



Instituto Superior de Línguas e Administração

Licenciatura em Gestão de Empresas

Análise Económico-Financeira

COMPTA, S.A.

xxxxxxxxxxx

xxxxxxxxxxx

Docente:

Dr. Miguel Matias

Unidade Curricular: Finanças Empresarias

Leiria

Maio de xxxxxx

Conteúdo

ANÁLISE ECONÓMICO-FINANCEIRA – COMPTA, S.A.	5
ENQUADRAMENTO	5
1. ANÁLISE HORIZONTAL E VERTICAL DA EMPRESA	9
1.1. ANÁLISE DA DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS	9
1.2. ANÁLISE DO BALANÇO - ACTIVO	11
1.3. ANÁLISE DO BALANÇO – CAPITAL PRÓPRIO	13
1.4. ANÁLISE DO BALANÇO – PASSIVO	14
2. EQUILÍBRIO FINANCEIRO	15
3. SITUAÇÃO E RENTABILIDADE ECONÓMICA	18
3.1. PONTO CRÍTICO DAS VENDAS	18
3.2. COEFICIENTE DE NÃO ABSORÇÃO DOS CUSTOS VARIÁVEIS	19
3.3. MARGEM DE SEGURANÇA	19
3.4. GRAU ECONÓMICO DE ALAVANCA – GEA	19
3.5. RENTABILIDADE ECONÓMICA – COMPTA	20
4. RÁCIOS DE ALAVANCA FINANCEIRA E RISCO	21
4.1. SOLVABILIDADE	21
4.2. AUTONOMIA FINANCEIRA	22
4.3. DEBIT TO EQUITY– DER	22
4.4. DEPENDÊNCIA DE CRÉDITO BANCÁRIO	23
4.5. COBERTURA DOS ENCARGOS FINANCEIROS	23
5. RÁCIOS DE LIQUIDEZ	24
5.1. LIQUIDEZ GERAL	24
5.2. LIQUIDEZ REDUZIDA	25
5.3. LIQUIDEZ IMEDIATA	25
6. RÁCIOS DE RENTABILIDADE	26
6.1. RENDIBILIDADE DO CAPITAL PRÓPRIO - ROE	26
6.2. RENDIBILIDADE ECONÓMICA – REA	27
6.3. RENDIBILIDADE OPERACIONAL DAS VENDAS	27
6.4. RENDIBILIDADE LÍQUIDA DAS VENDAS	28

7. RÁCIOS DE FUNCIONAMENTO	29
7.1. ROTAÇÃO DO ACTIVO TOTAL.....	29
7.2. ROTAÇÃO DO ACTIVO CORRENTE	30
7.3. ROTAÇÃO DO ACTIVO NÃO CORRENTE.....	30
7.4. ROTAÇÃO DOS INVENTÁRIOS	30
7.5. PRAZO MÉDIO DE RECEBIMENTOS	31
7.6. PRAZO MÉDIO DE PAGAMENTOS	31
8. IDENTIFICAÇÃO DOS PRINCIPAIS PROBLEMAS DA EMPRESA	32
9. PROPOSTAS DE SOLUÇÕES	33
BIBLIOGRAFIA	34

Índice de Ilustrações

Ilustração 1 - Evolução da COMPTA.....	6
Ilustração 2 - Grupo COMPTA	7

Índice de Gráficos

Gráfico 1 - Evolução do Volume de Negócios	8
--	---

Índice de Tabelas

Tabela 1 - Demonstração de Resultados.....	9
Tabela 2 - Balanço - Activo.....	11
Tabela 3 - Balanço - Capital Próprio	13
Tabela 4 - Balanço - Passivo	14
Tabela 5 - Equilíbrio Financeiro – Indicadores	16
Tabela 6 - Rentabilidade Económica - Indicadores	18
Tabela 7 - Rácios de Alavanca Financeira e Risco.....	21
Tabela 8 - Rácios de Líquidez	24
Tabela 9 - Rácios de Rentabilidade	26
Tabela 10 - Rácios de Funcionamento.....	29

Resumo

Este trabalho insere-se na avaliação da disciplina de Finanças Empresariais do 3º ano do curso de Gestão de Empresas no ISLA, Leiria, tendo como objectivo efectuar uma análise económico-financeira da empresa COMPTA, S.A.

Após a análise em causa podemos, em nossa opinião, concluir que a empresa não se encontra em equilíbrio financeiro estável, com uma solvabilidade e autonomia financeira inadequadas, apresentando baixos índices de rentabilidade assim como um elevado peso do endividamento bancário de curto prazo, o que tudo conjugado poderá colocar em causa a continuidade da mesma.

Análise Económico-Financeira – COMPTA, S.A.

Enquadramento

A COMPTA – Equipamentos e Serviços de Informática, S.A. é uma empresa portuguesa com cerca de 39 anos de existência, tendo iniciado a sua actividade em 1972, sendo o seu core-business inicial sido o fornecimento de serviços de processamento de dados.

No ano de 1982, a Compta aposta na área das telecomunicações através de uma parceria estabelecida com um fabricante líder no mercado, nomeadamente na vertente de redes de comunicação proprietárias e de grande dimensão, com o intuito de responder á crescente necessidade por parte das instituições de crédito. Esta decisão estratégica veio impulsionar a empresa para grande crescimento económico ate a década de 90.

Em 1988 a Compta lançou um processo de emissões de acções, sendo admitida à negociação na Bolsa de Valores de Lisboa e Porto.

