

2.2 Navegação nos *dashboards*

Ao aceder aos QS, o utilizador é posicionado no *dashboard* “Destaques gerais”, que apresenta a informação para o último ano disponível e para o conjunto de todas as atividades económicas e todas as classes de dimensão (total do setor das sociedades não financeiras¹).

Através do painel localizado no topo do ecrã, o utilizador pode selecionar outro período de referência ou outra combinação de setor de atividade económica e classe de dimensão das empresas para análise (Figura I.2.10). Esta seleção está disponível em qualquer um dos *dashboards* e, quando alterada, aplica-se a todos a partir do momento em que a atualização é efetuada.

Existem mais de 5000 combinações disponíveis por ano, com diferentes níveis de detalhe de atividade económica, segundo a Classificação das Atividades Económicas (CAE Rev. 3) e classe da dimensão das empresas (microempresas, pequenas empresas, médias empresas ou grandes empresas)². Algumas combinações de setor de atividade económica e classe de dimensão não têm dados disponíveis, devido a motivos de confidencialidade estatística ou à inexistência de empresas enquadradas nessa combinação.

Figura I.2.10 • Painel de seleção do período, setor e classe de dimensão para análise no QS



Ao aceder aos QES, o utilizador fica posicionado no *dashboard* “Posicionamento da empresa” e visualiza, por defeito, o setor de atividade económica e a classe de dimensão nos quais a empresa se enquadra. Por vezes, por razões de confidencialidade é necessário subir na hierarquia do setor de atividade económica ou da classe de dimensão. O utilizador poderá, no entanto, selecionar outro setor de atividade e/ou classe de dimensão com o qual pretenda comparar a sua empresa³.

Os *dashboards* disponíveis nos QS e nos QES organizam-se de acordo com os temas apresentados na Quadro I.2.1.

¹ O universo das sociedades não financeiras incluído nos quadros do setor é detalhado no Subsecção I3.2.2.

² Os critérios de classificação subjacentes aos quadros estão disponíveis no Subsecção I3.2.4.

³ Nos casos em que o setor de atividade económica ou a classe de dimensão selecionados pelo utilizador para comparação não contenham o setor ou classe de dimensão da empresa, esta não estará incluída nos indicadores calculados para o agregado selecionado.

Quadro I.2.1 • Dashboards divulgados nos quadros do setor e nos quadros da empresa e do setor

Dashboard	Quadros do setor	Quadros da empresa e do setor
Destaques gerais	X	
Posicionamento da empresa		X
Caraterização do setor	X	X
Atividade e rendibilidade ⁴	X	X
Liquidez e tesouraria	X	X
Fluxos de caixa	X	X
Fontes de financiamento	X	X
Risco	X	X
Balanço (estrutura)	X	X
Quartis	X	X
Comparação internacional	X	X
Informação auxiliar	X	X

Nos pontos seguintes apresenta-se com mais detalhe cada um dos *dashboards*, incluindo-se informação de contexto, cujo objetivo é o de auxiliar a sua interpretação. Para esse efeito, nos exemplos dados é apresentada a combinação de “**Todas as atividades**” e “**Todas as dimensões**”, correspondendo ao total das empresas não financeiras, enquadradas nos QS.

2.2.2 Destaques gerais

No *dashboard* de destaques gerais (disponível nos QS) apresenta-se informação de contexto do agregado para o ano em análise, nomeadamente a designação do setor de atividade económica e classe de dimensão empresarial, o número de empresas em atividade e variação face ao ano anterior e o número de empresas que foram criadas e que cessaram atividade. São também apresentados alguns indicadores de síntese de balanço e demonstração de resultados comparando-os com os valores do ano anterior, bem como dois gráficos que sintetizam a relevância dos mercados interno e externo nas compras e nas vendas do setor. Finalmente, são apresentados, numa perspetiva temporal, um conjunto de quatro rácios económico-financeiros: autonomia financeira; financiamentos obtidos em percentagem do ativo; custo dos financiamentos obtidos; e rendibilidade do ativo.

A autonomia financeira é medida pelo capital próprio em percentagem do ativo total. Este indicador relaciona-se com o nível de endividamento das empresas, já que o seu complementar identifica a parcela de ativos financiada por capitais alheios. Os financiamentos obtidos, que

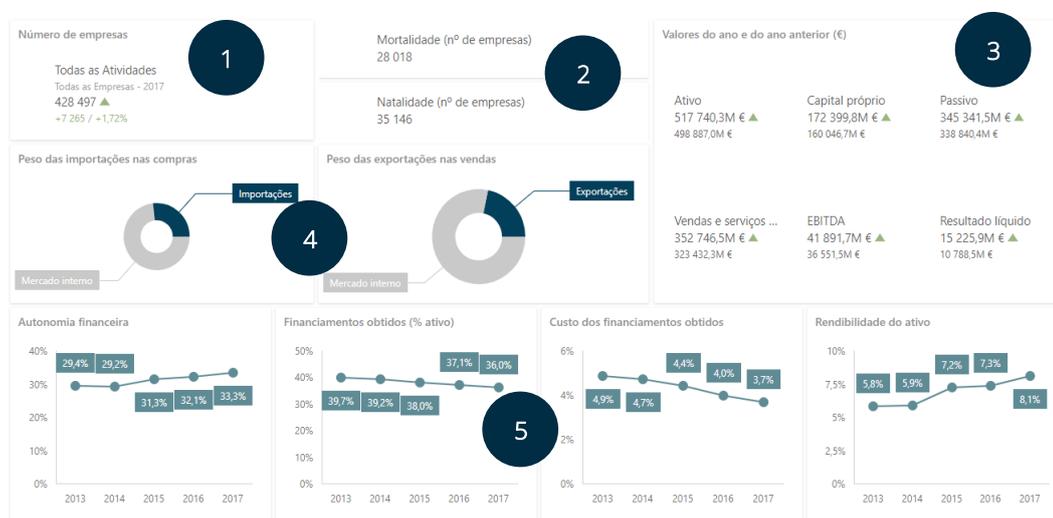
⁴ Este *dashboard* está repartido em dois *dashboards* no QES, conforme apresentado no Anexo II.3.

