresa conseguiu acabar o ano com resultado líquido positivo. Este acontecimento pode ser explicado pelo facto da empresa ter conseguido subsídios e outros rendimentos, permitindo-lhe, assim, colmatar esta diferença.

- Risco Financeiro

O risco financeiro de uma empresa está associado à estrutura de capital e gastos inerentes. O risco financeiro diz respeito à incerteza relativamente à obtenção de resultados positivos devido à utilização de capitais alheios, os quais originam encargos financeiros. Quanto maior for o peso do financiamento alheio na estrutura de capitais, mais elevado será o risco financeiro.

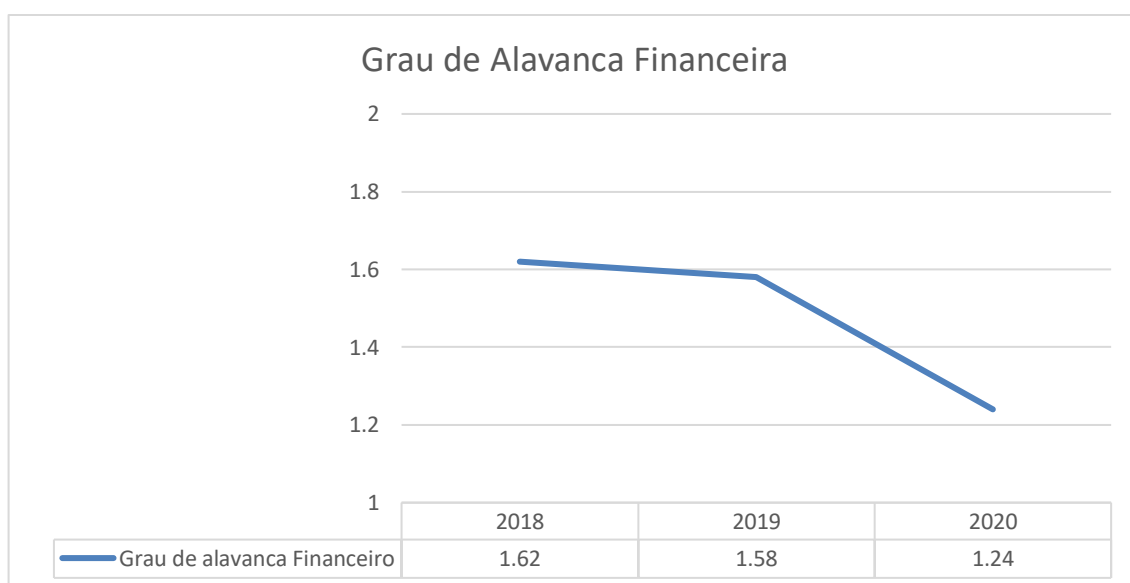


Gráfico 17 - Grau de Alavanca Financeira da empresa A nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 3

O grau de alavanca financeira da empresa tem vindo a diminuir ao longo dos três anos em questão. Em 2019, esta diminuição aparenta ser quase residual, sendo que em 2020 ocorre uma redução de cerca de 22%. Esta diminuição é um sinal positivo para a empresa em termos de endividamento, dado que representa uma diminuição do risco e, conseqüentemente, melhora a capacidade da empresa em honrar os seus compromissos financeiros.

#### 4.1.2. Empresa B

Relativamente à empresa B, cuja atividade principal se traduz na instalação e comércio de material elétrico, construção civil e obras públicas, compra e venda de bens imobiliários e arrendamento de bens imobiliários, foram também construídos e analisados os indicadores:

	2018	2019	2020
<b>Liquidez Geral</b>	1,45	1,49	1,61
<b>Liquidez Reduzida</b>	0,61	0,80	1,10
<b>Liquidez Imediata</b>	0,09	0,02	0,04
<b>Fundo Maneio (€)</b>	579.917,180€	560.895,77€	671.731,32€
<b>Rendibilidade do Ativo (%)</b>	1,58%	2,13%	1,67%
<b>Rendibilidade dos Capitais Próprios (%)</b>	4,54%	5,47%	4,33%
<b>Rendibilidade das Vendas (%)</b>	2,20%	2,66%	1,86%
<b>Endividamento Geral</b>	0,63	0,47	0,52
<b>Peso dos Passivos Renumerados (%)</b>	34,40%	30,18%	32,64%
<b>Autonomia Financeira (%)</b>	34,92%	38,94%	38,66%
<b>Solvabilidade (%)</b>	61,90%	63,77%	63,03%
<b>Rotação do Ativo (%)</b>	72,06%	80,15%	89,77%
<b>Prazo Médio Recebimento (dias)</b>	108	137	129
<b>Prazo Médio Pagamento (dias)</b>	159	183	146
<b>Grau de Alavanca Operacional</b>	-0,61	-1,60	-0,90
<b>Ponto Crítico das Vendas (€)</b>	1.879.854,18 €	1.655.435,94€	2.003.411,61€
<b>Grau de Alavanca Financeira</b>	1,18	1,18	1,35
<b>Grau de Alavanca Global</b>	-0,72	-1,88	-1,21

Tabela 4 - Indicadores económicos e financeiros da empresa B nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria

De forma geral, e ao contrário do que se verificou com a empresa A, onde a tendência foi de crescimento ao longo dos três anos, na empresa B regista-se uma oscilação. O ano de 2019 foi de crescimento na maioria dos indicadores, mas em 2020 essa tendência inverteu-se ligeiramente. No entanto, importa analisar todos os indicadores em pormenor, de modo a tirar conclusões mais precisas.

### Análise Económica

- **Rendibilidade da empresa**

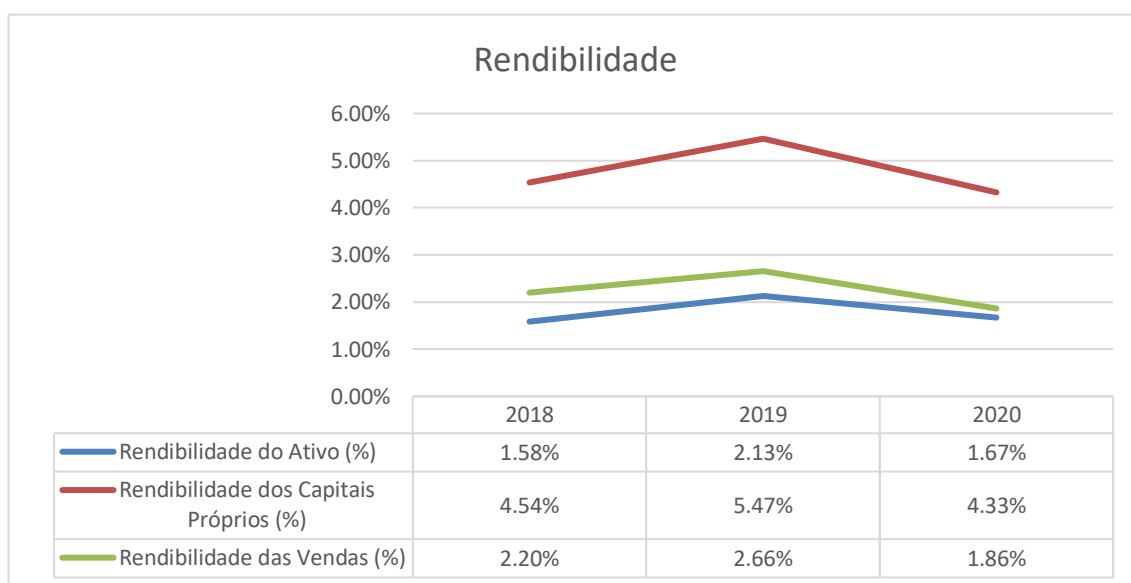


Gráfico 18 - Rendibilidade da empresa B nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 4

No gráfico observa-se que a rendibilidade da empresa oscilou nos três anos em estudo. No ano de 2019 verificou-se uma subida de todos os indicadores de rendibilidade, sendo que no ano de 2020 se regista uma descida generalizada. A rendibilidade do ativo registou um aumento de sensivelmente 34,80%, no ano de 2019, em contraste com o ano de 2020, em que teve uma quebra na ordem dos 21%. Tendo em conta estes resultados, é visível que a empresa tem pouca capacidade de gerar lucro a partir dos seus ativos.

Tal como o indicador da rendibilidade do ativo, a taxa de retorno dos capitais próprios da empresa B apresenta oscilações temporais. No ano de 2019 registou um aumento de cerca de 20,40%, sendo que no ano de 2020 verificou-se uma redução neste indicador, na casa dos 20,80%. Apesar desta flutuação, os valores foram sempre baixos, o que revela que a empresa tem pouca capacidade em gerar lucro a partir dos seus capitais próprios. Por exemplo, no ano de 2020, por cada euro investido pelos proprietários são gerados apenas 4,33 cêntimos em resultado líquido.

A rentabilidade das vendas, à semelhança dos outros indicadores de rentabilidade analisados, incorre num crescimento em 2019 de 20,90% e num decréscimo de 30% no ano de 2020. Esta diminuição no ano de 2020 deve-se à diminuição do resultado líquido da empresa neste ano e ao aumento do seu volume de negócios. Neste caso, a rentabilidade das vendas em 2020 é igual a 1,86%, o que significa que, por cada 1000 euros que a empresa vende, terá um lucro líquido de 18,60 euros, o que demonstra ser um valor muito aquém do expectável.

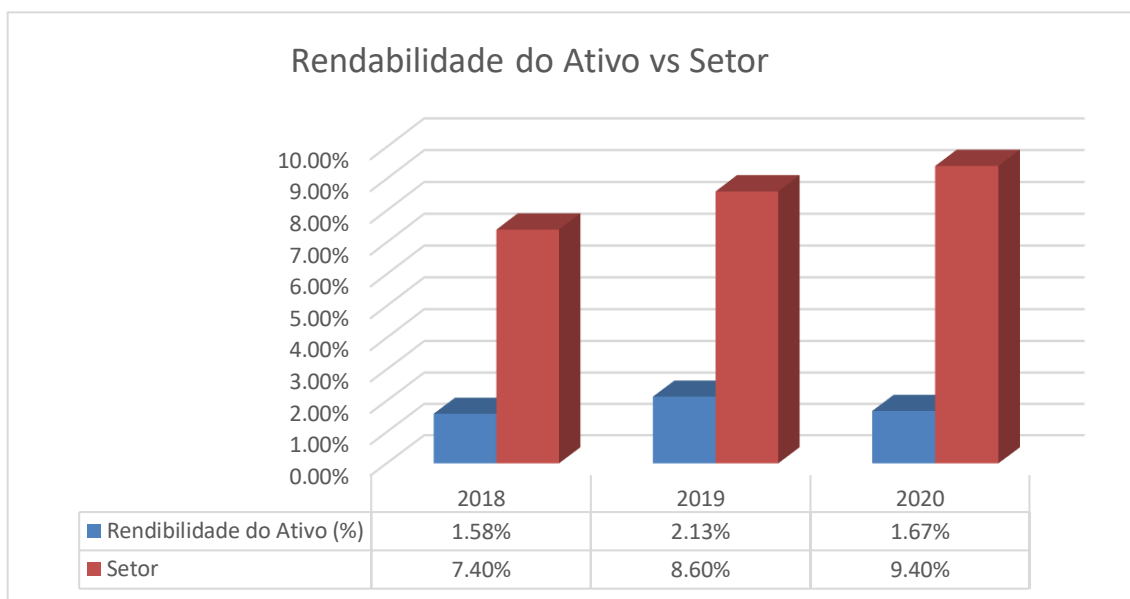


Gráfico 19 - Comparação da Rendibilidade do Ativo da empresa B com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 4

Quando comparamos a rentabilidade do ativo com o setor de atividade em que a empresa atua constatamos que o valor deste indicador está muito abaixo da média do setor. Apesar do aumento ocorrido em 2019, a empresa obteve igualmente um valor de rentabilidade do ativo bastante abaixo da média do setor. Esta diferença ainda foi mais acentuada no ano de 2020, dado que a rentabilidade da empresa B diminuiu, ao contrário da rentabilidade do setor, que aumentou. A rentabilidade apresentada pelo setor, ao longo destes três anos, teve uma tendência de crescimento, o que demonstra a capacidade do setor em obter resultados para os seus sócios por meio dos investimentos realizados.

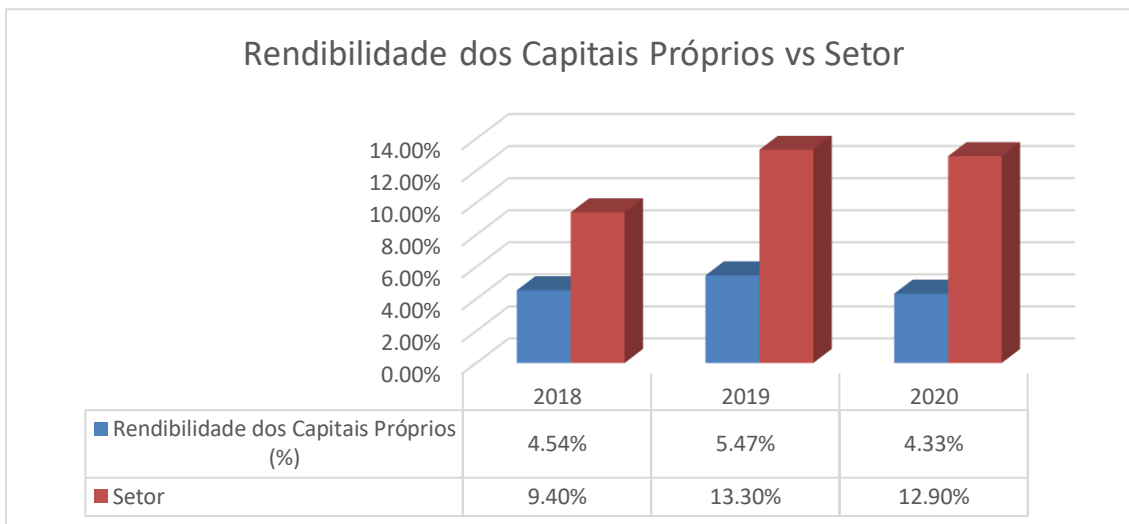


Gráfico 20 - Comparação da Rendibilidade dos Capitais Próprios da empresa B com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 4

Tal como no quadro anterior, a empresa B apresenta níveis de rentabilidade de capitais próprios abaixo da média do setor, o que revela que o setor tem uma melhor capacidade em gerar lucro a partir dos seus capitais próprios do que a empresa B.

- **Rácios de Atividade**

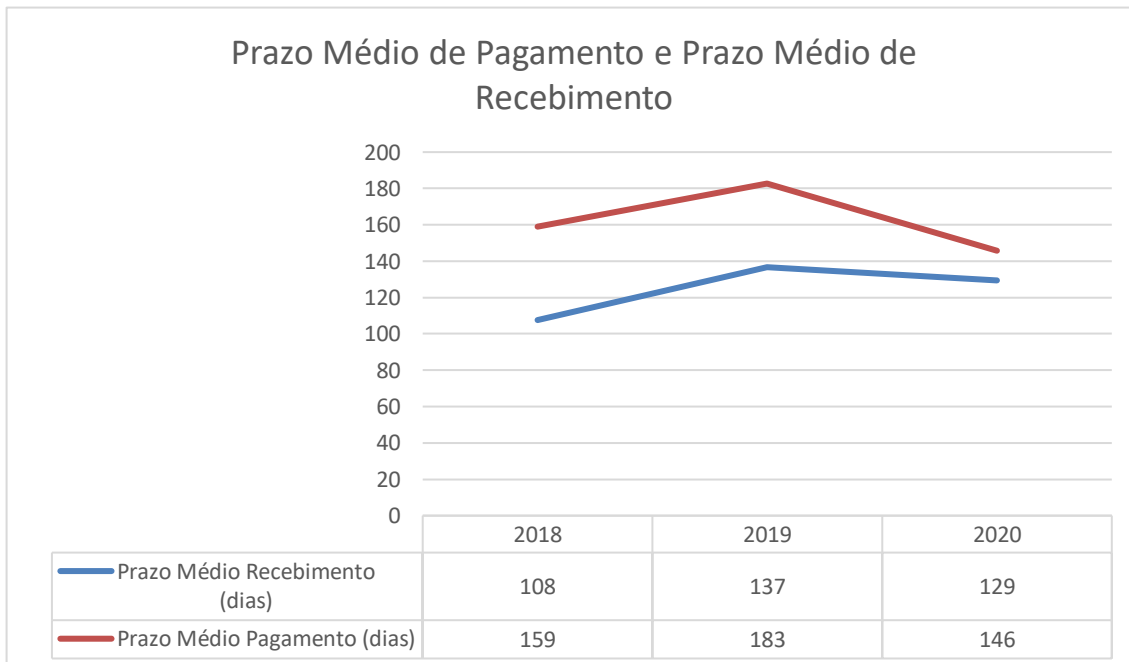


Gráfico 21 - Prazo Médio de Recebimento e Pagamento da empresa B nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 4

A empresa B viu o número de dias que espera para receber dos seus clientes aumentar no ano de 2019, de 108 dias para 137 dias, sendo que o mesmo aconteceu

ao número de dias que demora a pagar aos seus fornecedores, que passou de 159 dias para 183 dias. Mesmo assim, verifica-se que o prazo médio de pagamento é superior ao prazo médio de recebimento, o que permite dar alguma liquidez à empresa, no sentido em que, à medida que vai recebendo dos seus clientes, a empresa vai ter liquidez para pagar aos seus fornecedores, o que denota algum poder negocial por parte da mesma. Em 2020, tanto o prazo de recebimento como o prazo de pagamento baixaram, para 129 dias e 146 dias, respetivamente. Sendo a construção civil/installações elétricas a área de intervenção da empresa B, o prazo médio de recebimento tem tendência a ser mais alto do que o expectável.

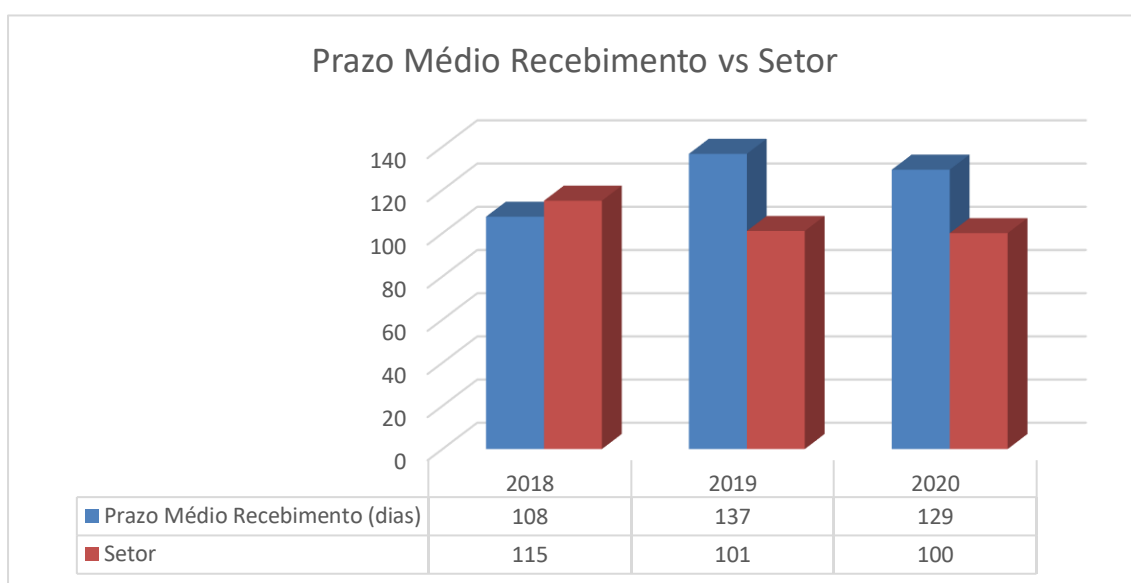


Gráfico 22 - Comparação do Prazo Médio de Recebimento da empresa B com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 4

Quando comparamos com o setor, verificamos que apenas no ano de 2018, o prazo médio de recebimento é superior no setor, comparativamente com a empresa em questão. A partir desse ano, ocorre uma inversão, tendo a empresa B, em 2019 e em 2020, um prazo médio de recebimento superior ao prazo apresentado pelo setor. Isto demonstra ser um ponto mais frágil, dado que, comparativamente com o setor, a empresa B demora mais tempo a receber dos seus clientes.

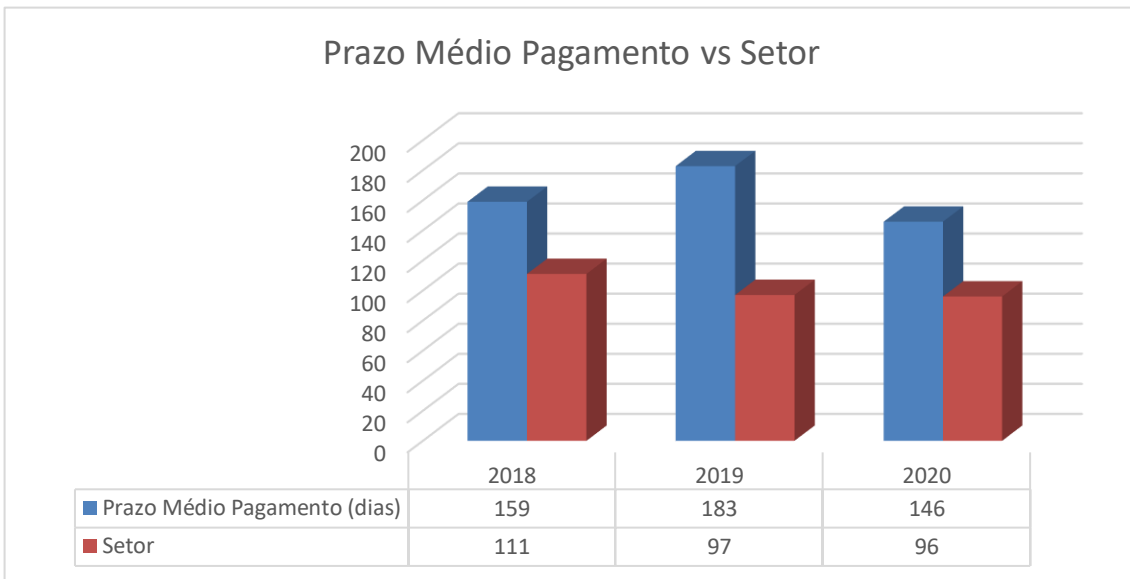


Gráfico 23 – Comparação do Prazo Médio de Pagamento da Empresa B com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 4

Em sentido contrário, a empresa B tem prazos médios de pagamento superiores aos apresentados pelo setor. Neste caso, pode-se considerar que a empresa apresenta uma ligeira vantagem em relação ao seu setor, dado que o prazo em que realiza os pagamentos aos seus fornecedores é bastante superior.

