



**UNIVERSIDADE
E D U A R D O
M O N D L A N E**

Faculdade de Economia

Licenciatura em Gestão de Negócios

Monografia

**Avaliação do desempenho económico-financeiro da empresa Cervejas de Moçambique, SA
após o lançamento da cerveja Impala de milho – período compreendido entre 2017 a 2021**

Ernesto Lino Uate

Maputo, Janeiro de 2025

Universidade Eduardo Mondlane

Faculdade de Economia

Licenciatura em Gestão de Negócios

**Avaliação do desempenho económico-financeiro da empresa Cervejas de Moçambique, SA
após o lançamento da cerveja Impala de milho – período compreendido entre 2017 a 2021**

Ernesto Lino Uate

Monografia apresentada ao Departamento de Gestão da Faculdade de Economia em cumprimento parcial dos requisitos para a obtenção do grau de Licenciatura em Gestão de Negócios na Universidade Eduardo Mondlane, sob supervisão da Dra. Guilhermina Notiço.

Maputo, Janeiro de 2025

ÍNDICE GERAL

Declaração	vi
Aprovação do Júri	vii
Dedicatória	viii
Agradecimentos	ix
Lista de Acrónimos e siglas	x
CAPÍTULO I: INTRODUÇÃO	1
1.1. Contextualização.....	1
1.2. Problema de pesquisa.....	2
1.3. Hipóteses.....	2
1.4. Objectivos da pesquisa.....	3
1.5. Justificativa	3
1.6. Estrutura do trabalho.....	4
CAPÍTULO II: METODOLOGIA DE PESQUISA	6
2.1. Abordagem e tipo de Pesquisa	6
2.2. Definição da População e da amostra	6
2.3. Colecta de dados	7
2.4. Análise de dados	7
CAPÍTULO III: REVISÃO BIBLIOGRÁFICA	9
3.1. Avaliação do desempenho	11
3.2. Indicadores económicos – financeiros	12
3.2.1. Índices de Liquidez	12
3.2.2. Índices de Actividade.....	14
3.2.3. Índice de Endividamento e de Estrutura	14

3.2.4. Índice de Rentabilidade.....	16
3.3. Considerações finais da Revisão da Literatura	19
CAPÍTULO IV: ESTUDO DE CASO.....	20
4.1. Apresentação da empresa.....	20
4.2. Instrumentos utilizados na elaboração das estratégias empresariais	23
4.2.1. Ambiente Geral/ Macroeconómico	23
4.2.2. Ambiente transaccional e interno.....	24
4.2.3. Análise com base nas estratégias de Michael Porter.....	26
4.2.4. Produto Interno Bruto (PIB)	28
4.2.5. Inflação	29
4.3. Situação do sector das empresas produtoras de cerveja.....	30
4.3.1. A nível Nacional	30
CAPITULO V: ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DE DADOS	32
5.1. Demonstração da posição financeira – CDM (2017 – 2021).....	32
5.1.1. Variação anual das rubricas da demonstração da posição financeira - CDM (2017 – 2021)....	33
5.2. Demonstração de lucros ou prejuízos e outro rendimento integral - CDM (2017 – 2021).....	35
5.2.1. Variação anual das rubricas da Demonstração de lucros ou prejuízos e outro rendimento integral - CDM (2017 – 2021)	36
5.3. Análise quinquenal do impacto antes e depois da introdução da cerveja Impala de Milho.....	39
5.4. Análise e interpretação de rácios	40
5.4.1. Análise Económica e Financeira.....	40
I. Rendibilidade das vendas	40
II. Rendibilidade do Capital próprio	41
III. Rendibilidade do activo não corrente.....	41
IV. Rendibilidade global da empresa.....	42
5.4.1.2. Actividade ou Funcionamento	43

I. Rotação dos Capitais Próprios	43
II. Rotação do Activo não Corrente	43
III. Rotação do Activo Corrente.....	44
IV. Prazo médio de cobrança	44
5.4.1.3. Rácios de Estrutura Patrimonial.....	45
I. Autonomia Financeira	45
II. Grau de endividamento.....	46
III. Solvabilidade.....	47
5.4.1.4. Rácios de Liquidez.....	48
I. Liquidez Geral	48
II. Liquidez Reduzida.....	49
CAPITULO VI: CONCLUSÕES & RECOMENDAÇÕES	50
CAPÍTULO VII: BIBLIOGRAFIA	55

Índice de ilustrações

Índice de figuras

Figura 1 - Logotipo da CDM 22

Índice de gráfico

Gráfico 1 - Crescimento do PIB (Anual) de Moçambique em pontos percentuais..... 29

Gráfico 2 - Taxas de crescimento anual de inflação em Moçambique (2017 a 2021)..... 30

Gráfico 3 - Evolução da Receita Vs Resultado Líquido 39

Gráfico 4 - Rendibilidade das vendas - 2017 - 2021..... 40

Gráfico 5 - Rendibilidade do Capital próprio - 2017 - 2021..... 41

Gráfico 6 - Rendibilidade do activo não corrente - 2017 - 2021 41

Gráfico 7 - Rendibilidade global da empresa - 2017 - 2021 42

Gráfico 8 - Rotação dos Capitais Próprios - 2017 - 2021 43

Gráfico 9 - Rotação do Activo não Corrente - 2017 - 2021..... 43

Gráfico 10 - Rotação do Activo Corrente - 2017 - 2021..... 44

Gráfico 11 - Prazo médio de cobrança - 2017 - 2021 44

Gráfico 12 - Autonomia Financeira - 2017 - 2021..... 45

Gráfico 13 - Grau de endividamento - 2017 - 2021 46

Gráfico 14 - Solvabilidade - 2017 - 2021 47

Gráfico 15 - Liquidez Geral - 2017 - 2021 48

Gráfico 16 - Liquidez Reduzida - 2017 - 2021 49

Índice de tabelas

Tabela 1 - Variação das taxas de inflação de 2017 a 2022 30

Tabela 3 - Demonstração da posição financeira – CDM (2017 – 2021)..... 32

Tabela 4 - Variação anual das rubricas da demonstração da posição financeira - CDM (2017 – 2021) ... 33

Tabela 5 - Demonstração de lucros ou prejuízos e outro rendimento integral - CDM (2017 – 2021)..... 35

Tabela 6 - Variação anual das rubricas da Demonstração de lucros ou prejuízos e outro rendimento integral - CDM (2017 – 2021)	36
---	----

Índice de quadros

Quadro 1 - Modelo PEST	24
Quadro 2 - Modelo SWOT	26

Declaração

Declaro que este trabalho é da minha autoria. Esta é a primeira vez que o submeto para obter um grau académico numa instituição educacional.

Maputo,de..... de 2025

.....

Ernesto Lino Uate

Aprovação do Júri

O trabalho foi aprovado com a classificação de....., expressão numérica devalores no dia.....dede 202.... Por nós, membros do Júri examinador da Universidade Eduardo Mondlane.

.....

Presidente

.....

Arguente

.....

Supervisor

Dedicatória

No presente trabalho endereça-se em primeiro lugar, uma dedicatória especial ao bondoso Deus, pela graça concedida de fazer parte dessa jornada. De seguida, dedico esta pesquisa aos meus pais, meus maiores e melhores orientadores na vida, sem a direcção dada por eles e seu apoio incondicional nesse percurso não teria sido possível a conclusão deste trabalho.

Agradecimentos

Em primeiro lugar, gostaria de agradecer à Deus, pela vida e saúde, como também pela força que me deu para concluir esta etapa de minha vida.

Um agradecimento especial aos meus pais, Lino Ernesto Wate e Cacilda Duzenta Boca, pelo apoio incondicional durante a minha vida.

Um agradecimento ao Senhor Xavier Munjovo, pelo apoio moral e material que proporcionou em todos níveis de educação que frequentei.

Um especial obrigado a minha supervisora, Dra. Guilhermina Notiço, pela disponibilidade, paciência e orientação que tornaram possível a realização deste trabalho.

Aos que de uma forma directa e indirectamente contribuíram para concretização dessa monografia, um forte abraço.

Lista de Acrónimos e siglas

BL	Balanço Patrimonial
C	Consumo
CDM	Cervejas de Moçambique
CE	Composição de endividamento
DFC	Demonstração do fluxo de caixa
DLR	Demonstração de lucros retidos
DRE	Demonstração de resultados do exercício
G	Compras pelo estado de bens e serviços
GA	Giro de activo
I	Investimento bruto
ICE	Imposto sobre o consumo específico
IDE	Investimento directo no estrangeiro
INE	Instituto Nacional de Estatística
IPC	Índice de preço no consumidor
ISAs	International auditing and assurance standards
NGP	Nível geral de preços
OGE	Orçamento Geral do Estado
PCT	Participação de capitais de terceiros
PEST	Político-legal, Económico, Sócio-cultural, e Tecnológico
PIB	Produto Interno Bruto
RLMA	Resultado líquido médio annual
RMA	Receita média annual
ROA	Retorno sobre o activo
ROE	Return on equity
ROI	Return on investment
SA	Sociedade Anónima
SABMILLER PLC	South African Breweries Miller Public company
SARL	Sociedade anónima de responsabilidade limitada
SWOT	Strengths, weekness, oportunities e threats
X	Exportações.

CAPÍTULO I: INTRODUÇÃO

1.1. Contextualização

A crescente necessidade de expandir os negócios, leva as empresas a tomarem decisões sejam elas estratégicas, estruturais e com impacto a médio e longo prazo. É nesta senda que a empresa Cerveja de Moçambique, SA – CDM, tencionou introduzir no mercado novos produtos com intuito de expandir o volume de negócios por meio de investimento e financiamento. Estas decisões financeiras devem estabelecer a atractividade económica da empresa promovendo sua continuidade e valorização.

As demonstrações financeiras tomam um papel preponderante quando se pretende informações acerca da posição financeira, do desempenho e das alterações na posição financeira de uma empresa. As demonstrações financeiras são instrumentos contabilísticos que reflectem a situação económico-financeira da empresa, evidenciando quantitativamente os respectivos pontos fortes e fracos, permitindo ainda estabelecer comparações claras relativamente ao passado, aos competidores mais directos e a objectivos pré-definidos. Detectar eventuais desvios entre o desempenho estimado e o real e servir de base a projecções sobre o seu desempenho futuro.

Segundo Ribeiro (2009), o processo de análise começa quando termina o processo contabilístico; portanto, o trabalho do analista começa quando termina o trabalho do contabilista, pois, as demonstrações financeiras são a fonte de dados para a elaboração da análise. Neste caso vertente, todas as demonstrações financeiras elaboradas pela organização, servirão de base de informações para a análise económico-financeira da empresa CDM.

Assim sendo, o presente trabalho consiste na avaliação do desempenho económico-financeiro da CDM após a introdução da cerveja de Impala de milho & mandioca – período compreendido entre 2017 a 2021 e a mostrar se neste intervalo de tempo a empresa terá gerado rendimentos suficientes para compensar os investidores de capital.

Para a materialização dos objectivos deste trabalho foram utilizados os métodos bibliográficos e documental, através das análises das demonstrações financeiras, cálculo dos rácios económico-

financeiros (método contabilístico – tradicional) como também foi realizado um estudo de caso da empresa CDM.

1.2. Problema de pesquisa

Com base nas análises das demonstrações financeiras, análise dos instrumentos utilizados na elaboração de estratégias empresariais e estudo de caso, foi possível encontrar resposta do desempenho económico – financeiro e a posição no mercado da empresa Cervejas de Moçambique, SA, no período compreendido entre 2017 a 2021. Por sua vez, essas situações foram descritas e explicadas com recurso a pesquisa bibliográfica e documental.

O presente trabalho procura encontrar resposta teórica e prática da seguinte questão: Terá a empresa Cervejas de Moçambique, SA, gerado rendimento suficiente para compensar aos investidores de capital após ao lançamento da cerveja Impala de milho no mercado?

1.3. Hipóteses

A Hipótese é a proposição que consiste em oferecer uma solução possível, susceptível de ser declarada verdadeira ou falsa. A proposição é testável e que pode vir a ser a solução do problema. Gil (2002).

Ho: Hipótese que tenha sido confirmada

H1: Hipótese que não tenha sido confirmada

Neste caso concreto, estão aqui apresentadas as seguintes hipóteses:

Ho: A empresa Cervejas de Moçambique, SA, após o lançamento da impala de milho (2017-2021), o desempenho económico-financeiro melhorou e gerou rendimentos capazes de compensar os investidores.

H1: A empresa Cervejas de Moçambique, SA, após o lançamento da impala de milho (2017-2021), o desempenho económico-financeiro não melhorou e também não gerou rendimentos capazes de compensar os investidores.

1.4. Objectivos da pesquisa

A análise do desempenho económico-financeiro da CDM é fundamental para entender sua saúde e sustentabilidade. Este estudo foca no período de 2017 a 2021, especialmente após a introdução de impala de milho. O objectivo é avaliar os impactos dessa mudança, comparar com o desempenho histórico e dos concorrentes, e, por meio de índices económico-financeiros, diagnosticar a situação actual da empresa. Ao final, busca-se oferecer percepções valiosas para gestores e stakeholders, contribuindo para a melhoria contínua da CDM.

a) Objectivo Geral

- Avaliar o desempenho económico-financeiro da CDM após a introdução da cerveja Impala de milho – período compreendido entre 2017 a 2021.

b) Objectivos Específicos

- Estabelecer comparações relativamente ao passado e aos concorrentes mais directos da CDM;
- Identificar através da análise de índices, a real situação da empresa, diagnosticar problemas e propor soluções dos possíveis problemas encontrados;
- Calcular os índices económico-financeiros da empresa CDM e,
- Medir o desempenho económico – financeiro da CDM.

1.5. Justificativa

A Contabilidade como processo de recolha, análise, registo e interpretação de tudo o que afecta a riqueza das unidades económicas é, sem dúvida, um dos mais poderosos suportes de informação para a gestão. A contabilidade é uma actividade que proporciona informação, geralmente quantitativa, para tomadas de decisões, planeamento, controlo das fontes e operações, avaliações do desempenho e relato financeiro a investidores, credores, autoridades reguladoras e ao público em geral.