Em 2000, integrada numa visão estratégica, a Compta decide redireccionar a seu core-business, centrando-se no fortalecimento da componente de serviços, vocacionada para o mercado de aplicações empresariais, com a missão de seleccionar no mercado mundial as melhores tecnologias, adaptando-as aos mercados onde actua e apresentando uma gama completa e coerente de produtos, soluções e serviços que ajudam as empresas a melhorar o seu desempenho, acrescentando valor à sua actividade

Em consequência de uma alteração no universo accionista da Compta, em 2005, uma nova equipa de gestão assume os destinos da empresa, a qual traça um plano de relançamento e desenvolvimento da empresa, passando em primeiro lugar pelo restabelecimento da capacidade financeira e de investimento, potenciando um forte crescimento da actividade. Foi através desta estratégia de negócio que a Compta inicializa a sua internacionalização em Angola e Cabo Verde, realizando ainda projectos internacionais, quer por intermédio da

própria internacionalização dos seus clientes, como através de parcerias estabelecidas, como é o caso no Qatar.

Em termos de actividade, a Compta voltou a repartir-se entre o mercado nacional e internacional.



Ilustração 1 - Evolução da COMPTA

Nos últimos anos a COMPTA investiu no seu processo de internacionalização, nomeadamente em Angola e Moçambique, considerados mercados estratégicos, com o objectivo de ganhar escala, conquistar novos clientes e expansão as suas actividades, cerca de 2.5 milhões de euros, criando 22 postos de trabalho.

A médio e longo prazo a empresa pretende alargar a sua internacionalização para os mercados da América Latina, nomeadamente Peru e Brasil.

A empresa tem registado um crescimento da sua actividade nos últimos anos, registando-se um crescimento no volume de negócios, que quando comparado com o período homólogo do ano anterior de cerca de 13%. Esta evolução pode ser verificada no gráfico abaixo apresentado.

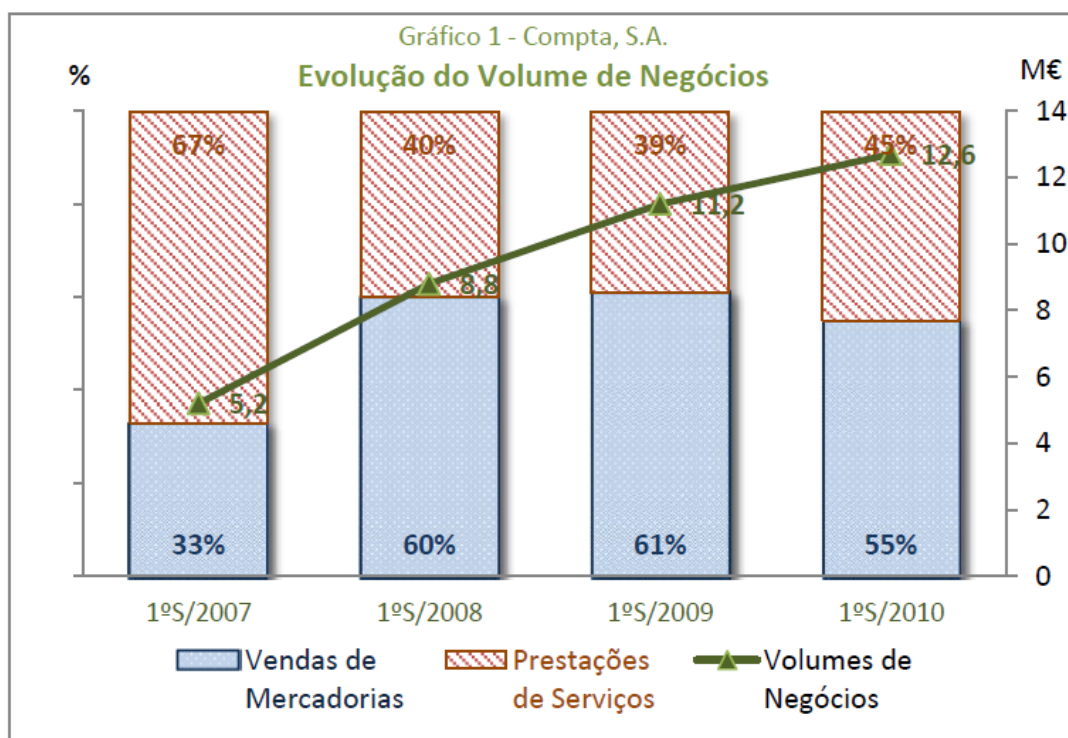


Gráfico 1 - Evolução do Volume de Negócios

1. Análise Horizontal e Vertical da empresa

1.1. Análise da Demonstração de Resultados

COMPTA, S.A.					
Demonstração dos Resultados por Naturezas para o período findo em 30 de Junho de 2010					
Unidade Monetária: EURO					
RENDIMENTOS E GASTOS	PERÍODOS				
	1º Semestre 2010	Peso	Δ	Peso	1º Semestre 2009
Vendas e serviços prestados	12.620.619,00		13%		11.159.724,00
Subsídios à exploração	0,00				0,00
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreend. conjuntas	-49.328,00	-0,42%	-247%	0,30%	33.663,00
Variação nas inventórias de produção	0,00				0,00
Trabalhos para a própria entidade	73.181,00	0,62%	-70%	2,21%	244.074,00
Curta das mercadorias vendidas e das matérias consumidas	-6.225.440,00	-52,91%	5%	-53,79%	-5.952.289,00
Fornecimentos e serviços externos	-3.954.994,00	-33,62%	13%	-31,59%	-3.495.892,00
Gastos com a pessoal	-1.314.857,00	-11,18%	-20%	-14,85%	-1.643.284,00
Imparidade de inventórias (perdas / proveitos)	-302.885,00	-2,57%		0,00%	0,00
Imparidade de dívidas a receber (perdas / proveitos)	0,00				0,00
Provisões (aumentar / reduzir)	0,00				0,00
Imparidade de investimentos não depreciáveis / amortizáveis (perdas / proveitos)	0,00				0,00
Aumentar / reduzir de juro valor	0,00				0,00
Outras rendimentos e ganhos	92.884,00	0,79%	71%	0,49%	54.458,00
Outras perdas e perdas	-84.026,00	-0,71%	-73%	-2,78%	-307.096,00
Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos	855.154,00		816%		93.358,00
Gastos / proveitos de depreciação e de amortização	-175.547,00		7%		-163.368,00
Imparidade de activos depreciáveis / amortizáveis (perdas / proveitos)	0,00				0,00
Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos)	679.607,00		1071%		-70.010,00
Juros e rendimentos similares obtidos	34.870,00		30%		26.881,00
Juros e gastos similares suportados	-529.526,00		51%		-350.750,00
Resultado antes de impostos	184.951,00		147%		-393.879,00
Impartado sobre o rendimento do período	-182.162,00		-79996%		228,00
RESULTADO LÍQUIDO DO PERÍODO	2.789,00		101%		-393.651,00