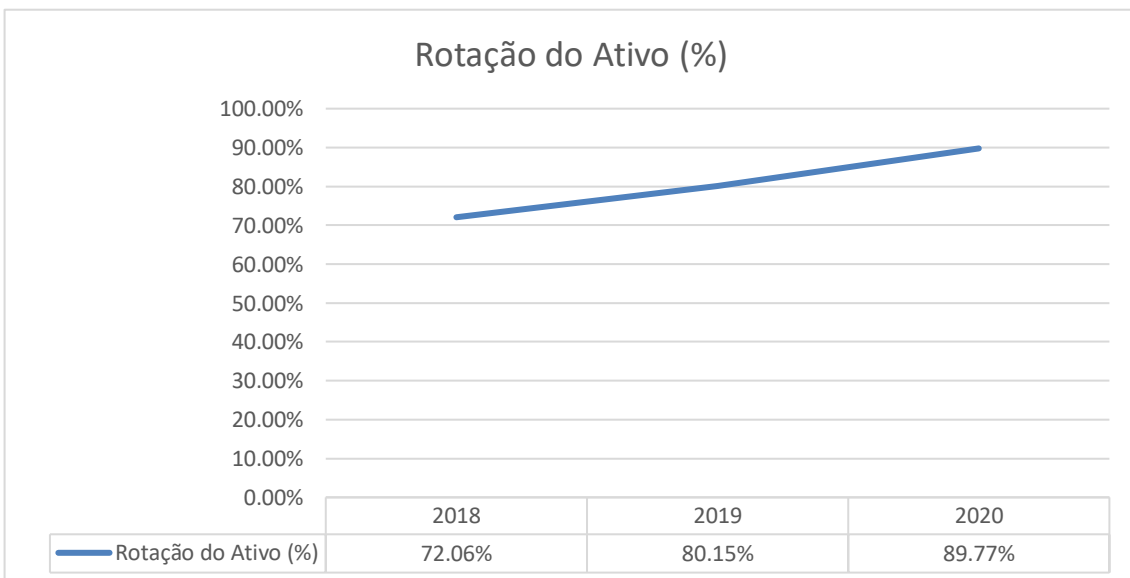


Gráfico 24 – Rotação do Ativo da empresa B nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 4

Em relação à rotação do ativo, este indicador apresentou uma tendência de crescimento ao longo destes três anos, com um valor percentual de 72,06% em 2018, e um valor percentual de 89,77% em 2020. Estes valores indicam que houve um aumento no grau de eficiência da utilização dos ativos.

## Análise Financeira

- **Análise de Curto Prazo**

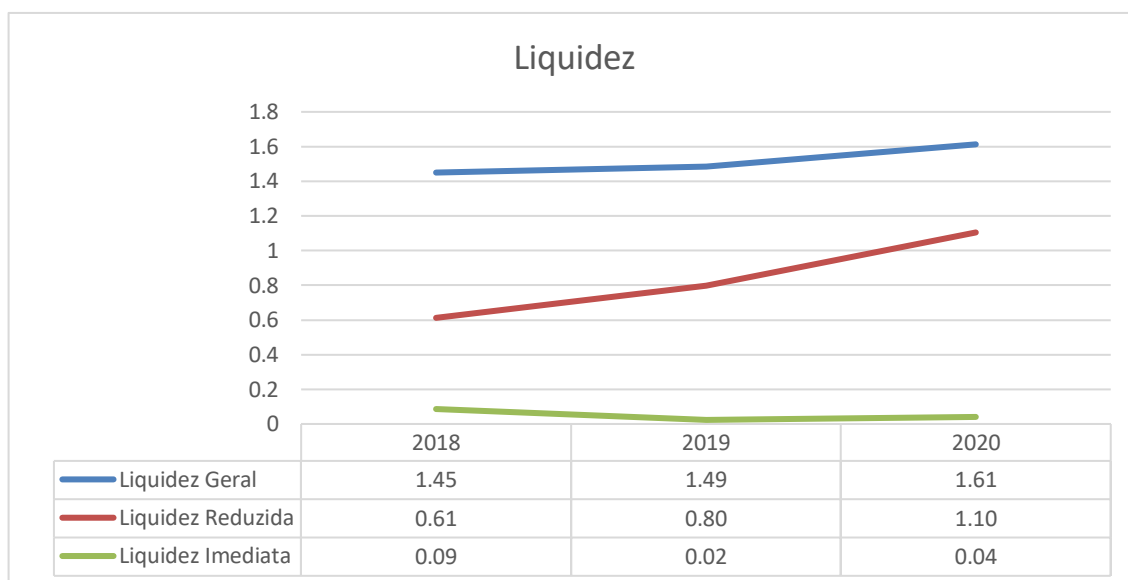


Gráfico 25 - Liquidez da empresa B nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 4

Através da análise do gráfico verifica-se um aumento no valor da liquidez da empresa neste intervalo de tempo, à exceção da liquidez imediata, em que se regista uma oscilação e valores muito próximos de zero.

A liquidez geral regista um aumento ao longo dos três anos, sendo que em 2019 aumentou apenas 2,76% e em 2020 aumentou cerca de 8%. A liquidez geral durante estes três anos apresentou sempre valores superiores à unidade, o que revela que a empresa dispõe de saúde financeira e sustentabilidade institucional.

Em relação à liquidez reduzida, apura-se que, apesar de nos dois primeiros anos o valor ser inferior à unidade, no último ano em análise já conseguiu alcançar um resultado positivo (superior a um), indicando assim a sua capacidade em cumprir com as obrigações de curto prazo.

A liquidez imediata apresenta valores praticamente residuais, próximos de zero. A empresa apresenta valores inferiores à unidade, uma vez que a soma de todos os ativos correntes (depósitos bancários, caixa e aplicações financeiras), depois de deduzidas as existências, não consegue cobrir o passivo de curto prazo.

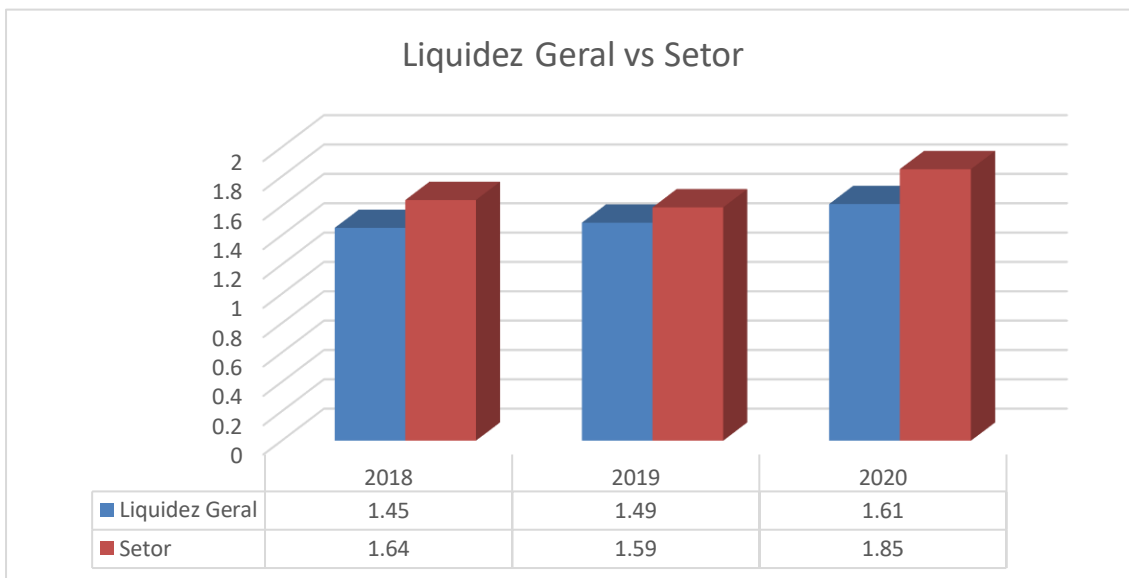


Gráfico 26 - Comparação da Liquidez Geral da empresa B com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 4

Quando analisamos a liquidez geral da empresa verificamos que os seus valores não se distanciam daqueles apresentados pelo setor. Ao longo destes três anos este indicador apresentou uma tendência de crescimento, tanto na empresa, como no setor.

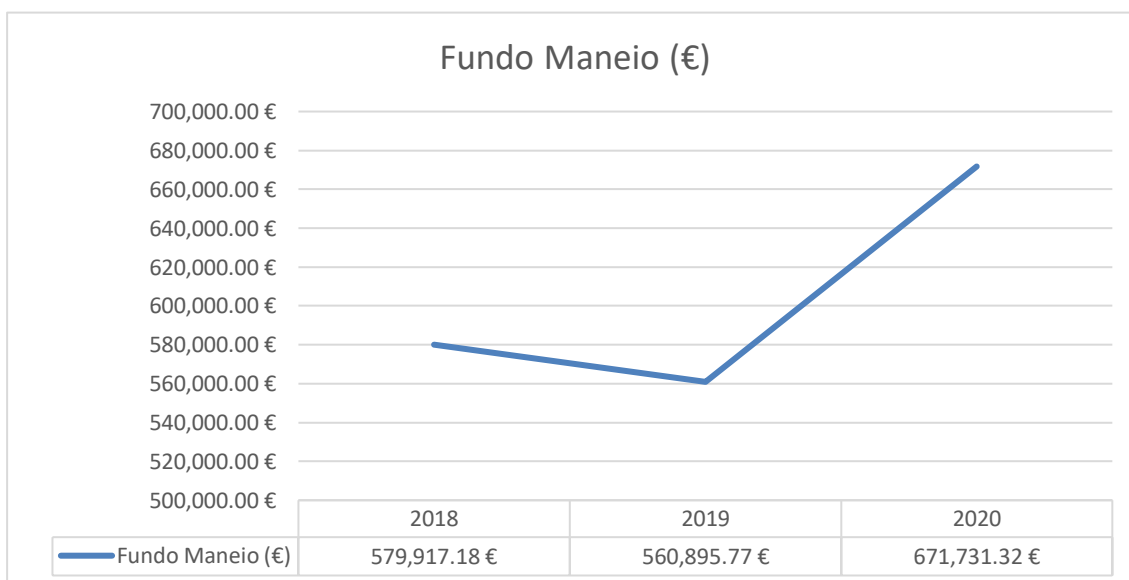


Gráfico 27 - Fundo de Maneio da empresa B nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 4

O fundo de maneiço da empresa B sofreu uma oscilação durante o período em análise. Num primeiro momento, no ano de 2019, o fundo de maneiço baixou cerca de 3,28%, sendo que em 2020 ocorreu um aumento de 19,76%. Este aumento em 2020

revelou ser importante para a empresa, dado que a capacidade da empresa de fazer face ao seu passivo de curto prazo, através do ativo de curto prazo, aumentou.

- **Análise de médio-longo prazo**

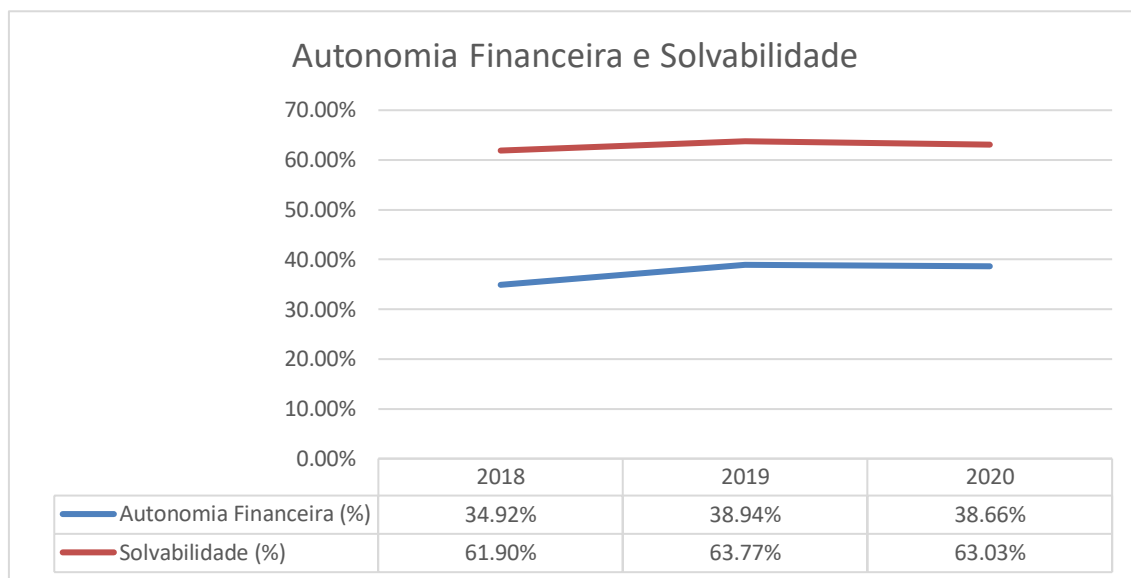


Gráfico 28 - Autonomia Financeira e Solvabilidade da empresa B nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 4

A autonomia financeira da empresa B regista um valor de 34,92% no ano de 2018, subindo para 38,66% no ano de 2020. Apesar desta subida, podemos considerar que a autonomia financeira da empresa B é relativamente baixa, o que nos indica que a empresa tem pouca capacidade para realizar investimentos através dos seus capitais próprios, demonstrando uma ligeira dependência económica face aos seus credores.

Relativamente à solvabilidade da empresa, este indicador, apesar da descida verificada no ano de 2019, registou uma evolução positiva entre 2018 e 2020. Em 2018 o valor percentual era de 61,90%, tendo registado uma ligeira subida em 2020, acabando o ano com uma solvabilidade de 63,03%. Este indicador teve uma evolução positiva neste período de tempo, sendo no ano de 2020 mais capaz de assegurar a viabilidade financeira da empresa no longo prazo.

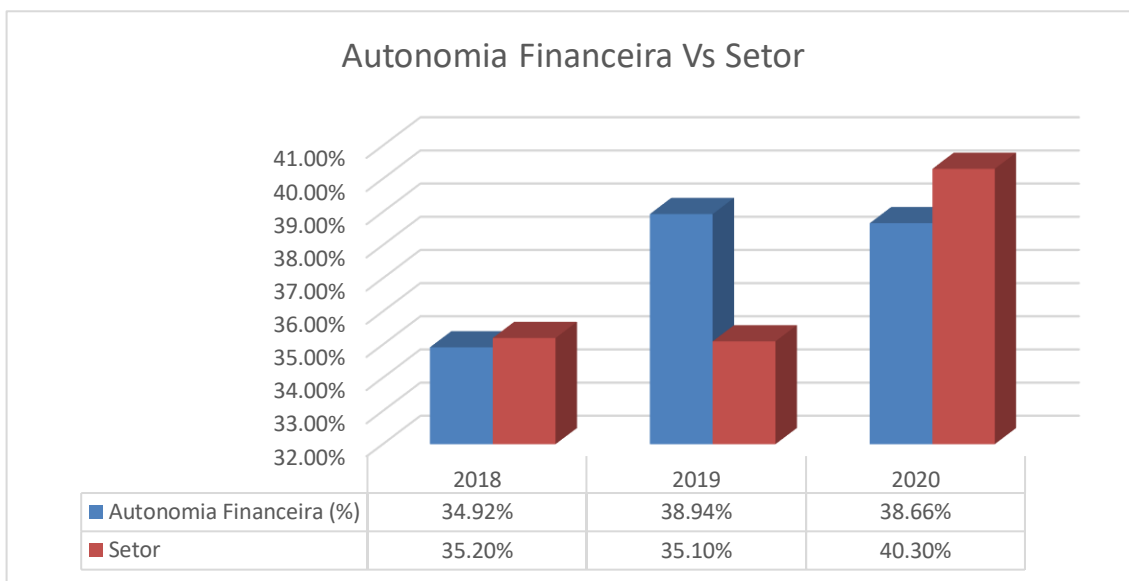


Gráfico 29 - Comparação Autonomia Financeira da Empresa B com o seu setor de atividade nos anos de 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 4

Os valores de autonomia financeira, tanto da empresa, como do setor, oscilaram durante os três anos em estudo. Em 2018 verificamos que a autonomia financeira apresentada pelo setor era superior à autonomia da empresa. No entanto, em 2019 esta tendência inverte-se, tendo a empresa B uma autonomia financeira superior ao do seu setor. Em 2020 voltam-se a inverter os papéis, tendo o setor ultrapassado a empresa B no que toca a este indicador, sendo que a empresa B tinha como autonomia financeira o valor de 38,66% e o setor de atividade 40,30%.

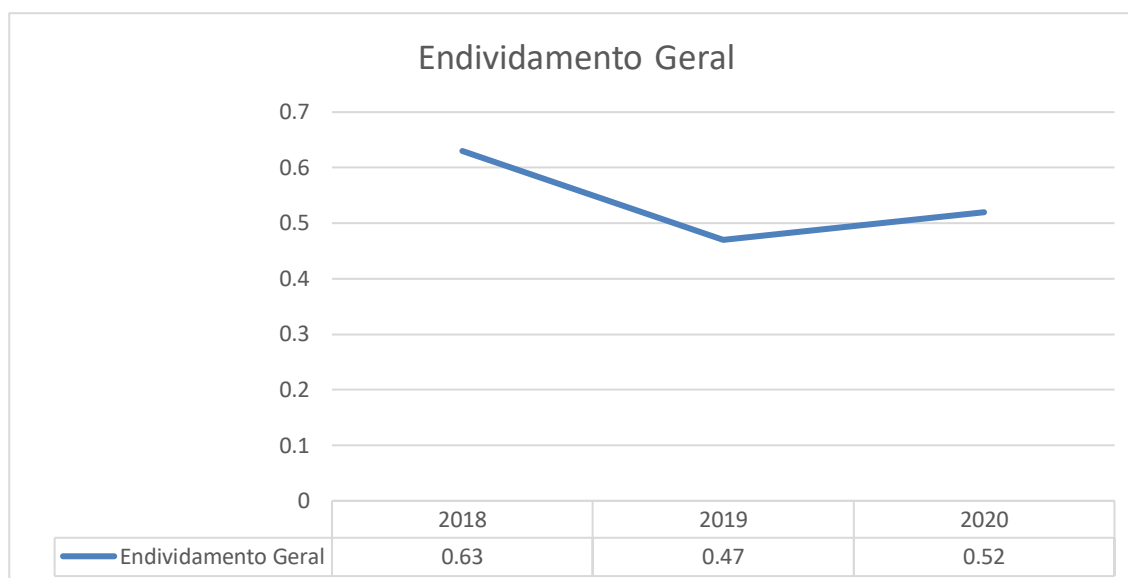


Gráfico 31 - Endividamento Geral da empresa B nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 4

O endividamento geral da empresa B sofreu uma diminuição no ano de 2019, que se traduziu num aumento da capacidade da empresa em autofinanciar-se. Em 2020, e apesar do ligeiro agravamento neste indicador, a empresa demonstrou ter uma boa capacidade de se financiar através da utilização do seu capital próprio. Durante os três anos, o valor do capital próprio da empresa ultrapassou sempre o valor que a empresa tem de financiamentos externos, demonstrando assim também a sua capacidade de autofinanciamento.

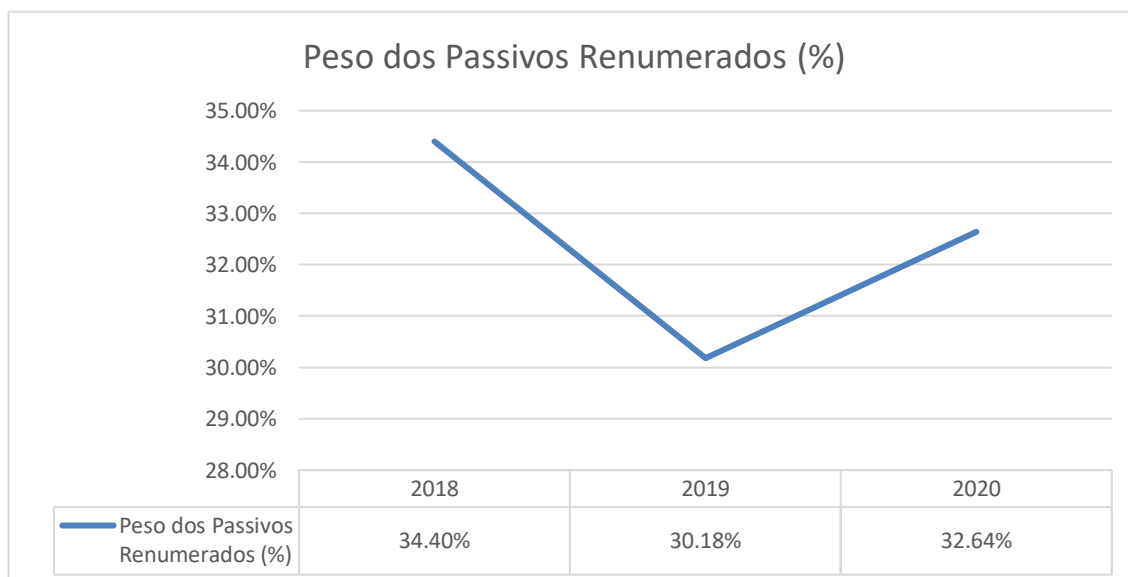


Gráfico 30 - Peso dos Passivos Renumerados da empresa B nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 4

O peso dos passivos renumerados sofreu uma pequena oscilação durante o período em análise. Em 2018 o peso dos financiamentos sobre o total do passivo da

empresa era de cerca de 34%, sendo que em 2020 o financiamento a que a empresa recorria, quer de curto prazo, quer de longo prazo, representava cerca de 32,64% do passivo da empresa. Esta descida, embora não sendo muito acentuada, é em parte explicada pela diminuição dos valores que a empresa tinha acerca dos financiamentos externos, mas também pela diminuição nos passivos totais da empresa, do ano de 2018 para o ano de 2020. Em 2020, o financiamento a que a empresa recorria, quer de curto prazo, quer de longo prazo, representava cerca de 32,64% do passivo da empresa.

