

Análise Económica

E

Financeira

Situação Financeira

Capítulo III

CAPÍTULO 3. METODOLOGIAS E INSTRUMENTOS DE ANÁLISE FINANCEIRA

1. ANÁLISE FINANCEIRA

1.1. Essência

À análise financeira cabe examinar a evolução da situação financeira e da rendibilidade partindo de documentos contabilístico-financeiros e outros indicadores geralmente históricos (Balanços, Demonstrações de Resultados, Anexo ao Balanço e à Demonstração de Resultados, mapas de fluxos financeiros, mapas de origem e aplicações de fundos, estudos das centrais de balanços, tabelas de indicadores, etc) a fim de ajuizar em que medida:

- a) a empresa dispõe de meios financeiros adequados às suas necessidades operacionais ou tem capacidade para deles vir a dispor no futuro (questões ligadas à liquidez¹ e à solvabilidade²);
- b) a empresa tem aptidões para gerar valores e/ou rendimentos que satisfaçam direitos e expectativas dos que nela trabalham/investem, assegurando, em simultâneo e de modo competitivo, a sua continuidade no mercado (factos relacionados com a rendibilidade e produtividade).

1.2. Comparabilidade das demonstrações contabilístico-financeiras intraempresa

1.2.1. Balanços e DR comparados

1.2.1.1. Comparabilidade de Balanços

Pressupõe a normalização prévia das informações contabilístico-financeiras e complementares existentes e pode ser feita:

- a) em valores absolutos
- b) em percentagens (valores relativos)
- c) em termos gráficos

- a) em valores absolutos

Esta comparação permite contribuir para entender a evolução da situação económico-financeira, através do conhecimento das mutações havidas nas respectivas massas patrimoniais.

Para tal efeito elabora-se um mapa ou quadro de mutação de valores, o qual, apresentando, entre dois anos sucessivos, acréscimos e decréscimos nos saldos das diferentes rubricas do balanço, constitui uma primeira fonte de informação a completar com outros dados e/ou métodos de análise.

¹ Equilíbrio financeiro no curto prazo.

² Capacidade da empresa para pagar dívidas e responsabilidades assumidas para com terceiros, através dos seus activos. Se não tiver essa capacidade poderemos estar perante uma situação de falência técnica.



Exemplo simplificado (valores em 10^3 euros):

	X	X+1	Δ	∇
ACTIVO				
Imobilizações Líquidas	100.000	110.000	10.000	
Stocks	15.000	15.500	500	
Clientes	7.000	6.000		1.000
Disponível	3.000	2.500		500
PASSIVO				
Fornecedores	6.500	7.000	500	

b) em percentagens

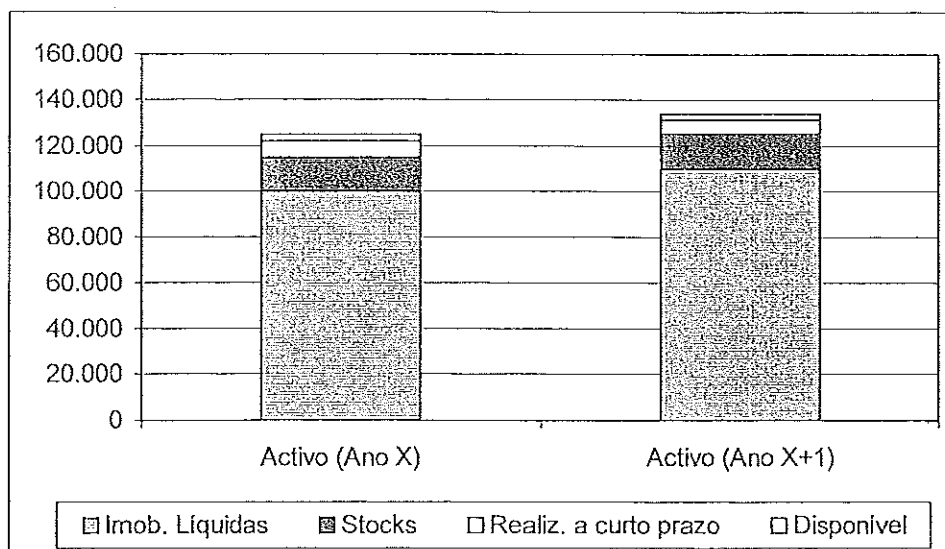
Trata-se de procedimento que complementa a metodologia dos valores absolutos e que é particularmente importante no caso das massas patrimoniais a comparar serem fortemente atingidas pela inflação ou no caso de querermos conhecer a evolução relativamente a um determinado somatório de rubricas.

