

# 20

RELATÓRIO  
& CONTAS



# ÍNDICE

|   |    |
|---|----|
| <b>MENSAGEM DA GESTÃO</b>   | 03 |
| <b>1.0 RELATÓRIO DE GESTÃO</b>  | 06 |
| 1.1 Introdução  | 06 |
| 1.2 Evolução do Negócio e Desempenho  | 06 |
| 1.2.1 Enquadramento económico   | 06 |
| 1.2.2 Enquadramento geral da organização  | 07 |
| 1.3 Análise global da evolução dos negócios                                     | 08 |
| 1.3.1 Resultados e Contas   | 08 |
| 1.3.2 Satisfação de clientes  | 08 |
| 1.3.3 Cumprimento dos objetivos   | 09 |
| F1: Aumentar a rentabilidade do negócio   | 09 |
| F2: Aumentar as vendas totais   | 10 |
| F3: Melhorar a rotação dos produtos em armazém                                  | 11 |
| C1: Melhorar o serviço, a oferta e a forma de apresentar os produtos ao cliente | 12 |
| P1: Otimizar e melhorar os métodos de trabalho existentes em cada processo      | 12 |
| A1: Manter as pessoas alinhadas com a cultura da empresa                        | 12 |
| 1.3.4 Desempenho dos processos  | 13 |
| 1.3.5 Medição do SGI  | 13 |
| 1.3.6 Auditorias – não conformidades e ações                                    | 13 |
| 1.3.7 Avaliação de fornecedores   | 13 |
| 1.3.8 Adequação de Recursos   | 14 |
| 1.3.9 Oportunidades de melhoria   | 14 |
| 1.3.10 Ambiente e CdR   | 14 |
| 1.3.11 Recursos Humanos   | 15 |
| 1.4 Condições de mercado e Investimentos  | 17 |
| 1.4.1 Previsões económicas  | 17 |
| 1.4.2 Oportunidades   | 17 |
| 1.4.3 Evolução Previsível da Sociedade  | 17 |
| 1.4.4 Alterações ao Sistema de Gestão Integrado (SGI)                           | 18 |
| 1.4.5 Proposta de Aplicação de resultados                                       | 18 |
| 1.4.6 Factos Relevantes Ocorridos após o Termo do Exercício                     | 18 |
| 1.4.7 Dívidas à administração fiscal e à Segurança Social                       | 18 |
| 1.5 Outras informações  | 18 |
| 1.6 Considerações finais  | 19 |
| <b>2.0 CERTIFICAÇÃO LEGAL DAS CONTAS</b>  | 22 |

# MENSAGEM DA GESTÃO

O exercício de 2018 foi equilibrado repetindo resultados semelhantes aos do exercício anterior, embora com redução de resultado líquido regularizamos 90% dos casos de imparidades que estavam pendentes de transições em julgado e com problemas semelhantes aos exercícios pós Crise Mundial de 2009, cujas ondas dos reflexos ainda perturbam o mercado, sobretudo retardando uma retoma consistente na área da CE.

Na atividade industrial da Balbino & Faustino implementámos várias inovações que associados à equipa de prescrição reforçada, incrementaram visibilidade no mercado interno e externo.

No revestimento introduzimos uma coleção de derivados de madeira selecionados, com grande aceitação, associada a todos os substratos.

Inovações de elementos decorativos dando frescura à nossa paleta de produtos.

Exportação: Como referido atrás, a fatia maior estava sediada no espaço Europeu e não teve a pujança por que continuamos a sonhar. A expectativa de crescimento, não se confirmou. A B&F está a tentar incentivar a presença em mercados alternativos mais ativos o que, associada a inovações, esperamos conseguir passar o Cabo das Tormentas e retomar o crescimento no exercício de 2019.

Quanto a Objetivos, o aumento de vendas foi superado (10,1%) e os restantes, na área de comunicação e formação, ação que será contínua, tiveram um impulso significativo.





# RELATÓRIO DE GESTÃO



# 1.0 RELATÓRIO DE GESTÃO

## 1.1 INTRODUÇÃO

Balbino & Faustino, com sede social em Rua da Escola, número 9, Facho – Alcobaça, com um capital social de 9.000.000,00€ tem como atividade principal o comércio por grosso de madeira em bruto e produtos derivados, tendo como código de atividade empresarial (CAE) 46731, e como atividade secundária a produção de folheados, contraplacados, lamelados e de outros painéis com o CAE 16213. O presente relatório de gestão expressa de forma apropriada as atividades desenvolvidas, a situação financeira e os resultados da atividade exercida no período económico com início em 1 de janeiro de 2018 e findo em 31 de dezembro de 2018.

É elaborado nos termos do artigo 66.º do Código das Sociedades Comerciais (CSC) e contém uma exposição fiel e clara da evolução dos negócios, do desempenho e da posição da Balbino & Faustino, procedendo a uma análise equilibrada e global da evolução dos negócios, dos resultados e da sua posição financeira, em conformidade com a dimensão e complexidade da sua atividade, bem como

uma descrição dos principais riscos e incertezas com que a mesma se defronta.

Da mesma forma, e numa perspetiva de integração, pretende-se dar cumprimento ao ponto 9.3 da norma NP EN ISO 9001:2015, fazendo desta forma a Revisão pela Gestão, bem como reportar o estado do processo de certificação em Cadeia de Responsabilidade, conforme previsto nos esquemas de certificação pelos quais está certificada.

Este resulta de uma análise a todo o Sistema de Gestão Integrado e, para a elaboração do presente relatório, também foram tidas em conta as entradas previstas, nomeadamente todas as auditorias externas e internas realizadas à organização. Também foi considerado o estado das ações, o exposto na Avaliação de Satisfação de Clientes, Avaliação de Fornecedores, Avaliação de Satisfação de Colaboradores, Desempenho dos Colaboradores e Avaliação das Condições e Ambiente de Trabalho.

## 1.2 EVOLUÇÃO DO NEGÓCIO E DESEMPENHO

### 1.2.1 ENQUADRAMENTO ECONÓMICO

O enquadramento externo da economia portuguesa manteve-se globalmente favorável em 2018, mas o ritmo de expansão da atividade económica mundial foi ligeiramente inferior ao esperado. Tal refletiu um abrandamento do Produto Interno Bruto (PIB) nas economias avançadas, associado à maturação do ciclo económico, num contexto de desaceleração da atividade industrial a nível global e de disputas comerciais. Nesta conjuntura, o PIB mundial aumentou 3,5% em 2018, denotando uma menor sincronização entre países. Na área do euro, o PIB cresceu 1,9% em 2018, abaixo dos 2,5% observados em 2017. Esta desaceleração da atividade foi relativamente generalizada em todos os países da zona euro.

Em 2018 a economia portuguesa desacelerou, registando um crescimento no PIB de 2,1%, menos 0,7 pontos percentuais que no ano de 2017. Ainda que o crescimento tenha ficado ligeiramente abaixo dos 2,3% previstos, este abrandamento era esperado pois, após nove trimestres consecutivos de crescimento, em convergência com a União Europeia, era previsível que o ciclo de crescimento económico entrasse numa fase de maturação.

As exportações portuguesas cresceram 3,7%, comparando com os 7,8% registados em 2017, sendo mesmo o valor mais baixo registado desde 2012. Em simultâneo, houve também um abrandamento das importações, de 8,1% em 2017 para 4,9% em 2018, porém o facto de a desaceleração das exportações ter sido mais acentuada que a das importações conduziu a um contributo mais negativo da procura externa líquida para a variação do PIB.

Tendo em conta a procura interna, o contributo para o crescimento da economia, embora positivo, também diminuiu ligeiramente, de 3 pontos percentuais em 2017 para 2,7 pontos em 2018. Isto aconteceu sobretudo porque o crescimento do investimento abrandou de 9,2% para 5,6%, enquanto o consumo privado acelerou ligeiramente de 2,3% para 2,5%.

O crescimento do emprego, através da criação de 110 mil empregos, está associado à diminuição do número de desempregados, nomeadamente, menos 73 mil desempregados face a 2017, e em menor grau ao aumento da população ativa. Através deste panorama foi possível diminuir a taxa de desemprego para 7% (8,9% em 2017).

A aceleração dos salários nominais no setor privado influenciada, por um lado, pela atualização do salário mínimo e, por outro lado, pela expectativa de uma evolução moderada dos preços, tendo sido fixada uma taxa de inflação de 1,2% (1,6% em 2017), fez aumentar o rendimento disponível das famílias. Também o setor público registou uma evolução salarial devido ao descongelamento gradual das progressões salariais na administração pública.