O apuramento e acompanhamento dos resultados constituem, pois, uma absoluta necessidade dentro das organizações, contudo, permitem uma correcta e objectiva implantação de medidas correctivas, que visam um melhor desempenho das unidades.

Em meados de 2017, foi lançada uma nova marca de cerveja no mercado: a Impala Milho, manufacturada essencialmente à base de milho produzido em Moçambique. Trata-se da cerveja com o menor teor alcoólico do mercado e com o mais baixo preço.

A CDM é tida como a maior empresa de cervejas do país, como também é o maior contribuinte do Estado moçambicano no que concerne ao Imposto sobre o consumo específico (ICE). A informação sobre o desempenho é também útil para a realização de um prognóstico da capacidade da empresa em gerar fluxos de caixa, a partir dos recursos básicos existentes, assim como na formação de juízos quanto à eficácia com que a empresa pode empregar recursos adicionais.

Este estudo mostra como a empresa se comporta face a concorrência acirrada, posição no mercado, preços praticados, o produto, a estratégia de marketing bem como mostrar a capacidade que a mesma tem em gerar rendimentos suficientes para compensar aos accionistas.

1.6. Estrutura do trabalho

A presente pesquisa organiza-se em sete capítulos, nomeadamente:

- O primeiro capítulo apresenta a introdução do trabalho, nela inclui o tema objecto de estudo, problema de pesquisa, hipóteses, objectivos gerais e específicos e a justificativa.
- O segundo capítulo compreende a metodologia da pesquisa, onde são descritos os procedimentos que foram seguidos na realização da presente pesquisa.
- O terceiro capítulo apresenta a contextualização teórica sobre a análise dos indicadores económicos – financeiros.
- O quarto capítulo compreende o estudo de caso, onde são apresentados os resultados da avaliação do desempenho da empresa CDM, se a empresa terá gerado riqueza para os investidores de capital no período de 2017-2021.
- O quinto capítulo compreende a análise e interpretação de dados onde são apresentadas respostas às investigações, dá - se explicação e verificação da relação entre as variáveis,

isto é, entre o fenómeno estudado e outros factores, bem como fazer ilações mais amplas dos dados discutidos.

- O sexto capítulo compreende as conclusões e recomendações e,
- O sétimo capítulo apresenta a bibliografia consultada e os anexos.

CAPÍTULO II: METODOLOGIA DE PESQUISA

2.1. Abordagem e tipo de Pesquisa

De acordo com a natureza do problema e para que os objectivos pretendidos sejam alcançados, o tipo de pesquisa usado, quanto à abordagem é quantitativa, porquanto, a avaliação do desempenho económico-financeiro da CDM, é feita com base na análise e interpretação das informações contidas nas demonstrações financeiras da empresa de 2017 a 2021, de acordo com as Normas Internacionais de Auditoria (ISAs).

A escolha desta técnica de pesquisa prende-se ao facto de esta consistir na identificação da existência da relação entre as variáveis, estudar as características de um grupo, visa descobrir a existência de associações entre variáveis como também os resultados da observação quantitativa são obtidos com recurso a métodos de análise estatística e numérica (Gil, 2002).

Conforme mencionado na parte introdutória, foi realizado um estudo de caso, como forma de materializar o objectivo deste trabalho, que consiste na avaliação do desempenho económico-financeiro da CDM após o lançamento da cerveja Impala de milho de 2017 a 2021. Foram também analisados instrumentos utilizados na elaboração das estratégias empresariais (Ambiente transaccional e interno e Ambiente Geral ou Macroeconómico) e as técnicas de marketing. Esta modalidade consiste num estudo profundo e exaustivo de um ou poucos objectos, de maneira que permita seu amplo e detalhado conhecimento, tarefa praticamente impossível mediante outros delineamentos já considerados (Gil, 2002).

2.2. Definição da População e da amostra

Segundo Marconi & Lakatos (2003, p.223), o problema da amostragem é, portanto, escolher uma parte (ou amostra), de tal forma que ela seja a mais representativa possível do todo e, a partir dos resultados obtidos, relativos a essa parte, poder inferir, o mais legitimamente possível, os resultados da população total, se esta fosse verificada. Os mesmos autores definem amostra como sendo porção ou parcela, convenientemente seleccionada do universo (população), isto é, um subconjunto do universo.

O tipo de amostra utilizado para desenvolvimento desta pesquisa, tendo em conta o objectivo geral, que consiste em avaliar o desempenho económico e financeiro da empresa CDM, no período compreendido entre 2017-2021, baseou-se nas demonstrações financeiras da empresa, disponíveis no mercado e tornadas publicadas através da bolsa de valores de Moçambique e da plataforma digital da própria empresa.

2.3. Colecta de dados

Segundo Marconi & Lakatos (2003, p.174), Técnica de pesquisa é um conjunto de preceitos ou processos de que se serve uma ciência ou arte; é a habilidade para usar esses preceitos ou normas, a parte prática. Toda ciência utiliza inúmeras técnicas na obtenção de seus propósitos.

Para a o desenvolvimento do objectivo desta pesquisa só foi possível, com recurso a pesquisa documental e bibliográfica. Para os mesmos autores, a característica da pesquisa documental é que a fonte de colecta de dados está restrita a documentos, escritos ou não, constituindo o que se denomina de fontes primárias. Estas podem ser feitas no momento em que o facto ou fenómeno ocorre, ou depois. Para o caso em análise, a informação utilizada nesta pesquisa foi extraída das tabelas estatísticas e relatórios contidos nos relatórios anuais de contas da empresa CDM de 2017 a 2021.

Na visão de Marconi & Lakatos (2003, p.184), a pesquisa bibliográfica, ou de fontes secundárias, abrange toda bibliografia já tornada pública em relação ao tema de estudo, desde publicações avulsas, boletins, jornais, revistas, livros, pesquisas, monografias, teses, material cartográfico etc., até meios de comunicação orais: rádio, gravações em fita magnética e audiovisuais: filmes e televisão. Para o caso em análise, a informação utilizada nesta pesquisa foi extraída de manuais, mas concretamente em artigos científicos e outros livros que abordam o tema em causa.

2.4. Análise de dados

Na opinião de Gil (2002, p.163), a análise de dados envolve a descrição dos procedimentos a serem adoptados tanto para análise quantitativa (p. ex.: testes de hipótese, testes de correlação) quanto qualitativa (p. ex.: análise de conteúdo, análise de discurso).

Neste trabalho, como mencionado anteriormente, foram utilizados tabelas e gráficos como forma de representação visual, dado que a análise envolve dados numéricos (absolutos e/ou em percentagens) e também os gráficos utilizados, podem evidenciar aspectos visuais dos dados, de forma clara e de fácil compreensão. Em geral, os dois são empregues para dar destaque a certas relações significativas. A representação dos resultados estatísticos com elementos geométricos permite uma descrição imediata do fenómeno. Com base na análise das tabelas e gráficos foi possível encontrar resposta para a pergunta da pesquisa, se a empresa CDM durante o período compreendido entre 2017-2021, terá gerado rendimentos capazes de compensar aos accionistas com a introdução da cerveja Impala de milho bem como a sua posição no mercado face a concorrência.

CAPÍTULO III: REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

A Contabilidade como processo de recolha, análise, registo e interpretação de tudo o que afecta a riqueza das unidades económicas é, sem dúvida, um dos mais poderosos suportes de informação para a gestão. A contabilidade é uma actividade que proporciona informação, geralmente quantitativa, para tomadas de decisões, planeamento, controlo das fontes e operações, avaliações do desempenho e relato financeiro a investidores, credores, autoridades reguladoras e ao público em geral.

Segundo Velter & Missagia (2011, p.4) a Contabilidade é uma ciência económico-administrativa que utiliza metodologia própria para registar, analisar, controlar, e evidenciar os aspectos relativos ao património das entidades, com o objectivo de fornecer informações aos agentes interessados para subsidiar a tomada de decisões.

Para Velter & Missagia, a finalidade (ou objectivo) da Contabilidade é fornecer informações de cunho económico-administrativo aos mais diversos usuários. Essas informações tornam possível a avaliação da situação económica e financeira e dão subsídios para a tomada de decisões dentro da entidade. Sendo assim, os autores definem usuários de informação contabilística, todas as pessoas físicas e jurídicas interessadas de alguma forma de informações prestadas por ela. Os usuários da contabilidade comercial podem ser internos (sócios, accionistas e administradores) ou externos, dependendo do seu vínculo com a empresa, são eles: Pessoa física (que possui interesse no controle do seu próprio património), governo, fornecedores, bancos, clientes, empregados, financiadores, concorrentes.

Conforme Assaf Neto (2012), a análise das demonstrações financeiras é basicamente o estudo do desempenho económico e financeiro de uma empresa em determinado período passado, para diagnosticar, quesitos de sua posição actual a fim de prever tendências futuras.

De acordo com Weston & Brigham (2000, p. 50), do ponto de vista de um investidor, a previsão do futuro é a base da análise de demonstrações financeiras, ao passo que, do ponto de vista de gestão, a análise de demonstrações financeiras é útil como meio de antecipar as condições futuras e, mais importante, como ponto de partida para o planeamento de medidas que influenciarão o curso dos eventos futuros.

Para Weston & Brigham (2000), a gestão financeira engloba um conjunto de actividades que tem em vista as decisões sobre a obtenção e uso de fundos para a maximização do valor da empresa. Assim, podemos citar algumas das suas tarefas: 1 - Política: De investimento, de financiamento e de resultados) e 2 - Gestão: Do activo circulante e dos débitos de curto prazo. O desenvolvimento destas tarefas pressupõe a execução das actividades seguintes: 1- Previsão e planeamento; 2 – Coordenação e controle (todas as decisões empresariais têm implicações financeiras e todos os gestores – financeiros ou não – precisam levar isso em consideração) e 3 – Transação com os mercados financeiros.

Segundo Diniz (2015), Demonstrações financeiras é uma técnica que nos auxilia a avaliar a situação económico-financeira das organizações, pois fornece diversos tipos de informações financeiras aos tomadores de decisão. Essa técnica consiste na análise do resultado das actividades empresariais de uma empresa.

Do ponto de vista de Weston & Brigham (2000, p. 34), Relatório anual é um relatório publicado anualmente por uma empresa para seus accionistas. Ele contém demonstrações financeiras básicas, bem como a posição da gestão sobre as operações do respectivo ano e as perspectivas da empresa.

Os principais demonstrativos que o relatório anual apresenta são:

- **Demonstração de resultados do exercício (DRE):** É uma demonstração que resume as receitas e despesas da companhia durante um determinado período contabilístico, geralmente um trimestre ou um ano.
- **Balanço Patrimonial (BL):** É a demonstração da situação financeira da companhia em um ponto específico do tempo.
- **Demonstração de Lucros Retidos (DLR):** É uma demonstração informando quanto dos lucros da empresa não foram pagos como dividendos e;
- **Demonstração do fluxo de caixa (DFC):** Apresenta as entradas e as saídas líquidas de caixa das actividades operacionais, de investimentos e de financiamento para o mesmo período.

De acordo com Stickney e Weil (2012), as demonstrações financeiras procuram medir o sucesso das actividades de uma empresa, proporcionando informações sobre:

- ✓ A posição financeira (Balanço Patrimonial);
- ✓ Rentabilidade (Demonstração do Resultado do Exercício);
- ✓ Capacidade de geração de caixa (Demonstração do Fluxo de caixa).

Uma análise de índices económico-financeiros constitui o primeiro passo de uma análise financeira. Os índices destinam-se a mostrar as relações entre as contas da demonstração financeira. A utilização de índices (quocientes) tem como principal objectivo permitir ao analista extrair tendências e comparar os índices com padrões preestabelecidos. Mais do que retratar o que aconteceu no passado, a finalidade da análise é fornecer algumas bases para inferir o que poderá acontecer no futuro.

3.1. Avaliação do desempenho

A análise das demonstrações financeiras constitui um dos estudos mais importantes da administração financeira e desperta enorme interesse tanto para os gestores internos da empresa, como para os diversos segmentos de analistas externos.

Na opinião de Assaf Neto (2014, p. 121), a análise das demonstrações financeiras visa fundamentalmente ao estudo do desempenho económico-financeiro de uma empresa em determinado período passado, para diagnosticar, em consequência, sua posição actual e produzir resultados que sirvam de base para a previsão de tendências futuras. Na realidade, o que se pretende avaliar são os reflexos que as decisões tomadas por uma empresa determinam sobre sua liquidez, estrutura patrimonial e rentabilidade.

A avaliação do desempenho consiste na avaliação, na realidade, do impacto determinado pelas decisões financeiras sobre o desempenho global da empresa.

A avaliação do desempenho consiste na aplicação de instrumentos específicos sobre os documentos de síntese contabilística e das informações relativas a tesouraria.

3.2. Indicadores económicos – financeiros

Para Assaf Neto (2014, p. 122), a técnica mais comumente empregue de análise baseia-se no apuramento de índices económico-financeiros, que são extraídos basicamente das demonstrações financeiras elaboradas pelas empresas.

Para melhor compreensão do significado dos indicadores económico-financeiros, assim como visando estabelecer melhor metodologia de avaliação dos diversos aspectos do desempenho da empresa, dividem-se os índices em grupos homogéneos de análise. Assim, no estudo a ser apresentado, esses indicadores básicos de análise estão classificados em quatro grupos, ou seja: liquidez e actividade, endividamento e estrutura, rentabilidade e análise de acções.

Segundo Diniz (2015, p.109), a análise de índices também é conhecida por análise de indicadores e análise de quocientes. São nomes diferentes para a mesma técnica. Este processo de análise é mais utilizado pelos analistas, porque oferece visão global da situação económica e financeira da Entidade.

3.2.1. Índices de Liquidez

De acordo com Diniz (2015), os índices de liquidez têm por objectivo demonstrar a situação financeira de uma empresa, relacionada à sua capacidade de pagamento no longo, curto e curtíssimo prazo. É importante ressaltarmos que uma situação de boa liquidez não significa que a empresa irá possuir fluxo de caixa disponível para pagamentos em dia, mas sim que ela possui uma relação entre possibilidade de transformação dos recursos financeiros em dinheiro. Os índices de liquidez se diferenciam dos demais grupos de indicadores por não serem apresentados sob a forma de percentual. Assim, não devem ser multiplicados por 100.