### Análise de Risco

- **Risco Operacional**

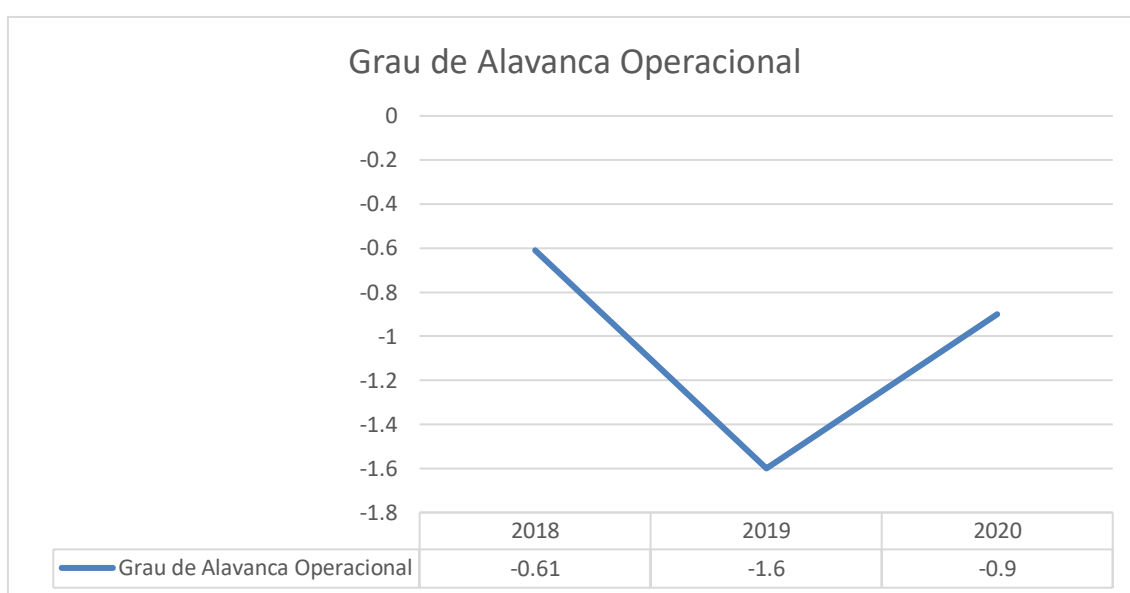


Gráfico 32 - Grau de Alavanca Operacional da empresa B nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 4

O grau de alavanca operacional, conforme nos mostra o gráfico, obteve sempre valores inferiores à unidade. Isto mostra-nos que durante os três anos em estudo ocorreu uma alavancagem operacional deforme, o que acontece quando um aumento na receita bruta provoca a queda do resultado operacional. No ano de 2019 teve uma variação negativa de 61,50%, sendo que no ano de 2020 aumentou cerca de 77%.

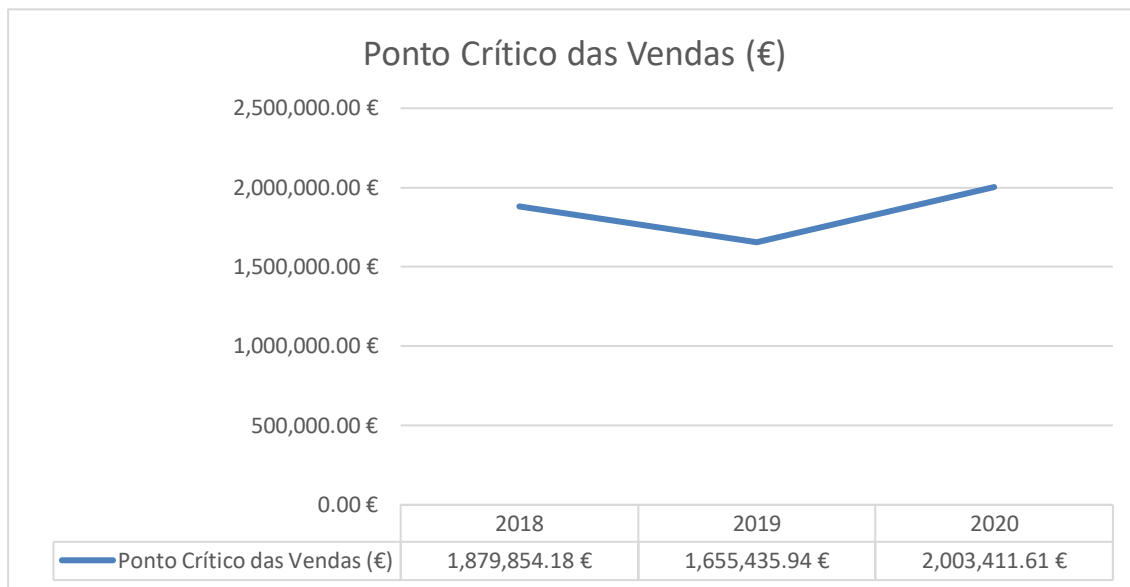


Gráfico 33 - Ponto Crítico das Vendas da empresa B nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 4

O ponto crítico das vendas no ano de 2019 desceu cerca de 12%, aumentando assim a sua margem de segurança, comparativamente com o ano anterior. Em 2020 esta margem diminuiu, com o ponto crítico das vendas a aumentar cerca de 21%. Assim, no ano de 2020 seria necessário obter vendas no valor de 2.003.411,61€, para conseguir cobrir os custos fixos e os custos variáveis da empresa.

- **Risco Financeiro**

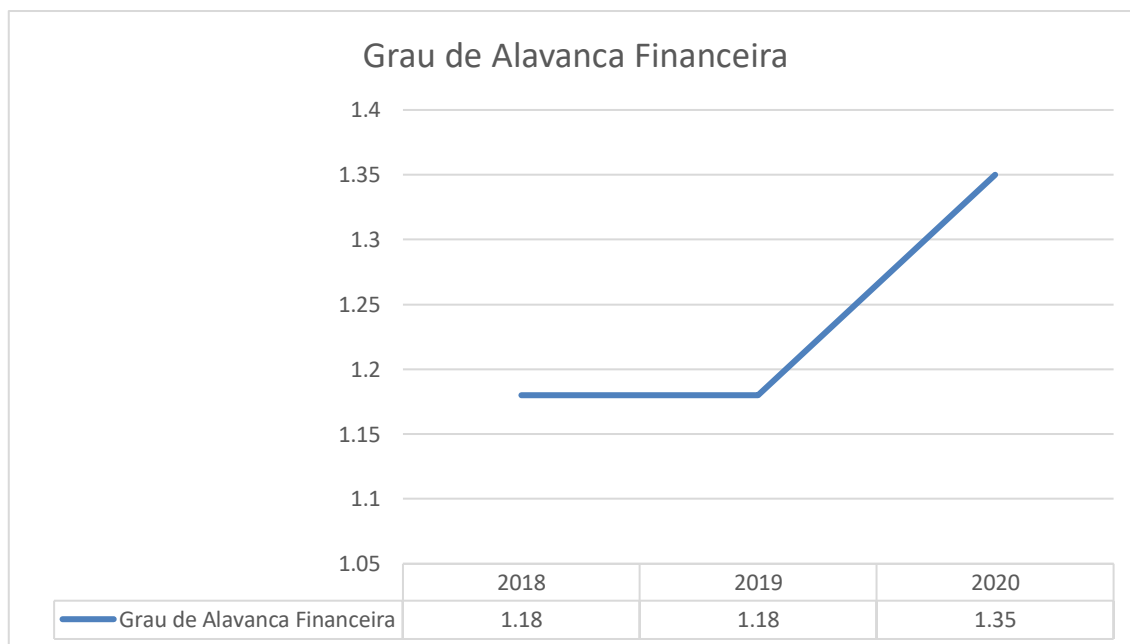


Gráfico 34 - Grau de Alavanca Financeira da empresa B nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 4

O grau de alavanca financeira manteve-se constante no ano de 2019. Já no

ano seguinte, este indicador sofreu um ligeiro aumento, de cerca de 14%, e por isso a empresa deveria manter-se atenta aos seus gastos financeiros, nomeadamente os gastos com a dívida, como os juros e similares, pois o aumento do risco financeiro refletir-se-á numa diminuição da rentabilidade da empresa.

### 4.1.3. Empresa C

	2018	2019	2020
<b>Liquidez Geral</b>	1,00	1,04	1,57
<b>Liquidez Reduzida</b>	0,89	0,87	1,45
<b>Liquidez Imediata</b>	0,21	0,37	0,88
<b>Fundo Maneio (€)</b>	1.280,69€	18.637,65€	217.612,76€
<b>Rendibilidade do Ativo (%)</b>	3,04%	2,12%	6,66%
<b>Rendibilidade dos Capitais Próprios (%)</b>	11,09%	7,46%	20,64%
<b>Rendibilidade das Vendas (%)</b>	1,87%	1,30%	4,81%
<b>Endividamento Geral</b>	0,77	0,77	0,73
<b>Peso dos Passivos Renumerados (%)</b>	29,26%	30,75%	35,13%
<b>Autonomia Financeira (%)</b>	27,44%	28,46%	32,25%
<b>Solvabilidade (%)</b>	37,82%	39,77%	47,61%
<b>Rotação do Ativo (%)</b>	162,91%	163,47%	138,46%
<b>Prazo Médio Recebimento (dias)</b>	57	47	51
<b>Prazo Médio Pagamento (dias)</b>	108	104	108
<b>Grau de Alavanca Operacional</b>	22,07	-5,75	-34,65
<b>Ponto Crítico das Vendas (€)</b>	1.193.141,36€	1.254.835,52€	1.161.296,55€
<b>Grau de Alavanca Financeira</b>	2,78	3,45	1,85
<b>Grau de Alavanca Global</b>	61,35	-19,84	-64,10

Tabela 5 - Indicadores económicos e financeiros da empresa C nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria

A empresa C desenvolve a sua atividade principal no âmbito da produção de mobiliário de madeira. Analisando de forma global a tabela 5 verifica-se que na generalidade dos indicadores houve uma evolução favorável comparando o ano de partida (2018) com o ano final em análise (2020), ainda que em 2019 tenha havido algumas variações desfavoráveis. No entanto, uma análise mais pormenorizada a todos estes parâmetros permitirá conhecer melhor os resultados.

#### Análise Económica

- **Rendibilidade da empresa**

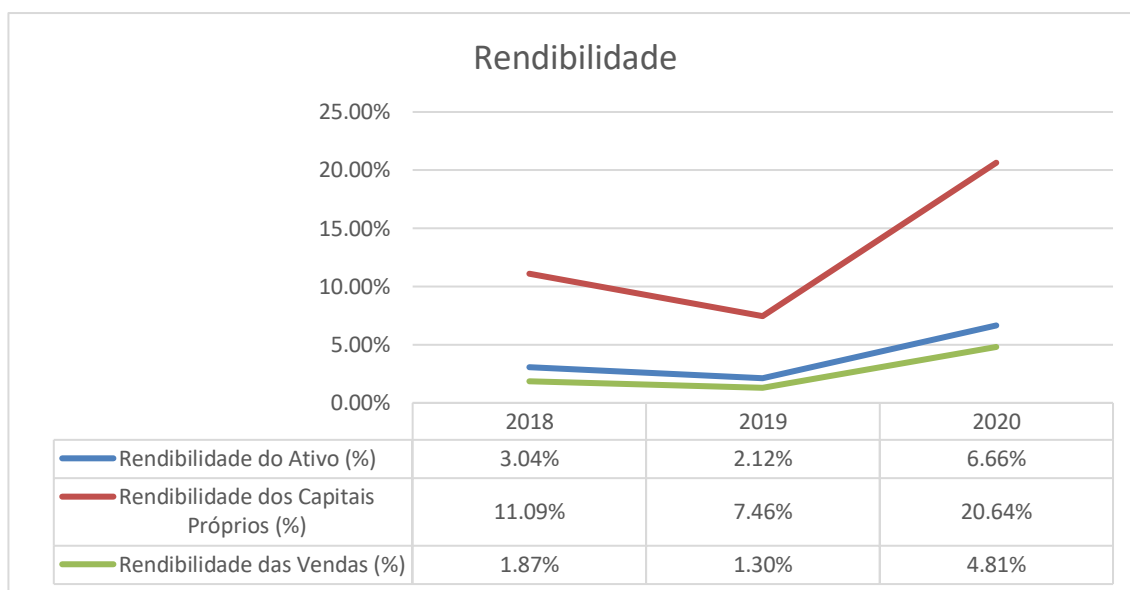


Gráfico 35 - Rendibilidade da empresa C nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 5

Analisando o gráfico conclui-se que o ano de 2020 foi positivo em relação à rendibilidade, registrando-se aumentos assinaláveis.

Apesar da quebra verificada em 2019 (cerca de 30%), a rendibilidade do ativo registou um aumento significativo em 2020, de cerca de 314%. Isto revela que houve um aumento da capacidade do ativo da empresa em gerar lucros, o que se traduz num aumento da eficiência da empresa neste parâmetro.

No que diz respeito à rendibilidade dos capitais próprios, a tendência foi a mesma: quebra de 2018 para 2019 (32,7%) e aumento considerável de 2019 para 2020 (276,7%). Esta subida mostra que houve uma melhoria na capacidade dos capitais próprios da empresa em gerar retorno financeiro.

Ao nível da rendibilidade das vendas, também se verifica uma quebra em 2019 (cerca de 30%), mas esta foi largamente compensada pelo aumento verificado no ano de 2020, que se situa nos 370%. Esta última trata-se de uma evolução muito positiva para a empresa, uma vez que mostra que aumentou a sua capacidade de transformar em lucro cada unidade monetária vendida.

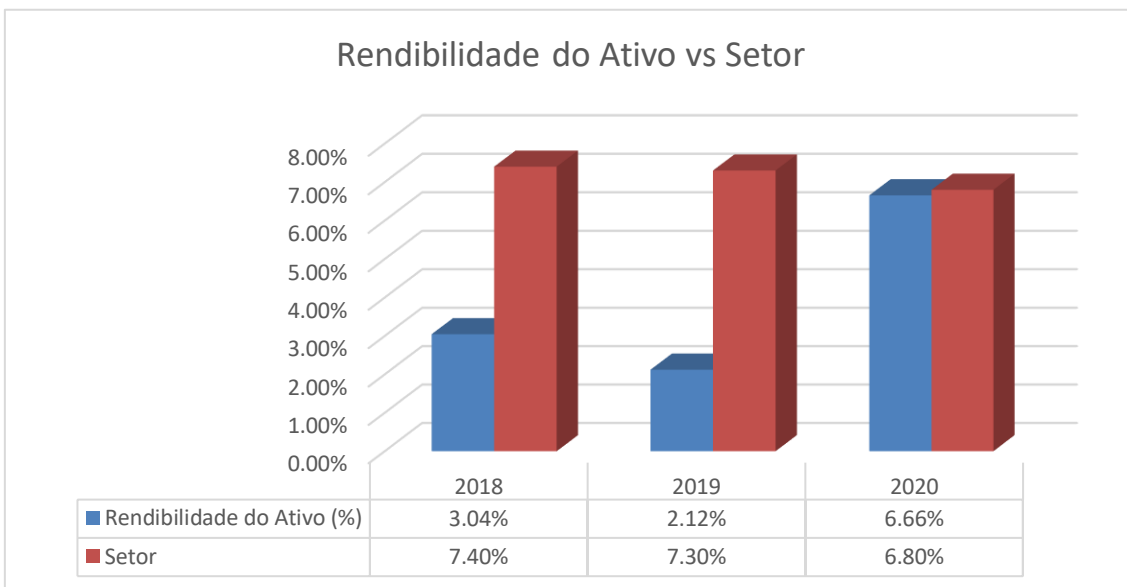


Gráfico 37 - Comparação da Rendibilidade do Ativo da empresa C com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 5

Quando comparamos a rendibilidade do ativo com o setor de atividade em que a empresa atua constatamos que os resultados da empresa neste parâmetro estão abaixo na média da média do setor. Este desfasamento era muito considerável em 2018 e 2019, mas quase inexistente em 2020, o que comprova as melhorias do desempenho da empresa. Para esta aproximação também contribuiu a tendência de descida do setor verificada ao longo dos três anos.

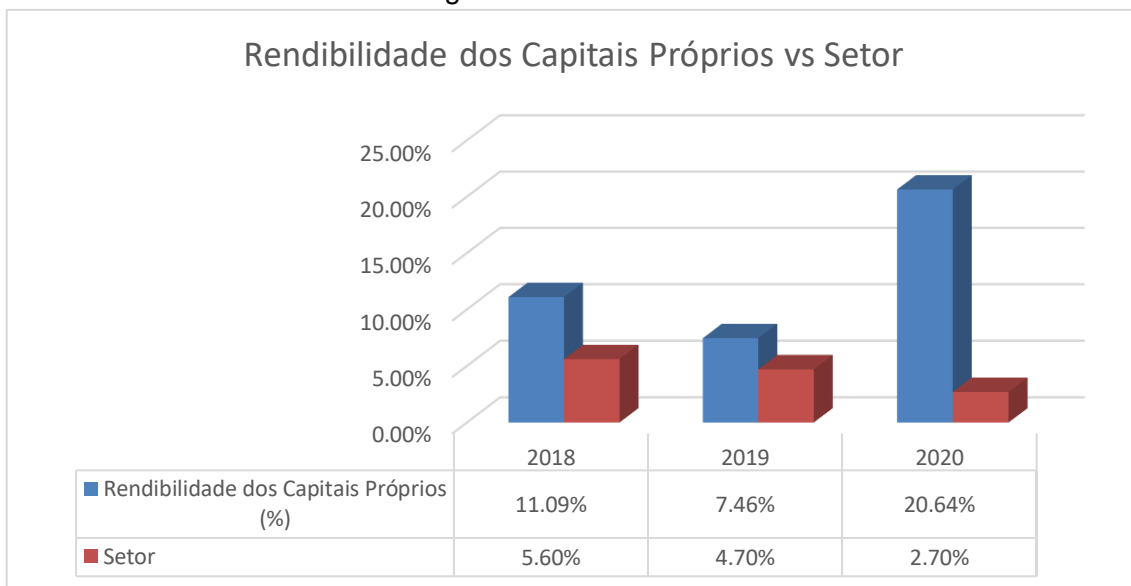


Gráfico 36 - Comparação da Rendibilidade dos Capitais Próprios da empresa C com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 5

Contrariamente ao que consta no gráfico anterior, a empresa C apresenta níveis de rendibilidade de capitais próprios muito acima da média do setor, com tendência de

distanciamento, revelando uma melhor capacidade em gerar lucro a partir dos seus capitais próprios do que as empresas do seu setor.

- **Rácios de Atividade**

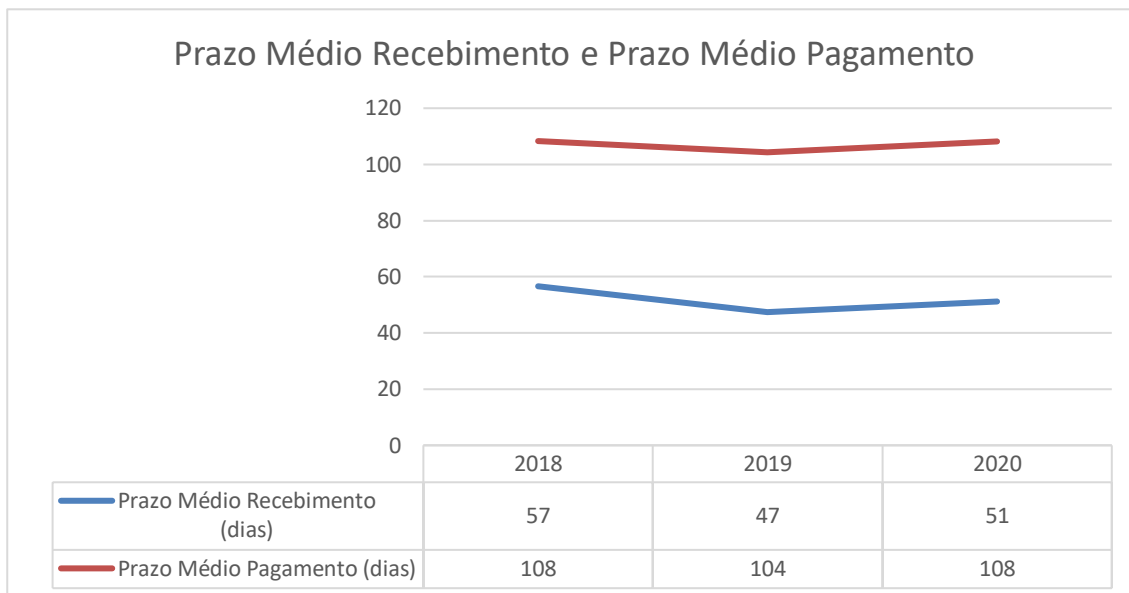


Gráfico 38 - Prazo Médio de Recebimento e Pagamento da empresa C nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 5

Nos anos em análise verifica-se que não houve alterações muito significativas nos prazos médios de recebimento e pagamento. No entanto, é notório que a empresa tem um prazo médio de recebimento muito inferior (cerca de metade) ao prazo médio de pagamento, o que revela poder negocial e boa gestão de tesouraria, contribuindo para a liquidez da empresa.

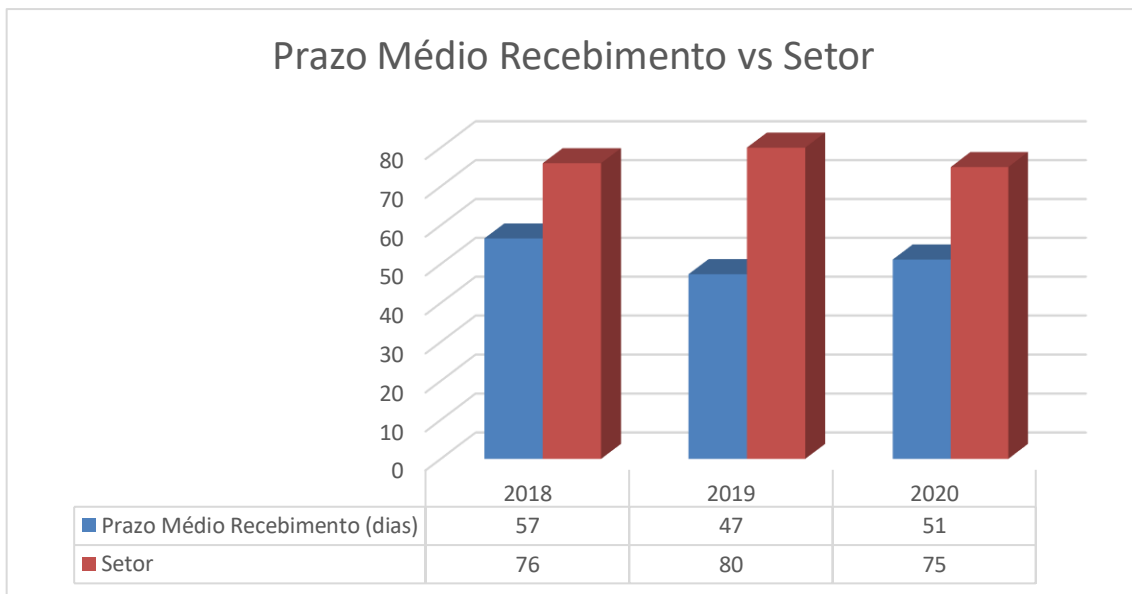


Gráfico 40 - Comparação do Prazo Médio de Recebimento da empresa C com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 5

O gráfico acima mostra que o prazo médio de recebimento da empresa C é inferior ao registado no seu setor de atividade, de forma considerável. Esta capacidade que a empresa C demonstra em receber atempadamente é um meio para manter a sua saúde financeira estável e evitar problemas de liquidez.