Tabela 1 - Demonstração de Resultados

Após a análise da demonstração de resultados da empresa COMPTA, S.A., podemos salientar o seguinte:

- As vendas e prestações de serviços registaram um aumento de 13% face ao período anterior;

- Registou-se uma inversão nos ganhos ou perdas imputados a subsidiárias, passando de um ganho no período anterior na ordem dos 33.000€, para uma perda de cerca de 49.000€;
- Os proveitos relativos a trabalhos para a própria entidade registaram uma quebra de 70€;
- Os CMVMC representam cerca de 53% do total de gastos operacionais em ambos os períodos, tendo registado um aumento de 5%, face ao ano anterior;
- Os FSE apresentam um peso similar, entre os 31% e os 33%, total de gastos operacionais, tendo no entanto sofrido um acréscimo de 13% face ao período transacto;
- Os gastos com pessoal registaram uma evolução favorável, reduzindo-se em cerca de 20%, passando de um peso na ordem dos 15%, para cerca de 11%;
- Em 2010 verificou-se uma imparidade de dívidas a receber de cerca de 303.000€, contrastando com uma ausência total desta rubrica no ano anterior;
- Relativamente a outros rendimentos e ganhos verificou-se um aumento de cerca de 38.000€, representando uma variação de 71%;
- Os outros gastos e perdas apresentaram uma diminuição em cerca de 73%, o que equivale a uma diminuição no montante de 391.000€;
- O EBIT da empresa registou um crescimento muito acentuado, cerca de 800%, passando de 93.358€ para 855.154€;
- Relativamente aos juros e rendimentos similares obtidos estes apresentaram uma variação positiva em 30%, no montante de 8.000€, enquanto que os juros e gastos similares suportados aumentaram em cerca de 178.000€, o que representa um acréscimo de 51%.

- O resultado líquido do período passou de um montante negativo de 393.651€ no período anterior para um resultado positivo de 2.789€.

1.2. Análise do Balanço - Activo

VOLTAR AO MENU	COMPTA, S.A.				
	Balanço				
	Unidade Monetária: EURO				
RUBRICAS	DATAS				
	1º Semestre 2010	Peso	Δ	Peso	1º Semestre 2009
ACTIVO NÃO CORRENTE					
Activos fixos tangíveis	1.254.833,00	6,40%	-15%	8,32%	1.471.109,00
Propriedades de investimento	0,00				0,00
<i>Goodwill</i>	0,00		-100%	1,71%	302.885,00
Activos intangíveis	525.653,00	2,68%	119%	1,36%	240.006,00
Activos biológicos	0,00				0,00
Clientes	0,00				0,00
Participações financeiras - M.E.P.	301.670,00	1,54%	-54%	3,68%	650.587,00
Participações financeiras - outros métodos	16.249,00	0,08%	0%	0,09%	16.249,00
Accionistas / sócios	0,00				0,00
Outras contas a receber	0,00				0,00
Outros activos financeiros	0,00				0,00
Activos por impostos diferidos	2.773.066,00	14,14%	-12%	17,83%	3.153.994,00
	4.871.471,00	24,85%	-17%	32,99%	5.834.830,00
ACTIVO CORRENTE					
Inventários	375.183,00	1,91%	-7%	2,28%	403.950,00
Activos biológicos	0,00				0,00
Clientes	6.890.278,00	35,14%	61%	24,16%	4.273.851,00
Adiantamentos a fornecedores	176.926,00	0,90%	25%	0,80%	142.067,00
Estado e outros entes públicos	236.542,00	1,21%	35%	0,99%	175.678,00
Accionistas / sócios	2.616.375,00	13,34%	8%	13,70%	2.423.039,00
Outras contas a receber	3.216.513,00	16,41%	-20%	22,75%	4.023.896,00
Diferimentos	615.086,00	3,14%	190%	1,20%	211.922,00
Activos financeiros detidos para negociação	0,00				0,00
Outros activos financeiros	0,00				0,00
Activos não correntes detidos para venda	0,00				0,00
Caixa e depósitos bancários	607.331,00	3,10%	205%	1,13%	199.261,00
	14.734.234,00	75,15%	24%	67,01%	11.853.664,00
TOTAL DO ACTIVO	19.605.705,00		11%		17.688.494,00

Tabela 2 - Balanço - Activo

No que respeita à análise do balanço, em particular o activo verifica-se o seguinte:

- O activo não corrente registou uma diminuição de peso no total do activo passando de 33% para 25%, o que contrasta com um aumento do activo corrente de 67% para 75%;
- O activo fixo tangível registou uma diminuição em cerca de 15%;

