

NOTA DE INFORMAÇÃO ESTATÍSTICA



BANCO DE PORTUGAL
EUROSISTEMA

N.º 5 • abril 2014

Primeiros resultados das empresas não financeiras da Central de Balanços para 2013

Com a presente edição do Boletim Estatístico, o Banco de Portugal divulga os primeiros resultados anuais das empresas não financeiras da Central de Balanços referentes a 2013. Estes resultados procuram antecipar os resultados finais, apurados aquando da incorporação da Informação Empresarial Simplificada (IES), prevista para outubro. Esta informação é disponibilizada através de um conjunto de rácios económico-financeiros que permite monitorizar a evolução da situação económica e financeira das empresas não financeiras em Portugal, nomeadamente o financiamento, as rendibilidades e os prazos médios de pagamentos e de recebimentos.

A presente nota de informação estatística sintetiza os primeiros resultados das empresas não financeiras em 2013, com enfoque na comparação com o ano anterior.

As estatísticas da Central de Balanços têm subjacente uma metodologia de compilação que visa, a partir da informação recolhida junto de um conjunto de empresas, inferir os resultados para o universo das empresas não financeiras em Portugal. Deste modo, os dados anuais incorporam uma parcela estimada para a não-resposta à IES e os dados trimestrais compreendem uma componente extrapolada, baseada nos dados anuais e nas respostas obtidas no âmbito do Inquérito Trimestral das Empresas não Financeiras (ITENF)¹.

Estrutura do financiamento

As principais fontes de financiamento das empresas não financeiras em Portugal têm sido o *capital próprio* e o financiamento com custo (designado por *financiamentos obtidos*). Em 2013, estas duas componentes representaram quase 75% do *total do ativo* (Gráfico 1).

As “Empresas públicas”² apresentaram, em 2013, um peso do *capital próprio* no *total do ativo*³ inferior a 10%, o que contrasta com o peso de quase 40% observado nas “Empresas privadas”.

Relativamente ao detalhe das empresas privadas por setor de atividade económica, as “Sociedades gestoras de participações sociais” exibiram a autonomia financeira mais elevada, continuando a ser superior a 50%. Por oposição, os setores da “Construção” e dos “Transportes e armazenagem” apresentaram a autonomia financeira mais reduzida (na ordem dos 20%). Por classe de dimensão, a estrutura não é substancialmente diferente entre as “Pequenas e médias empresas” e as “Grandes empresas”.

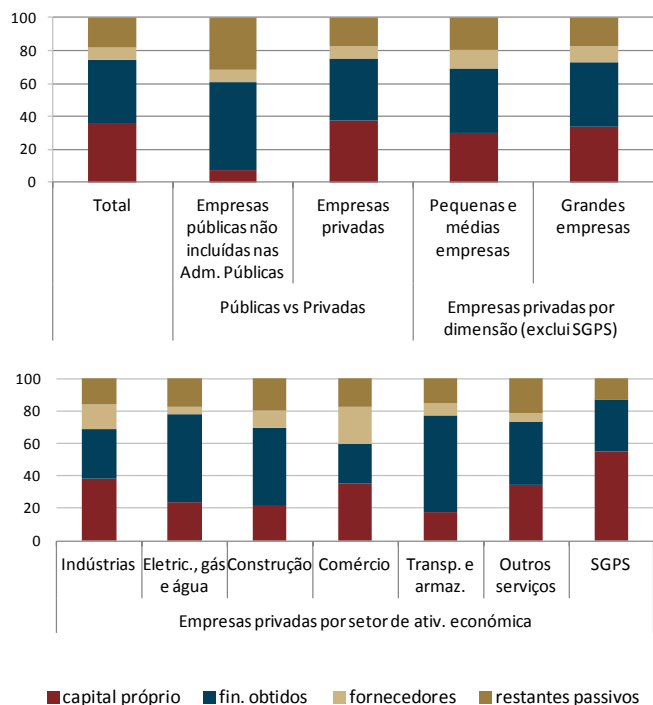
¹ Para mais informação sobre a metodologia de compilação desta informação, aconselha-se a consulta do Suplemento 2/2013 ao Boletim Estatístico de outubro de 2013, disponível em <http://www.bportugal.pt/pt-PT/Estatisticas/PublicacoesEstatisticas/Biblioteca%20de%20Tumbnails/Suplemento-2-2013.pdf>

² Para efeitos destas estatísticas, consideram-se apenas as empresas públicas não financeiras não incluídas no setor das Administrações Públicas.