O preço do petróleo apresentou uma significativa volatilidade ao longo de 2018, oscilando entre cerca de 50 e quase 90 USD/barril. Até outubro, prevaleceu uma tendência ascendente, devido a uma procura mundial sustentada com restrições do lado da oferta. A partir de outubro, verificou-se uma inversão abrupta em cerca de 20% no preço, aproximando-se do valor observado no início do ano (cerca de 67 USD/barril), como reflexo de um aumento da produção nos EUA, um maior nível de existências e uma revisão negativa face ao crescimento mundial.

A indústria da madeira começou este ano a sentir as consequências dos grandes incêndios de 2017 em Portugal. Segundo o presidente da Associação das Indústrias da Madeira e do Mobiliário de Portugal (AIMMP), Vítor Poças, apesar dos milhares de hectares de área florestal ardida, muita da madeira devorada pelas chamas não tinha qualidade para a indústria do mobiliário, servindo esta apenas para estilha, contraplacados ou *pellets*. Para o armazenamento da madeira queimada, um consórcio de 17 empresas propôs-se a criar 30 parques em vários pontos do país, porém em outubro apenas 6% da capacidade de armazenamento estava ocupada. Aliado a esta escassez de matéria-prima, esta indústria enfrenta ainda uma enorme falta de mão de obra especializada, de maneira a conseguir fazer face às necessidades de um mercado de exportação em constante expansão.

## 1.2.2 ENQUADRAMENTO GERAL DA ORGANIZAÇÃO

Dando seguimento ao planeamento do ano, foram desenvolvidas diversas ações durante 2018. Em termos operacionais a abertura de um novo armazém de distribuição em Castelo Branco, permitiu reforçar a presença da organização no interior do país e assim, também reduzir os custos logísticos, servindo os clientes desta região com uma presença de maior proximidade. Foi também concluída a escolha do novo software de gestão a ser implementado na organização, tendo a escolha recaído sobre o Sage X3, foram também iniciados os trabalhos necessários para a sua implementação, com reforço da rede de dados em toda a organização e demais alterações tecnológicas e adaptações necessárias.

Do ponto de vista promocional foram realizadas diversas feiras em Portugal e Espanha, nomeadamente a participação na Madeirália em Valência e na Architect@Work em Madrid. A participação na Tektónica na Fil em Lisboa

que este ano foi mais dedicada à comunidade prescritora, o que se revelou uma aposta acertada.

Dando cumprimento à vertente social da empresa foram apoiadas diversas iniciativas culturais e desportivas, destacando-se entre elas o apoio à publicação no livro infantil “Eu sou a Floresta” através da aquisição de exemplares e ainda com a realização de uma caminhada solidária, onde por cada participante foram doados 2 euros a favor dos Bombeiros Voluntários de Alcobaça.

Durante 2018 foram também realizados passos importantes na internacionalização da organização, tendo sido criada uma empresa nos EUA – Balbino & Faustino, USA Inc.. Na sequência da criação desta empresa houve a participação da IWF18 – Feira de materiais e ferramentas para a indústria do mobiliário em Atlanta – USA.

## 1.3 ANÁLISE GLOBAL DA EVOLUÇÃO DOS NEGÓCIOS

### 1.3.1 RESULTADOS E CONTAS

A Balbino e Faustino no ano de 2018 registou resultados positivos, apesar de inferiores aos do período homólogo. O resultado líquido do período foi superior a 924 mil euros, no entanto este valor representou um decréscimo de 27% face ao ano anterior.

Este decréscimo de valores está relacionado com o aumento, de cerca de 16% (1.082.534,65€) de gastos de fornecimentos e serviços externos, gastos com pessoal, perdas por imparidade de inventários e perdas por imparidade de dívidas a receber. De realçar que a rubrica com o maior aumento registado foi a relativa às perdas por imparidade de dívidas a receber com 331,6% de aumento face ao período anterior.

|   | 2018           | 2017           | 2016           |
|---|----------------|----------------|----------------|
| Resultado antes depreciações, gastos de financiamento e impostos    | 1.870.109,44 € | 2.300.148,00 € | 1.349.880,13 € |
| Resultado Operacional (antes de gastos de financiamento e impostos) | 1.332.386,81 € | 1.770.200,35 € | 849.836,22 €   |
| Resultado antes de impostos   | 1.128.825,05 € | 1.563.387,76 € | 646.029,24 €   |
| Resultado líquido do período  | 924.913,13 €   | 1.274.039,40 € | 497.306,71 €   |

Analisando as compras por mercado, verifica-se que o valor comprado foi muito semelhante entre os dois mercados. No entanto, ao contrário do ano anterior, voltámos a comprar mais internamente. As vendas e prestações de serviços totais representaram um aumento de 10,69%, relativamente ao ano anterior. Em termos de diferencia-

ção de mercados, esta rubrica aumentou em 11,23% no mercado interno e 1,79% no mercado externo. Assim, as vendas no mercado nacional continuaram a deter uma maior quota parte, nomeadamente de 94,77%, face ao valor atingindo em vendas para o estrangeiro.

|  | 2018                | 2017                | 2016                |
|--|---------------------|---------------------|---------------------|
| <b>Compras</b>                         |                     |                     |                     |
| <b>Mercado Interno</b>                 | 18.025.777 €        | 15.875.137 €        | 14.987.347 €        |
| <b>Mercado Externo</b>                 | 17.565.491 €        | 16.552.465 €        | 13.447.616 €        |
| <b>Total</b>                           | <b>35.591.269 €</b> | <b>32.427.602 €</b> | <b>28.434.963 €</b> |
| <b>Vendas e Prestações de Serviços</b> |                     |                     |                     |
| <b>Mercado Interno</b>                 | 41.034.765 €        | 36.891.920 €        | 33.513.021 €        |
| <b>Mercado Externo</b>                 | 2.262.419 €         | 2.222.659 €         | 2.383.051 €         |
| <b>Total</b>                           | <b>43.297.183 €</b> | <b>39.114.579 €</b> | <b>35.896.072 €</b> |

### 1.3.2 SATISFAÇÃO DE CLIENTES

A avaliação de satisfação de clientes na organização é feita de uma forma contínua, avaliando os méritos e deméritos recebidos, a evolução das vendas e reclamações. Foi ainda realizado um inquérito formal aos clientes considerados mais relevantes e das respostas obtidas foi efetuada uma análise às mesmas.

Podemos considerar que de uma forma geral os clientes encontram-se num nível de satisfação bastante elevado, tendo sido acompanhados todos os casos onde a mesma não se revelou tão satisfatória.



### 1.3.3 CUMPRIMENTO DOS OBJETIVOS

Para o ano de 2018 foram definidos objetivos com base nos resultados anteriores e nas expectativas futuras da gestão da organização. Para a definição destes objetivos seguiu-se o modelo de gestão *Balanced ScoreCard* (BSC), o qual permite transformar a visão e a estratégia da organização em objetivos, indicadores, metas e ações, subdivididos em quatro perspetivas diferentes: Perspetiva Financeira (F), Perspetiva do Cliente (C), Perspetiva dos Processos Internos (P) e Perspetiva da Aprendizagem e do Crescimento (A).

Neste contexto, a empresa auscultou os intervenientes nos vários processos e definiu para cada, um plano de

ações para monitorização e medição destes objetivos. Estas ações foram criadas com base no modelo da definição de objetivos SMART, ou seja, estas teriam de ser específicas, mensuráveis, atingíveis, realistas e delimitadas no tempo. Através deste plano foi possível fazer uma análise corretiva à cadeia de valor da BF, pois a implementação, monitorização e medição destas ações permitiu melhorar cada processo, através de esforços coordenados e contínuos para o cumprimento das mesmas que, em última análise, conduziam ao cumprimento dos objetivos estratégicos definidos para toda a organização.

### F1: AUMENTAR A RENTABILIDADE DO NEGÓCIO

Aumentar a rentabilidade é um objetivo diário de cada organização. A produtividade e a rentabilidade são grandezas diretamente proporcionais, pois quanto mais eficiente for a empresa, mais rentável será o negócio.

