



**Cátia Raquel Neves de Sousa** **Contabilidade e Competitividade: o caso da G2E,Lda**



**Cátia Raquel Neves de Sousa** **Contabilidade e Competitividade: caso da G2E,Lda**

Relatório de Estágio apresentado à Universidade de Aveiro para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Economia da Empresa, realizado sob a orientação científica do Professor Doutor João Paulo Bento, Auxiliar do Departamento de Economia, Gestão e Engenharia Industrial da Universidade de Aveiro.

Dedico este trabalho aos meus pais pela confiança e apoio que sempre me dedicaram.

## **o júri**

presidente

**Prof. Dr. Joaquim Carlos da Costa Pinho**  
(Professor Auxiliar Convidado da Universidade de Aveiro)

**Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup> Raquel Matias da Fonseca (Arguente)**  
(Professora Auxiliar da Universidade de Aveiro)

**Prof. Dr. João Paulo Cerdeira Bento (Orientador)**  
(Professor Auxiliar da Universidade de Aveiro)

**palavras-chave**

Contabilidade, Competitividade, Produtividade, Investimento, Formação Capital Humano, Análise Financeira.

**resumo**

A contabilidade transformou-se progressivamente numa fonte de informação sobre a situação da empresa e o desenvolvimento da sua actividade. Esta informação é fundamental para a elaboração da análise financeira que traduz a situação económica e financeira empresarial, permitindo ao analista concluir sobre o volume de negócios, o investimento feito pela empresa, a produtividade, a sua situação face a terceiros e as oportunidades de crescimento ao nível da competitividade.

A competitividade é cada vez mais uma preocupação e um objectivo das empresas. Este é um conceito bastante complexo, e como tal, para a medição da competitividade empresarial é necessário a ajuda de alguns indicadores e de um termo de comparação. O termo de comparação utilizado neste relatório é o sector de actividades de contabilidade, auditoria e consultoria fiscal onde a empresa se insere.

É possível saber se uma empresa é competitiva através da sua informação contabilística. No final do capítulo 2 são referidas algumas formas de concluir sobre a competitividade de uma empresa: pela qualidade de recursos humanos que detém, recorrendo a indicadores financeiros (rácios), custos de produção, produtividade e Balanced Scorecard. O método do cálculo de indicadores financeiros é o método seguido para a avaliação da G2E enquanto empresa competitiva.

Recorrendo aos dados do balanço e da demonstração dos resultados, elaborase o mapa de rácios. O balanço, a demonstração dos resultados e o mapa de rácios são a informação contabilística e financeira usada na elaboração da análise financeira dinâmica da G2E.

É feita uma análise sectorial com dados estatísticos sobre a produtividade, o investimento e a formação do capital humano para concluir sobre a competitividade da G2E face ao sector de actividade e posteriormente face a Portugal e à Europa.

Com base na análise referida, concluiu-se que a empresa em questão é competitiva e eficiente no mercado em que actua.

**keywords**

Accounting, Competitiveness, Productivity, Investment, Human Capital, Financial Ratios, Financial Analysis.

**abstract**

Accounting has gradually become an information source on a firm's economic and financial situation and the way they has been growing. This is crucial for the preparation of financial analysis that reflects the firm's economic situation and financial business allowing analysis to conclude on turnover, investment, productivity, the firm's situation relatively to others and growth opportunities level of competitiveness.

Competitiveness is increasingly a concern and firm's purpose. As it is a rather complex concept, one needs for the measurement of corporate competitiveness, the help of some indicators and a point of comparison. The sector of accounting, auditing and tax consultancy is that point of comparison.

In chapter 2, are listed some ways to conclude on the competitiveness of firms: its production costs, quality of human resource, financial indicators (ratios), productivity and Balanced Scorecard. Financial Ratios Method is used to conclude G2E's competitiveness.

With accounting information (balance sheet) is possible to do the map of ratios. In this report a financial analysis ratios method, based on data from the firm and one's experience as stagiaire. There is a sectoral analysis with statistical data on productivity, investment and human capital, which concludes on the competitiveness of G2E, Lda in the accounting sector, as well as in the context of Portugal and Europe.

Based on this analysis, we concluded that G2E, Lda is competitive ad efficient in the market it acts.

## Índice de Conteúdos

<b>Introdução</b> -----	1
<b>Parte I</b>	
<b>Capítulo 1 – Apresentação da Empresa e actividades desenvolvidas no estágio curricular</b> -----	4
1.1 A G2E – Gestão e Economia de Empresas, Lda.-----	4
1.2 O Estágio-----	6
<b>Parte II</b>	
<b>Capítulo 2 – Contabilidade e Competitividade Empresarial</b> -----	10
2.1. A Contabilidade como sistema de informação-----	10
2.1.1. Contabilidade Interna-----	12
2.1.2. Contabilidade Externa-----	12
2.2. Conceito de Competitividade-----	13
2.2.1. Produtividade-----	17
2.2.2. Inovação-----	20
2.2.3. Formação do Capital Humano-----	24
2.3. Relação Contabilidade – Competitividade-----	27
<b>Capítulo 3 – Análise Económico – Financeira da G2E,Lda</b> -----	35
3.1. Análise Financeira-----	35
3.1.1. Método dos Rácios Financeiros-----	35
3.2. Análise da Competitividade da G2E, Lda-----	44
3.2.1. Análise Sectorial-----	44
3.2.2. Análise a nível nacional e europeu-----	47
3.3. Sugestões ao nível da análise financeira-----	51
<b>Conclusões</b> -----	53
<b>Referências Bibliográficas</b> -----	56
<b>Anexos</b> -----	61

## Índice de Tabelas

<u>Tabela Nº 1</u> : Apuramento e Liquidação do IRS -----	9
<u>Tabela Nº 2</u> : Factores de Competitividade -----	16
<u>Tabela Nº 3</u> : Vantagens e Desvantagens da PME's em inovar-----	22
<u>Tabela Nº 4</u> : Vantagens e Desvantagens das Grandes Empresas -----	23
<u>Tabela Nº 5</u> : População empregada por sexo e nível de ensino -----	25
<u>Tabela Nº 6</u> : Investimento na Educação em percentagem do PIB -----	26
<u>Tabela Nº 7</u> : Ranking Mundial de Competitividade de 2005-----	27
<u>Tabela Nº 8</u> : Importância da análise financeira por autor -----	36
<u>Tabela Nº 9</u> : Rácios/Indicadores utilizados na Análise Financeira -----	37
<u>Tabela Nº 10</u> : Mapa de Rácios -----	40
<u>Tabela Nº 11</u> : Produtividade da mão-de-obra da G2E e do sector de actividades de contabilidade, auditoria e consultoria fiscal -----	45
<u>Tabela Nº 12</u> : Variação do Investimento no sector de actividade 2005-2007-----	46
<u>Tabela Nº 13</u> : Formação do Capital Humano da G2E e do sector de actividade -----	47
<u>Tabela Nº 14</u> : Produtividade de Portugal, dos países europeus e da média europeia (UE27) -----	48
<u>Tabela Nº 15</u> : GDP de alguns países europeus 2004-2007 -----	61
<u>Tabela Nº 16</u> : Número de horas trabalhadas por país 2004-2007-----	61
<u>Tabela Nº 17</u> : Variação do Investimento nos países europeus e média da UE 27 -----	49
<u>Tabela Nº 18</u> : Percentagem de população entre os 25 e os 64 anos com o ensino preparatório concluído-----	50
<u>Tabela Nº 19</u> : Percentagem da população com ensino secundário concluído-----	50
<u>Tabela Nº 20</u> : Número pessoas inscritas no ensino superior-----	50
<u>Tabela Nº 21</u> : Expressões analíticas dos Rácios Económico-Financeiros -----	62



## Índice de Ilustrações

<u>Ilustração 1:</u> Organograma da G2E, Lda -----	5
--	---

## Índice de Figures

<u>Figura 1:</u> Balanço (Activo) da G2E, Lda 2004-2005 -----	62
<u>Figura 2:</u> Balanço (Passivo) da G2E, Lda 2004-2005 -----	64
<u>Figura 3:</u> Demonstração dos Resultados da G2E, Lda 2004-2005 -----	65
<u>Figura 4:</u> Balanço (Activo) da G2E, Lda 2006-2007 -----	66
<u>Figura 5:</u> Balanço (Passivo) da G2E, Lda 2006-2007 -----	68
<u>Figura 6:</u> Demonstração dos Resultados da G2E, Lda 2006-2007 -----	69

## **Introdução**

O estágio que serve de base à elaboração deste relatório foi realizado no âmbito do 2º ciclo do mestrado em Economia, especialização em Economia da Empresa, do Departamento de Economia, Gestão e Engenharia Industrial da Universidade de Aveiro e tem por objectivo a aplicação dos conhecimentos teóricos adquiridos ao longo da licenciatura em Economia e do mestrado referido, à componente prática num contexto empresarial, proporcionando ao mestrando a capacidade de desenvolvimento das suas capacidades académicas com a aquisição de novos conhecimentos, permitindo também a capacidade de resolução de problemas diversos que surgem em contextos multidisciplinares. Este estágio realizou-se na empresa G2E – Gestão e Economia de empresas, Lda com a duração de 6 meses, e teve início a 11 de Fevereiro de 2008 e fim a 8 de Agosto.

Neste estágio, tive a possibilidade de trabalhar a informação de empresas de diferentes ramos de actividade, o que permitiu o enriquecimento quer a nível pessoal quer a nível profissional. A G2E – Gestão e Economia de empresas é uma empresa de contabilidade mas faz também alguma consultoria de Gestão. No estágio realizado, a empresa proporcionou-me a possibilidade de trabalhar nestas áreas fazendo com que os meus conhecimentos das mesmas fossem dilatados. As actividades de fecho de contas e a elaboração de relatórios de gestão foram as actividades que exigiram algum tempo do estágio e que servem de base a este relatório. Estas actividades relacionam-se de forma directa com alguns conhecimentos adquiridos no meu percurso académico nomeadamente Contabilidade, Finanças e Economia das PME's.

O conceito de contabilidade tem vindo a evoluir ao longo dos tempos. Para muitos autores, a contabilidade era vista apenas como uma técnica que se propunha a registar as operações efectuadas pelas empresas (Borges et al, 2007), mas com a transformação contínua que tem vindo a verificar-se, a contabilidade está a transformar-se em fonte de informação sobre a situação da empresa, sobre o desenvolvimento da sua actividade e permite responder a questões importantes como *Qual o volume de negócios da empresa?*,

*Quais os resultados obtidos?, Estará a empresa numa situação devedora ou credora face a terceiros? Qual a sua posição no mercado?.*

A contabilidade é uma ciência de natureza económica cujo objecto é a realidade económica de qualquer empresa. Esta ciência fornece informação e elementos fundamentais e indispensáveis à gestão empresarial no domínio do planeamento, controlo e tomada de decisão. A gestão empresarial passa pela realização de uma análise financeira para que a empresa fique informada da sua situação económico-financeira e permite ainda à empresa saber está adequada ou não aos seus objectivos.

Um dos objectivos comum em todas, ou quase todas as empresas, é a competitividade. A competitividade é um conceito bastante complexo, o que o torna difícil de definir. Cada autor tem um entendimento diferente sobre o conceito, no entanto, as opiniões são unânimes no sentido em que a avaliação ou a medição da competitividade de uma empresa ou de um país depende de vários factores. São mais competitivas aquelas empresas que obtenham maior produtividade (por exemplo, do trabalho), que invistam na sua inovação e na formação dos seus colaboradores, que mantenham as contas externas dentro de limites sustentáveis a prazo, tenham capacidade para conquistar novas quotas de mercado, entre outros. Então, para se concluir sobre a competitividade de uma empresa temos de ter em atenção alguns deste factores, estudá-los em relação à empresa ou país em questão e obter a conclusão final.

A relação contabilidade e competitividade torna-se importante no sentido em que a contabilidade revela em que aspectos a empresa pode melhorar o seu desempenho, possibilitando-lhe um aumento de competitividade no mercado. O custo de produção, a formação do capital humano, a produtividade, indicadores financeiros e o Balanced Scorecard, são alguns elos de ligação entre a contabilidade (informação contabilística) e a competitividade. A contabilidade fornece informação sobre estes aspectos, o que permite à empresa estudar essa informação e aplicar medidas que permitam melhorar a sua situação quer financeira quer a nível de competitividade no mercado.

No capítulo 3 é feita uma análise financeira dinâmica da G2E – Gestão e Economia de empresas, onde se conclui sobre a sua situação económico-financeira. Esta análise financeira é feita através do método dos rácios económicos e financeiros, um método muito

usado, senão o mais usado, neste tipo de análises. Depois de concluída a análise financeira, é feito o estudo da competitividade da G2E ao nível sectorial comparando os seus resultados com os resultados do sector de actividade de contabilidade, auditoria e consultoria fiscal. Na base desta análise estão os factores produtividade, investimento e formação do capital humano. O termo de comparação utilizado na análise sectorial é o sector de actividade. Assim é possível saber se os resultados da G2E estão próximos ou afastados da média do sector. É também feita uma análise similar usando os mesmos factores de comparação mas a nível nacional e europeu, onde os termos de comparação são Portugal e a média da União Europeia (27 países).

Na conclusão discutem-se os resultados do estudo feito e algumas sugestões para estudos económicos e financeiros mais detalhados das empresas contribuindo para avaliações de competitividade mais completas e próximas da realidade.

## Parte I

### Capítulo 1. Apresentação da Empresa e das actividades desenvolvidas no estágio

#### 1.1. A G2E – Gestão e Economia de Empresas, Lda.

<b>Designação Social</b>	G2E – Gestão e Economia de Empresas, Lda
<b>Morada</b>	Rua Manuel Ribeiro de Almeida, 166 – 1º 4420-195 Gondomar
<b>Capital Social</b>	6.234,95 €
<b>N.I.F.</b>	501 664 106
<b>Nº Trabalhadores</b>	19

A empresa G2E – Gestão e Economia de Empresas, Lda foi criada em 1984 pelo Dr. João Nuno Ferreira exercendo a actividade contabilística. O trabalho realizado até então foi reconhecido no mercado, o número de clientes foi aumentando, conduzindo a um aumento substancial do trabalho e dois anos mais tarde, no ano de 1986, a empresa passou a uma sociedade por quotas.

A actividade principal da empresa enquadra-se nos serviços contabilísticos e verificações de contas. De acordo com CAE – Revisão 3, o código 692 refere-se às actividades de contabilidade, auditoria e consultoria fiscal. Portanto, a classificação da G2E – Gestão e Economia de Empresas Lda é 69200, como se pode concluir com o excerto da Classificação das Actividades Económicas portuguesa:

#### ***692 ACTIVIDADES DE CONTABILIDADE E AUDITORIA; CONSULTORIA FISCAL***

##### ***6920***

***69200*** Compreende, nomeadamente, as actividades de: registo das operações contabilísticas correntes; verificação e revisão de contas; certificação de contas e auditoria de contas financeiras; preparação de declarações de rendimentos fiscais, consultoria e representação (excepto a representação jurídica) perante as autoridades fiscais, executadas por conta de empresas ou de particulares.

##### ***Não inclui:***

- Actividades de processamento de dados (63110);
- Actividades jurídicas (69101);

- Consultoria em gestão (70220);
- Concepção de programas para contabilidade e controlo orçamental (70220);
- Cobrança de facturas (82910);

A G2E presta serviços contabilísticos, verificação de contas e para isso, conta com o apoio da área de Fiscalidade. A empresa faz também alguma consultadoria de Gestão e dá algum apoio na área dos Recursos Humanos.

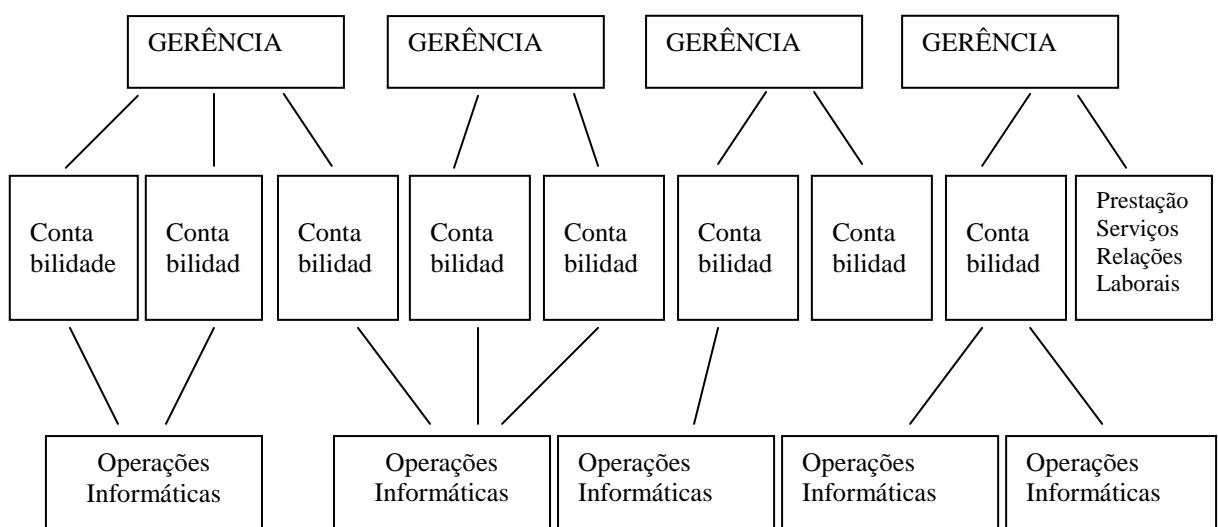
A área geográfica que reúne o maior número de clientes da empresa é Gondomar, Valongo, Maia e Porto (centro) as áreas circundantes onde se encontram também alguns dos clientes da empresa.

- **Organigrama G2E – Gestão e Economia de Empresas, Lda.**

A G2E é composta por três níveis hierárquicos onde no nível superior se encontra a gerência que coordena todo o nível intermédio que é o nível em que a actividade contabilística é feita, e por sua vez este nível por sua vez coordena as actividades do nível inferior onde são efectuados os lançamentos da contabilidade de todas as empresas em programa informático.

A ilustração 1 apresenta de forma mais clara a estrutura da empresa

**Ilustração 1 – Organograma da G2E, Lda.**



O nível intermédio, onde foi realizado o estágio, esta sob orientação da gerência composta pelo Dr. João Nuno Ferreira, Dra. Fernanda Ferreira, Dra. Maria João Ferreira e Dr. João Olindo Ferreira.

## **1.2. O Estágio**

O estágio que está na base deste relatório foi realizado na empresa G2E – Gestão e Economia de Empresas, Lda. Esta é uma empresa de contabilidade e que faz também um pouco de controlo de gestão. O estágio em causa foi realizado na área de contabilidade, tendo sido supervisionado pela Dra. Fernanda Ferreira. No entanto, apesar de área de laboração ter sido contabilidade, também se realizaram actividades de análise económica e financeira de empresas.