³ O peso do *capital próprio* no *total do ativo* é designado por autonomia financeira.

Gráfico 1

Estrutura do financiamento (em percentagem do total do ativo) em 2013



Rendibilidade bruta do capital investido

A rendibilidade bruta do capital investido, definida como o rácio do *EBITDA*⁴ sobre o *capital investido*⁵, permite aferir o desempenho das empresas não financeiras.

Em 2013, a rendibilidade bruta do capital investido melhorou em relação a 2012, tendo passado de 5,4% para 6,7% (Gráfico 2).

Observando a classificação por detentor do capital, conclui-se que as “Empresas privadas” apresentaram rendibilidade superior à das “Empresas públicas”. O maior incremento da rendibilidade em relação a 2012 ocorreu nas “Empresas privadas”.

No detalhe das empresas privadas por setor de atividade económica, a rendibilidade dos setores das “Indústrias” e da “Eletricidade, gás e água” melhorou relativamente a 2012. Estes setores continuaram a apresentar

⁴ O *EBITDA* corresponde ao resultado antes de depreciações e amortizações, de juros suportados e de impostos.

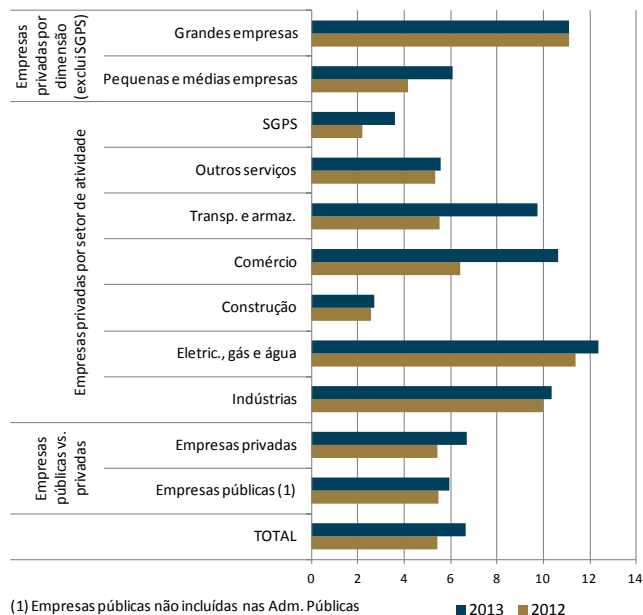
⁵ O *capital investido* corresponde à soma do *capital próprio* com os *financiamentos obtidos*.

rendibilidade superior à verificada para as “Empresas privadas” e para o “Total das empresas”. É também de destacar a evolução bastante positiva dos setores do “Comércio” e dos “Transportes e armazenagem”, fruto de um desempenho mais eficiente das empresas, que reduziram significativamente os *gastos* (em particular nas componentes de *custo das mercadorias vendidas e matérias consumidas, fornecimentos e serviços externos, gastos com pessoal e outros gastos*). O setor da “Construção” continua a apresentar rendibilidade bastante inferior à dos outros setores.

Por dimensão, as “Grandes empresas” continuaram a evidenciar rendibilidades na ordem dos 11%. A rendibilidade das “Pequenas e médias empresas” melhorou em relação a 2012, no qual se situou em 4%. Tendo presente que as “Grandes empresas” tiveram uma rendibilidade semelhante à do ano anterior, observou-se, em 2013, uma redução do diferencial entre as duas classes de dimensão.