Tendo em conta os resultados anuais verificamos que, em termos globais, a BF não conseguiu aumentar a rentabi-

lidade do seu negócio. No primeiro trimestre e nos dois primeiros meses do quarto trimestre verificou-se uma variação positiva da margem bruta, porém apesar desta alavancagem, não foi possível fazer face aos decréscimos do resto do ano. Assim, apesar de ter registado em 2018 uma margem bruta de 22,27%, esta diminui em 0,48 pontos percentuais face ao período homólogo.

|                      | Vendas +<br>Prestação Serviços | Custo<br>das Vendas | Variação<br>Produção | Margem<br>Bruta | Margem<br>Bruta % | Variação      |
|----------------------|--------------------------------|---------------------|----------------------|-----------------|-------------------|---------------|
| <b>Janeiro</b>       | 3.811.892,84 €                 | -2.958.146,13 €     | -11.639,20 €         | 842.107,51 €    | <b>22,16%</b>     | <b>1,01%</b>  |
| <b>Fevereiro</b>     | 3.359.112,10 €                 | -2.664.396,34 €     | 47.690,98 €          | 742.406,74 €    | <b>21,79%</b>     | <b>0,54%</b>  |
| <b>Março</b>         | 3.890.100,57 €                 | -2.949.735,39 €     | -119.849,48 €        | 820.515,70 €    | <b>21,76%</b>     | <b>1,44%</b>  |
| <b>1.º Trimestre</b> | 11.061.105,51 €                | -8.572.277,86 €     | -83.797,70 €         | 2.405.029,95 €  | <b>21,91%</b>     | <b>1,05%</b>  |
| <b>Abril</b>         | 3.486.112,04 €                 | -2.732.412,06 €     | 42.825,40 €          | 796.525,38 €    | <b>22,57%</b>     | <b>-0,90%</b> |
| <b>Maio</b>          | 4.271.376,92 €                 | -3.526.836,18 €     | 153.840,75 €         | 898.381,49 €    | <b>20,30%</b>     | <b>-2,86%</b> |
| <b>Junho</b>         | 4.093.198,51 €                 | -3.187.227,22 €     | -35.676,31 €         | 870.294,98 €    | <b>21,45%</b>     | <b>-1,21%</b> |
| <b>2.º Trimestre</b> | 11.850.687,47 €                | -9.446.475,46 €     | 160.989,84 €         | 2.565.201,85 €  | <b>21,36%</b>     | <b>-1,72%</b> |
| <b>1.º Semestre</b>  | 22.911.792,98 €                | -18.018.753,32 €    | 77.192,14 €          | 4.970.231,80 €  | <b>21,62%</b>     | <b>-0,33%</b> |
| <b>Julho</b>         | 4.170.895,36 €                 | -3.222.735,19 €     | 127.361,49 €         | 1.075.521,66 €  | <b>25,02%</b>     | <b>-0,43%</b> |
| <b>Agosto</b>        | 1.612.387,61 €                 | -1.238.541,14 €     | -57.378,50 €         | 316.467,97 €    | <b>20,35%</b>     | <b>-2,35%</b> |
| <b>Setembro</b>      | 3.755.967,99 €                 | -3.190.234,34 €     | 255.774,90 €         | 821.508,55 €    | <b>20,48%</b>     | <b>-1,66%</b> |
| <b>3.º Trimestre</b> | 9.539.250,96 €                 | -7.651.510,67 €     | 325.757,89 €         | 2.213.498,18 €  | <b>22,44%</b>     | <b>-1,12%</b> |
| <b>Outubro</b>       | 4.148.258,72 €                 | -3.280.952,11 €     | 106.651,38 €         | 973.957,99 €    | <b>22,89%</b>     | <b>1,68%</b>  |
| <b>Novembro</b>      | 3.923.921,24 €                 | -3.138.876,15 €     | 57.253,67 €          | 842.298,76 €    | <b>21,16%</b>     | <b>0,34%</b>  |
| <b>Dezembro</b>      | 2.773.959,47 €                 | -2.193.336,71 €     | 240.090,15 €         | 820.712,91 €    | <b>27,23%</b>     | <b>-4,80%</b> |
| <b>4.º Trimestre</b> | 10.846.139,43 €                | -8.613.164,97 €     | 403.995,20 €         | 2.636.969,66 €  | <b>23,44%</b>     | <b>-0,29%</b> |
| <b>2.º Semestre</b>  | 20.385.390,39 €                | -16.264.675,64 €    | 729.753,09 €         | 4.850.467,84 €  | <b>22,97%</b>     | <b>-0,68%</b> |
| <b>Anual</b>         | 43.297.183,37 €                | -34.283.428,96 €    | 806.945,23 €         | 9.820.699,64 €  | <b>22,27%</b>     | <b>-0,48%</b> |

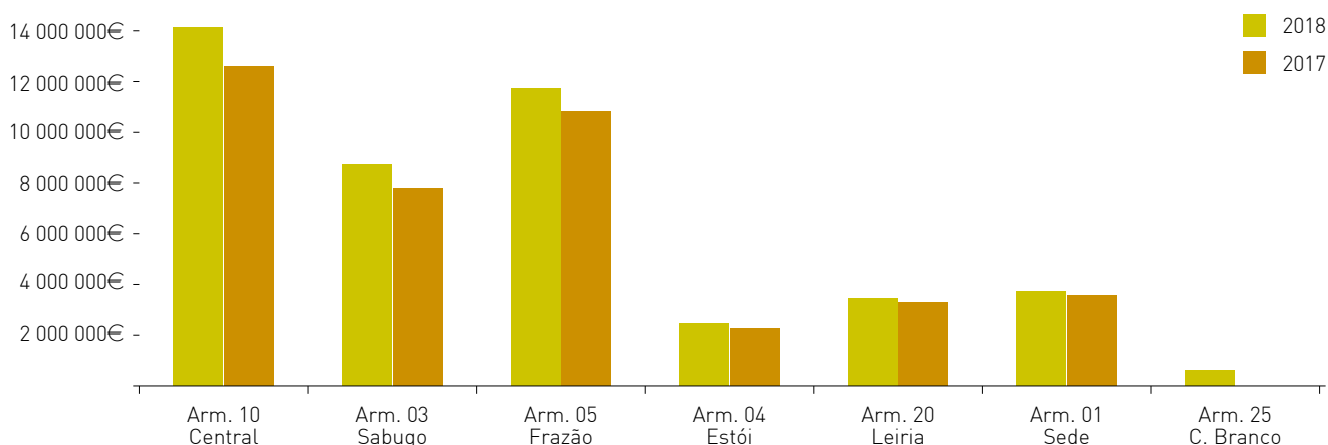
## F2: AUMENTAR AS VENDAS TOTAIS

Em relação às vendas totais o objetivo definido para 2018 pretendia o crescimento em 5%. Este valor transparecia uma expectativa de desaceleração, devido à previsão de maturação do ciclo económico, porém este ano revelou-se novamente um ano de crescimento acentuado. Neste contexto, a BF conseguiu ultrapassar o objetivo em todos os trimestres, registando um aumento de 10,69% nas vendas totais, ou seja, o objetivo foi atingido em mais do dobro.

Este resultado poderá ser explicado devido à aceleração do crescimento do consumo privado, que se registou no ano de 2018 na economia portuguesa. O crescimento do emprego, a aceleração dos salários nominais e a expectativa de uma evolução moderada dos preços, fez aumentar o rendimento disponível das famílias e, consequentemente, o consumo privado.