correspondem aos passivos remunerados, são uma das fontes de financiamento por capitais alheios. Como exemplo destes passivos têm-se os empréstimos bancários ou os empréstimos obtidos junto de empresas participantes ou participadas. O segundo rácio apresentado identifica o peso desta componente no ativo. Adicionalmente, o custo dos financiamentos obtidos mede o seu custo anual relativo, i.e. os gastos de financiamento em percentagem dos financiamentos obtidos.

Finalmente, o rácio de rentabilidade apresentado neste *dashboard* constitui uma medida de desempenho do setor e corresponde ao resultado operacional, gerado antes de juros, depreciações e impostos (EBITDA) em percentagem do ativo.

No exemplo apresentado (Figura I.2.11), pode verificar-se que em 2017 estavam em atividade cerca de 428 mil sociedades não financeiras, no conjunto de todos os setores de atividade económica e classes de dimensão (1).

Figura I.2.11 • Dashboard destaques gerais



Em 2017, nasceram 35 146 empresas e cessaram atividade 28 018 (2). Note-se que, para além dos nascimentos e cessações de empresas, podem existir outros fenómenos com impacto sobre o número de empresas de um agregado, como são os casos de alterações de setor de atividade económica ou de dimensão de empresas existentes, ou até mesmo de setor institucional. Por exemplo, se uma empresa deixar de pertencer ao setor das sociedades não financeiras, haverá uma redução no número de empresas em atividade no setor, mantendo tudo o resto constante, que não decorre de uma cessação de atividade.

As principais rubricas do balanço e demonstração de resultados aumentaram face ao ano anterior, perfazendo o ativo das empresas, ou total de balanço, 517 740 milhões de euros em 2017. O volume de negócios (vendas e serviços prestados) situou-se em mais de 352 747 milhões de euros (3).

O volume de negócios pode ser gerado no mercado interno ou, alternativamente, destinado à exportação para mercados externos. Do volume de negócios gerado em 2017, quase 22% foi

destinado a exportações. Por comparação, o peso das importações nas compras totais de bens e serviços das empresas do setor era de 27%⁵ (4).

As empresas portuguesas apresentaram nos últimos 5 anos uma tendência de incremento da autonomia financeira e rendibilidade, por oposição à redução do peso dos financiamentos obtidos no ativo, assim como do seu custo (5).

2.2.3 Posicionamento da empresa

O *dashboard* de posicionamento da empresa (disponível exclusivamente nos QES) permite às empresas compararem os seus valores, para um conjunto de indicadores disponíveis, com os valores médios e quartis do setor e dimensão selecionados para comparação em determinado ano. Adicionalmente, cada um dos indicadores pode ser analisado neste *dashboard* numa perspetiva temporal, isto é, para um conjunto mais alargado de anos.

Em primeiro lugar, o posicionamento da empresa é apresentado para o rácio de autonomia financeira. Contudo, o indicador apresentado no *dashboard* pode ser alterado pelo utilizador, a partir de uma lista pré-definida, que contempla rácios de liquidez, estrutura financeira e financiamento, rendibilidade e atividade, nomeadamente os seguintes:

- Autonomia financeira;
- Custo dos financiamentos obtidos;
- Financiamentos obtidos em percentagem do ativo;
- Liquidez geral;
- Margem bruta em percentagem dos rendimentos;
- Peso do mercado externo nas compras de bens e serviços;
- Peso do mercado externo nas vendas e serviços prestados;
- Rendibilidade bruta dos capitais investidos;
- Rendibilidade do ativo;
- Rendibilidade dos capitais próprios.

Quando o indicador é alterado, os dois gráficos apresentados são atualizados para esse mesmo indicador.

O primeiro gráfico, à esquerda, apresenta o indicador selecionado numa reta que ordena e posiciona, para um determinado ano, o valor da empresa e o valor médio e quartis do setor em análise. Os valores dos quartis permitem às empresas compreenderem melhor como se posicionam face ao setor em análise. Por exemplo, se o valor da empresa está abaixo do Q1 (primeiro quartil), isso significa que pelo menos 75% das empresas têm um valor para esse indicador superior ao da empresa. Por outro lado, se o valor da empresa estiver acima do Q3 (terceiro quartil), tal significa que para esse indicador pelo menos 75% das empresas apresentam um valor inferior ao da empresa⁶. O valor do setor apresenta o valor do rácio calculado para o conjunto das empresas que integram o agregado em análise.

O segundo gráfico, à direita, compreende a série temporal, para os últimos cinco anos, sendo o ano mais recente o ano selecionado.

⁵ Ao longo dos vários *dashboards*, ao passar com o rato sobre os gráficos, visualizam-se os valores que lhes estão subjacentes.

⁶ As medidas estatísticas apresentadas são descritas com mais detalhe no Subsecção I3.2.5.