Gráfico 2

EBITDA / (capital próprio + financiamentos obtidos) - em percentagem

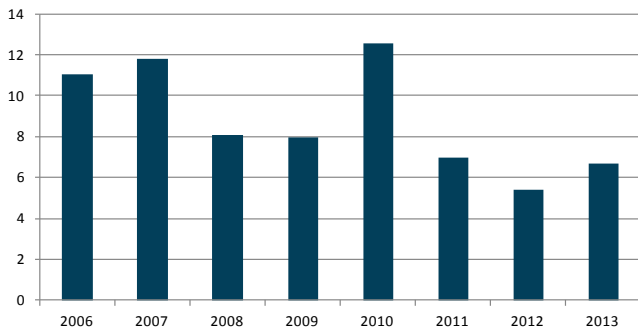


(1) Empresas públicas não incluídas nas Adm. Públicas

Apesar da recente evolução positiva, a rendibilidade para o “Total das empresas” em 2013 apresentava-se ainda ligeiramente aquém da verificada em 2011 (7%) e foi claramente inferior à registada no resto da série (Gráfico 3).

Gráfico 3

EBITDA / (capital próprio + financiamentos obtidos) entre 2006 e 2013 para o Total das empresas - em percentagem



Custo do financiamento e pressão financeira

Em 2013, o custo do financiamento (*juros suportados / financiamentos obtidos*) para o “Total das empresas” diminuiu em relação a 2012 (4,0% face aos 4,2% de 2012). Esta redução foi registada quer para as “Empresas públicas”, quer para as “Empresas privadas”. Por classe de dimensão, verifica-se que o custo do financiamento diminuiu apenas para as “Pequenas e médias empresas”. As “Grandes empresas” registaram um custo do financiamento semelhante ao do ano anterior. Em 2012, este indicador tinha aumentado, quer por classe de dimensão, quer por setor detentor.

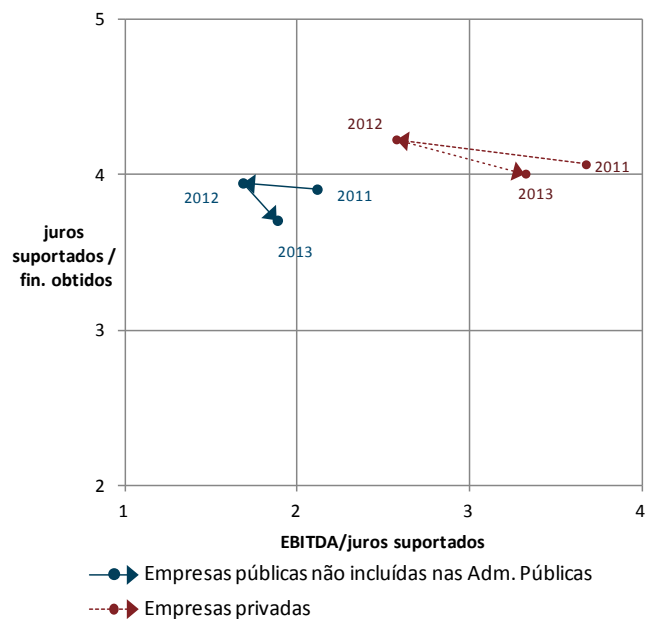
Em 2012, a pressão financeira⁶ aumentou. O *EBITDA* passou de 3,6 vezes os *juros suportados*, em 2011, para 2,5 vezes os *juros suportados*, em 2012. Este aumento da pressão financeira ficou a dever-se essencialmente à redução do *EBITDA* gerado pela atividade das empresas, mas também ao aumento dos *juros suportados*.

Já em 2013, a pressão financeira diminuiu (aumento do rácio *EBITDA / juros suportados*), significando que os *juros suportados* exerceram uma menor pressão financeira sobre o *EBITDA* gerado (Gráfico 4). Para o aliviar da pressão financeira foi determinante o aumento do *EBITDA*, obtido essencialmente pela contenção de gastos (em particular, nas componentes de *custo das mer-*

cadorias vendidas e matérias consumidas, fornecimentos e serviços externos, gastos com pessoal e outros gastos, concentrados nos setores do “Comércio”, “Transportes e armazenagem” e “Sociedades gestoras de participações sociais”), complementado pela redução do custo do financiamento.