As actividades desenvolvidas podem ser divididas em: 1) contabilidade propriamente dita; 2) fecho de contas e apuramento de resultados; 3) imposto sobre o rendimento singular, imposto sobre o rendimento colectivo e imposto sobre o valor acrescentado.

Numa primeira abordagem, os primeiros objectivos que me foram propostos foram associar os diferentes documentos à realidade que representam (facturas de vendas, facturas de compras, notas de crédito, notas de débito, recibos de clientes, recibos de fornecedores, etc), compreender a divisão dos documentos por diários e compreender o funcionamento básico do programa de contabilidade. O trabalho desenvolvido incluiu actividades como a triagem e arquivo de documentos, elaboração de resumos por tipos de documentos e lançamento dos diários no programa informático “Sage Infologia”. A este procedimento chama-se “processo de registo”. No programa informático Sage Infologia, cada diário e cada documento é representado por um código numérico. Para se fazer o lançamento de documentos no programa informático começamos por digitar o mês a ser lançado e depois vamos começando a lançar cada diário e os respectivos documentos de acordo com a caracterização numérica de cada diário que é reconhecida no programa.

Os factos patrimoniais verificados nas empresas têm de ser registados em suportes adequados. A função de registo é uma das funções da contabilidade de importância significativa para a consecução de uma gestão empresarial eficiente. Os factos patrimoniais

afectam no mínimo duas contas. A G2E – Gestão e Economia de Empresas, Lda utiliza o Método das Partidas Dobradas ou Método Digráfico, que é obrigatório pelo POC, segundo o qual se fazem anotações em uma ou mais contas, quer a débito, quer a crédito e no final o total dos débitos têm de ser igual ao total dos créditos. Com a utilização do Método Digráfico pode movimentar-se:

- uma conta devedora e uma credora
- uma conta devedora e duas ou mais contas credoras
- duas ou mais contas devedoras e uma conta credora
- duas ou mais contas devedoras e duas ou mais contas credoras.

Depois de fazermos os lançamentos, faz-se um resumo de cada uma das suas contas com os montantes totais a débito, a crédito e o respectivo saldo. Estamos perante o Balancete. O Balancete é um mapa em que se faz um resumo das contas do Razão. Mensalmente temos o Balancete de Verificação e no final do exercício económico temos o Balancete Final. A produção do balancete tem como objectivos conferir as transferências de valores do Diário para o Razão e possibilitar a análise da situação económico-financeira da empresa ao longo do exercício económico.

O fecho de contas e apuro dos resultados foi outra tarefa que realizei. Para isso é necessário a elaboração do balanço e da demonstração dos resultados que é feita com base nos valores que constam no balancete final e no balancete de verificação. Em alguns casos, consoante o ramo de actividade da empresa, o cálculo de rácios específicos é obrigatório. Por exemplo as empresas de construção civil têm de obter no rácio de liquidez geral um mínimo de 110% e no rácio de autonomia financeira 10%.

Outra tarefa importante no fecho de contas é a elaboração do Relatório de Gestão. Para a elaboração deste relatório temos por base o balancete de verificação e o balancete final que nos fornece a informação necessária para responder às questões do relatório de gestão. Este relatório tem seis itens a que temos de responder: Evolução dos Negócios, Desempenho e Posição na Sociedade; Investimentos; Custos e Proveitos; Evolução Previsível da Actividade; Notas Finais (Dívidas ao Estado e Outros Entes Públicos); Proposta de Aplicação de Fundos. É necessário também ter conhecimento da envolvente económica nacional e do sector de actividade de cada empresa para poder responder a estes itens.



Para o cálculo do imposto sobre o valor acrescentado é necessário o domínio total no tratamento autónomo de diários simples. Este tratamento de diários inclui o arquivo de documentos por diário, assim como a sua respectiva classificação. Neste processo efectua-se o mecanismo do Imposto sobre o Valor Acrescentado (IVA): dedução, liquidação e cálculo do IVA. O cálculo do IVA pode ser feito mensalmente, trimestralmente ou então de seis em seis meses. Após a classificação dos documentos, já temos os valores de IVA a deduzir e os valores de IVA a liquidar. Para termos o total de IVA e saber se este tem de ser pago ao Estado ou se pelo contrário, o sujeito passivo será reembolsado, temos de calcular a diferença entre o IVA deduzido e o IVA liquidado. Se o total de IVA deduzido for superior ao total de IVA liquidado, então o sujeito passivo vai ser ressarcido do imposto. Caso contrário, se o IVA liquidado atingir um valor superior ao IVA deduzido, então o sujeito passivo terá de entregar o montante da diferença ao Estado.

Relativamente ao Imposto sobre o Rendimento Singular desenvolvi actividades como identificação e agrupamento de documentos e aprendizagem de dedução dos valores nos respectivos campos da declaração do imposto. Importa, para estas tarefas, saber sobre que o IRS incide sobre o valor anual dos rendimentos das categorias explícitas no art.º 1º Código do Imposto sobre o Rendimento Singular.

Para chegarmos ao total de Imposto a pagar ou a recuperar, temos de analisar os documentos de cada sujeito passivo e ver quais os documentos que vão ser considerados para efeitos de I.R.S.. Após a identificação dos documentos e separação dos mesmos de acordo com cada campo, podemos seguir a estrutura que mostra o Quadro II, para determinar o Imposto a pagar ou a recuperar:

**Tabela 1: Apuramento e Liquidação de IRS**

	Rendimento bruto de cada categoria
-	Deduções Específicas
=	Rendimento Líquido de cada categoria
$\Sigma$	Soma de todos os rendimentos líquidos
=	Rendimento líquido total
-	Abatimentos
=	Rendimento Colectável
*	Taxa
=	Colecta
-	Deduções à Colecta
=	IRS liquidado
-	Retenções na Fonte e pagamentos por conta
=	Imposto a pagar/reembolsar

Fonte: Realização Própria

## **Parte II**

### **Capítulo 2 – Contabilidade e Competitividade Empresarial**

#### **2.1. A contabilidade como sistema de informação**

O conceito de contabilidade tem evoluído ao longo dos tempos. Para muitos autores, a contabilidade era vista como uma técnica que visava descrever e registrar as operações que pudessem alterar a composição e o valor do património (Borges et al, 2007). Outros defendiam que não se tratava de uma técnica, mas sim de uma ciência fundamentada em métodos, princípios, regras e critérios.

Os autores da obra “Contabilidade e Finanças para a Gestão” citam a distinção feita pelo Prof. Gonçalves da Silva, onde este confirma as duas versões sobre o conceito:

*“A contabilidade, em strictu sensu, ou seja, a escrituração é uma técnica de registo e de representação de todas as transformações sofridas pelo património de qualquer entidade económica durante o exercício da sua actividade de modo a saber em que momento, a sua composição e seu valor”.*

*“A contabilidade, latu sensu, é uma ciência dos processos descritivo-quantitativos utilizados na análise, registo, interpretação e controlo dos factos de gestão. Visa “quantificar” tudo o que ocorre numa unidade económica fornecendo, simultaneamente, dados para a tomada de decisões da gestão”.*

A contabilidade transformou-se progressivamente numa fonte de informação sobre a situação da empresa e o desenvolvimento da sua actividade e dos negócios, o que possibilitou responder a questões como (Borges et al, 2007):

- Qual o volume de negócios?
- Quais os resultados obtidos?
- Qual o valor das existências em armazém?
- Qual a posição devedora ou credora da empresa face a terceiros?
- Como se estão a processar os recebimentos e os pagamentos?
- Qual o valor gerado para o investidor?

Actualmente reconhece-se que a contabilidade permite verificar a situação financeira de uma empresa; possibilita determinar os resultados da actividade de uma empresa; mostra a aplicação e proveniência dos meios líquidos da empresa; proporciona os elementos indispensáveis à gestão empresarial no domínio do planeamento, orçamentação, controlo e

tomada de decisões e cria condições para o cumprimento de obrigações de carácter legal e fiscal.

A contabilidade é um elemento fundamental não só para que a empresa tenha conhecimento da sua situação financeira mas também, por exemplo, para esta saber se está adequada aos seus objectivos. Esta é uma ciência de natureza económica, cujo objecto é a realidade económica de qualquer unidade económica. A função contabilística existe sempre em qualquer entidade privada ou pública, só que numas pode estar bem organizada e ser eficiente, enquanto noutras se pode encontrar num estado um pouco elementar. A necessidade da contabilidade faz-se sentir nas pequenas e grandes unidades económicas, mas o grau de importância varia com a dimensão da unidade e com a complexidade das operações (Nabais, 2005). A função contabilística tem de estar sempre presente para informar os gerentes ou administradores sobre o funcionamento e a actividade dos órgãos empresariais, uma vez que esta controla a vida da empresa, analisa e regista os factos que constata (Santos, 2000).

A contabilidade permitirá a avaliação dos elementos patrimoniais da empresa, o cálculo do preço de custo e do preço de venda e, sobretudo, a análise da situação económico-financeira, do balanço e da produtividade. Para que se atribuam bons resultados é indispensável uma contabilidade bem estruturada e actualizada, pois só assim se pode analisar convenientemente e prever o futuro.

Em suma, “ *A contabilidade é instrumental, é um meio – destina-se às empresas, para avaliar a gestão e dar informações, aos gestores, aos sócios, à Administração fiscal, a serviços de estatística, ao público*”, (Ferreira, 1992). As palavras de Rogério Fernandes Ferreira mostram como a contabilidade é realmente um meio importante para fornecer informações muito necessárias aos gestores e pessoas interessadas, permitindo-lhe traçar metas que levem ao alcance dos objectivos estipulados pela empresa.

### **2.1.1. Contabilidade Externa**

A contabilidade geral ou financeira é também designada por contabilidade externa e regista as operações que respeitam à empresa como um todo. Esta dá-nos a situação económico-financeira global da empresa, a sua situação perante o exterior e de acordo com o Plano Oficial de Contabilidade (Mendes, 2001). A contabilidade geral é o campo da contabilidade que se debruça sobre o relato financeiro para o exterior da empresa incluindo a preparação e apresentação das demonstrações financeiras bem como todos os dados necessários para este fim (Costa et al, 2008). A contabilidade geral também se chama externa porque tem em vista fundamentalmente o registo de operações externas e os elementos que têm interesse particular para terceiros como credores, o Estado, os sócios, entre outros (Pereira et al, 2001). É a contabilidade externa que apura o lucro global da empresa e elabora o balanço final (Marques, 2004).

A missão da contabilidade externa é elaborar um conjunto de demonstrações financeiras, de forma a dar a conhecer a situação financeira, económica e monetária na sua globalidade (Borges et al, 2007). Através desta contabilidade, obtém-se um Balanço, uma Demonstração dos Resultados por naturezas e por funções e uma Demonstração dos fluxos de caixa e respectivo anexo. Por isso regista as operações num sistema de contas que pode ser definido como Plano de Contas. O registo de cada operação é efectuado de acordo com a natureza do facto que a originou, independentemente da entidade com quem se realizou, o seu destino ou origem

Como produtos finais da contabilidade externa temos instrumentos de informação (Borges et al, 2007):

- Financeira – o balanço, assim como a demonstração das alterações no capital próprio;
- Económica – as demonstrações dos resultados por natureza ou funções
- Monetária – a demonstração dos fluxos de caixa.

### **2.1.2. Contabilidade Interna**

Tendo em conta que a informação fornecida pela contabilidade geral se restringe aos valores globais da empresa, constata-se que estes elementos se tornam insuficientes para o

acompanhamento das actividades dos gestores descentralizados e, conseqüentemente, apoio à tomada de decisão (Borges et al, 2007). Por outras palavras, conhecer o balanço, a demonstração dos resultados e a demonstração dos fluxos de caixa não são por si só suficientes, e portanto torna-se necessário que a contabilidade seja orientada para o conhecimento da forma como cada um exerceu as actividades que lhe foram incumbidas. Foi para dar resposta a esta necessidade surgiu a contabilidade interna, analítica ou de gestão.

A contabilidade interna regista as operações realizadas na empresa (operações internas) e refere-se aos resultados por produtos, por departamentos, etc, assim como aos custos unitários nas diversas fases de produção, os consumos, entre outros (Mendes, 2001). A contabilidade analítica permite um controlo mais directo e pormenorizado da actividade da empresa. Esta contabilidade, também conhecida como contabilidade de custos, debruça-se essencialmente sobre a quantificação, acumulação e controlo dos custos, a fim de determinar o custo dos produtos vendidos e dos serviços prestados (Costa et al, 2008).

No entendimento de Carlos Caiano Pereira e Victor Seabra Franco, *a contabilidade analítica encontra nas empresas produtoras o seu campo de eleição, pois nestas, quando de razoáveis dimensões e complexidade, são necessários um adequado controlo de gestão, elementos sobre custos, proveitos e resultados que habilitem as decisões que a todo o momento é necessário tomar, e também o apuramento do custo industrial dos produtos que permita a avaliação de existências no final dos períodos contabilísticos, com vista à determinação, tão correcta quanto possível, dos resultados.*

Como objecto da contabilidade analítica é apontado a atribuição financeira a segmentos seleccionados pela empresa para efeitos de acompanhamento da sua performance financeira (negócios, áreas de mercado, centros de responsabilidade, etc.), dos valores resultantes dos seus níveis de utilização dos recursos e das produções (bens ou serviços) por si geradas (Borges et al, 2007).

## **2.2. Conceito de Competitividade**

É difícil definir um conceito de competitividade como verdadeiro ou falso em termos absolutos, porque apenas é possível julgar se o conceito está bem aplicado ao assunto específico que se pretende estudar (Ketels, 2006).

De acordo com Silva Lopes (2003), o conceito de competitividade é o que reflecte a capacidade para aumentar a produção, assegurar elevados níveis de emprego, melhorar a produtividade e manter as contas externas dentro de limites sustentáveis a prazo. A competitividade é, em termos sintéticos, a capacidade para a manter as posições já existentes nos mercados, ou para conquistar novas quotas de mercado. Assim, em economias muito abertas ao exterior, (isto é, em que as exportações e as importações têm um peso elevado no PIB), esta variável merece uma atenção particular, pois estas economias estão mais expostas à concorrência internacional nos dois palcos em que as suas empresas actuam (mercado doméstico e mercados externos), (Marques, 2002). Opinião semelhante tem Siggel (2006) que afirma que um país só poderá ser considerado competitivo se apresentar exportações bem sucedidas em conjunto com um nível sustentável de bem-estar.

A instituição World Economic Fórum (2006) defende que a competitividade de um país, é determinada com base nos factores, políticas e instituições que determinam o seu nível de produtividade. A mesma instituição no seu *Global Competitiveness Report 2006-2007* afirma que “*O aumento da produtividade – ou seja, a utilização dos factores e recursos disponíveis de forma mais eficiente – é o factor que determina as taxas de retorno do investimento e que, por sua vez, determina as taxas de crescimento agregadas de uma economia*”, concluindo que “*as economias que apresentem taxas de crescimento mais elevadas de forma sustentada são consideradas as mais competitivas*”.

Por sua vez, a Comissão Europeia (CE), em *European Competitiveness Report 2004*, refere que um país é competitivo quando verifica um crescimento sustentado no seu nível de vida e este crescimento é acompanhado pelo mais baixo nível de desemprego involuntário possível.

Como já foi dito, o conceito de competitividade é um conceito muito complexo e como tal, existem algumas críticas relativas à distinção entre competitividade de um país e a de uma organização.

Segundo Wagner Lucato, a competitividade ao nível da empresa consiste na forma como esta consegue permanecer no mercado em termos de estratégias concorrenciais e aí se posiciona, tornando-se necessária distinção pela rentabilidade gerada. Mas a maior dificuldade está em comparar níveis de competitividade, que, de acordo com este autor, para ser possível uma comparação, é necessário analisar e traduzir todas as características

em variáveis, que reflectirão o desempenho competitivo de uma empresa na sua actuação no mercado, sendo também necessário ter uma base de comparação que é uma empresa considerada padrão, de forma a verificar uma possível aproximação ou um afastamento desta.

Simões et al (2000), consideram que o conceito de competitividade nasce dentro da empresa e traduz o esforço continuado de melhoria da sua *performance*, podendo, no caso de existir perda de competitividade contínua, vir a verificar-se uma situação de falência. Estes autores dizem ainda que a competitividade de um país ou de um sector é uma forma de caracterizar o posicionamento das suas empresas relativamente à dos outros países. O conceito de competitividade tem sido definido como a capacidade sustentada das empresas satisfazerem as necessidades dos seus clientes, de forma mais eficiente do que os seus concorrentes. Segundo Porter (citado pelos autores acima referidos na obra “*Investimento, Produtividade, Competitividade e Emprego: Evolução Sectorial*” (2000)), as empresas para terem estratégias de sucesso devem perceber a natureza dos mercados em que competem. A competitividade depende de factores internos das empresas mas também da *performance* dos sectores em que actuam, não se podendo por isso ignorar as especificidades da indústria em que cada empresa se insere.

Krugman (2004) defende que não se pode aplicar o mesmo conceito de competitividade a uma empresa e a um país, pois quando uma organização não é capaz de remunerar os seus trabalhadores, fornecedores e obrigacionistas, isso é sinónimo de que irá verificar uma situação de falência. Caso esta organização não melhore a sua *performance*, mais tarde ou mais cedo deixará de existir, pelo contrário, o mesmo não acontece com os países, pois estes nunca verificam falência, independentemente da sua *performance* ser boa ou má.

Segundo o Prof. Abel Mateus (2006), a competitividade de uma economia e das suas empresas, que são o seu sector produtivo, mede a capacidade de um país utilizar todos os seus recursos e atrair recursos do exterior para atingir o máximo de bem-estar. Portanto, a competitividade de uma economia não pode ser reduzida apenas a uma dimensão, como o PIB ou a produtividade, há todo um conjunto de factores de que ela depende.

Na tabela 1 estão referidos alguns autores e as suas preferências quanto aos factores de competitividade ate em conta na análise de uma empresa ou país.



**Tabela 2: Factores de Competitividade**

	Dr. José da Silva Lopes	Dr. Luís Neto	Prof. Dr. Luís Oliveira	Eng.º José Santos	Eng.º Ricardo Horta	Dr. João Salgueiro	Dr. Fernando Marques	Eng.º João de Deus	Dr. Heitor Salgueiro
<b>Factores Externos</b>									
IDE	–	*	–	*	–	–	–	–	–
Produtividade	*	–	*	–	*	*	*	*	*
Globalização	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Alianças	–	–	–	–	–	–	–	–	–
EU	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Eq. Externo	*	–	–	–	–	–	*	–	–
Regimes Cambial Fiscal	–	–	*	–	–	–	–	–	–
Inflação	–	–	–	–	–	–	–	–	–
<b>Factores Internos</b>									
Emprego	*	–	–	–	–	–	–	–	–
Produtividade	*	–	*	–	*	*	*	*	*
Inovação	–	–	*	*	*	–	*	*	–
Investimento	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Salários	*	–	–	–	–	*	–	*	–
Formação C.H.	–	–	*	–	*	–	*	*	*
Crescimento PIB	*	–	–	–	–	–	–	–	–
Investigação	–	–	*	–	–	–	–	–	–
Inflação	–	–	–	–	–	–	–	–	–

Fonte: Elaboração própria

De notar que, os autores acima transcritos, são apenas alguns de muitos outros que podiam também ser referidos. No entanto, vou apenas considerar a opinião destes dez autores.