Os índices de liquidez dividem-se em:

- **Índice de liquidez corrente** – Demonstra a capacidade de geração de recursos para o pagamento das dívidas da empresa no curto prazo (até o final do próximo período corrente). Nesse indicador, quanto maior a liquidez, melhor para a empresa, que possui recursos para pagar suas dívidas. A liquidez corrente apresenta uma análise mais dos

recebimentos e pagamentos relacionados com a actividade da empresa. É calculado dividindo – se o activo circulante do passivo circulante.

$$\text{Índice de liquidez corrente} = \frac{\text{Activo circulante}}{\text{Passivo circulante}}$$

- **Índice de liquidez seco** – Este índice é calculado deduzindo-se os estoques dos activos circulantes dividindo – se o restante pelos passivos circulantes.

O índice de liquidez seco mostra o quanto das dívidas no curto prazo podem ser saldadas mediante a utilização de itens monetários de maior liquidez no activo circulante.

$$\text{Índice de liquidez seco} = \frac{\text{Activo circulante} - \text{Stock's}}{\text{Passivo circulante}}$$

- **Índice de liquidez imediato** - Indica a capacidade de pagamento de todas as obrigações de curto prazo com os recursos que estão imediatamente disponíveis, formados essencialmente por caixa, bancos e investimentos de curtíssimo prazo. Este índice é calculado dividindo-se o Disponível do passivo circulante.

O índice de liquidez imediato revela a percentagem das dívidas a curto prazo (circulante) em condições de serem liquidadas imediatamente. Este quociente é normalmente baixo pelo pouco interesse das empresas em manter recursos monetários em caixa, activo operacionalmente de reduzida rentabilidade.

$$\text{Índice de Liquidez imediata} = \frac{\text{Disponível}}{\text{Passivo Circulante}}$$

- **Índice de liquidez geral** - Liquidez geral auxilia na análise da geração de caixa em função do total das dívidas da empresa. Demonstra a capacidade de pagamento das dívidas da empresa no curto e longo prazo. Este índice é calculado da seguinte maneira:

$$\text{Índice de Liquidez Geral} = \frac{\text{actvo circulante} + \text{realizavel a longo prazo}}{\text{Passivo Circulante} + \text{Passivo nao circulante}}$$

3.2.2. Índices de Actividade

Segundo Assaf Neto (2014, p.124), os indicadores de actividade visam à mensuração das diversas durações de um “ciclo operacional”, o qual envolve todas as fases operacionais típicas de uma empresa, que vão desde a aquisição de insumos básicos ou mercadorias até o recebimento das vendas realizadas.

Os índices de actividade dividem-se em:

- **Prazo médio de renovação de estoques** - Indica o tempo médio necessário para a completa renovação dos estoques da empresa. É obtido, admitindo demonstrações financeiras anuais, da forma seguinte:

$$\text{Prazo médio de Estocagem} = \frac{\text{estoque médio}}{\text{Custo dos Produtos Vendidos}} * 360$$

- **Prazo médio de pagamento a fornecedores** - Revela o tempo médio (expresso em meses ou dias) que a empresa tarda em pagar suas dívidas (compras a prazo) de fornecedores. É calculado da seguinte maneira:

$$\text{Prazo médio de Pagamentos a fornecedores} = \frac{\text{contas a pagar (médio)}}{\text{Compras anuais a prazo}} * 360$$

- **Prazo médio de recebimento** - Inversamente ao indicador anterior, o prazo médio de cobrança revela o tempo médio (meses ou dias) que a empresa despende em receber suas vendas realizadas a prazo. É obtido da forma seguinte:

$$\text{Prazo médio de cobrança} = \frac{\text{contas a receber (média)}}{\text{vendas anuais a prazo}} * 360$$

3.2.3. Índice de Endividamento e de Estrutura

Estes dois indicadores são utilizados, basicamente, para aferir a composição (estrutura) das fontes passivas de recursos de uma empresa. Ilustram, com isso, a forma pela qual os recursos de terceiros são usados pela empresa e sua participação relativa em relação ao capital próprio.

Fornecem, ainda, elementos para avaliar o grau de comprometimento financeiro de uma empresa perante seus credores (principalmente instituições financeiras) e sua capacidade de cumprir os compromissos financeiros assumidos a longo prazo.

- **Composição do endividamento** - Demonstra a relação entre o capital de terceiros de curto prazo (Passivo Circulante) e o capital de terceiros (Passivo Circulante + Passivo Não Circulante). Assaf Neto (2012) comenta que, quando o passivo circulante (dívidas de curto prazo) de uma empresa cresce de forma desproporcional ao passivo não circulante (dívidas de longo prazo), poderá ocorrer uma situação de instabilidade financeira, podendo fazer com que haja incapacidade de saldar as dívidas. Caso o índice de composição do endividamento seja inferior a 50%, podemos concluir que as dívidas de curto prazo correspondem a menos da metade do total de obrigações (capital de terceiros). Então, quanto menor for este indicador, melhor será para a empresa, que terá um perfil de endividamento de longo prazo.

Fórmula de cálculo:

$$CE = \left(\frac{\textit{Passivo Circulante}}{\textit{Capital de Terceiros}} \right) \times 100$$

- **Índice de endividamento** - Segundo Weston & Brigham (2000, p.58), é o índice da dívida total em relação aos activos totais. Por sua vez, este índice avalia a percentagem dos recursos fornecidos pelos credores. A dívida total inclui tanto o passivo circulante como as exigibilidades de longo prazo. Os credores preferem índices baixos de endividamento, já que, quanto mais baixo o índice, maior é a protecção contra as perdas dos credores na eventualidade de liquidação. É calculado dividindo-se a dívida total pelos activos totais.

$$\textit{índice de endividamento} = \frac{\textit{Dívida total}}{\textit{Activos totais}}$$

- **Índices de Estrutura de Capital** – Conforme Diniz (2015, p.111), os índices de estrutura de capital buscam demonstrar como a empresa está estruturada, conforme a relação entre o capital próprio (Património Líquido) e o capital de terceiros (Passivo

Exigível), ou seja, seu endividamento. A análise da estrutura de capital visa indicar como a empresa está obtendo recursos para financiar suas actividades e caracterizar quais tipos de recursos estão sendo utilizados e a exigibilidade destes recursos ao longo do tempo.

- **Participação de Capitais de Terceiros** – Este índice indica quanto representa o capital tomado emprestado de terceiros em relação ao capital próprio investido. Segundo Marion (2010), caso o resultado obtido seja maior do que 100%, a participação do capital de terceiros indica que a empresa possui mais capital de terceiros do que capital próprio (Património Líquido); caso seja inferior a 100%, indica que a empresa possui menos capital de terceiros do que capital próprio. Assim, quanto menor for esse indicador, melhor para a empresa, pois ela terá um endividamento menor com terceiros (instituições financeiras, fornecedores e etc.).

A fórmula de cálculo para a participação do capital de terceiros é:

$$PCT = \left(\frac{\text{Capital de Terceiros}}{\text{Património líquido}} \right) \times 100$$

- **Imobilização do património líquido** – Revela a porcentagem dos recursos passivos a longo prazo (permanentes) que se encontra imobilizada em itens activos, ou seja, aplicados no activo permanente. Se esse índice apresentar resultado superior a 1 (100%), tal facto indica que os recursos permanentes da empresa não são suficientes para financiarem suas aplicações de permanentes, sendo utilizados nessa situação fundos provenientes do passivo circulante com reflexos negativos sobre o capital de giro. A fórmula de cálculo é dada pela seguinte expressão:

Fórmula de cálculo:

$$\text{Imobilização de recursos permanentes} = \frac{\text{activo permanente}}{\text{exigível a longo prazo} + \text{Património líquido}}$$

3.2.4. Índice de Rentabilidade

Segundo Assaf Neto (2014, p.128), Os índices de rentabilidade visam avaliar os resultados auferidos por uma empresa em relação a determinados parâmetros que melhor revelem suas

dimensões. Uma análise baseada exclusivamente no valor absoluto do lucro líquido traz normalmente sério viés de interpretação ao não refletir se o resultado gerado no exercício foi condizente ou não com o potencial económico da empresa. As principais bases de comparação adoptadas para o estudo dos resultados empresariais são o activo total, o património líquido e as receitas de vendas. Os resultados normalmente utilizados, por sua vez, são o lucro operacional (lucro gerado pelos activos) e o lucro líquido (após o Imposto de Rendimento). Todos esses valores financeiros devem estar expressos em moeda do mesmo poder de compra.

Os índices de rentabilidade são:

- **Índice de giro do activo** – O índice de giro do activo demonstra uma proporção entre as vendas de determinada empresa e os investimentos que nela foram feitos, que são representados pelo valor do seu activo total. Assim sendo, quanto maior for o valor encontrado para esse índice, melhor será para a empresa. O valor do giro do activo não é apresentado em percentual, pois ele indica uma relação de quantas vezes a facturação líquida da empresa é maior que o total do seu activo. Este índice calcula-se dividindo-se as vendas pelo valor do activo. Matarazzo (2010).

$$GA = \frac{Vendas}{Activo}$$

- **Margem Líquida** - O índice de margem líquida corresponde ao percentual de lucratividade das vendas, indicando o quanto, em média, determinada empresa obtém de lucro na venda de suas mercadorias, sendo uma medida de desempenho de grande valia e que também varia muito de sector para sector. Matarazzo (2010).

A fórmula para o cálculo da margem líquida é dada pela seguinte expressão:

$$\text{Margem Líquida} = \left(\frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{vendas Líquidas}} \right) \times 100$$

- **Rentabilidade do Activo** – Na opinião de Matarazzo (2010), o índice de rentabilidade do activo demonstra uma proporção entre o lucro obtido por determinada empresa e os

investimentos que nela foram feitos, que são representados pelo valor do seu activo total. Ainda, de forma simplificada, pode se dizer que o índice de rentabilidade do activo é uma medida de retorno de todo o capital investido. O índice de rentabilidade do activo pode ser considerado uma medida de retorno global de determinada empresa e deve ser comparada com o custo total do capital investido. O índice de rentabilidade do activo também é conhecido pela sigla ROI, que vem do termo em inglês Return On Investment.

A Fórmula do cálculo da rentabilidade do activo é dada pela expressão:

$$ROI = \left(\frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Activo}} \right) \times 100$$

- **Rentabilidade do Património Líquido** - Segundo Diniz (2015), o índice de rentabilidade do património líquido demonstra uma proporção entre o lucro que determinada empresa obteve e o valor do seu capital próprio (património líquido). Para os accionistas, o índice de rentabilidade do património líquido também é uma excelente forma de análise do negócio, por facilitar a visualização do retorno, e comparar essa rentabilidade com outras opções de investimento no mercado. Logicamente, quanto maior for o percentual encontrado para esse índice, melhor será para a empresa. O índice de rentabilidade do património líquido também é conhecido pela sigla ROE, que vem do termo em inglês Return On Equity.

A fórmula de cálculo da Rentabilidade do Património Líquido é dada pela seguinte expressão:

$$ROE = \left(\frac{\text{Lucro líquido}}{\text{Património líquido médio}} \right) \times 100$$

- **Retorno sobre o Activo (ROA)** – De acordo com Assaf Neto (2014, p.128), revela o retorno produzido pelo total das aplicações realizadas por uma empresa em seus activos. Como critério de decisão, o retorno sobre o ativo pode ser interpretado como o custo financeiro máximo que uma empresa poderia incorrer em suas captações de fundos. Se uma empresa obtiver empréstimos a taxas de juros superiores ao retorno gerado por seus ativos, o resultado produzido pela aplicação desses fundos será evidentemente inferior à

remuneração devida ao credor, onerando-se, dessa forma, a rentabilidade dos proprietários (accionistas). A fórmula para o cálculo é dada pela expressão:

$$ROA = \left(\frac{\text{Lucro operacional}}{\text{Activo total médio}} \right) \times 100$$

3.3. Considerações finais da Revisão da Literatura

A análise das demonstrações financeiras geralmente inicia com o cálculo de uma série de índices financeiros destinados a revelar os aspectos relativos das potencialidades e fraquezas de uma empresa, em comparação com outras empresas no mesmo sector e ainda ilustrar se a posição da empresa melhorou ou piorou com o tempo.

Apesar de existir outras técnicas mais avançadas para a avaliação do desempenho económico - financeiro das empresas, o uso de índices constitui-se na técnica mais comumente empregue nesse estudo. Esta análise tem também suas limitações, mas, se usada com cuidado e discernimento, é muito proveitosa.

A utilização de índices (quocientes) tem como principal objectivo permitir ao analista extrair tendências e comparar os índices com padrões preestabelecidos. Mais do que retratar o que aconteceu no passado, a finalidade da análise é fornecer algumas bases para inferir o que poderá acontecer no futuro. Para realizar interpretação, é importante que se faça uma comparação dos indicadores da empresa com os indicadores do sector em que ela está inserida.

Para melhor compreensão do significado dos indicadores económico-financeiros, assim como visando estabelecer melhor metodologia de avaliação dos diversos aspectos do desempenho da empresa, foram analisados os três grupos homogêneos de índices, nomeadamente: 1) Rentabilidade, 2) Estrutura e Endividamento 3) Liquidez.

CAPÍTULO IV: ESTUDO DE CASO

4.1. Apresentação da empresa

I. Caracterização da empresa

A Cervejas de Moçambique, SA é uma Sociedade Anónima de Responsabilidade Limitada, constituída no Cartório Notarial Privativo do Ministério do Plano e Finanças por escritura de 31 de Julho de 1995, tendo a escritura de constituição sido publicada no Boletim da República nº.46 III Série de 15 de Novembro de 1995, e está registada na Conservatória do Registo Comercial de Maputo sob o nº.8662, tendo sede em Maputo. A Cervejas de Moçambique, SA está cotada na Bolsa de Valores de Moçambique (BVM). Com efeito a partir de 2 de Maio de 2002, a Cervejas de Moçambique, SA adquiriu a totalidade das acções da Laurentina Cervejas, S.A.R.L.

Em finais de Agosto de 2005, a Laurentina Cervejas SARL foi paralisada e em 10 de Setembro de 2007 fundiu-se na Cervejas de Moçambique, deixando assim de existir como uma entidade legal separada. A Empresa Mãe das cervejas de Moçambique é SABMiller PLC, constituída e domiciliada no Reino Unido.