Figura I.2.12 • Dashboard posicionamento da empresa



No exemplo (Figura I.2.12), para o rácio de autonomia financeira, que identifica a percentagem dos ativos que são financiados por capital próprio (1), observa-se que, no ano selecionado, o valor da empresa (29,4%) se apresentava superior ao valor médio do setor (25,0%). Este facto indica que existia uma maior predominância de capitais próprios na empresa, do que para a média do setor.

Adicionalmente, observa-se também que a empresa apresentou um valor superior à mediana do setor (Q2), o que significa que pelo menos 50% das empresas do agregado apresentavam uma autonomia financeira inferior à da empresa. Os quartis indicam também que uma em cada quatro empresas do setor apresentava uma autonomia financeira inferior ou igual a 3,8% ao passo que uma em cada quatro financiava mais de metade dos seus ativos com recurso a capital próprio, apresentando uma autonomia financeira superior ou igual a 52,8% (2).

O gráfico temporal permite-nos observar que, para os últimos cinco anos, a empresa média do setor distanciou-se ligeiramente do valor da empresa a partir de 2014 que marcou uma evolução mais favorável da autonomia financeira, apresentando em 2017 um valor superior ao observado no início da série (3)⁷.

2.2.4 Caracterização do setor

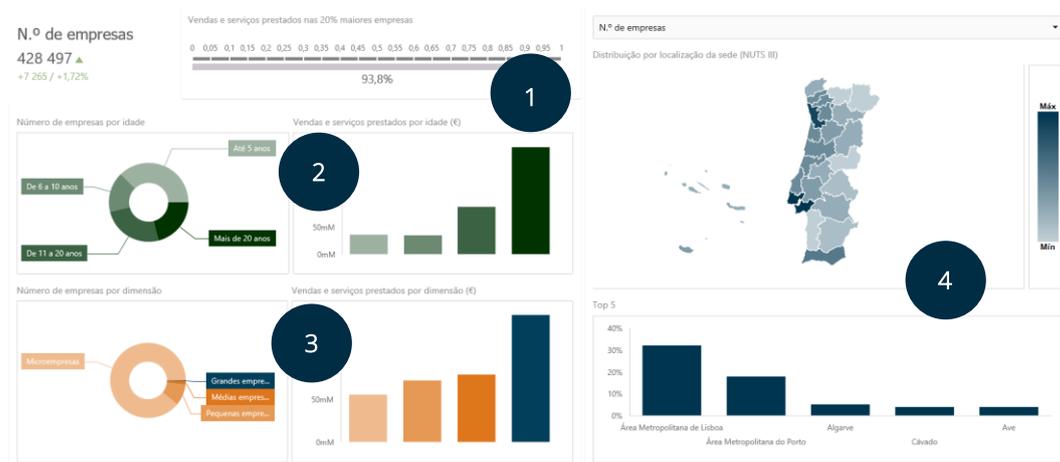
O *dashboard* de caracterização (disponível nos QS e QES) permite obter um perfil do setor relativamente ao seu grau de concentração e distribuição por idade e dimensão. O grau de concentração é medido pela percentagem de vendas e serviços prestados efetuados pelas 20% maiores empresas⁸. A distribuição das empresas por idade e dimensão empresarial (micro, pequenas, médias e grandes empresas) é apresentada graficamente, tendo por base dois indicadores distintos: o número de empresas e as vendas e serviços prestados.

Por fim, enquadra a distribuição do volume de negócios, número de empresas e número de pessoas ao serviço por localização das sedes das empresas no território nacional (segundo a classificação NUTS III).

⁷ Ao longo dos vários *dashboards*, ao passar com o rato sobre os gráficos, visualizam-se os valores que lhes estão subjacentes.

⁸ As empresas são ordenadas por ordem decrescente das suas vendas e serviços prestados.

Figura I.2.13 • Dashboard caracterização do setor



No exemplo apresentado (Figura I.2.13), verifica-se que as 20% maiores empresas em Portugal, que correspondem a cerca de 86 mil empresas, concentraram 94% das vendas e dos serviços prestados pelas empresas portuguesas em 2017 (1).

Apesar de não serem as mais numerosas, foram as empresas com mais de 20 anos de atividade as que mais contribuíram para as vendas e serviços prestados totais (2). Do mesmo modo, foram as grandes empresas, apesar de em minoria, que geraram a maior fatia do volume de negócios (3).

Por localização da sede, 32% das empresas estavam situadas na área metropolitana de Lisboa e quase 18% na área metropolitana do Porto; seguindo-se a região do Algarve, que reunia 5% das empresas (4). Estas duas primeiras regiões concentravam também a maioria do volume de negócios e pessoas ao serviço do setor.

2.2.5 Atividade e rentabilidade

O *dashboard* de atividade e rentabilidade (disponível nos QS e QES) reúne um conjunto de indicadores relacionados com a capacidade das empresas em gerar resultados positivos. Nos QS são discriminados vários níveis de resultados, desde a margem bruta ao resultado líquido, com foco nas principais componentes de gastos que as determinam. Nos QES esta informação encontra-se dividida em dois *dashboards*, com as seguintes designações⁹: atividade e rentabilidade e decomposição dos resultados.

Nesta temática inclui-se a orientação para o exterior da atividade do setor, apresentando-se as vendas e serviços prestados, segmentadas entre os mercados interno e externo, assim como o peso das importações no total de compras de bens e serviços das empresas. Incluem-se ainda dois indicadores de rentabilidade: a rentabilidade do ativo e a rentabilidade dos capitais próprios.