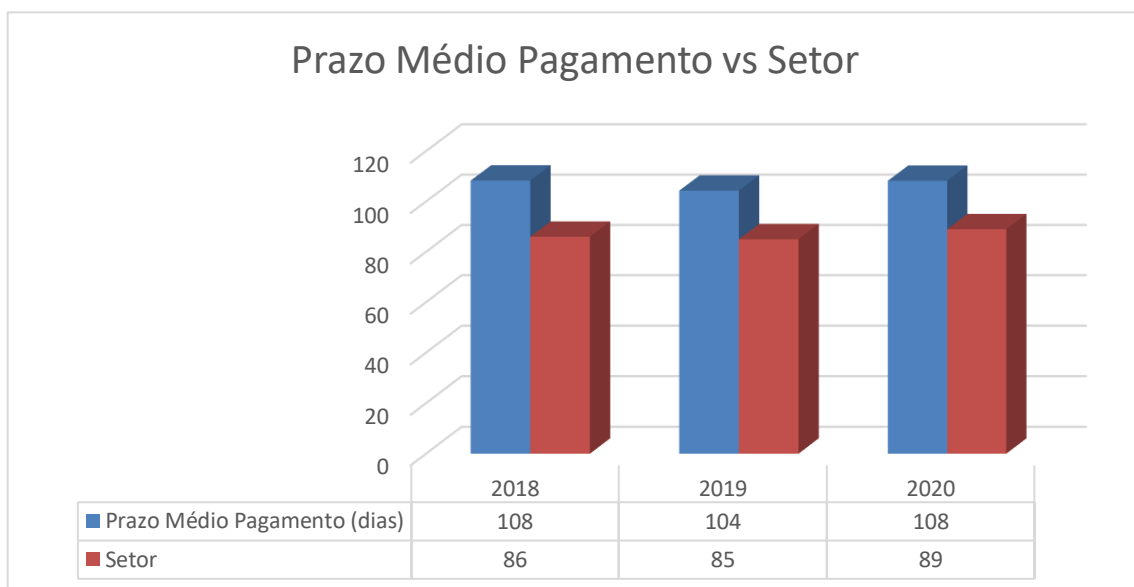


Gráfico 39 – Comparação do Prazo Médio de Pagamento da empresa C com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 5

Outro resultado positivo prende-se com o prazo médio de pagamento, que é superior ao do setor nos três anos analisados. Mais uma vez fica patente a boa capacidade negocial da empresa, bem como a eficiente gestão de tesouraria.

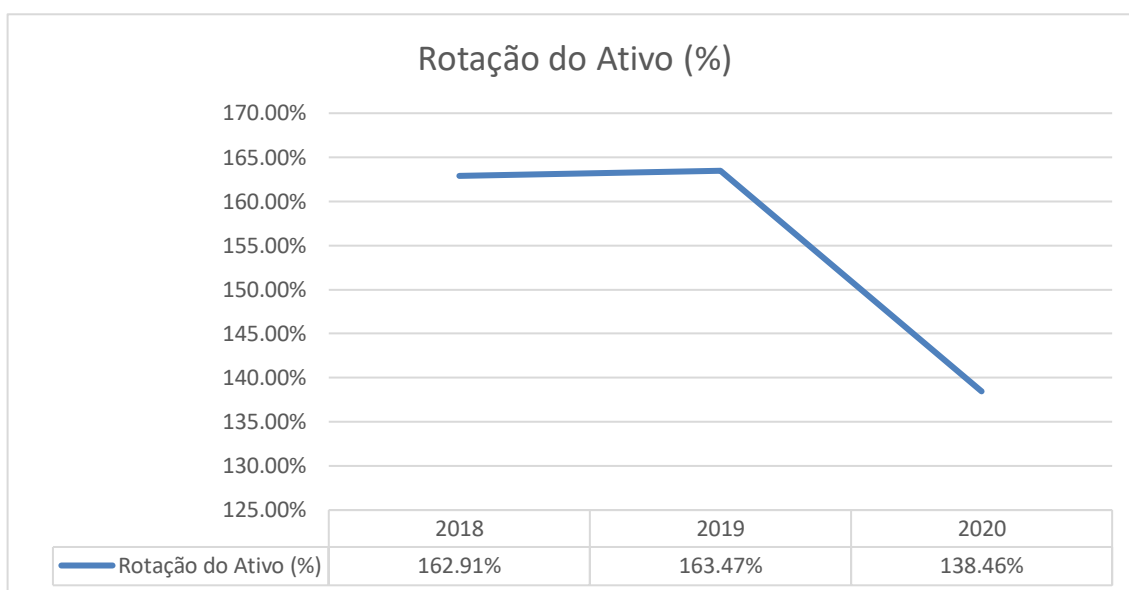


Gráfico 41 - Rotação do Ativo da empresa C nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 5

O grau de rotação do ativo da empresa manteve-se estável entre 2018 e 2019, mas sofreu uma quebra assinalável em 2020. Isto pode indicar que houve uma diminuição no grau de eficiência da utilização dos ativos no último ano em análise. No entanto, considerando que o rácio de rotação do ativo tenta medir o número de vezes que o ativo é convertido em vendas durante um período de tempo, valores demasiado elevados podem indicar que a empresa está a trabalhar perto do seu limite de capacidade, razão pela qual uma diminuição, partindo de valores elevados, nem sempre pode ser considerada uma evolução negativa.

## Análise Financeira

- **Análise de Curto Prazo**

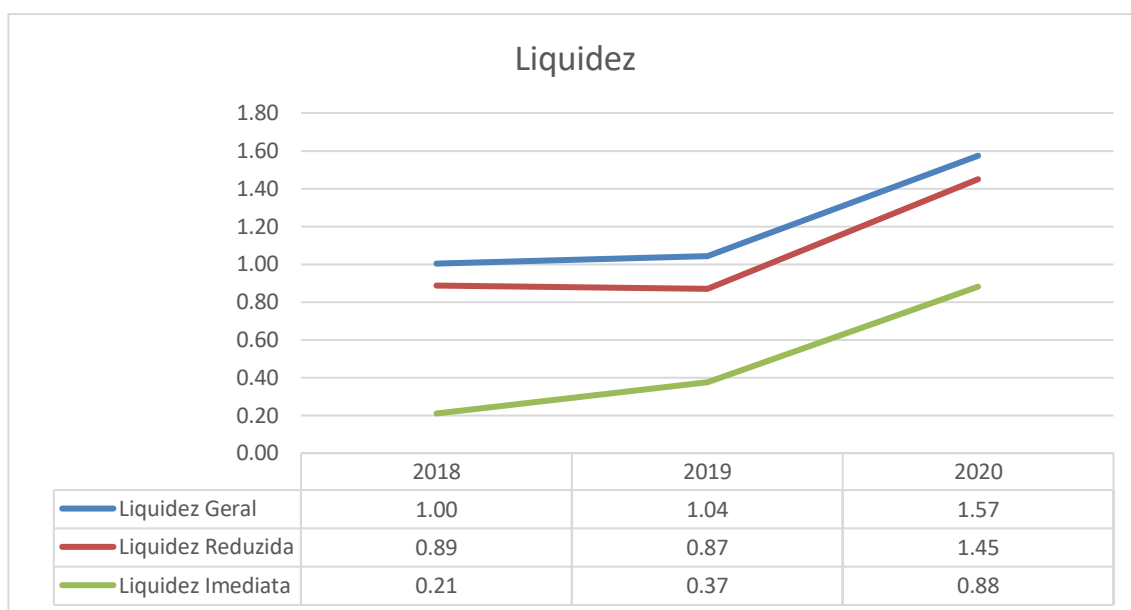


Gráfico 42 - Liquidez da empresa C nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 5

O gráfico mostra que entre o ano de 2018 e o ano de 2020 houve um aumento significativo da liquidez geral, reduzida e imediata da empresa C, o que revela uma tendência de aumento da capacidade da empresa em honrar os seus compromissos.

No que diz respeito à liquidez geral, entre 2018 e 2020 registou-se um aumento de 57%. A empresa partiu de um resultado igual a um, que é considerado o mínimo desejável. No entanto, em 2020 alcançou um valor consideravelmente superior à unidade (1.57), pelo que se pode concluir que houve uma melhoria da sua saúde financeira a curto prazo e da capacidade para honrar os seus compromissos correntes.

Em relação à liquidez reduzida, a empresa partiu de um resultado considerado negativo (inferior a um), mas evoluiu favoravelmente, até alcançar um resultado positivo (superior a um), o que revela também um aumento das capacidades da empresa em cumprir com as suas obrigações de curto prazo.

A liquidez imediata teve também um aumento significativo, de 419%, entre o ano de 2018 e 2020. Apesar disso, ainda é inferior a um, pelo que se pode concluir que o capital imediato é insuficiente para arcar com as suas obrigações de curto prazo.

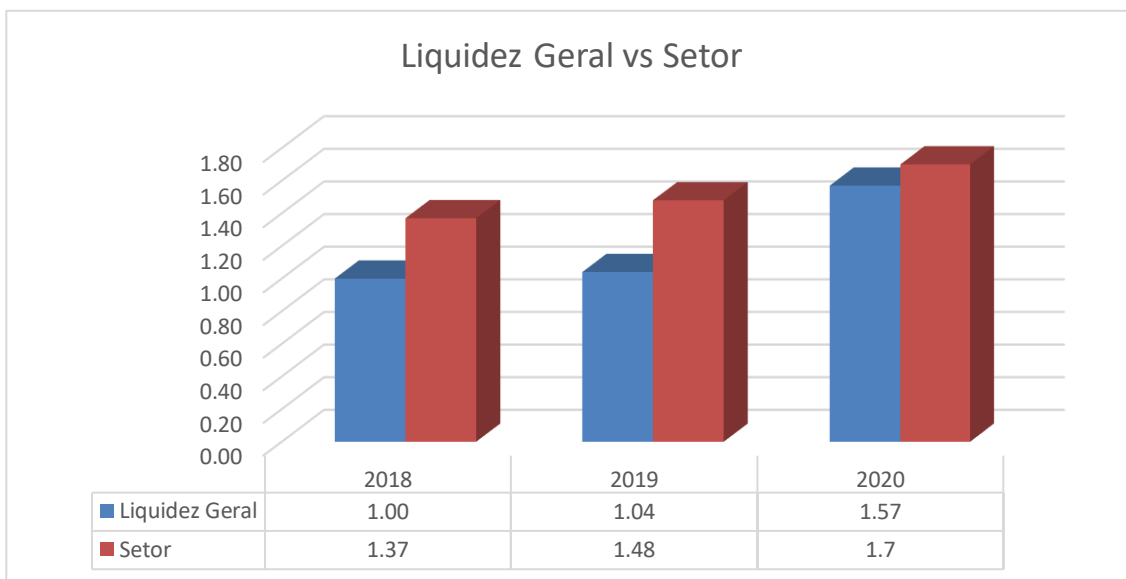


Gráfico 43 - Comparação da Liquidez Geral da empresa C com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 5

Pelo gráfico percebe-se que a liquidez geral da empresa C está abaixo da média do seu setor de atividade. No entanto, essa diferença tem vindo a diminuir visivelmente no último ano, registando-se um desfasamento de 0,13, número muito inferior aos 0,44 registados em 2019 e aos 0,37 registados em 2018.

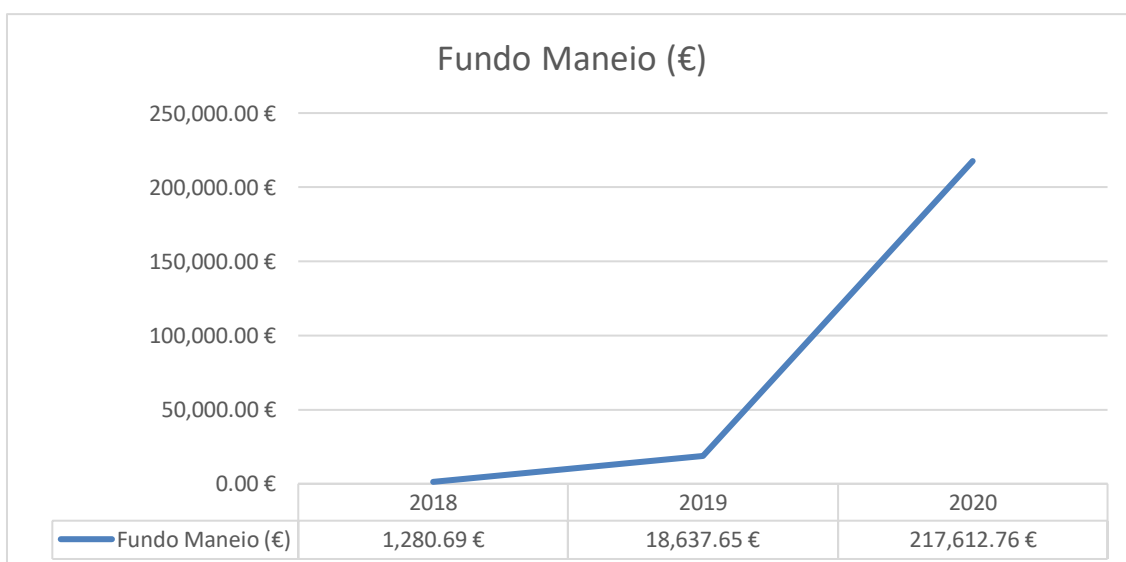


Gráfico 44 - Fundo de Maneio da empresa C nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 5

O fundo de manuseio da empresa C cresceu acentuadamente durante estes três anos de estudo. Em 2018, o valor do fundo de manuseio da empresa era de 1.280,69€, sendo que em 2020 ocorreu um crescimento na casa dos 168%, ficando com um fundo de manuseio de 217.612.76€. Este abrupto aumento é explicado principalmente pelo aumento do dinheiro em caixa e em depósitos bancários, que por sua vez é explicado igualmente pelo aumento do volume de negócios e pelo aumento dos financiamentos externos, permitindo assim à empresa ter mais dinheiro na sua posse.

- **Análise de médio-longo prazo**

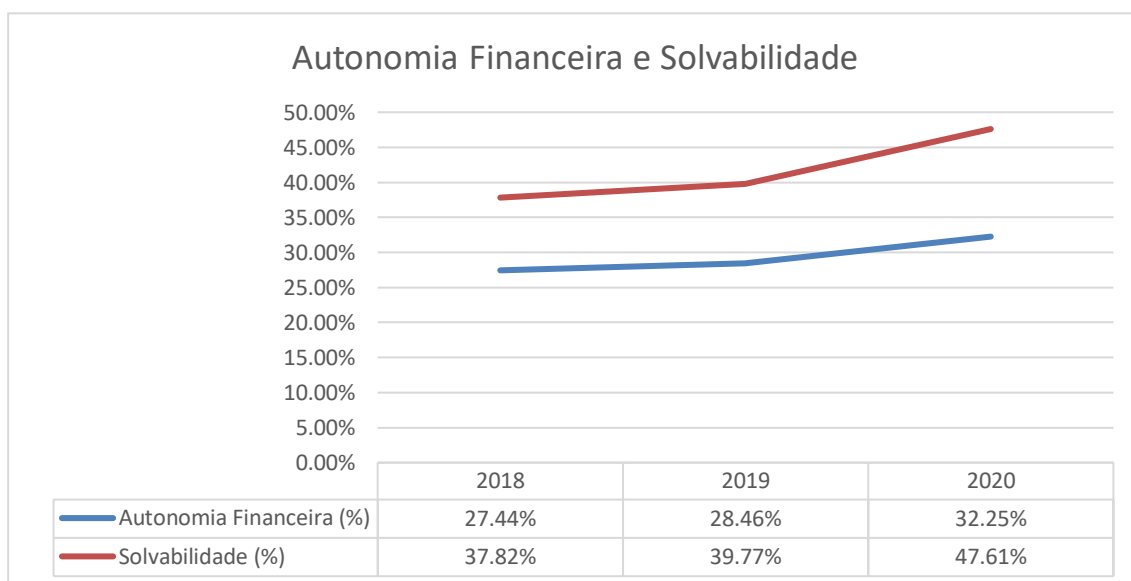


Gráfico 45 - Autonomia Financeira e Solvabilidade da empresa C nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 5

Os dois indicadores de estrutura analisados - Autonomia Financeira e Solvabilidade – apresentaram resultados melhores de ano para ano. Com a autonomia financeira a aumentar, pode concluir-se que há uma tendência de diminuição da dependência da empresa relativamente a capitais alheios. A solvabilidade também aumentou, de forma mais acentuada no último ano em análise (cerca de 20%), o que indica que a empresa está a melhorar a sua capacidade de honrar os seus compromissos a médio e longo prazo, o que se traduz numa menor fragilidade económica e financeira e maior estabilidade para o futuro.

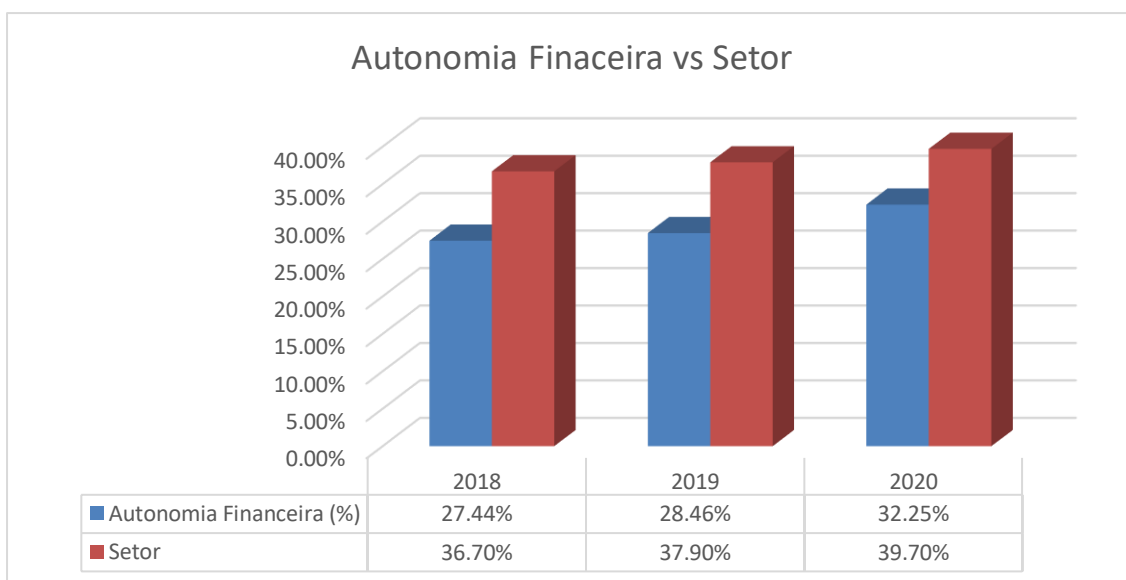


Gráfico 47 - Comparação Autonomia Financeira da empresa C com o seu setor de atividade nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 5

Apesar da empresa C ter melhorado os seus índices de autonomia financeira ao longo do período de tempo analisado, ainda permanece atrás da média do setor. Isto revela que, face ao setor, a empresa depende de forma excessiva de capitais alheios para se financiar, em detrimento do recurso a capitais próprios.

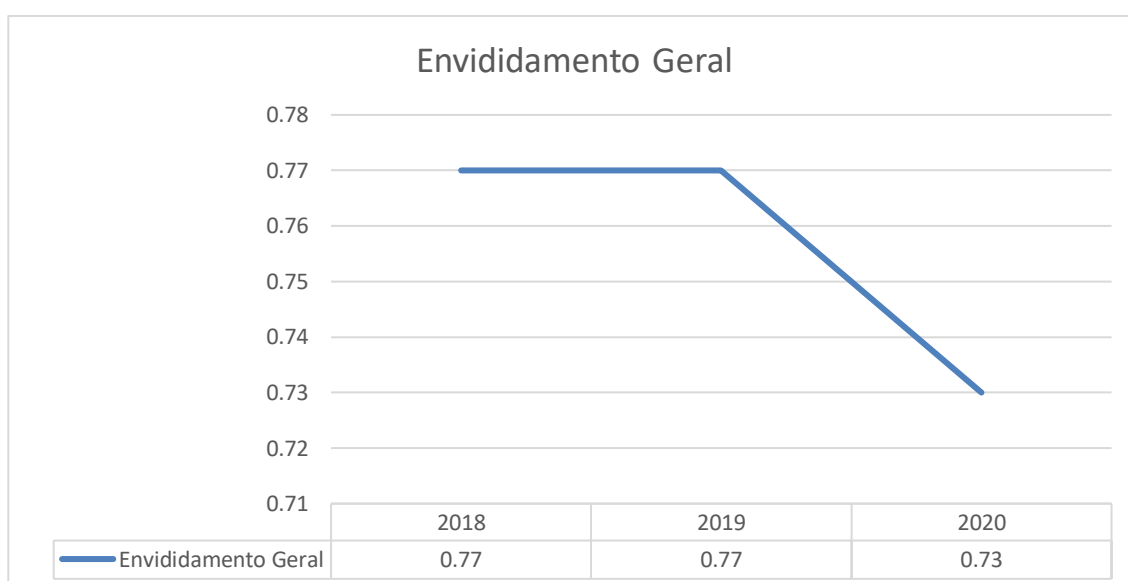


Gráfico 46 - Endividamento Geral da empresa C nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 5

Em 2019 a empresa C manteve constante o seu nível de endividamento, dado explicado pelo aumento, na mesma proporção, quer dos financiamentos externos a que a empresa recorreu, quer do capital próprio. Em 2020, este indicador diminuiu, apesar de não ser de forma acentuada, criando assim ainda melhores condições para que a empresa tenha capacidade de se financiar a partir dos seus capitais próprios. Em 2020 os capitais alheios (financiamentos obtidos de curto e médio e longo prazo) representam cerca de 73% do capital próprio da empresa.

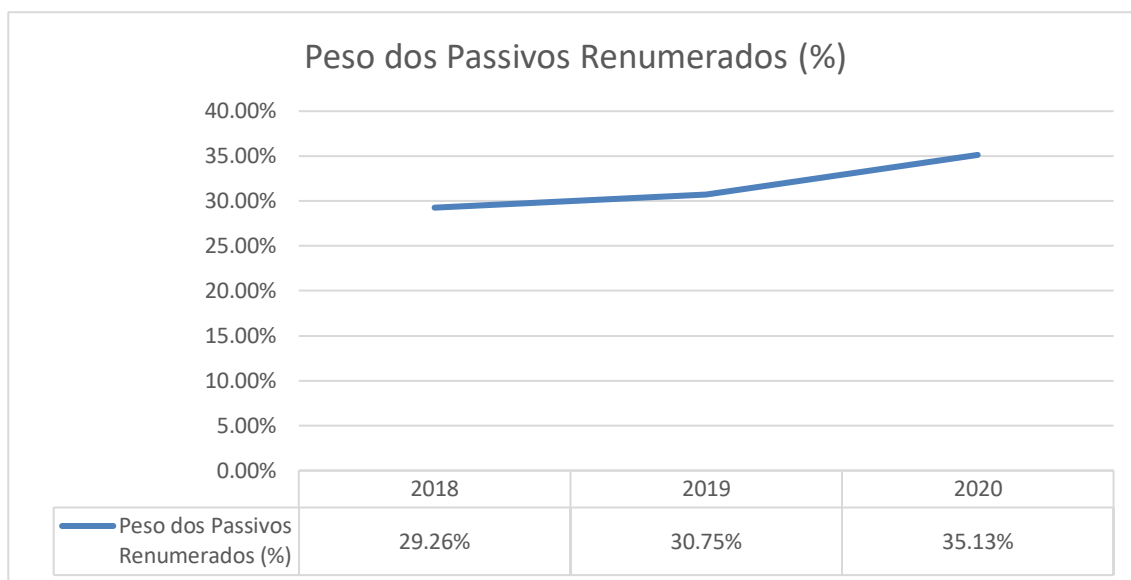


Gráfico 48 - Peso dos Passivos Renumerados da empresa C nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 5

O peso dos passivos renumerados, isto é, o peso do financiamento externo sobre o passivo da empresa, aumentou nos três anos em análise. Em 2020, os financiamentos externos representavam cerca de 35% do ativo da empresa.