Os símbolos “\*” indicam que a preferência do autor por aquele factor de competitividade, enquanto os símbolos “–” significa que o autor não considera esse factor tão importante para a competitividade como os restantes.

Da análise do quadro, conclui-se que os factores que reúnem a maioria da preferência, são a produtividade (7 referências), Inovação (6 referências) e Formação do Capital Humano (5 referências). Estes três indicadores vão ser estudados já em seguida.

### 2.2.1 Produtividade

Quando estudamos a produtividade, procuramos identificar factores que afectam directa ou indirectamente as empresas e organizações.

Na maioria dos casos, o aumento da produtividade implica mudanças na tecnologia, na qualidade ou na forma de organização do trabalho. Este aumento de produtividade fornece os meios para a redução dos preços, o aumento dos lucros, segurança do trabalho e maiores salários.

O autor Dinis Carvalho, divide a produtividade em *Produtividade Física* e *Produtividade Bruta*.

A *Produtividade Física* é uma medida de eficiência ou de rendimento de uma ou de um conjunto de empresas. Tal como todas as medidas de eficiência é a razão entre o que se obtém e o que se fornece para o obter. A produtividade pode ser entendida como o quociente entre o que a empresa produz (bens e/ou serviços) e o que ela consome (tudo o que é necessário para obter esse bem e/ou serviço). A produtividade representa assim, a eficiência com que se usam os recursos para produzir os produtos. Como são vários os recursos que são utilizados para produzir os produtos, então pode-se dizer que a produtividade “P” é definida pela expressão analítica:

$$P = O / (R_1 + R_2 + \dots + R_n)$$

“O” representa valor ou as unidades de produtos produzidos, “R” representa os vários recursos utilizados para conseguir essas unidades de produtos num determinado período de tempo. Os recursos utilizados podem ser mão-de-obra, capital, energia, material e outros.

A forma mais comum de se medir a produtividade está relacionada com o recurso mão-de-obra pois é normalmente o recurso mais importante das empresas. Assim, a produtividade em relação à mão-de-obra define-se como:

$$P = O / R_1$$

“O” representa o valor ou as unidades de produtos produzidos e R1 representa as unidades de mão-de-obra, por exemplo em horas\*homem.

A *Produtividade Bruta* é uma medida adequada em termos macroeconómicos para se comparar desempenhos económicos de diferentes países ou regiões, ou simplesmente para ver a sua evolução ao longo do tempo. A produtividade global de um país não pode ser medida em números de produtos como se faz na indústria. Como se trata de uma grande

quantidade de produtos diversos de bens e serviços, é necessário que se use uma unidade agregada. Uma unidade que agregue os diversos produtos de diversas empresas é o valor, em dinheiro, dos produtos produzidos. Usa-se frequentemente o indicador “Produto Interno Bruto” ou “Valor Acrescentado Bruto” como forma de avaliar o produto. O PIB pode ser definido como sendo o valor de mercado de todos os bens e serviços produzidos num ano dentro das fronteiras de um país.

A produtividade da mão-de-obra de um país, para um determinado ano, pode então ser medida das seguintes formas:

a)  $PB=PIB/PE$  ou b)  $PIB/HT$

onde:

P – Produtividade Bruta

PIB – Produto Interno Bruto

PE – Número de pessoas empregadas

HT – Número de horas de trabalho

A produtividade obtida em a) reflecte, para um determinado período de tempo, o valor dos produtos (em €), produzido em média por cada pessoa empregada. A produtividade obtida em b) reflecte, para um determinado período de tempo, o valor médio (em €) produzido em média por cada hora de trabalho.

Gago et al (2003), na obra “*Produtividade em Portugal: Medir para Gerir e Melhorar*”, definem produtividade como a relação entre duas grandezas, que se exprime por uma fracção em que no numerador está o volume da produção e, no denominador, está o volume de um factor de produção necessário para a obter; o cálculo desta relação faz-se referindo-se a um determinado período temporal e produção e factor de produção são expressos em unidades físicas. No caso do factor de produção trabalho, ter-se-á a produtividade do trabalho, que é a mais comumente utilizada, podendo no entanto utilizar outros recursos.

A produtividade é o indicador básico da saúde de uma economia: no longo prazo, é o seu crescimento que comanda a evolução dos salários e dos ganhos de bem-estar dos consumidores, por isso, é importante medir a produtividade e estudar o seu crescimento (Pinho, 2002).

## Relação Produtividade – Competitividade

A relação Produtividade-Competitividade é evidente, basta referir que um dos principais indicadores da competitividade é a produtividade.

Para alguns autores, estes dois conceitos podem estar ligados mas não quer dizer que tenham de ter uma correlação positiva, ou seja, um aumento da produtividade não implica necessariamente um aumento da competitividade. Para sustentar esta ideia basta pensar no caso de uma empresa com produtos ultrapassados ou de má qualidade e que aumente a sua produção, ou seja, aumente a quantidade de produtos que obtém com os mesmos recursos que utiliza. Mas como não os consegue vender porque os consumidores não os compram, não é competitiva tendo como consequência a degradação da sua posição no mercado, (Rosa, 2007).

Do mesmo modo que o aumento da produtividade não implica o crescimento da competitividade, um aumento da competitividade de uma empresa pode não dever-se a um aumento da produtividade. Para que isto aconteça, basta que a empresa melhore, por exemplo, o seu marketing, ou encontre um canal de distribuição mais adequado, ou que consiga associar os seus produtos a uma marca de prestígio, (Rosa, 2007).

No entanto, há quem considere que a competitividade e a produtividade têm uma correlação positiva, ou seja, um aumento da produtividade tem implicações positivas ao nível da competitividade. Basta referir que um dos principais indicadores da competitividade é a produtividade. A produtividade contribui positivamente para a competitividade de um país como por exemplo, Portugal. Se seguirmos esta ideia para analisar a relação produtividade – competitividade do sector da actividade de contabilidade, auditoria e consultoria fiscal com base nos valores e na análise acima referidos, concluímos como a produtividade do sector não tem sofrido muitas alterações, os valores da produtividade têm sido mais ou menos constantes, então, a competitividade do sector tendo apenas por base este indicador, têm-se mantido uniforme.

Há autores que considerem que o conceito de competitividade faz mais sentido quando é aplicado a empresas. Este refere-se à posição vantajosa ou não de uma empresa no mercado face às restantes. A competitividade das empresas e consequentemente da economia é relevante para o seu desempenho comercial e nesta perspectiva, é importante para a preservação do emprego e para a defesa da balança de pagamentos com o exterior.

No entanto, para que haja mais crescimento económico e subida do nível de vida da população, o autor António Mendonça Pinto é um defensor de que uma melhoria da competitividade deve resultar do aumento da produtividade.

Há muitos economistas que consideram que o mais importante é focar a atenção sobre a produtividade dos factores produtivos, pois esta é uma condição necessária para a melhoria de vida e para o progresso económico, (Silva Lopes, 2003). Desta forma consegue-se fazer com que a posição da empresa no mercado melhore relativamente às restantes empresas.

### **2.2.2 Inovação**

A Evolução Tecnológica obrigou países a buscarem uma adaptação à nova realidade de uma economia globalizada. As empresas sentiram a necessidade de criar a sua própria tecnologia e para isso algumas investiram em recursos humanos especializados. Estes grupos passaram por varias alterações ao longo dos anos, (Fernandes, 1998).

Inovar é um processo de transformação e ruptura que afecta organizações, negócios e sistemas. As expectativas de aumentar os lucros, reduzir os custos e expandir os mercados são os principais factores que levam as empresas a procurarem inovação. As empresas de pequeno porte estão mais predispostas à inovação e demonstram maior eficiência relativa na introdução dessas inovações (Silva et al, 2000).

Segundo o estudo efectuado por Dundas (2006), a capacidade para inovar, (para além do grau de especialização dos seus recursos humanos e para além da capacidade que as empresas têm para estabelecerem ligações com outras empresas), é a melhor forma de uma empresa conseguir uma vantagem competitiva sustentável sobre as outras empresas. Este autor apresenta três aspectos a ter em conta para que uma empresa inove:

1ª – Possuir trabalhadores qualificados

2º - Estar rodeada por empresas que sejam inovadoras - essa situação irá impulsionar a sua capacidade para inovar e para conhecer novas tecnologias.

3ª – A taxa de retorno obtida com a inovação. Se as probabilidades de retorno obtidas com a inovação não forem boas, as empresas não têm incentivos a inovar.

Dundas mede o sucesso da inovação pela venda de novos produtos ou produtos modificados pela empresa. Segundo ele, se esta vender muitos produtos dos que criou é porque a sua inovação foi bem sucedida, podendo-se afirmar que as actividades inovadoras

das empresas e o sucesso destas reflectem a heterogeneidade das empresas, o que se reflecte em termos de competitividade.

Há empresas que do seu ponto de vista tecnológico são fracas, o que leva a uma especialização em actividades tecnologicamente menos exigentes. As empresas de base tecnológica são aquelas que constituem um importante potencial de criação de emprego e um elemento indispensável de dinamismo da economia, (Santos, 2005).

Quando se fala em tecnologia, as tecnologias da informação e da comunicação, são das componentes mais importantes deste conhecimento. É importante prestar atenção não só à inovação gerada no interior da empresa e incorporada na sua própria produção, mas também (e até principalmente) às transferências de tecnologia entre empresas e entre centros de saber e empresas, pois a aquisição de tecnologia no exterior da empresa tornou-se o principal meio de acesso a novas competências, (Marques, 2002).

A inovação, resultante da interacção de comportamentos e dinâmicas diversificadas, constitui uma variável essencial das estratégias empresariais, dela surgindo o reforço da competitividade das empresas, dos sectores e do próprio progresso económico e social das sociedades contemporâneas (Abreu, 1994).

### Relação Inovação e Competitividade

Um dos aspectos mais relevantes da inovação tecnológica e do progresso tecnológico que lhe está associado é o seu contributo para a competitividade das empresas. Apesar da sua importância, a relação entre inovação tecnológica e competitividade deve ser analisada com algum cuidado (Abreu, 1994). De acordo com Porter (1990), nem todo o processo de inovação é benéfico, por si só. Pode, na realidade, enfraquecer uma posição competitiva, não garantindo, necessariamente, rentabilidade se não for assumida uma postura estratégica relativamente aos objectivos a atingir com a implementação e desenvolvimento de novas tecnologias.

A importância da tecnologia na competitividade não é função do seu mérito científico, ou da sua preponderância em determinado produto ou processo. Qualquer das tecnologias presentes numa empresa pode ser relevante para a competitividade, desde que aumente significativamente as suas vantagens competitivas ou melhore a estrutura industrial (Abreu, 1994). A tabela 3 mostra as vantagens e desvantagens das PME's em inovar.

**Tabela 3 - Vantagens e Desvantagens das PME's em inovar**

	<b>VANTAGENS</b>	<b>DESVANTAGENS</b>
<b>Reacção ao mercado</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- maior rapidez de resposta às procuras do mercado;</li><li>- facilidade na adaptação dos seus produtos às mudanças empreendidas pelos clientes.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- marketing , pesquisa e desenvolvimento obrigam a custos elevados fazendo com que as PME's não tenham grandes condições de oferta.</li></ul>
<b>Gestão</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- ausência de burocracia;</li><li>- decisões mais rápidas.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- maior desconhecimento das técnicas mais modernas de gestão.</li></ul>
<b>Condições Internas</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>- sistema de comunicação informal eficiente;</li><li>- maior rapidez na resolução de problemas internos;</li><li>- adaptação mais rápida às mudanças externas.</li></ul>	
<b>Recursos Humanos</b>		<ul style="list-style-type: none"><li>- insuficiência de profissionais especializados.</li></ul>
<b>Comunicações Externas</b>		<ul style="list-style-type: none"><li>- as PME's precisam de intermediários para colocarem os seus produtos no mercado externo tornando-os mais caros e menos competitivos.</li></ul>
<b>Recursos Financeiros</b>		<ul style="list-style-type: none"><li>- dificuldade em conseguir capital. A produção em baixa escala não dá para financiar novas pesquisas e inovação.</li></ul>
<b>Capacidade de Produção</b>		<ul style="list-style-type: none"><li>- em muitas actividades, a necessidade de economia de escala forma barreiras quase intransponíveis.</li></ul>
<b>Crescimento</b>		<ul style="list-style-type: none"><li>- dificuldade em obter capital para expandir a empresa;</li><li>- dirigentes pouco capazes de lidar com situações complexas.</li></ul>

**Fonte:** Realização própria com base em informação recolhida de *Inovação tecnológica como factor de competitividade da pequena empresa e Inovação nas pequenas, médias e grandes empresas: vantagens e desvantagens*

Assim como as PME's têm as suas vantagens e desvantagens quanto à inovação, o mesmo acontece com as grandes empresas.

**Tabela 4 - Vantagens e Desvantagens das Grandes Empresas em inovar**

	VANTAGENS	DESVANTAGENS
<b>Reacção ao mercado</b>		- Quebra de paradigmas perdendo determinada estrutura de mercado.
<b>Gestão</b>		- maior burocracia.
<b>Condições Internas</b>	- maiores capacidades e hipóteses de desenvolver e implementar processos de inovação.	- dificuldade em atender pequenas necessidades dos clientes.
<b>Recursos Humanos</b>	- profissionais especializados para reagir às diversas fases do processo de inovação.	
<b>Comunicações Externas</b>	- maior poder político facilitando a contratação de serviços externos.	
<b>Recursos Financeiros</b>	- acesso facilitado às linhas de financiamento.	
<b>Capacidade de Produção</b>	- economias de escala em actividades de pesquisa e desenvolvimento.	

**Fonte:** Realização própria com base em informação recolhida de *Inovação nas pequenas, médias e grandes empresas: vantagens e desvantagens*

As vantagens e desvantagens de uma empresa podem dever-se muito à sua dimensão. Nem todas as empresas têm a mesma facilidade de acesso ao financiamento e nem todas têm a mesma estrutura não permitindo uma rápida resposta às necessidades urgentes dos clientes.

Existe uma correlação indesmentível entre competitividade e eficiência do sistema de inovação, que depende das condições gerais e de um ambiente favorável que induza essa



mesma inovação (Gomes, 2000). Só a inovação permanente permite assegurar uma competitividade sustentada. As empresas precisam criar novos produtos, ou modificar os produtos já existentes, utilizar tecnologias ou processos de fabrico mais eficientes, recorrer a práticas comerciais mais agressivas e a métodos de gestão mais eficazes (Pinto, 2007).

Nos dias de hoje, uma economia moderna e competitiva baseia-se num sistema produtivo inovador e tecnologicamente avançado, capaz de produzir bens e serviços de qualidade e bem valorizados nos mercados internacionais (Pinto, 2007).

### **2.2.3 Formação do Capital Humano**

Através do estudo de Cooke (2002) é perceptível a preocupação por parte das empresas na gestão dos recursos humanos, quando têm por objectivo atingir um determinado nível de competitividade. Pessoas com maiores habilitações e com áreas multidisciplinares, conseguem adaptar-se mais facilmente às mudanças exigidas pelo mercado e às consequentes inovações, que por sua vez, melhoram a produtividade e reduzem custos, o que permite aumentar a sua competitividade em relação as restantes empresas.

O conhecimento passou a ser o principal recurso estratégico para melhorar a competitividade de uma empresa. O que mais conta na nova economia é a qualificação dos recursos humanos, a todos os níveis: cultura humanista, formação técnica, capacidade de iniciativa e de mobilização de conhecimentos para compreender as exigências, evitar as ameaças e aproveitar as oportunidades da globalização (Pinto, 2007).

Para vencer o desafio da competitividade imposto pela globalização, é necessário um investimento considerável por parte das empresas na formação dos seus colaboradores. O nível de formação do capital humano das empresas é fundamental para ditar a sua competitividade (Pinto, 2007). Esta formação passa por uma escolarização da população e uma formação profissional contínua. O nível de formação das pessoas, vai também facilitar a sua empregabilidade.

A tabela 5 mostra a população empregada, por sexo e nível de ensino completo em Portugal.

**Tabela 5 - População empregada por sexo e nível de ensino**

População empregada, por sexo e nível de ensino completo							
							Unidade: 10 <sup>3</sup>
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>População empregada</b>	<b>5.020,9</b>	<b>5.111,7</b>	<b>5.137,3</b>	<b>5.118,0</b>	<b>5.122,8</b>	<b>5.122,6</b>	<b>5.159,5</b>
Por sexo							
Homens	2.765,2	2.809,7	2.816,4	2.787,1	2.784,2	2.765,4	2.789,7
Mulheres	2.255,7	2.302,0	2.320,9	2.330,9	2.338,6	2.357,2	2.369,8
Por nível de ensino completo							
Até ao ensino básico - 3º ciclo	3.949,0	3.983,8	3.986,8	3.867,4	3.748,6	3.694,8	3.668,1
Ensino secundário e superior	1.071,8	1.127,9	1.150,4	1.250,5	1.374,2	1.427,8	1.491,4

Fonte: INE – Inquérito ao Emprego

Da análise do quadro conclui-se que quanto à população empregada, a empregabilidade das mulheres tem vindo a aumentar desde 2000 até 2006. Por sua vez, a empregabilidade masculina aumentou no período 2000 – 2002, tendo diminuído desde 2003 até 2005 e em 2006 voltou a registar um aumento.

A empregabilidade da população com o ensino básico ou até ao 3º ciclo aumenta desde 2000 até 2002. A partir de 2003 inverte a tendência e começa a diminuir. A empregabilidade da população com ensino secundário e superior regista um crescimento continuado desde o ano 2000 até 2006.

Esta tabela mostra claramente que a maioria da população empregada em Portugal tem apenas o ensino básico ou nível de ensino até ao 3º ciclo. No entanto, a diminuição da empregabilidade desta população e o aumento da empregabilidade da população mais qualificada, é um indício de mudança. As empresas vão começando a admitir cada vez mais pessoas qualificadas.

#### Relação Formação do Capital Humano – Competitividade

A competitividade de uma empresa pode ser impulsionada pela qualificação da mão-de-obra.