II. Objecto social

A Cervejas de Moçambique tem por objecto social a produção e subsequente comercialização de cervejas, bem como a importação e exportação de produtos relacionados com mesmo objecto, podendo mediante deliberação do conselho de administração, exercer quaisquer outras actividades não proibidas por lei.

III. Localização

A Empresa encontra-se sedeadada no bairro de Jardim, na cidade de Maputo na rua do Jardim, número 1329 e tem suas representações na Beira (Sofala) e em Nampula. Conta actualmente com 4 (quatro fábricas), Cidade de Maputo, Marracuene, Beira e Nampula.

IV. Órgãos sociais

De acordo com os estatutos da Cerveja de Moçambique, SA, são órgãos sociais da empresa os seguintes:

- **Assembleia Geral** - É o órgão máximo de deliberação da empresa, onde os accionistas se reúnem para discutir e decidir sobre questões relevantes, como a aprovação de contas, eleição de membros do Conselho de Administração e outras deliberações que afectam a empresa.
- **Conselho de Administração** - É o órgão responsável pelas deliberações e decisões estratégicas do negócio. Este conselho toma decisões estratégicas, supervisiona as actividades administrativas da empresa e representa a empresa em suas relações externas.
- **Conselho Fiscal** – Tem a função de fiscalizar a gestão financeira e a legalidade das actividades da empresa. Este órgão assegura que as contas e a administração estejam em conformidade com a legislação e os interesses dos accionistas

V. Planeamento estratégico

Visão

- Ser a empresa mais admirada em Moçambique
- O investimento preferido
- O empregador preferido
- O parceiro preferido

Missão

- Produção e subsequente comercialização de cervejas, bem como a importação e exportação de produtos relacionados com mesmo objecto, podendo mediante deliberação do conselho de administração, exercer quaisquer outras actividades não proibidas por lei.

Valores

As nossas pessoas são a nossa maior vantagem:

- O nosso desempenho e compromisso tornam nos únicos.
- A entajuda e o respeito pelos outros fazem parte de nós.
- Somos honestos e falamos a verdade.
- Promover um bom ambiente de trabalho é muito importante para nós.

- Estamos comprometidos em melhorar continuamente e crescer.

A responsabilidade é clara e pessoal

- Nós fazemos a diferença.
- Perseguimos a excelência e a qualidade em tudo o que fazemos.
- Somos honestos quanto ao desempenho.
- Cada um de nós é um exemplo para os restantes.
- Os nossos objectivos guiam o nosso desempenho.

Nós trabalhamos e vencemos em equipa

- Partilhamos conhecimento e aprendemos uns com os outros.
- Estamos comprometidos com o sucesso da nossa equipa.
- Promovemos a confiança e a integridade nas nossas relações.
- Encorajamos a camaradagem.

VI. Logotipo da empresa

O logotipo é um símbolo gráfico que representa a empresa bem como a sua marca. Ele serve para criar uma identidade visual reconhecível. Abaixo segue, o logotipo da CDM, que simboliza inovação e compromisso, com um design moderno que reflete dinamismo e confiança:

Figura 1 - Logotipo da CDM



Fonte: Página oficial da CDM.

VII. Mercado Alvo

Conforme a alínea f) dos Estatutos da Cervejas de Moçambique, SA, a comercialização, a grosso ou a retalho é feita no mercado nacional e internacional.

VIII. Capital social e a sua distribuição

O capital social, integralmente subscrito e realizado, em dinheiro, é de 243.540.516,00 Meticais (duzentos e quarenta e três milhões, quinhentos e quarenta mil, quinhentos e dezasseis Meticais), sendo representado por 121.770.258,00 acções (cento e vinte e um milhões, setecentas e setenta mil, duzentas e cinquenta e oito acções ordinárias), cada uma com o valor nominal de dois Meticais. A SABMiller Plc tornou-se o principal accionista da CDM ao adquirir indirectamente 51,1% das acções da empresa. Isso significa que, através de aquisições ou participações em outras empresas, a SABMiller controla a maioria das acções da CDM, influenciando suas decisões e estratégias de gestão. Essa aquisição reforça a presença da SABMiller no mercado moçambicano e permite uma maior integração nas operações da CDM.

4.2. Instrumentos utilizados na elaboração das estratégias empresariais

4.2.1. Ambiente Geral/ Macroeconómico

Para a análise deste ambiente usou-se o modelo PEST (*Político, Económico, Social e Tecnológico*).

A análise PEST é uma ferramenta valiosa para compreender o ambiente externo em que uma empresa opera. No caso da CDM, essa análise ajuda a identificar factores que podem impactar suas operações e estratégias de mercado. Em suma, a análise PEST é fundamental para que a CDM possa desenvolver estratégias robustas, alinhadas com as dinâmicas do mercado e as expectativas dos consumidores. O quadro que a seguir se apresenta, ilustra os factores macro - ambientais que podem impactar uma organização ou um sector:

Quadro 1 - Modelo PEST

Político-Legal	Económico	Sócio-Cultural	Tecnológico
Lei 19/2022, código do imposto sobre o consumo específico.	Taxas de juro elevadíssimas;	Taxa de crescimento da população alta	Facilidade no acesso a tecnologia de ponta;
Lei Geral Tributária;	Sector de cervejas contribui em 23 mil milhões para o PIB e;	Mão-de-obra activa;	Avanço acelerado da tecnologia.
Redução da taxa do IVA de 17% para 16%	Níveis de inflação altos.	Níveis de educação elevados.	
Medidas proteccionistas para proteger a industria nacional;			
Selagem obrigatória de bebidas alcoólicas.			

Fonte: Elaboração própria

4.2.2. Ambiente transaccional e interno

Para a análise do ambiente sectorial e interno escolheu-se o modelo SWOT (*Strengths, Weakness, Opportunities e Threats*).

A análise SWOT oferece uma visão abrangente sobre a empresa, permitindo identificar suas capacidades internas e os factores externos que podem impactar suas operações. Realizar uma análise SWOT é, portanto, fundamental para a CDM, pois oferece uma base sólida para a formulação de estratégias que promovam seu crescimento e sustentabilidade no mercado.

Segue uma análise SWOT (Forças, Fraquezas, Oportunidades e Ameaças) da empresa CDM:

Forças

Inovação: A CDM é reconhecida por suas soluções inovadoras, o que a diferencia no mercado.

- Compromisso com a qualidade: A empresa mantém altos padrões em seus serviços, o que gera confiança entre os clientes;
- Pessoal especializado: Profissionais experientes e bem treinados contribuem para a excelência nas operações;
- Sustentabilidade: Foco em práticas sustentáveis que atendem à demanda crescente por responsabilidade ambiental e;
- Diversificação de produtos.

Fraquezas

- Dependência de mercado específico: Se a CDM opera em um nicho restrito, pode estar vulnerável a flutuações do mercado.
- Recursos limitados: Em comparação com grandes concorrentes, pode haver limitações financeiras que afetam a expansão e inovação.
- Reconhecimento de marca: Se a marca não for amplamente reconhecida, pode ser difícil atrair novos clientes.

Oportunidades

- Expansão de mercado: Há potencial para explorar novos segmentos ou geografias.
- Parcerias estratégicas: Colaborações com outras empresas podem levar a inovações e novas oportunidades de negócios.
- Tendências de sustentabilidade: O aumento da conscientização ambiental pode abrir portas para novos produtos e serviços.

Ameaças

- Concorrência crescente: O aumento de concorrentes no mercado pode pressionar a CDM em termos de preços e qualidade.
- Mudanças regulatórias: Novas leis e regulamentos podem impactar as operações e custos da empresa.
- Variações económicas: Crises económicas podem afectar a demanda por serviços e produtos.

Abaixo segue o quadro que dá uma visão geral de cada componente do modelo SWOT:

Quadro 2 - Modelo SWOT

Strenghts (Forças)	Weekness (Fraquezas)	Oportunities (Oportunidades)	Threats (Ameaças)
Pessoal especializado;	Dificuldades em ter contacto com os possíveis clientes no estrangeiro;	Baixo preço de matérias-primas;	A Pandemia da Covid 19 (estado de calamidade pública);
Tem poder considerável sobre o mercado nacional;	Elevados custos de exportação dos produtos;	Matéria-prima adquirida dentro do território nacional;	A crise energética na RSA.;
Uso de tecnologias modernas;		Crescente procura e aceitação no mercado nacional e internacional;	Aumento da Concorrência (desleal);
Localização da empresa em local estratégico;		Espaço no mercado internacional para crescer;	Contrabando;
Diversidade de produtos;		Tradição nacional e regional na produção de cerveja;	Crise económica mundial;
Inovação;			Tensão militar Rússia e Úcrania.
Maior organização nas vendas /distribuição;			
Produção otimizada			
Legislação específica p/ cerveja produzida com no milho;			

Fonte: Elaboração própria.

4.2.3. Análise com base nas estratégias de Michael Porter

O primeiro conceito essencial de Porter identifica 5 (cinco) forças competitivas que, segundo ele, determinam a intensidade da competição em um dado sector. A meta da estratégia competitiva para uma unidade de negócios em um sector é encontrar uma posição no sector onde a empresa possa se defender melhor dessas forças competitivas ou influenciá-las a seu favor. Michael Porter (1985).

O modelo das cinco forças competitivas e a sua forma de actuação

- **A rivalidade competitiva:** O nível de competição em um sector é moldado pela rivalidade existente entre os concorrentes. Para o caso em concreto, o tipo de mercado que vigora em Moçambique é duopólio, sendo a CDM e a Heineken Moçambique os dois únicos concorrentes na produção e venda de diversas marcas de cerveja. Estes

concorrentes têm altos custos fixos associados a administração do negócio. O comprador tem diversas opções e o custo de troca de marca ou fornecedor para o comprador é baixo. Nesses casos, os compradores estão atrás de preço e serviço, e a concorrência é acirrada. É necessário analisar questões internas e de risco da própria empresa e torna-se essencial acompanhar constantemente as movimentações da concorrência para não perder clientes para a mesma.

- **A entrada de potenciais concorrentes no mercado:** Facilidade ou dificuldade que um novo concorrente pode sentir ao começar a fazer negócios em um sector. Para o caso da concorrente Heineken, não teve enormes dificuldades em se assentar ao mercado devido a altos investimentos na pesquisa, marketing, serviços e diversificação, tanto que, a marca já levava uma vantagem competitiva. A empresa estabelecida (a CDM) pode ter vantagens de custo por diversas razões, inclusive tecnologia patenteada, know - how de produtos, acesso favorável à matéria-prima, localização favorável e força de trabalho experiente.
- **O poder de barganha dos fornecedores:** O fornecedor possui um poder de destaque para negociar seus preços e valores. Os produtos do fornecedor são únicos, de alguma forma, ou seria caro ou problemático para o comprador encontrar um produto substituto. Portanto é pouco provável que os compradores se agrupem para exigir melhor preço, qualidade ou prazos. Tem pouco ou nenhum impacto no sector.
- **O poder de barganha dos compradores:** Nem todos os compradores são iguais. Compram em grandes volumes, o que lhes permite exigir melhores preços unitários. Obtêm baixos lucros. Quanto menor for a margem de lucros dos compradores, maior será a probabilidade de eles buscarem preços mais baixos. Aqui, os compradores estão muito preocupados com a qualidade do produto que estão adquirindo. Não interessa se se trata da empresa entrante ou antiga. Tem pouco ou nenhum impacto no sector.
- **A ameaça dos produtos sucedâneos (entrada no mercado).** Esta força está relacionada à facilidade com a qual o comprador pode substituir um tipo de produto ou serviço por outro. Porter observa que os substitutos tornam-se particularmente uma ameaça não apenas quando oferecem uma fonte alternativa para o comprador, mas também quando proporcionam uma melhoria significativa na relação preço/desempenho.

4.2.4. Produto Interno Bruto (PIB)

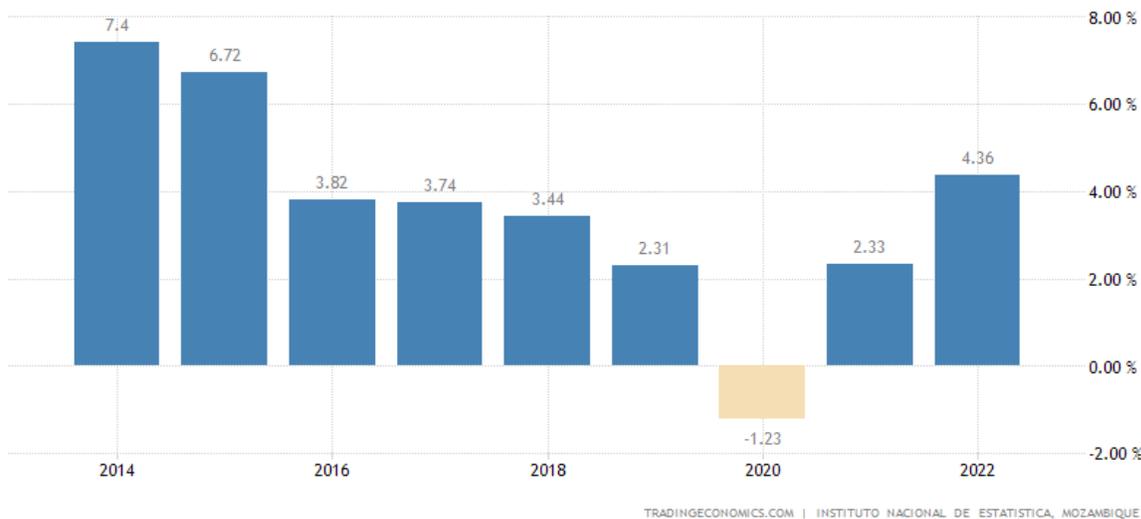
PIB é a medida mais abrangente da produção total de bens e serviços de um país. É a soma dos valores monetários do consumo (C), do Investimento bruto (I), das compras pelo estado de bens e serviços (G) e das exportações líquidas (X) produzidas num país durante um ano. A fórmula de cálculo é dada pela expressão:

$$\text{PIB} = \text{C} + \text{I} + \text{G} + \text{X}$$

O PIB é usado para muitas finalidades, mas a mais importante é para medir o desempenho global de uma economia.