- O activo intangível registou um aumento de 119%, passando de 240.00€ para 525.000€;
- O goodwill de 302.885€ do período anterior foi anulado no presente exercício;
- As participações financeiras pelo MEP sofreram uma diminuição de 54%, passado de 650.587€ para 301.670€;
- Os activos por impostos diferidos que apresentavam um peso no activo de 18% no ano anterior passaram a pesar 14%, uma diminuição em cerca de 380.000€;
- Os inventários registaram uma diminuição em cerca de 7%, pesando apenas cerca de 2% no total do activo;
- Os saldos de clientes, que pesavam 24% no total do activo, passaram a ter um peso de 35%, respeitante a um aumento de 2.616.427€;
- Os adiantamentos a fornecedores assim como o estado e outros entes públicos registaram um aumento entre os 25% e os 35%, respectivamente, não tendo no entanto um peso significativo no total do activo;
- A conta de accionistas e sócios representa um peso de cerca de 13% no total do activo;
- As outras contas a receber representam cerca de 16% no total do activo face a 23% no período anterior;
- Os diferimentos registaram um aumento de cerca de 190%;
- As disponibilidades passaram de um peso de 1% para 3% do activo, um aumento de 205%.

1.3. Análise do Balanço - Capital Próprio

VOLTAR AO MENU

COMPTA, S.A.

Balanço

Unidade Monetária: EURO

RUBRICAS	DATAS				
	1º Semestre 2010	Peso	Δ	Peso	1º Semestre 2009
CAPITAL PRÓPRIO					
Capital realizado	14.775.000,00	327,20%	0%	370,73%	14.775.000,00
Ações (quotas) próprias	-3.610,00	-0,08%	0%	-0,09%	-3.610,00
Outros instrumentos de capital próprio	1.950.000,00	43,18%	0%	48,93%	1.950.000,00
Prémios de emissão	-72.604,00	-1,61%	0%	-1,82%	-72.604,00
Reservas legais	1.182.231,00	26,18%	1%	29,46%	1.174.181,00
Outras reservas	1.541.294,00	34,13%	0%	38,67%	1.541.294,00
Resultados transitados	-14.956.351,00	-331,21%	-1%	-379,15%	-15.110.645,00
Ajustamentos em activos financeiros	-101.868,00	-2,26%	36%	-1,88%	-74.750,00
Excedentes de revalorização	198.746,00	4,40%	-1%	5,02%	200.195,00
Outras variações no capital próprio	0,00				0,00
	4.512.838,00	99,94%	3%	109,88%	4.379.061,00
Resultado líquido do período	2.789,00	0,06%	-101%	-9,88%	-393.651,00
	4.515.627,00		13%		3.985.410,00
Interesses minoritários	0,00				0,00
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO	4.515.627,00		13%		3.985.410,00

Tabela 3 - Balanço - Capital Próprio

Da análise do capital próprio há a salientar o seguinte:

- O capital realizado no valor de 14.775.000€, contrasta com o total do capital próprio que se cifra em 4.515.627€, em 2010 e 3.985.410€ em 2009 em virtude dos resultados transitados, além de serem negativos apresentarem montantes muito elevados, na ordem dos 15.000.000€;
- O resultado líquido passou de 393.651€ negativos para um resultado positivo de 2.789€;

1.4. Análise do Balanço - Passivo

VOLTAR AO MENU	COMPTA, S.A.				
	Balanço				
	Unidade Monetária: EURO				
RUBRICAS	DATAS				
	1º Semestre 2010	Peso	Δ	Peso	1º Semestre 2009
PASSIVO					
PASSIVO NÃO CORRENTE					
Fornecedores	0,00				0,00
Provisões	0,00				0,00
Accionistas / sócios	0,00				0,00
Financiamentos obtidos	191.026,00	1,27%	-5%	1,47%	201.207,00
Responsabilidades por benefícios pós-emprego	0,00				0,00
Passivos por impostos diferidos	21.645,00	0,14%	-2%	0,16%	22.167,00
Outras contas a pagar	0,00				0,00
	212.671,00	1,41%	-5%	1,63%	223.374,00
PASSIVO CORRENTE					
Fornecedores	5.479.130,00	36,31%	-9%	43,87%	6.011.531,00
Adiantamentos a clientes	6.245,00	0,04%	-81%	0,25%	33.632,00
Estado e outros entes públicos	1.421.254,00	9,42%	-8%	11,23%	1.539.049,00
Accionistas / sócios	0,00				0,00
Financiamentos obtidos	6.566.297,00	43,51%	43%	33,41%	4.578.527,00
Outras contas a pagar	400.126,00	2,65%	-49%	5,77%	790.318,00
Diferimentos	1.004.355,00	6,66%	91%	3,84%	526.653,00
Passivos financeiros detidos para negociação	0,00				0,00
Outros passivos financeiros	0,00				0,00
Passivos não correntes detidos para venda	0,00				0,00
	14.877.407,00	98,59%	10%	98,37%	13.479.710,00
TOTAL DO PASSIVO	15.090.078,00		10%		13.703.084,00
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E DO PASSIVO	19.605.705,00		11%		17.688.494,00

Tabela 4 - Balanço - Passivo

Relativamente à análise do passivo há que salientar o seguinte:

- O passivo não corrente não apresenta uma expressão significativa no total do passivo;
- Os fornecedores apresentam um peso significativo no total do passivo na ordem dos 36% em 2010, e 44% em 2009;
- O estado e outros entes públicos apresentam um peso de cerca de 10% no passivo;
- Os financiamentos obtidos possuem o maior peso no passivo, 43% em 2010 face a 33% em 2009, resultado de um aumento de 43% de um período para o outro, no valor de 1987.770€;
- Os diferimentos registaram uma variação positiva de 91%;
- De salientar que os capitais próprios representam 23% e os capitais alheios 77%.

2. Equilíbrio Financeiro

O equilíbrio financeiro de uma empresa pode ser obtido pela análise do seu balanço e reflecte a sua capacidade para honrar os compromissos de curto prazo.

