

ESTUDO VIABILIDADE ECONÓMICA





PREÂMBULO

Tendo mantido uma atividade negativa desde 2018 e numa envolvente de situação Económica adversa em que as economias nacionais e internacionais estão mergulhadas, fruto da estagnação e paragens de atividades económicas causada pela pandemia da Covid-19 foi solicitado pela administração da Saint-Gobain Sekurit um estudo de Viabilidade Económica.

Este estudo terá por base

- :A situação económica da empresa
- A envolvente económica mundial
- A situação do mercado automóvel
- Projeção das economias e do sector para os próximos anos

14 de julho de 2021



INTRODUÇÃO

A EMPRESA

A sociedade Saint-Gobain SEKURIT Portugal – Vidro Automóvel, SA é uma sociedade anónima com capital social de 4.990.000€ com sede social em Santa Iria da Azóia e matriculada no Registo de Pessoas Coletivas N.º 503565113.

O seu objeto social é a transformação e comercialização de vidro para a indústria automóvel.

A Saint-Gobain Sekurit é o principal fabricante de vidros automóvel há mais de 80 anos (a antiga Covina). A inovação faz parte da sua estratégia, sendo a chave para o seu sucesso.

Todo o vidro produzido pela Saint-Gobain Sekurit é fabricado usando as mesmas especificações e normas de equipamento original.

A Sekurit é um fornecedor OEM, como tal utiliza e fabrica peças originais



ENVOLVENTE ECONÓMICA

MUNDIAL

É numa realidade de pandemia mundial, provocada pela Covid-19, que se analisa a envolvente económica.

Esta pandemia originou a partir do 2º trimestre de 2020 a paralisação de diversas atividades económicas, gerando quebras mundiais em termos de produto interno bruto (PIB) e aumentos do endividamento público dos países.

É neste cenário que se verificam quebras económicas com paralelo apenas na Segunda Guerra Mundial. Verifica-se uma quebra no PIB Mundial de 3,5%, de acordo com o Fundo Monetário Internacional (FMI) e de acordo com os dados avançados pelo Instituto Nacional de Estatística dão conta de uma quebra de 7,6% no ano passado após se ter registado uma contração de 5,9% no último trimestre.

De acordo com o Eurostat, o PIB terá recuado 6,8% na zona euro e 6,4% na União Europeia. Estes valores estão fortemente relacionados com as medidas de restrição impostas devido à Covid-19, após a recuperação sentida entre julho e setembro.

Table 1. Overview of the World Economic Outlook Projections

(Percent change, unless noted otherwise)

	Year over Year					
	Year over Year				Difference from October 2020	
	2019	Estimate 2020	Projections 2021	2022	WEO Projections 1/ 2021 2022	
World Output	2.8	-3.5	5.5	4.2	0.3	0.0
Advanced Economies	1.6	-4.9	4.3	3.1	0.4	0.2
United States	2.2	-3.4	5.1	2.5	2.0	-0.4
Euro Area	1.3	-7.2	4.2	3.6	-1.0	0.5
Germany	0.6	-5.4	3.5	3.1	-0.7	0.0
France	1.5	-9.0	5.5	4.1	-0.5	1.2
Italy	0.3	-9.2	3.0	3.6	-2.2	1.0
Spain	2.0	-11.1	5.9	4.7	-1.3	0.2
Japan	0.3	-5.1	3.1	2.4	0.8	0.7
United Kingdom	1.4	-10.0	4.5	5.0	-1.4	1.8
Canada	1.9	-5.5	3.6	4.1	-1.6	0.7
Other Advanced Economies 3/	1.8	-2.5	3.6	3.1	0.0	0.0
Emerging Market and Developing Economies	3.6	-2.4	6.3	5.0	0.3	-0.1
Emerging and Developing Asia	5.4	-1.1	8.3	5.9	0.3	-0.4
China	6.0	2.3	8.1	5.6	-0.1	-0.2
India 4/	4.2	-8.0	11.5	6.8	2.7	-1.2
ASEAN-5 5/	4.9	-3.7	5.2	6.0	-1.0	0.3
Emerging and Developing Europe	2.2	-2.8	4.0	3.9	0.1	0.5
Russia	1.3	-3.6	3.0	3.9	0.2	1.6
Latin America and the Caribbean	0.2	-7.4	4.1	2.9	0.5	0.2
Brazil	1.4	-4.5	3.6	2.6	0.8	0.3
Mexico	-0.1	-8.5	4.3	2.5	0.8	0.2

Dados FMI

PORTUGUESA

À semelhança da maioria dos países, Portugal foi afetado significativamente com os impactos económicos e sociais derivados das medidas impostas para travar a evolução da pandemia por COVID 19.

De acordo com o Banco de Portugal o ano de 2020 foi demolidor para a economia, quer na quebra de produtividade, quer no aumento da taxa de desemprego, tendo mesmo atingido uma deflação de preços, fruto da quebra da economia.



De acordo com o Instituto Nacional de Estatística, o investimento empresarial registou uma queda de mais de 16% em 2020. O setor da indústria transformadora foi aquele que assinalou uma diminuição mais acentuada do volume de investimentos (-18,2%). As perspetivas para 2021 não são animadoras já que a previsão de crescimento não vai para além de 3,5%.

O Fórum para a Competitividade apresenta uma estimativa de quebra homóloga no PIB entre 3,5% e a de 5,5% no primeiro trimestre para a economia nacional, relativamente à variação em cadeia esta estima-se em -1% e -3%.

Este organismo realça o facto de o confinamento decretado ter impactos fortemente negativos em particular nas vendas a retalho, serviços e turismo (as principais atividades nacionais).

Espera-se que à medida que forem sendo aliviadas as medidas de confinamento os indicadores económicos tenham ligeiras recuperações. No entanto face ao enquadramento externo, sendo incerto uma vez que os impactos da pandemia que geram as medidas de confinamento atingem os países em períodos distintos impossibilitando a coordenação de ações conjuntas, nomeadamente na zona euro os efeitos do desconfinamento têm sido limitados.

"Aliás - adverte o Fórum - o agravamento das condições da pandemia na União Europeia (UE), em contraciclo do que se passa em Portugal, poderão mesmo ditar novos confinamentos, com impactos claros nas nossas exportações e turismo".

Por outro lado, "não se pode também pôr de lado uma inversão dos dados sanitários portugueses, que ainda há apenas dois meses eram dos piores da UE".

"No cômputo geral, estamos agora um pouco menos pessimistas em relação à evolução da atividade ao longo de 2021, mas a elevada incerteza leva-nos a manter as previsões anteriores".

No passado dia 2 de fevereiro de 2021, o Fórum para a Competitividade reviu em baixa as previsões económicas para este ano, passando a apontar para uma variação do PIB entre -4% e +1%.

AUTOMÓVEL

A Indústria Automóvel é das mais exigentes, quer em termos de qualidade, certificações dos seus fornecedores como principalmente na negociação. Os clientes têm um forte poder negocial junto dos seus fornecedores, deixando margens reduzidas,

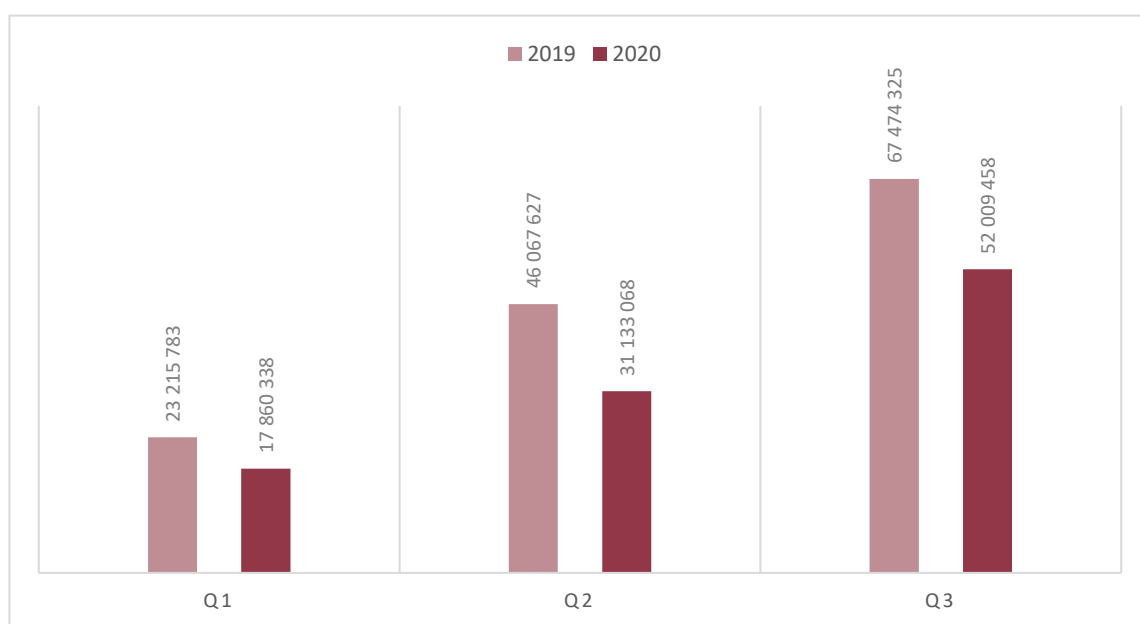
Neste sentido existe a necessidade de uma negociação centralizada por parte da Saint-Gobain Sekurit, permitindo melhores preços junto dos fornecedores e assim junto dos construtores da indústria automóvel.