O caso de Moçambique: O sector mais importante da economia moçambicana é o sector de serviços e representa 49 % do PIB total, dos quais comércio a grosso e a retalho, reparação de veículos automóveis 12%; educação 8% e transporte 7%. A indústria constitui 27%, com mineração e extração de pedreiras representando 11%, Contudo, o país possui grandes depósitos minerais (mármore, bentonita, carvão, ouro, bauxita, granito e pedras preciosas), sendo o alumínio o produto mais importante exportado. A manufatura representa 10% e a construção 3%. Agricultura, caça, silvicultura e pesca criam 24% da riqueza, com camarão, algodão, castanha de caju, açúcar, citrinos, copra, coco e madeira sendo as culturas mais importantes. Abaixo segue o gráfico que ilustra o crescimento de PIB em Moçambique (2014 – 2022).

Gráfico 1 - Crescimento do PIB (Anual) de Moçambique em pontos percentuais



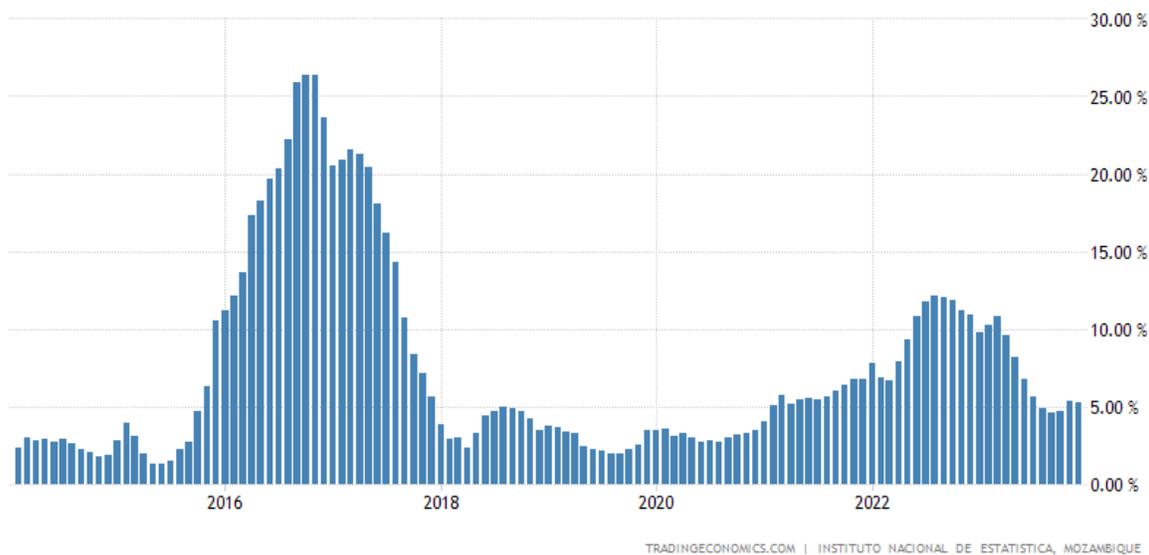
Fonte: INE/Trandingeconomics.com

4.2.5. Inflação

Inflação é o aumento persistente e generalizado dos preços da economia. A taxa de inflação é um indicador do aumento percentual do nível geral de preços (NGP). Actualmente, calcula-se a inflação recorrendo a índice de preços. O índice de preço no consumidor (IPC) quantifica o custo de um cabaz de produtos e serviços de mercado relativamente ao custo desse conjunto num determinado ano base. No que concerne a sua influência sobre as finanças corporativas, é possível constatar que, quando não adequadamente considerada, a inflação provoca resultados distorcidos e decisões financeiras comprometedoras, colocando em risco a própria sobrevivência da empresa.

O caso de Moçambique: Em Moçambique, os três principais componentes do índice de preços ao consumidor são: Alimentos e Bebidas não alcoólicas 30.3% do peso total; Transporte 18.7% e Restaurantes e Hotéis 12.9%. Outros incluem: Habitação e Utilidades 7.8%; Vestuário e Calçado 7.7%; Conteúdo, Equipamentos e Manutenção Doméstica 6.9% e Comunicação 5.9%. Educação, Bens e Serviços Diversos, Recreação e Cultura, Bebidas Alcoólicas e Tabaco e Saúde representam os restantes 9.9% do peso total. Abaixo segue o gráfico que apresenta taxas de crescimento anual de inflação em Moçambique:

Gráfico 2 - Taxas de crescimento anual de inflação em Moçambique (2017 a 2021)



Fonte: INE/Tradingeconomic.com

Tabela 1 - Variação das taxas de inflação de 2017 a 2022

ano	inflacao	variacao
2022	10.2794	3.87
2021	6.4085	2.92
2020	3.4839	0.68
2019	2.8027	-1.11
2018	3.9113	-11.2
2017	15.1132	-2.3

Fonte: INE/ Banco Mundial

4.3. Situação do sector das empresas produtoras de cerveja

4.3.1. A nível Nacional

O sector de produção de cerveja em Moçambique é dominado por alguns grandes players que desempenham papéis significativos no mercado. Entre esses, destacam-se a Cervejas de Moçambique, SA (CDM) e a Heineken Moçambique, duas das maiores empresas do sector. Este subcapítulo examina a situação actual da CDM, analisando suas estratégias, desempenho financeiro, desafios e oportunidades.

Desempenho Financeiro

Crescimento e Rentabilidade: A CDM demonstrou um crescimento considerável ao longo dos anos, especialmente com a introdução de novos produtos, como a cerveja Impala de milho e mandioca. O desempenho financeiro foi impactado pela pandemia de COVID-19, mas a empresa conseguiu uma recuperação significativa em 2021, com um aumento expressivo no lucro líquido.

Desafios Financeiros: A empresa enfrenta desafios relacionados a custos de produção e flutuações nos preços das matérias-primas. A complexidade regulatória e a tributação elevada também afectam a rentabilidade.

Estratégias e Inovação

Diversificação de Produtos: A CDM tem-se destacado na diversificação de seu portfólio, lançando produtos inovadores que atendem às preferências locais. A introdução da Impala é um exemplo de como a empresa tenta capturar novas oportunidades no mercado.

Investimento em Infra-estrutura: A empresa continua investindo em sua infra-estrutura e processos para melhorar a eficiência e a capacidade produtiva, o que é crucial para manter sua posição dominante no mercado.

Desafios e Oportunidades

Desafios: Entre os desafios enfrentados pela CDM estão a gestão de inventários, a necessidade de otimização das contas a receber e a pressão regulatória. Além disso, a dependência de alguns ingredientes pode representar riscos em termos de suprimento e custo.

Oportunidades: A expansão para novos mercados e a inovação contínua oferecem oportunidades significativas. A empresa também pode explorar parcerias estratégicas e iniciativas de sustentabilidade para fortalecer sua posição.

CAPITULO V: ANÁLISE E INTERPRETAÇÃO DE DADOS

5.1. Demonstração da posição financeira – CDM (2017 – 2021)

Tabela 2 - Demonstração da posição financeira – CDM (2017 – 2021)

DEMONSTRAÇÃO DA POSIÇÃO FINANCEIRA / STATEMENT OF FINANCIAL POSITION	2017	2018	2019	2020	2021
ACTIVOS / ASSETS					
PROPRIEDADE, INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTO / PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT	8,345	11,294	20,398	21,186	21,947
ACTIVOS INTANGÍVEIS E GOODWILL / INTANGIBLE ASSETS AND GOODWILL	302	305	343	327	417
ACTIVOS POR IMPOSTO DIFERIDOS / DEFERRED TAX ASSETS		202	243		
ACTIVOS NÃO-CORRENTES / NON-CURRENT ASSETS	8,647	11,801	20,984	21,513	22,364
INVENTÁRIOS / INVENTORIES	1,491	1,605	1,900	2,287	2,591
CLIENTES E OUTROS DEVEDORES / TRADE AND OTHER RECEIVABLES	689	555	582	661	1,319
ACTIVO POR IMPOSTOS CORRENTES / CURRENT TAX ASSETS	465	1,018	599	1,065	472
CAIXA E DISPONIBILIDADE EM BANCOS / CASH IN HAND AND AT BANK			2,339	1,328	1,639
ACTIVOS CORRENTES / CURRENT ASSETS	2,645	3,178	5,420	5,341	6,021
TOTAL DE ACTIVOS / TOTAL ASSETS	11,292	14,979	26,404	26,854	28,385
CAPITAL PRÓPRIO / EQUITY					
CAPITAL SOCIAL / SHARE CAPITAL	244	244	317	317	317
PRÊMIO DE EMISSÃO / SHARE PREMIUM	1,241	1,241	8,907	8,907	8,907
RESERVAS LEGAIS / LEGAL RESERVES	79	79	79	79	79
LUCROS ACUMULADOS / RETAINED EARNINGS	5,010	5,405	5,988	6,230	7,726
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO / TOTAL EQUITY	6,574	6,969	15,291	15,533	17,029
PASSIVO / LIABILITIES					
EMPRESTIMOS QUE RENDEM JUROS / INTEREST-BEARING LOANS AND BORROWINGS			136	122	
PASSIVOS POR IMPOSTO DIFERIDOS / DEFERRED TAX LIABILITIES				151	283
TOTAL DO PASSIVO NÃO CORRENTE / TOTAL NON-CURRENT LIABILITIES	0	0	136	273	283
DESCOBERTOS BANCÁRIOS / BANK OVERDRAFTS	609	2,056	3,147	225	1,017
EMPRESTIMOS QUE RENDEM JUROS / INTEREST-BEARING LOANS AND BORROWINGS			987	5,474	4,774
PASSIVO POR IMPOSTOS CORRENTES / CURRENT TAX LIABILITIES	749	145			
FORNECEDORES E OUTROS CREDORES / TRADE AND OTHER PAYABLES	3,360	5,809	6,843	5,349	5,282
PASSIVO CORRENTE / CURRENT LIABILITIES	4,718	8,010	10,977	11,048	11,073
TOTAL DO PASSIVO / TOTAL LIABILITIES	4,718	8,010	11,113	11,321	11,356
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO / TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	11,292	14,979	26,404	26,854	28,385

Fonte: Relatórios da CDM 2017 a 2021

5.1.1. Variação anual das rubricas da demonstração da posição financeira - CDM (2017 – 2021)

Tabela 3 - Variação anual das rubricas da demonstração da posição financeira - CDM (2017 – 2021)

DEMONSTRAÇÃO DA POSIÇÃO FINANCEIRA / STATEMENT OF FINANCIAL POSITION	Var. % 2018 vs 2017	Var. % 2019 vs 2018	Var. % 2020 vs 2019	Var. % 2021 vs 2020
ACTIVOS / ASSETS				
PROPRIEDADE, INSTALAÇÕES E EQUIPAMENTO / PROPERTY, PLANT AND EQUIPMENT	35.3%	80.6%	3.9%	3.6%
ACTIVOS INTANGÍVEIS E GOODWILL / INTANGIBLE ASSETS AND GOODWILL	1.0%	12.5%	-4.7%	27.5%
ACTIVOS POR IMPOSTO DIFERIDOS / DEFERRED TAX ASSETS		20.3%	-100.0%	
ACTIVOS NÃO-CORRENTES / NON-CURRENT ASSETS	36.5%	77.8%	2.5%	4.0%
INVENTÁRIOS / INVENTORIES	7.6%	18.4%	20.4%	13.3%
CLIENTES E OUTROS DEVEDORES / TRADE AND OTHER RECEIVABLES	-19.4%	4.9%	13.6%	99.5%
ACTIVO POR IMPOSTOS CORRENTES / CURRENT TAX ASSETS	118.9%	-41.2%	77.8%	-55.7%
CAIXA E DISPONIBILIDADE EM BANCOS / CASH IN HAND AND AT BANK			-43.2%	23.4%
ACTIVOS CORRENTES / CURRENT ASSETS	20.2%	70.5%	-1.5%	12.7%
TOTAL DE ACTIVOS / TOTAL ASSETS	32.7%	76.3%	1.7%	5.7%
CAPITAL PRÓPRIO / EQUITY				
CAPITAL SOCIAL / SHARE CAPITAL	0.0%	29.9%	0.0%	0.0%
PRÊMIO DE EMISSÃO / SHARE PREMIUM	0.0%	617.7%	0.0%	0.0%
RESERVAS LEGAIS / LEGAL RESERVES	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
LUCROS ACUMULADOS / RETAINED EARNINGS	7.9%	10.8%	4.0%	24.0%
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO / TOTAL EQUITY	6.0%	119.4%	1.6%	9.6%
PASSIVO / LIABILITIES				
EMPRESTIMOS QUE RENDEM JUROS / INTEREST-BEARING LOANS AND BORROWINGS			-10.3%	-100.0%
PASSIVOS POR IMPOSTO DIFERIDOS / DEFERRED TAX LIABILITIES				87.4%
TOTAL DO PASSIVO NÃO CORRENTE / TOTAL NON-CURRENT LIABILITIES			100.7%	3.7%
DESCOBERTOS BANCÁRIOS / BANK OVERDRAFTS	237.6%	53.1%	-92.9%	352.0%
EMPRESTIMOS QUE RENDEM JUROS / INTEREST-BEARING LOANS AND BORROWINGS			454.6%	-12.8%
PASSIVO POR IMPOSTOS CORRENTES / CURRENT TAX LIABILITIES	-80.6%	-100.0%		
FORNECEDORES E OUTROS CREDORES / TRADE AND OTHER PAYABLES	72.9%	17.8%	-21.8%	-1.3%
PASSIVO CORRENTE / CURRENT LIABILITIES	69.8%	37.0%	0.6%	0.2%
TOTAL DO PASSIVO / TOTAL LIABILITIES	69.8%	38.7%	1.9%	0.3%
TOTAL DO CAPITAL PRÓPRIO E PASSIVO / TOTAL EQUITY AND LIABILITIES	32.7%	76.3%	1.7%	5.7%

Fonte: Elaboração Própria

Comentários sobre as variações verificadas:

Activos (Assets):

- **Propriedade, Instalações e Equipamento:** Houve um aumento significativo de 35,3% em 2018 comparado a 2017, seguido por um aumento mais moderado nos anos seguintes. Isso pode indicar investimentos em expansão física nos primeiros anos.
- **Activos Intangíveis e Goodwill:** A categoria teve uma variação positiva ao longo dos anos, com excepção de 2020, reflectindo talvez a estratégia de aquisição e desenvolvimento de activos intangíveis.