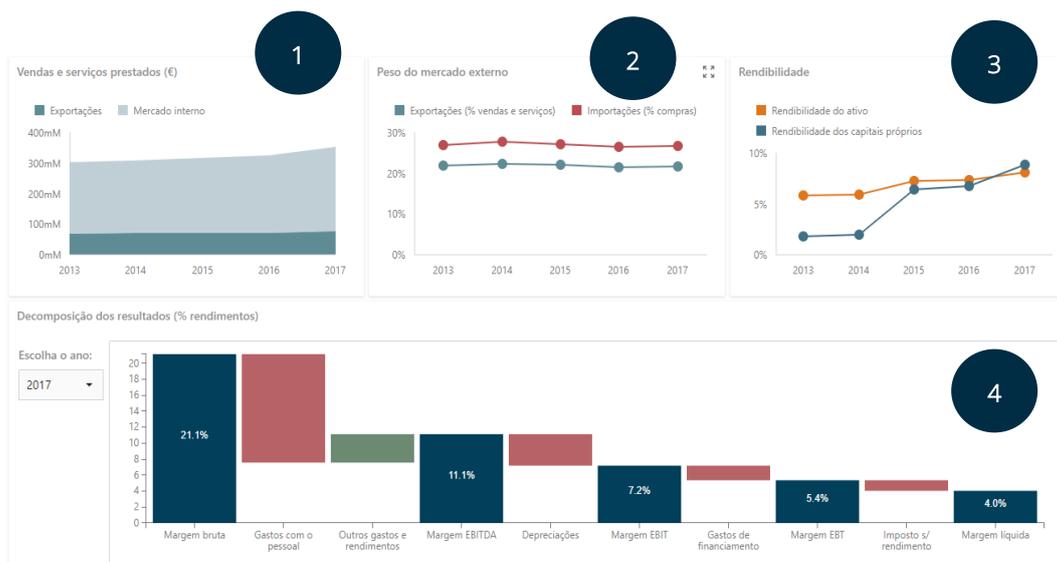
⁹ Os *dashboards* do QES, que em alguns casos foram ligeiramente ajustados em relação aos do QS, podem ser consultados no Anexo II3.

A rentabilidade do ativo corresponde ao resultado operacional, gerado antes de juros, depreciações e impostos (EBITDA) em percentagem do ativo. Este indicador constitui uma medida de desempenho do setor.

A rentabilidade do capital próprio, medida pelo rácio entre o resultado líquido e o capital próprio, é uma medida da remuneração do capital investido pelos sócios ou acionistas.

Por fim, são apresentados os diferentes resultados contabilísticos¹⁰, em percentagem dos rendimentos, assim como as componentes de gastos mais relevantes que os determinam.

Figura I.2.14 • Dashboard atividade e rentabilidade



No exemplo apresentado (Figura I.2.14), as vendas e serviços prestados pelas empresas portuguesas registaram um crescimento em 2017, sendo representativas, essencialmente, da atividade no mercado interno (1); no mesmo ano, as exportações representavam cerca de 22% das vendas e serviços prestados e as importações pesavam 27% nas compras de bens e serviços (2). O aumento das vendas foi acompanhado pelo incremento da rentabilidade do ativo e dos capitais próprios (8,1% e 8,8% em 2017, respetivamente) (3).

Em 2017, a margem bruta correspondia a 21% dos rendimentos gerados e o resultado líquido a 4%. Observa-se que os gastos com pessoal e as depreciações consumiram as maiores parcelas da margem bruta das empresas. (4).

2.2.6 Liquidez e tesouraria

O *dashboard* de liquidez e tesouraria (disponível nos QS e nos QES¹¹) reúne indicadores que pretendem avaliar em que medida as empresas têm capacidade de resposta financeira face às suas responsabilidades de curto prazo. Incluem-se nesta categoria os indicadores de liquidez geral e reduzida, prazos médios de recebimentos e pagamentos e indicadores de fundo de manei.

¹⁰ Os conceitos subjacentes a este *dashboard* são detalhados no Subsecção I3.1.2, sobre demonstração dos resultados.

¹¹ O *dashboard* do QES, cuja única diferença reside no facto de não apresentar o indicador de liquidez reduzida, pode ser consultado no Anexo II3.

Nos casos em que o rácio de liquidez geral, dado pelo peso do ativo corrente no passivo corrente, é superior a 1, as obrigações de curto prazo encontram-se cobertas pelos ativos de maior liquidez. A liquidez reduzida distingue-se da anterior por não incluir os inventários como ativos de curto prazo, sendo por isso uma medida de liquidez mais restrita.

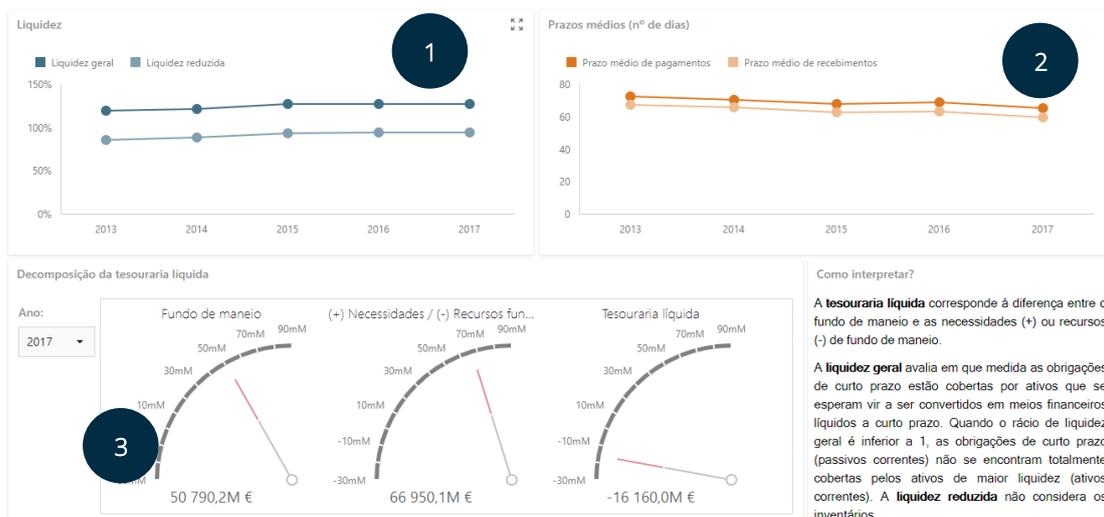
Os indicadores de prazo médio de pagamentos e recebimentos registam o número médio de dias que as empresas demoram a pagar aos seus fornecedores e a receber dos seus clientes, respetivamente.

