



INSTITUTO SUPERIOR DE ECONOMIA E GESTÃO

MESTRADO

GESTÃO E ESTRATÉGIA INDUSTRIAL

Ano Lectivo 2017/18 António Sabino Rocha

1º Semestre

GESTÃO FINANCEIRA

- Gestão financeira

Modulo 3

- Métodos e Técnicas de Análise Financeira

Metodologia de Análise

- Enquadramento da Análise
- Método dos rácios
- Outros Indicadores
- Qualidade dos Indicadores

METODOLOGIA DE ANÁLISE

- Conhecer a empresa
 - Envoltente Económica da empresa
 - As áreas em que inside a análise
 - a área económica
 - as finanças da empresa
 - a área de risco
- (processo de síntese / "cada caso é um caso")

A EMPRESA

Informação não financeira

- principais produtos/serviços
- características do processo produtivo
- canais de distribuição
- principais acontecimentos recentes da empresa
- onde obter a informação necessária

ENVOLVENTE ECONÓMICA

NÍVEL SECTORIAL

- posição da empresa no sector, evolução histórica no sector, evolução futura prevista no sector

NÍVEL MACROECONÓMICO NACIONAL

- taxa de crescimento, taxa de desemprego, inflação, rendimento disponível, taxas de câmbio

- ## NÍVEL MACROECONÓMICO INTERNACIONAL

- evolução dos países, questões geo-estratégicas, acordos internacionais, política de alianças

A SÍNTESE ECONÓMICA

- Evolução da empresa ao longo do período
- Evolução das condições de exploração
 - Os proveitos: evolução e estrutura
 - Os custos: evolução e estrutura
- evolução das condições de funcionamento
- A rendibilidade
- a produtividade
- a empresa e o sector

A SÍNTESE FINANCEIRA

- a liquidez
- a estrutura de capital
- o financiamento do crescimento

Método dos rácios

- Os rácios relacionam valores para obter informações sintéticas e úteis à gestão
- Comparações entre períodos e entre empresas
- Os rácios mostram as situações, mas isoladamente não explicam as razões
- Sector da empresa: rácios médios
- Comparações requerem harmonização de critérios contabilísticos
- Conhecendo as médias, o desvio padrão e os quartis do sector podemos posicionar a empresa

Tipos de Rácios

- **Rácios Económicos:** relativos à rendibilidade (Ex: rendibilidade das vendas)
- **Rácios Financeiros:** utilizados na análise financ. restrita (Ex: capacidade de endividamento)
- **Rácios Económico-Financeiros:** aspectos econ.-financ. (Ex: rendibilidade dos capitais próprios)
- **Rácios Funcionamento:** impactos no ciclo de exploração (Ex: prazo médio de recebimentos)
- **Rácios Técnicos:** ligados ao ciclo de produção e actividade (Ex: Unidades produzidas por hora)

Tipos de Rácios

Outra classificação

- **Rácios Efectivos ou reais (históricos)**
- **Rácios Orçamentais** (feitos a partir dos orçamentos)
- **Rácios Sectoriais** (das Centrais de Balanços: Banco de Portugal, BPA, Dun & Bradstreet, etc.)
- **Rácios Ideais**

Rácios de Liquidez

Liquidez: capacidade da empresa para solver os seus compromissos financeiros de curto prazo.

$$\text{Liquidez Geral} = \frac{\text{Activo Corrente}}{\text{Passivo Corrente}}$$

$$\text{Liquidez Reduzida} = \frac{\text{Activo Corrente- Inventários}}{\text{Passivo Corrente}}$$

$$\text{Liquidez Imediata} = \frac{\text{Meios Financeiros Líquidos}}{\text{Passivo Corrente}}$$

Rácios de Funcionamento

$$\text{Perm. média de matérias-primas em armazém} = \frac{\text{Saldo médio MPrimas}}{\text{Custo das matérias consumidas}} \times 365$$

$$\text{Perm. média de prod. em curso em armazém} = \frac{\text{Saldo médio de prod. em curso}}{\text{Custo de Produção}} \times 365$$

$$\text{Perm. média de prod. acabados em armazém} = \frac{\text{Saldo médio de Prod. acabados}}{\text{Custo dos prod. vendidos}} \times 365$$

$$\text{Perm. média de mercadorias em armazém} = \frac{\text{Saldo médio de mercadorias}}{\text{Custo das mercadorias vendidas}} \times 365$$