#### Análise de Risco

- **Risco Operacional**

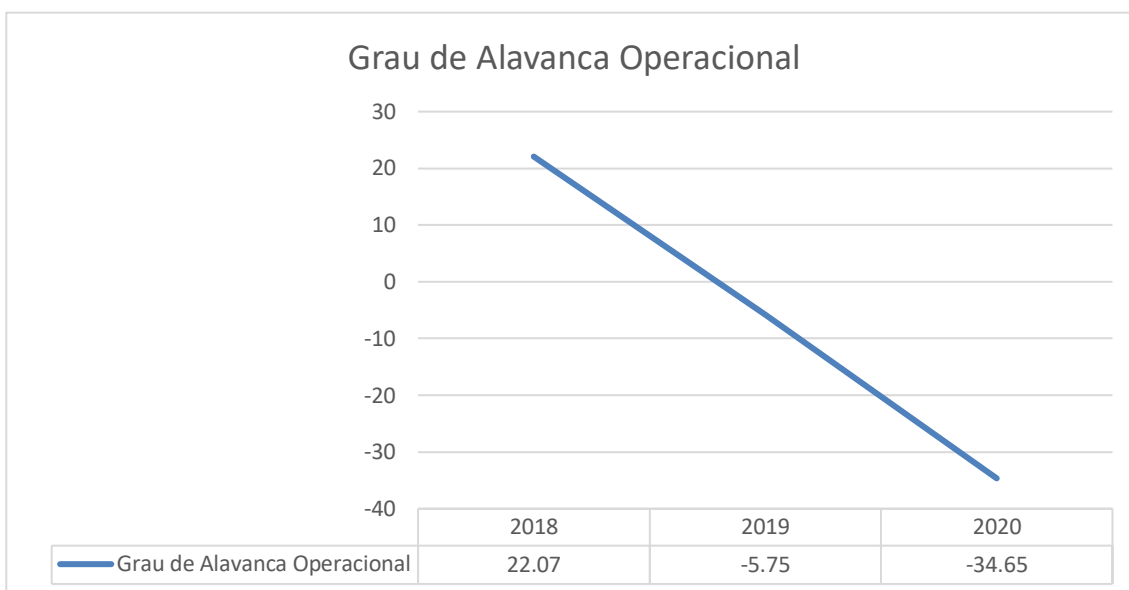


Gráfico 50 - Grau de Alavanca Operacional da empresa C nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 5

No período de tempo analisado observa-se uma diminuição no grau de alavanca operacional da empresa C, para valores negativos. A partir daqui pode tirar-se a ilação de que a empresa diminuiu a sua capacidade de aumentar as receitas sem aumentar os custos fixos.

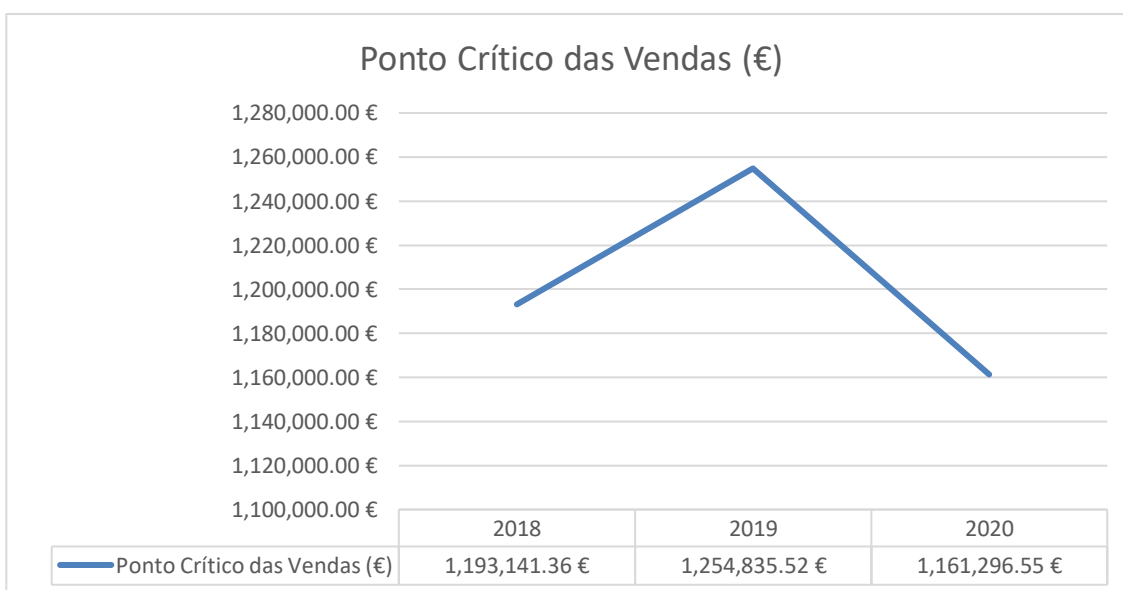


Gráfico 49 - Ponto Crítico das Vendas da empresa C nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 5

O ponto crítico das vendas sofreu oscilações, conseguindo o resultado mais baixo no ano de 2020. Isto indica que em 2020 a faturação mínima necessária para cobrir os custos fixos e variáveis da empresa era menor, o que acarreta um menor risco.

- **Risco Financeiro**

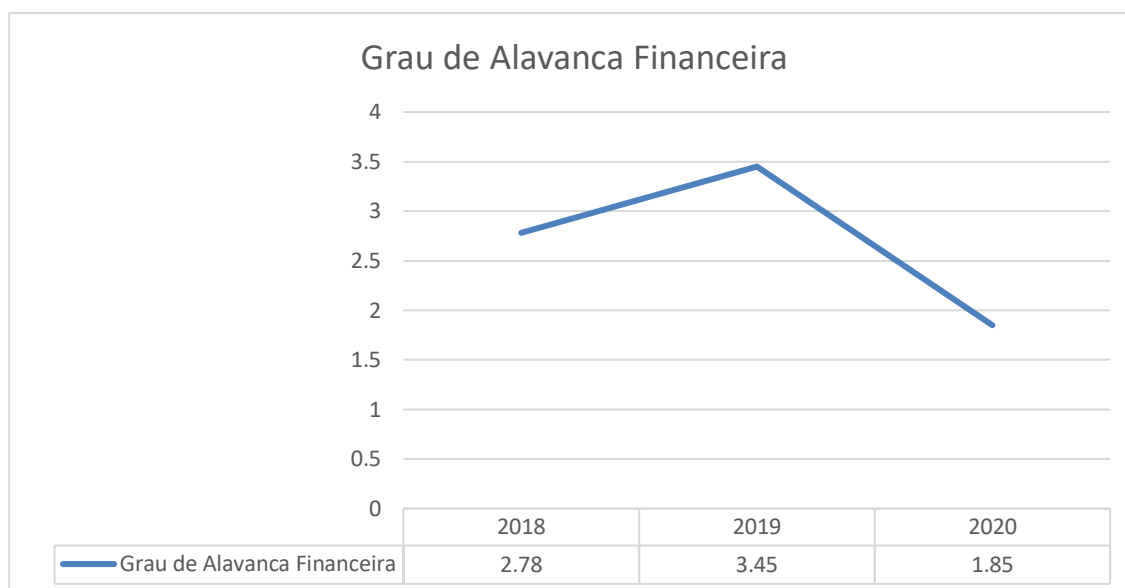


Gráfico 51 - Grau de Alavanca Financeira da empresa C nos anos 2018, 2019 e 2020

Fonte: Elaboração própria, com base na Tabela 5

O grau de alavanca financeira apresentou, no ano de 2020, o valor mais baixo do período analisado. Isto significa que a empresa diminuiu o seu nível de endividamento com o intuito de alavancar os seus resultados. Por um lado, há uma diminuição do risco de não conseguir honrar os seus compromissos, mas por outro lado pode ser interpretado como um sinal de que a empresa abrandou o seu investimento na tentativa de aumentar o retorno do capital.

## 4.2. Discussão de resultados

O objetivo deste capítulo prende-se com a retirada de conclusões sobre os indicadores económicos e financeiros utilizados na análise das empresas em estudo.

De forma global podemos constatar que, com o recurso a estes indicadores, as empresas podem aceder a uma quantidade considerável de informação, apresentada de forma simplificada e compreensível. Com estes indicadores, todas as empresas podem avaliar a sua performance em vários parâmetros, acompanhar a sua evolução ao longo de tempo (três anos em estudo) e perceber o seu posicionamento face ao seu setor de atividade. De uma forma geral, conseguem fazer uma avaliação mais rigorosa e detalhada do seu desempenho, o que lhes permite retirar conclusões e adotar medidas em conformidade.

No que toca à liquidez geral, todas as empresas, apesar de serem de diferentes setores, apresentam um sinal de crescimento, o que revela saúde financeira e capacidade para honrar os compromissos de curto prazo. Já na liquidez imediata, que

é semelhante à liquidez geral exceto na subtração das existências (por serem um ativo menos líquido), as três empresas apresentam valores inferiores à unidade nos dois primeiros anos analisados, mas no último ano já conseguem alcançar valores positivos. Estes valores abaixo da unidade acontecem na empresa A e B devido ao elevado peso que os inventários têm sobre o ativo corrente da empresa, o que se justifica pelo setor de atividade em que as empresas atuam. Os resultados da liquidez imediata nas três empresas estiveram sempre abaixo da unidade, sendo que na empresa B estiveram mesmo próximos de zero. Com estes valores, constata-se que as disponibilidades líquidas das empresas (depósitos bancários, caixa e aplicações financeiras) não são capazes de regularizar o seu passivo de curto prazo.

O fundo de maneiio das três empresas apresenta sempre um resultado positivo, mostrando que possui uma margem de segurança que lhe permite adequar a transformação dos ativos em dinheiro às exigibilidades de curto prazo.

A nível das rendibilidades, a rentabilidade do ativo nas três empresas tem tendência de crescimento, embora na empresa B e C tenha ocorrido uma oscilação. Ainda assim, se considerarmos o primeiro ano (2018) e o último ano (2020), verificamos que esta rentabilidade aumentou. Isto mostra que houve uma melhoria no contributo do ativo da empresa para os seus resultados. A rentabilidade dos capitais próprios também mostrou sinais de crescimentos nas três empresas analisadas, comprovando o aumento do peso dos capitais próprios na criação de lucro. Já a rentabilidade das vendas demonstra ser crescente ao longo dos três anos nas empresas A e C, enquanto na empresa B se registou uma diminuição e, por isso, os valores são menores do que nas restantes empresas. A oscilação ocorrida, e a conseqüente diminuição da rentabilidade das vendas da empresa B, são explicadas pela variação no seu resultado líquido, que se altera durante os três anos em estudo, já que o volume de negócios da empresa B aumenta durante este período. É possível referir que, apesar do volume de negócios ter aumentado, a rentabilidade não seguiu esse crescimento, dado que o valor obtido pelas vendas da empresa terá sido distribuído para os gastos associados a esse crescimento (matérias-primas, pessoal, entre outros).

Ao nível do endividamento, verificamos diferenças entre as empresas. A empresa A mostra valores bastante elevados, superiores ao que seria desejável. Isto porque a empresa não possui capacidade de se autofinanciar, ou seja, não é capaz de utilizar os seus capitais próprios para financiar a sua atividade. Já na empresa B e C acontece o contrário. Tendo valores menores que a unidade, a capacidade destas empresas para se financiar através dos capitais próprios é uma realidade.

Assim, o peso dos passivos renumerados (financiamentos obtidos) irá ser superior na empresa A, em comparação com as restantes empresas analisadas. Na empresa A, e em sentido de crescimento, este peso chega mesmo a representar mais de metade do passivo total da empresa. Na empresa B, e apesar da oscilação ocorrida, o seu peso é menor no final do ano de 2020. Na empresa C, o seu peso tem uma tendência de crescimento, explicado pelo recurso crescente a financiamento externo.

A autonomia financeira das empresas A e B, apesar da oscilação ocorrida, apresentou um sinal positivo no último ano analisado, mostrando uma melhoria na dependência relativamente aos credores. Apesar deste sinal geral de crescimento, os valores apresentados na empresa A estão muito longe do aceitável, tendo em 2020 uma autonomia financeira na casa dos 14%, mostrando assim a necessidade do recurso a financiamento externo para financiar os ativos da empresa.

A solvabilidade das empresas analisadas, tal como a autonomia, apresentou oscilações durante o período estudado, ainda que esta tenha aumentado em 2020. Mesmo com esta subida, as três empresas apresentam valores distintos, sendo a empresa B (ligada à área da construção civil) aquelas que apresenta valores mais favoráveis, em comparação com as restantes empresas, mostrando que é mais capaz de honrar os compromissos de longo prazo.

A rotação do ativo da empresa A apresenta valores muito elevados, indicando que há uma grande probabilidade da empresa estar a trabalhar acima do limite da sua capacidade. Mesmo ocorrendo uma diminuição considerável, a empresa continua a apresentar valores elevados. Na empresa C o cenário repete-se, sendo que a única empresa que possuiu um bom aproveitamento dos seus recursos, mas ainda assim longe do seu limite, é a empresa B.

No que toca ao prazo médio de recebimento, a empresa A possui um prazo de recebimento relativamente baixo, em comparação com as restantes empresas, o que se traduz na possibilidade de obter uma maior liquidez. Ainda assim, o prazo médio de recebimento da empresa A teve uma tendência de aumento, tal como aconteceu na empresa B. Apenas na empresa C este prazo diminuiu, melhorando assim a obtenção de liquidez.

O prazo médio de pagamento da empresa A e da empresa C, apesar da oscilação, apresentou um resultado constante, uma vez que o valor de 2020 é semelhante ao de 2018. Na empresa B, e apesar da oscilação, o prazo médio de pagamento diminuiu, traduzindo assim num menor período utilizado para a realização do pagamento aos seus fornecedores.

O grau de alavanca operacional da empresa A apresenta uma descida acentuada, principalmente no ano de 2019, dada a variação negativa no valor das vendas da empresa, mostrando a insensibilidade do resultado operacional em relação às vendas da empresa. Na empresa B acontece a mesma situação, mostrando que um aumento na receita bruta provoca a queda do resultado operacional. Na empresa C o grau de alavanca operacional registou uma tendência de decréscimo ao longo dos três anos analisados.

O ponto crítico das vendas das três empresas apresenta oscilações durante o período de tempo analisado, sendo que na empresa A e na empresa B o ponto crítico aumentou, mostrando que seria necessário obter um maior valor de vendas para conseguir cobrir os custos fixos e os custos variáveis da empresa. Na empresa C, apesar da oscilação ocorrida, verifica-se que é necessário um menor volume de vendas para conseguir cobrir os custos fixos e variáveis.

Por fim, e analisando o grau de alavanca financeira, a empresa A revelou uma tendência de decréscimo, tornando a empresa menos sensível ao risco. A empresa B manteve constante o grau de alavanca financeira nos primeiros anos analisados, mas em 2020 o risco financeiro aumentou. Na empresa C, e apesar da oscilação ocorrida, o risco financeiro diminuiu, mostrando que o resultado operacional é em menor parte absorvido pelos custos financeiros da empresa.

## 5. ANÁLISE CRÍTICA AO ESTÁGIO

Enquanto estagiário da *AUNI – Consultoria Empresarial, Lda*, adquiri e aprofundei múltiplas competências ao nível da gestão empresarial, além de conseguir colocar em prática o conhecimento adquirido durante o meu percurso académico. A bibliografia utilizada durante as aulas, relacionada com a análise de relatórios e contas, permitiu-me compreender e analisar o tipo de informação presente nos documentos com que fui confrontado durante o meu estágio. Com estas ferramentas, através das demonstrações financeiras e dos balanços, consegui desenvolver a estrutura de indicadores financeiros e económicos. Assim sendo, considero que esta base de conhecimentos me possibilitou fazer a ponte entre a teoria e a prática e, deste modo, produzir resultados.

Um das competências adquiridas ao longo deste percurso foi a adaptação a novos programas contabilísticos, visto que até então ainda não tinha tido a possibilidade de contactar diretamente com um *software* de contabilidade. Este estágio permitiu-me ainda criar uma relação de proximidade com o mundo empresarial, o que considero fundamental para o futuro profissional que se avizinha. A prática profissional é valorizada pela autonomia desenvolvida ao longo do percurso e, deste modo, considero que esta experiência curricular me possibilitou desenvolver esta capacidade, na medida em que enriqueci os meus conhecimentos e a minha capacidade de resposta a desafios e adversidades. Ainda que o conhecimento e a autonomia sejam competências que se vão avolumar durante a minha carreira profissional, considero que esta experiência inicial foi um primeiro impulso muito positivo.

No contexto empresarial, o sentido de responsabilidade e a ética profissional são considerados elementos-chave, visto que múltiplas empresas disponibilizam dados e informações confidenciais e esperam da parte dos colaboradores sigilo profissional, algo que foi também reforçado durante o período de estágio. Além de competências técnicas e específicas desta área de atividade, considero que esta experiência me possibilitou aprofundar noções deontológicas, de conduta e de respeito pelos procedimentos, valores que me serão úteis ao longo de todo o meu percurso profissional.

Ressalvam-se ainda as limitações sentidas durante o estágio, que se prendem com vários fatores, de índole pessoal, profissional e académico. A nível pessoal as maiores dificuldades sentidas relacionaram-se com a necessidade de adaptação a uma nova rotina, com um grau de exigência elevado. A nível profissional julgo importante estabelecer um contacto mais direto com os clientes, com o intuito de otimizar e melhorar a qualidade do serviço, para que vá de encontro às necessidades

do mesmo. As limitações académicas prendem-se com a escassez de preparação prática no decorrer da licenciatura, visto que a mesma só aconteceu no final do segundo ciclo de estudos.

Em suma, após a finalização do estágio, pode evidenciar-se o cumprimento dos objetivos traçados. Considero que esta experiência foi um ponto de partida útil e proveitoso, dado que a atividade que desenvolvi nesta empresa vai de encontro aos meus objetivos laborais para o futuro. Estes passam pela perceção dos valores contabilísticos, que consistem em analisar os balanços e demonstrações financeiras.

## 6. CONCLUSÃO

O estágio realizado na *AUNI – Consultoria Empresarial, Lda* foi muito gratificante, na medida em que representou o meu primeiro contacto com o mundo empresarial. Acredito que com o trabalho prático seja mais fácil a consolidação de conhecimentos aprendidos em sala de aula. Nos seis meses em que estive no estágio curricular realizei várias tarefas distintas. Num primeiro momento essas mesmas tarefas eram sobretudo de índole administrativa, nomeadamente arquivo de documentação contabilística e organização do dossiê fiscal de cada empresa. De seguida, e após a familiarização com os documentos contabilísticos, o trabalho realizado serviu de base para a construção e análise de indicadores económicos e financeiros, com o preenchimento e recolha de informação presente nas demonstrações financeiras (Balanço e Demonstração de Resultados).

A utilização de indicadores económicos e financeiros por parte dos analistas/consultores financeiros como instrumento de análise é cada vez mais frequente. A análise económica, financeira e de risco das empresas nem sempre se revela uma tarefa fácil, pois são muitas as técnicas que se podem utilizar para avaliar o seu desempenho e muitos os indicadores disponíveis para realizar essa avaliação. Impõe-se, assim, a seleção dos indicadores que mais se adequam à realidade das empresas em análise.

De forma geral, existem alguns indicadores dignos de destaque, dado que se revelam importantes na análise de desempenho das empresas estudadas. Na empresa A é de destacar a sua saúde financeira, traduzida por uma elevada liquidez, tendo contribuído para isso também o fato do prazo médio de recebimento ser menor do que o prazo médio de pagamento. Por outro lado, a empresa possui um nível de endividamento bastante elevado e, conseqüentemente, um peso dos passivos remunerados mais elevado também. A solvabilidade apresenta igualmente um resultado abaixo do expectável

Na empresa B tem também bons níveis de liquidez, deixando visível a sua saúde financeira. Do mesmo lado, o fundo de maneio da empresa também apresenta valores consideravelmente bons, dado que este indicador representa a margem de segurança para que a empresa possa fazer face ao seu passivo de curto prazo. Os níveis de rendibilidade da empresa B são consideravelmente baixos, mostrando a sensibilidade do resultado líquido em relação às vendas, ao capital próprio e ao ativo da empresa.

Na empresa C é possível aferir igualmente a saúde financeira da empresa, devido aos níveis de liquidez apresentados. De salientar a elevada subida do fundo de maneio da empresa, aumentando assim a margem da segurança da empresa em fazer face às responsabilidades de curto prazo. O endividamento da empresa encontra-se num nível aceitável, dado que os capitais próprios cobrem os financiamentos externos óbitos pela empresa.

Fica assim mais uma vez nítida a importância destes indicadores de desempenho para as pequenas e médias empresas. Com o acesso a estes dados, quer isoladamente, quer em comparação com outros períodos de tempo e com o setor de atividade, é possível ter uma noção mais realista da situação económica e financeira de uma empresa, algo que se tem tornado cada vez mais essencial para as empresas e outros intervenientes do mercado.

Com a realização deste estágio foi possível aprimorar as minhas competências e capacidades para a realização de uma análise desta índole, permitindo assim aumentar a minha confiança e agilidade na realização de um trabalho desta natureza. O estágio representou uma experiência bastante enriquecedora, tanto a nível profissional como pessoal, possibilitando a criação de bases para a vida profissional que agora começa.