A indústria automóvel, sofreu, e continua a sofrer os impactos decorrentes da crise pandémica. A nova realidade económica, associada à nova realidade laboral, nomeadamente o teletrabalho, e as limitações impostas de movimentação territorial, gerou uma quebra nas necessidades de movimentação e deslocação entre a casa-trabalho e outras.

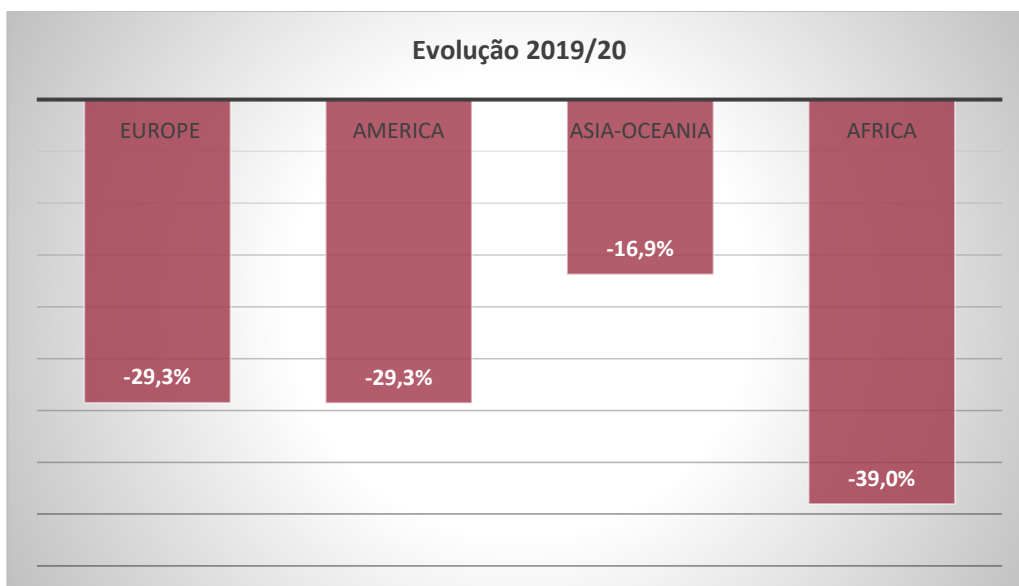
A paragem das atividades económicas resultou num impacto direto na disponibilização de todos os componentes, nomeadamente os componentes eletrónicos, bases na construção das viaturas atuais.

A conjugação destes fatores gerou a diminuição na procura de viaturas levando ao decréscimo da produção.

Pode-se verificar, de acordo com as indicações das OICA - Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles, que a produção global acumulada de veículos teve um decréscimo significativo em 2020 face a 2019, com uma quebra de 23%

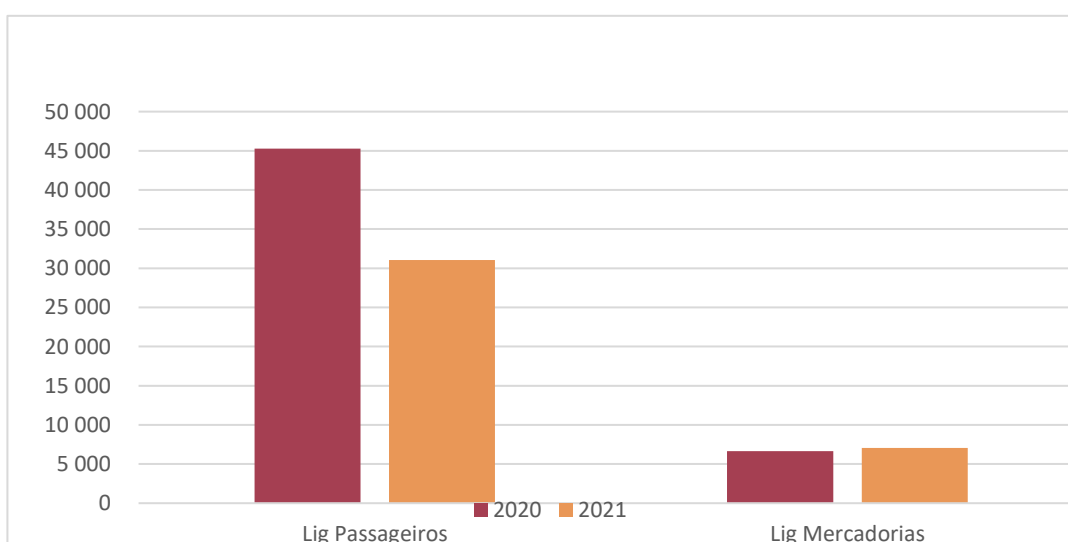


Em termos de valores agregados por Continente verifica-se que a quebra foi transversal e significativa, gerando perdas no mercado automóvel sem precedentes:

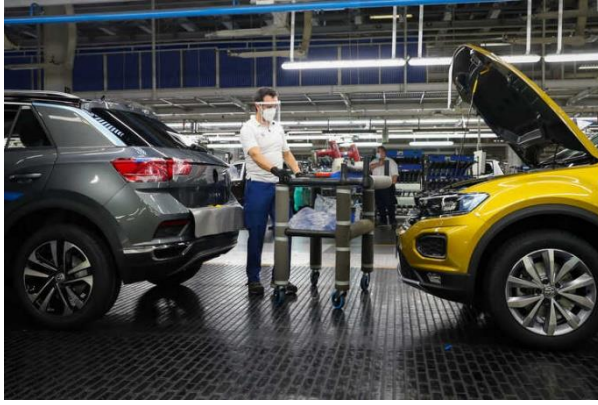


Com o novo ano, as expectativas de ultrapassar a crise pandémica e a respetiva recuperação económica não tiveram uma evolução positiva, o que culminou num forte impacto nos mercados, com particular ressonância no sector automóvel.

Exemplo desta situação é a comparação homóloga do primeiro trimestre na venda de veículos em Portugal:



A Saint-Gobain Sekurit Portugal tem o seu volume de Negócios dividido entre Mercado Interno 59% e o Mercado Externos 41%, sendo que para o mercado interno o seu principal cliente é a Autoeuropa e o mercado externo as empresas do grupo Saint-Gobain.

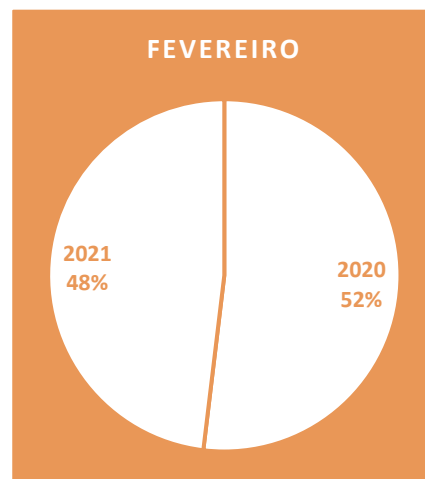
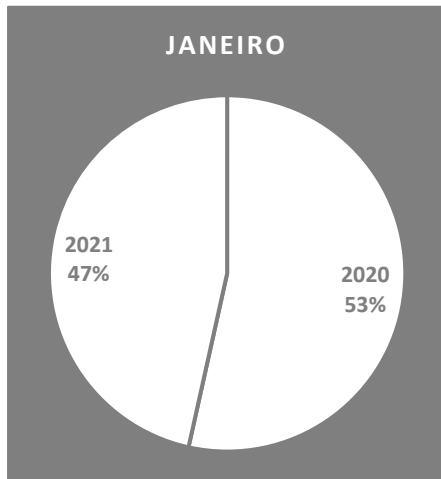


No que respeita ao principal cliente externo ao grupo, a Autoeuropa, este não ficou indiferente aos impactos do mercado automóvel tendo-se registado em 2020 e 2021 uma quebra na sua produção:

A paragem na primeira fase da pandemia e os “soluços” na produção, devido ao impacto da covid-19 ao longo do ano passado, levaram a fábrica da Volkswagen em Palmela a produzir menos 59.100 veículos do que o planeado e menos 62.600 unidades que em 2019.

Para o responsável máximo da Autoeuropa, Miguel Sanches, o novo ciclo da empresa em 2021 “inicia-se agora num clima de grande incerteza e vulnerabilidade global devido à pandemia, e num contexto de mudança da indústria automóvel”. Em 2021, face a 2020 a quebra de produção mantém-se, tendo-se agravado pela paragem forçada, em março de 2021, devido à falta de componentes eletrónicos, semicondutores. Esta paragem provocou uma perda de produção de 5.700 viaturas.

A falta destes componentes já tinha afetado outras indústrias, sendo a vez da indústria automóvel. Esta incerteza penaliza todos os setores de atividade dificultando a tão esperada recuperação económica.



ANÁLISE EMPRESA

O desempenho da SGSP está fortemente condicionado pela envolvente mundial acima referida. A empresa tem registado fortes quebras de venda desde 2019, tendo mesmo registado resultados negativos desde 2018, o que concomitante impacta negativamente os resultados desses exercícios, sendo que tal desiderato conflui em EBITDA's crescentemente negativos.

A Saint-Gobain Sekurit Portugal tem na sua atividade base a produção e venda de vidro laminado (para-brisas e tectos) e venda de vidro temperado (óculos traseiros e laterais) importado de fábricas do grupo Saint-Gobain.

Sendo a proximidade e disponibilidade de stocks um dos fatores chave da indústria automóvel, o Grupo Saint-Gobain, por via da marca Sekurit está presente em 20 países com 35 unidades industriais, que operam sob gestão autónoma, concorrendo entre si e, conseqüentemente, com a Sekurit Portugal. Esta dispersão permite, além da proximidade e disponibilidade de stock, que a Saint-Gobain Sekurit trabalhe em rede, numa gestão centralizada e coordenada em que é efetuado o balanceamento produtivo entre as diversas empresas, nomeadamente na criação de backups de produção na Europa e norte de Africa.