Exemplificando:

	X		Y	
	Valor	%	Valor	%
ACTIVO				
Imob. Líquidas	100.000	80	110.000	82.1
Stocks	15.000	12	15.500	11.5
Realiz. a curto prazo	7.000	5.6	6.000	4.5
Disponível	3.000	2.4	2.500	1.9
TOTAL	125.000	100	134.000	100

c) em termos gráficos

Após o apuramento percentual relativo a cada uma daquelas massas torna-se mais fácil efectuar as respectivas representações gráficas o que muito facilita na análise visual das mutações ocorridas:



ag

1.2.1.2. Comparabilidade de Demonstrações de Resultados

Consiste essencialmente na comparação das várias rubricas, de pelo menos 2 anos sucessivos, das Demonstrações de Resultados, quer utilizando valores absolutos, quer determinando valores percentuais tomando como base (100%) as Vendas líquidas, o Custo da mercadorias vendidas e consumidas, os Proveitos totais, etc, quer procedendo a representações gráficas, na sequência de normalização prévia das informações contabilístico-financeiras complementares e à semelhança dos procedimentos considerados na comparabilidade dos Balanços.

1.3. Comparabilidade intra-sectorial

Levada a cabo através de cotejo com os indicadores económico-financeiros fornecidos pelas Centrais de Balanços, designadamente, a do Banco de Portugal.

1.4. Indicadores³

1.4.1. Noção e limitações

Consistem numa relação ou numa diferença estabelecidas entre elementos colhidos no Balanço, na DR, no Anexo ou noutras fontes (orçamentos, relatórios, publicações empresariais, oficiais e bancárias, estatísticas diversas, etc) e podem ser expressos sob a forma de quociente, % ou resultar duma diferença (valor absoluto).

Trata-se de importante técnica de análise financeira que permite interpretar o significado de abundantes quantidades de informação de interesse gestivo em geral, bem como comparar o desempenho económico-financeiro face a outras empresas do sector (comparação intra-sectorial) e/ou avaliar a evolução temporal de cada uma (comparação intra-empresa).

Embora assumam assinalável papel como auxiliares do gestor financeiro e dos restantes gestores em geral não devem ser instrumento exclusivo de análise, pois a sua utilização requer que se tenha presente que:

- indiciam e/ou detectam anomalias que, no entanto, não conseguem explicar;
- isoladamente considerados (fora do contexto da economia, do sector específico, do horizonte temporal sob análise ou da estratégia de gestão) fornecem informação pouco relevante;
- podem reflectir diferentes realidades, em momentos diferentes, embora com valores semelhantes, se não houver homogeneidade de critérios na composição dos elementos que os determinam (consequência da inexistência de normalização na sua construção);
- podem ser afectados por alterações de tipo sazonal ou acidental;
- não permitem ajuizar seguramente quanto a fenómenos prospectivos, reconhecendo-lhe-se, todavia, a possibilidade de contribuírem para a definição dos objectivos a atingir;
- apenas tratam elementos quantitativos (motivação, capacidade técnica, qualidade dos gestores não interferem na sua construção);
- podem levar a falsas comparabilidades, caso estejam influenciados por diferentes práticas/políticas contabilísticas (não consistência) ou resultem de elementos suporte não previamente preparados.