## 7. BIBLIOGRAFIA

- Achim, M.V., & Borlea, S.N. (2010). Business Performances: Between Profitability, Return and Growth. *Annals of the University of Craiova-Economic Sciences Series*, 2(38), 1-12.
- Achim, M.V., & Borlea, S.N. (2017). *Ghid pentru analiza-diagnostic a stării financiare*. Risoprint.
- Albuquerque, F., & Almeida M. (2011). A adoção do normativo: enquadramento das entidades nacionais no contexto do SNC. *Revista TOC*, 130, 32-44.
- Andrew, W. P., & Schmidgall, R. S. (1993). *Financial management for the hospitality industry*. Lansing, MI: Educational Institute of the American Hotel & Lodging Association.
- Borges, A., Rodrigues A. & Rodrigues, R. (2010). *Elementos de Contabilidade Geral*. (25.<sup>a</sup> Ed). Áreas Editora.
- Braga, R. (2008). *Fundamentos e técnicas de administração financeira*. Atlas.
- Brealey, R.A., Myers, S.C., & Marcus, A.J. (2020). *Fundamentals of Corporate Finance*. (10th Ed). McGraw-Hill.
- Breia, A. F., Mata, M. N. N. S., & Pereira, V. M. M. (2014). *Análise económica e financeira: Aspectos teóricos e casos práticos*. Lisboa: Rei dos Livros.
- Brigham, E. F., & Ehrhardt, M. C. (2016). *Administração Financeira: teoria e prática*. (14.<sup>a</sup> Ed.). Cengage Learning.
- Buglea, A. (2004). *Analiza situației financiare a întreprinderii*. Editura Mirton, Timișoara
- Burja, C. (2006). Efficiency of financial investments. *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*, 3(8), 1-15.
- Calais, N., & Saraiva, H. (2017). *Breve resenha histórica sobre a normalização contabilística nacional*. Atas do XVI CICA - Congresso Internacional de Contabilidade e Auditoria.
- Callado, A. A. C., Callado, A. L. C., & Mendes, E. (2015). Padrões de uso de indicadores de desempenho: uma abordagem multivariada para empresas agroindustriais do setor avícola localizadas no estado de Pernambuco. *Latin American Journal of Business Management*, 6(2), 216-236.
- Carvalho, C. N., & Magalhães, G. (2002). *Análise Económico-Financeira de Empresas*. (3<sup>a</sup> edição). Universidade Católica Editora.
- Castro, J. K. (2015). *Avaliação de desempenho financeiro de empresas brasileiras de energia a partir da factor analysis e árvore de decisão* (Dissertação de mestrado). Universidade Federal de Santa Catarina.

- Cipriano, J. (2007). *Nova normalização contabilística portuguesa – Futura normalização contabilística nacional*, XIII Jornadas de Contabilidade e Fiscalidade, APOTEC, Lisboa.
- Correia, S. (2014). Qual o desempenho económico-financeiro da minha empresa. *Revista Portuguesa de Contabilidade*, 16, 613-644.
- Costa, E. M. (2009). As pequenas entidades no SNC. *Revista da Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas*, 113, 56-58.
- Denizci, B. (2006). Financial Management for the Hospitality Industry: William P. Andrew, James W. Damitio e Raymond S. Schmidgall, *The Journal of Hospitality Financial Management*, 14(1), 77-79.
- Do Carmo, M. S. (2013). *Indicadores Económico-Financeiros - O caso da indústria alimentar* (Relatório de estágio do mestrado em Gestão). Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.
- Faello, J. (2015). Understanding the limitations of financial ratios. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 19(3), 75-85.
- Folan, P., & Browne, J. (2005). A review of performance measurement: Towards performance management. *Computers in Industry*, 56, 663-680.
- Gherghina, S. C. (2021). Corporate finance. *Journal of Risk and Financial Management*, 14(44).
- Gibson, C. H. (2009). *Financial reporting and analysis: Using financial accounting information*. (11.<sup>a</sup> Ed.). Mason: South-Western.
- Gitman, L. J. (2010). *Princípios de administração financeira*. Pearson.
- Grizonic, A. (2008). *Reporting Financeiro – A Harmonização Contabilística em Portugal* (Projeto Final de Licenciatura). Universidade Atlântica.
- Gruian, C.M. (2010). Ce înțelegem prin performanța întreprinderii, *Analele Universității Constantin Brâncuș, din Târgu Jiu, Seria Economie*, 4, 243-255.
- Guimarães, J.C. (2007). A Estrutura conceptual da Contabilidade – do POC ao SNC. *Revista da Câmara do Técnicos Oficiais de Contas*, (91), 42-56.
- Helfert, E. (2001). *Financial analysis tools and techniques: A guide for managers*. McGraw-Hill Education.
- Henry, E., Robinson, T. R., & Van Greuning, J. H. (2011). Financial analysis techniques. *Financial reporting analysis*, 327-385.
- Jagels, M.G., & Coltman, M.M. (2004). *Hospitality Management Accounting*. <http://site.iugaza.edu.ps/romari/files/Hospitality-Management-Accounting.pdf>
- Jeston, J., & Johan, N. (2008). *Management by Process*. Butterworth-Hinemann.

- Kaplan, R. S., & Atkinson, A. A. (1998). *Advanced Management Accounting*. (3rd Ed). Prentice-Hall, US.
- Karapinar, A., Ayikoglu, F., & Bayirli, R. (2008) *Convergence and Harmonization with international financial reporting standards: a perspective of Turkey*, Working Paper.
- Kisang, R., & Shawn, J. (2004). Performance measurement through cash flow ratios and traditional ratios: A comparison of commercial and casino hotel companies. *Journal of Hospitality Financial Management*, 12(1), 15-25.
- Kotane, I. (2015). *Use of Financial and Non-Financial indicators in evaluation of company's performance*. CBU International Conference on Innovation, Technology Transfer and Education (pp. 224-233).
- Kotane, I., & Kuzmina-Merlino, I. (2012). *Assessment of financial indicators for evaluation of business performance*. *European Integration Studies*, (6), 216–224.
- Lochard, J. (2001). *Os rácios essenciais – Como os utilizar, interpretar e comentar*. Bertrand Editora
- Malik, M., Awais, M., & Khursheed, A. (2016). Impact of Liquidity on Profitability: A Comprehensive Case of Pakistan's Private Banking Sector. *International Journal of Economics and Finance*, 8(3), 69-74.
- Maricica, M., & Georgeta, V. (2012). Business failure risk analysis using financial ratios. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 62, 728-732.
- Marion, J.C. (2005). *Análise das demonstrações contábeis*. Atlas
- Martins, A. (2004). *Introdução à Análise Financeira de Empresas*. (2.<sup>a</sup> Ed). Grupo Editorial Vida Económica.
- Matarazzo, D. C. (2010). *Análise financeira de balanços: abordagem gerencial*. (7.<sup>a</sup> Ed.). Atlas.
- Medina, R. S. (2010). *Análise Económica e Financeira como instrumento de apoio* (Dissertação). Instituto Superior de Ciências Económicas e Sociais.
- Miranda, V. L. (2008). *Impacto da adoção das IFRS (Internacional Financial Reporting Standards) em indicadores económico-financeiros de bancos de alguns países da União Europeia* (Dissertação de mestrado). Universidade de São Paulo.
- Monea, M., & Guță, A. (2011). The relevance of the performance indicators in economic and financial diagnosis. *Annals of the University of Petroșani, Economics*, 11(4), 207-214.
- Monea, M. (2009). Financial Ratios Reveal How a Business is Doing? *Annals of the University of Petroșani, Economics*, 9 (2), 137-145.
- Moreira, J. (1997). *Análise Financeira de Empresas – Da teoria à prática*. (3.<sup>a</sup> Ed). Associação da Bolsa de Derivados do Porto.

- Nabais, C., & Nabais, F. (2005). *Prática financeira I: Análise económica & financeira*. (2.<sup>a</sup> Ed.). Lisboa: Lidel.
- Neves, J. C. (2012). *Análise e relato financeiro: Uma visão integrada de gestão*. (5.<sup>a</sup> Ed.). Texto Editores.
- Neves, J.C. (2006). *Análise Financeira Técnicas Fundamentais*, Texto Editores.
- Nicu, I.E. (2012). *Company performance measurement and reporting methods*. Annals of Faculty of Economics, 1 (2), 700-707.
- Nishanthini, A., & Nimalathan, B. (2013). Determinants of Profitability: A Case Study of Listed Manufacturing Companies in Sri Lanka. *Journal of Management*, 3(1), 42-50.
- Niyama, J.K. (2010). *Contabilidade Internacional*. ATLAS - GRUPO GEN.
- Nobes, C., & Parker R. (2000). *Comparative International Accounting*. Harlow: Prentice-Hall.
- Pintea, M.O. (2012). Performance evaluation: literature review and time evolution. *Annals of Faculty of Economics*, 1(1), 753-758.
- Robu, V., & Ciora, C. (2010). Measuring Performance, Value Creation and Value-Based Management in the Context of Competitiveness and Globalization. *Annals of the University of Craiova - Economic Sciences Series*, 2(38).
- Roda, A. F. (2011). *A análise económico-financeira e o seu impacto na gestão do risco do crédito* (Dissertação de mestrado). Universidade Técnica de Lisboa, Instituto Superior de Economia e Gestão.
- Rodrigues, J. (2021). *Sistema de Normalização Contabilística Explicado*. (8.<sup>a</sup> Ed). Porto Editora.
- Rodrigues, L. & Pereira, A. (2004). *Manual de contabilidade internacional: A diversidade contabilística e o processo de harmonização internacional*. Publisher Team.
- Santos, A. F. (1981). *Análise financeira: Conceitos, técnicas e aplicações*. INIEF.
- Silva, J. P. (2016). *Análise financeira das empresas*. (13.<sup>a</sup> Ed). Cengage Learning.
- Suarez, V., Lesneski, C. & Denison, D. (2011). Making the case for using financial indicators in local public health agencies. *American Journal of Public Health*, 101 (3), 419-425.
- Venanzi, D. (2010). Financial Performance Measures and Value Creation: A Review. *Electronic Journal*.

## 8. ANEXOS

04-A		BALANÇO - Períodos de 2010 e seguintes	
ACTIVO		PERÍODOS	
		N (1)	N-1 (2)
Activo não corrente			
A5101	Activos fixos tangíveis (N, S, M)	82.071,91	
A5102	Propriedades de investimento (N, S)		
A5103	Goodwill (N, S)		
A5104	Activos intangíveis (N, S, M)	2.665,47	
A5105	Activos biológicos (N, S)		
A5106	Participações financeiras - método da equivalência patrimonial (N, S)		
A5107	Participações financeiras - outros métodos (N, S)		
A5108	Accionistas/sócios (N, S, M)		
A5109	Outros activos financeiros (N, S)		
A5110	Activos por impostos diferidos (N, S)		
A5111	Investimentos financeiros (utilização exclusiva pelas pequenas entidades e microentidades) (S, M)	6.530,49	
A5112	SOMA	91.267,87	0,00
Activo corrente			
A5113	Inventários (N, S, M)	192.597,46	
A5114	Activos biológicos (N, S)		
A5115	Clientes (N, S, M)	99.094,25	
A5116	Adiantamentos a fornecedores (N, S)		
A5117	Estado e outros entes públicos (N, S, M)		
A5118	Accionistas/sócios (N, S)	35.151,62	
A5119	Outras contas a receber (N, S)		
A5120	Diferimentos (N, S, M)	1.702,45	
A5121	Activos financeiros detidos para negociação (N, S)		
A5122	Outros activos financeiros (N, S)	9.650,82	
A5123	Activos não correntes detidos para venda (N, S)		
A5124	Outros activos correntes (M)		
A5125	Caixa e depósitos bancários (N, S, M)	143.890,07	
A5126	SOMA	482.086,67	0,00
A5127	<b>TOTAL DO ACTIVO</b>	<b>573.354,54</b>	<b>0,00</b>
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO			
CAPITAL PRÓPRIO			
A5128	Capital realizado (N, S, M)	20.000,00	
A5129	Acções (quotas) próprias (N, S)		
A5130	Outros instrumentos de capital próprio (N, S, M)	10.000,00	
A5131	Prémios de emissão (N, S)		
A5132	Reservas legais (N, S, M)	1.815,37	
A5133	Outras reservas (N, S, M)		
A5134	Resultados transitados (N, S, M)	20.202,64	
A5135	Ajustamentos em activos financeiros (N, S)		
A5136	Excedentes de revalorização (N, S)		
A5137	Outras variações no capital próprio (N, S, M)		
A5138	SOMA	52.018,01	0,00
A5139	Resultado líquido do período (N, S, M)	6.670,75	
A5140	Dividendos antecipados (N, S, M)		
A5141	<b>TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO</b>	<b>58.688,76</b>	<b>0,00</b>
PASSIVO			
Passivo não corrente			
A5142	Provisões (N, S, M)		
A5143	Financiamentos obtidos (N, S, M)	108.061,55	
A5144	Responsabilidades por benefícios pós-emprego (N, S)		
A5145	Passivos por impostos diferidos (N, S)		
A5146	Outras contas a pagar (N, S, M)		
A5147	SOMA	108.061,55	0,00
Passivo corrente			
A5148	Fornecedores (N, S, M)	126.838,85	
A5149	Adiantamentos de clientes (N, S)		
A5150	Estado e outros entes públicos (N, S, M)	68.268,51	
A5151	Accionistas/sócios (N, S)		
A5152	Financiamentos obtidos (N, S)	124.035,55	
A5153	Outras contas a pagar (N, S)	87.461,32	
A5154	Diferimentos (N, S, M)		
A5155	Passivos financeiros detidos para negociação (N, S)		
A5156	Outros passivos financeiros (N, S)		
A5157	Passivos não correntes detidos para venda (N, S)		
A5158	Outros passivos correntes (M)		
A5159	SOMA	406.604,23	0,00
A5160	<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>514.665,78</b>	<b>0,00</b>
A5161	<b>TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E DO PASSIVO</b>	<b>573.354,54</b>	<b>0,00</b>

Comprovativo IES-DA: 508975921 / 2018 / 1830-10719-98

Página 5 de 62

Anexo 1 - Balanço de 2018 da empresa A

Fonte: IES 2018 da empresa A

03-A DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS POR NATUREZAS - Períodos de 2010 e seguintes				
RENDIMENTOS E GASTOS			PERÍODOS	
			N	N-1
			(1)	(2)
A5001	Vendas e serviços prestados	(N, S, M)	978.503,09	
A5002	Subsídios à exploração	(N, S, M)	1.313,44	
A5003	Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos	(N, S)		
A5004	Variação nos inventários da produção	(N, S, M)	13.482,93	
A5005	Trabalhos para a própria entidade	(N, S, M)		
A5006	Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	(N, S, M)	229.774,55	
A5007	Fornecimentos e serviços externos	(N, S, M)	177.859,49	
A5008	Gastos com o pessoal	(N, S, M)	536.878,85	
A5009	Imparidade de inventários (perdas/reversões)	(N, S)		
A5010	Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	(N, S)		
A5011	Provisões (aumentos/reduções)	(N, S, M)		
A5012	Imparidade de investimentos não depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)	(N, S)		
A5013	Outras imparidades (perdas/reversões)/Imparidades (perdas/reversões) (utilização exclusiva pelas pequenas entidades e microentidades)	(S, M)		
A5014	Aumentos/reduções de justo valor	(N, S)		
A5015	Outros rendimentos e ganhos	(N, S, M)	4.547,22	
A5016	Outros gastos e perdas	(N, S, M)	3.693,73	
A5017	<b>Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos (A5001 + A5002 + ... + A5005 - A5006 - ... - A5013 + A5014 + A5015 - A5016)</b>	(N, S, M)	49.640,06	0,00
A5018	Gastos/reversões de depreciação e de amortização	(N, S, M)	19.029,89	
A5019	Imparidade de investimentos depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)	(N, S)		
A5020	<b>Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos) (A5017 - A5018 - A5019)</b>	(N, S, M)	30.610,17	0,00
A5021	Juros e rendimentos similares obtidos	(N, S, M)		
A5022	Juros e gastos similares suportados	(N, S, M)	20.310,94	
A5023	<b>Resultado antes de impostos (A5020 + A5021 - A5022)</b>	(N, S, M)	10.299,23	0,00
A5024	Imposto sobre o rendimento do período	(N, S, M)	3.628,48	
A5025	<b>Resultado líquido do período (A5023 - A5024)</b>	(N, S, M)	6.670,75	0,00
A5026	Resultado das actividades descontinuadas (líquido de impostos) incluído no resultado líquido do período	(N, S)		

Anexo 2 - Demonstração de Resultados de 2018 da Empresa A

Fonte: IES 2018 da empresa A

04-A	BALANÇO - Períodos de 2010 e seguintes		
	ACTIVO	PERÍODOS	
		N (1)	N-1 (2)
Activo não corrente			
A5101	Activos fixos tangíveis (N, S, M)	78.855,68	
A5102	Propriedades de investimento (N, S)		
A5103	Goodwill (N, S)		
A5104	Activos intangíveis (N, S, M)	1.751,69	
A5105	Activos biológicos (N, S)		
A5106	Participações financeiras - método da equivalência patrimonial (N, S)		
A5107	Participações financeiras - outros métodos (N, S)		
A5108	Accionistas/sócios (N, S, M)		
A5109	Outros activos financeiros (N, S)		
A5110	Activos por impostos diferidos (N, S)		
A5111	Investimentos financeiros (utilização exclusiva pelas pequenas entidades e microentidades) (S, M)	8.033,01	
A5112	SOMA	88.640,38	0,00
Activo corrente			
A5113	Inventários (N, S, M)	229.442,74	
A5114	Activos biológicos (N, S)		
A5115	Clientes (N, S, M)	110.783,31	
A5116	Adiantamentos a fornecedores (N, S)		
A5117	Estado e outros entes públicos (N, S, M)		
A5118	Accionistas/sócios (N, S)	34.556,57	
A5119	Outras contas a receber (N, S)	187,50	
A5120	Diferimentos (N, S, M)	1.084,09	
A5121	Activos financeiros detidos para negociação (N, S)		
A5122	Outros activos financeiros (N, S)	11.078,27	
A5123	Activos não correntes detidos para venda (N, S)		
A5124	Outros activos correntes (M)		
A5125	Caixa e depósitos bancários (N, S, M)	148.463,84	
A5126	SOMA	535.596,32	0,00
A5127	<b>TOTAL DO ACTIVO</b>	<b>624.236,70</b>	<b>0,00</b>
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO			
CAPITAL PRÓPRIO			
A5128	Capital realizado (N, S, M)	40.000,00	
A5129	Ações (quotas) próprias (N, S)		
A5130	Outros instrumentos de capital próprio (N, S, M)	10.000,00	
A5131	Prémios de emissão (N, S)		
A5132	Reservas legais (N, S, M)	4.000,00	
A5133	Outras reservas (N, S, M)		
A5134	Resultados transitados (N, S, M)	24.688,76	
A5135	Ajustamentos em activos financeiros (N, S)		
A5136	Excedentes de revalorização (N, S)		
A5137	Outras variações no capital próprio (N, S, M)		
A5138	SOMA	78.688,76	0,00
A5139	Resultado líquido do período (N, S, M)	10.174,80	
A5140	Dividendos antecipados (N, S, M)		
A5141	<b>TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO</b>	<b>88.863,56</b>	<b>0,00</b>
PASSIVO			
Passivo não corrente			
A5142	Provisões (N, S, M)		
A5143	Financiamentos obtidos (N, S, M)	159.409,83	
A5144	Responsabilidades por benefícios pós-emprego (N, S)		
A5145	Passivos por impostos diferidos (N, S)		
A5146	Outras contas a pagar (N, S, M)		
A5147	SOMA	159.409,83	0,00
Passivo corrente			
A5148	Fornecedores (N, S, M)	95.260,74	
A5149	Adiantamentos de clientes (N, S)		
A5150	Estado e outros entes públicos (N, S, M)	76.996,83	
A5151	Accionistas/sócios (N, S)		
A5152	Financiamentos obtidos (N, S)	108.586,22	
A5153	Outras contas a pagar (N, S)	95.119,52	
A5154	Diferimentos (N, S, M)		
A5155	Passivos financeiros detidos para negociação (N, S)		
A5156	Outros passivos financeiros (N, S)		
A5157	Passivos não correntes detidos para venda (N, S)		
A5158	Outros passivos correntes (M)		
A5159	SOMA	375.963,31	0,00
A5160	<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>535.373,14</b>	<b>0,00</b>
A5161	<b>TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E DO PASSIVO</b>	<b>624.236,70</b>	<b>0,00</b>

Anexo 3 - Balanço de 2019 da Empresa A

Fonte: IES 2019 da empresa A

03-A		DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS POR NATUREZAS - Períodos de 2010 e seguintes		
RENDIMENTOS E GASTOS		PERÍODOS		
		N		N-1
		(1)		(2)
A5001	Vendas e serviços prestados	(N, S, M)	966.063,25	
A5002	Subsídios à exploração	(N, S, M)	2.320,00	
A5003	Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos	(N, S)		
A5004	Variação nos inventários da produção	(N, S, M)	-25.964,71	
A5005	Trabalhos para a própria entidade	(N, S, M)		
A5006	Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	(N, S, M)	143.407,58	
A5007	Fornecimentos e serviços externos	(N, S, M)	170.435,88	
A5008	Gastos com o pessoal	(N, S, M)	566.204,80	
A5009	Imparidade de inventários (perdas/reversões)	(N, S)		
A5010	Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	(N, S)		
A5011	Provisões (aumentos/reduções)	(N, S, M)		
A5012	Imparidade de investimentos não depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)	(N, S)		
A5013	Outras imparidades (perdas/reversões)/Imparidades (perdas/reversões) (utilização exclusiva pelas pequenas entidades e microentidades)	(S, M)		
A5014	Aumentos/reduções de justo valor	(N, S)		
A5015	Outros rendimentos e ganhos	(N, S, M)	1.470,97	
A5016	Outros gastos e perdas	(N, S, M)	3.762,07	
A5017	<b>Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos (A5001 + A5002 + ... + A5005 - A5006 - ... - A5013 + A5014 + A5015 - A5016)</b>	(N, S, M)	60.079,18	0,00
A5018	Gastos/reversões de depreciação e de amortização	(N, S, M)	22.004,10	
A5019	Imparidade de investimentos depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)	(N, S)		
A5020	<b>Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos) (A5017 - A5018 - A5019)</b>	(N, S, M)	38.075,08	0,00
A5021	Juros e rendimentos similares obtidos	(N, S, M)		
A5022	Juros e gastos similares suportados	(N, S, M)	23.853,86	
A5023	<b>Resultado antes de impostos (A5020 + A5021 - A5022)</b>	(N, S, M)	14.221,22	0,00
A5024	Imposto sobre o rendimento do período	(N, S, M)	4.046,42	
A5025	<b>Resultado líquido do período (A5023 - A5024)</b>	(N, S, M)	10.174,80	0,00
A5026	Resultado das actividades descontinuadas (líquido de impostos) incluído no resultado líquido do período	(N, S)		