CLIENTES E CONCORRÊNCIA



É num mercado de alta concentração e poder negocial por parte dos clientes em que existe altas exigências em termos de custos, logística e qualidade, que a Saint Gobain Sekurit Portugal está inserida.

A Saint-Gobain Sekurit Portugal abrange dois mercados. No mercado interno (que representa cerca de 59% do Volume de Negócios em 2020) tem como principal cliente a sociedade AutoEuropa, no mercado externo, os clientes são essencialmente empresas do grupo.

Esta concentração da sua atividade nestes dois clientes provoca uma fragilização da empresa aos eventuais ciclos económicos, como este que estamos presentemente a passar.

A atividade para as empresas do grupo tem origem na política de balanceamento entre fábricas do grupo. Sendo a negociação centralizada, a produção é feita mediante o rácio de custos de produção, custos de logística para determinação dos custos globais na entrega ao cliente final.

A Saint Gobain Sekurit Portugal tem uma função de backup para excesso de encomendas em que é necessário dar apoio a outras empresas do grupo.

Com o impacto negativo na atividade em termos globais, a função de backup não tem sido necessária, reduzindo também desta forma a atividade da empresa em Portugal.

As alternativas aos atuais clientes não existem pois todos são partilhados a nível mundial, são poucos e muito fortes, não tendo a Saint-Gobain Sekurit Portugal capacidade, meios ou a estratégia própria por forma a conseguir alternativas de mercado.

Em 2017, com o propósito de acompanhar a localização de dois clientes importantes (Renault e PSA) a Sekurit criou uma unidade industrial em Marrocos.

Num mercado com forte pressão de preços e custos, em 2019 a AGC (concorrente da Sekurit) instalou-se também em Marrocos com uma capacidade de mais de 1M de veículos, com o objetivo de vir a servir os clientes do sul da Europa.

FORNECEDORES

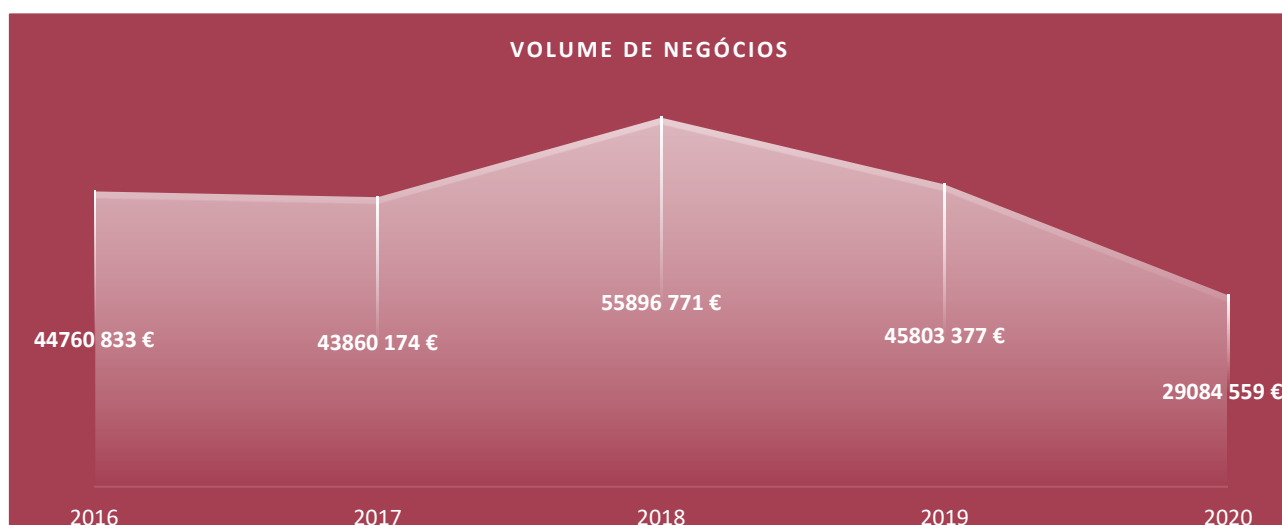
Os fornecedores da Saint-Gobain Sekurit Portugal dividem-se em dois tipos principais: fornecedores de matérias-primas, o maior dos gastos da empresa, que são divididas entre as empresas do grupo e fornecedores que indicados pelo grupo, no qual a negociação e decisão é centralizada para todas as empresas do grupo; fornecedores prestadores de serviços fora do core da empresa, estas pequenas empresas em Portugal.

ANÁLISE ECONÓMICA E FINANCEIRA

Volume de Negócios

O volume de negócios da empresa tem tido uma evolução muito volátil, estando em queda acentuada a partir de 2018. Em 2019 já tinha tido um decréscimo de 18%, representado numa quebra nominal de -10M€ esta quebra surge

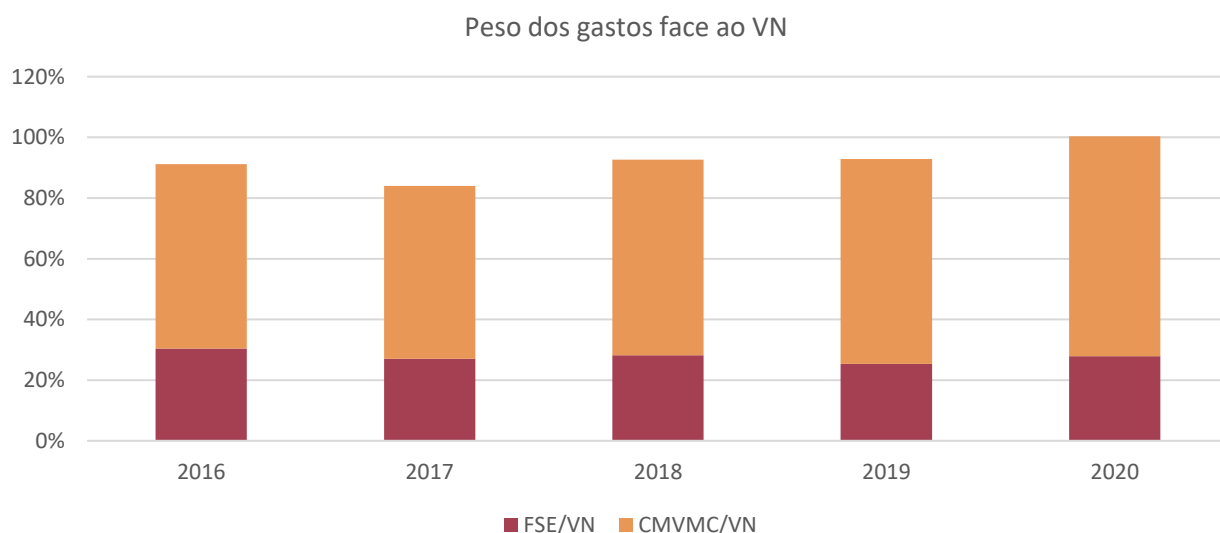
na sequência da concretização de transferência da produção, não rentável, de PVB's Aquecidos para Marrocos sustentada na falta de competitividade da Saint Gobain Sekurit Portugal neste produto face aos preços impostos pelo Cliente. Sendo uma atividade com elevado nível de Mão de Obra, Marrocos tem uma vantagem clara neste nível de custos. Em 2020 a quebra acentuou-se num decréscimo de 37% representado numa queda nominal de -17M€, fruto em grande medida pelos impactos do mercado impostos pela pandemia COVID 19.



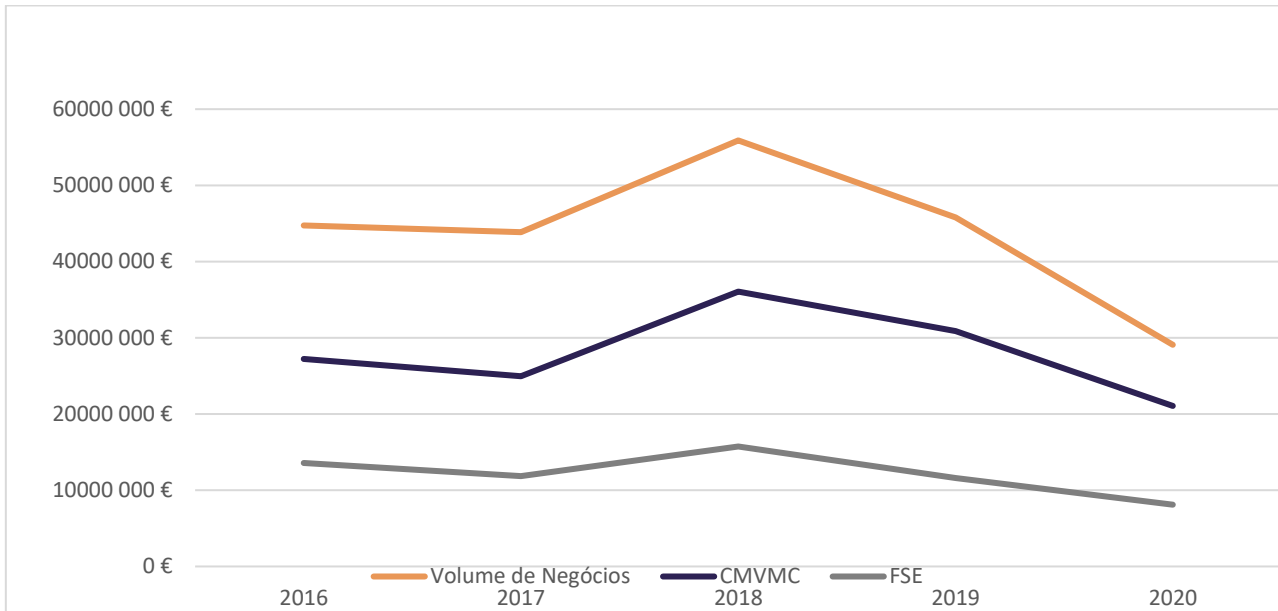
Gastos

A estrutura de gastos da empresa tem uma evolução que acompanha a evolução do volume de negócios dando nota do peso dos gastos variáveis.