|                      | 2018                   | 2017                   |               |
|----------------------|------------------------|------------------------|---------------|
|                      | Total                  | Total                  | %             |
| Janeiro              | 3.811.892,84 €         | 3.482.211,98 €         | 9,47%         |
| Fevereiro            | 3.359.112,10 €         | 2.822.865,15 €         | 19,00%        |
| Março                | 3.890.100,57 €         | 3.976.523,76 €         | -2,17%        |
| <b>1.º Trimestre</b> | <b>11.061.105,51 €</b> | <b>10.281.600,89 €</b> | <b>7,58%</b>  |
| Abril                | 3.486.112,04 €         | 2.826.659,84 €         | 23,33%        |
| Maio                 | 4.271.376,92 €         | 3.923.309,45 €         | 8,87%         |
| Junho                | 4.093.198,51 €         | 3.660.045,45 €         | 11,83%        |
| <b>2.º Trimestre</b> | <b>11.850.687,47 €</b> | <b>10.410.014,74 €</b> | <b>13,84%</b> |
| <b>1.º Semestre</b>  | <b>22.911.792,98 €</b> | <b>20.691.615,63 €</b> | <b>10,73%</b> |
| Julho                | 4.170.895,36 €         | 3.585.008,56 €         | 16,34%        |
| Agosto               | 1.612.387,61 €         | 1.540.917,15 €         | 4,64%         |
| Setembro             | 3.755.967,99 €         | 3.661.337,59 €         | 2,58%         |
| <b>3.º Trimestre</b> | <b>9.539.250,96 €</b>  | <b>8.787.263,30 €</b>  | <b>8,56%</b>  |
| Outubro              | 4.148.258,72 €         | 3.549.825,99 €         | 16,86%        |
| Novembro             | 3.923.921,24 €         | 3.734.698,60 €         | 5,07%         |
| Dezembro             | 2.773.959,47 €         | 2.351.174,99 €         | 17,98%        |
| <b>4.º Trimestre</b> | <b>10.846.139,43 €</b> | <b>9.635.699,58 €</b>  | <b>12,56%</b> |
| <b>2.º Semestre</b>  | <b>20.385.390,39 €</b> | <b>18.422.962,88 €</b> | <b>10,65%</b> |
| <b>Total</b>         | <b>43.297.183,37 €</b> | <b>39.114.578,51 €</b> | <b>10,69%</b> |

### VENDAS TOTAIS POR ARMAZÉM



### F3: MELHORAR A ROTAÇÃO DOS PRODUTOS EM ARMAZÉM

Para avaliar o grau de eficiência com que a BF está a efetuar a sua gestão de inventários em stock, definiu-se como objetivo aumentar a rotação dos produtos nos armazéns para um índice de 6. Conforme tabela abaixo, a rotação de stock e o prazo médio de stocks estão inversamente relacionados. Apenas o armazém de Sabugo superou o objetivo de converter 6 vezes o stock em vendas (6,27), muito devido ao desempenho do terceiro trimes-

tre. Os armazéns de Leiria, Frazão e Estói ficaram aquém do objetivo, pois apresentaram uma rotatividade de 5,29; 5,25 e 4,01 respetivamente. Já o armazém do Casal da Areia obteve uma rotação bastante baixa, pois apenas conseguiu rodar o seu stock 3,06 vezes, facto que pode ser explicado por este armazém servir como base para o abastecimento dos restantes armazéns.

#### F3 - Melhorar a rotação dos produtos em armazém - Aumentar a rotação para 6 nos armazéns

|                      | AR 03<br>Sabugo  |                       | AR 04<br>Estói   |                       | AR 05<br>Frazão  |                       | AR 10<br>Casal da Areia |                       | AR 20<br>Leiria  |                       | AR 25<br>Castelo Branco |                       |
|----------------------|------------------|-----------------------|------------------|-----------------------|------------------|-----------------------|-------------------------|-----------------------|------------------|-----------------------|-------------------------|-----------------------|
|                      | Rotação de Stock | Prazo médio de stocks | Rotação de Stock | Prazo médio de stocks | Rotação de Stock | Prazo médio de stocks | Rotação de Stock        | Prazo médio de stocks | Rotação de Stock | Prazo médio de stocks | Rotação de Stock        | Prazo médio de stocks |
| Janeiro              | 6,48             | 56                    | 3,60             | 101                   | 5,64             | 65                    | 3                       | 122                   | 5,88             | 62                    |                         |                       |
| Fevereiro            | 5,76             | 63                    | 3,78             | 97                    | 4,98             | 73                    | 3                       | 122                   | 5,04             | 72                    |                         |                       |
| Março                | 5,72             | 64                    | 3,76             | 97                    | 5,2              | 70                    | 3,24                    | 113                   | 5,04             | 72                    |                         |                       |
| <b>1.º Trimestre</b> | <b>5,99</b>      | <b>61</b>             | <b>3,71</b>      | <b>98</b>             | <b>5,27</b>      | <b>69</b>             | <b>3,08</b>             | <b>119</b>            | <b>5,32</b>      | <b>69</b>             |                         |                       |
| Abril                | 6,21             | 59                    | 3,66             | 100                   | 4,77             | 77                    | 3,21                    | 114                   | 5,04             | 72                    |                         |                       |
| Maio                 | 6,31             | 58                    | 3,94             | 93                    | 5,5              | 66                    | 3,36                    | 109                   | 5,4              | 68                    | 0,65                    | 562                   |
| Junho                | 6,74             | 54                    | 4,12             | 89                    | 5,28             | 69                    | 3,32                    | 110                   | 5,56             | 66                    | 1,16                    | 315                   |
| <b>2.º Trimestre</b> | <b>6,42</b>      | <b>57</b>             | <b>3,91</b>      | <b>94</b>             | <b>5,18</b>      | <b>71</b>             | <b>3,30</b>             | <b>111</b>            | <b>5,33</b>      | <b>69</b>             | <b>0,91</b>             | <b>439</b>            |
| Julho                | 6,94             | 53                    | 4,44             | 82                    | 5,88             | 62                    | 3,15                    | 116                   | 5,45             | 67                    | 2,13                    | 171                   |
| Agosto               | 6,39             | 57                    | 4,34             | 84                    | 5,33             | 68                    | 2,91                    | 125                   | 5,4              | 68                    | 2,28                    | 160                   |
| Setembro             | 6,39             | 57                    | 4,05             | 90                    | 5,08             | 72                    | 3,08                    | 119                   | 5,21             | 70                    | 2,64                    | 138                   |
| <b>3.º Trimestre</b> | <b>6,57</b>      | <b>56</b>             | <b>4,28</b>      | <b>85</b>             | <b>5,43</b>      | <b>67</b>             | <b>3,05</b>             | <b>120</b>            | <b>5,35</b>      | <b>68</b>             | <b>2,35</b>             | <b>156</b>            |
| Outubro              | 6,17             | 59                    | 4,02             | 91                    | 4,98             | 73                    | 2,83                    | 129                   | 5,14             | 71                    | 2,71                    | 135                   |
| Novembro             | 6,17             | 59                    | 4,34             | 84                    | 5,14             | 71                    | 2,91                    | 125                   | 5,21             | 70                    | 2,85                    | 128                   |
| Dezembro             | 5,97             | 61                    | 4,12             | 89                    | 5,16             | 71                    | 2,71                    | 135                   | 5,05             | 72                    | 2,67                    | 137                   |
| <b>4.º Trimestre</b> | <b>6,10</b>      | <b>60</b>             | <b>4,16</b>      | <b>88</b>             | <b>5,09</b>      | <b>72</b>             | <b>2,82</b>             | <b>130</b>            | <b>5,13</b>      | <b>71</b>             | <b>2,74</b>             | <b>133</b>            |
| <b>Total do Ano</b>  | <b>6,27</b>      | <b>58</b>             | <b>4,01</b>      | <b>91</b>             | <b>5,25</b>      | <b>70</b>             | <b>3,06</b>             | <b>120</b>            | <b>5,29</b>      | <b>69</b>             | <b>2,14</b>             | <b>218</b>            |

## **C1: MELHORAR O SERVIÇO, A OFERTA E A FORMA DE APRESENTAR OS PRODUTOS AO CLIENTE**

A grande concorrência no mercado, os produtos cada vez mais similares e o fácil acesso à informação fazem com que os consumidores estejam cada vez mais exigentes. Na premissa que um cliente satisfeito fica fidelizado à marca e passa a palavra a potenciais clientes, torna-se cada vez mais essencial o investimento das empresas na satisfação dos clientes. Nesta vertente, e considerando que o sucesso de uma organização está diretamente relacionado com o nível de satisfação que consegue transmitir aos seus clientes, a BF reuniu esforços para melhorar o serviço, a oferta e a comunicação dos produtos que disponibiliza ao mercado.

Com o objetivo de aumentar a nossa proximidade geográfica inaugurou-se um armazém em Castelo Branco. Considerando que estamos num negócio essencialmente Business-to-business (B2B), servindo como fornecedores de matéria prima para que os nossos clientes possam

laborar, torna-se fulcral a proximidade e o envolvimento, de forma a aumentar a retenção de clientes.

No processo de Marketing foram desenvolvidas algumas ferramentas para melhorar a comunicação da oferta. Foram criadas fichas de produto dos artigos fabricados na BF para disponibilizar aos clientes, desenvolvidos cartões informativos para acompanhar as amostras e criados dois catálogos, nomeadamente um representativo do nosso stock da marca Formica e outro com as Orlas que oferecemos ao mercado americano.