A formação dos trabalhadores tem uma importância significativa para a competitividade das empresas. Há medida que as empresas vão admitindo pessoas mais qualificadas, os resultados destas tendem a ser melhores, contribuindo assim para o aumento da competitividade. Uma forma de comprovar esta afirmação é analisar a tabela 6 permitindo saber se os países com maior investimento na formação do seu capital humano são os mesmos que ocupam os lugares cimeiros do Ranking de Competitividade Mundial.

**Tabela 6 - Investimento na Educação em percentagem do PIB**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Dinamarca	8,28	8,44	8,44	8,33	8,43	8,28
Islândia	5,93	6,24	6,79	7,70	7,48	7,61
Noruega	6,81	7,18	7,58	7,54	7,47	7,02
Suécia		5,42	5,75	6,00	5,91	5,71
Chipre	5,44	5,93	6,55	7,29	6,70	6,92
Finlândia	6,08	6,04	6,21	6,41	6,42	6,31
Bélgica		6,00	6,11	6,05	5,99	5,95
Eslovénia		6,56	5,87	5,91	5,85	5,83
Suíça		5,42	5,75	6,00	5,91	5,71
França	6,03	5,59	5,57	5,88	5,81	5,65
Polónia	4,87	5,42	5,41	5,35	5,41	5,47
Reino Unido	4,64	4,65	5,20	5,34	5,25	5,45
Hungria	4,50	5,01	5,37	5,85	5,43	5,45
Áustria	5,66	5,70	5,67	5,50	5,44	5,44
Portugal	5,42	5,61	5,54	5,57	5,29	5,40
Holanda	4,86	4,78	4,90	5,12	5,16	5,19
Letónia	5,64	5,64	5,71	5,32	5,07	5,06

Fonte: Realização Própria com dados de Eurostat

Nota: Estes dados são um excerto de dados de 33 países existentes nos dados do Eurostat.

Os países referidos nesta tabela investem na educação um mínimo de 5% do seu PIB. A Dinamarca é o país que investe mais em educação em termos de percentagem do PIB, seguido da Islândia que revela um aumento bastante significativo desde 2000 até 2005, assim como a Noruega. Os países que menos investem na educação em termos de percentagem do seu PIB são a Letónia e a Holanda.

A tabela 7 mostra o ranking de competitividade mundial no ano de 2005.

**Tabela 7 - Ranking Mundial de Competitividade 2005**

<b>Países</b>	<b>2005</b>
EUA	1º
Hong Kong	2º
Singapura	3º
Islândia	4º
Dinamarca	5º
Austrália	6º
Canadá	7º
Suiça	8º
Luxemburgo	9º
Finlândia	10º
Irlanda	11º
Noruega	12º
Áustria	13º
Suécia	14º
Holanda	15º

Fonte: Realização própria com dados de World Competitiveness Yearbook

Nota: Estes dados são um excerto dos 61 países que constituem o Ranking Mundial de Competitividade.

A tabela 7 mostra os 15 países que em 2005 ocupavam os 15 primeiros lugares no ranking mundial de competitividade. A análise das tabelas 8 e 9 permite afirmar que os países com maior investimento na sua formação, são os mesmo que ocupam os lugares cimeiros no ranking mundial de competitividade. A Dinamarca e a Islândia são os países com maior investimento na educação e ocupam o 5º e 4º lugar respectivamente no ranking mundial. Em contrapartida, a Letónia é o país com menor investimento na educação e não consta dos 15 primeiros lugares do ranking mundial.

### **2.3. Relação Contabilidade – Competitividade**

A competitividade é cada vez mais uma preocupação e objectivo das empresas, pois é a maneira de estas se manterem de forma sustentada no mercado. A contabilidade é uma das fontes de informação para se concluir sobre esta temática. Existem algumas formas de o fazer. A qualidade dos recursos humanos que as empresas detêm, a contabilidade de custos, os indicadores financeiros (rácios), a produtividade e o Balanced Scorecard são alguns dos meios possíveis para dar resposta a esta situação.

### Capital Humano

A contabilização e qualificação dos recursos humanos não é uma questão nova na economia. Os economistas consideram o factor “recursos humanos” como um factor de produção da empresa e exploram diferentes formas de o medir (Vilardell et al, 1999). A empresa precisa de ter mais do que uma pessoa para poder ser considerado recursos humanos (Ripoll et al, 1994).

Conner (1991) considera que a posição competitiva de uma empresa depende dos seus activos específicos. O activo mais específico que de uma empresa são os seus trabalhadores, ou seja, o seu capital humano. A empresa tira proveito do seu conhecimento independente. Isto explicaria porque é que uma empresa é mais produtiva do que a outra. Com a mesma tecnologia, uma equipa sólida faz toda a diferença (Archel, 1995).

Ripoll et al (1994) defendem que existem duas razões para a inclusão dos recursos humanos na contabilidade:

1. as pessoas são um recurso valioso para uma empresa durante o tempo em que a sua prestação de serviços possa ser quantificada.
2. o valor da pessoa como recurso depende da forma como ele é empregado.

Este autor concluiu que a forma de gestão vai também influenciar o valor dos recursos humanos.

Vilardell et al (1999) no paper *Human Resource Accounting*, aborda a questão do tratamento contabilístico dos recursos humanos nas organizações e considera duas hipóteses:

1. incluir nas demonstrações financeiras os custos gerais relativos aos recursos humanos como activos;
2. estudar diferentes maneiras de registar os custos de formação do capital humano.

Após a exposição destas hipóteses, os autores concluíram que os custos de formação do capital humano, podem tratados de forma semelhante a qualquer outro gasto capitalizado.

### Custos

A procura pela diferenciação dos produtos, a redução de custos e a sua correcta gestão, tornam-se premissa para a continuidade da empresa no mercado. A concorrência entre empresas é cada vez maior e mais forte e portanto, o gestor tem de tomar decisões que melhor se adaptem à empresa. É nestes casos que a contabilidade de custos se torna

importante para a determinação dos custos da empresa. O gestor vai precisar responder a questões como Fazer ou Comprar?, A que preço vender?, Qual o valor ideal a gastar em propaganda de produtos? (Fonseca, 2003). A redução de preços pode ser uma estratégia para aumentar a competitividade da empresa. As actividades causam custos às empresas e por isso é necessário ter a noção exacta do custo real dos produtos da para que o preço de venda proporcione uma margem de lucro (Maher, 2001).

A contabilidade está a deixar de ser um mero instrumento de cumprimento das exigências legais e a ocupar um lugar fundamental no meio empresarial, principalmente a contabilidade de custos (Fonseca, 2003).

Ter a noção dos custos da própria empresa é importante para os gestores porque vai estudar meios ou estratégias que permitam baixar esse preço o mais possível para que os custos da sua empresa consigam ficar num nível abaixo dos custos dos seus concorrentes, tornando-se assim numa vantagem competitiva para a empresa (Lieberman, 2008).

#### Indicadores Financeiros (Rácios)

Com a globalização dos mercados, a crescente mobilidade dos activos e a necessidade de recursos humanos produtivos, torna-se mais complicado concluir sobre a competitividade de uma empresa ou país. Os rácios financeiros são uma ferramenta criada para estes casos, pois centram-se no desempenho financeiro e produtividade da empresa ou país. Estes rácios são utilizados para determinar por exemplo, o custo das mercadorias vendidas e matérias consumidas de uma empresa e comparar o resultado com outras empresas, determinar quais as margens de lucro das empresas, qual o sua evolução: crescente ou decrescente, podendo assim concluir-se sobre a competitividade de uma empresa.

Num estudo do grupo ICON Group International, Inc., grupo de investigação médica no campo da biotecnologia na Austrália, intitulado *Financial Indicators: Medical Laboratories*, abordaram-se os temas do retorno financeiro e da produtividade do trabalho. O objectivo é concluir sobre estes dois temas no sector dos laboratórios médicos recorrendo ao cálculo de rácios financeiros.

Na questão do retorno financeiro, os autores utilizaram a análise vertical para o caso de uma empresa do sector em questão. Os autores consideram que a análise vertical lhes

permite saber sobre a produtividade do sector e do país. Na análise vertical é possível relacionar cada activo da empresa com o total de activos da mesma. Ou seja, associa-se o total do activo a 100% e para saber por exemplo, o peso das existências no total do activo, basta fazer o rácio entre o total de existências e o total do activo, ficando assim a saber a sua percentagem. O mesmo acontece no passivo e com as contas da demonstração dos resultados. No caso das vendas, por exemplo, é possível ver como cada euro de vendas é distribuído entre custos, gastos e lucros.

O outro ponto de interesse nos autores é a produtividade laboral. Estes defendem a comparação dos resultados da produtividade laboral ao longo do tempo entre países utilizando uma moeda comum. Segundo estes autores, os rácios são usados como estatísticas financeiras e portanto são comparáveis entre países ou entre médias regionais podendo assim concluir-se sobre a competitividade de uma região ou país.

Mark Johnson no paper intitulado *Competitive profiling with financial ratio analysis*, afirma que muitos analistas recorrem à análise financeira porque a complexidade que envolve a competitividade de uma empresa é cada vez maior e a esta análise não é complicada de fazer e tem informação muito significativa.

Este autor aponta seis medidas que considera como essenciais para a análise financeira de uma empresa, concluir sobre os resultados e a competitividade da mesma:

1. Fazer uma selecção de pelo menos 10 empresas para servirem de termo de comparação;
2. Determinar os resultados dos indicadores Liquidity, Bankruptcy Risk, Efficiency, Debt Load & Debt Coverage e Tangible Net Worth. Só um destes indicadores não pode esclarecer a situação financeira da empresa mas o conjunto mostra as forças e as fraquezas da instituição. No entanto podem recorrer-se a mais indicadores para tornar a análise mais rica;
3. Classificar as empresas para cada indicador utilizado. Isto é, criar uma tabela e ordenar as empresas por ordem crescente de resultados de acordo com cada indicador. Por exemplo, utilizando o rácio da eficiência, o primeiro lugar da tabela será ocupado pela empresa mais eficiente e no último lugar ficará a empresa menos eficiente;
4. Criar um quadro onde se faça a separação entre as empresas que apresentem bons resultados e as empresas que apresentem resultados menos favoráveis, pois

- assim torna-se mais fácil a identificação daquelas que podem vir a expandir-se financeiramente e possam vir a ser uma empresa muito competitiva no mercado;
5. Estabelecer estratégias apropriadas às condições financeiras de cada empresa;
  6. Conhecer bem a empresa sobre a qual se pretende fazer a análise financeira e confiar nos resultados.

Johnson define estas seis medidas pois considera que são indispensáveis para concluir sobre a competitividade de uma empresa, através da análise financeira da mesma.

### Produtividade

A produtividade é um dos indicadores possíveis para medir a competitividade e desempenho de uma empresa e que pode ser calculada através de informação contabilística, nomeadamente através das demonstrações financeiras. Os dados das demonstrações financeiras podem ser adaptados para fazer a previsão da produtividade da empresa e avaliar a sua evolução ao longo dos anos (Lieberman, 2008).

Segundo Lieberman et al (2008), as comparações do desempenho empresarial podem ser feitas com base em medidas de lucros contabilísticos ou no preço das acções caso a empresa seja cotada em bolsa. Estas medidas têm retorno para os investidores mas não reflectem todo o valor criado pela empresa. A produtividade representa a eficiência da empresa em transformar os inputs em outputs. Os autores fazem a distinção entre *single-factor* e *multi-factor* ou *total-factor*. Single-factor é como a produtividade do trabalho e a produtividade do capital, pois revela a produção da empresa por unidade de trabalho ou capital. Os rácios multi-factor são aqueles que são calculados tendo em conta mais do que um input.

Lieberman et al (2008), no seu artigo *How to measure company productivity using value-added: a focus on Pohang Seel*, procuram mostrar a diferença entre os indicadores produtividade e rentabilidade para a análise do desempenho empresarial. Eles consideram que, ao proceder a comparações internacionais a nível de desempenho das empresas, os resultados da produtividade podem ser mais esclarecedores do que os resultados de rentabilidade, pois o indicador de rentabilidade só por si não é um indicador rigoroso para medir o desempenho de uma empresa, especialmente no caso de empresas jovens ou empresas que estão em rápido crescimento. Neste estudo, foi concluído pelos autores que se se verificar um aumento da produtividade, é acrescentado valor à empresa e portanto a



empresa torna-se mais rica. O aumento da produtividade conduz ao aumento da eficiência e posteriormente pode levar ao aumento da rentabilidade. Mas os autores ressaltam que produtividade não implica sempre rentabilidade ou vice-versa. Estes dão o exemplo em que uma empresa pode ser ineficiente e atingir uma grande rentabilidade porque não possui ou não tem acesso a baixos custos laborais, de capital ou de materiais. Assim como, uma empresa que registre um alto nível de produtividade, pode vir a sofrer perdas financeiras se os seus custos de produção forem superiores aos custos de produção dos concorrentes. É ainda concluído pelos autores que o facto de ter em conta mais do que um indicador de desempenho, é possível evitar erros ou desvios na avaliação da empresa.

De acordo com Caves (1992) e Jorgenson (1995), os métodos da produtividade da empresa têm sido muito referenciados pelos economistas. Estes profissionais têm feito esforços no sentido da comparação dos resultados da produtividade da empresa relativamente a indústrias e a nível nacional.

Autores como Brynjolfsson et al (2003), Dhawan et al (2005) e Schelfczyk (1998), consideram que existem medidas alternativas para a comparação do desempenho de uma empresa face a outras ou a uma indústria em vez da produtividade. Estes mencionam a comparação de desempenho com base nos lucros obtidos.

### Balanced Scorecard

O Balanced Scorecard (BSC) é uma ferramenta contabilística que detém informações financeiras da empresa que se são valiosas para os gestores.

Segundo Kaplan et al (1992) e Neely et al (1995), o BSC é uma ferramenta essencial na avaliação do desempenho e competitividade de uma empresa porque permite aos gestores uma visão abrangente da sua empresa, inclui medidas financeiras e traduz o resultado de acções tomadas anteriormente pela empresa. No BSC, as medidas financeiras são complementadas por medidas operacionais de satisfação de clientes, de processos internos, inovação na organização e melhoria das actividades. Estes autores consideram que as medidas operacionais são os condutores de desempenho financeiro futuro da empresa.

Johnson (2007), considera uma ferramenta essencial para a avaliação de uma empresa a nível de desempenho e competitividade, pois permite ao gestor olhar para a sua empresa sob quatro perspectivas:

1. Como é que os clientes vêm a empresa?

2. O que é que a empresa faz para ir ao encontro das perspectivas os clientes?
3. Pode a empresa continuar a crescer e a criar valor?
4. Como é que a empresa vê os Stakeholders?

O BSC minimiza a sobrecarga de informação limitando o número de medidas usadas, obrigando os gestores a focarem a sua atenção nas medidas que são mais críticas. Esta ferramenta integra a orçamentação, a afectação de recursos, a elaboração de relatórios e o feedback sobre o desempenho em curso dos processos de gestão.

### **Análise Exploratória: Caso da G2E, Lda.**

Acima estão descritas algumas formas de relacionar a contabilidade à competitividade empresarial. Nesta análise exploratória sobre a G2E, vão ser utilizados os indicadores financeiros para, através da informação contabilística se concluir sobre a competitividade da empresa.

A informação contabilística que nos fornecem os balanços e a demonstração dos resultados é preciosa para o cálculo de rácios económico-financeiros que nos permitem saber a saúde de uma empresa, se tem capacidade de se manter no mercado ou de se afirmar no mesmo. As demonstrações financeiras, para além de fornecerem a informação necessária para fazer a análise financeira através do método dos rácios financeiros, permite também concluir sobre alguns factores de competitividade. A informação que estas demonstrações nos fornecem, permite concluir sobre factores como o investimento ou inovação, a produtividade da empresa, entre outros. Assim conseguimos saber se a empresa toma medidas para se tornar competitiva ou para melhorar a sua competitividade. Estes são apenas alguns de vários factores de competitividade, mas são dos mais importantes de serem estudados. Autores como Dundas (2006), consideram que se após o investimento feito a empresa consegue vender mais dos seus produtos, ou aumentar o seu volume de negócios, como o caso da G2E, isso reflecte-se em termos de competitividade. Ou seja, a empresa torna-se mais competitiva no mercado.

As mudanças que surgem numa empresa a nível de tecnologia, da qualidade ou na forma da organização do próprio trabalho, afectam a empresa internamente assim como a sua atitude no mercado perante os concorrentes. O melhoramento a nível tecnológico é feito através de investimento que vai proporcionar um aumento da produtividade da empresa. Através dos balanços da G2E concluímos que a empresa investiu em novas

instalações (edifícios) e equipamento básico necessário ao bom funcionamento da empresa em 2005 e no ano 2007 investiu em equipamento administrativo. Esta informação contabilística mostra a preocupação da empresa em inovar para que possa colher mais tarde os frutos do investimento feito. Esses frutos são o aumento da produtividade, o aumento do volume de negócios e consequentemente do lucro. Esta atitude vai permitir incrementar a sua competitividade no mercado.

O investimento em equipamento administrativo pode fomentar a produtividade da empresa. Como? Por exemplo a aquisição e instalação de software informático, mais actualizado e mais completo, vai permitir à G2E introduzir informação mais detalhada e completa sobre os seus clientes e quando for necessária a consulta a esta informação, será mais fácil e menos moroso, logo como o tempo despendido nesta tarefa vai ser encurtado, sobrar tempo para a realização de outras tarefas. A empresa torna-se assim mais produtiva por tempo de laboração, ou seja, consegue otimizar o seu tempo, aumentando as suas prestações de serviços nas mesmas horas laborais – aumento de produtividade. A G2E tem vindo a aumentar o seu volume de negócios desde 2004, o que contribui para um aumento da produtividade empresarial.

Não menos importante de referir é a formação do capital humano da empresa. A formação dos trabalhadores é um factor muito importante, pois torna mais fácil e rápido a obtenção dos objectivos traçados. Uma empresa que tenha capital humano com um bom nível de formação tem maior capacidade de resolução de problemas e melhor é o seu desempenho profissional. A G2E conta com 5 funcionários com formação académica, tendo a maioria dos restantes trabalhadores o nível do ensino secundário. Este é sem dúvida outro factor que se torna imprescindível na luta pela competitividade.

Em termo de conclusão, após a análise feita, pode afirmar-se que a G2E reúne condições para ser uma empresa competitiva e eficiente no mercado em que actua. No capítulo 3 vai ser feita a análise financeira da empresa e com os resultados numéricos, vai ser possível sustentar com mais certeza a competitividade da G2E no mercado em que actua.

## **Capítulo 3 – Análise Económico-Financeira da G2E, Lda.**

### **3.1. Análise Financeira**

Quando se pretende fazer a análise financeira de uma empresa, a questão que se põe é a seguinte: “ *O que é que se tem em vista com a análise da estrutura financeira de uma empresa?*” (Saias et al, 2004). Com esta análise pretende-se saber se a estrutura da empresa se encontra equilibrada, ou seja, se os fundos de que a empresa dispõe são suficientes para fazer face às suas necessidades.