Esta análise da situação financeira tem como objectivo o estudo da composição da estrutura de financiamento da empresa e a verificação se esta é a estrutura ou óptima.

Os indicadores mais utilizados para a análise do equilíbrio financeiro são o Fundo de Maneio (FM), as Necessidades de Fundo de Maneio (NFM) e a Tesouraria Líquida (TRL).

O Fundo de Maneio representa uma margem de segurança, correspondente ao excedente de capitais permanentes sobre o activo corrente, tendo como objectivo evitar possíveis rupturas de tesouraria e de liquidez, e determinar em que parte os activos mais fáceis de realizar conseguem cobrir os passivos que exigem uma liquidação mais rápida, nomeadamente ate 12 meses.

- $FM > 0$ – existem uma parte de fundos estáveis que financia o ciclo de exploração;
- $FM < 0$ – os recursos estáveis são insuficientes face às necessidades de financiamento do activo fixo, tornando-se num factor de risco

As Necessidades de Fundo de Maneio estão relacionadas com o ciclo operacional e resulta da diferença entre as necessidades cíclicas e os recursos cíclicos.

- $NFM > 0$ – indica que a empresa necessita de obter recursos cíclicos para cobrir as suas necessidades cíclicas;
- $NFM < 0$ – existem excedentes financeiros do ciclo de exploração

Por fim a Tesouraria Líquida resulta da diferença entre o Fundo de Maneio e as Necessidades de Fundo de Maneio.

- $TRL = 0$ – o Fundo de Maneio está adequado às Necessidades de Fundo de Maneio;

- $TRL > 0$ – existem excedentes de tesouraria subaproveitados
- $TRL < 0$ – existe défice de tesouraria, o que poderá representar dificuldades em fazer face aos compromissos financeiros de curto prazo.

Analisado o Balanço da COMPTA, S.A. relativo ao 1º semestre de 2010, foi possível retirar os indicadores relativos ao equilíbrio financeiro da empresa, abaixo apresentados:

Equilíbrio Financeiro			
	1º Semestre 2010	1º Semestre 2009	$\Delta \%$
Fundo de Maneio	382.480,00	-1.083.155,00	135%
Necessidades de Fundo de Maneio	6.820.148,00	3.279.873,00	108%
Tesouraria Líquida	-6.437.668,00	-4.363.028,00	-48%

Tabela 5 - Equilíbrio Financeiro – Indicadores

Relativamente ao Fundo de Maneio este melhorou consideravelmente em 2010 relativamente ao período homólogo. Em 2009 o Fundo de Maneio apresentava-se negativo o que revela que as os recursos estáveis eram insuficientes para fazer face ao financiamento do activo fixo.

Relativamente a 2010 a situação inverteu-se, apresentando um Fundo de Maneio positivo, logo o capital permanente era superior ao activo fixo.

Passando à análise das Necessidades de Fundo de Maneio verifica-se que ao invés do Fundo de Maneio a evolução foi negativa, uma vez que as estas mais do duplicaram, ou seja o diferencial entre as necessidades cíclicas e os recursos cíclicos aumentaram significativamente, sendo os segundos insuficientes para satisfazer as primeiras.

Da conjugação do Fundo de Maneio e das Necessidades de Fundo de Maneio, surge a Tesouraria Líquida, a qual em 2009 já se apresentava negativa e que se agravou substancialmente em 2010 face ao ano anterior, com um aumento de 48%.

Este défice tão acentuado na Tesouraria Líquida poderá representar dificuldades em cumprir os compromissos financeiros a curto prazo.

3. Situação e Rentabilidade Económica

A análise da situação e rentabilidade económica tem como principal objectivo determinar em que medida os recursos disponíveis na empresa, estão ou não a ser utilizados da forma mais eficiente, na prossecução dos objectivos traçados.

Rentabilidade Económica			
	1º Semestre 2010	1º Semestre 2009	Δ %
Ponto Crítico das Vendas em Valor	9.516.654,59 €	11.505.271,71 €	-17%
Coefficiente de Não Absorção dos Custos Variáveis (NACV)	22%	20%	8%
Margem de Segurança (MS)	33%	-3%	1186%
Grau Económico de Alavanca (GEA)	4	-32	113%

Tabela 6 - Rentabilidade Económica - Indicadores

3.1. Ponto crítico das vendas

O ponto crítico das vendas de uma empresa é o ponto a partir do qual a empresa começa a ter resultados de exploração positivos, indicando qual o valor das vendas ou prestações de serviços que tem de alcançar. Quanto mais baixo for o ponto crítico de uma empresa, mais facilmente esta o consegue atingir e menor será o seu risco económico.

3.2. Coeficiente de Não Absorção dos Custos Variáveis

Este rácio indica qual o valor das vendas ou prestações de serviços que sobra, após ter suportado os Custos Variáveis, e que vão suportar o valor dos Custos Fixos.

Permite ainda, e após esta análise, verificar e analisar o comportamento e influência de alguns parâmetros económicos relevantes como os custos variáveis, custos fixos, ou os preços de venda, podendo ainda determinar o espaço de variação do nível de actividade.

3.3. Margem de Segurança

A margem de segurança indica-nos a percentagem do distanciamento relativo do nível de actividade alcançado pela empresa face ao ponto crítico. Este indicador dá-nos a percentagem que a empresa poderá aumentar ou reduzir o valor de vendas sem que isso origine prejuízos económicos.

3.4. Grau Económico de Alavanca - GEA

O Efeito Económico de Alavanca (efeito *leverage* económico) corresponde ao aumento proporcional do lucro em relação ao volume de vendas. Este efeito deve-se ao facto de os Custos Fixos se manterem inalteráveis e uma vez cobertos pelos proveitos ultrapassado o ponto crítico, vai indicar-nos em que medida uma determina variação nas vendas irá afectar os resultados de exploração.