³ A 1ª publicação de rácios foi feita em 1932, pela DUN & BRADSTREET, com base nos elementos de balanço fornecidos pelas empresas americanas mais representativas de cada tipo de actividade.



Deverão ser utilizados de forma criteriosa e casuística de acordo com as necessidades e factos em presença e não necessariamente recorrendo a “baterias” mais ou menos exaustivas.

Também são conhecidos por índices e coeficientes, assumindo a designação de rácios apenas quando resultam de quocientes ou se apresentam sob a forma de %. São indispensáveis nas análises de crédito, económico-financeiras em geral, nas estimativas de risco de mercado e como instrumento fundamental de apoio à gestão.

1.4.2. Classificação

Quanto à natureza e objectivos de análise

Financeiros

- ⇒ apreciam aspectos exclusivamente relacionados com fenómenos financeiros – estrutura financeira, capacidade de endividamento, solvabilidade (v.g. capitais próprios/capitais totais).

Económicos ou de rentabilidade

- ⇒ procuram evidenciar situações ligadas às estruturas de custos e proveitos, margens, capacidade de autofinanciamento (v.g. resultados operacionais/vendas).

Económico-financeiros

- ⇒ v.g. Vendas/Activo

De funcionamento

- ⇒ tentam ajudar a explicar os impactos financeiros das decisões dos gestores ao nível do ciclo de exploração (v.g. PMP, PMR, rotação de *stocks*).

Técnicos

- ⇒ medem o rendimento do equipamento, o nível de produtividade, etc.

De mercado

- ⇒ dão indicações acerca da forma como o mercado avalia o desempenho da empresa (v.g. PER, PBV, etc).

Quanto às fontes escolhidas

Efectivos

- ⇒ são extraídos directamente do Balanço, DR ou de estatísticas (de produção, de vendas, dos rendimentos).