A análise financeira recorre às informações financeiras das empresas e tem como objectivo permitir uma compreensão rápida e mais completa das informações disponíveis para os utilizadores interessados (Martins, 2004).

De acordo com o autor António Martins, existem três aspectos que devem ser referidos relativamente à análise financeira:

- As informações obtidas com base em algumas metodologias utilizadas requerem a apreciação feita pelo analista financeiro estando esta apreciação associada a um determinado nível de subjectividade;
- No âmbito da análise financeira, é um pouco arriscado falar em verdades absolutas. O resultado de um indicador num determinado sector pode ser um sinal positivo e num outro sector, o mesmo resultado pode indicar o inverso.
- Antes de proceder a qualquer análise financeira comparativa, é necessário ter o cuidado de verificar se a informação financeira que está na base foi ou não preparada segundo um referencial contabilístico idêntico. Caso isto não se verifique, a comparação é um erro.

#### **3.1.1. Método dos Rácios Financeiros**

Para fazer a análise financeira da G2E, Lda recorreu-se ao método dos rácios financeiros. Os resultados destes rácios permitem-nos saber quais as oportunidades de crescimento da empresa possibilitando-lhe a capacidade de ser tornar mais competitiva.

É de extrema importância referir que os rácios financeiros *não são nenhuma bola de cristal* (Brealey et al, 1998). A opinião de vários autores, expressa na tabela 8, é unânime no que respeita ao facto de os rácios financeiros serem um bom método para criar as perguntas certas e com bom senso por parte do analista na análise dos resultados dos rácios, é possível tirar informações importantes sobre a situação financeira da mesma.

**Tabela 8 - Importância da análise financeira por autor**

	Obra	Opinião
Ana I.F. Craveiro 2006	<i>Rácios de Gestão: método básico para analisar a informação financeira</i>	Os rácios não são uma bola de cristal mas simplesmente um instrumento de apoio para sintetizar uma quantidade abundante de dados e comparar o desempenho económico-financeiro das organizações e a sua evolução no tempo.
António Martins 2004	<i>Introdução à Análise Financeira de Empresas</i>	A análise financeira recorre às informações financeiras das empresas e tem como objectivo permitir uma compreensão rápida e mais completa das informações (obtidas pelos rácios financeiros) disponíveis para os utilizadores interessados.
Armindo Costa 2007	<i>A importância crescente dos procedimentos analíticos em Auditoria</i>	Os rácios são indicadores que traduzem relações entre dados financeiros e não financeiros de uma entidade. São fundamentalmente uma técnica largamente usada em análise financeira.
Brealy & Myers 1998	<i>Princípios de Finanças Empresariais</i>	Os rácios financeiros são um instrumento prático para resumir um grande número de dados financeiros e para comparar o desempenho das empresas. Os rácios ajudam a fazer as perguntas certas.
Elísio Brandão 2005	<i>Finanças</i>	Os gestores financeiros precisam de instrumentos para tomarem decisões racionais. Um desses instrumentos é a análise financeira. O cálculo de rácios é um importante meio da análise financeira.
Jorge Farinha 1994	<i>Análise de Rácios Financeiros</i>	A análise financeira de uma empresa recorre a um conjunto de instrumentos analíticos (p.ex. rácios financeiros) que procuram auxiliar um conjunto heterogéneo de entidades no conhecimento da situação e evolução económica e financeira de uma empresa.
L.Saias,R.Carvalho M.Amaral 2004	<i>Instrumentos Fundamentais de Gestão Financeira</i>	O recurso à análise dos rácios é o caminho comum para fazer a avaliação de uma empresa. Não basta o cálculo de um único rácio, são precisos vários para traçar a situação da empresa.
Robert C.Higgins 2007	<i>Analysis for Financial Managment</i>	O cálculo dos índices de uma empresa fornece a informação de como a empresa se compara às suas concorrentes permitindo ao analista concluir sobre a saúde financeira da mesma.

Fonte: Elaboração própria

A tabela 9 define os rácios que vão ser utilizados na análise financeira da G2E.

**Tabela 9 - Rácios/Indicadores utilizados na Análise Financeira**

Rácios de Liquidez	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Avaliam a facilidade com que a empresa pode ceder às suas disponibilidades.</li> <li>· Permitem tirar conclusões sobre a capacidade da empresa anular as suas responsabilidades (passivo) a curto prazo.</li> </ul>
Rácios de Endividamento	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Mostram o grau de endividamento da empresa.</li> <li>· Permitem analisar em que medida as aplicações (activos) da empresa são financiadas por capitais próprios ou capitais alheios.</li> </ul>
Rácios de Rendibilidade	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Permitem determinar a eficiência com que a empresa está a utilizar os seus activos.</li> </ul>
Rácios Económicos	<ul style="list-style-type: none"> <li>· São calculados recorrendo a rubricas da demonstração dos resultados.</li> </ul>
Rácios de Funcionamento	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Permitem avaliar a eficiência da utilização dos recursos disponíveis pela empresa. A sua análise depende em grande parte do sector de actividade onde a empresa de insere.</li> </ul>
Indicadores de Risco	<ul style="list-style-type: none"> <li>· O conceito de risco está associado a incerteza ou variabilidade. A variabilidade dos resultados está associada à estrutura dos resultados.</li> </ul>
Equilíbrio Financeiro	<ul style="list-style-type: none"> <li>· O equilíbrio financeiro assenta na análise do balanço ou na comparação de vários balanços. Esta comparação faculta uma primeira ideia de evolução financeira no período em estudo.</li> </ul>

Fonte: Realização própria com base em Brealey et al (1998), Martins (2004) e Craveiro (2006).

Para que se possa fazer um juízo sobre a situação económico-financeira de uma empresa, é necessário o recurso a alguns indicadores. Apesar de os indicadores assumirem várias formas, os mais populares são aqueles que assumem a forma de rácios (Craveiro, 2006). Como qualquer instrumento de análise, os rácios apresentam algumas vantagens (Craveiro 2006; Farinha 1994; Brandão 2005) das quais se salienta:

- ✓ a informação fornecida pelos rácios tem vantagens relativamente às grandezas contabilísticas isoladamente;
- ✓ facilita comparações de dados da mesma empresa ao longo de um certo período de tempo ou entre diferentes empresas num mesmo referencial de tempo;
- ✓ possibilitam a utilização de grandes quantidades de informação de modo relativamente sintético, simples e objectivo;
- ✓ contribuem para determinar a performance das empresas em termos de rentabilidade, solvabilidade, liquidez e equilíbrio financeiro;
- ✓ a elaboração do diagnóstico financeiro de uma empresa baseia-se no triângulo da liquidez, estrutura financeira e rentabilidade que tem subjacente os rácios.

No entanto, é importante referir que os rácios financeiros são apenas um instrumento de análise e portanto são lhe apontadas algumas limitações (Craveiro 2006; Farinha 1994):

- ✓ em termos de comparações de rácios, as conclusões são mais significativas quando são comparadas duas empresas do mesmo ramo de actividade;
- ✓ quando o valor da rubrica do denominador é muito próximo de zero, o resultado do rácio vai ser elevado e pode levar a conclusões distorcidas. Se o valor de base é zero, esse rácio deixa de ter significado;
- ✓ práticas contabilísticas diferentes em duas empresas, tornam os seus rácios não comparáveis mesmo que pertençam ao mesmo ramo de actividade;
- ✓ os rácios tratam apenas dados quantitativos. Os métodos quantitativos fundamentados numa análise contabilística e financeira da vida passada da empresa não são suficientes para apreciar correctamente a situação da empresa.
- ✓ não existe uma definição normalizada a nível nacional nem a nível internacional de cada rácio. Logo, dois analistas podem calcular o mesmo rácio para a mesma

empresa, chegando a resultados diferentes. Esta situação está dependente da forma como se constrói cada rácio.

- ✓ a questão da sazonalidade é um problema que também afecta o cálculo de rácios. Muitos são os sectores onde se verifica um comportamento não linear das vendas, por exemplo, ao longo de um determinado período de tempo.



**Tabela 10 - Mapa de Rácios**

	2007	var %	2006	var %	2005	var %	2004
<b>Rácios de Endividamento</b>							
Endividamento	57,1%	-4,5%	59,8%	-2,1%	61,1%	0,2%	61,0%
Autonomia Financeira	42,9%	6,7%	40,2%	3,3%	38,9%	-0,3%	39,0%
Solvabilidade	0,75	11,9%	0,67	4,7%	0,64	0,0%	0,64
Debt to Equity	1,33	-10,7%	1,49	-5,1%	1,57	0,6%	1,56
<b>Rácios de Liquidez</b>							
Liquidez Geral	1,38	-6,8%	1,48	5,0%	1,41	6,0%	1,33
Liquidez Reduzida	1,38	-6,8%	1,48	5,0%	1,41	6,0%	1,33
Liquidez Imediata	0,14	100,0%	0,07	0,0%	0,07	16,7%	0,06
<b>Rácios Económicos</b>							
Margem Bruta	0,03	0,00%	0,03	200%	0,01	-75%	0,04
<b>Rácios de Funcionamento</b>							
Rotação do Activo	1,08	6,9%	1,01	2,0%	0,99	-2,0%	1,01
Prazo Médio Recebimentos (em dias)	205	8,9%	225	4,7%	215	4,9%	205
Prazo Médio Pagamentos (em dias)	26	-49,0%	51	41,7%	36	1100,0%	3
Necessidades de Fundo de Maneio	209540,44	-11,5%	236662,66	8,9%	217261,35	0,8%	215589,08
<b>Rácios de Rendibilidade</b>							
Rendibilidade do Activo	6%	20,0%	5%	150,0%	2%	-60,0%	5%
Rendibilidade Capital Próprio (ROE)	5%	-13,8%	5,80%	241,2%	1,70%	-80,5%	8,70%
Rendibilidade Prestações Serviços	2%	0,0%	2%	185,7%	0,70%	-76,7%	3%
<b>Indicadores de Risco</b>							
Grau Alavanca Operacional (GAO)	0,06	20,0%	0,05	150,0%	0,02	-60,0%	0,05
Grau Alavanca Financeira (GAF)	1,43	-1,4%	1,45	-24,5%	1,92	61,3%	1,19

Fonte: Elaboração própria de acordo com as expressões analíticas da tabela 21 em anexo.

## Interpretação dos resultados

Depois dos resultados obtidos pelos rácios, surge a pergunta “ Qual a situação da empresa? Saudável ou doente?” Para responder a esta questão vamos proceder à análise financeira.

Para se efectuar uma análise financeira, importa referir que existem dois termos de comparação (Saias e al. (2004), Higgins (2007), Benninga e al (1997)):

1. comparar os dados da empresa com dados de outras empresas ou com médias do sector, para um determinado momento do tempo (análise estática);
2. comparar os dados históricos da empresa ou previsionais concluindo-se sobre a evolução favorável ou desfavorável da empresa (análise dinâmica).

A análise à G2E – Gestão e Economia de Empresas, Lda, é a análise financeira dinâmica, vão ser analisados os dados da empresa comparando-os no período 2004-2007.

Através da Demonstração dos Resultados constata-se que a empresa tem vindo a aumentar o seu volume de negócios desde 2004 até 2007. O volume de negócios deste empresa constitui-se pelas prestações de serviços, pois esta empresa não te vendas. De 2004 para 2005 houve um aumento muito ligeiro do volume de negócios no valor de 460,16 €, sendo que é no ano 2007 que consegue maior crescimento relativamente ao ano anterior, registando um aumento de 6,6% atingindo o valor de 430.501,00 €. É importante também referir que em 2006, a empresa obteve um aumento nas prestações de serviços relativamente ao ano anterior na ordem dos 18.868,04 €. Neste período, a economia portuguesa não manteve um crescimento constante. No período 2004-2005 em que a empresa regista crescimento quase nulo do volume de negócios, a economia portuguesa registou uma quebra no crescimento do PIB de 0,6% (Eurostat, 2007). Nos anos 2006 e 2007 a economia portuguesa reage melhor, regista crescimento do PIB nestes dois anos e a G2E acompanha a tendência e aumenta consideravelmente o seu volume de negócios.

Ao analisarmos a evolução dos proveitos da empresa, verificamos que estes aumentam na mesma proporção que o volume de negócios. Isto porque, como se constata na Demonstração de Resultados, os proveitos apenas integram o volume de negócios da empresa (prestações de serviços) e nos anos 2004, 2006 e 2007 também por outros juros e proveitos similares. Ou seja, as prestações de serviços representam praticamente 100% dos proveitos da empresa. Os custos e perdas da empresa seguem a tendência do crescimento desde 2004 até 2007.

Em 2005, os FSE representam 24% do total dos custos e perdas desse ano, tendo aumentado 1% em relação ao ano anterior. Em 2006, os FSE registam um decréscimo relativamente a 2005 no montante de 3.835,61 €. No entanto, o total de custos em 2006 aumenta 5% em relação ao ano anterior. Os custos e perdas da empresa aumentaram 6,6% em 2007, os FSE aumentaram apenas 3,8%, sendo que o aumento da totalidade dos custos deve-se ao aumento de 4.685,03 € nos custos e perdas extraordinários em 2007.

Quanto às remunerações, estas aumentam em 2005 e 2006 mas no ano 2007 diminuem. Os encargos sociais em 2005 diminuem 6,3% em relação a 2004, aumentando em 2006 em 4,9% e em 2007 aumentaram 4,4%. Este aumento deveu-se ao investimento em formação, adequado às ambições da empresa.

Relativamente ao resultado líquido do exercício gerado pela empresa, concluímos que a empresa regista lucro em todos os anos da análise. Em 2004, a empresa regista um lucro de 12.938,31 € mas no ano 2005 diminui o seu lucro em 10.425,37 €. Para este facto contribuiu o aumento dos FSE e das remunerações em 1,6%, quando o volume de negócios se manteve praticamente inalterável. No ano 2006, a empresa aumentou o seu lucro em 6.855,88 €, ou seja, neste ano o lucro foi 2,5 vezes superior ao ano anterior. Apesar do aumento das remunerações e dos encargos sociais da empresa, o volume de negócios aumentou 5% relativamente a 2005, o que permitiu que este aumento superasse o aumento das remunerações e o agravamento dos encargos sociais. Já em 2007, o resultado líquido do exercício registou novamente um decréscimo na ordem dos 9% mantendo-se positivo. Este decréscimo no lucro resultou de um aumento dos FSE 3,8% e dos encargos sociais em 4,3%. As remunerações sofreram uma redução de 5.639,67 € mas não foi suficiente para reduzir contrariar a tendência de decréscimo do lucro.

Quanto aos resultados financeiros estes registam valores negativos, pois os proveitos financeiros não superem os custos financeiros. Os custos financeiros tendem a aumentar de ano para ano e os proveitos não acompanham essa tendência. Os custos financeiros aumentam 51,6% em 2005 enquanto os proveitos financeiros atingem o zero. O aumento dos FSE e das remunerações contribuem para este aumento dos custos financeiros. Em 2006 os custos financeiros aumentam novamente relativamente ao ano anterior mas numa percentagem mais baixa (32,6 %). Em 2007 mantém-se a tendência de crescimento dos custos financeiros mantendo a percentagem de crescimento do ano anterior. No entanto, o

que contribuiu para este acréscimo nos custos financeiros foram o aumento dos encargos sociais e dos ajustamentos.

Os resultados operacionais diminuem em 2005 devido ao aumento dos custos operacionais quando os proveitos operacionais se mantiveram quase inalterados. O aumento das remunerações deste ano contribuiu para este resultado. Em 2006, estes resultados aumentaram 105,8% relativamente ao ano anterior e em 2007 aumentaram 37,2%.

A optimização de recursos humanos mais qualificados, a produtividade da empresa e a crescente rentabilidade da empresa (rendibilidade do activo e das prestações de serviços) são a base de um resultado líquido do exercício sempre positivo ao longo dos anos, de um crescente resultado operacional e pelos rácios de rentabilidade que evidenciam a melhoria na rentabilidade do activo e das prestações de serviços. A empresa tem-se tornado credível junto dos seus fornecedores e clientes, o que se pode notar pelo crescimento das respectivas contas (apenas com a excepção do ano 2007 onde se regista uma ligeira redução destas contas) e pelo alargamento dos prazos médios de recebimento e de pagamento (sendo que o prazo médio de pagamento reduziu em 2007). No entanto, este facto pode indicar uma certa dificuldade da empresa em cobrar as dívidas aos seus clientes dado que a conta de clientes de cobrança duvidosa aumentou substancialmente no ano 2007.

Ao analisar a estrutura financeira da empresa, recorrendo aos resultados dos rácios financeiros verifica-se que a empresa tem vindo a diminuir o seu endividamento e aumentando aos poucos a sua autonomia financeira, no entanto estes resultados não ainda os mais satisfatórios pois a empresa não está numa situação de equilíbrio financeiro (a autonomia financeira 42%, endividamento 57%). Porém, se esta tendência se mantiver, alcançará o equilíbrio financeiro.

No que diz respeito à solvabilidade, os rácios de liquidez mostra que a liquidez da empresa tem vindo a aumentar com a excepção do ano de 2007 em que a liquidez geral e a liquidez reduzida diminuíram. No entanto, a liquidez imediata aumentou 100% do ano 2006 para 2007. Uma razão para este acontecimento, foi o facto de o prazo médio de recebimentos da empresa ter diminuído no ano 2007. Em consequência disso, o prazo médio de pagamento sofreu também um decréscimo.

Em síntese a empresa apresenta um crescimento da sua rendibilidade (em geral), conseguiu diminuir o prazo de pagamento dos seus clientes permitindo assim uma maior liquidez da empresa e as necessidades do fundo de maneio ao longo dos anos. Importa também referir que a empresa fez investimentos ao nível dos edifícios e outras construções, em equipamento básico (2005), em equipamento administrativo (2006 e 2007). Quanto aos indicadores de risco verificamos que os valores do grau de alavanca operacional são baixos, o que quer dizer que há uma baixa variabilidade dos resultados, ou seja, há uma reduzida incerteza quanto aos resultados, o que é bom. Os valores do grau de alavanca funcional já são um pouco mais elevados, tendo vindo a diminuir desde 2006. Em 2007, o GAF foi de 1,43 o que significa que a variação de 1% nos resultados operacionais corresponde a uma variação de 1,43% nos resultados correntes. Um baixo valor deste indicador revela uma reduzida variabilidade dos resultados o que traduz um fraco peso dos encargos financeiros.

É importante referir que os rácios calculados são apenas alguns de vários rácios que podem ser usados. Visto cada rácio ser o quociente entre duas ou mais grandezas, é possível o analista criar novos rácios para elaborar e/ou reforçar a sua análise financeira (Carrilho e al, 2005).