O GEA pode ser definido como a variação percentual ocorrida nos resultados de exploração, que resulta de uma variação percentual das vendas totais.

Quanto maior é o valor do GEA, maior será o risco económico.

3.5. Rentabilidade económica - COMPTA

Analisados os indicadores de rentabilidade económica da COMPTA, podemos constatar que o ponto crítico de vendas sofreu uma diminuição considerável em 2010 face a 2009, em cerca de 17%. Esta diminuição do ponto crítico em vendas é vantajosa uma vez que a empresa necessita de um menor volume de facturação para atingir resultados de exploração positivos. Relativamente ao NACV este sofreu um ligeiro aumento, passando de 20% para 22% o que significa que a margem de contribuição das vendas aumentou, restando assim um maior valor para fazer face aos custos fixos. A margem de segurança em 2009 foi negativa, ou seja o valor das vendas situou-se 3% abaixo do ponto crítico, situação que se inverteu em 2010 situando-se o valor das vendas 33% acima do ponto crítico, o que significa que a empresa poderia diminuir o seu volume de negócios nesta percentagem sem que isso correspondesse a um resultado de exploração negativo. Por fim relativamente ao Grau Económico de Alavanca, o valor obtido em 2009 não é elucidativo uma vez que a empresa apresentou prejuízos, mas em 2010 o valor obtido de “4”, significa que se a empresa aumentar ou diminuir o seu volume de negócios em determinado montante os seus resultados operacionais irão sofrer uma variação positiva ou negativa, respectivamente, quatro vezes superior à variação registada.

4. Rácios de Alavanca Financeira e Risco

Os rácios de Alavanca Financeira são muito utilizados para análise de crédito, principalmente por instituições bancárias ou outras externas á empresa, identificando por isso as dívidas que a empresa contraiu e as implicações que as mesmas têm na exploração. São indicadores importantes para as análises de concessão de empréstimos junto dessas entidades financeiras de crédito, reflectindo o risco que se corre ao se conceder crédito adicional.

Entre outros existentes, foram analisados neste trabalho sobre a Compta, SA, os seguintes rácios:

Rácios de Alavanca Financeira e Risco			
	1º Semestre 2010	1º Semestre 2009	Δ %
Solvabilidade	29,9%	29,1%	3%
Autonomia financeira	23,0%	22,5%	2%
Debt to equity (DER)	4,2%	5,0%	-16%
Dependência de crédito bancário	44,8%	34,9%	28%
Cobertura de encargos financeiros (CEF)	1,35	0,12	997%

Tabela 7 - Rácios de Alavanca Financeira e Risco

4.1. Solvabilidade

O rácio de solvabilidade traduz a capacidade de uma empresa expressa pelos seus Capitais Próprios para solver os seus compromissos expressos no Passivo, ou seja, o seu endividamento.

Mede a relação entre os capitais próprios e os capitais alheios de uma sociedade. A gestão deste indicador financeiro é importante para não colocar em causa a continuidade da empresa no médio ou longo prazo.

Um valor muito baixo pode indiciar uma fraca viabilidade da empresa no futuro, pois significa uma elevada fragilidade económico-financeira. Segundo alguns autores a solvabilidade ideal será no mínimo de 33%.

No que concerne à empresa em causa este indicador apesar de não ser muito elevado, melhorou em relação ao exercício anterior, o que releva uma tendência positiva.

4.2. Autonomia financeira

Este rácio é dos rácios mais conhecidos e utilizados em Portugal, e traduz a percentagem do activo de uma empresa que está a ser financiada pelos seus capitais próprio, incumbindo uma aparente segurança aos analistas de crédito na avaliação e medição do risco. Na avaliação do rácio, quanto maior for o seu valor, maior será a probabilidade de que os activos de uma empresa consigam, em caso de liquidação, cobrir a totalidade das responsabilidades da mesma.

Na óptica dos investidores, é aconselhável um rácio mínimo de 25%, sendo que, na óptica dos accionistas, estes pretendam sempre um rácio inferior.

Relativamente à COMPTA este rácio situa-se ligeiramente abaixo dos ideais 25%, tendo contudo melhorado no último exercício.

4.3. Debit to Equity- DER

O Rácio Debit to Equity traduz a relação que se estabelece entre o grau de cobertura do Capital Próprio de uma empresa relativamente ao seu passivo, mais concretamente ao seu

endividamento, sendo muito utilizado nos Países Anglo-saxónicos, ao contrario do rácio de Autonomia Financeira.

4.4. Dependência de Crédito Bancário

Este rácio indica-nos em que percentagem a empresa está dependente de financiamentos bancários face ao total de capitais alheios.

A empresa aumentou a sua dependência de crédito bancário em 28%, situando-se no ano de 2010 perto de 45%, o que poderá indicar que o seu poder negocial junto dos fornecedores tenha diminuído e assim ver-se forçada a aumentar o seu endividamento.

4.5. Cobertura dos Encargos Financeiros

O rácio Cobertura dos Encargos Financeiros (Times Interest Earned) mede o grau com que os resultados antes de encargos financeiros e amortizações cobrem os encargos financeiros suportados pela empresa através dos financiamentos obtidos de curto e longo prazo, sendo aconselhável o seu valor ser superior a 5.

No que diz respeito à cobertura de encargos financeiros a empresa apresenta um rácio muito diminuto, apesar de o ter melhorado face ao ano anterior, o que indica que os juros suportados são muito elevados face resultados operacionais e aos juros obtidos, o que explica pelo seu elevado endividamento e fracos resultados.

5. Rácios de Liquidez

Os rácios de liquidez indicam a capacidade que uma empresa dispõe para satisfazer os seus compromissos de curto prazo.