Por último, o indicador de tesouraria líquida é avaliado pelo seguinte:

- O fundo de maneo corresponde à diferença entre os ativos de curto prazo e os passivos de curto prazo;
- As necessidades (+) ou recursos (-) de fundo de maneo correspondem à estimativa dos montantes de que as empresas necessitam ao longo do seu ciclo operacional normal;
- Caso as necessidades de fundo de maneo sejam superiores ao fundo de maneo disponível, existe uma situação de tesouraria líquida negativa; caso o fundo de maneo seja suficiente para cobrir as necessidades de fundo de maneo, existe uma situação de tesouraria líquida positiva.

Em síntese, a tesouraria líquida¹² é obtida pela diferença entre o fundo de maneo e as necessidades de fundo de maneo.

Figura I.2.15 • Dashboard liquidez e tesouraria



Em 2017 (Figura I.2.15), o conjunto das sociedades não financeiras apresentou um indicador de liquidez geral superior a 1, o que significa que as obrigações de curto prazo (passivos correntes) se encontravam cobertas pelos ativos de maior liquidez (ativos correntes) (1).

¹² Os conceitos de tesouraria e fundo de maneo são detalhados no Subsecção I3.1.3.

As empresas portuguesas recebiam e pagavam, em média, 3 e 4 dias mais cedo, respetivamente, do que no ano anterior (2). Os prazos médios em 2017 situaram-se nos 60 dias para os recebimentos e nos 65 para os pagamentos.

Por seu turno, como resultado da existência de necessidades de fundo de maneo superiores ao fundo de maneo disponível, as empresas apresentaram uma tesouraria líquida negativa (3).

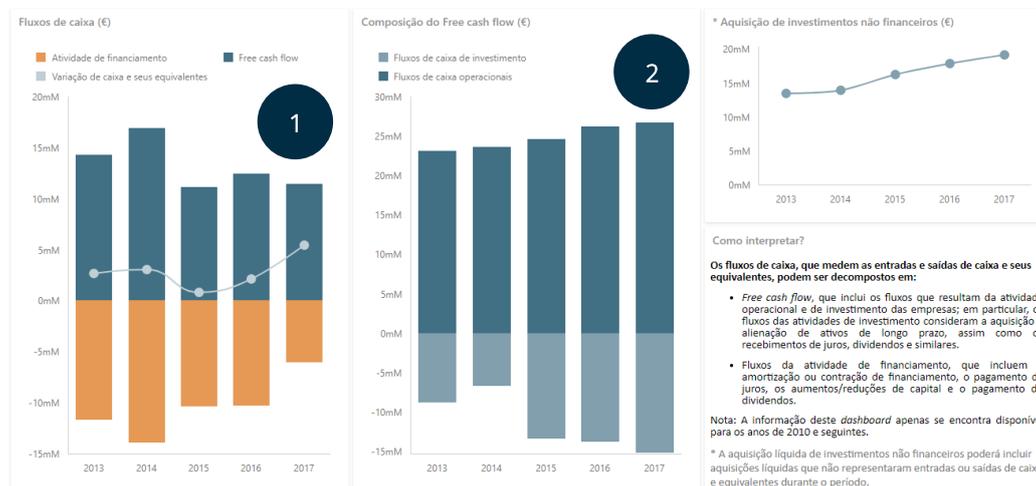
2.2.7 Fluxos de caixa

O *dashboard* de fluxos de caixa¹³ (disponível nos QS e nos QES¹⁴) pretende captar as entradas e saídas de caixa e seus equivalentes, que podem ser decompostos em termos gerais nas seguintes componentes:

- *Free cash flow*, que inclui os fluxos que resultam da atividade operacional e de investimento das empresas; em particular, os fluxos das atividades de investimento consideram a aquisição e alienação de ativos de longo prazo, assim como os recebimentos de juros, dividendos e similares;
- Fluxos da atividade de financiamento, que incluem a amortização ou contração de financiamento, o pagamento de juros, os aumentos ou reduções de capital e o pagamento de dividendos.

Adicionalmente, o indicador de aquisição líquida de investimentos não financeiros é uma métrica de investimento. Note-se que, ao contrário dos fluxos de caixa, o indicador de aquisição líquida de investimentos não financeiros poderá incluir aquisições líquidas que não representaram entradas ou saídas de caixa e equivalentes durante o período, por exemplo nos casos em que estes ativos são comprados a crédito.

Figura I.2.16 • *Dashboard* fluxos de caixa



¹³ Este *dashboard* está disponível a partir do ano de 2010. Os conceitos subjacentes são detalhados no Subsecção I3.1.3.

¹⁴ O *dashboard* dos QES, que apresenta ligeiras diferenças face aos QS, pode ser consultado no Anexo I13.