- **Activos Não-Correntes:** Mostra um crescimento constante, indicando investimentos contínuos em activos de longo prazo.
- **Inventários e Clientes:** Ambos mostram aumentos consistentes, reflectindo possivelmente um aumento na produção e nas vendas ao longo dos anos.
- **Activos Correntes e Total de Activos:** Ambos mostram um crescimento geral, com pequenas flutuações ao longo dos anos, reflectindo uma gestão eficaz do capital de trabalho e um aumento na liquidez geral da empresa.

Capital Próprio (Equity):

- **Capital Social e Prémio de Emissão:** A variação positiva no Prémio de Emissão indica possíveis aumentos de capital significativos, o que pode ser resultado de investimentos adicionais ou reestruturações societárias.
- **Lucros Acumulados:** Mostra um crescimento consistente, reflectindo lucros retidos e potencialmente reinvestidos na empresa.

Passivos (Liabilities):

- **Descobertos Bancários e Empréstimos:** Apresentam variações significativas, indicando talvez mudanças nas estratégias de financiamento ou gestão de dívidas ao longo dos anos.
- **Passivo Corrente e Total do Passivo:** Ambos mostram um crescimento consistente, mas moderado, reflectindo um aumento proporcional ao crescimento dos activos e da actividade operacional da empresa.

Interpretação Geral:

- A empresa demonstrou um crescimento sólido em seus activos ao longo dos anos, especialmente em propriedade, instalações e equipamentos, bem como em activos intangíveis. Isso sugere um investimento robusto em infra - estrutura e activos que suportam o crescimento futuro.

- O capital próprio também cresceu significativamente, impulsionado pelo aumento do prémio de emissão e pelos lucros acumulados, o que pode indicar uma saúde financeira estável e capacidade de financiamento próprio para expansão.
- Os passivos aumentaram de forma controlada, sugerindo uma gestão eficaz da dívida e das obrigações de curto e longo prazo.

A análise contribui para entender a trajetória financeira da empresa ao longo dos anos, destacando áreas de crescimento e pontos com potencial para otimização financeira e operacional.

5.2. Demonstração de lucros ou prejuízos e outro rendimento integral - CDM (2017 – 2021)

Tabela 4 - Demonstração de lucros ou prejuízos e outro rendimento integral - CDM (2017 – 2021)

DEMONSTRAÇÃO DE LUCROS OU PREJUÍZOS E OUTRO RENDIMENTO INTEGRAL / STATEMENT OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME	2017	2018	2019	2020	2021
RECEITA / REVENUE	16,690	18,210	16,167	16,822	20,781
CUSTO DE VENDAS / COST OF SALES	-9,636	-10,711	-9,496	-9,996	-12,027
LUCRO BRUTO / GROSS PROFIT	7,054	7,499	6,671	6,826	8,754
CUSTOS DE DISTRIBUIÇÃO E DE ADMINISTRAÇÃO / SELLING AND ADMINISTRATIVE EXPENSES	-3,015	-3,907	-4,585	-4,745	-5,220
IMPARIIDADE DOS CLIENTES / IMPAIRMENT LOSS ON TRADE RECEIVABLES			-71	46	-87
OUTROS CUSTOS / OTHER EXPENSES				-479	-114
OUTRO RENDIMENTO OPERACIONAL / OTHER OPERATING INCOME					110
LUCRO OPERACIONAL / OPERATING PROFIT	4,039	3,592	2,015	1,648	3,444
RENDIMENTOS FINANCEIROS / FINANCE INCOME	11	2	29	5	11
CUSTOS FINANCEIROS / FINANCE EXPENSES	-801	-406	-551	-1,168	-1,065
LUCRO ANTES DE IMPOSTOS / PROFIT BEFORE TAX	3,249	3,188	1,493	485	2,390
IMPOSTO SOBRE O RENDIMENTO / INCOME TAX EXPENSE	-1,209	-1,064	-483	-243	-894
LUCRO / PROFIT	2,040	2,124	1,010	242	1,496
OUTRO RENDIMENTO INTEGRAL LÍQUIDO DE IMPOSTO / OTHER COMPREHENSIVE INCOME NET OF TAX	-	-	-	-	-
TOTAL DO RENDIMENTO INTEGRAL / TOTAL COMPREHENSIVE INCOME	2,040	2,124	1,010	242	1,496
RESULTADOS BÁSICOS POR ACÇÃO / BASIC EARNINGS PER SHARE	16.72	17.45	7.37	1.52	9.44
RESULTADOS DILUÍDOS POR ACÇÃO / DILUTED EARNINGS PER SHARE	16.72	17.45	7.37	1.52	9.44

Fonte: Relatórios da CDM 2017 a 2021

5.2.1. Variação anual das rubricas da Demonstração de lucros ou prejuízos e outro rendimento integral - CDM (2017 – 2021)

Tabela 5 - Variação anual das rubricas da Demonstração de lucros ou prejuízos e outro rendimento integral - CDM (2017 – 2021)

DEMONSTRACAO DE LUCROS OU PREJUIZOS E OUTRO RENDIMENTO INTEGRAL / STATEMENT OF PROFIT OR LOSS AND OTHER COMPREHENSIVE INCOME	Var. % 2018 vs 2017	Var. % 2019 vs 2018	Var. % 2020 vs 2019	Var. % 2021 vs 2020
RECEITA / REVENUE	9%	-11%	4%	24%
CUSTO DE VENDAS / COST OF SALES	11%	-11%	5%	20%
LUCRO BRUTO / GROSS PROFIT	6%	-11%	2%	28%
CUSTOS DE DISTRIBUIÇÃO E DE ADMINISTRAÇÃO / SELLING AND ADMINISTRATIVE EXPENSES	30%	17%	3%	10%
IMPARIDADE DOS CLIENTES / IMPAIRMENT LOSS ON TRADE RECEIVABLES			-165%	-289%
OUTROS CUSTOS / OTHER EXPENSES				-76%
OUTRO RENDIMENTO OPERACIONAL / OTHER OPERATING INCOME				
LUCRO OPERACIONAL / OPERATING PROFIT	-11%	-44%	-18%	109%
RENDIMENTOS FINANCEIROS / FINANCE INCOME	-82%	1350%	-83%	120%
CUSTOS FINANCEIROS / FINANCE EXPENSES	-49%	36%	112%	-9%
LUCRO ANTES DE IMPOSTOS / PROFIT BEFORE TAX	-2%	-53%	-68%	393%
IMPOSTO SOBRE O RENDIMENTO / INCOME TAX EXPENSE	-12%	-55%	-50%	268%
LUCRO / PROFIT	4%	-52%	-76%	518%
OUTRO RENDIMENTO INTEGRAL LÍQUIDO DE IMPOSTO / OTHER COMPREHENSIVE INCOME NET OF TAX				
TOTAL DO RENDIMENTO INTEGRAL / TOTAL COMPREHENSIVE INCOME	4%	-52%	-76%	518%
RESULTADOS BÁSICOS POR ACÇÃO / BASIC EARNINGS PER SHARE	4%	-58%	-79%	521%
RESULTADOS DILUÍDOS POR ACÇÃO / DILUTED EARNINGS PER SHARE	4%	-58%	-79%	521%

Fonte: Elaboração Própria

Comentários sobre as variações verificadas:

1. Receita (Revenue):

- A receita aumentou 9% em 2018 comparado a 2017, mas diminuiu 11% em 2019 em relação a 2018. Houve um crescimento de 4% em 2020 e um aumento substancial de 24% em 2021, indicando uma recuperação forte e um crescimento robusto nas vendas no último ano.

2. Custo de Vendas (Cost of Sales):

- Os custos de vendas aumentaram em linha com a receita, com variações semelhantes aos anos de receita. Isso sugere uma gestão eficaz dos custos em relação ao volume de vendas.

3. **Lucro Bruto (Gross Profit):**

- O lucro bruto reflecte a eficiência operacional após deduzir os custos de vendas da receita. Houve um aumento de 6% em 2018, seguido por quedas de 11% em 2019 e 2% em 2020. Em 2021, o lucro bruto cresceu significativamente, reflectindo o aumento da receita e possivelmente melhorias na margem.

4. **Custos de Distribuição e de Administração (Selling and Administrative Expenses):**

- Esses custos aumentaram consistentemente, com variações anuais, indicando possíveis investimentos em expansão e operações.

5. **Lucro Operacional (Operating Profit):**

- Houve uma diminuição de 11% em 2018 comparado a 2017, seguido por quedas mais significativas de 44% e 18% em 2019 e 2020, respectivamente. Em 2021, houve um aumento de 109%, indicando uma recuperação forte e eficiência operacional melhorada.

6. **Rendimentos e Custos Financeiros (Finance Income e Finance Expenses):**

- Os rendimentos financeiros mostraram variações extremas, com um declínio acentuado de 82% em 2018, seguido por um aumento maciço de 1350% em 2019, e uma queda de 83% em 2020. Os custos financeiros também variaram, reflectindo mudanças nas taxas de juros e na estratégia financeira da empresa.

7. **Imposto sobre o Rendimento (Income Tax Expense):**

- O imposto sobre o rendimento diminuiu em 12% em 2018, seguido por quedas maiores de 55% e 50% em 2019 e 2020, respectivamente. Em 2021, houve um aumento de 268%, alinhado com o aumento substancial do lucro antes de impostos.

8. Lucro Líquido (Profit):

- O lucro líquido aumentou 4% em 2018, mas diminuiu significativamente em 52% e 76% em 2019 e 2020, respectivamente. Em 2021, houve um aumento impressionante de 518%, reflectindo uma recuperação forte e eficiente da empresa.

9. Outro Rendimento Integral (Other Comprehensive Income):

- O total do rendimento integral mostrou variações semelhantes ao lucro líquido, reflectindo os efeitos das operações da empresa e outros factores abrangentes.

10. Resultados por acção (Earnings per Share):

- Os resultados básicos e diluídos por acção reflectem as variações no lucro líquido, mostrando o impacto das operações e das mudanças na base accionaria ao longo dos anos.

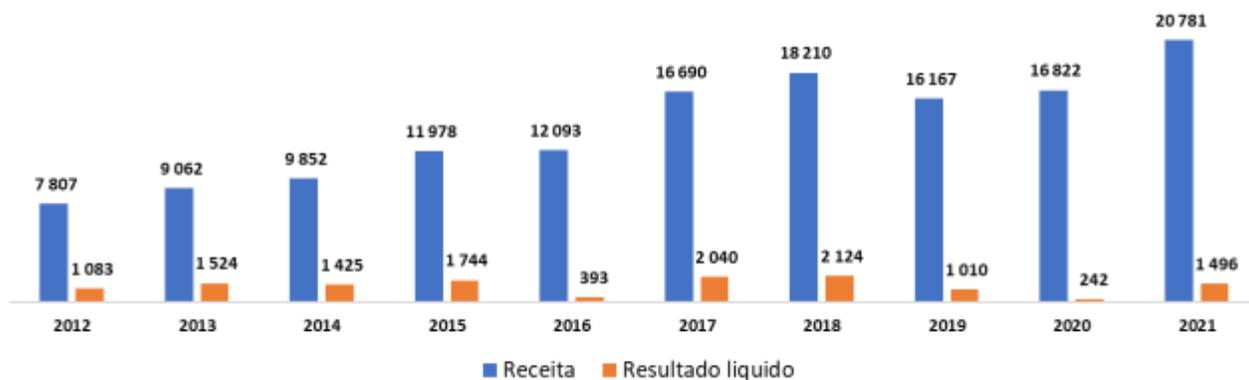
Interpretação Geral:

- Os dados indicam uma recuperação significativa e um crescimento forte da receita e do lucro em 2021, após variações e desafios nos anos anteriores.
- A eficiência operacional melhorou, conforme reflectido pelo aumento do lucro bruto e operacional em 2021.
- A gestão financeira enfrentou desafios e ajustes, reflectidos nas variações significativas dos rendimentos e custos financeiros.
- A empresa demonstrou resiliência e capacidade de adaptação às condições económicas e de mercado ao longo do período analisado.

5.3. Análise quinquenal do impacto antes e depois da introdução da cerveja Impala de Milho

No subcapítulo seguinte, foi analisada a evolução da receita e do resultado líquido dos 5 (cinco) anos antes e depois da introdução da cerveja de Impala de Milho, tomando os demais produtos da CDM constantes. Segue, abaixo o gráfico ilustrativo:

Gráfico 3 - Evolução da Receita Vs Resultado Líquido



Fonte: Elaboração própria

Interpretação dos resultados

Os presentes dados estão na forma de médias, sendo RMA (Receita média anual) e RLMA (Resultado líquido médio anual)

RMA (Antes da Impala de Milho)	10 158		
RLMA (Antes da Impala de Milho)	1 234	Crescimento % (RMA)	75%
RMA (Apos Impala de Milho)	17 734	Crescimento % (RLMA)	12%
RLMA (Apos Impala de Milho)	1 382		

Receita: O impacto da introdução do Impala de Milho na receita foi muito significativo, com um aumento absoluto de 7.415,6 milhões de Meticais e um crescimento percentual de 75%. Isso indica que a introdução do Impala de Milho resultou em uma expansão expressiva da receita da empresa, devido a uma maior demanda, expansão de mercado, ou eficiência operacional associada ao produto.

