

ANÁLISE SETORIAL DAS SOCIEDADES NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL 2010-2015

Estudos da Central de Balanços

Novembro 2015



BANCO DE PORTUGAL
EUROSISTEMA

23



23

ANÁLISE SETORIAL DAS SOCIEDADES NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL 2010-2015

Estudos da Central de Balanços
Novembro 2015



Nota prévia

A presente análise baseia-se nos dados recolhidos através da Informação Empresarial Simplificada (IES) e tratados pela Central de Balanços do Banco de Portugal. Através da IES as empresas cumprem, de uma só vez, as obrigações de declaração das contas anuais junto dos Ministérios das Finanças e da Justiça, do Banco de Portugal e do Instituto Nacional de Estatística (INE).

A IES é normalmente reportada no prazo máximo de seis meses e meio após o fim do exercício económico, o que corresponde, para a maioria das empresas residentes em Portugal, ao dia 15 de julho do ano seguinte ao de referência dos dados. Para esta análise utilizaram-se os dados da IES de 2014, os mais recentes à data desta publicação.

A informação reportada pelas empresas na IES é objeto de um processo de controlo de qualidade no Banco de Portugal que visa, essencialmente, assegurar a coerência e a integridade da informação contabilística no exercício económico, assim como a consistência temporal dos principais agregados.

Para além da informação obtida através da IES, esta publicação incorpora informação complementar relativa ao financiamento das empresas em Portugal, disponível a partir de outras bases de dados geridas pelo Departamento de Estatística do Banco de Portugal, nomeadamente da Central de Responsabilidades de Crédito. Esta informação permite caracterizar uma parte significativa dos passivos das empresas portuguesas, sobretudo no que respeita aos empréstimos concedidos pelo setor financeiro residente.

Sumário

Das 390 mil empresas em atividade em Portugal, em 2014, 89% eram microempresas. As grandes empresas, embora representassem 0,3% do número de empresas, geraram a maior parcela do volume de negócios (43%). Por comparação a 2010, é de salientar o aumento do número relativo de microempresas (2 p.p.), tendo as grandes empresas reforçado o seu peso no volume de negócios (2 p.p.).

Por setores de atividade económica, 74% das empresas pertenciam aos setores dos serviços (comércio e outros serviços), tendo sido responsáveis por 60% do volume de negócios. A estrutura setorial, em número de empresas, sofreu poucas alterações em comparação com 2010. No entanto, em volume de negócios destaca-se um aumento da relevância da indústria (+3 p.p.), em detrimento da construção (-4 p.p.).

Em 2014, o número de empresas em atividade em Portugal aumentou perto de 2% face a 2013, destacando-se as microempresas e o setor da agricultura e pescas.

Quanto aos indicadores de atividade, o volume de negócios registou um crescimento ligeiramente acima de 2% em 2014, depois de ter decrescido marginalmente em 2013.

A evolução conjugada dos rendimentos e gastos operacionais determinou um crescimento de 1% no *EBITDA* em 2014, resultando na manutenção da rentabilidade dos capitais próprios. As PME registaram a rentabilidade líquida do período, em percentagem do volume de negócios, mais elevada (3%), ao passo que as microempresas verificaram, a respeito deste indicador, valores negativos (-3%). Por setores de atividade, a eletricidade e água continuou a ser o setor com maior rentabilidade líquida (11%), comparando positivamente com a indústria e comércio (ambos com rentabilidades de 2%). Os outros serviços verificavam valores negativos para este indicador em 2014 (-2%), ao passo que a construção registou um valor marginalmente negativo (-0,1%).

O nível médio de autonomia financeira das empresas observou um decréscimo de 1 p.p. face a 2010, situando-se em 30%. De referir que, à semelhança

de 2013, 30% das empresas continuam a registar capitais próprios negativos.

Em 2014, os empréstimos bancários constituíram a principal fonte de capital alheio (26%), apesar da redução do seu peso em 2 p.p..