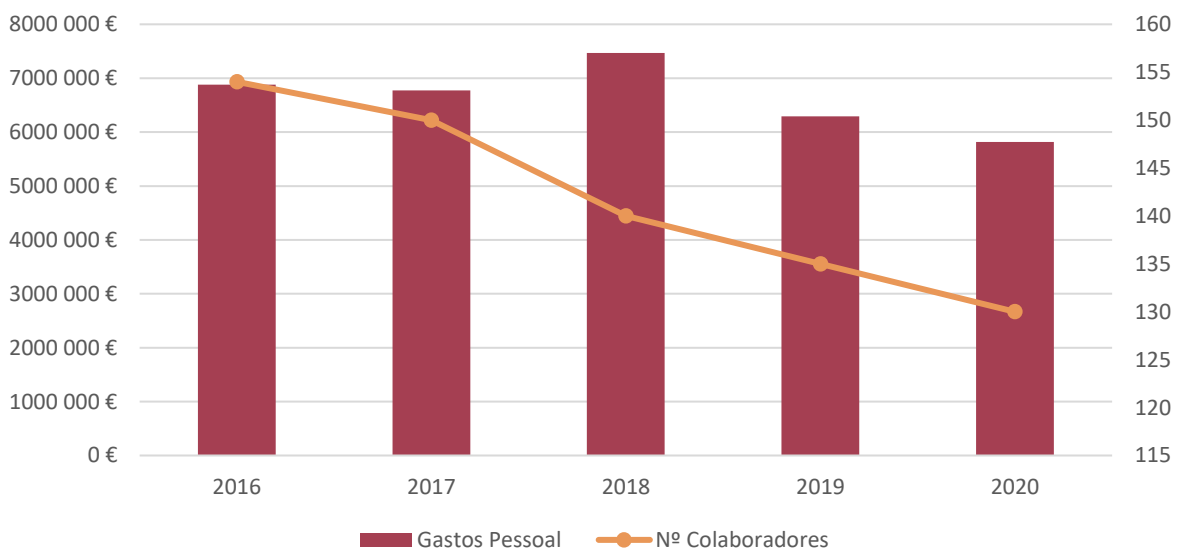
De referenciar que a Saint-Gobain Sekurit Portugal não é competitiva no mercado atual, uma vez que os seus custos são muito superiores à melhor fabrica da sua região (neste momento o nível de custos é superior em 30% face ao melhor preço de referência, incluindo os gastos de transporte). Esta situação não permite a empresa ser rentável face aos atuais preços de venda.



Com exceção dos Gastos com Pessoal, tanto o fornecimento e serviços externos (FSE) como as matérias-primas têm um comportamento variável demonstrando o trabalho realizado por parte da gestão da empresa em externalizar todas as tarefas fora do core da empresa.



A situação deficitária da empresa levou a várias reestruturações e compromissos entre a sociedade e os colaboradores no sentido de inverter a posição deficitária. Podemos verificar o impacto destas medidas com a evolução dos rácios de pessoal.

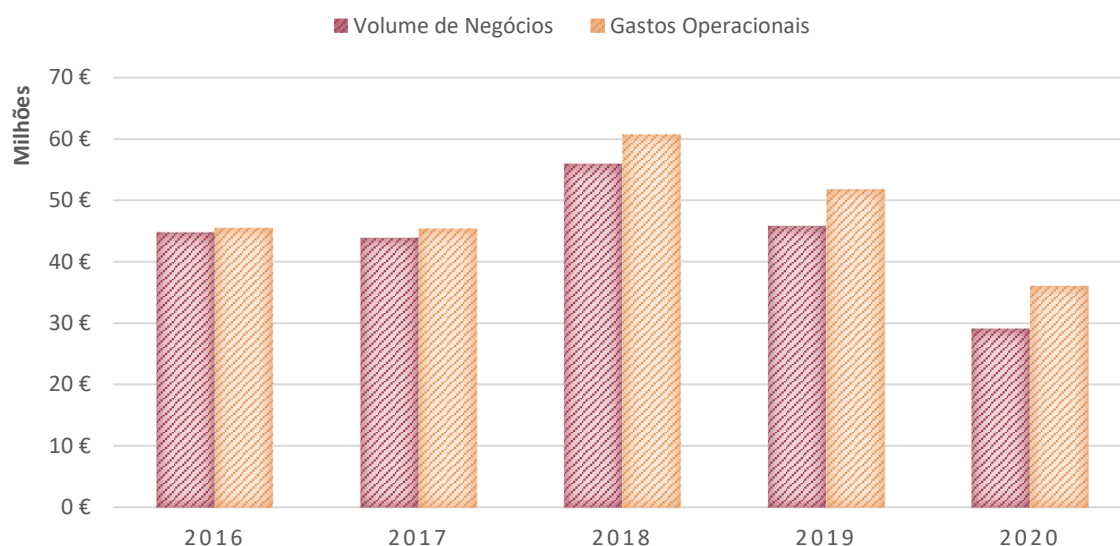


Os gastos com o pessoal têm um comportamento estável fruto de diversas negociações de saída e congelamento de salários. O impacto destas reestruturações e negociações verifica-se com a diminuição dos Gastos com Pessoal, que em 2020 ascendem a 5,8M de euros e da linha de colaboradores, que em 2020 se fixou em 130 colaboradores. Em 2018 verifica-se, por um lado o decréscimo de número de colaboradores, por outro um aumento dos Gastos com Pessoal, esta situação resulta dos valores pagos a título de indemnização resultantes da negociação de saída.

Rentabilidade

Num mercado de grande exigência em termos de certificação e qualidade, com elevada competitividade, os preços de mercado são baseados em margens reduzidas. Assim, a estrutura de custos e a tecnologia são fundamentais para a manutenção das empresas no mercado.

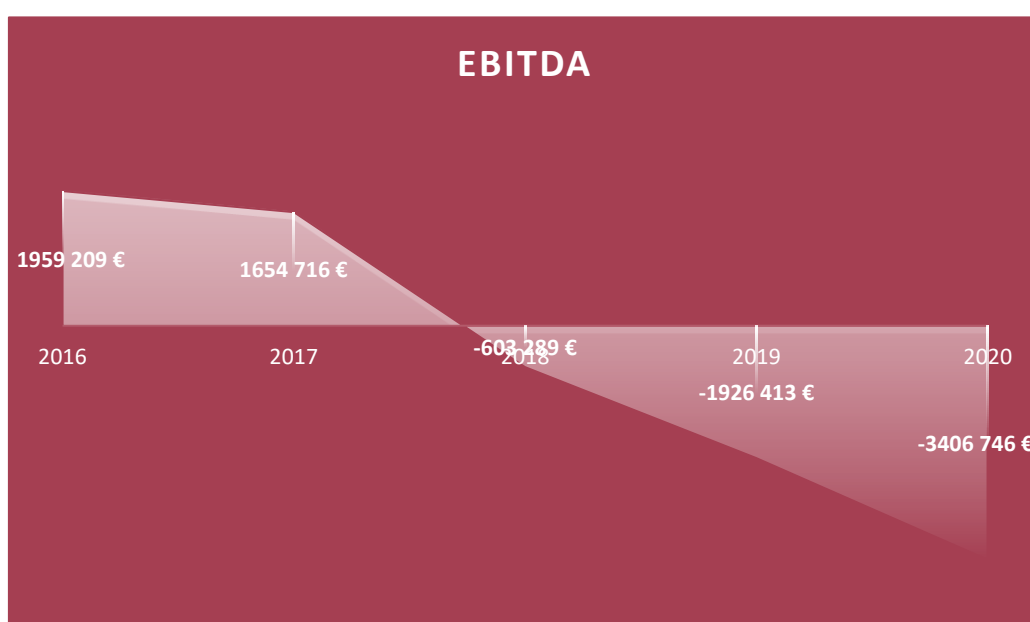
Verifica-se que a estrutura de gastos da Saint-Gobain Sekurit Portugal está acima do Volume de Negócios gerando uma rentabilidade negativa.



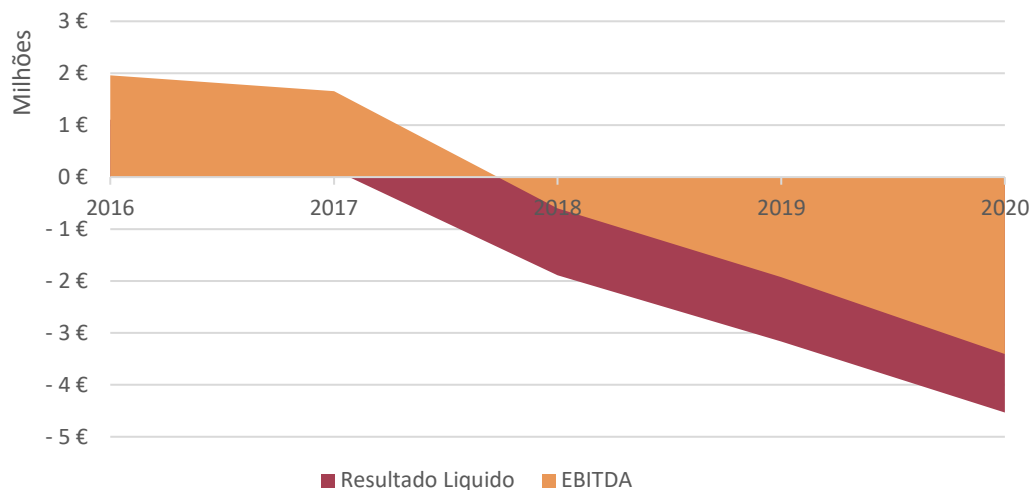
A nível de rentabilidade o rácio mais utilizado é o conceito de EBITDA (*Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization*). Este indicador analisa a competitividade e a eficiência da empresa, representando o potencial de geração de fluxos de caixa de um negócio através dos ativos operacionais, uma vez que apresenta o resultado da empresa antes de juros, impostos e amortizações.