Anexo 4 - Demonstração de Resultados de 2019 da Empresa A

Fonte: IES 2019 da empresa A

04-A		BALANÇO - Períodos de 2010 e seguintes		
ACTIVO		PERÍODOS		
		N	N-1	
Activo não corrente		(1)	(2)	
A5101	Activos fixos tangíveis (N, S, M)	111.237,17		
A5102	Propriedades de investimento (N, S)			
A5103	Goodwill (N, S)			
A5104	Activos intangíveis (N, S, M)	1.294,80		
A5105	Activos biológicos (N, S)			
A5106	Participações financeiras - método da equivalência patrimonial (N, S)			
A5107	Participações financeiras - outros métodos (N, S)			
A5108	Accionistas/sócios (N, S, M)			
A5109	Outros activos financeiros (N, S)			
A5110	Activos por impostos diferidos (N, S)			
A5111	Investimentos financeiros (utilização exclusiva pelas pequenas entidades e microentidades) (S, M)	10.146,37		
A5112	SOMA	122.678,34		0,00
Activo corrente				
A5113	Inventários (N, S, M)	212.930,78		
A5114	Activos biológicos (N, S)			
A5115	Clientes (N, S, M)	144.928,06		
A5116	Adiantamentos a fornecedores (N, S)			
A5117	Estado e outros entes públicos (N, S, M)			
A5118	Accionistas/sócios (N, S)	34.937,37		
A5119	Outras contas a receber (N, S)	14.256,06		
A5120	Diferimentos (N, S, M)	1.139,37		
A5121	Activos financeiros detidos para negociação (N, S)			
A5122	Outros activos financeiros (N, S)	11.141,70		
A5123	Activos não correntes detidos para venda (N, S)			
A5124	Outros activos correntes (M)			
A5125	Caixa e depósitos bancários (N, S, M)	296.978,12		
A5126	SOMA	716.311,46		0,00
A5127	<b>TOTAL DO ACTIVO</b>	<b>838.989,80</b>		<b>0,00</b>
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO				
CAPITAL PRÓPRIO				
A5128	Capital realizado (N, S, M)	40.000,00		
A5129	Acções (quotas) próprias (N, S)			
A5130	Outros instrumentos de capital próprio (N, S, M)	10.000,00		
A5131	Prémios de emissão (N, S)			
A5132	Reservas legais (N, S, M)	4.510,00		
A5133	Outras reservas (N, S, M)			
A5134	Resultados transitados (N, S, M)	34.353,56		
A5135	Ajustamentos em activos financeiros (N, S)			
A5136	Excedentes de revalorização (N, S)			
A5137	Outras variações no capital próprio (N, S, M)			
A5138	SOMA	88.863,56		0,00
A5139	Resultado líquido do período (N, S, M)	22.260,24		
A5140	Dividendos antecipados (N, S, M)			
A5141	<b>TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO</b>	<b>111.123,80</b>		<b>0,00</b>
PASSIVO				
Passivo não corrente				
A5142	Provisões (N, S, M)			
A5143	Financiamentos obtidos (N, S, M)	376.320,65		
A5144	Responsabilidades por benefícios pós-emprego (N, S)			
A5145	Passivos por impostos diferidos (N, S)			
A5146	Outras contas a pagar (N, S, M)			
A5147	SOMA	376.320,65		0,00
Passivo corrente				
A5148	Fornecedores (N, S, M)	94.633,57		
A5149	Adiantamentos de clientes (N, S)	33.898,50		
A5150	Estado e outros entes públicos (N, S, M)	80.274,73		
A5151	Accionistas/sócios (N, S)			
A5152	Financiamentos obtidos (N, S)	24.211,48		
A5153	Outras contas a pagar (N, S)	105.406,58		
A5154	Diferimentos (N, S, M)	13.120,49		
A5155	Passivos financeiros detidos para negociação (N, S)			
A5156	Outros passivos financeiros (N, S)			
A5157	Passivos não correntes detidos para venda (N, S)			
A5158	Outros passivos correntes (M)			
A5159	SOMA	351.545,35		0,00
A5160	<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>727.866,00</b>		<b>0,00</b>
A5161	<b>TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E DO PASSIVO</b>	<b>838.989,80</b>		<b>0,00</b>

Anexo 5 - Balanço de 2020 da Empresa A

Fonte: IES 2020 da empresa A

03-A DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS POR NATUREZAS - Períodos de 2010 e seguintes				
RENDIMENTOS E GASTOS		PERÍODOS		
		N	N-1	
		(1)	(2)	
A5001	Vendas e serviços prestados	(N, S, M)	892.251,91	
A5002	Subsídios à exploração	(N, S, M)	101.642,18	
A5003	Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos	(N, S)		
A5004	Variação nos inventários da produção	(N, S, M)	25.713,79	
A5005	Trabalhos para a própria entidade	(N, S, M)		
A5006	Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	(N, S, M)	235.833,47	
A5007	Fornecimentos e serviços externos	(N, S, M)	128.914,11	
A5008	Gastos com o pessoal	(N, S, M)	590.914,16	
A5009	Imparidade de inventários (perdas/reversões)	(N, S)		
A5010	Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	(N, S)	1.504,62	
A5011	Provisões (aumentos/reduções)	(N, S, M)		
A5012	Imparidade de investimentos não depreciables/amortizáveis (perdas/reversões)	(N, S)		
A5013	Outras imparidades (perdas/reversões)/Imparidades (perdas/reversões) (utilização exclusiva pelas pequenas entidades e microentidades)	(S, M)		
A5014	Aumentos/reduções de justo valor	(N, S)		
A5015	Outros rendimentos e ganhos	(N, S, M)	2.951,82	
A5016	Outros gastos e perdas	(N, S, M)	2.789,42	
A5017	<b>Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos (A5001 + A5002 + ... + A5005 - A5006 - ... - A5013 + A5014 + A5015 - A5016)</b>	(N, S, M)	62.603,92	0,00
A5018	Gastos/reversões de depreciação e de amortização	(N, S, M)	12.278,23	
A5019	Imparidade de investimentos depreciables/amortizáveis (perdas/reversões)	(N, S)		
A5020	<b>Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos) (A5017 - A5018 - A5019)</b>	(N, S, M)	50.325,69	0,00
A5021	Juros e rendimentos similares obtidos	(N, S, M)		
A5022	Juros e gastos similares suportados	(N, S, M)	21.186,79	
A5023	<b>Resultado antes de impostos (A5020 + A5021 - A5022)</b>	(N, S, M)	29.138,90	0,00
A5024	Imposto sobre o rendimento do período	(N, S, M)	6.878,66	
A5025	<b>Resultado líquido do período (A5023 - A5024)</b>	(N, S, M)	22.260,24	0,00
A5026	<b>Resultado das actividades descontinuadas (líquido de impostos) incluído no resultado líquido do período</b>	(N, S)		

Anexo 6 - Demonstração de Resultados de 2020 da Empresa A

Fonte: IES 2020 da empresa A

04-A		BALANÇO - Períodos de 2010 e seguintes		
ACTIVO		PERÍODOS		
		N	N-1	
Activo não corrente		(1)	(2)	
A5101	Activos fixos tangíveis (N, S, M)	399.572,31		
A5102	Propriedades de investimento (N, S)			
A5103	Goodwill (N, S)			
A5104	Activos intangíveis (N, S, M)			
A5105	Activos biológicos (N, S)			
A5106	Participações financeiras - método da equivalência patrimonial (N, S)			
A5107	Participações financeiras - outros métodos (N, S)			
A5108	Accionistas/sócios (N, S, M)			
A5109	Outros activos financeiros (N, S)			
A5110	Activos por impostos diferidos (N, S)			
A5111	Investimentos financeiros (utilização exclusiva pelas pequenas entidades e microentidades) (S, M)	1.137,50		
A5112	SOMA	400.709,81	0,00	
Activo corrente				
A5113	Inventários (N, S, M)	1.072.284,13		
A5114	Activos biológicos (N, S)			
A5115	Clientes (N, S, M)	517.542,10		
A5116	Adiantamentos a fornecedores (N, S)			
A5117	Estado e outros entes públicos (N, S, M)	46.627,88		
A5118	Accionistas/sócios (N, S)			
A5119	Outras contas a receber (N, S)	96.598,18		
A5120	Diferimentos (N, S, M)	2.006,73		
A5121	Activos financeiros detidos para negociação (N, S)	4.374,23		
A5122	Outros activos financeiros (N, S)	502,29		
A5123	Activos não correntes detidos para venda (N, S)			
A5124	Outros activos correntes (M)			
A5125	Caixa e depósitos bancários (N, S, M)	109.332,26		
A5126	SOMA	1.849.267,80	0,00	
A5127	<b>TOTAL DO ACTIVO</b>	<b>2.249.977,61</b>	<b>0,00</b>	
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO				
CAPITAL PRÓPRIO				
A5128	Capital realizado (N, S, M)	530.000,00		
A5129	Ações (quotas) próprias (N, S)			
A5130	Outros instrumentos de capital próprio (N, S, M)	2.926,78		
A5131	Prémios de emissão (N, S)			
A5132	Reservas legais (N, S, M)	11.269,41		
A5133	Outras reservas (N, S, M)	1.246,99		
A5134	Resultados transitados (N, S, M)	204.588,69		
A5135	Ajustamentos em activos financeiros (N, S)			
A5136	Excedentes de revalorização (N, S)			
A5137	Outras variações no capital próprio (N, S, M)			
A5138	SOMA	750.031,87	0,00	
A5139	Resultado líquido do período (N, S, M)	35.641,71		
A5140	Dividendos antecipados (N, S, M)			
A5141	<b>TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO</b>	<b>785.673,58</b>	<b>0,00</b>	
PASSIVO				
Passivo não corrente				
A5142	Provisões (N, S, M)			
A5143	Financiamentos obtidos (N, S, M)	194.953,41		
A5144	Responsabilidades por benefícios pós-emprego (N, S)			
A5145	Passivos por impostos diferidos (N, S)			
A5146	Outras contas a pagar (N, S, M)			
A5147	SOMA	194.953,41	0,00	
Passivo corrente				
A5148	Fornecedores (N, S, M)	723.661,10		
A5149	Adiantamentos de clientes (N, S)	62.857,90		
A5150	Estado e outros entes públicos (N, S, M)	7.033,47		
A5151	Accionistas/sócios (N, S)	88.990,53		
A5152	Financiamentos obtidos (N, S)	303.112,36		
A5153	Outras contas a pagar (N, S)	77.114,70		
A5154	Diferimentos (N, S, M)	6.580,56		
A5155	Passivos financeiros detidos para negociação (N, S)			
A5156	Outros passivos financeiros (N, S)			
A5157	Passivos não correntes detidos para venda (N, S)			
A5158	Outros passivos correntes (M)			
A5159	SOMA	1.269.350,62	0,00	
A5160	<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>1.464.304,03</b>	<b>0,00</b>	
A5161	<b>TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E DO PASSIVO</b>	<b>2.249.977,61</b>	<b>0,00</b>	

Anexo 7 - Balanço de 2018 da Empresa B

Fonte: IES 2018 da empresa B

03-A		DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS POR NATUREZAS - Períodos de 2010 e seguintes		
RENDIMENTOS E GASTOS		PERÍODOS		
		N		N-1
		(1)	(2)	
A5001	Vendas e serviços prestados	(N, S, M)	1.621.421,00	
A5002	Subsídios à exploração	(N, S, M)	7.429,64	
A5003	Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos	(N, S)		
A5004	Variação nos inventários da produção	(N, S, M)		
A5005	Trabalhos para a própria entidade	(N, S, M)		
A5006	Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	(N, S, M)	579.511,75	
A5007	Fornecimentos e serviços externos	(N, S, M)	575.656,53	
A5008	Gastos com o pessoal	(N, S, M)	360.757,71	
A5009	Imparidade de inventários (perdas/reversões)	(N, S)		
A5010	Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	(N, S)	-9.523,00	
A5011	Provisões (aumentos/reduções)	(N, S, M)		
A5012	Imparidade de investimentos não depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)	(N, S)		
A5013	Outras imparidades (perdas/reversões)/Imparidades (perdas/reversões) (utilização exclusiva pelas pequenas entidades e microentidades)	(S, M)		
A5014	Aumentos/reduções de justo valor	(N, S)		
A5015	Outros rendimentos e ganhos	(N, S, M)	26.786,96	
A5016	Outros gastos e perdas	(N, S, M)	15.697,82	
A5017	<b>Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos (A5001 + A5002 + ... + A5005 - A5006 - ... - A5013 + A5014 + A5015 - A5016)</b>	(N, S, M)	133.536,79	0,00
A5018	Gastos/reversões de depreciação e de amortização	(N, S, M)	20.404,37	
A5019	Imparidade de investimentos depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)	(N, S)		
A5020	<b>Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos) (A5017 - A5018 - A5019)</b>	(N, S, M)	113.132,42	0,00
A5021	Juros e rendimentos similares obtidos	(N, S, M)		
A5022	Juros e gastos similares suportados	(N, S, M)	65.396,95	
A5023	<b>Resultado antes de impostos (A5020 + A5021 - A5022)</b>	(N, S, M)	47.735,47	0,00
A5024	Imposto sobre o rendimento do período	(N, S, M)	12.093,76	
A5025	<b>Resultado líquido do período (A5023 - A5024)</b>	(N, S, M)	35.641,71	0,00
A5026	Resultado das actividades descontinuadas (líquido de impostos) incluído no resultado líquido do período	(N, S)		

Anexo 8 - Demonstração de Resultados de 2018 da Empresa B

Fonte: IES 2018 da empresa B

04-A		BALANÇO - Períodos de 2010 e seguintes		
ACTIVO		PERÍODOS		
		N	N-1	
Activo não corrente		(1)	(2)	
A5101	Activos fixos tangíveis (N, S, M)	416.128,67		
A5102	Propriedades de investimento (N, S)			
A5103	Goodwill (N, S)			
A5104	Activos intangíveis (N, S, M)			
A5105	Activos biológicos (N, S)			
A5106	Participações financeiras - método da equivalência patrimonial (N, S)			
A5107	Participações financeiras - outros métodos (N, S)			
A5108	Accionistas/sócios (N, S, M)			
A5109	Outros activos financeiros (N, S)			
A5110	Activos por impostos diferidos (N, S)			
A5111	Investimentos financeiros (utilização exclusiva pelas pequenas entidades e microentidades) (S, M)	1.900,01		
A5112	SOMA	418.028,68	0,00	
Activo corrente				
A5113	Inventários (N, S, M)	794.487,75		
A5114	Activos biológicos (N, S)			
A5115	Clientes (N, S, M)	679.858,05		
A5116	Adiantamentos a fornecedores (N, S)			
A5117	Estado e outros entes públicos (N, S, M)	51.834,62		
A5118	Accionistas/sócios (N, S)			
A5119	Outras contas a receber (N, S)	161.650,16		
A5120	Diferimentos (N, S, M)	2.155,01		
A5121	Activos financeiros detidos para negociação (N, S)	4.027,72		
A5122	Outros activos financeiros (N, S)			
A5123	Activos não correntes detidos para venda (N, S)			
A5124	Outros activos correntes (M)			
A5125	Caixa e depósitos bancários (N, S, M)	27.018,88		
A5126	SOMA	1.721.032,19	0,00	
A5127	<b>TOTAL DO ACTIVO</b>	<b>2.139.060,87</b>	<b>0,00</b>	
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO				
CAPITAL PRÓPRIO				
A5128	Capital realizado (N, S, M)	530.000,00		
A5129	Acções (quotas) próprias (N, S)			
A5130	Outros instrumentos de capital próprio (N, S, M)	2.926,78		
A5131	Prémios de emissão (N, S)			
A5132	Reservas legais (N, S, M)	13.069,41		
A5133	Outras reservas (N, S, M)	1.246,99		
A5134	Resultados transitados (N, S, M)	238.430,40		
A5135	Ajustamentos em activos financeiros (N, S)			
A5136	Excedentes de revalorização (N, S)			
A5137	Outras variações no capital próprio (N, S, M)			
A5138	SOMA	785.673,58	0,00	
A5139	Resultado líquido do período (N, S, M)	45.427,58		
A5140	Dividendos antecipados (N, S, M)			
A5141	<b>TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO</b>	<b>831.101,16</b>	<b>0,00</b>	
PASSIVO				
Passivo não corrente				
A5142	Provisões (N, S, M)			
A5143	Financiamentos obtidos (N, S, M)	147.823,29		
A5144	Responsabilidades por benefícios pós-emprego (N, S)			
A5145	Passivos por impostos diferidos (N, S)			
A5146	Outras contas a pagar (N, S, M)			
A5147	SOMA	147.823,29	0,00	
Passivo corrente				
A5148	Fornecedores (N, S, M)	609.392,04		
A5149	Adiantamentos de clientes (N, S)	183.790,35		
A5150	Estado e outros entes públicos (N, S, M)	14.670,85		
A5151	Accionistas/sócios (N, S)	460,50		
A5152	Financiamentos obtidos (N, S)	245.528,53		
A5153	Outras contas a pagar (N, S)	91.462,99		
A5154	Diferimentos (N, S, M)	14.831,16		
A5155	Passivos financeiros detidos para negociação (N, S)			
A5156	Outros passivos financeiros (N, S)			
A5157	Passivos não correntes detidos para venda (N, S)			
A5158	Outros passivos correntes (M)			
A5159	SOMA	1.160.136,42	0,00	
A5160	<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>1.307.959,71</b>	<b>0,00</b>	
A5161	<b>TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E DO PASSIVO</b>	<b>2.139.060,87</b>	<b>0,00</b>	

Anexo 9 - Balanço de 2019 da Empresa B

Fonte: IES 2019 da empresa B

03-A		DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS POR NATUREZAS - Períodos de 2010 e seguintes		
RENDIMENTOS E GASTOS		PERÍODOS		
		N	N-1	
		(1)	(2)	
A5001	Vendas e serviços prestados (N, S, M)	1.710.726,74		
A5002	Subsídios à exploração (N, S, M)			
A5003	Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos (N, S)			
A5004	Variação nos inventários da produção (N, S, M)			
A5005	Trabalhos para a própria entidade (N, S, M)			
A5006	Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas (N, S, M)	594.982,66		
A5007	Fornecimentos e serviços externos (N, S, M)	405.063,02		
A5008	Gastos com o pessoal (N, S, M)	431.183,73		
A5009	Imparidade de inventários (perdas/reversões) (N, S)			
A5010	Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões) (N, S)	18.955,29		
A5011	Provisões (aumentos/reduções) (N, S, M)			
A5012	Imparidade de investimentos não depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões) (N, S)			
A5013	Outras imparidades (perdas/reversões)/Imparidades (perdas/reversões) (utilização exclusiva pelas pequenas entidades e microentidades) (S, M)			
A5014	Aumentos/reduções de justo valor (N, S)			
A5015	Outros rendimentos e ganhos (N, S, M)	21.429,18		
A5016	Outros gastos e perdas (N, S, M)	159.583,13		
A5017	Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos (A5001 + A5002 + ... + A5005 - A5006 - ... - A5013 + A5014 + A5015 - A5016) (N, S, M)	122.388,09	0,00	
A5018	Gastos/reversões de depreciação e de amortização (N, S, M)	18.821,92		
A5019	Imparidade de investimentos depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões) (N, S)			
A5020	Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos) (A5017 - A5018 - A5019) (N, S, M)	103.566,17	0,00	
A5021	Juros e rendimentos similares obtidos (N, S, M)			
A5022	Juros e gastos similares suportados (N, S, M)	43.024,76		
A5023	Resultado antes de impostos (A5020 + A5021 - A5022) (N, S, M)	60.541,41	0,00	
A5024	Imposto sobre o rendimento do período (N, S, M)	15.113,83		
A5025	Resultado líquido do período (A5023 - A5024) (N, S, M)	45.427,58	0,00	
A5026	Resultado das actividades descontinuadas (líquido de impostos) incluído no resultado líquido do período (N, S)			

Anexo 10 - Demonstração de Resultados de 2019 da Empresa B

Fonte: IES 2019 da empresa B

04-A		BALANÇO - Períodos de 2010 e seguintes		
ACTIVO		PERÍODOS		
		N	N-1	
Activo não corrente		(1)	(2)	
A5101	Activos fixos tangíveis (N, S, M)	450.668,08		
A5102	Propriedades de investimento (N, S)			
A5103	Goodwill (N, S)			
A5104	Activos intangíveis (N, S, M)			
A5105	Activos biológicos (N, S)			
A5106	Participações financeiras - método da equivalência patrimonial (N, S)			
A5107	Participações financeiras - outros métodos (N, S)			
A5108	Accionistas/sócios (N, S, M)			
A5109	Outros activos financeiros (N, S)			
A5110	Activos por impostos diferidos (N, S)			
A5111	Investimentos financeiros (utilização exclusiva pelas pequenas entidades e microentidades) (S, M)	3.071,31		
A5112	SOMA	453.739,39	0,00	
Activo corrente				
A5113	Inventários (N, S, M)	557.113,79		
A5114	Activos biológicos (N, S)			
A5115	Clientes (N, S, M)	749.577,85		
A5116	Adiantamentos a fornecedores (N, S)			
A5117	Estado e outros entes públicos (N, S, M)	78.565,86		
A5118	Accionistas/sócios (N, S)			
A5119	Outras contas a receber (N, S)	333.451,98		
A5120	Diferimentos (N, S, M)	4.039,71		
A5121	Activos financeiros detidos para negociação (N, S)	2.738,24		
A5122	Outros activos financeiros (N, S)			
A5123	Activos não correntes detidos para venda (N, S)			
A5124	Outros activos correntes (M)			
A5125	Caixa e depósitos bancários (N, S, M)	42.625,36		
A5126	SOMA	1.768.112,79	0,00	
A5127	TOTAL DO ACTIVO	2.221.852,18	0,00	
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO				
CAPITAL PRÓPRIO				
A5128	Capital realizado (N, S, M)	530.000,00		
A5129	Acções (quotas) próprias (N, S)			
A5130	Outros instrumentos de capital próprio (N, S, M)	2.926,78		
A5131	Prémios de emissão (N, S)			
A5132	Reservas legais (N, S, M)	15.369,41		
A5133	Outras reservas (N, S, M)	1.246,99		
A5134	Resultados transitados (N, S, M)	272.303,87		
A5135	Ajustamentos em activos financeiros (N, S)			
A5136	Excedentes de revalorização (N, S)			
A5137	Outras variações no capital próprio (N, S, M)			
A5138	SOMA	821.847,05	0,00	
A5139	Resultado líquido do período (N, S, M)	37.159,79		
A5140	Dividendos antecipados (N, S, M)			
A5141	TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO	859.006,84	0,00	
PASSIVO				
Passivo não corrente				
A5142	Provisões (N, S, M)			
A5143	Financiamentos obtidos (N, S, M)	266.463,87		
A5144	Responsabilidades por benefícios pós-emprego (N, S)			
A5145	Passivos por impostos diferidos (N, S)			
A5146	Outras contas a pagar (N, S, M)			
A5147	SOMA	266.463,87	0,00	
Passivo corrente				
A5148	Fornecedores (N, S, M)	575.633,26		
A5149	Adiantamentos de clientes (N, S)	157.215,18		
A5150	Estado e outros entes públicos (N, S, M)	11.925,54		
A5151	Accionistas/sócios (N, S)			
A5152	Financiamentos obtidos (N, S)	178.380,68		
A5153	Outras contas a pagar (N, S)	82.188,24		
A5154	Diferimentos (N, S, M)	91.038,57		
A5155	Passivos financeiros detidos para negociação (N, S)			
A5156	Outros passivos financeiros (N, S)			
A5157	Passivos não correntes detidos para venda (N, S)			
A5158	Outros passivos correntes (M)			
A5159	SOMA	1.096.381,47	0,00	
A5160	TOTAL DO PASSIVO	1.362.845,34	0,00	
A5161	TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E DO PASSIVO	2.221.852,18	0,00	