Os rácios financeiros de curto prazo indicam a liquidez da empresa, ou seja, a facilidade com que a empresa pode dispor de fundos para fazer face aos seus compromissos imediatos, traduzindo a facilidade com que a empresa pode transformar créditos em dinheiro, sendo vista como uma medida de saúde financeira de curto prazo.

A necessidade de uma empresa possuir liquidez é uma restrição da sua gestão financeira e mesmo da sua sobrevivência.

Entre outros existentes, foram analisados neste trabalho sobre a Compta, SA, os seguintes rácios:

Rácios de Liquidez			
	1º Semestre 2010	1º Semestre 2009	Δ %
Liquidez geral	0,99	0,88	13%
Liquidez reduzida	0,97	0,85	14%
Liquidez imediata (Disponibilidades/Passivo Corrente)	0,04	0,01	176%

Tabela 8 - Rácios de Liquidez

5.1. Liquidez Geral

O Rácio de Liquidez Geral traduz o grau em que o passivo corrente está coberto pelo activo corrente, nomeadamente por activos que a empresa espera que possam vir a ser convertidos em meios financeiros líquidos no mesmo período de tempo que corresponde ao vencimento das dívidas reflectidas no seu passivo. É o mesmo que dizer que a liquidez não é mais do que

a capacidade de uma empresa em cumprir os seus compromissos financeiros correntes á medida que estes se vão vencendo.

Deve ser, pelo menos igual a um, para que se verifique um equilíbrio financeiro mínimo, o que ainda não se verifica apesar de estar próximo disso, estando a sua evolução nesse sentido.

5.2. *Liquidez Reduzida*

A liquidez Reduzida, com o mesmo conceito subjacente da Liquidez Geral, apenas diverge desse, na parte em que se retira do activo corrente, os activos supostamente mais difíceis de converter em meios financeiros líquidos num curto espaço de tempo.

5.3. *Liquidez Imediata*

Este rácio torna-se ainda mais restritivo em matéria de liquidez. Apenas considera os meios financeiros líquidos disponíveis na empresa como o valor do caixa e depósitos bancários à ordem, disponíveis para fazer face ao pagamento imediato de dívidas do passivo.

No entanto este rácio de liquidez imediata não tem qualquer racionalidade, pois uma gestão financeira adequada deve minimizar o volume de disponibilidades, diminuindo dessa forma as necessidades de financiamento.

O facto de a empresa apresentar uma liquidez imediata muito reduzida de 0.04, poderá constituir dificuldades para fazer face a compromissos imediatos.

6. Rácios de Rentabilidade

Os rácios de rentabilidade, tal como o seu nome indica medem a rentabilidade de uma empresa na sua operação, indicando o grau de eficiência com que a empresa utilizou os recursos à sua disposição, exprimindo os fundos gerados após a remuneração os diferentes factores produtivos e liquidar os impostos que incidem sobre o rendimento das entidades. São indicadores, numa óptica de curto prazo, do sucesso da gestão da empresa, ou seja, da capacidade de gerar um excedente económico com a sua actividade.

Rácios Rentabilidade			
	1º Semestre 2010	1º Semestre 2009	Δ %
Rendibilidade do capital próprio (%)	0,1%	-9,9%	101%
Rendibilidade económica (REA) (%)	3,6%	-0,2%	1595%
Rendibilidade Operacional das Vendas	5,4%	-0,6%	958%
Rendibilidade Líquida das Vendas	0,0%	-3,5%	101%

Tabela 9 - Rácios de Rentabilidade

6.1. Rendibilidade do Capital Próprio - ROE

O Rácio de Rendibilidade do Capital Próprio, mais conhecido pelo ROE (return on Equity), é um indicador de vertente accionista, na medida em que permite medir a rentabilidade dos capitais investidos, podendo desta forma ser utilizado como objectivo de gestão da empresa.

Permite ainda comparar as taxas de rendibilidade do mercado de capitais, nomeadamente as taxas de juros, com a rendibilidade do capital próprio, tendo em consideração o custo do financiamento.

Este rácio apresenta-se muito abaixo do desejado, o qual deveria ser no mínimo igual à taxa de juro sem risco praticada no mercado.

6.2. *Rendibilidade Económica - REA*

O rácio de Rendibilidade Económica permite a avaliação do desempenho dos capitais totais investidos na empresa, independentemente da sua origem (próprios ou alheios).

Este indicador também é conhecido como a taxa de retorno dos capitais investidos na empresa, ou seja, a capacidade do activo da empresa gerar lucro. Também poderá ser identificada como rendibilidade do negócio. A rentabilidade económica sofreu uma melhoria considerável, mantendo-se no entanto em valores algo baixos.

6.3. *Rendibilidade Operacional das Vendas*

O Rácio de Rendibilidade Operacional das Vendas traduz a parcela das vendas e/ou prestações de serviços que concorrem para a formação do Resultado Operacional da empresa, antes dos encargos financeiros suportados e do efeito fiscal. Apesar de esta melhorado, este valor deverá ser quanto maior melhor, e em nosso entender consideramos este valor ainda muito reduzido.

6.4. *Rendibilidade Líquida das Vendas*

O Rácio de Rendibilidade Líquida das Vendas traduz a parcela das vendas e/ou prestações de serviços que concorrem para a formação do Resultado Líquido do período obtido pela empresa.

Este valor apresenta-se muito reduzido face ao volume de negócios o que poderá indicar que a estrutura de custos não estará adaptada à realidade da empresa.

7. Rácios de Funcionamento

Os rácios de funcionamento servem para analisar a eficiência das decisões na gestão dos recursos aplicados, explicitando a forma como a empresa está a utilizar os recursos de que dispõe.

Os rácios de funcionamento apuram-se em termos de rotação ou em dias de funcionamento.