Orçamentais

- ⇒ retirados do orçamento

Médios ou básicos

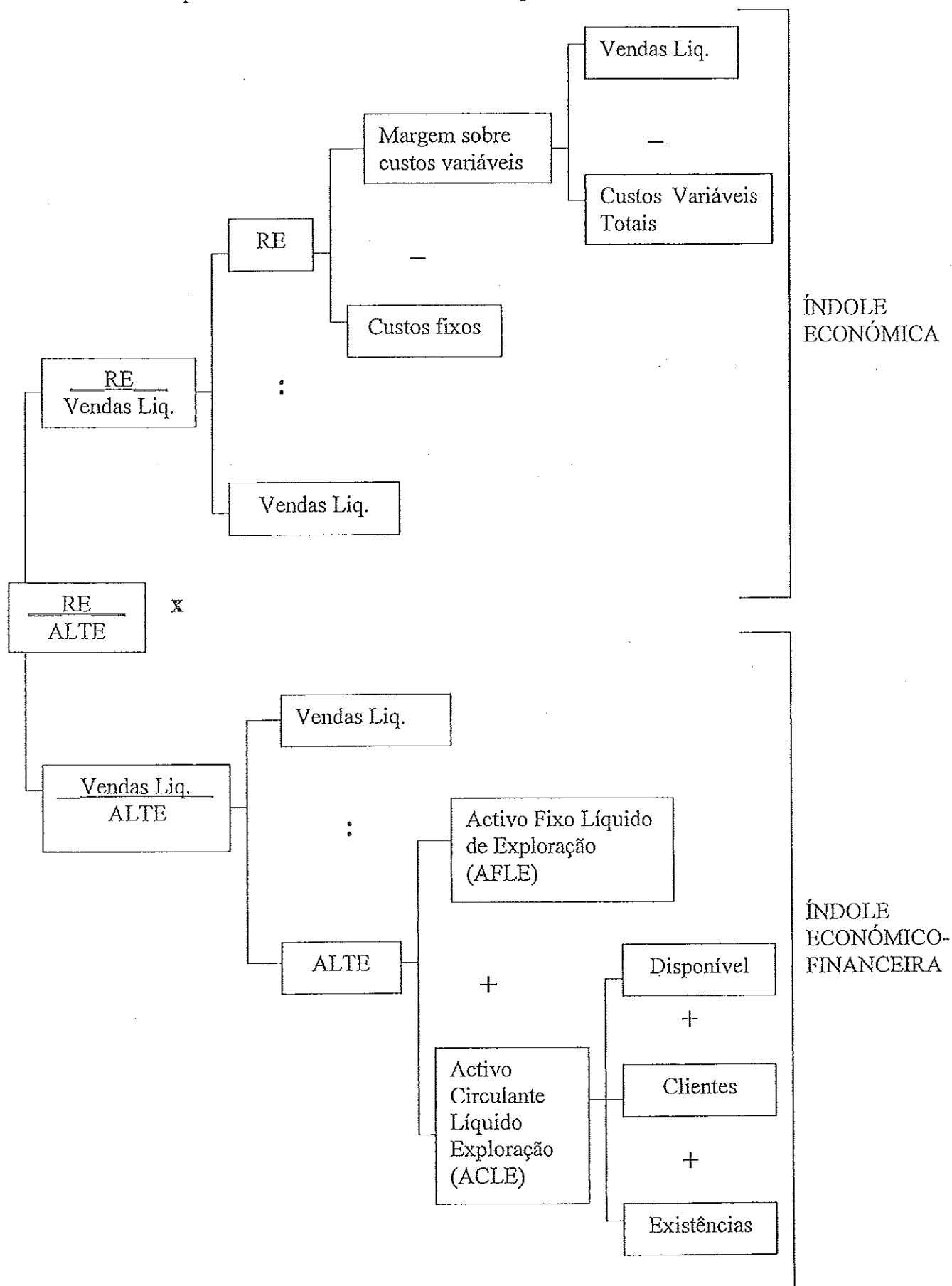
- ⇒ obtidos através de médias ou medianas do sector fornecidas nomeadamente pelas centrais de balanços.

Ideais

- ⇒ decorrem de observação da actividade ideal duma empresa cujo funcionamento é considerado racional



1.4.3. Exemplo duma árvore de indicadores – Esquema de Du Pont



[Handwritten signature]

1.4.4. Exemplificação prática

Para ilustrar a necessidade e o interesse da desagregação de rácios consideremos o seguinte exemplo:

Das empresas A e B, que desenvolvem a mesma actividade e são de idêntica dimensão, são conhecidos os seguintes elementos (valores em 10^3 euros):

	A	B
V	160	160
RE	40	20

Sabendo-se, ainda, que a rendibilidade do Activo de Exploração é a mesma e igual a 20%, pretende-se que:

- identifique os factores que mais influenciaram, em cada uma, aquela rendibilidade;
- aponte medidas com vista à melhoria dos pontos fracos detectados.

Resolução:

A

$$\frac{RE}{ALTE} = 0,2 = \frac{RE}{V} \times \frac{V}{ALTE}$$

$$0,2 = \frac{40}{160} \times \frac{160}{ALTE} \Rightarrow ALTE = 200$$

B

$$\frac{RE}{ALTE} = 0,2 = \frac{20}{160} \times \frac{160}{ALTE} \Rightarrow ALTE = 100$$

	A	B
RE	40	20
V	160	160
ALTE	200	100
RE/V	0,25	0,125
V/ALTE	0,8	1,6
RE/V x V/ALTE	0,2	0,2

- Rendibilidade das vendas baixa no caso da B e rotação de activos insuficiente no caso de A
- Aumento dos proveitos de exploração e redução dos custos de exploração: vender mais com racionalização de custos para a B; melhorar a rotação dos activos, designadamente reduzindo investimentos não produtivos, para a A, sem prejuízo de aumentar as vendas.