As empresas não financeiras geraram, em 2017 (Figura I.2.16), um total de 11,4 mil milhões de euros de *free cash flow*. Parte desse montante foi utilizado na amortização de financiamento, que apresentou uma redução líquida de 6 mil milhões de euros (1). O montante positivo gerado de *free cash flow* resulta do fluxo de caixa que se originou nas atividades operacionais, tendo as atividades de investimento consumido cerca de 15 mil milhões (13,8 mil milhões em 2016) (2).

2.2.8 Fontes de financiamento

O *dashboard* fontes de financiamento (disponível nos QS e nos QES) está relacionado com o endividamento e detalha a composição dos financiamentos obtidos, o seu custo e relação com os resultados gerados pelo setor.

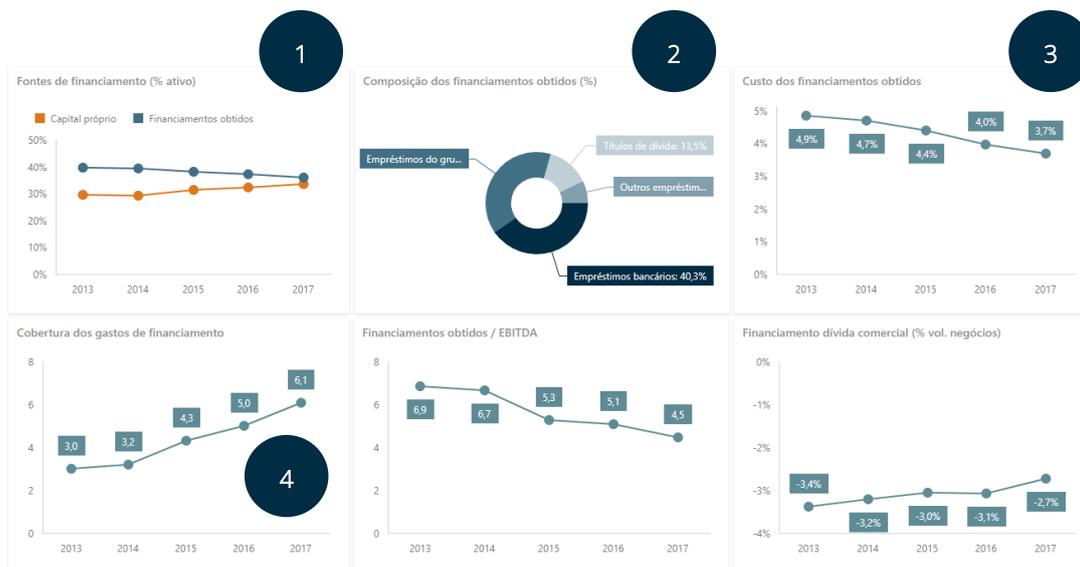
Em particular, a autonomia financeira é medida pelo capital próprio em percentagem do ativo total. O complementar deste indicador identifica o nível de endividamento, isto é, a parcela dos ativos financiada por capitais alheios. Uma fonte de financiamento da atividade do setor são os financiamentos obtidos (passivos remunerados) e podem ser compostos pelas seguintes componentes: empréstimos bancários; empréstimos do grupo; títulos de dívida ou; outros tipos empréstimos, que acarretam gastos de financiamento. O indicador do custo dos financiamentos obtidos mede o custo anual implícito dos financiamentos obtidos, sendo obtido através dos gastos de financiamento em percentagem dos financiamentos obtidos.

O rácio de cobertura dos gastos de financiamento é dado pelo rácio entre o EBITDA e os gastos de financiamento e avalia em que medida os gastos de financiamento estão cobertos pelo resultado no período, antes de juros, depreciações e impostos. Quando o EBITDA é inferior aos gastos de financiamento, as empresas não geram resultados suficientes para cobrir os gastos de financiamento da sua atividade, encontrando-se numa situação de elevada pressão financeira.

Em complemento, o indicador dado pelo rácio entre os financiamentos obtidos e o EBITDA dá uma indicação do número de anos, em média, que seriam necessários para que o resultado gerado fosse suficiente para amortizar os financiamentos obtidos contraídos (mantendo todas as restantes condições constantes).

Apresenta-se ainda o indicador de financiamento por dívida por comercial, calculado a partir da diferença entre os créditos obtidos (fornecedores) e os créditos concedidos (clientes) pela empresa em percentagem das vendas e serviços prestados.

Figura I.2.17 • Dashboard fontes de financiamento



Em 2017, as empresas portuguesas eram financiadas maioritariamente por via dos financiamentos obtidos (36% do ativo). No entanto, este peso veio a diminuir ao longo do tempo, ao contrário dos capitais próprios, que ganharam expressão no ativo, tendo aumentado o seu peso para 33% em 2017, reforçando a autonomia financeira das empresas (Figura I.2.17) (1).