No processo de vendas, foram criadas contas Office 365 para todos os vendedores. Para além de facilitar a forma de comunicação, permite que os vendedores tenham acesso à documentação, de forma a conseguirem representar melhor a nossa oferta junto do mercado.

## **P1: OTIMIZAR E MELHORAR OS MÉTODOS DE TRABALHO EXISTENTES EM CADA PROCESSO**

Para que a organização possa evoluir torna-se imperativo que todos os processos da cadeia de valor façam uma introspeção de maneira a analisar os pontos a melhorar. Assim, definiu-se como objetivo o melhoramento dos métodos de trabalho de cada processo para que estes possam evoluir e que, em última análise, contribuam para os melhores resultados da organização.

Algo que influenciou praticamente todos os processos da BF foi a aprovação da nova lei de Regime Geral de Proteção de Dados (RGPD). Foram dados passos importantes na adequação do regime pois, através do levantamento dos processos que exigem o tratamento de dados pessoais, iniciou-se a adequação de procedimentos e da respetiva documentação. Ainda neste sentido, foi dada formação a todos os colaboradores que na sua função têm de trabalhar com dados pessoais.

## **A1: MANTER AS PESSOAS ALINHADAS COM A CULTURA DA EMPRESA**

Para que exista uma perspetiva de aprendizagem e do crescimento é necessário envolver todos os colaboradores, mantendo-os alinhados com a cultura da empresa. Neste contexto, foram planeadas formações, sensibilizações, reuniões e alguns eventos, de maneira a que todos possam estar envolvidos na dinâmica da organização, percebendo todas as etapas que contribuem para o cumprimento de cada objetivo.

Neste ano foi desenvolvido um modelo de política de carreiras e remunerações. Este permite que exista uma evolução profissional na vertente do próprio colaborador e, na ótica da empresa, aumenta a estabilidade na gestão de recursos humanos. Paralelamente a isto foi lançado um modelo de avaliação de competências e de desempenho

em fase experimental para que, para além da promoção e progressão previstas na gestão de carreiras, se possa recompensar diferenciadamente os colaboradores, tendo em conta o seu nível de competência e desempenho.

Foram realizados dois eventos para envolvimento e convívio, o Dia BF e o Dia Aberto. O Dia BF foi preenchido por uma caminhada e um almoço partilhado, com o objetivo de proporcionar uma convivência num ambiente mais informal. O Dia Aberto permitiu que pessoas externas à BF pudessem conhecer o nosso dia-a-dia e a forma como desenvolvemos alguns produtos. Este dia fez com que os colaboradores da BF sentissem uma responsabilidade e orgulho acrescidos, perante o trabalho que desenvolvem diariamente.



Ainda neste ano foram desenvolvidos esforços para intensificar e clarificar a cultura de segurança. Para a sua divulgação junto de todos os colaboradores, iniciou-se a distribuição de folhetos informativos, pois a implementação de normas de segurança por si só nada faz, se os colaboradores não tiverem conhecimento dos riscos a que estão sujeitos e de como se podem proteger destes.

A plataforma informática Share Point, onde é armazenada toda a documentação do SGI, foi atualizada e renovada. Para além da vantagem já adquirida, considerando o facilitismo associado à consulta da documentação, esta nova versão permite a existência de uma página para a publicação de notícias. Assim, tornou-se possível transmitir informações importantes de uma forma mais rápida, dinâmica e apelativa para todos os colaboradores.

### 1.3.4 DESEMPENHO DOS PROCESSOS

Relativamente ao organograma definido para a gestão da BF, durante o ano de 2018, verificou-se a necessidade de fundir o processo 09 Ambiente e CdR com o processo 12 Folha de Madeira, passando a ser o processo 09 designado por Folha de Madeira, Ambiente e CdR.

Feita esta alteração, os restantes processos foram adequados, quer em número, como em desempenho. Foi dinamizada a realização de uma reunião mensal com os responsáveis dos processos, facilitando desta forma a divulgação de informação entre processos.

### 1.3.5 MEDIÇÃO DO SGI

Sendo de fundamental importância para a organização a necessidade da informação tratada e disponibilizada, a gerência verificou que ainda existe um longo caminho a percorrer para alcançar esta necessidade. Prevê que com a aquisição do novo ERP mais especificamente com o módulo SEI (SAGE Enterprise Intelligence) que a informação seja mais clara e rápida de obter.

Durante o ano de 2018 foram medidos os indicadores definidos pelos processos através da plataforma de indicadores conforme previsto na documentação.

### 1.3.6 AUDITORIAS – NÃO CONFORMIDADES E AÇÕES

Conforme previsto, foi realizada em 2018 a revisão do plano de auditorias internas.

Foram realizadas todas as auditorias previstas para o ano de 2018, internas e externas, tendo sido analisadas todas as ações de melhoria identificadas e devidamente tratadas as não conformidades detetadas.

As auditorias internas decorreram com recurso a auditores internos, tendo sido realizada formação em auditorias e na norma 9001, o que permitiu consolidar os conhecimentos dos atuais auditores e aumentar o número de auditores internos.

Para as auditorias internas em CdR, por se tratar de uma área muito específica, a empresa continua a recorrer a auditores externos para a realização das auditorias internas.

### 1.3.7 AVALIAÇÃO DE FORNECEDORES

Durante o ano 2018 procedeu-se a uma avaliação dos principais fornecedores, sendo que se revelou necessário proceder a uma revisão da forma como a mesma é processada. Assim passará a ser utilizada uma ficha de avaliação onde são avaliados os fornecedores com maior

relevância para a atividade BF, sendo que a sua pontuação terá de ser igual ou superior a 1.5, sendo esta avaliação um importante suporte à decisão de compra mas nunca limitativo ou impeditivo da mesma.

### 1.3.8 ADEQUAÇÃO DE RECURSOS

Os recursos são os meios que as empresas dispõem para exercer a sua atividade. A BF procura rentabilizar todos os recursos materiais, humanos, financeiros, administrativos e de infraestruturas para obtenção dos objetivos.

No ano de 2018, os recursos colocados à disposição da organização revelaram-se adequados para responder às necessidades e solicitações dos seus clientes. Porém, esta é uma área em que a BF não pretende parar de investir, pois é através da otimização dos recursos que se conseguem vantagens competitivas face à concorrência.

### 1.3.9 OPORTUNIDADES DE MELHORIA

De maneira a que exista uma melhoria contínua torna-se imperativo que a BF identifique as suas fraquezas e, por conseguinte, as forças que contribuem para as oportunidades de melhoria. Neste contexto, é prática anual proceder à análise dos pontos a melhorar em cada processo e nomear os pontos fortes para se fazer face às dificuldades encontradas. Esta análise individual resulta na análise geral da organização.

Para além da retrospectiva anual da gestão, as oportunidades de melhoria surgem também diretamente do trabalho diário, identificadas pelos colaboradores da organização, os quais são uma peça importante, uma vez que

são eles que enfrentam os desafios do dia-a-dia. Assim, e como estabelecido, foram tratadas todas as oportunidades de melhoria recebidas, estando a grande maioria delas implementadas ou em fase de implementação.

Devido à incapacidade de resposta que o software de gestão que a BF detinha perante determinadas necessidades, foi decidido estrategicamente investir num novo software que permitisse e impulsionasse o crescimento da organização. Assim, em 2018 foi dado início à implementação do software Sage X3, com o principal objetivo dar um salto tecnológico através de uma melhor gestão das várias atividades da organização.

### 1.3.10 AMBIENTE E CdR

O ano de 2018 foi um marco importante para o processo de Folha de Madeira, Ambiente e CdR, devido à implementação da certificação da Cadeia de Responsabilidade (CdR) na Balbino & Faustino USA Inc.. Esta nova aposta permitirá em 2019 a simplificação da compra e venda de produtos certificados no mercado Americano.

Ao longo do ciclo de certificação a BF foi desenvolvendo e aperfeiçoando os métodos de trabalho referentes à CdR. Sendo que a experiência adquirida trouxe-nos também uma visão geral sobre a complexidade dos métodos de trabalho associados a esta mesma gestão. Permitiu-nos desta forma perceber que o atual sistema informático é limitado e que por esse motivo dificulta o cumprimento com todos os requisitos normativos da CdR, nomeadamente os resumos anuais dos volumes, e também a ven-

da/envio de produtos certificados para clientes e filiais não certificadas. O sistema atual definido para a colocação da alegação na descrição do código do produto em documentos de venda traz à BF dificuldades no controlo de alegações dos produtos certificados. Esta problemática foi evidenciada nas auditorias externas sendo que foram tomadas medidas de controlo adicionais para evitar a recorrência desta não conformidade.