Gráfico 4

Juros suportados / financiamentos obtidos (em percentagem) e rácio EBITDA / juros suportados



Em 2013, as “Empresas públicas”, apesar de continuarem a ter um custo do financiamento inferior ao das “Empresas privadas”, estiveram sujeitas a maior pressão financeira, tal como nos anos anteriores. As “Pequenas e médias empresas” continuaram também a apresentar uma pressão financeira superior à das “Grandes empresas”, apesar do diferencial se ter reduzido em 2013.

Prazos médios de pagamentos e de recebimentos

Os *prazos médios de pagamentos e de recebimentos* para o total das “Empresas privadas” apresentaram um diferencial reduzido e estável.

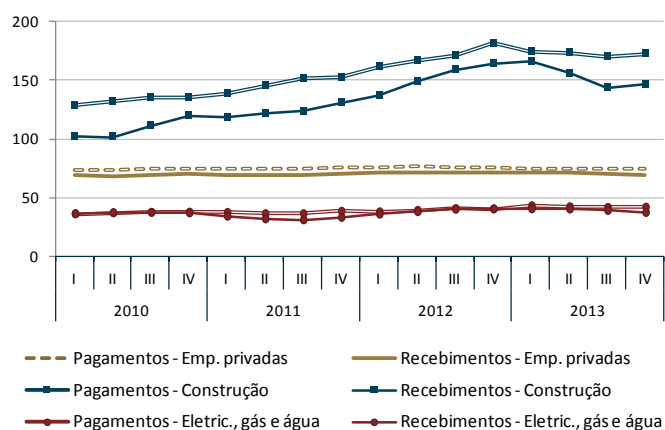
No setor da “Eletricidade, gás e água”, os prazos médios de pagamentos e de recebimentos foram os menores no contexto das empresas privadas. Neste setor, o diferencial entre os dois prazos médios foi reduzido. Pelo con-

⁶ Percentagem do *EBITDA* absorvida pelos *juros suportados*, inverso do rácio *EBITDA/juros suportados*.

trário, a “Construção” foi o setor que apresentou os prazos médios de pagamentos e de recebimentos mais longos, registando nos trimestres mais recentes um aumento do diferencial entre ambos os prazos, para o qual contribuiu o aumento do financiamento líquido por dívida comercial⁷.

Gráfico 5

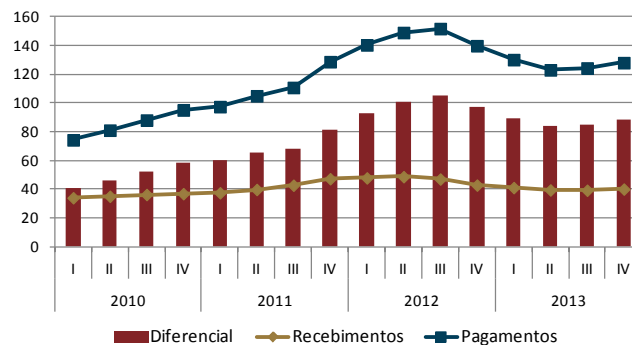
Prazos médios de pagamentos e de recebimentos das empresas privadas (número de dias)



Nas “Empresas públicas”, o *prazo médio de pagamentos* tem sido bastante superior ao *de recebimentos*. Em 2010, o diferencial era inferior a 60 dias, tendo crescido progressivamente até 2012, ano em que atingiu os 97 dias. No final de 2013, a informação disponível apontava para uma redução do diferencial entre o *prazo médio de pagamentos* e o *de recebimentos* em relação ao final de 2012.

Gráfico 6

Prazo médio de pagamentos e de recebimentos das empresas públicas não incluídas nas Administrações Públicas (número de dias)



⁷ Corresponde à diferença entre o saldo de *fornecedores* e o saldo de *clientes*.