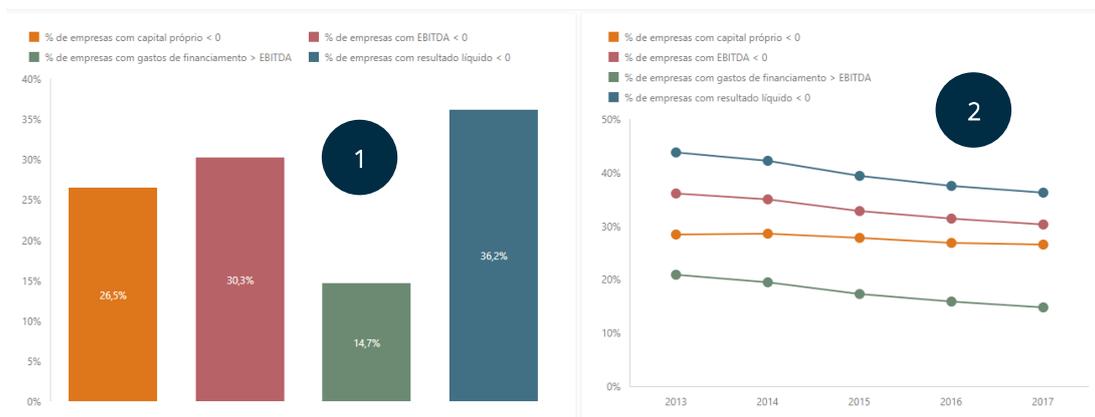
Os financiamentos obtidos eram compostos essencialmente por empréstimos bancários (mais de 40% dos financiamentos obtidos em 2017) (2). O custo dos financiamentos obtidos tem vindo a apresentar uma tendência decrescente desde 2013 (3). O incremento da atividade e rentabilidade e redução dos gastos de financiamento beneficiaram o rácio de cobertura dos gastos de financiamento que registou um aumento no mesmo período (4).

2.2.9 Risco

O dashboard de risco (disponível nos QS e nos QES¹⁵) apresenta um conjunto de indicadores que captam alguns fatores de risco, medidos pela proporção de empresas que geraram resultados negativos, que apresentaram capital próprio negativo (ativos insuficientes para fazerem face aos passivos) ou cujos resultados gerados não foram suficientes para cobrir os gastos de financiamento.

¹⁵ O dashboard dos QES, que apresenta ligeiras diferenças face aos QS, pode ser consultado no Anexo II.3.

Figura I.2.18 • Dashboard risco

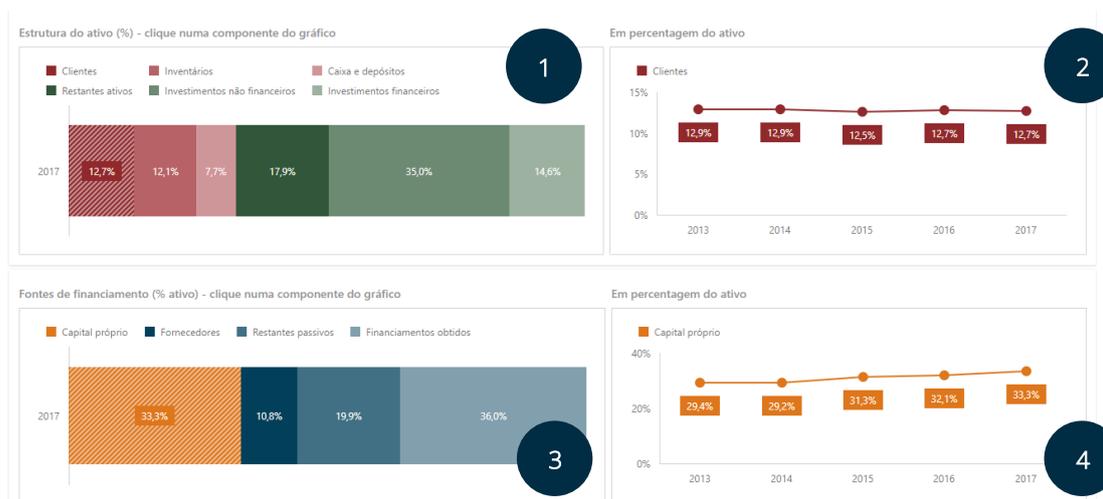


Em 2017, 26,5% das empresas denotava capitais próprios negativos e 36,2% não gerou rendimentos suficientes para fazer face a todos os gastos (resultado líquido negativo) (Figura I.2.18) (1). Apesar disto, é de salientar que nos últimos 5 anos, entre 2013 e 2017, assistiu-se a uma redução generalizada dos indicadores de risco para o total das empresas (2).

2.2.10 Balanço (estrutura)

O *dashboard* de balanço (estrutura) (disponível nos QS e nos QES) apresenta a estrutura do ativo e do passivo. Do lado da estrutura do ativo, detalham-se as componentes do património da empresa, i.e. o peso das rubricas de clientes, inventários, caixa e depósitos, investimentos financeiros e não financeiros e clientes no ativo da empresa. Do lado da estrutura de passivo, detalha-se o peso no ativo do capital próprio, fornecedores, financiamentos obtidos e restantes passivos¹⁶.

Figura I.2.19 • Dashboard balanço (estrutura)



¹⁶ Os conceitos subjacentes a este *dashboard* são descritos no Subsecção I3.1.1.

Os clientes representavam quase 13% do ativo das empresas em 2017 (Figura I.2.19), valor superior ao peso de fornecedores (10,8%) **(1)**. Estas rubricas mantiveram-se relativamente estáveis entre 2013 e 2017 **(2)**.

Do lado das fontes de financiamento, o capital próprio (33%) e os financiamentos obtidos (36%) eram as rubricas com mais relevância em percentagem do ativo **(3)**. Não obstante, o capital próprio beneficiou de um incremento nos períodos mais recentes, por oposição à redução do peso dos financiamentos obtidos no ativo **(4)**.

2.2.11 Quartis

O *dashboard* dos quartis (disponível nos QS e nos QES) permite, para um conjunto de indicadores pré-definidos (Figura I.2.20) realizar uma análise gráfica relativamente ao valor médio do indicador e a três medidas de localização da distribuição: 1.º quartil, mediana (2.º quartil) e 3.º quartil¹⁷.