Verifica-se que nos últimos anos a empresa tem tido níveis de EBITDA negativos, o que reflete o facto da empresa não gerar fluxos de caixa suficientes dos seus ativos operacionais. O que tem condicionado decisivamente a realização de investimentos.

Níveis de EBITDA negativos significa que a empresa necessita de financiamento para a sua atividade operacional, gerando rentabilidades negativas. O financiamento obtido é totalmente garantido por fluxos internos do grupo Saint-Gobain, no intuito de não agravar a situação com gastos financeiros.



Em termos operacionais outro indicador importante é o EBIT (*Earnings Before Interest and Taxes*). Para a sua determinação, ao indicador anterior são consideradas as depreciações dos ativos da empresa. Ao analisar este indicador verificamos que a sociedade tem resultados negativos desde 2017. A recorrente falta de resultados ou acumulação de resultados negativos gera a necessidade de financiamento constante, impossibilitando a sociedade de gerar cash flows positivos. Este procedimento reflete-se no Resultado Líquido negativo.

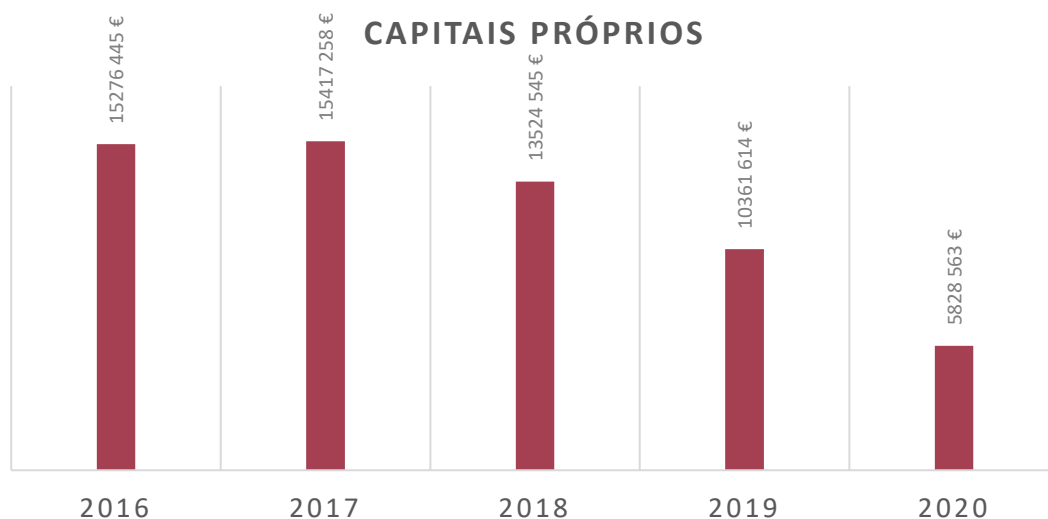


Estrutura Financeira

A estrutura financeira evidencia a importância entre as fontes de financiamento e a forma de aplicação desses recursos, pelo que haverá uma estrutura ótima de capital quando o custo do capital for mínimo. Deste modo, será possível maximizar o valor de uma empresa.

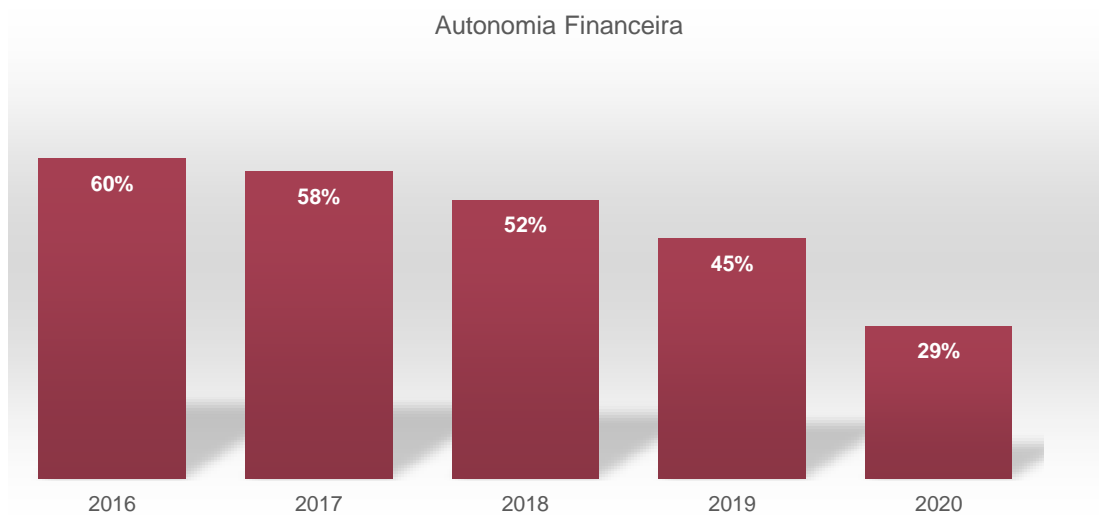
Os resultados negativos têm impacto direto nos capitais próprios da sociedade, diminuindo a autonomia financeira. A autonomia financeira reflete a solidez financeira e a capacidade das empresas para cumprirem as suas obrigações não correntes, ou seja, representa a percentagem dos ativos totais da empresa financiados pelos capitais próprios. Quanto maior for o seu valor, menor é o peso dos capitais alheios no financiamento dos ativos.

Em termos nominais verifica-se que a quebra dos Capitais Próprios é mais acentuada, com quebras de 50% no último ano.



A Saint-Gobain Sekurit Portugal tem, ano após ano, diminuído a sua autonomia financeira, aumentando assim o peso dos capitais alheios para financiarem a sua atividade.

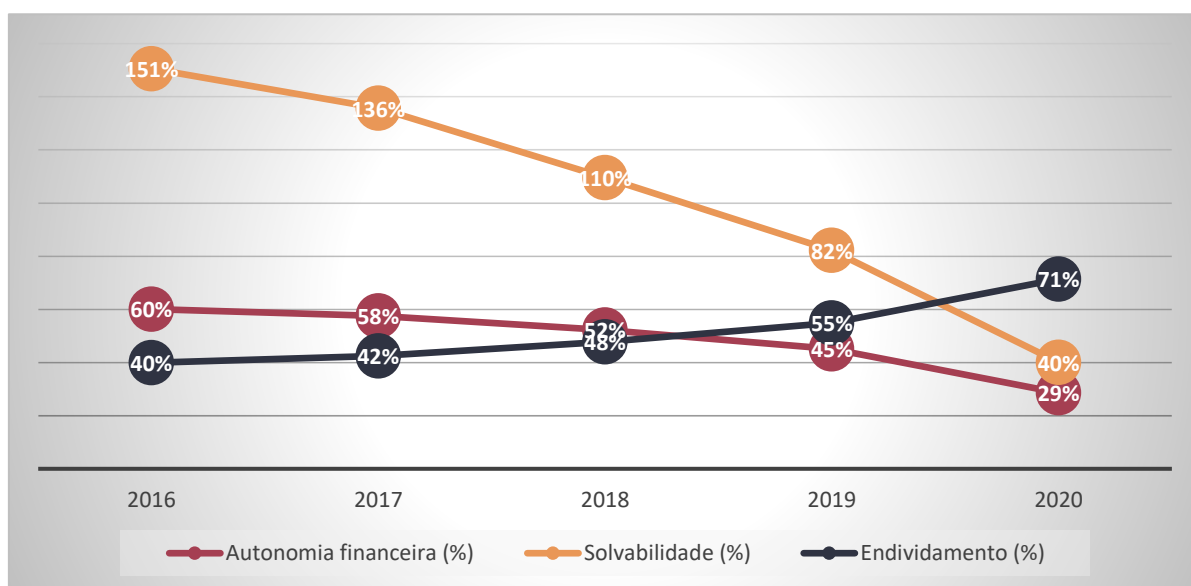
A autonomia financeira reflete a solidez da empresa e a sua capacidade em cumprir com as suas obrigações não correntes.



Em quatro anos a empresa teve uma quebra de 50% na sua autonomia financeira, passando de 60% para 29%, o que demonstra a degradação da solvabilidade da empresa e a necessidade de recurso a financiamento interno através do Grupo Saint-Gobain.