Anexo 11 - Balanço de 2020 da Empresa B

Fonte: IES 2020 da empresa B

03-A		DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS POR NATUREZAS - Períodos de 2010 e seguintes		
RENDIMENTOS E GASTOS		PERÍODOS		
		N		N-1
		(1)		(2)
A5001	Vendas e serviços prestados	(N, S, M)	1.994.531,89	
A5002	Subsídios à exploração	(N, S, M)	4.866,97	
A5003	Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos	(N, S)		
A5004	Variação nos inventários da produção	(N, S, M)		
A5005	Trabalhos para a própria entidade	(N, S, M)		
A5006	Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	(N, S, M)	684.763,58	
A5007	Fornecimentos e serviços externos	(N, S, M)	600.758,59	
A5008	Gastos com o pessoal	(N, S, M)	484.387,01	
A5009	Imparidade de inventários (perdas/reversões)	(N, S)		
A5010	Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	(N, S)		
A5011	Provisões (aumentos/reduções)	(N, S, M)		
A5012	Imparidade de investimentos não depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)	(N, S)		
A5013	Outras imparidades (perdas/reversões)/Imparidades (perdas/reversões) (utilização exclusiva pelas pequenas entidades e microentidades)	(S, M)		
A5014	Aumentos/reduções de justo valor	(N, S)		
A5015	Outros rendimentos e ganhos	(N, S, M)	48.397,13	
A5016	Outros gastos e perdas	(N, S, M)	160.688,58	
A5017	<b>Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos (A5001 + A5002 + ... + A5005 - A5006 - ... - A5013 + A5014 + A5015 - A5016)</b>	(N, S, M)	117.198,23	0,00
A5018	Gastos/reversões de depreciação e de amortização	(N, S, M)	30.202,56	
A5019	Imparidade de investimentos depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)	(N, S)		
A5020	<b>Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos) (A5017 - A5018 - A5019)</b>	(N, S, M)	86.995,67	0,00
A5021	Juros e rendimentos similares obtidos	(N, S, M)		
A5022	Juros e gastos similares suportados	(N, S, M)	37.697,47	
A5023	<b>Resultado antes de impostos (A5020 + A5021 - A5022)</b>	(N, S, M)	49.298,20	0,00
A5024	Imposto sobre o rendimento do período	(N, S, M)	12.138,41	
A5025	<b>Resultado líquido do período (A5023 - A5024)</b>	(N, S, M)	37.159,79	0,00
A5026	<b>Resultado das actividades descontinuadas (líquido de impostos) incluído no resultado líquido do período</b>	(N, S)		

Anexo 12 - Demonstração de Resultados de 2020 da Empresa B

Fonte: IES 2020 da empresa B

04-A		BALANÇO - Períodos de 2010 e seguintes		
ACTIVO		PERÍODOS		
		N	N-1	
Activo não corrente		(1)	(2)	
A5101	Activos fixos tangíveis (N, S, M)	298.500,99		
A5102	Propriedades de investimento (N, S)			
A5103	Goodwill (N, S)			
A5104	Activos intangíveis (N, S, M)	8.069,47		
A5105	Activos biológicos (N, S)			
A5106	Participações financeiras - método da equivalência patrimonial (N, S)			
A5107	Participações financeiras - outros métodos (N, S)			
A5108	Accionistas/sócios (N, S, M)			
A5109	Outros activos financeiros (N, S)			
A5110	Activos por impostos diferidos (N, S)			
A5111	Investimentos financeiros (utilização exclusiva pelas pequenas entidades e microentidades) (S, M)	2.559,09		
A5112	SOMA	309.129,55	0,00	
Activo corrente				
A5113	Inventários (N, S, M)	49.389,90		
A5114	Activos biológicos (N, S)			
A5115	Clientes (N, S, M)	232.210,75		
A5116	Adiantamentos a fornecedores (N, S)			
A5117	Estado e outros entes públicos (N, S, M)			
A5118	Accionistas/sócios (N, S)	1.000,00		
A5119	Outras contas a receber (N, S)			
A5120	Diferimentos (N, S, M)	7.543,17		
A5121	Activos financeiros detidos para negociação (N, S)	1.300,00		
A5122	Outros activos financeiros (N, S)	50.000,00		
A5123	Activos não correntes detidos para venda (N, S)			
A5124	Outros activos correntes (M)			
A5125	Caixa e depósitos bancários (N, S, M)	90.246,84		
A5126	SOMA	431.690,66	0,00	
A5127	<b>TOTAL DO ACTIVO</b>	<b>740.820,21</b>	<b>0,00</b>	
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO				
CAPITAL PRÓPRIO				
A5128	Capital realizado (N, S, M)	7.000,00		
A5129	Ações (quotas) próprias (N, S)			
A5130	Outros instrumentos de capital próprio (N, S, M)	50.000,00		
A5131	Prémios de emissão (N, S)			
A5132	Reservas legais (N, S, M)	5.967,58		
A5133	Outras reservas (N, S, M)			
A5134	Resultados transitados (N, S, M)	117.770,17		
A5135	Ajustamentos em activos financeiros (N, S)			
A5136	Excedentes de revalorização (N, S)			
A5137	Outras variações no capital próprio (N, S, M)			
A5138	SOMA	180.737,75	0,00	
A5139	Resultado líquido do período (N, S, M)	22.555,29		
A5140	Dividendos antecipados (N, S, M)			
A5141	<b>TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO</b>	<b>203.293,04</b>	<b>0,00</b>	
PASSIVO				
Passivo não corrente				
A5142	Provisões (N, S, M)			
A5143	Financiamentos obtidos (N, S, M)	107.117,20		
A5144	Responsabilidades por benefícios pós-emprego (N, S)			
A5145	Passivos por impostos diferidos (N, S)			
A5146	Outras contas a pagar (N, S, M)			
A5147	SOMA	107.117,20	0,00	
Passivo corrente				
A5148	Fornecedores (N, S, M)	274.813,81		
A5149	Adiantamentos de clientes (N, S)			
A5150	Estado e outros entes públicos (N, S, M)	39.290,20		
A5151	Accionistas/sócios (N, S)			
A5152	Financiamentos obtidos (N, S)	50.188,40		
A5153	Outras contas a pagar (N, S)	66.117,56		
A5154	Diferimentos (N, S, M)			
A5155	Passivos financeiros detidos para negociação (N, S)			
A5156	Outros passivos financeiros (N, S)			
A5157	Passivos não correntes detidos para venda (N, S)			
A5158	Outros passivos correntes (M)			
A5159	SOMA	430.409,97	0,00	
A5160	<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>537.527,17</b>	<b>0,00</b>	
A5161	<b>TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E DO PASSIVO</b>	<b>740.820,21</b>	<b>0,00</b>	

Anexo 13 - Balanço de 2018 da Empresa C

Fonte: IES 2018 da empresa C

03-A		DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS POR NATUREZAS - Períodos de 2010 e seguintes		
RENDIMENTOS E GASTOS		PERÍODOS		
		N		N-1
		(1)	(2)	
A5001	Vendas e serviços prestados	(N, S, M)	1.206.890,58	
A5002	Subsídios à exploração	(N, S, M)	2.012,26	
A5003	Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos	(N, S)		
A5004	Variação nos inventários da produção	(N, S, M)	11.240,05	
A5005	Trabalhos para a própria entidade	(N, S, M)		
A5006	Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	(N, S, M)	532.233,29	
A5007	Fornecimentos e serviços externos	(N, S, M)	220.796,64	
A5008	Gastos com o pessoal	(N, S, M)	373.659,76	
A5009	Imparidade de inventários (perdas/reversões)	(N, S)		
A5010	Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	(N, S)		
A5011	Provisões (aumentos/reduções)	(N, S, M)		
A5012	Imparidade de investimentos não depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)	(N, S)		
A5013	Outras imparidades (perdas/reversões)/Imparidades (perdas/reversões) (utilização exclusiva pelas pequenas entidades e microentidades)	(S, M)		
A5014	Aumentos/reduções de justo valor	(N, S)		
A5015	Outros rendimentos e ganhos	(N, S, M)	962,89	
A5016	Outros gastos e perdas	(N, S, M)	2.082,38	
A5017	<b>Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos (A5001 + A5002 + ... + A5005 - A5006 - ... - A5013 + A5014 + A5015 - A5016)</b>	(N, S, M)	92.333,71	0,00
A5018	Gastos/reversões de depreciação e de amortização	(N, S, M)	59.140,84	
A5019	Imparidade de investimentos depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões)	(N, S)		
A5020	<b>Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos) (A5017 - A5018 - A5019)</b>	(N, S, M)	33.192,87	0,00
A5021	Juros e rendimentos similares obtidos	(N, S, M)		
A5022	Juros e gastos similares suportados	(N, S, M)	3.906,06	
A5023	<b>Resultado antes de impostos (A5020 + A5021 - A5022)</b>	(N, S, M)	29.286,81	0,00
A5024	Imposto sobre o rendimento do período	(N, S, M)	6.731,52	
A5025	<b>Resultado líquido do período (A5023 - A5024)</b>	(N, S, M)	22.555,29	0,00
A5026	<b>Resultado das actividades descontinuadas (líquido de impostos) incluído no resultado líquido do período</b>	(N, S)		

Anexo 14 - Demonstração de Resultados de 2018 da Empresa C

Fonte: IES 2018 da empresa C

04-A		BALANÇO - Períodos de 2010 e seguintes		
ACTIVO		PERÍODOS		
		N	N-1	
Activo não corrente		(1)	(2)	
A5101	Activos fixos tangíveis (N, S, M)	311.671,41		
A5102	Propriedades de investimento (N, S)			
A5103	Goodwill (N, S)			
A5104	Activos intangíveis (N, S, M)	5.303,08		
A5105	Activos biológicos (N, S)			
A5106	Participações financeiras - método da equivalência patrimonial (N, S)			
A5107	Participações financeiras - outros métodos (N, S)			
A5108	Accionistas/sócios (N, S, M)			
A5109	Outros activos financeiros (N, S)			
A5110	Activos por impostos diferidos (N, S)			
A5111	Investimentos financeiros (utilização exclusiva pelas pequenas entidades e microentidades) (S, M)	3.398,47		
A5112	SOMA	320.372,96	0,00	
Activo corrente				
A5113	Inventários (N, S, M)	75.173,26		
A5114	Activos biológicos (N, S)			
A5115	Clientes (N, S, M)	203.363,08		
A5116	Adiantamentos a fornecedores (N, S)			
A5117	Estado e outros entes públicos (N, S, M)			
A5118	Accionistas/sócios (N, S)	1.000,00		
A5119	Outras contas a receber (N, S)	3.930,05		
A5120	Diferimentos (N, S, M)	5.403,29		
A5121	Activos financeiros detidos para negociação (N, S)	1.300,00		
A5122	Outros activos financeiros (N, S)			
A5123	Activos não correntes detidos para venda (N, S)			
A5124	Outros activos correntes (M)			
A5125	Caixa e depósitos bancários (N, S, M)	162.325,84		
A5126	SOMA	452.495,52	0,00	
A5127	TOTAL DO ACTIVO	772.868,48	0,00	
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO				
CAPITAL PRÓPRIO				
A5128	Capital realizado (N, S, M)	7.000,00		
A5129	Acções (quotas) próprias (N, S)			
A5130	Outros instrumentos de capital próprio (N, S, M)	50.000,00		
A5131	Prémios de emissão (N, S)			
A5132	Reservas legais (N, S, M)	7.097,58		
A5133	Outras reservas (N, S, M)			
A5134	Resultados transitados (N, S, M)	139.195,46		
A5135	Ajustamentos em activos financeiros (N, S)			
A5136	Excedentes de revalorização (N, S)			
A5137	Outras variações no capital próprio (N, S, M)			
A5138	SOMA	203.293,04	0,00	
A5139	Resultado líquido do período (N, S, M)	16.376,99		
A5140	Dividendos antecipados (N, S, M)			
A5141	TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO	219.670,03	0,00	
PASSIVO				
Passivo não corrente				
A5142	Provisões (N, S, M)			
A5143	Financiamentos obtidos (N, S, M)	119.340,58		
A5144	Responsabilidades por benefícios pós-emprego (N, S)			
A5145	Passivos por impostos diferidos (N, S)			
A5146	Outras contas a pagar (N, S, M)			
A5147	SOMA	119.340,58	0,00	
Passivo corrente				
A5148	Fornecedores (N, S, M)	277.367,83		
A5149	Adiantamentos de clientes (N, S)			
A5150	Estado e outros entes públicos (N, S, M)	35.731,77		
A5151	Accionistas/sócios (N, S)			
A5152	Financiamentos obtidos (N, S)	50.511,85		
A5153	Outras contas a pagar (N, S)	67.113,68		
A5154	Diferimentos (N, S, M)	3.132,74		
A5155	Passivos financeiros detidos para negociação (N, S)			
A5156	Outros passivos financeiros (N, S)			
A5157	Passivos não correntes detidos para venda (N, S)			
A5158	Outros passivos correntes (M)			
A5159	SOMA	433.857,87	0,00	
A5160	TOTAL DO PASSIVO	553.198,45	0,00	
A5161	TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E DO PASSIVO	772.868,48	0,00	

Anexo 15 - Balanço de 2019 da Empresa C

Fonte: IES 2019 da empresa C

03-A		DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS POR NATUREZAS - Períodos de 2010 e seguintes		
RENDIMENTOS E GASTOS		PERÍODOS		
		N		N-1
		(1)	(2)	
A5001	Vendas e serviços prestados (N, S, M)	1.261.983,60		
A5002	Subsídios à exploração (N, S, M)	8.392,08		
A5003	Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos (N, S)			
A5004	Variação nos inventários da produção (N, S, M)	-6.161,03		
A5005	Trabalhos para a própria entidade (N, S, M)			
A5006	Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas (N, S, M)	542.345,41		
A5007	Fornecimentos e serviços externos (N, S, M)	214.417,87		
A5008	Gastos com o pessoal (N, S, M)	413.096,65		
A5009	Imparidade de inventários (perdas/reversões) (N, S)			
A5010	Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões) (N, S)	10.958,93		
A5011	Provisões (aumentos/reduções) (N, S, M)			
A5012	Imparidade de investimentos não depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões) (N, S)			
A5013	Outras imparidades (perdas/reversões)/Imparidades (perdas/reversões) (utilização exclusiva pelas pequenas entidades e microentidades) (S, M)			
A5014	Aumentos/reduções de justo valor (N, S)			
A5015	Outros rendimentos e ganhos (N, S, M)	8.713,01		
A5016	Outros gastos e perdas (N, S, M)	4.079,66		
A5017	<b>Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos (A5001 + A5002 + ... + A5005 - A5006 - ... - A5013 + A5014 + A5015 - A5016)</b> (N, S, M)	<b>88.029,14</b>		<b>0,00</b>
A5018	Gastos/reversões de depreciação e de amortização (N, S, M)	62.525,02		
A5019	Imparidade de investimentos depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões) (N, S)			
A5020	<b>Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos) (A5017 - A5018 - A5019)</b> (N, S, M)	<b>25.504,12</b>		<b>0,00</b>
A5021	Juros e rendimentos similares obtidos (N, S, M)			
A5022	Juros e gastos similares suportados (N, S, M)	3.414,79		
A5023	<b>Resultado antes de impostos (A5020 + A5021 - A5022)</b> (N, S, M)	<b>22.089,33</b>		<b>0,00</b>
A5024	Imposto sobre o rendimento do período (N, S, M)	5.712,34		
A5025	<b>Resultado líquido do período (A5023 - A5024)</b> (N, S, M)	<b>16.376,99</b>		<b>0,00</b>
A5026	Resultado das actividades descontinuadas (líquido de impostos) incluído no resultado líquido do período (N, S)			

Anexo 16 - Demonstração de Resultados de 2019 da Empresa C

Fonte: IES 2019 da empresa C

04-A		BALANÇO - Períodos de 2010 e seguintes		
ACTIVO		PERÍODOS		
		N	N-1	
Activo não corrente		(1)	(2)	
A5101	Activos fixos tangíveis (N, S, M)	254.689,16		
A5102	Propriedades de investimento (N, S)			
A5103	Goodwill (N, S)			
A5104	Activos intangíveis (N, S, M)	2.536,69		
A5105	Activos biológicos (N, S)			
A5106	Participações financeiras - método da equivalência patrimonial (N, S)			
A5107	Participações financeiras - outros métodos (N, S)			
A5108	Accionistas/sócios (N, S, M)			
A5109	Outros activos financeiros (N, S)			
A5110	Activos por impostos diferidos (N, S)			
A5111	Investimentos financeiros (utilização exclusiva pelas pequenas entidades e microentidades) (S, M)	4.186,17		
A5112	SOMA	261.412,02	0,00	
Activo corrente				
A5113	Inventários (N, S, M)	47.118,92		
A5114	Activos biológicos (N, S)			
A5115	Clientes (N, S, M)	206.690,91		
A5116	Adiantamentos a fornecedores (N, S)			
A5117	Estado e outros entes públicos (N, S, M)			
A5118	Accionistas/sócios (N, S)	1.000,00		
A5119	Outras contas a receber (N, S)	1.809,09		
A5120	Diferimentos (N, S, M)	4.933,70		
A5121	Activos financeiros detidos para negociação (N, S)	1.300,00		
A5122	Outros activos financeiros (N, S)			
A5123	Activos não correntes detidos para venda (N, S)			
A5124	Outros activos correntes (M)			
A5125	Caixa e depósitos bancários (N, S, M)	333.965,15		
A5126	SOMA	596.817,77	0,00	
A5127	<b>TOTAL DO ACTIVO</b>	<b>858.229,79</b>	<b>0,00</b>	
CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO				
CAPITAL PRÓPRIO				
A5128	Capital realizado (N, S, M)	7.000,00		
A5129	Ações (quotas) próprias (N, S)			
A5130	Outros instrumentos de capital próprio (N, S, M)	50.000,00		
A5131	Prémios de emissão (N, S)			
A5132	Reservas legais (N, S, M)	7.097,58		
A5133	Outras reservas (N, S, M)			
A5134	Resultados transitados (N, S, M)	155.572,45		
A5135	Ajustamentos em activos financeiros (N, S)			
A5136	Excedentes de revalorização (N, S)			
A5137	Outras variações no capital próprio (N, S, M)			
A5138	SOMA	219.670,03	0,00	
A5139	Resultado líquido do período (N, S, M)	57.127,57		
A5140	Dividendos antecipados (N, S, M)			
A5141	<b>TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO</b>	<b>276.797,60</b>	<b>0,00</b>	
PASSIVO				
Passivo não corrente				
A5142	Provisões (N, S, M)			
A5143	Financiamentos obtidos (N, S, M)	202.227,18		
A5144	Responsabilidades por benefícios pós-emprego (N, S)			
A5145	Passivos por impostos diferidos (N, S)			
A5146	Outras contas a pagar (N, S, M)			
A5147	SOMA	202.227,18	0,00	
Passivo corrente				
A5148	Fornecedores (N, S, M)	245.135,05		
A5149	Adiantamentos de clientes (N, S)			
A5150	Estado e outros entes públicos (N, S, M)	67.004,99		
A5151	Accionistas/sócios (N, S)			
A5152	Financiamentos obtidos (N, S)	2.103,68		
A5153	Outras contas a pagar (N, S)	64.961,29		
A5154	Diferimentos (N, S, M)			
A5155	Passivos financeiros detidos para negociação (N, S)			
A5156	Outros passivos financeiros (N, S)			
A5157	Passivos não correntes detidos para venda (N, S)			
A5158	Outros passivos correntes (M)			
A5159	SOMA	379.205,01	0,00	
A5160	<b>TOTAL DO PASSIVO</b>	<b>581.432,19</b>	<b>0,00</b>	
A5161	<b>TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E DO PASSIVO</b>	<b>858.229,79</b>	<b>0,00</b>	

Anexo 17 - Balanço de 2020 da Empresa C

Fonte: IES 2020 da empresa C

03-A		DEMONSTRAÇÃO DOS RESULTADOS POR NATUREZAS - Períodos de 2010 e seguintes	
RENDIMENTOS E GASTOS		PERÍODOS	
		N	N-1
		(1)	(2)
A5001	Vendas e serviços prestados (N, S, M)	1.188.308,15	
A5002	Subsídios à exploração (N, S, M)	47.423,54	
A5003	Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos (N, S)		
A5004	Variação nos inventários da produção (N, S, M)	11.018,28	
A5005	Trabalhos para a própria entidade (N, S, M)	500,00	
A5006	Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas (N, S, M)	534.801,03	
A5007	Fornecimentos e serviços externos (N, S, M)	178.455,25	
A5008	Gastos com o pessoal (N, S, M)	381.684,93	
A5009	Imparidade de inventários (perdas/reversões) (N, S)		
A5010	Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões) (N, S)	8.237,28	
A5011	Provisões (aumentos/reduções) (N, S, M)		
A5012	Imparidade de investimentos não depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões) (N, S)		
A5013	Outras imparidades (perdas/reversões)/Imparidades (perdas/reversões) (utilização exclusiva pelas pequenas entidades e microentidades) (S, M)		
A5014	Aumentos/reduções de justo valor (N, S)		
A5015	Outros rendimentos e ganhos (N, S, M)	693,21	
A5016	Outros gastos e perdas (N, S, M)	2.312,87	
A5017	<b>Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos (A5001 + A5002 + ... + A5005 - A5006 - ... - A5013 + A5014 + A5015 - A5016) (N, S, M)</b>	<b>142.451,82</b>	<b>0,00</b>
A5018	Gastos/reversões de depreciação e de amortização (N, S, M)	65.539,46	
A5019	Imparidade de investimentos depreciáveis/amortizáveis (perdas/reversões) (N, S)		
A5020	<b>Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos) (A5017 - A5018 - A5019) (N, S, M)</b>	<b>76.912,36</b>	<b>0,00</b>
A5021	Juros e rendimentos similares obtidos (N, S, M)		
A5022	Juros e gastos similares suportados (N, S, M)	3.316,71	
A5023	<b>Resultado antes de impostos (A5020 + A5021 - A5022) (N, S, M)</b>	<b>73.595,65</b>	<b>0,00</b>
A5024	Imposto sobre o rendimento do período (N, S, M)	16.468,08	
A5025	<b>Resultado líquido do período (A5023 - A5024) (N, S, M)</b>	<b>57.127,57</b>	<b>0,00</b>
A5026	Resultado das actividades descontinuadas (líquido de impostos) incluído no resultado líquido do período (N, S)		

Anexo 18 - Demonstração de Resultados de 2020 da Empresa C

Fonte: IES 2020 da empresa C