Deste modo para 2019 estão previstos:

- A simplificação do processo de compra e corte de troncos de madeira, alterando o processo de subcontratação para a Balbino & Faustino USA Inc..
- Alteração do ERP para simplificar os processos associados à gestão CdR.

### 1.3.11 RECURSOS HUMANOS

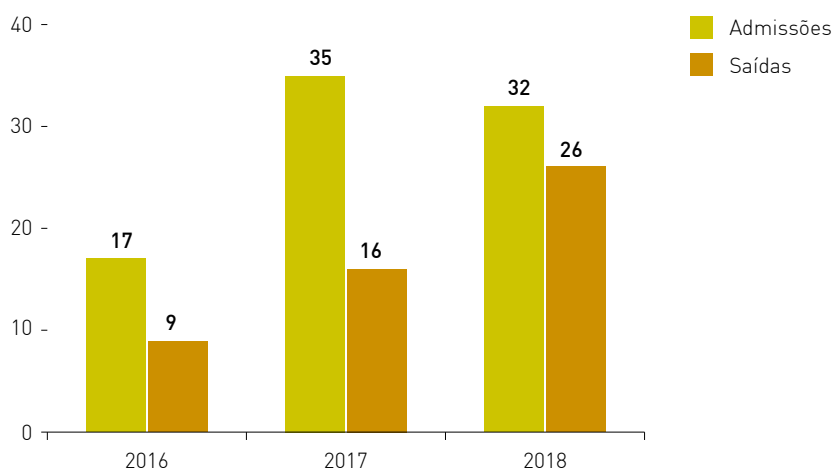
#### Recursos Humanos

Em linha com os anos anteriores, o crescimento do número de colaboradores manteve-se em 2018, tendo a Balbino & Faustino terminado o ano com um total de 228 colaboradores.

Para dar resposta às necessidades de recursos humanos levantadas pelo Conselho de Gestão e Responsáveis

pelos Processos, tendo estas necessidades sido previstas no início do ano ou por necessidades que surgiram no decorrer do ano, foram abertos em 2018 um total de 28 processos de recrutamento, tendo sido admitidos 32 novos colaboradores. Em sentido oposto ocorreram 26 saídas de colaboradores.

#### ADMISSÕES E SAÍDAS POR ANO



Foram desenvolvidas em 2018 políticas de Gestão de Carreiras e Remuneração e Gestão e Avaliação de Desempenho de forma a promover uma justa progressão na

carreira e salarial dos colaboradores da empresa, procurando que a mesma incida sobre competências e objetivos, sejam estes de processo, secção e/ou individuais.

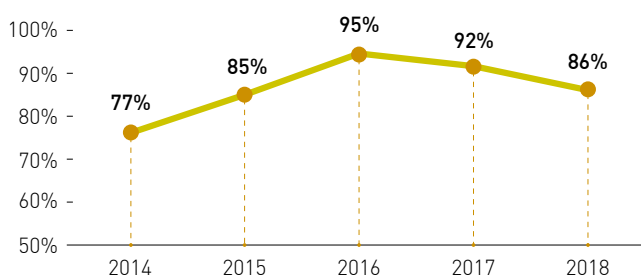
#### Satisfação de colaboradores

A Avaliação de Satisfação de Colaboradores da Balbino & Faustino foi feita mediante inquérito on-line. Responderam ao inquérito 86% dos colaboradores representando

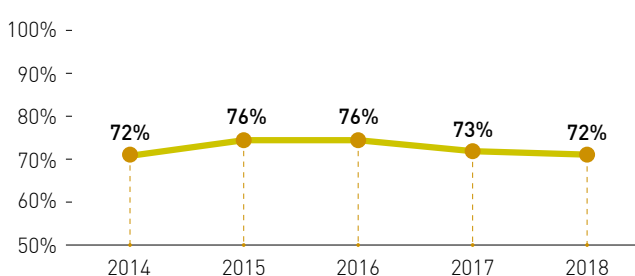
um decréscimo de 6% comparando com o ano anterior.

A nível geral a Satisfação de Colaboradores situou-se nos 72%.

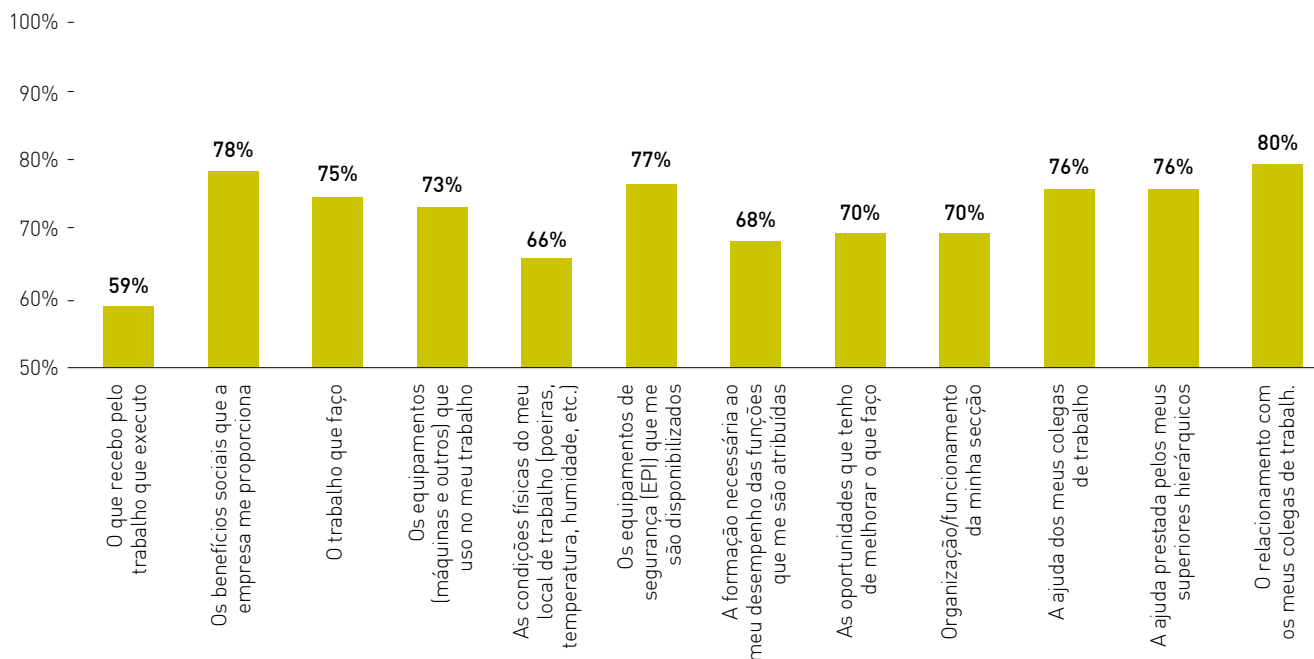
#### EVOLUÇÃO DA PERCENTAGEM DE RESPOSTAS



#### EVOLUÇÃO DA SATISFAÇÃO DE COLABORADORES



## SATISFAÇÃO DE COLABORADORES POR QUESTÃO

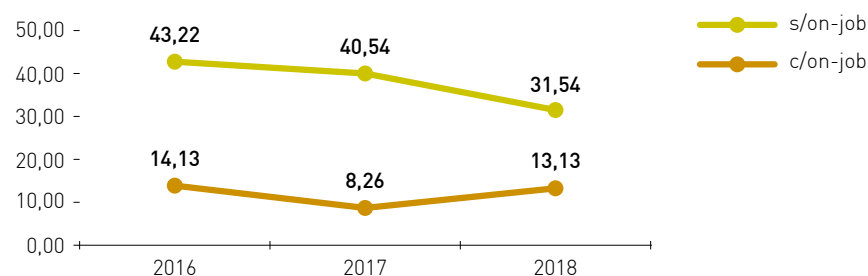


## Formação

Para melhorar o conhecimento organizacional, foi elaborado um plano de formação que procurou responder às necessidades da organização em matéria de formação. Comparando com ano transato, o número de horas médio de formação em sala por colaborador quase duplicou, tendo-se situado em 13,13 horas.