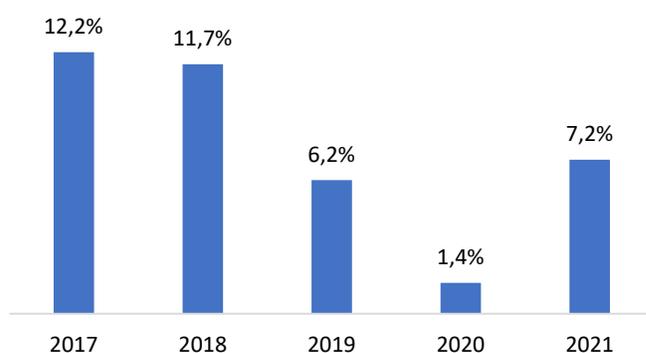
Resultado Líquido: O impacto no resultado líquido foi mais modesto, com um aumento absoluto de 148,6 milhões de meticais e um crescimento percentual de 12%. Isso sugere que, embora a receita tenha aumentado substancialmente, a empresa enfrentou desafios relacionados a custos operacionais, investimentos adicionais ou despesas extraordinárias que limitaram o crescimento do lucro líquido em comparação com o aumento da receita. Contudo, o crescimento do resultado líquido ainda é positivo e reflecte uma melhoria na rentabilidade após a introdução do Impala de Milho.

5.4. Análise e interpretação de rácios

5.4.1. Análise Económica e Financeira

I. Rendibilidade das vendas

Gráfico 4 - Rendibilidade das vendas - 2017 - 2021

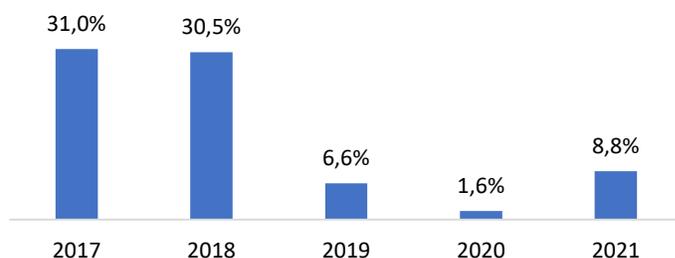


Fonte: Elaboração Própria

O rácio indica a eficiência da empresa em gerar lucro a partir das vendas. Em 2017, a rendibilidade das vendas era de 12,2%, o que significa que a empresa gerou 12,2% de lucro em relação às suas vendas naquele ano. Houve uma queda para 11,7% em 2018 e uma queda mais significativa nos anos seguintes, com uma recuperação para 7,2% em 2021. Isso pode indicar desafios operacionais nos anos intermediários seguidos de uma melhoria recente na eficiência operacional e/ou estratégias de preços.

II. Rendibilidade do Capital próprio

Gráfico 5 - Rendibilidade do Capital próprio - 2017 - 2021

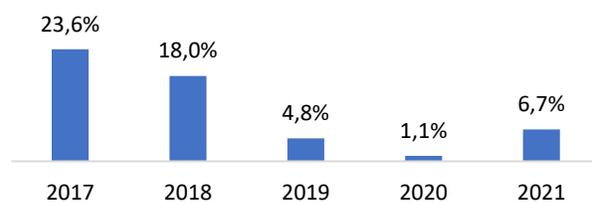


Fonte: Elaboração Própria

O rácio mostra o retorno gerado sobre o capital próprio investido pelos acionistas. Em 2017 e 2018, a rendibilidade do capital próprio foi de aproximadamente 31%, indicando um retorno substancialmente alto para os acionistas. No entanto, houve uma queda acentuada nos anos seguintes, chegando a 1,6% em 2020, seguido por uma recuperação para 8,8% em 2021. Isso sugere flutuações na rentabilidade dos investimentos em relação ao capital próprio ao longo dos anos.

III. Rendibilidade do activo não corrente

Gráfico 6 - Rendibilidade do activo não corrente - 2017 - 2021

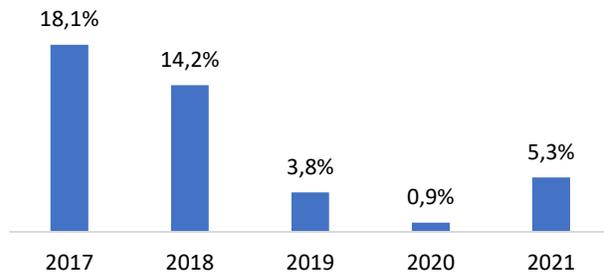


Fonte: Elaboração Própria

Este rácio mede a eficiência na utilização dos ativos não correntes para gerar lucro. Em 2017, a rendibilidade do ativo não corrente era de 23,6%, indicando uma boa utilização desses ativos. Houve uma queda nos anos seguintes, refletindo possivelmente mudanças na utilização ou eficiência dos ativos não correntes. Em 2021, o rácio subiu para 6,7%, mostrando uma recuperação parcial.

IV. Rendibilidade global da empresa

Gráfico 7 - Rendibilidade global da empresa - 2017 - 2021



Fonte: Elaboração Própria

Este rácio considera o retorno global da empresa em relação ao total de ativos. Em 2017, a rendibilidade global era de 18,1%, caindo para 14,2% em 2018 e diminuindo ainda mais nos anos seguintes. Em 2021, houve uma leve recuperação para 5,3%. Isso indica desafios contínuos na eficiência operacional e na gestão de ativos, embora haja uma tendência positiva recente.

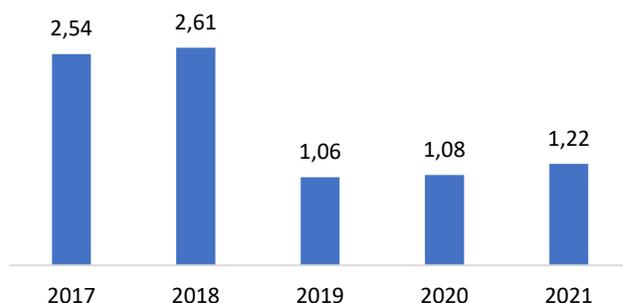
Interpretação Geral:

- Os rácios de rendibilidade mostram uma variação significativa ao longo dos anos, reflectindo mudanças nas operações e na gestão financeira da empresa.
- A recuperação em 2021 em muitos desses rácios sugere esforços de melhoria operacional e possivelmente benefícios de estratégias implementadas recentemente.
- É importante considerar esses rácios em conjunto com outros indicadores financeiros para obter uma compreensão completa do desempenho e da saúde financeira da empresa ao longo do tempo.

5.4.1.2. Actividade ou Funcionamento

I. Rotação dos Capitais Próprios

Gráfico 8 - Rotação dos Capitais Próprios - 2017 - 2021

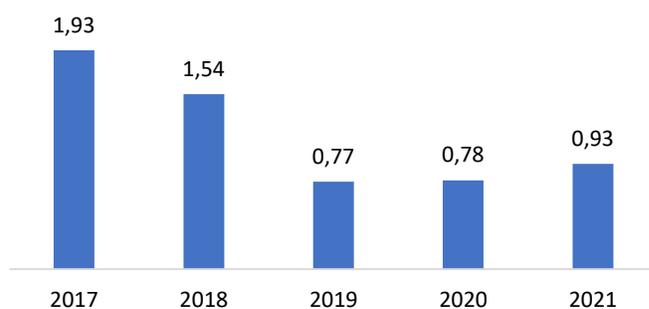


Fonte: Elaboração Própria

O rácio indica quantas vezes os capitais próprios são utilizados para gerar vendas. Em 2017 e 2018, a rotação dos capitais próprios foi relativamente estável em torno de 2,5 vezes. Em 2019 e 2020, houve uma queda significativa para cerca de 1 vez, indicando uma eficiência reduzida na utilização do capital próprio para gerar vendas. Em 2021, houve uma pequena recuperação para 1,22 vezes, mas ainda abaixo dos níveis de 2017 e 2018.

II. Rotação do Activo não Corrente

Gráfico 9 - Rotação do Activo não Corrente - 2017 - 2021



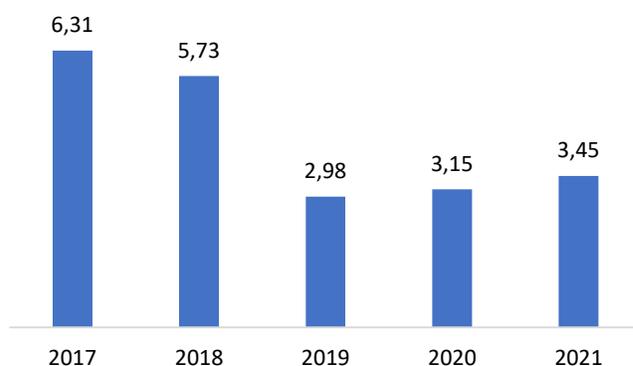
Fonte: Elaboração Própria

O rácio mostra quantas vezes os ativos não correntes são convertidos em vendas durante o período. Em 2017, a rotação do ativo não corrente era de 1,93 vezes, indicando uma boa utilização desses ativos. Houve uma queda ao longo dos anos seguintes, refletindo uma

eficiência reduzida na utilização dos ativos não correntes para gerar vendas. Em 2021, o rácio subiu ligeiramente para 0,93 vezes, mas ainda mostra um desafio contínuo na gestão desses ativos.

III. Rotação do Activo Corrente

Gráfico 10 - Rotação do Activo Corrente - 2017 - 2021

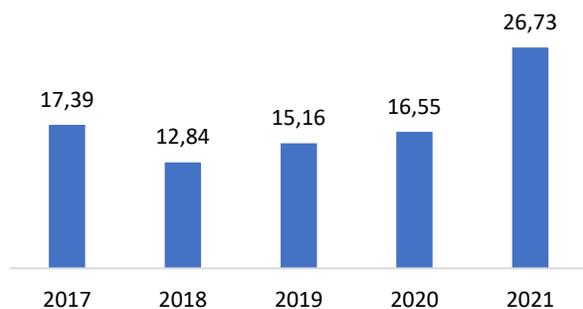


Fonte: Elaboração Própria

O rácio mede quantas vezes os ativos correntes são convertidos em vendas durante o período. Em 2017, a rotação do ativo corrente era de 6,31 vezes, indicando uma boa eficiência na gestão dos ativos circulantes. Houve uma redução ao longo dos anos, mas em 2021 o rácio ainda é relativamente alto, com 3,45 vezes, sugerindo uma gestão razoavelmente eficiente dos ativos correntes.

IV. Prazo médio de cobrança

Gráfico 11 - Prazo médio de cobrança - 2017 - 2021



Fonte: Elaboração Própria

O rácio indica o número médio de dias que a empresa leva para receber pagamentos de clientes após a venda. Em 2017, o prazo médio de cobrança era de 17,39 dias, caindo para 12,84 dias em 2018. Houve um aumento em 2019 e 2020, indicando uma extensão no período de cobrança. Em 2021, o prazo médio de cobrança aumentou significativamente para 26,73 dias, sugerindo possíveis desafios na gestão de crédito ou mudanças nas políticas de crédito da empresa.

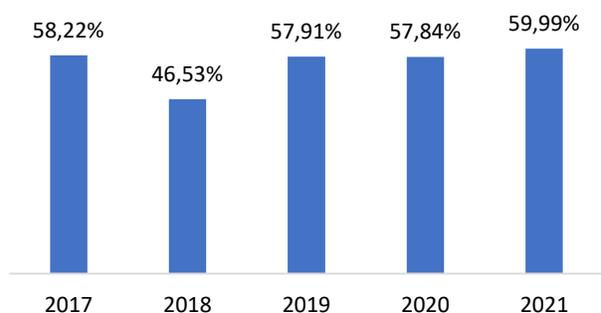
Interpretação Geral:

- Os rácios de actividade ou funcionamento mostram variações significativas ao longo dos anos, reflectindo mudanças na eficiência operacional e na gestão de activos.
- A queda na rotação dos activos não correntes e na rotação dos capitais próprios indica desafios na utilização eficiente desses recursos para gerar vendas.
- O aumento no prazo médio de cobrança pode indicar uma necessidade de revisão das políticas de crédito ou melhorias na gestão de contas a receber para otimizar o ciclo de caixa.
- É crucial monitorar esses rácios para identificar áreas de melhoria operacional e garantir uma gestão eficaz dos recursos da empresa.

5.4.1.3. Rácios de Estrutura Patrimonial

I. Autonomia Financeira

Gráfico 12 - Autonomia Financeira - 2017 - 2021

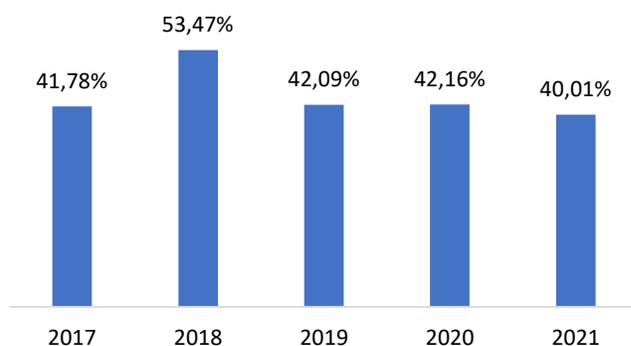


Fonte: Elaboração Própria

O rácio indica a proporção de recursos próprios em relação ao total do financiamento da empresa. Em 2017, a autonomia financeira era de 58,22%, o que significa que 58,22% dos recursos eram financiados pelos proprietários da empresa, enquanto 41,78% eram financiados por dívidas. Ao longo dos anos, houve variações, com um declínio para 46,53% em 2018, indicando uma maior dependência de financiamento por dívidas. No entanto, a autonomia financeira aumentou novamente para 59,99% em 2021, sugerindo uma recuperação e fortalecimento da posição financeira da empresa em termos de recursos próprios.

II. Grau de endividamento

Gráfico 13 - Grau de endividamento - 2017 - 2021



Fonte: Elaboração Própria

O rácio mostra a proporção de dívida em relação ao total do financiamento da empresa. Em 2017, o grau de endividamento era de 41,78%, indicando que 41,78% dos recursos eram financiados por dívida. Houve variações ao longo dos anos, mas geralmente manteve-se relativamente estável entre 42% e 53%. Em 2021, o grau de endividamento diminuiu para 40,01%, o que pode indicar uma gestão mais conservadora da dívida ou redução de passivos em relação aos activos.

III. Solvabilidade

Gráfico 14 - Solvabilidade - 2017 - 2021



Fonte: Elaboração Própria

O rácio de Solvabilidade reflecte a capacidade da empresa de cumprir suas obrigações financeiras de longo prazo, comparando o total de ativos com o total de passivos. Em 2017, a solvabilidade era de 139,34%, indicando uma posição forte em relação aos passivos de longo prazo. Houve uma queda para 87,00% em 2018, possivelmente devido a variações nos ativos e passivos. Nos anos seguintes, a solvabilidade se recuperou, atingindo 149,96% em 2021, o que sugere uma melhoria na capacidade da empresa de cobrir suas obrigações de longo prazo e um aumento na estabilidade financeira geral.