Rácios de Funcionamento

$$\text{Rotação do Activo} = \frac{\text{Volume de Negócios}}{\text{Activo líquido médio}}$$

$$\text{Rotação dos Inventários} = \frac{\text{CMVMC}}{\text{Inventários médios}}$$

$$\text{Prazo Médio de Recebimentos} = \frac{\text{Saldo Médio de Clientes}}{\text{Vendas e Prest. Serviços} \cdot (1 + \text{IVAv})}$$

$$\text{Prazo Médio de Pagamentos} = \frac{\text{Saldo Médio de Fornecedores}}{\text{Compras} \cdot (1 + \text{IVAc})}$$

Rácios de Funcionamento

- Dias de Duração do Ciclo de Exploração:

$$\text{Ciclo Operacional} = \text{PMMA} + \text{PMR}$$

- Tempo que medeia entre o pagamento ao fornecedor e o recebimento do cliente.

$$\text{Ciclo de Caixa} = \text{PMMA} + \text{PMR} - \text{PMP}$$

- Dias de volume de negócio necessários para cobrir as NFM (ou nº de dias em que a empresa vende apenas para suprir as NFM):

$$\text{Ciclo Financeiro de Exploração} = \frac{\text{NFM}}{\text{Vol. Negócios Diário}}$$

Rácios de Alavanca Financeira e Risco

$$\text{Rácio de Endividamento} = \frac{\text{Capitais Alheios}}{\text{Capitais Totais}}$$

$$\text{Autonomia Financeira} = \frac{\text{Capitais Próprios}}{\text{Capitais Totais}}$$

$$\text{Estrutura do Endividamento} = \frac{\text{Capitais Alheios curto prazo}}{\text{Capitais Alheios Totais}}$$

$$\text{Solvibilidade} = \frac{\text{Capital Próprio}}{\text{Capital Alheio}}$$

$$\text{Debt to Equity Ratio} = \frac{\text{Capitais Alheios}}{\text{Capitais Próprios}}$$

Rácios de Rendibilidade

- Rendibilidade das Vendas:

$$\text{Margem de Contribuição das Vendas} = \frac{\text{Margem de Contribuição}}{\text{Vendas}} * 100$$

$$\text{Rendibilidade Oper. Vendas} = \frac{\text{Resultado Operacional}}{\text{Vendas}} * 100$$

$$\text{Rendibilidade Líquida das Vendas} = \frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Vendas}} * 100$$

$$\text{Margem de Bruta das Vendas} = \frac{\text{Margem Bruta}}{\text{Vendas}} * 100$$

Rácios de Rendibilidade

- Rendibilidade do Capital Próprio

$$\text{Rendibilidade do Capital Próprio} = \frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Capital Próprio}} * 100$$

- Rendibilidade do Activo

$$\text{Rendibilidade do Activo} = \frac{\text{Resultado Operacional}}{\text{Activo Líquido}} * 100$$

$$\text{Rend. do Activo (após impostos)} = \frac{\text{Res. Op.} * (1 + \text{Tx imposto})}{\text{Activo Líquido}} * 100$$

Método dos Rácios

Limitações:

- Dados quantitativos (não incluem factores qualitativos, ex: motivação, reputação)
- Impacto de decisões de curto prazo
- Diferenças nas práticas contabilísticas entre empresas (ex:critérios de amortização)
- Inflação (contabilidade a custos históricos)
- Contexto é indispensável
- Rácios reflectem passado

Método dos Rácios

O desempenho é relativo!!!

- Pelo que se deve sempre fazer:
 - Comparação com o histórico (evolução interna)
 - Comparação com relatórios de contas de empresas concorrentes (posicionamento da empresa face à concorrência)
 - Comparação com centrais de balanço (posicionamento da empresa no sector)

**Diversificar as fontes de informação
para enriquecer a análise**