Embora com um decréscimo em relação ao ano anterior a formação on-job continua a ser uma aposta para fomentar a manutenção do conhecimento nas áreas operacionais da organização. Somadas à formação em sala, houve uma média de 31,54 horas de formação por colaborador.

## MÉDIA DE HORAS DE FORMAÇÃO POR COLABORADOR



## Segurança

No que respeita a segurança no trabalho, buscamos constantemente a melhoria do ambiente, condições de trabalho e com os objetivos de minimização dos riscos profissionais. No decorrer do ano de 2018 foram desen-

volvidas metodologias internas de avaliação dos riscos profissionais. Procurou-se melhorar a informação aos colaboradores através do desenvolvimento e distribuição de panfletos informativos.



## 1.4 CONDIÇÕES DE MERCADO E INVESTIMENTOS

### 1.4.1 PREVISÕES ECONÓMICAS

No horizonte de projeção, a economia mundial deverá continuar a crescer a um ritmo mais moderado, num contexto de maturação do ciclo económico. Tal reflete a diminuição gradual dos estímulos de políticas monetárias e orçamentais, em particular nos EUA, bem como o abrandamento da economia chinesa. Por outro lado, espera-se uma recuperação da atividade nas economias emergentes que têm vindo a ser afetadas por ocorrências de agitação financeira. Neste contexto, o PIB mundial deverá desacelerar de 3,5% para 3,3% entre 2019 e 2021.

Na área do euro, projeta-se para 2019 uma redução mais acentuada do crescimento do PIB, nomeadamente para 1,1%. Esta desaceleração evidencia a persistência dos fatores adversos, que afetaram o desempenho da atividade em 2018, nas quatro maiores economias da zona.

A economia portuguesa deverá continuar a crescer no período de 2019 a 2021, embora a um ritmo ligeiramente inferior ao registado nos últimos anos. Enquadrada por uma envolvente económica e financeira globalmente favorável, espera-se que o PIB cresça 1,7% em 2019.

O contributo da procura interna para o PIB continuará a ser superior ao da exportação. Neste panorama o crescimento das importações será maior do que o das exportações, o que se traduzirá num saldo negativo da balança de bens e serviços.

O consumo privado deverá continuar a crescer de forma moderada, a uma taxa média de 2,1%, que é ligeiramente superior ao crescimento médio do PIB. Este crescimento está associado à evolução favorável do rendimento disponível real das famílias, que advém do aumento do emprego e dos salários nominais, incluindo o salário mínimo em 2019, e da evolução contida dos preços, que fará com que a inflação reduza novamente.

Segundo o presidente da Associação das Indústrias da Madeira e do Mobiliário de Portugal (AIMMP), Vítor Poças, neste momento, o sector da madeira e mobiliário já importam “cerca de 30%” da madeira consumida, sendo que esse valor pode duplicar nos próximos anos, considerando a escassez de matéria-prima que se vai sentir. Assim que esgotar a madeira queimada, que começou a ser armazenada em parques criados em 2018, as empresas poderão vir a ter de importar entre 50% a 60% das suas necessidades. Neste contexto, o mecanismo de consórcio deverá proporcionar vantagens em termos de capacidade financeira, transporte e armazenamento. Outra alternativa para fazer face à escassez de matéria prima poderá passar pela reinvenção na utilização da madeira, seja através da sua reciclagem ou da incorporação de outros materiais. Caso contrário, o sector que atualmente emprega diretamente 50 mil pessoas, poderá ver muitas empresas fechar como já aconteceu no passado.

### 1.4.2 OPORTUNIDADES

Apesar da evolução favorável na economia portuguesa, observada nos últimos anos, é necessário ter em conta os vários desafios demográficos, tecnológicos, institucionais e os níveis de endividamento que afetam o crescimento no médio e longo prazo. Neste sentido, torna-se essen-

cial a criação de condições que promovam o aumento da produtividade, através de uma melhor afetação de recursos, do bom funcionamento dos mercados do produto e de trabalho e da aposta no capital humano e na inovação.

### 1.4.3 EVOLUÇÃO PREVISÍVEL DA SOCIEDADE

Com base nas projeções económicas, BF acredita que o crescimento continuará a existir mas com um ritmo mais ponderado. Neste contexto, continuaremos a apostar em coleções de produtos para fazer face à procura destes produtos naturais, e assim aumentar a confiança e lealdade junto do mercado.

Dando continuidade ao trabalho iniciado em 2017, continuaremos a trabalhar na implementação de um novo software de gestão (ERP). Através deste prevê-se uma evolução na forma de trabalho de cada processo assim como melhorias na comunicação da organização. Este investimento permitirá ainda efetuar uma análise mais eficiente aos resultados da organização, identificando fraquezas e oportunidades de melhoria, sempre com vista a melhoria contínua.

#### 1.4.4 ALTERAÇÕES AO SISTEMA DE GESTÃO INTEGRADO (SGI)

Tal como já tinha sido verificado durante o ano de 2017 os processos Ambiente e CdR e Folha de Madeira estavam cada vez mais ligados, pelo que logo no início do ano houve a fusão destes dois processos, passando a ser o processo 09 denominado com Folha de Madeira, Ambiente e CdR.

Conforme já referido, a organização mudou para o Office 365, que incluiu a alteração da plataforma Share Point. Esta alteração veio também alterar a forma como é organizada toda a documentação do SGI, que conta com uma página geral com todos os documentos gerais à organização e uma página por cada processo.

#### 1.4.5 PROPOSTA DE APLICAÇÃO DE RESULTADOS

Propõe-se que o Resultado Líquido do Exercício de 2018, no montante de 924.913,13 €, tenha a seguinte aplicação:

|                            |              |
|----------------------------|--------------|
| Para Reserva Legal         | 46.245,66 €  |
| Para Reserva Especial DLRR | 300.000,00 € |
| Para Reserva livre         | 158.667,47 € |
| Para aumento de capital    | 420.000,00 € |

Ao abrigo de DLRR - Dedução por Lucros retidos e Reinvestidos - DL 162/2014 de 31/10, é constituída uma reserva especial indisponível, referente a Lucros Retidos e Reinvestidos.

Ao abrigo do art. 41.º A do EBF propõe-se o aumento de capital, com recurso a parte do lucro do exercício.

#### 1.4.6 FACTOS RELEVANTES OCORRIDOS APÓS O TERMO DO EXERCÍCIO

Após o termo do exercício não ocorreram factos relevantes que afetem a situação económica e financeira expressa pelas Demonstrações Financeiras no termo do período económico de 2018.

#### 1.4.7 DÍVIDAS À ADMINISTRAÇÃO FISCAL E À SEGURANÇA SOCIAL

Até à data de fecho deste relatório não existem dívidas em mora, nem à Administração Fiscal, nem à Segurança Social.

## 1.5 OUTRAS INFORMAÇÕES

A empresa não possui quotas próprias.

Não existiram quaisquer autorizações nem existiram negócios entre a sociedade e seus gerentes nos termos do CSC.

A empresa não pratica operações de cobertura para riscos financeiros não estando suscetível a riscos financeiros acrescidos resultantes de qualquer índole, efetuando a gerência uma gestão prudente e que entende por oportuna e adequada em termos de riscos de preço, de crédito e dos fluxos de caixa.

## 1.6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O relatório agora apresentado reflete o trabalho desenvolvido por toda a organização ao longo do ano de 2018.

O mesmo não resulta de um acaso, mas de um trabalho contínuo de todos os envolvidos, gestão, colaboradores e parceiros.

Expressamos o nosso agradecimento a todos os nossos clientes pela confiança e preferência demonstrada e agradecemos a todos os nossos colaboradores o profissionalismo, empenho, inovação e confiança que demonstram ter na organização, uma vez que também são elementos essenciais para assegurar o sucesso da mesma.

Facho, 20 de março de 2019





# CERTIFICAÇÃO LEGAL DAS CONTAS

---



## 2.0 CERTIFICAÇÃO LEGAL DE CONTAS



Rua do Foral n.º 67, 2.º Frente  
3770-218 Oliveira do Bairro  
Portugal  
Tel: +351 234797103

SROC registada sob o n.º 322 na Ordem dos Revisores Oficiais de Contas  
Inscrição n.º 20180004 na Comissão de Mercado de Valores Mobiliários  
Contribuinte: 534.490.136 | C.R.C. de Óbidos sob mesmo número

### CERTIFICAÇÃO LEGAL DAS CONTAS

#### RELATO SOBRE A AUDITORIA DAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS

##### Opinião

Auditámos as demonstrações financeiras anexas de **BALBINO & FAUSTINO, LDA.**, (a Entidade), que compreendem o balanço em 31 de dezembro de 2018 (que evidencia um total de 34.932.764,83 euros e um total de capital próprio de 18.046.459,62 euros, incluindo um resultado líquido de 924.913,13 euros), a demonstração dos resultados por naturezas, a demonstração das alterações no capital próprio e a demonstração dos fluxos de caixa relativas ao ano findo naquela data, e o Anexo que incluem um resumo das políticas contabilísticas significativas.