Note-se que, no caso dos rácios, a média do setor é o valor que se obtém através dos valores totais do setor (no numerador e denominador); por este motivo é um indicador mais influenciado pelas empresas do agregado com valores mais elevados.

Já as medidas de localização da distribuição (Quadro I.2.2) permitem identificar o conjunto de perfis mais frequentes entre as empresas do setor. Para além disso, são robustas à presença de *outliers*, ou seja, não são muito afetadas pela possível existência de empresas com valores extremos. Para cada indicador, o seu cálculo pressupõe a ordenação crescente dos valores individuais das empresas do agregado.

Quadro I.2.2 • Definições de medidas de localização e distribuição

1.º quartil	25% das empresas do setor apresentam valores do rácio inferiores ou iguais ao primeiro quartil (Q1)
Mediana	50% das empresas do setor apresentam valores do rácio inferiores ou iguais ao segundo quartil (Q2), ou mediana
3.º quartil	25% das empresas do setor apresentam valores do rácio superiores ou iguais ao terceiro quartil (Q3)

¹⁷ As medidas estatísticas utilizadas nos quadros do setor são detalhadas no Subsecção I3.2.5.

Figura I.2.20 • Dashboard quartis



Analisando o rácio de autonomia financeira para o total das atividades económicas, em 2017, o valor médio (33%) era bastante próximo do valor da mediana (32%), tendo aumentado desde 2014 (Figura I.2.20) (1). Apesar disso, existiam grupos de empresas com perfis distintos. Entre 2013 e 2016, o grupo das 25% de empresas com autonomia financeira mais reduzida (1.º quartil) tinha uma situação de autonomia financeira negativa (2). Por oposição, uma em cada quatro empresas apresentava uma autonomia financeira superior a 60% (3.º quartil).

2.2.12 Comparação internacional

O *dashboard* de comparação internacional (disponível nos QS e nos QES) permite comparar um setor de atividade económica em Portugal com o mesmo setor noutros países europeus, para um conjunto selecionado de indicadores económico-financeiros. A informação sobre as empresas de outros países europeus é apurada a partir da base de dados BACH (*Bank for the accounts of companies harmonized*). Na análise desta informação, dever-se-á ter em consideração possíveis desvios metodológicos na informação de cada um dos países, nomeadamente no que toca a diferentes níveis de cobertura das respetivas amostras. É possível obter mais informação sobre a base de dados BACH a partir da informação de suporte disponível no endereço <https://www.bach.banque-france.fr/?lang=en>.

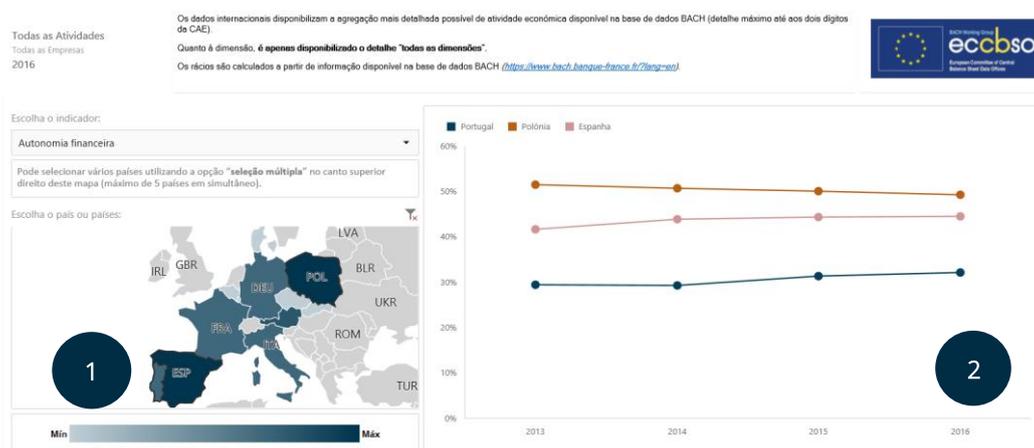
Este *dashboard* apresenta algumas restrições no que respeita ao detalhe por setor de atividade económica e dimensão empresarial, face aos *dashboards* anteriores, decorrentes de limitações próprias da base de dados BACH. Nomeadamente, o setor de atividade económica apresenta um detalhe máximo ao nível da divisão da CAE (nível de dois dígitos). Já no que respeita à classificação por dimensão empresarial, é apenas disponibilizado o agregado “todas as dimensões”, uma vez que o critério de dimensão das empresas na base de dados BACH é distinto do utilizado em termos nacionais. Adicionalmente, haverá momentos em que o ano mais recente nos QS não terá dados disponíveis na componente internacional, em virtude da base de dados BACH ter momentos de atualização mais diferentes do que a Central de Balanços. Calendário de reporte dos dados dos vários países que integram a BACH não é coincidente com o período de reporte para Portugal.

Para comparar diferentes países, o utilizador deverá selecionar o indicador e os países pretendidos na sua análise (1). Note que para selecionar vários países em simultâneo é possível selecionar a opção “seleção múltipla” (Figura I.2.21).

Figura I.2.21 • Opção de seleção múltipla no dashboard de comparação internacional



Figura I.2.22 • Dashboard comparação internacional



No indicador de autonomia financeira, Espanha e Polónia registaram os valores mais elevados em 2016 (44% e 49%, respetivamente); já em Portugal a autonomia financeira foi de 32% (Figura I.2.22) (1). No conjunto destes três países, comparativamente ao ano anterior, foi Portugal que registou o incremento mais significativo (+ 0,8 pp) face aos restantes, tendo a autonomia financeira na Polónia decrescido (2).