Rácios de funcionamento			
	1º Semestre 2010	1º Semestre 2009	Δ %
Rotação do activo total	0,64	0,63	2%
Rotação do activo corrente	0,86	0,94	-9%
Rotação do activo não corrente	2,59	1,91	35%
Rotação dos Inventários	33,64	27,63	22%
Rotação dos clientes	1,83	2,61	-30%
Prazo médio de recebimentos	199,27	139,78	43%
Rotação dos fornecedores	1,86	1,57	18%
Prazo médio de pagamentos	196,44	232,24	-15%

Tabela 10 - Rácios de Funcionamento

7.1. Rotação do Activo Total

O Rácio de Rotação do Activo Total indica o grau de utilização dos Activos na sua totalidade, mais concretamente quantas vezes é que o Activo total da empresa roda durante um exercício económico.

Um rácio muito levado pode significar que a empresa está a trabalhar perto do limite da capacidade, ao inverso, um rácio muito baixo pode significar a subutilização de recursos.

7.2. Rotação do Activo Corrente

O Rácio de Rotação do Activo Corrente indica o grau de utilização dos Activos Correntes, mais concretamente quantas vezes é que o Activo Corrente da empresa roda durante um exercício económico.

7.3. Rotação do Activo Não Corrente

O Rácio de Rotação do Activo Não Corrente indica o grau de utilização dos Activos Não Correntes, mais concretamente quantas vezes é que o Activo Não Corrente da empresa roda durante um exercício económico.

7.4. Rotação dos Inventários

O rácio de rotação dos Inventários evidencia a eficiência da gestão dos Stocks da empresa, ou seja, quantas vezes os inventários rodam durante um exercício económico.

Um rácio elevado é encarado como indicador da eficiência. Porém, uma rotação demasiadamente alta pode significar que a empresa está a perder vendas devido à falta de existências, ou rupturas frequentes de stocks. Este indicador melhorou consideravelmente em cerca de 22%, do que se poderá concluir que a eficiência da gestão de stocks melhorou.

7.5. Prazo Médio de Recebimentos

O prazo Médio de Recebimentos traduz o número de dias que a empresa tem de esperar para receber as dívidas por parte dos seus clientes.

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

O prazo médio de recebimentos da COMPTA aumentou em cerca de 60 dias o que poderá indiciar uma maior dificuldade em termos de cobrança das dívidas de clientes.

7.6. Prazo Médio de Pagamentos

O prazo Médio de Pagamentos traduz o número médio de dias que a empresa costuma demorar para liquidar as suas dívidas aos seus fornecedores.

Quanto mais baixo o rácio, menor o grau de financiamento que os fornecedores fazem à exploração. Pode também revelar falta de poder negocial da empresa perante os seus fornecedores, ou dificuldades da empresa em satisfazer as suas obrigações.

Este prazo reduziu-se em cerca de 40 dias o que poderá indicar uma maior dificuldade em obter crédito junto dos fornecedores e consequentemente um menor poder negocial.

8. Identificação dos principais problemas da empresa

Analisada a empresa COMPTA podemos identificar, em nosso entender, alguns problemas com que esta se depara:

- Empresa em desequilíbrio financeiro: o fundo de maneo da empresa é claramente insuficiente para fazer face às necessidades de fundo de maneo, o que poderá levar a dificuldades em cumprir os compromissos financeiros de curto prazo;
- Fraca rentabilidade: a empresa apresenta uma fraca rentabilidade económica, sendo mesmo a sua rentabilidade líquida das vendas quase nula;
- Elevado endividamento bancário a curto prazo: o endividamento bancário da empresa tem um peso de cerca de 45% do total do passivo, sendo quase na totalidade endividamento de curto prazo, o que poderá colocar problemas à empresa para cumprir com os respectivos encargos e o que também certamente dificultará a obtenção de mais financiamento;
- Elevados gastos financeiros: em virtude do elevado financiamento bancário a empresa suporta elevados gastos financeiros, absorvendo estes 73% dos resultados operacionais;
- Reduzido poder negocial junto dos fornecedores: o facto de a empresa ter diminuído o prazo de pagamentos em cerca de 40 dias, apesar de apresentar uma fraca liquidez poderá indicar que viu o seu poder negocial junto dos fornecedores reduzido;
- Fraca eficiência das cobranças: o aumento do prazo médio de recebimentos em cerca de 60 dias poderá demonstrar uma menor eficiência em termos de cobranças.

9. Propostas de soluções

Apesar de não possuímos um conhecimento aprofundado da empresa e de existirem factores que certamente que poderiam elucidar melhor sobre a estratégia seguida pela empresa, quer em termos financeiros quer económicos, apresentamos algumas sugestões, que em nosso entender poderiam melhorar a actual situação, tais como:

- Aumento dos capitais próprios: este aumento teria um impacto positivo em termos de solvabilidade, autonomia financeira e liquidez, o que certamente seria importante para a empresa, até para melhorar a sua capacidade de endividamento;
- Renegociar financiamento bancário: após o aumento de capital, a empresa estaria em condições de poder renegociar os financiamentos obtidos e em nosso entender seria aconselhável transferir parte deste de curto para médio ou longo prazo, o que possibilitaria a redução de encargos financeiros por período e consequentemente a melhoria dos resultados;
- Melhorar eficiência das cobranças: tendo em conta a fraca liquidez que a empresa apresenta seria de todo aconselhável uma melhoria significativa do prazo médio de recebimentos;

Bibliografia

Compta. (s.d.). *Compta*. Obtido em 22 de 04 de 2011, de Compta: www.compta.pt

Gomes, J. e. (2010). *SNC - Teoria e Prática*. Vida Económica.

Matias, M. (2011). *Diagnóstico Económico-Financeiro de Empresas*. ISLA (Manual de apoio).

Neves, J. C. (2009). *Análise Financeira - Técnicas Fundamentais*. Texto Editora.