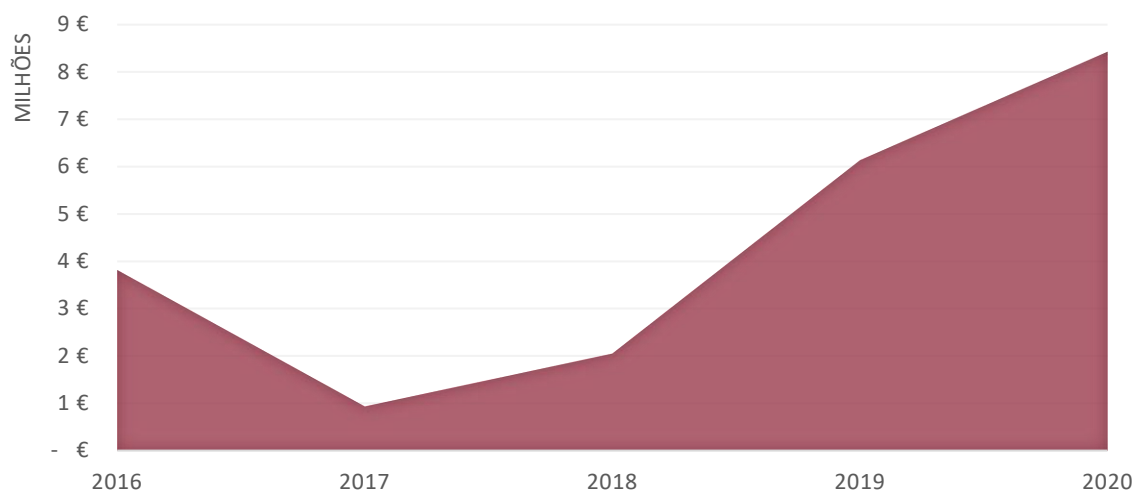
Em termos relativos podemos verificar que a diminuição da autonomia financeira e da solvabilidade estão em contraciclo com o crescimento do endividamento.

A solvabilidade da empresa avalia a capacidade de uma empresa garantir a liquidação do seu passivo com recurso aos seus capitais próprios. Caso este rácio seja inferior a zero, significa que a empresa está em insolvência, ou falência técnica.



No gráfico seguinte podemos verificar que a necessidade de financiamento, colmatadas por injeção de capital pelo grupo Saint-Gobain têm um crescimento acentuado, não se verificando possibilidades de inversão desta necessidade a curto prazo:

DIVIDA A SÓCIOS

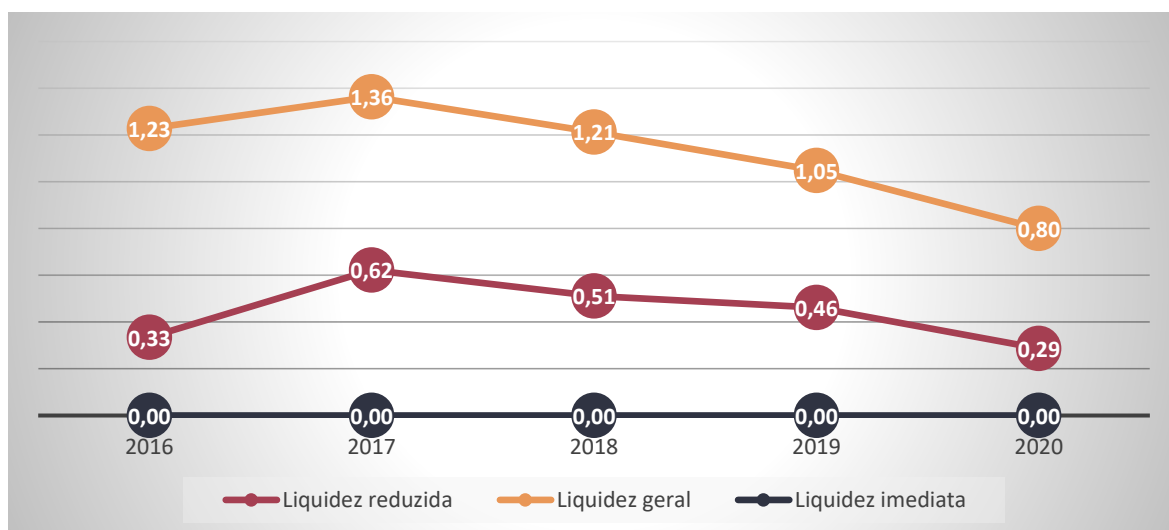


Liquidez

Os indicadores de liquidez são importantes na avaliação de uma empresa, uma vez que representam a capacidade da empresa satisfazer os seus compromissos de curto prazo.

O principal indicador é o indicador de liquidez geral, que representa a capacidade dos ativos correntes se sobreporem aos passivos correntes, ou seja, que a empresa esteja em equilíbrio financeiro. Para tal este indicador deverá estar acima de 1.

Em 2020 este indicador é 0,8, ou seja, na empresa os ativos correntes não são suficientes para cumprir os passivos correntes.



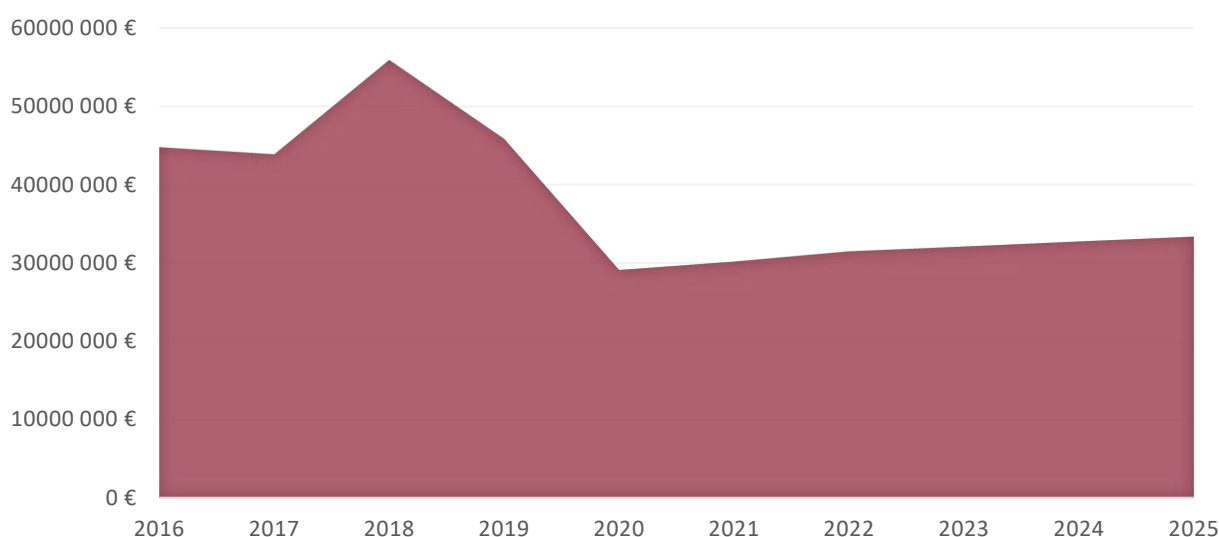
PROJEÇÃO ECONÓMICA

Com base nos dados económicos até 2020 será efetuada uma projeção das demonstrações financeiras da empresa. Esta projeção será enquadrada dentro dos pressupostos da envolvente económica dos mercados, que como foi já referenciado tem um grau de incerteza bastante elevado. Esta incerteza advém da evolução da crise pandémica resultante da Covid 19.

Pressupostos

Volume de Negócios

Para a projeção foi considerada a projeção do Banco de Portugal para a evolução do PIB nacional, ou seja, um crescimento de 3,9% para 2021 e um crescimento de 4,5% para 2022, os remanescentes consideramos uma estabilização de crescimento nos 2%.



Matérias-Primas

A matéria-prima representam o maior custo da empresa; sendo um custo variável, qualquer impacto no seu custo terá implicações diretas na margem. A importância desta variável leva a que seja negociada centralmente pelo grupo, beneficiando de economias de escala para obtenção do melhor preço.

Neste caso não existe a possibilidade de procurar no mercado melhor preço, pois a empresa tem acesso via direta ao melhor preço do mercado.

Fornecimento e Serviços Externos

Com o objetivo de alcançar a rentabilidade positiva, a empresa tem efetuado reestruturações, tendo externalizado todas as funções que não fazem parte do core, ou que não tenham interferência na qualidade do produto/serviço prestado ao cliente.

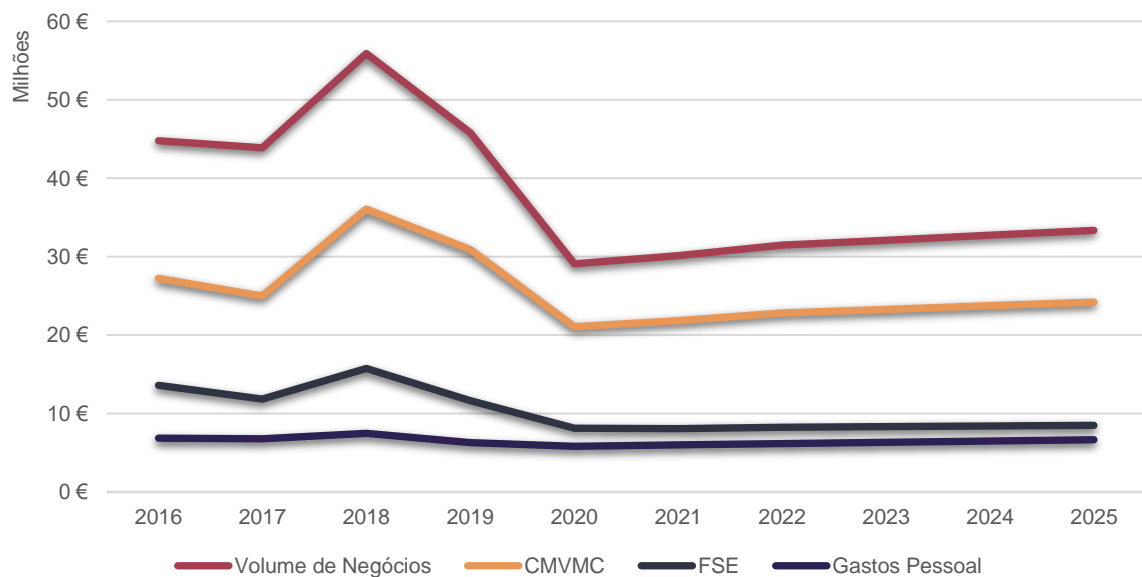
Nesse âmbito os principais FSE baseiam-se na subcontratação de serviços, energias, rendas e gastos gerais para a atividade operacional da empresa.