## **3.2. Análise da Competitividade da G2E, Lda**

### **3.2.1. Análise Sectorial**

Na análise sectorial vão ser abordados três factores de competitividade: produtividade, inovação e formação do capital humano. Vai ser feita uma análise destes factores na empresa e a comparação destes com o sector de actividades de contabilidade, auditoria e consultoria fiscal. Pretende-se assim, avaliar a competitividade da G2E face ao seu sector de actividade.

#### Produtividade

O crescimento da produtividade ao nível macro é discutido intensamente pelos economistas (Carreira et al, 2004). No entanto, o crescimento ocorre ao nível micro, ou seja, ao nível da empresa. Em muitos estudos é referenciada a importância da reafecção

de recursos entre empresas como um dos factores chave para a sua explicação (Foster, Haltiwanger e Krizan, 1998; Haltiwanger, 2000; Ahn, 2001).

A produtividade é um indicador básico da saúde de uma empresa ou de uma economia. Este é um indicador imprescindível na análise de uma empresa para concluir sobre a sua competitividade. A produtividade pode ser calculada segundo vários recursos: capital, mão-de-obra, energia, entre outros, sendo que a produtividade do trabalho é a mais utilizada. Vamos por isso proceder ao cálculo da produtividade da G2E – Gestão e Economia de Empresas, Lda. A produtividade do trabalho vai ser calculada usando a expressão analítica  $P = \text{Volume Negócios} / \text{N}^\circ \text{ horas trabalhadas por semana}$ .

**Tabela 11 - Produtividade da mão-de-obra da G2E e do sector de actividade de contabilidade, auditoria e consultoria fiscal.**

	2007	var %	2006	var %	2005	var %	2004
Volume de Negócios (VN)	430501,00	0,067	403656,00	0,049	384787,96	0,00	384327,80
Nº horas trabalhadas por semana (HT)	40		40		40		40
P (G2E) = VN / HT	10762,525	0,067	10091,4	0,049	9619,699	0,00	9608,195
Volume de Negócios (VN)	—		—		1041560,67	-0,272	1431066,30
Nº horas trabalhadas por semana (HT)	40		40		40		40
P (sector) = VN / HT	—		—		26039,02	-0,272	35776,66

Fonte: Realização própria com dados da G2E e do INE. Não é calculada a produtividade nos anos 2007 e 2006 do sector de actividade (ver. 2.1) porque o INE apenas dispõe de dados dos anos 2004 e 2005.

A tabela acima revela o volume de negócios, o número de horas trabalhadas e a produtividade da G2E e do sector de actividade. Através dos dados do quadro pode afirmar-se que a G2E tem vindo a aumentar o seu volume de negócios desde 2004 até 2007. Relativamente ao sector de actividade, apenas se pode estudar a tendência do volume de negócios do ano 2004 para 2005 porque o INE só disponibiliza os valores do volume de negócios no ano 2004 e 2005. No sector de actividade, o volume de negócios decresce de 2004 para 2005. Ao olhar para os valores da produtividade, observa-se que a G2E tem vindo a aumentar a sua produtividade. Apenas no ano 2005 se verifica uma variação zero da produtividade da empresa. Já no sector de actividade, de 2004 para 2005 há uma variação negativa da produtividade. Se esta tendência de queda se manteve nos anos seguintes, a G2E obteve exactamente a tendência contrária, ou seja, o aumento de produtividade.

### Inovação e Investimento

Porquê considerar o investimento em inovação crucial para a competitividade de uma empresa? Porque é este investimento que vai ajudar ao aumento dos lucros da empresa, podendo contribuir para a redução de custos e no caso particular de algumas empresas, vai permitir a expansão de mercados (Silva e tal, 2000).

No caso da G2E, a empresa fez investimentos nos anos 2005 e 2007. Em 2005, a empresa investiu em novas instalações e em equipamento básico na ordem dos 12.580,89 €. Neste ano, a variação dos custos foi de 0,1% relativamente ao ano anterior e neste ano registou-se uma quebra no lucro da empresa. Mas este investimento teve resultados futuros, pois no ano 2006, o lucro da empresa foi quase três vezes superior ao lucro de 2005. Os custos da empresa neste ano aumentaram, mas o acréscimo de lucro foi superior. Em 2007 a G2E investiu em equipamento administrativo. Este investimento foi quase 20% do lucro desse ano. Neste ano o lucro da empresa mantém-se positivo embora ligeiramente inferior ao lucro do ano anterior.

A tabela 12 mostra a variação do investimento no sector de actividade.

**Tabela 12 - Variação do Investimento no sector de actividade 2005 - 2007**

Sector de actividade – ver.2	Variação do Investimento (%)		
	2005	2006	2007
Actividades Imobiliárias, Alugueres e Serviços Prestados às empresas (onde se incluem as empresas de contabilidade)	19,6	11,1	-13,0

Fonte: Realização própria com dados do INE.

A variação do investimento no sector de actividade é positivo em 2005 e 2006 mas em 2007 passa a ser negativo. Verifica-se um decréscimo do investimento 8,5% de 2005 para 2006 mas em 2007 o sector regista uma quebra atingindo -13% de investimento.

A G2E em 2005 regista uma variação positiva do investimento, acompanhando a tendência do sector, em 2006 não faz qualquer investimento o que não acontece no sector de actividade e é no ano 2007 que a empresa volta a investir tornando a variação do investimento positivo e no sector de actividade acontece o oposto, verifica-se uma variação negativa do investimento.

### Formação do Capital Humano

A formação do capital humano é um factor muito importante para uma empresa. A tabela 13 revela os dados da formação do capital humano da G2E e do sector de actividade.

**Tabela 13 - Formação do Capital Humano da G2E e do Sector de Actividade**

		G2E	Sector
Pessoal Dirigente	2004	21,10%	14,7%
	2005	21,10%	17,1%
Pessoal Técnico			
– Economistas	2004	15,80%	5,0%
	2005	15,80%	6,9%
– Contabilistas e Técnicos de Contas	2004	52,60%	68,2%
	2005	52,60%	79,6%
– Outro Pessoal Técnico	2004	26,30%	26,0%
	2005	26,30%	12,7%
Pessoal Administrativo	2004	5,30%	19,6%
	2005	5,30%	20,2%
Pessoal não qualificado	2004	-	8,7%
	2005	-	3,6%

Fonte: Realização própria com dados do INE, *Estatísticas dos Serviços Prestados às Empresas*, 2005

Da análise da tabela 13 conclui-se que a G2E tem uma maior percentagem de pessoal dirigente de economistas e de outro pessoal técnico relativamente ao sector de actividade onde actua. O sector de actividade tem vindo a aumentar a percentagem de pessoal dirigente e de economistas de 2004 para 2005, no entanto a empresa mantém as mesmas percentagens nos dois anos que são superiores às percentagens do sector. O sector diminuiu a percentagem de pessoal não qualificado em 5,1% em 2005 relativamente a 2004, o que é um indício positivo. No entanto, a empresa não tem pessoal não qualificado, todo o pessoal empregado é qualificado. Assim, na análise geral deste quadro, a empresa revela estar acima do sector de actividade no que toca à formação dos trabalhadores.

### **3.2.2. Análise a nível nacional e europeu**

#### Produtividade

A tabela 14 mostra a produtividade da mão-de-obra entre alguns países europeus (incluindo Portugal) e a média europeia (UE 27).



**Tabela 14 - Produtividade de Portugal, dos países europeus e da média europeia (UE 27).**

	2004	var %	2005	var %	2006	var %	2007
Switzerland	3,2	0,00	3,2	0,00	3,2	0,02	3,3
Luxembourg	6,2	0,05	6,5	0,06	6,9	0,00	6,9
Denmark	3,1	0,00	3,1	0,00	3,1	-0,02	3,0
Sweden	3,1	-0,02	3,0	0,00	3,0	0,01	3,1
Netherlands	3,2	0,00	3,2	0,00	3,2	0,00	3,2
Norway	4,2	0,09	4,6	0,03	4,7	0,00	4,7
Ireland	3,5	0,00	3,5	—	—	—	3,7
Áustria	2,8	0,02	2,9	0,00	2,9	0,00	2,9
Finland	2,9	-0,02	2,8	0,02	2,9	0,00	2,9
Germany	2,8	0,00	2,8	-0,02	2,7	0,00	2,7
United Kingdom	2,8	0,00	2,8	0,00	2,8	-0,02	2,7
Estónia	1,4	0,09	1,5	0,08	1,6	0,05	1,7
Belgium	2,9	0,00	2,9	0,00	2,9	0,00	2,9
France	2,7	0,00	2,7	0,00	2,7	0,00	2,7
Czech Republic	1,8	0,00	1,8	0,00	1,8	0,04	1,9
Slovakia	1,4	0,05	1,5	0,00	1,5	0,08	1,6
Slovenia	2,0	0,02	2,1	0,00	2,1	0,00	2,1
Spain	2,4	0,00	2,4	0,02	2,5	0,00	2,5
Portugal	1,8	0,00	1,8	0,00	1,8	0,00	1,8
Lithuania	1,3	0,06	1,4	0,00	1,4	0,08	1,5
EU 27 countries	2,4	0,00	2,4	0,00	2,4	0,00	2,4

Fonte: Realização própria. Os valores da produtividade deste quadro foram calculados pelo quociente entre o PIB per capita e a média de horas trabalhadas em cada país. Os dados são das tabelas 15 e 16 que se encontram em anexo.

Nesta tabela observamos que Holanda, Bélgica, França e Portugal são aqueles que mantêm a sua produtividade inalterada desde 2004 até 2007. A Estónia é o único país referido no quadro que aumenta a sua produtividade da mão-de-obra de ano para ano. Os restantes países vão aumentando a sua produtividade e diminuindo de um ano para o outro mas não se distanciando muito da sua média de produtividade.

Ao comparar a tendência da G2E com a média nacional, conclui-se que a produtividade da mão-de-obra da G2E tem vindo a aumentar, ainda que ligeiramente, enquanto a tendência nacional é de estagnação.

### Investimento

A tabela 17 mostra a variação do investimento em alguns dos países europeus.

**Tabela 17 - Variação do Investimento nos países europeus e média EU 27.**

	2004	var %	2005	var %	2006	var %	2007
Switzerland	20,8	0,02	21,2	0,01	21,4	0,03	22
Luxembourg	21,1	-0,03	20,4	-0,09	18,5	0,06	19,6
Denmark	19,3	0,02	19,7	0,10	21,6	0,05	22,7
Sweden	16,4	0,06	17,4	0,04	18,1	0,04	18,9
Netherlands	18,8	0,01	18,9	0,04	19,7	0,02	20,0
Norway	18,0	0,04	18,8	0,01	18,9	0,10	20,8
Ireland	24,2	0,10	26,6	0,01	26,8	-0,02	26,3
Áustria	22,0	-0,01	21,8	0,00	21,7	0,02	22,2
Finland	18,2	0,04	18,9	0,02	19,3	0,05	20,3
Germany	17,5	-0,01	17,4	0,05	18,2	0,03	18,7
United Kingdom	16,7	0,01	16,9	0,02	17,2	0,03	17,8
Estónia	31,0	-0,01	30,7	0,10	33,9	-0,04	32,5
Belgium	19,6	0,04	20,4	0,03	21,0	0,03	21,7
France	19,3	0,04	20,0	0,04	20,8	0,03	21,5
Czech Republic	25,8	-0,03	24,9	-0,01	24,6	-0,01	24,3
Slovakia	24,0	0,10	26,5	0,00	26,5	-0,02	26,1
Slovenia	24,9	0,02	25,3	0,04	26,3	0,05	27,5
Spain	28,0	0,05	29,4	0,04	30,7	0,01	31,0
Portugal	22,6	-0,02	22,2	-0,02	21,7	0,00	21,8
Lithuania	22,3	0,02	22,8	0,11	25,2	0,11	28,0
EU 27 countries	19,6	0,02	20,0	0,04	20,7	0,02	21,2

Fonte: Realização própria com dados do Eurostat, *Total Invest % of GDP*

Na tabela 17, os valores do investimento em cada país é a percentagem do PIB que é utilizado pelo sector público e privado para o investimento. Da análise do quadro concluiu-se que o Reino Unido e a Eslovénia são os únicos países que têm uma variação positiva e sempre crescente do investimento ao longo dos anos. A Irlanda, a Eslováquia e a Espanha são os países que registam um decréscimo da variação do investimento desde 2004 até 2007. No caso português, a percentagem do PIB destinada ao investimento tem vindo a ser reduzida, logo, a variação do investimento ao longo dos anos tem sido também negativa com a excepção do ano 2007 em que esta é zero. A média europeia também tem sofrido oscilações, no entanto mantém-se positiva.

A variação do investimento da G2E não acompanha a tendência nacional, pois o investimento tem visto a ser restringido, com a excepção no ano de 2007.

## Formação do Capital Humano

A tabela 18, a tabela 19 e a tabela 20 contêm os dados da G2E, de Portugal e da média europeia relativamente à qualificação dos recursos humanos, subdividindo-se em ensino preparatório, ensino secundário e ensino superior.

**Tabela 18 - Percentagem de população entre os 25 e os 64 anos com o ensino preparatório concluído**

	2004	2005	2006	2007
G2E	10,5%	10,5%	10,5%	10,5%
Portugal	74,8%	73,5%	72,4%	72,5%
Média UE	31,6%	30,6%	30,0%	29,2%

Fonte: Realização própria com dados do Eurostat, *Persons with low educational attainment, by age group*, 2007

**Tabela 19 - Percentagem de população activa com ensino secundário concluído**

	2004	2005	2006	2007
G2E	47,4%	47,4%	47,4%	47,4%
Portugal	25,2%	26,2%	27,6%	27,5%
Média UE	68,4%	69,4%	70,0%	70,8%

Fonte: Realização própria com dados do Eurostat, *Total population having completed at least upper secondary education*, 2007

**Tabela 20 - Número de pessoas inscritas no ensino superior**

	2004	2005	2006	2007
G2E	5	5	5	5
Portugal	395,1	380,9	367,3	—
Média UE	18.232,90	18.530,20	18.782,50	—

Fonte: Realização própria com dados do Eurostat, *Students*, 2006

Portugal tem mais população com ensino preparatório do que com o ensino secundário ou superior. A nível do ensino preparatório, a percentagem de população portuguesa é superior à média europeia, enquanto a percentagem de trabalhadores da G2E com este nível de ensino é inferior quer à média nacional quer à média europeia. Portugal tem seguido a tendência da média europeia que é a diminuição da população com o ensino preparatório (redução de 2,3% em Portugal e 2,4% na média europeia).

A população com o nível de ensino secundário tem vindo a aumentar em Portugal desde 2004 até 2007. No entanto, as percentagens portuguesas estão muito abaixo das médias europeias. Em 2007, a diferença entre a percentagem portuguesa e a média europeia é

cerca de 40%. Na G2E 47,4% dos trabalhadores têm a frequência ou o ensino secundário terminado, contudo este valor está abaixo da percentagem da média europeia mas está acima da percentagem média portuguesa.

No que respeita ao número de pessoas inscritas no ensino superior, em Portugal este número tem vindo a sofrer uma quebra desde 2004 até 2006, contrariando a tendência de subida da média europeia. O número de inscrições no ensino superior em Portugal reduziu-se em 3,6% de 2004 para 2005 e de 2005 para 2006. O número de inscrições no ensino superior na média europeia aumentou 1,6% em 2005 e 1,4% em 2006. A G2E mantém os seus 5 trabalhadores com frequência académica desde 2004, que corresponde a 26% dos trabalhadores que a empresa emprega.

### **3.3. Sugestões ao nível da Análise Financeira**

A análise financeira é de extrema importância para qualquer empresa, pois esta análise é rica em informação financeira e económica que lhe permite ter bases para a implementação de medidas para o seu desenvolvimento e crescimento.

Normalmente, a análise financeira é feita com base no método dos rácios financeiros, pois é das técnicas mais usadas por esta análise (Neves, 2007). No entanto, este método tem algumas limitações o que pressupõe a utilização de outras técnicas ou métodos para completar a avaliação final de uma empresa.

De acordo com Neves (2007), o método dos rácios pode ser acompanhado da análise do ponto crítico e da margem de segurança. Brealey et al (1998) defende também o recurso à análise Dupont Sintética e Desenvolvida. A análise Dupont é uma análise que procura analisar a evolução da rentabilidade dos Capitais Próprios através da decomposição desta em vários factores explicativos. Estes incluem rácios de rentabilidade, de endividamento e de actividade (Farinha, 1994). A análise sintética considera três factores: rentabilidade das vendas, vendas por unidade de activo e autonomia financeira. Já a análise desenvolvida considera os factores: rentabilidade operacional de vendas, rotação do activo, alavancagem financeira, resultados extraordinários e fiscalidade.

De acordo com Farinha (1994), ao procurar identificar as diversas componentes que contribuem para a formação da rentabilidade dos capitais próprios, através da análise

Dupont analisar alguns aspectos que relevantes para uma compreensão da evolução das actividades da empresa.

A análise Dupont permite assim uma chamada de atenção para possíveis alterações verificadas ao nível operacional, financeiro, fiscal ou sobre outros domínios que possam ter afectado algumas das rubricas mais importantes da evolução económico financeira da sociedade mas que nem sempre são de imediata percepção.

## **Conclusões**

Este relatório teve como principal objectivo mostrar a utilidade da informação contabilística para o estudo económico e financeiro de uma empresa e para o estudo da sua competitividade.

O estudo da competitividade de uma empresa é de elevada importância. Da mesma forma se torna importante o estudo da competitividade do sector de actividade em que esta se insere para determinar a aproximação ou afastamento da empresa relativamente a este.

Foi feita uma revisão de literatura sobre a contabilidade como ciência económica, foram definidos os conceitos de contabilidade de gestão ou interna e contabilidade geral ou externa e as diferenças entre si, assim como a importância da informação contabilística para a determinação dos resultados das empresas e para responder a questões pertinentes sobre a evolução da empresa e da sua actividade. Foram referidas as opiniões de entendidos sobre esta matéria que permitiram sustentar esta ideia.

Foi feita de igual forma, uma revisão de literatura o tema competitividade e os factores a ela inerentes. A competitividade é de facto um conceito complexo o que faz com que a sua definição varie de autor para autor. No entanto, todos defendem que existem vários factores de competitividade e que não é suficiente tem em consideração apenas um deles para concluir sobre a competitividade de uma empresa ou sector. As preferências da maioria dos autores, como se pode constatar pela tabela 2, incidem sobre três factores: Produtividade, Inovação e Formação do Capital Humano. São estes três indicadores de competitividade que vão ser tidos em conta na avaliação da competitividade da G2E e do sector de actividade de contabilidade, auditoria e consultoria fiscal.