Em nossa opinião, as demonstrações financeiras anexas apresentam de forma verdadeira e apropriada, em todos os aspetos materiais, a posição financeira de **BALBINO & FAUSTINO, LDA.** em 31 de dezembro de 2018 e o seu desempenho financeiro e fluxos de caixa relativos ao ano findo naquela data de acordo com as Normas de Contabilidade e Relato Financeiro adotadas em Portugal através do Sistema de Normalização Contabilística.

##### Bases para a opinião

A nossa auditoria foi efetuada de acordo com as Normas Internacionais de Auditoria (ISA) e demais normas e orientações técnicas e éticas da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas. As nossas responsabilidades nos termos dessas normas estão descritas na secção "Responsabilidades do auditor pela auditoria das demonstrações financeiras" abaixo. Somos independentes da Entidade nos termos da lei e cumprimos os demais requisitos éticos nos termos do código de ética da Ordem dos Revisores Oficiais de Contas.

Estamos convictos de que a prova de auditoria que obtivemos é suficiente e apropriada para proporcionar uma base para a nossa opinião.

##### Responsabilidades do órgão de gestão pelas demonstrações financeiras

O órgão de gestão é responsável pela:

- » preparação de demonstrações financeiras que apresentem de forma verdadeira e apropriada a posição financeira, o desempenho financeiro e os fluxos de caixa da Entidade de acordo com as Normas de Contabilidade e Relato Financeiro adotadas em Portugal através do Sistema de Normalização Contabilística;
- » elaboração do relatório de gestão nos termos legais e regulamentares aplicáveis;
- » criação e manutenção de um sistema de controlo interno apropriado para permitir a preparação de demonstrações financeiras isentas de distorção material devido a fraude ou erro;
- » adoção de políticas e critérios contabilísticos adequados nas circunstâncias; e
- » avaliação da capacidade da Entidade de se manter em continuidade, divulgando, quando aplicável, as matérias que possam suscitar dúvidas significativas sobre a continuidade das atividades.



Garruço, Viana & Associado  
SROC

Rua do Foral n.º 57, 2.ª Frente  
3770-218 Oliveira do Bairro  
Portugal  
Tel: +351 234797103

SROC registada sob o n.º 822 na Ordem dos Revisores Oficiais de Contas  
Inscrição n.º 20180004 na Comissão de Mercado de Valores Mobiliários  
Contribuinte: 514.490.136 | C.R.C. de Óbidos sob mesmo número

### Responsabilidades do auditor pela auditoria das demonstrações financeiras

A nossa responsabilidade consiste em obter segurança razoável sobre se as demonstrações financeiras como um todo estão isentas de distorções materiais devido a fraude ou erro, e emitir um relatório onde conste a nossa opinião. Segurança razoável é um nível elevado de segurança mas não é uma garantia de que uma auditoria executada de acordo com as ISA detetará sempre uma distorção material quando exista. As distorções podem ter origem em fraude ou erro e são consideradas materiais se, isoladas ou conjuntamente, se possa razoavelmente esperar que influenciem decisões económicas dos utilizadores tomadas com base nessas demonstrações financeiras.

Como parte de uma auditoria de acordo com as ISA, fazemos julgamentos profissionais e mantemos ceticismo profissional durante a auditoria e também:

- identificamos e avaliamos os riscos de distorção material das demonstrações financeiras, devido a fraude ou a erro, concebemos e executamos procedimentos de auditoria que respondam a esses riscos, e obtemos prova de auditoria que seja suficiente e apropriada para proporcionar uma base para a nossa opinião. O risco de não detetar uma distorção material devido a fraude é maior do que o risco de não detetar uma distorção material devido a erro, dado que a fraude pode envolver conluio, falsificação, omissões intencionais, falsas declarações ou sobreposição ao controlo interno;
- obtemos uma compreensão do controlo interno relevante para a auditoria com o objetivo de conceber procedimentos de auditoria que sejam apropriados nas circunstâncias, mas não para expressar uma opinião sobre a eficácia do controlo interno da Entidade;
- avaliamos a adequação das políticas contabilísticas usadas e a razoabilidade das estimativas contabilísticas e respetivas divulgações feitas pelo órgão de gestão;
- concluímos sobre a apropriação do uso, pelo órgão de gestão, do pressuposto da continuidade e, com base na prova de auditoria obtida, se existe qualquer incerteza material relacionada com acontecimentos ou condições que possam suscitar dúvidas significativas sobre a capacidade da Entidade para dar continuidade às suas atividades. Se concluirmos que existe uma incerteza material, devemos chamar a atenção no nosso relatório para as divulgações relacionadas incluídas nas demonstrações financeiras ou, caso essas divulgações não sejam adequadas, modificar a nossa opinião. As nossas conclusões são baseadas na prova de auditoria obtida até à data do nosso relatório. Porém, acontecimentos ou condições futuras podem levar a que a Entidade descontinue as suas atividades;
- avaliamos a apresentação, estrutura e conteúdo global das demonstrações financeiras, incluindo as divulgações, e se essas demonstrações financeiras representam as transações e acontecimentos subjacentes de forma a atingir uma apresentação apropriada;
- comunicamos com os encarregados da governação, entre outros assuntos, o âmbito e o calendário planeado da auditoria, e as conclusões significativas da auditoria incluindo qualquer deficiência significativa de controlo interno identificado durante a auditoria.

A nossa responsabilidade inclui ainda a verificação da concordância da informação constante do relatório de gestão com as demonstrações financeiras.





Rua do Foral n.º 67, 2.ª Frente  
3770-218 Oliveira do Bairro  
Portugal  
Tel: +351 234797103

SROC registada sob o n.º 322 na Ordem dos Revisores Oficiais de Contas  
Inscrição n.º 20180004 na Comissão de Mercado de Valores Mobiliários  
Contribuinte: 534.890.136 | C.R.C. de Óbidos sob mesmo número

## RELATO SOBRE OUTROS REQUISITOS LEGAIS E REGULAMENTARES

### Sobre o relatório de gestão

Em nossa opinião, o relatório de gestão foi preparado de acordo com os requisitos legais e regulamentares aplicáveis em vigor e a informação nele constante é com as demonstrações financeiras auditadas, não tendo sido identificadas incorreções materiais.

Oliveira do Bairro, 28 de março de 2019

Garruço, Viana & associado, SROC, Lda

SROC322 | CMVM 20180004

Representada por

  
Garruço, Viana & Associado, SROC  
SROC 322 | CMVM 20180004  
representada por

João Martins Viana,  
ROC n.º 607 | CMVM n.º 20170255







#### **ALCOBAÇA**

##### **Sede**

Rua da Escola, 9 - Facho, Cela  
2460-354 Alcobaca  
T (+351) 262 580 130

##### **Armazém**

Zona Ind. do Casal da Areia  
Rua I, Lote 10  
2460-392 Cós - Alcobaca  
T (+351) 262 540 130

#### **CASTELO BRANCO**

Zona Industrial de Castelo Branco  
Rua D, Lote P 12, Armazém 1  
6000-459 Castelo Branco  
T (+351) 272 326 032

#### **PAÇOS DE FERREIRA**

Rua da Quinta da Gândara  
4595-313 Frazão  
T (+351) 255 868 180

#### **LEIRIA**

Zona Industrial Casal do Cego  
Rua da Fontinha, 82  
2410-219 Leiria  
T (+351) 244 823 766

#### **PÊRO PINHEIRO**

Rua da Estação, 2 - Sabugo  
2715-128 Pêro Pinheiro  
T (+351) 219 626 120

#### **FARO**

Sítio da Arjona - Estoi  
8005-411 Faro  
T (+351) 289 998 155

[geral@balbino-faustino.pt](mailto:geral@balbino-faustino.pt)

[www.balbino-faustino.pt](http://www.balbino-faustino.pt)