Sendo a maioria dos FSE variáveis não se verifica o efeito de escala proveniente do aumento da produção.

Gastos com pessoal

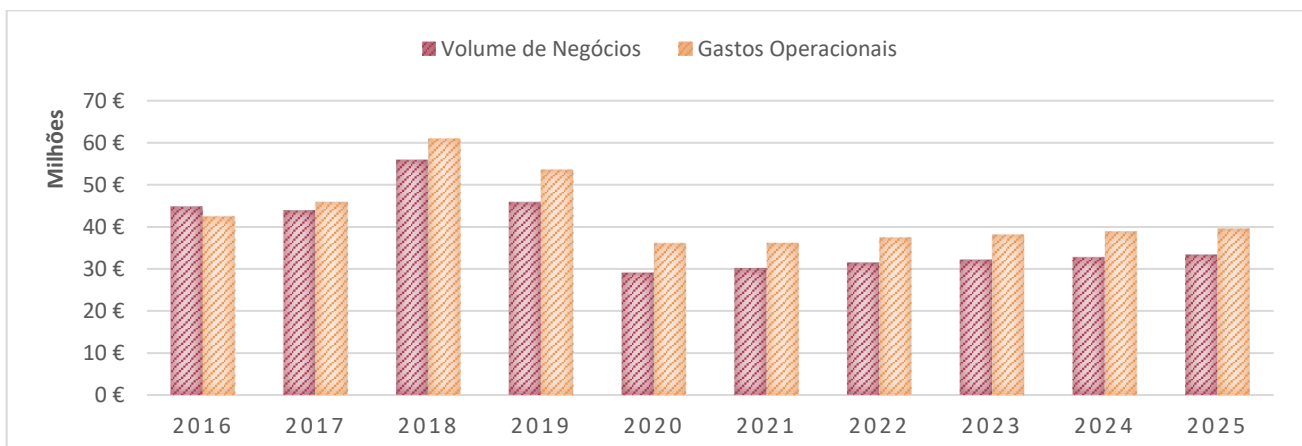
Os gastos com pessoal decorrem da necessidade de mão de obra especializada na produção e montagem. Como referenciado, as tarefas não decorrentes da atividade principal da empresa foram já externalizadas. À mão de obra produtiva acrescem as atividades administrativas/financeiras e de qualidade que suportam os requisitos legais e formais da atividade da empresa.

Para efeitos de previsão, esta rubrica não é variável, pelo que o impacto da quebra do volume de negócios não gera quebra neste gasto, uma vez que são gastos fixos necessários para manter o nível de exigência dos clientes do sector automóvel (no mercado principal (M1/OEM)). Dada a exigência dos clientes OEM, aligeirar a estrutura é uma tarefa difícil.



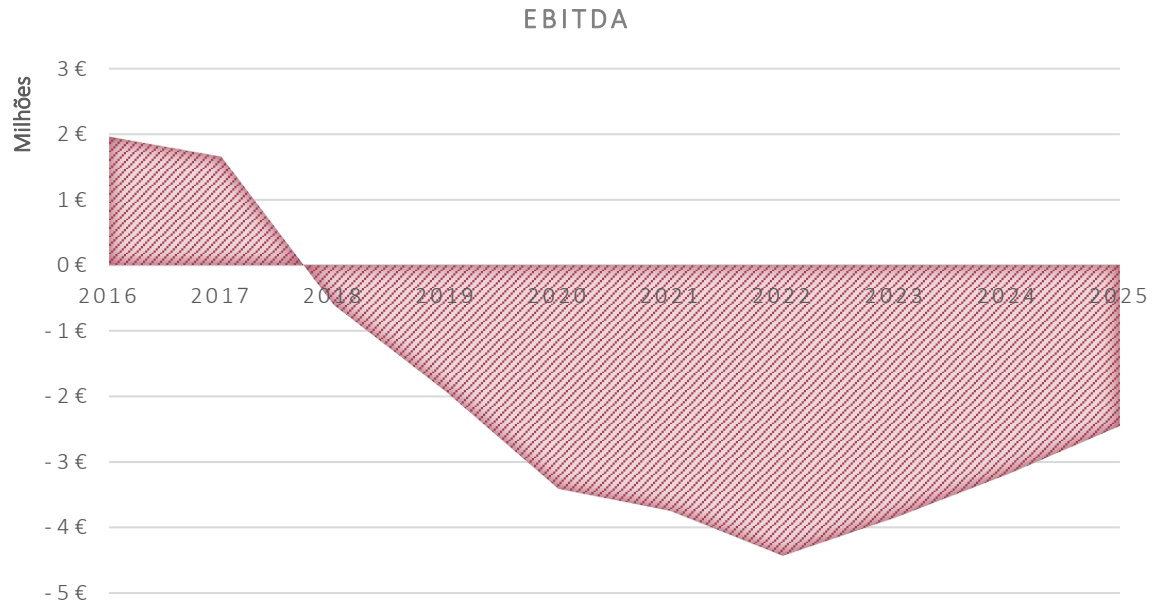
Tendo realizado em momentos anteriores as reestruturações necessárias para a otimização das estruturas e das tarefas, a intervenção em termos de reestruturação não será possível, uma vez que já estamos a níveis mínimos de estrutura de pessoal.

A projeção dos dados demonstra a continuidade dos resultados negativos na empresa, uma vez que a estrutura de gastos é superior ao Volume de Negócios.



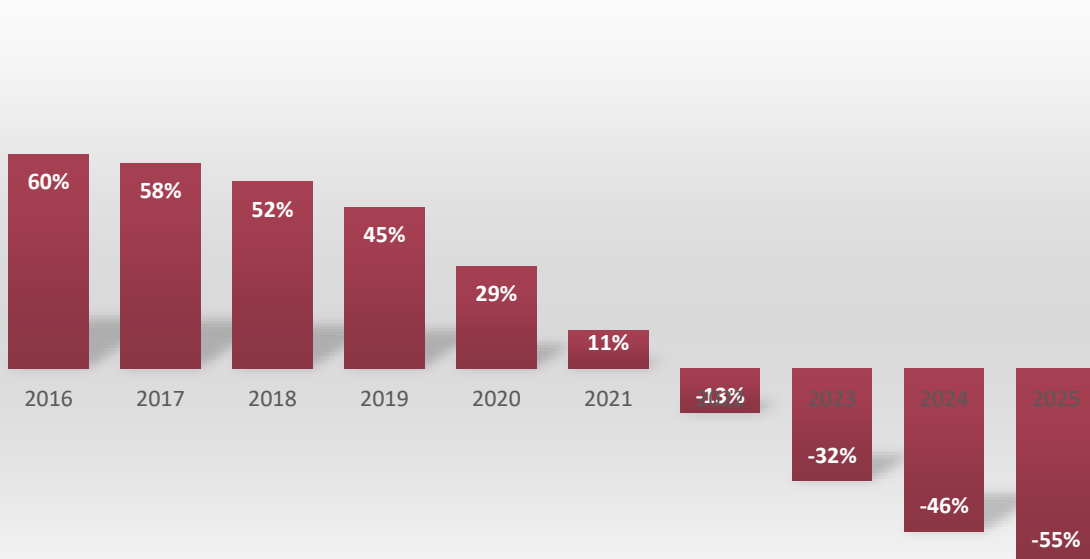
Rentabilidade

A rentabilidade da empresa, embora com ligeira recuperação a partir de 2022 mantém-se negativa, agravando a saúde financeira da empresa, a qual está bem debilitada.



Em termos de solvabilidade, e analisando a autonomia financeira, verificamos um agravamento, sendo a partir de finais 2021 negativa, estando a empresa em falência técnica.

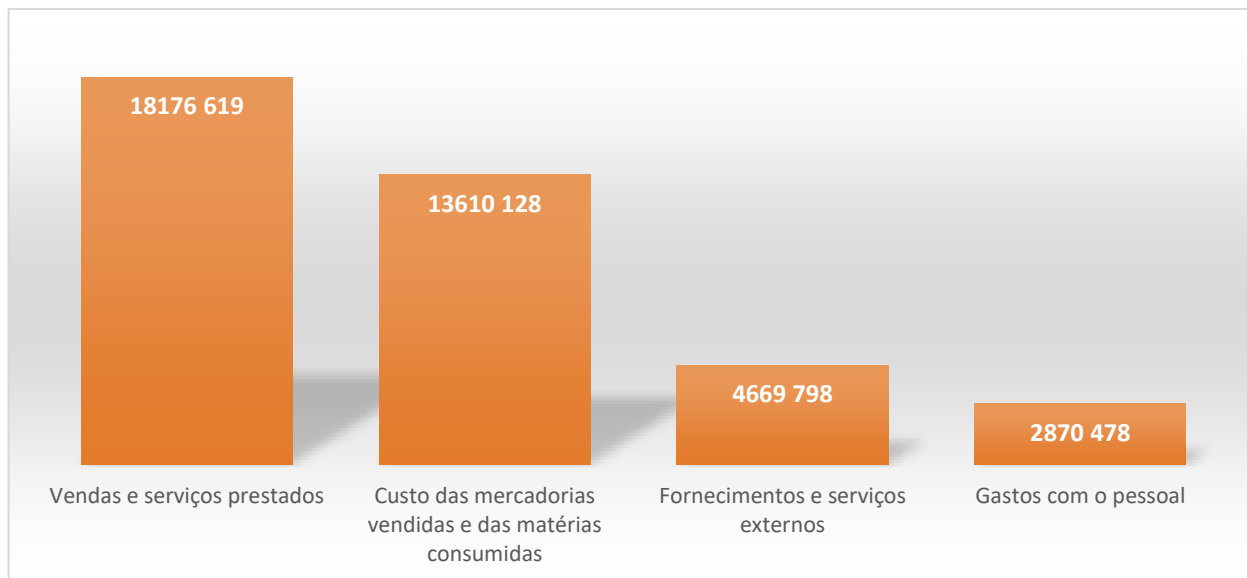
Autonomia Financeira



Tendo por base o facto das limitações impostas pela pandemia do COVID19 se prolongarem por 2021 e a indústria automóvel, além dos impactos na procura, tem tido impacto na produção provocada pela falta de componentes eletrónico, foi analisada a evolução da atividade da SGSP no primeiro semestre.