Foi demonstrada a importância da análise financeira para a determinação da situação económico-financeira de uma empresa, no caso particular da G2E. Da análise financeira feita à empresa concluímos que a esta tem vindo a aumentar o seu volume de negócios desde 2004 o que contribui para que o resultado líquido do exercício de cada ano seja sempre positivo. As necessidades de fundo de maneio apresentam-se sempre positivas. A G2E tem conseguido reduzir o seu grau de endividamento, permitindo o aumento da sua autonomia financeira. A liquidez e a rentabilidade também mostram tendência crescente e

os resultados do grau de alavanca financeira mostram que há uma reduzida incerteza quanto aos resultados, o que é um bom indicador.

Após esta análise, é interessante saber qual a posição da G2E face ao seu sector de actividade, ou seja, saber se esta empresa é mais ou menos competitiva que as suas concorrentes. Para isso, utilizaram-se os factores produtividade, investimento/inação e formação do capital humano para suste esta análise.

Em termos de produtividade, concluiu-se que a G2E tem vindo a aumentar a sua produtividade do trabalho. Em 2006 aumentou 4,9% relativamente a 2005 e em 2007 aumentou 6,7% relativamente ao ano de 2006. No sector de actividade a variação registada é negativa, a produtividade do sector de actividade caiu em 2005. A tendência da G2E neste factor é crescente enquanto no sector de actividade é o inverso.

Relativamente ao investimento, a G2E apenas investe nos anos 2005 e 2007. O que acontece no sector de actividade é que o investimento tem vindo a diminuir, há uma tendência de queda do investimento neste sector. No ano 2007, a variação do investimento em relação ao ano anterior chega mesmo a ser negativa.

No que respeita à formação do capital humano, a G2E tem uma percentagem maior de economistas e dirigente que o sector de actividade e este por sua vez tem uma maior percentagem de contabilistas, Técnicos Oficiais de Contas e pessoal administrativo. De referir também que o sector apresenta uma percentagem de cerca de 4% de pessoal não qualificado enquanto a G2E não possuiu pessoas não qualificadas.

Após esta análise, concluiu-se que a G2E – Gestão e Economia de empresas é uma empresa competitiva no mercado em que actua.

O mesmo tipo de análise foi feita a nível nacional e europeia. Compararam-se os resultados da G2E face a Portugal e à média europeia.

Em termos de produtividade, tanto Portugal como a média europeia têm a variação da produtividade nula, ou seja, a produtividade não tem aumentado nem diminuído. A G2E não segue essa tendência, uma vez que tem vindo a aumentar a sua produtividade do trabalho.

Relativamente ao investimento, Portugal tem registado um decréscimo neste sentido, não seguindo a tendência crescente da média europeia. A G2E não investiu todos os anos

desde 2004, apenas em 2005 e 2007 mas está melhor que a situação nacional visto que esta segue a tendência de queda.

Quanto à formação do capital humano, vamos fazer a análise no contexto de três níveis de ensino: ensino preparatório, ensino secundário e ensino superior. Em Portugal, a percentagem de população activa com este nível de ensino tem vindo a diminuir, assim como na média europeia. A percentagem de trabalhadores da G2E com este nível de ensino é às médias nacional e europeia. Relativamente ao ensino secundário, a percentagem de população activa com este nível de ensino tem vindo a aumentar. A G2E tem uma percentagem de trabalhadores com este nível de ensino superior à percentagem média nacional e inferior à percentagem média europeia. Ao nível do ensino superior, o número de inscrições tem vindo a aumentar na Europa e surpreendentemente em Portugal tem vindo a diminuir. A G2E mantém 5 trabalhadores com este nível de ensino.

De modo geral, a G2E mantém o seu título de empresa competitiva mesmo quando comparada com as médias nacional e europeia nos indicadores de competitividade utilizados para a análise.

Após o término da análise financeira da G2E e as conclusões alcançadas, foram sugeridas algumas técnicas ou complementos do método dos rácios financeiros a serem usadas pela análise financeira. O cálculo da margem de segurança e a análise do ponto crítico são técnicas sugeridas por Neves (2007). Farinha (1994) sugere o recurso à análise Dupont.

No decorrer do estágio, foi sendo possível perceber que a contabilidade é algo mais do que o registo de contas e o cumprimento de leis. Este relatório veio reforçar essa ideia e mostrar como é que a contabilidade e a informação contabilística pode ser para benefício da própria empresa, neste caso particular, a nível da competitividade empresarial.



## **Bibliografia**

- Abreu, M.** (1994), *A Inovação e a Competitividade na Indústria Portuguesa*, trabalho realizado pelo Centro de Gestão de Tecnologia e de Inovação (CEGTI) do Instituto Nacional de Engenharia e Tecnologia Industrial (INETI).
- Ahn, S.** (2001), *Firm Dynamics and Productivity Growth: A Review of Micro Evidence from Oecd Countries*, Economics Department, Paris: OECD.
- Archel, P.** (1995), *Activos intangibles: análisis de lagunas partidas polemicas*, Revista técnica del Instituto de Censores Jurados de Cuentas de Espana, no 7.
- Benninga, Simon Z., Sarig, Oded H.** (1997), *Corporate Finance – A Valuation Approach*, McGraw-Hill Companies series in finance, International Edition.
- Borges, A., Rodrigues, J. Azevedo e Morgado, J.** (2007), *Contabilidade e Finanças para a Gestão*, Áreas Editora, S.A., Lisboa 3ª Edição
- Brealey, Richard A., Myers, Stewart C.** (1998), *Princípios de Finanças Empresariais*, Tradução: Maria do Carmo Figueira, Editora McGraw-Hill 5ª Edição.
- Brynjolfsson, E., Hitt, L. M.** (2003), *Computing productivity: firm-level evidence*, Review of Economics and Statistics, 85
- Carreira, P., Teixeira P.** (2004), *Seleção de empresas e crescimento da produtividade ao longo do ciclo económico*, Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra, GEMF – Grupo de Estudos Monetários e Financeiros.
- Carvalho, D.** (2003), *Produtividade Portuguesa*
- Caves, R. E.** (1992), *Industrial efficiency in six nations*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Conner, K.** (1991), *A Historical Comparison of Resource-Based Theory and Five Schools of Thought Within Industrial Organization Economics: Do We Have a New Theory of the Firm?*, Journal of Management 17-1
- Cooke, Fang L.** (2002), *Harnessing the Firm-Speci. C Knowledge of the Maintenance Workforce for Organizational Competitiveness*, Technology Analysis and Strategic Management.
- Costa, C. e Alves, G.** (2008), *Contabilidade Financeira*, Editora Rei dos Livros 6ª Edição
- Craveiro, A.** (2006), *Rácios de Gestão: método básico para analisar a informação financeira*, Instituto Politécnico de Coimbra

- Dhawan, R., Lieberman, M. B.** (2005), *Assessing the resource base of Japanese and U.S. auto producers: a stochastic frontier production function approach*, Management Science, 51(7).
- Dundas, Nola H.** (2006), *Resource and Capability Constraints to Innovation in Small and Large Plants*, Small Business Economics.
- European Commission** (2004), *European Competitiveness Report 2004*, Enterprise and Industry publications.
- Eurostat**, *GDP per capita in Purchasing Power Standards (PPS) (EU-27 = 100)*, 2008.
- Eurostat**, *Hours worked per week of full-time employment*, 2007.
- Eurostat**, *Students, tertiary education*, 2006.
- Eurostat**, *Persons with low educational attainment, by age group*, 2007.
- Eurostat**, *Public Expenditure on Education, Percent of GDP*, Indicators on Education Finance, 2005.
- Eurostat**, *Salários*, 2007.
- Eurostat**, *Real GDP growth rate*, 2007.
- Eurostat**, *Total Invest - percentage of GDP*, 2008.
- Eurostat**, *Total population having completed at least upper secondary education*, 2007.
- Farinha, J.** (1994), *Análise de Rácios Financeiros*, Versão 2.
- Ferreira, R.** (1992), *O Plano Oficial de Contabilidade – Ensaios e Estudos Críticos*, Escher, Lisboa.
- Ferreira, R.** (1999), *Gestão, Contabilidade e Fiscalidade*, Editorial Notícias, Lisboa.
- Fonseca, J. Z.** (2003), *A contabilidade de custos: instrumento de vantagem competitiva*, VIII Fórum de Estudantes e Profissionais de Contabilidade do Estado do Espírito Santo – O Marketing e a Valorização do Profissional Contábil.
- Foster, L., Haltiwanger, J. e Krizan, C.J.** (1998), *Aggregate Productivity Growth: Lessons from Microeconomic Evidence*, NBER, Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Gago, C.; Cardoso, E.; Campos, J.; Vicente, L.; Santos, M.** (2003), *Produtividade em Portugal: Medir para Gerar e Melhorar*.

- Gomes, M.** (2000), *O impacto da inovação e da mudança na competitividade nacional...E a importância da gestão da informação na perspectiva do investimento internacional*, Agencia Portuguesa para o Investimento.
- Haltiwanger, J.** (2000), *Aggregate Growth: What Have We Learned from Microeconomic Evidence?*, Economics Department, Paris: OECD.
- Higgins, Robert C.** (2007), *Analysis for Financial Management*, McGraw-Hill Companies, 8ª Edição.
- ICON Group International, Inc.** (2004), *Financial Indicators: Medical Laboratories*.
- IMD**, *The World Competitiveness Scoreboard 2005*, World Competitiveness Yearbook, 2005.
- INE**, *Classificação Portuguesa das Actividades Económicas (CAE – Ver.2.1)*, INE, Lisboa, 2003.
- INE**, *Estatísticas do Emprego*, Base de Dados, 2007.
- INE**, *Estatísticas dos Serviços Prestados às Empresas*, 2005.
- INE**, *Inquérito Qualitativo de Conjuntura ao Investimento*, 2006.
- INE**, *Inquérito Qualitativo de Conjuntura ao Investimento*, 2007.
- INE**, *Produto Interno Bruto*, Base de dados, 2008.
- Johnson, C.** (2007), *Introduction to the Balanced Scorecard and Performance Measurement Systems*.
- Johnson, Mark B.** (2002), *Competitive profiling with financial Ratio Analysis*, Competitive Intelligence Magazine, January/February, Issue.
- Jorgenson, D.W.** (1995), *Productivity, vol. 2: international comparisons of economic growth*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Kaplan, R. S., Norton, D. P.** (1992), *The balanced scorecard--measures that drive performance*, Harvard Business Review, 70.
- Ketels, Christian H.M.** (2006), *Michael Porter's Competitiveness Framework - Recent Learnings and New Research Priorities*, Journal of Industry, Competition and trade.
- Krugman, P.** (1994), *Competitiveness: A Dangerous Obsession*, From Foreign Affairs.
- Lieberman, M.B., Kang, J.** (2008), *How to Measure Company Productivity using Value – added: A Focus on Pohang Steel (POSCO)*.

- Lucato**, Wagner C., *A Medida Da Competitividade De Uma Empresa: Uma Proposta Conceitual*.
- Maher**, M., (2001), *Contabilidade de Custos - Criando valor para a administração*, São Paulo: Atlas.
- Mateus**, A. (2006), *Economia Portuguesa*, 3ª Edição Revista e Aumentada
- Marques**, A. (2002), *Crescimento, Produtividade e Competitividade: problemas de desempenho da economia portuguesa*.
- Marques**, M. (2004), *Noções Fundamentais de Contabilidade Financeira*, Fisco, Lisboa 2004.
- Martins**, A. (2004), *Introdução à Análise Financeira de Empresas*, Grupo Editorial Vida Económica, Porto.
- Mendes**, J. (2001), *Contabilidade Geral e Financeira*, Plátano Editora, S.A., Edição Revista e Actualizada.
- Nabais**, C. e **Nabais**, F. (2005), *Prática Financeira II – Gestão Financeira*, Edições Técnicas, Lda, Lisboa.
- Neely**, A., **Gregory**, M., **Platts**, K. (1995), *Performance measurement system design: A literature review and research agenda*, International Journal of Operations & Production Management, 15.
- Neves**, J. (2007), *Análise Financeira – Técnicas Fundamentais*, Texto Editores.
- Pereira**, C., **Franco**, V. (2001), *Contabilidade Analítica*, Editora Rei dos Livros, 1ª Edição
- Pinto**, A. (2007), *Economia Portuguesa Melhor é possível*, Edições Almedina, S.A., Coimbra.
- Porter**, Michael E. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, Harvard Business Review.
- Rosa**, E. (2007), *Competitividade, produtividade e salários em Portugal e na UE*.
- Saias**, L., **Carvalho**, R., **Amaral**, M. (2004), *Instrumentos Fundamentais de Gestão Financeira*, Universidade Católica Editora, 4ª Edição.
- Santos**, R. (2005), *A Gestão de Projectos de Investimento como Factor de Competitividade das PME*.
- Santos**, C. (2000) *Contabilidade Financeira*, Editora Rei dos Livros.

- Schefczyk, M.** (1993), *Operational performance of airlines: An extension of traditional measurement paradigms*, Strategic Management Journal, 14.
- Siggel, E.** (2006), *International Competitiveness and Comparative Advantage: A Survey and a Proposal for Measurement*, Journal of Industry, Competition and trade.
- Silva, A., Júnior, E., Reis, D., Leite, M., Pillati, L.** (2004), *Inovação nas pequenas, médias e grandes empresas: vantagens e desvantagens*.
- Silva, M. F., Berenguer, Marcos A.L.** (2000), *Inovação tecnológica como factor de competitividade da pequena empresa*.
- Simões, V.; Nunes, E.; Branco, M. A.; Nevado, P.; Biscaya, R.** (2000): *Investimento, Produtividade, Competitividade e Emprego: Evolução Sectorial*
- Soares, Maria I.R.T.; Moreira, José A.C.; Pinho, Joaquim C.C.; Couto, João A.** (2007), *Decisões de Investimento – Análise Financeira de Projectos*, Edições Sílabo, 1<sup>o</sup> Edição.
- Tavares, J. A.; Beleza, M.; Macedo, J. B.; Braz, J; Carneiro, R; Guerra, A. C.; Catroga, E.; Neves, J. C.; Amaral, J. F.; Machado, J. F.; Frasquilho, M.; Mateus, A.; Leite, A. N.; Pinho, M.; Lopes, J. S.** (2002), *Produtividade e Crescimento em Portuga*.
- Vilardell, Carme B.; Gutierrez, Soledad M.; López, António S.; Calafell, Josep V.; Miquela, Carlos G.** (1999), *Human Resource Accounting*, vol 5 no 3.
- World Economic Forum** (2006), *Global Competitiveness Report 2006-2007*, New York Editor Palgrave Macmillan.

## Anexos

Tabela 15 - GDP de alguns países europeus 2004 – 2007

	2004	2005	2006	2007
Switzerland	136,0	134,9	136,3	139,6
Luxembourg	253,4	265,0	278,6	276,7
Denmark	125,7	126,2	125,2	122,4
Sweden	124,7	123,3	124,1	125,8
Netherlands	129,2	131,8	131,4	132,2
Norway	164,4	179,1	185,7	183,6
Ireland	142,0	143,8	147,0	149,3
Austria	126,7	127,8	126,7	126,9
Finland	116,3	114,7	116,4	116,4
Germany	116,3	114,6	113,6	112,8
United Kingdom	123,5	120,6	119,1	117,1
Estonia	57,2	62,0	67,4	70,6
Belgium	120,7	120,7	119,9	119,2
France	110,1	112,0	111,4	110,9
Czech Republic	75,1	76,2	77,9	81,1
Slovakia	57,1	60,3	63,4	68,4
Slovenia	86,4	88,0	89,1	90,9
Spain	101,0	102,6	104,7	106,6
Portugal	74,6	75,2	74,3	74,6
Lithuania	50,5	53,5	56,5	61,0
EU 27 countries	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Realização própria com dados do Eurostat, *GDP per capita in PPS*

Tabela 16 - Número de horas trabalhadas por país 2004 - 2007

	2004	2005	2006	2007
Switzerland	42,6	42,7	42,7	42,7
Luxembourg	40,9	40,9	40,4	39,9
Denmark	40,3	40,3	40,4	40,4
Sweden	40,8	41,1	41,0	41,0
Netherlands	40,6	40,7	40,9	40,9
Norway	39,3	39,3	39,4	39,2
Ireland	40,7	40,6	—	40,2
Austria	44,8	44,3	44,3	44,3
Finland	40,4	40,5	40,3	40,3
Germany	41,3	41,5	41,8	41,7
United Kingdom	43,4	43,2	43,0	43,0
Estonia	41,6	41,3	41,2	41,2
Belgium	41,0	41,1	40,9	41,2
France	40,7	41,0	41,0	41,0
Czech Republic	42,9	42,8	42,8	42,8
Slovakia	41,2	41,5	41,6	41,6
Slovenia	42,9	42,9	42,5	42,5
Spain	41,7	42,3	42,2	42,0
Portugal	41,8	41,6	41,5	41,6
Lithuania	39,4	39,4	39,9	40,0
EU 27 countries	41,8	41,9	41,9	41,8

Fonte: Realização própria com dados do Eurostat, *Hours worked per week of full-time employment*

**Tabela 21** - Expressões Analíticas dos Rácios Económico-Financeiros

<b>Rácios de Endividamento</b>	
→ Endividamento	Passivo / Activo
→ Autonomia Financeira	Capitais Próprios / (Capitais Próprios + Passivo)
→ Solvabilidade	1/ Autonomia Financeira
→ Debt to Equity	Passivo Total / Capitais Próprios
<b>Rácios Liquidez</b>	
→ Liquidez Geral	Activo Circulante / Passivo Curto Prazo
→ Liquidez Reduzida	Activo Maleável / Passivo Curto Prazo
→ Liquidez Imediata	Disponibilidades / Passivo Curto Prazo
<b>Rácios Económicos</b>	
→ Margem Bruta	Produção – Custos Variáveis
<b>Rácios de Funcionamento</b>	
→ Rotação do Activo	Produção / ((A(n) + A(n-1))/2)
→ Prazo Médio Recebimentos (em dias)	(Clientes/ (Vendas + Prestações de Serviços)) * 365
→ Prazo Médio Pagamentos (em dias)	(Fornecedores / (Compras + FSE)) * 365
→ Necessidades de Fundo de Maneio	Exist. Total LÍq. + Dív. de Terceiros CP (exploração) – Dív. a Terceiros CP (exploração) + Acrésc. E Diferimentos Activos (exploração) – Acrésc. e Diferimentos Passivos (exploração)
<b>Rácios de Rendibilidade</b>	
→ Rendibilidade do Activo	Resultado Líquido / Activo
→ Rendibilidade do Capital Próprio (ROE)	Resultado Líquido / Capitais Próprios
→ Rendibilidade das Prestações de Serviços	Resultado Líquido / Prestações de Serviços
<b>Indicadores de Risco</b>	
→ Grau de Alavanca Operacional (GAO)	Margem Bruta / Resultado Operacional
→ Grau de Alavanca Financeira (GAF)	Resultado Operacional / Resultado Corrente