Interpretação Geral:

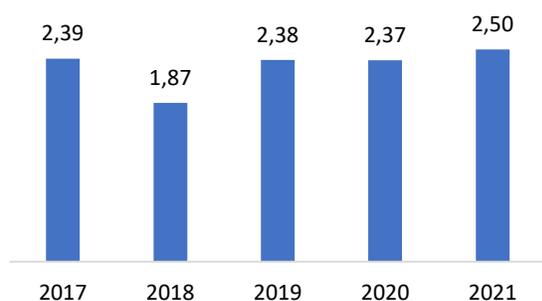
- A empresa mostrou flutuações nos rácios de estrutura patrimonial ao longo dos anos, reflectindo ajustes na gestão de capital e na estratégia financeira.
- O aumento da autonomia financeira e da solvabilidade em 2021 indica uma posição financeira mais robusta e capacidade melhorada de financiar suas operações com recursos próprios.
- A redução do grau de endividamento sugere uma gestão mais conservadora da dívida, o que pode contribuir para uma maior estabilidade financeira e menor dependência de financiamento externo.

Os rácios de solvabilidade fornecem uma visão abrangente da estrutura de capital da empresa e são fundamentais para avaliar sua saúde financeira e capacidade de gerenciar riscos associados ao financiamento e à solvência.

5.4.1.4. Rácios de Liquidez

I. Liquidez Geral

Gráfico 15 - Liquidez Geral - 2017 - 2021

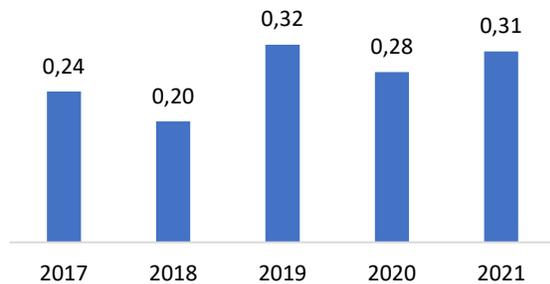


Fonte: Elaboração Própria

O rácio de liquidez geral compara todos os activos circulantes (incluindo inventários) com todos os passivos circulantes, proporcionando uma visão geral da capacidade da empresa de pagar suas obrigações de curto prazo utilizando todos os recursos disponíveis. Em 2017, o rácio de liquidez geral era de 2,39, o que indica que a empresa tinha 2,39 vezes mais activos circulantes do que passivos circulantes. Houve uma queda para 1,87 em 2018, sugerindo uma redução na capacidade de liquidez da empresa nesse período. Nos anos seguintes, houve uma recuperação para valores próximos a 2,38 e 2,37, e em 2021 o rácio aumentou para 2,50, indicando uma melhoria na capacidade de liquidez da empresa ao longo do tempo.

II. Liquidez Reduzida

Gráfico 16 - Liquidez Reduzida - 2017 - 2021



Fonte: Elaboração Própria

O rácio de liquidez reduzida é mais conservador, excluindo os inventários dos ativos circulantes, o que pode ser útil para empresas cujos inventários não são facilmente convertidos em dinheiro. Em 2017, o rácio de liquidez reduzida era bastante baixo, apenas 0,24, o que pode indicar uma dependência significativa de inventários para cobrir passivos de curto prazo. Houve variações nos anos seguintes, com um aumento para 0,32 em 2019, sugerindo uma melhoria na gestão de liquidez sem considerar os inventários. Em 2021, o rácio foi de 0,31, indicando uma gestão relativamente estável da liquidez reduzida ao longo dos anos.

Interpretação Geral:

- Os rácios de liquidez geral e reduzida mostram que a empresa tem sido capaz de manter uma boa capacidade de pagamento de suas obrigações de curto prazo ao longo dos anos.
- A variação nos rácios ao longo do tempo pode reflectir mudanças na gestão de inventários, políticas de crédito ou outras práticas de gestão financeira.
- Um rácio de liquidez geral acima de 1,0 indica que a empresa tem activos suficientes para cobrir seus passivos de curto prazo, enquanto um rácio de liquidez reduzida mais conservador pode fornecer uma perspectiva adicional sobre a gestão eficiente dos recursos financeiros da empresa.

CAPITULO VI: CONCLUSÕES & RECOMENDAÇÕES

6.1. Conclusões

A análise do desempenho económico-financeiro da Cervejas de Moçambique, SA entre 2017 e 2021, após o lançamento da cerveja Impala de milho, revela um panorama misto, mas predominantemente positivo. Com o lançamento da impala de milho no mercado em 2017, a receita líquida da empresa subiu substancialmente. Esse crescimento reflecte a aceitação do produto pelos consumidores e a eficácia das estratégias de marketing adoptadas, destacando a capacidade da empresa em inovar e atender às demandas do mercado. Essa melhoria na receita demonstra também o potencial de expansão da Cervejas de Moçambique, SA, consolidando sua posição no sector.

Com base nos resultados da análise das demonstrações económico-financeiras, rejeita-se a hipótese (H1) de que a empresa Cervejas de Moçambique, SA, após o lançamento da impala de milho (2017-2021), o desempenho económico-financeiro não melhorou e também não gerou rendimentos capazes de compensar os investidores, porquanto a empresa ao longo do período em análise demonstrou resiliência e capacidade de adaptação às condições económicas e de mercado como também gerou rendimentos suficientes para compensar aos investidores de capital. A análise mostra que a introdução do Impala de Milho teve um impacto muito positivo nas receitas, com um crescimento de 75% se comparado com mesmo período antes da introdução do Impala de Milho, o que sugere um forte impacto no aumento das vendas ou na capacidade da empresa de capturar novas oportunidades de mercado. No entanto, o impacto no resultado líquido foi mais modesto, com um crescimento de 12%. Assim, fica claro que a estratégia adoptada foi eficaz em garantir a sustentabilidade e a rentabilidade da empresa.

Na análise dos objectivos específicos estabelecidos neste trabalho, conclui-se que os mesmos foram claramente acolhidos, uma vez que cada um deles foi abordado de forma sistemática ao longo da pesquisa. A revisão bibliográfica foi fundamental nesse processo, pois forneceu uma base teórica sólida e um contexto amplo para a análise, tendo evidenciado a importância do uso de indicadores económico-financeiros como ferramenta para avaliação do desempenho das empresas e diagnosticar quesitos de sua posição actual a fim de prever tendências futuras. Além

disso, a revisão bibliográfica possibilitou a identificação de benchmarks do sector, o que facilitou a comparação dos resultados da CDM com outras empresas do mercado.

A seguir, um detalhamento ponto a ponto do desempenho da empresa e das recomendações para melhorar sua posição no mercado:

1. Crescimento Sustentado

Descrição:

Aumento de Activos e Capital Próprio: A CDM demonstrou um crescimento consistente em seus activos e no capital próprio ao longo do período analisado. Isso indica que a empresa conseguiu expandir sua base de activos e fortalecer seu património líquido.

Gestão Eficaz e Investimentos: O crescimento dos activos reflecte uma gestão eficaz, que investiu continuamente em infra - estrutura e em activos intangíveis, como a marca e as patentes. Este tipo de investimento é crucial para a sustentabilidade e expansão a longo prazo.

Impacto:

Capacidade de Expansão: O aumento dos activos e capital próprio permite à CDM financiar novas iniciativas e expandir sua capacidade produtiva, o que é essencial para suportar a introdução e o crescimento da nova cerveja Impala.

2. Desempenho Financeiro

Descrição:

Rendimentos e Lucro Líquido: Apesar das dificuldades, como a pandemia de COVID-19, a CDM conseguiu gerar rendimentos suficientes para compensar os investidores. O lucro líquido aumentou significativamente em 2021, com um crescimento de 518% em relação a 2020.

Recuperação Significativa: Este aumento expressivo no lucro líquido demonstra uma recuperação eficaz após um período de estagnação, evidenciando a resiliência da empresa e a eficácia das estratégias de recuperação implementadas.

Impacto:

Confiança dos Investidores: O crescimento notável do lucro líquido em 2021 pode melhorar a confiança dos investidores e potencialmente atrair novos investimentos para a empresa.

3. Indicadores de Liquidez e Rentabilidade

Descrição:

Liquidez Geral e Reduzida: Os rácios de liquidez geral e reduzida indicam que a CDM manteve uma boa capacidade de pagamento de suas obrigações de curto prazo. Isso é essencial para evitar problemas de solvência e garantir a continuidade das operações.

Flutuações na Rentabilidade: A rentabilidade apresentou flutuações ao longo do período, mas houve uma recuperação em 2021, o que sugere que a empresa está melhorando sua eficiência operacional e gerindo melhor seus custos e receitas.

Impacto:

Estabilidade Financeira: A boa liquidez é crucial para enfrentar desafios financeiros, enquanto a recuperação da rentabilidade indica que a empresa está no caminho certo para uma maior estabilidade financeira.

4. Desafios e Oportunidades

Descrição:

Dependência de Inventários: A empresa enfrenta desafios relacionados à dependência de inventários, o que pode levar a custos adicionais e problemas de fluxo de caixa.

Gestão de Contas a Receber: Houve um aumento no prazo médio de cobrança em 2021, o que pode impactar negativamente o fluxo de caixa e a liquidez da empresa.

Impacto:

Necessidade de Otimização: A gestão de inventários e contas a receber precisa ser otimizada para melhorar a eficiência financeira e reduzir a pressão sobre o fluxo de caixa.

6.2. Recomendações

Na secção de recomendações, são apresentadas sugestões práticas e estratégicas para a empresa, com base nas análises realizadas ao longo deste trabalho. As recomendações visam fortalecer a posição da organização no mercado, otimizar suas operações e promover o crescimento sustentável. Considerando as forças e fraquezas identificadas, bem como as oportunidades e ameaças do ambiente competitivo, as propostas aqui delineadas buscam proporcionar uma orientação clara e eficaz para a tomada de decisões futuras.

1. Fortalecimento da Gestão de Crédito

Implementação de Políticas Rigorosas: Sugere-se a implementação de políticas mais rigorosas para a gestão de contas a receber, com o objectivo de reduzir o prazo médio de cobrança. Isso pode incluir estratégias como a análise mais rigorosa da solvência dos clientes, a revisão das condições de crédito e a utilização de incentivos para pagamentos antecipados.

Melhoria do Fluxo de Caixa: Recomenda-se melhoria da gestão de crédito, pois, ajudará a otimizar o fluxo de caixa, permitindo que a empresa utilize seus recursos de forma mais eficaz e reduza a dependência de financiamentos externos.

2. Diversificação de Produtos

Exploração de Novos Segmentos: Aconselha-se a empresa, continuar na diversificação do portfólio de produtos com base na exploração de novas oportunidades de mercado e considerando a produção de outros produtos à base de milho, como também aproveitando a legislação favorável que pode incentivar o consumo de cervejas feitas com ingredientes locais.

Minimização de Riscos: Diversificar o portfólio pode ajudar a minimizar os riscos associados a uma dependência excessiva de um único produto e oferecer novas fontes de receita.

3. Investimento em Marketing

Recomenda-se o fortalecimento da Marca Impala: Aumentar seus investimentos em marketing e branding para fortalecer a notoriedade da marca Impala. Campanhas publicitárias direccionadas e estratégias de marketing digital podem ajudar a aumentar a visibilidade da marca e atrair novos consumidores.

Aumento da Participação no Mercado: Um maior foco em marketing pode ajudar a CDM a capturar uma maior participação de mercado e a competir mais eficazmente com outras marcas de cerveja.

CAPÍTULO VII: BIBLIOGRAFIA

Assaf, A.N. (2012). *Matemática Financeira e suas aplicações*. (12 ed.). São Paulo. Atlas editora.

Assaf, A.N. (2014). *Finanças corporativas e valor*. (7 ed.). São Paulo. Atlas editora.

Bolsa de Valores de Moçambique. *Boletim de cotações*. Maputo. Acesso em 17 de Dezembro de 2023.

Cervejas de Moçambique, SA. (2017) - *Relatórios e Conta*. Rua do Jardim 1329, cidade de Maputo.

Cervejas de Moçambique, SA. (2018) - Relatórios e Contas. Rua do Jardim 1329, cidade de Maputo.

Cervejas de Moçambique, SA. (2019) - *Relatórios e Contas*. Rua do Jardim 1329, cidade de Maputo.

Cervejas de Moçambique, SA. (2020) - *Relatórios e Contas*. Rua do Jardim 1329, cidade de Maputo.

Cervejas de Moçambique, SA. (2021) - *Relatórios e Contas*. Rua do Jardim 1329, cidade de Maputo.

Diniz, Natália. (2015). *Análise das demonstrações financeiras*. (1 ed.). Rio de Janeiro. SESES editora.

Gil, A.C. (2002). *Como elaborar projecto de pesquisa*. (4 ed.). Atlas editora.

Mankiw, N.G. (2001). *Introdução à Economia: Princípios de micro e macroeconomia*. (2 ed.). Rio de Janeiro. Elsevier editora.

Marion, J.C. (2010). *Contabilidade básica*. (7 ed.). São Paulo. Atlas editora.

Markoni, M.A & Lakatos, E.M. (2003). *Fundamentos de metodologia científica*. (5 ed.). Atlas editora.

Matarazzo, D.C. (2010). *Análise Financeira de Balanços*. (7 ed.). Atlas editora.

RIBEIRO, Osni Moura. (2009). *Estrutura e análise de balanços fácil*. (8 ed.) São Paulo: Saraiva.

Samuelson, Paul. A & Nordhaus, William D. (2010). *Economia*. (19 ed.). AMGH editora lda.

Stickney, C.P.& Weil, R.L. (2012). *Contabilidade Financeira*. (12 ed.). São Paulo. Atlas editora.

Weston, J.F.& Brigham, F.E. (2000). *Fundamentos da administração financeira*. (10 ed.). São Paulo. Editora Makron Books.

Velter, F.C. & Missagia, L.R. (2011). *Manual de contabilidade*. (8 ed.). Rio de Janeiro. Elsevier editora.