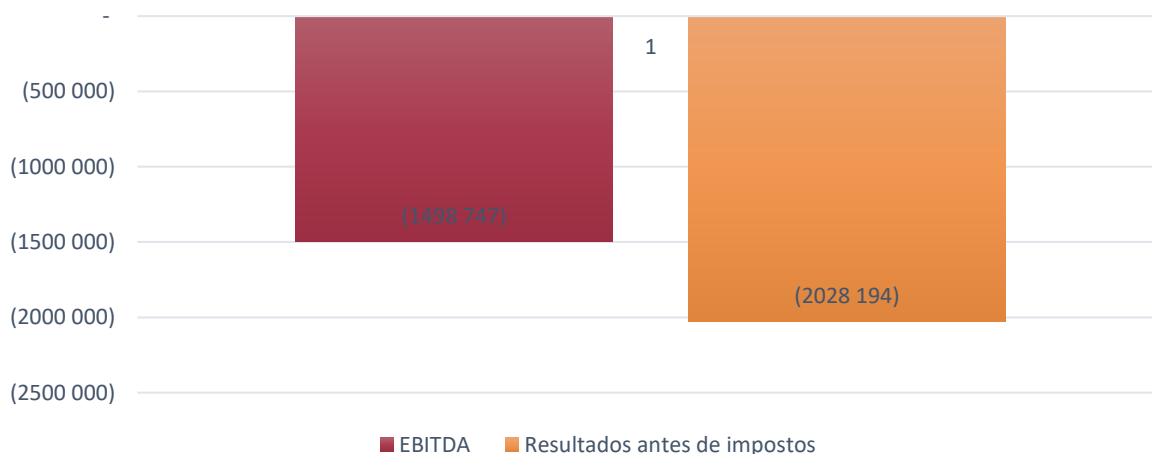
Tendo decorrido o primeiro semestre de 2021, foi efetuado um fecho contabilístico provisório com o objetivo de validar a evolução económica e financeira da empresa.

Os valores apurados a junho de 2021 são (valores em euros):



Com base nestes números estimando valores anuais, verifica-se um crescimento no Volume de Negócios de 15% face a 2020, no entanto o facto do CMVMC ter um crescimento de 18% gera um agravamento do resultado negativo em termos de EBITDA para 3,5 milhões de euros e um Resultado antes de Impostos de 4,6 milhões de euros.

Os resultados verificados a junho de 2021 ascendem aso seguintes valores:



Fica então corroborada a projeção efetuada neste estudo, sendo que a Junho de 2021, a empresa perde actualmente quantia não inferior a 2M€ (dois milhões de euros) apenas da atividade do primeiro semestre.

CONCLUSÃO

A análise de viabilidade de um projeto é um processo que foi definido por Woiler e Mathias (2014) como “um conjunto de informações, internas e externas, que podem ser coletadas e processadas em prol de uma tomada de decisão relativamente ao investimento” e tem como objetivo “avaliar o plano de investimento a ser realizado, demonstrando a sua viabilidade ou inviabilidade”.

Este conceito está vocacionado para tomar a decisão de realização, ou não, de um investimento. No presente caso estamos perante uma situação em que o investimento está realizado, no entanto não está a ter o retorno pretendido, pelo contrário, tem acumulado prejuízos.

O conceito base de investimento é o conjunto de ações realizadas com o intuito de obter uma vantagem ou benefício futuro, no caso das empresas o conceito de investimento é o valor de capital aplicado com vista a obter uma vantagem ou benefício económico futuro, ou seja, o lucro.

De acordo com Audretsch (2004), os projetos de investimento devem ser enquadrados socialmente, de forma a proporcionar benefícios, tanto ao empreendedor, como à sociedade, não só ao nível económico, mas na criação de novos empregos e no desenvolvimento de novas técnicas na elaboração de produtos e serviços. Tal como corrobora Dornelas (2005), “o empreendedorismo é o combustível para o crescimento económico, criando emprego e prosperidade”



Todos os projetos só fazem sentido se tiverem retorno ou vantagem para o investidor e o meio envolvente através do desenvolvimento da economia, criação de emprego e bem-estar social.

É numa envolvente de crise pandémica, causada pela COVID 19, que nos foi solicitada a avaliação da viabilidade económica da empresa Saint-Gobain Sekurit Portugal. Nesta crise pandémica está implícita uma crise económica mundial, apenas com paralelo na 2ª Guerra Mundial.



A crise pandémica e a incerteza da sua evolução, gera uma elevada incerteza em todas as projeções de evolução económica. Tendo por paralelo o ano de 2020, as constantes ações de confinamento e desconfinamento evoluindo de acordo com a evolução da pandemia. Sendo estas ações nacionais e não coincidentes levam a que o processo de desconfinamento num país leve à retoma das atividades económicas nesse país, mas simultaneamente termos regras de confinamento em outros países afetando a economia global.

Esta crise, por ser de saúde pública, veio trazer grandes desafios às empresas e seus trabalhadores. Começando pela limitação de mobilidade, surgiram novas formas de reunir, comunicar e vender. As empresas e colaboradores têm de se adaptar às novas realidades.

A Saint-Gobain Sekurit Portugal, mesmo antes de iniciar a crise pandémica, enfrentava dificuldades em manter a atividade da empresa, passando por reestruturações, na tentativa de minimizar os gastos de estrutura e operacionais. Uma das consequências das necessidades de reestruturação, foi a diminuição gradual e constante do número de trabalhadores, acrescido do congelamento de salários, num esforço conjunto em manter a atividade da empresa.

De referenciar que em 2015 a Saint-Gobain Sekurit Portugal, para ser competitiva e concorrer ao fornecimento de vidro para a Autoeuropa teve de tomar a decisão de importar o vidro já produzido a empresas do grupo e realizar apenas o processo de pré-montagem. Os custos de produção seriam superiores ao preço de venda.

Outra área produtiva afetada, nos últimos anos, foi a de produção de PVB aquecido. Sendo o mercado automóvel, a que este produto se destina muito competitivo, onde as margens são diminutas, a partir de 2019 os custos de produção da Saint-Gobain Sekurit Portugal não permitiram acompanhar o preço de mercado.

Por ser um processo com grande necessidade de mão de obra, uma vez que os processos produtivos são manuais, esta atividade teve de ser deslocalizada para a congénere de Marrocos, onde o custo de produção hora é substancialmente mais baixo. Esta deslocalização teve um impacto no volume de Negócios de cerca de 8 milhões de euros.

Numa tentativa de viabilizar a empresa, em finais de 2019 foi equacionada a possibilidade de um investimento para renovação de uma linha de produção destinada a um nicho de mercado, de maior valor acrescentado, com maiores margens, o qual poderia permitir à Saint-Gobain Sekurit Portugal concorrer neste mercado.

Toda a envolvente de crise pandémica e consequente crise económica, e toda a incerteza gerada nos mercados, incluindo o automóvel, inviabilizou a prossecução do investimento, decisão que consideramos certa, pois poderia aumentar os prejuízos da empresa e consequentemente de todo o grupo.

No entanto a manutenção da atividade tem sido possível apenas pela constante capitalização da empresa pelo sócio, através de empréstimos. Dai decorre a necessidade recorrente de injeção de capital para financiamento da atividade, situação incomportável para qualquer acionista.

Hofer e Schendel (1978) defendem que os fatores críticos de sucesso são todas as variáveis graças às quais a organização pode influenciar por sua decisão e de forma significativa, a posição numa atividade. Neste caso particular, a Saint-Gobain depara-se com diversos constrangimentos sobre os quais não pode exercer qualquer influência, nomeadamente a crise pandémica, económica e financeira. No entanto, estas têm implicações severas na realidade da empresa.

Não sendo possível alterar os pressupostos do mercado, e tendo efetuado já as alterações nas variáveis sobre as quais tem influência, não se verifica forma de tornar a empresa rentável, inviabilizando assim qualquer possibilidade de sustentabilidade da empresa.

Face aos cenários apresentados concluímos que a empresa não tem viabilidade económica, a sua manutenção em atividade agravará a situação económica, gerando aumento de responsabilidades para os acionistas. Pelo facto da Saint-Gobain Sekurit Portugal não ter autonomia financeira irá penalizar todas as empresas do grupo, aumentando a necessidade de capitais alheios para financiamento da atividade.



Trabalho realizado por
Consultraining, Lda.
Rua das Olaias, lote 78, 3090-380 Figueira da Foz
NIF 509 577 415
Contacto 233 402 250