Fonte: Realização própria com base em Soares et al 2007, Martins 2004,

**Figura 1** – Balanço (Activo) da G2E,Lda 2004-2005

Códigos das contas	ACTIVO	Exercício			
		2005			2004
		AB	AA	AL	AL
	Imobilizado:				
	Imobilizações incorpóreas:				
431	Despesas de instalação			0	0
432	Despesas de investig. e desenvolvimento	423,21	423,21	0	
433	Propriedade industrial e outros direitos			0	
434	Trespases			0	
441/6	Imobilizações em curso			0	
449	Adiantamentos p/conta imobil. incorpóreas			0	
		423,21	423,21	0	0
	Imobilizações corpóreas				
421	Terrenos e recursos naturais			0	
422	Edifícios e outras construções	116.368,91	19.726,73	96.642,18	91.753,90
423	Equipamento básico	110.209,36	99.408,21	10.801,15	3.108,54
424	Equipamento de transporte	105.909,60	69.987,02	35.922,58	47.435,01
425	Ferramentas e utensílios	963,52	963,52	0	
426	Equipamento administrativo	41.726,78	36.577,74	5.149,04	7.940,02

427	Taras e vasilhame			0	
429	Outras imobilizações corpóreas	4.651,35	4.651,35	0	79,18
441/6	Imobilizações em curso			0	
448	Adiantamentos p/conta imobil. corpóreas			0	
		379.829,52	231.314,57	148.514,95	150.316,65
	Investimentos financeiros				
4111	Partes de capital em empresas do grupo			0	
4121+4131	Empréstimos a empresas do grupo			0	
4112	Partes de capital em empresas associadas			0	
4122+4132	Empréstimos a empresas associadas			0	
4113+414+415	Títulos e outras aplicações financeiras			0	
4123+4133	Outros empréstimos concedidos			0	
441/6	Imobilizações em curso			0	
447	Adiantamentos p/conta invest. financeiros			0	
		0	0	0	0
	Circulante				
	Existências				
36	Matérias-primas, subsidiárias e de consumo			0	
35	Produtos e trabalhos em curso			0	
34	Subprodutos, desperdícios, resíd. e refugos			0	
33	Produtos acabados e intermédios			0	
32	Mercadorias			0	
37	Adiantamentos por conta de compras			0	
		0	0	0	0
	Dívidas de terceiros-Médio e longo prazo			0	0
	Dívidas de terceiros-Curto prazo:				
211	Clientes, c/c	226.449,83		226.449,83	216.174,61
212	Clientes - Títulos a receber			0	
218	Clientes de cobrança duvidosa			0	
252	Empresas do grupo			0	
253+254	Empresas participadas e participantes			0	
251+255	Outros accionistas (sócios)			0	
229	Adiantamentos a fornecedores			0	
2619	Adiantamentos a forneced. de imobilizado			0	
24	Estado e outros entes públicos			0	
262+266/7/8+221	Outros devedores			0	
264	Subscritores de capital			0	
		226.449,83	0	226.449,83	216.174,61
	Títulos negociáveis:				
1511	Acções em empresas do grupo			0	
1521	Obrigações e tit. partic. empresas do grupo			0	
1512	Acções em empresas associadas			0	
1522	Obrigações e tit. part. empresas associadas			0	
1513+1523+153/9	Outros títulos negociáveis			0	
18	Outras aplicações de tesouraria			0	
		0	0	0	0
	Depósitos bancários e caixa:				
12+13+14	Depósitos bancários	7.016,96		7.016,96	2.737,83
11	Caixa	5.178,45		5.178,45	7.625,05
		12.195,41		12.195,41	10.362,88
	Acréscimos e diferimentos				
271	Acréscimos de proveitos			0	
272	Custos diferidos	3.046,02		3.046,02	4.558,56
		3.046,02		3.046,02	4.558,56
	Total de amortizações		231.737,78		
	Total de ajustamentos		0		



Figura 2: Balanço (Passivo) da G2E, Lda 2004 – 2005

Código das contas	Exercícios	Exercícios	
		2005	2004
<b>POC</b>	<b>CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO</b>		
	Capital próprio		
51	Capital	6.234,95	6.234,95
521	Acções (quotas) próprias-Valor nominal		
522	Acções (quotas) próprias-Descontos e prémios		
53	Prestações suplementares		
54	Prémios de emissão de acções (quotas)		
	Ajustamento de partes de capital em filiais e associadas		
55			
56	Reservas de reavaliação	4.992,94	4.252,94
	Reservas:		
571	Reservas legais	2.500,00	2.500,00
572	Reservas estatutárias		
573	Reservas contratuais		
574 a 579	Outras reservas	135.519,97	122.581,66
59	Resultados transitados		
	Subtotal.....	149.247,86	135.569,55
88	Resultado líquido do exercício	2.512,94	12.938,31
89	Dividendos antecipados		
	<b>Total do capital próprio.....</b>	<b>151.760,80</b>	<b>148.507,86</b>
	Passivo		
	Provisões		
291	Provisões para pensões		
292	Provisões para impostos		
293/8	Outras provisões para riscos e encargos		
		0	0
	Dívidas a terceiros - Médio e longo prazo		
251+255	Outros accionistas (sócios)	40.420,00	37.020,00
		40.420,00	37.020,00
	Dívidas a terceiros - Curto prazo		
	Empréstimos por obrigações		
	Convertíveis		
2321	Não convertíveis		
2322	Empréstimos por títulos de participação		
233	Dívidas a instituições de crédito	128.491,29	136.510,84
231+12	Adiantamentos por conta de vendas		
269	Fornecedores c/c	9.188,48	585,53
221	Fornecedores - Facturas em recepção e conferência		
228	Fornecedores - Títulos a pagar		
222	Fornecedores de imobilizado - Títulos a pagar		
2612	Empresas do grupo		
252	Empresas participadas e participantes		
253+254	Outros accionistas (sócios)		
251+255	Adiantamentos de clientes		
219	Outros empréstimos obtidos		
239	Fornecedores de imobilizado c/c		
2611	Estado e outros entes públicos	31.404,89	31.986,41
24	Outros credores		1.670,81
262+263+264+265+		169.084,66	170.753,59
267+268+211			
	Acréscimos e diferimentos		
273	Acréscimo de custos	28.940,75	25.131,25
274	Proveitos diferidos		
		28.940,75	25.131,25
	Total do passivo.....	238.445,41	232.904,84
	Total do capital próprio e do passivo	390.206,21	381.412,70

--	--	--	--

Figura 3: Demonstração dos Resultados da G2E, Lda 2004 – 2005

Códigos das contas		Exercício			
		2007		2006	
POC					
<b>CUSTOS E PERDAS</b>					
61	Custo mercadorias vendidas e matérias consumidas:				
	Mercadorias				
	Matérias		0		0
62	Fornecimentos e serviços externos		92.513,58		88.895,63
641+642	Custos com o pessoal:				
	Remunerações	217.627,40		210.520,00	
	Encargos sociais:				
643+644	Pensões				
645/8	Outros	43.527,98	261.155,38	46.477,24	256.997,24
662+663	Amortizações imobilizado corpóreo e incorpóreo	20.726,43		19.215,80	
666+667	Ajustamentos				
67	Provisões		20.726,43		19.215,80
63	Impostos	1.111,57		1.524,34	
65	Outros custos e perdas operacionais	240	1.351,57	240	1.764,34
	(A)		375.746,96		366.873,01
682	Perdas em empresas do grupo e associadas				
683+684	Amortiz. e ajustamentos de aplic. e investim. financeiros				
	Juros e custos similares				
	Relativos a empresas do grupo				
	Outros	4.328,80	4.328,80	2.854,51	2.854,51
	(C)		380.075,76		369.727,52
69	Custos e perdas extraordinários		2		0
	(E)		380.077,76		369.727,52
86	Impostos sobre o rendimento do exercício		2.197,26		1.703,44
	(G)		382.275,02		371.430,96
88	Resultado líquido do exercício		2.512,94		12.938,31
			384.787,96		384.369,27
<b>PROVEITOS E GANHOS</b>					
71	Vendas:				
	Mercadorias				
	Produtos				
72	Prestações de serviços	384.787,96	384.787,96	384.327,80	384.327,80
75	Variação da produção				
73	Trabalhos para a própria empresa				
74	Proveitos suplementares				
74	Subsídios à exploração				
76	Outros proveitos e ganhos operacionais				
77	Reversões de amortizações e ajustamentos		0		0
	(B)		384.787,96		384.327,80
782	Ganhos em empresas do grupo e associadas				
784	Rendimentos de participações de capital				
	Rendimentos títulos negoc. outras aplic. financeiras:				
	Relativos a empresas do grupo				
	Outros				
	Outros juros e proveitos similares:				
	Relativos a empresas do grupo				
	Outros	0	0	41,47	41,47
	(D)		384.787,96		384.369,27
79	Proveitos e ganhos extraordinários	0	0		0

	(F)	384.787,96	384.369,27
<b>Resumo</b>			
Resultados operacionais: (B) - (A) =		9.041,00	17.454,79
Resultados financeiros: (D - B) - (C - A) =		-4.328,80	-2.813,04
Resultados correntes: (D) - (C) =		4.712,20	14.641,75
Resultados antes de impostos: (F) - (E) =		4.710,20	14.641,75
Resultado líquido do exercício: (F) - (G) =		2.512,94	12.938,31

Figura 4: Balanço (Activo) da G2E, Lda 2006 – 2007

Códigos das contas	Códigos das contas	Exercício			
		2007			2006
		AB	AA	AL	AL
<b>POC</b>	<b>ACTIVO</b>				
	Imobilizado:				
	Imobilizações incorpóreas:				
431	Despesas de instalação	423,21	423,21	0,00	0,00
432	Despesas de investig. e desenvolvimento			0,00	
433	Propriedade industrial e outros direitos			0,00	
434	Trespases			0,00	
441/6	Imobilizações em curso			0,00	
449	Adiantamentos p/conta imobil. incorpóreas			0,00	
		423,21	423,21	0,00	0,00
	Imobilizações corpóreas				
421	Terrenos e recursos naturais			0,00	
422	Edifícios e outras construções	116.368,91	22.901,27	93.467,64	95.054,92
423	Equipamento básico	113.800,29	107.681,75	6.118,54	8.693,02
424	Equipamento de transporte	105.909,60	89.636,16	16.273,44	24.410,14
425	Ferramentas e utensílios	963,52	963,52	0,00	0,00
426	Equipamento administrativo	53.376,78	43.446,95	9.929,83	8.243,23
427	Taras e vasilhame			0,00	0,00
429	Outras imobilizações corpóreas	4.651,35	4.651,35	0,00	0,00
441/6	Imobilizações em curso			0,00	
448	Adiantamentos p/conta imobil. corpóreas			0,00	
		395.070,45	269.281,00	125.789,45	136.401,31
	Investimentos financeiros				
4111	Partes de capital em empresas do grupo			0,00	
4121+4131	Empréstimos a empresas do grupo			0,00	
4112	Partes de capital em empresas associadas			0,00	
4122+4132	Empréstimos a empresas associadas			0,00	
4113+414+415	Títulos e outras aplicações financeiras			0,00	
4123+4133	Outros empréstimos concedidos			0,00	
441/6	Imobilizações em curso			0,00	
447	Adiantamentos p/conta invest. financeiros			0,00	
		0,00	0,00	0,00	0,00
	Circulante				
	Existências				
36	Matérias-primas, subsidiárias e de consumo			0,00	
35	Produtos e trabalhos em curso			0,00	
34	Subprodutos, desperdícios, resíd. e refugos			0,00	
33	Produtos acabados e intermédios			0,00	
32	Mercadorias			0,00	
37	Adiantamentos por conta de compras			0,00	
		0,00	0,00	0,00	0,00
	Dívidas de terceiros-Médio e longo prazo			0,00	0,00
	Dívidas de terceiros-Curto prazo:				
211	Clientes, c/c	216.140,44		216.140,44	249.077,11
212	Clientes - Títulos a receber			0,00	
218	Clientes de cobrança duvidosa	48.931,35	23.824,43	25.106,92	
252	Empresas do grupo			0,00	
253+254	Empresas participadas e participantes			0,00	

251+255	Outros accionistas (sócios)			0,00	
229	Adiantamentos a fornecedores			0,00	
2619	Adiantamentos a forneced. de imobilizado			0,00	
24	Estado e outros entes públicos			0,00	
262+266/7/8+221	Outros devedores	156,45		156,45	
264	Subscritores de capital			0,00	
		265.228,24	23.824,43	241.403,81	249.077,11
	Títulos negociáveis:				
1511	Acções em empresas do grupo			0,00	
	Obrigações e tit. partic. empresas do grupo			0,00	
1521	Acções em empresas associadas			0,00	
1512	Obrigações e tit. part. empresas associadas			0,00	
1522	Outros títulos negociáveis			0,00	
1513+1523+153/9	Outras aplicações de tesouraria			0,00	
18		0,00	0,00	0,00	0,00
	Depósitos bancários e caixa:				
12+13+14	Depósitos bancários	7.602,17		7.602,17	1.206,76
11	Caixa	18.663,40		18.663,40	10.881,78
		26.265,57		26.265,57	12.088,54
	Acréscimos e diferimentos				
271	Acréscimos de proveitos			0,00	
272	Custos diferidos	2.111,65		2.111,65	2.901,40
		2.111,65		2.111,65	2.901,40
	Total de amortizações		269.704,21		
	Total de ajustamentos		23.824,43		
	Total do activo	689.099,12	293.528,64	395.570,48	400.468,36

Figura 5: Balanço (Passivo) da G2E, Lda 2006 – 2007

Código das contas	POC	CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO	Exercícios	
			2007	2006
		Capital próprio		
		Capital		
51		Acções (quotas) próprias-Valor nominal	6.234,95	6.234,95
521		Acções (quotas) próprias-Descontos e prémios		
522		Prestações suplementares		
53		Prémios de emissão de acções (quotas)		
54		Ajustamento de partes de capital em filiais e associadas		
55		Reservas de reavaliação	4.992,94	4.992,94
56		Reservas:		
		Reservas legais	2.500,00	2.500,00
571		Reservas estatutárias		
572		Reservas contratuais		
573		Outras reservas	147.401,73	138.032,91
574 a 579				
59		Resultados transitados		
		Subtotal.....	161.129,62	151.760,80
88		Resultado liquido do exercício	8.493,43	9.368,82
89		Dividendos antecipados		
		Total do capital próprio.....	169.623,05	161.129,62
		Passivo		
		Provisões		
291		Provisões para pensões		
292		Provisões para impostos		
293/8		Outras provisões para riscos e encargos		
			0,00	0,00

251+255	Dívidas a terceiros - Médio e longo prazo		
	Outros accionistas (sócios)	5.000,00	5.000,00
	Dívidas a instituições de Crédito		29.261,73
		5.000,00	34.261,73
	Dívidas a terceiros - Curto prazo		
	Empréstimos por obrigações		
2321	Convertíveis		
2322	Não convertíveis		
233	Empréstimos por títulos de participação		
231+12	Dívidas a instituições de crédito	149.194,46	129.784,00
269	Adiantamentos por conta de vendas		
221	Fornecedores c/c	6.600,00	12.414,45
228	Fornecedores - Facturas em recepção e conferência		
222	Fornecedores - Títulos a pagar		
2612	Fornecedores de imobilizado - Títulos a pagar		
252	Empresas do grupo		
253+254	Empresas participadas e participantes		
251+255	Outros accionistas (sócios)		
219	Adiantamentos de clientes		
239	Outros empréstimos obtidos		
2611	Fornecedores de imobilizado c/c		
24	Estado e outros entes públicos	37.981,44	34.595,32
262+263+264+265+	Outros credores	484,95	266,17
267+268+211		194.260,85	177.059,94
	Acréscimos e diferimentos		
273	Acréscimo de custos	26.686,58	28.017,07
274	Proveitos diferidos		
		26.686,58	28.017,07
	Total do passivo.....	225.947,43	239.338,74
	Total do capital próprio e do passivo	395.570,48	400.468,36

Figura 6: Demonstração de Resultados da G2E, Lda 2006-2007

Códigos das contas	POC	Exercício			
		2007		2006	
	<b>CUSTOS E PERDAS</b>				
61	Custo mercadorias vendidas e matérias consumidas:				
	Mercadorias		0,00		0,00
	Matérias				
62	Fornecimentos e serviços externos		92.079,19		88.677,97
	Custos com o pessoal:				
641+642	Remunerações	222.520,35		228.160,02	
	Encargos sociais:				
643+644	Pensões				
645/8	Outros	47.697,92	270.218,27	45.690,81	273.850,83
662+663	Amortizações imobilizado corpóreo e incorpóreo	17.079,86		20.886,57	
666+667	Ajustamentos	23.824,43			
67	Provisões		40.904,29		20.886,57
63	Impostos	1.521,08		1.390,42	
65	Outros custos e perdas operacionais	240,00	1.761,08	240,00	1.630,42
	(A)		404.962,83		385.045,79
682	Perdas em empresas do grupo e associadas				
683+684	Amortiz. e ajustamentos de aplic. e investim. financeiros				
	Juros e custos similares				
	Relativos a empresas do grupo				
	Outros	7.646,78	7.646,78	5.795,66	5.795,66

	(C)		412.609,61		390.841,45
69	Custos e perdas extraordinários		4.813,57		128,54
	(E)		417.423,18		390.969,99
86	Impostos sobre o rendimento do exercício		4.585,39		3.600,79
	(G)		422.008,57		394.570,78
88	Resultado líquido do exercício		8.493,43		9.368,82
			430.502,00		403.939,60
<b>PROVEITOS E GANHOS</b>					
71	Vendas:				
	Mercadorias				
	Produtos				
72	Prestações de serviços	430.501,00	430.501,00	403.656,00	403.656,00
	Variação da produção				
75	Trabalhos para a própria empresa				
73	Proveitos suplementares				
74	Subsídios à exploração				
76	Outros proveitos e ganhos operacionais				
77	Reversões de amortizações e ajustamentos		0,00		0,00
	(B)		430.501,00		403.656,00
782	Ganhos em empresas do grupo e associadas				
784	Rendimentos de participações de capital				
	Rendimentos títulos negoc. outras aplic. financeiras:				
	Relativos a empresas do grupo				
	Outros				
	Outros juros e proveitos similares:				
	Relativos a empresas do grupo				
	Outros	1,00	1,00	40,13	40,13
	(D)		430.502,00		403.696,13
79	Proveitos e ganhos extraordinários	0,00	0,00		243,47
	(F)		430.502,00		403.939,60
<b>Resumo</b>					
	Resultados operacionais: (B) - (A) =		25.538,17		18.610,21
	Resultados financeiros: (D - B) - (C - A) =		-7.645,78		-5.755,53
	Resultados correntes: (D) - (C) =		17.892,39		12.854,68
	Resultados antes de impostos: (F) - (E) =		13.078,82		12.969,61
	Resultado líquido do exercício: (F) - (G) =		8.493,43		9.368,82