Os juros suportados diminuíram em 2014, o que, a par da evolução positiva do *EBITDA*, contribuiu para a redução da pressão financeira sobre o total do setor.

O financiamento por dívida comercial representava 16% do passivo das empresas em 2014. No entanto, em termos líquidos, o setor não obteve financiamento através da dívida comercial, tendo financiado os seus clientes numa proporção superior à obtida junto dos seus fornecedores. Os setores do comércio e agricultura e pescas foram os únicos a conseguir obter financiamento por esta via.

De acordo com informação da Central de Responsabilidades de Crédito do Banco de Portugal, o *stock* total de empréstimos às empresas, em junho de 2015, representava 77% do valor observado em 2010, valor similar ao registado no final de 2014. Registou-se, no mesmo período, uma degradação da qualidade do crédito concedido às empresas. No final de junho de 2015, o rácio de crédito vencido ascendeu a 16,3%, comparando negativamente com os 4,8% registados no final de 2010.

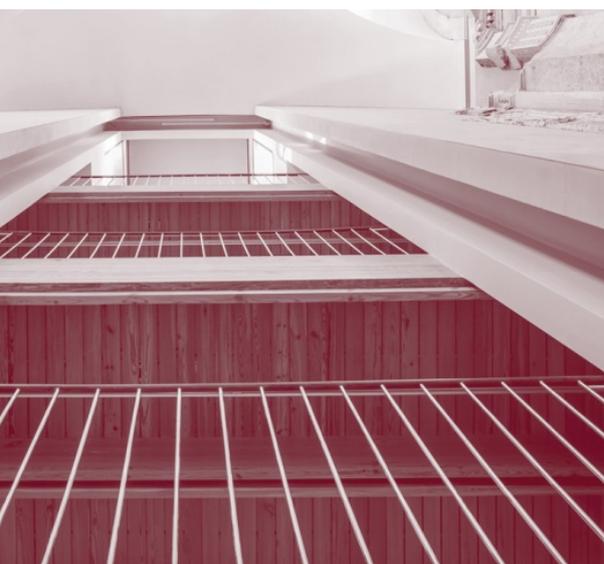
No final do primeiro semestre de 2015, a construção apresentava o rácio de crédito vencido mais elevado (31,0%, que compara com 7,1% em 2010), seguido do comércio (16,4%, em comparação com 6,3% em 2010). Por oposição, a eletricidade e água exibiu o valor mais reduzido (1,0%, que compara com 0,3% em 2010).

O aumento da exposição ao mercado externo tem sido evidenciado pelo peso crescente do setor exportador no total das empresas, com destaque para as regiões do Minho, Douro e Beira Litoral. Apesar da dinâmica registada nos últimos anos pelo setor exportador, uma parcela muito significativa das exportações nacionais é assegurada por um conjunto relativamente estável de empresas.

Índice

- 1. Introdução | 11
- 2. Estrutura e dinâmica | 12
- 3. Análise económica e financeira | 15
 - 3.1. Enquadramento | 15
 - 3.2. Atividade e rentabilidade | 15
 - 3.2.1. Volume de negócios | 15
 - 3.2.2. Gastos da atividade operacional | 17
 - 3.2.3. *EBITDA* | 17
 - 3.2.4. Rentabilidade | 18
 - Caixa 1 | A rentabilidade das SNF | 19
 - 3.3. Situação financeira | 23
 - 3.3.1. Estrutura financeira | 23
 - 3.3.2. Gastos de financiamento e solvabilidade | 23
 - Caixa 2 | Empréstimos bancários | 27
 - 3.3.3. Financiamento por dívida comercial | 29
- 4. Análise do setor exportador | 30
 - 4.1. Dinâmica do setor exportador | 31
 - 4.2. Relevância geográfica do setor exportador | 33
- ANEXO | 37
- Síntese metodológica | 39
- Siglas e acrónimos | 40
- Referências | 41
- Estudos da Central de Balanços | 42





ANÁLISE SETORIAL DAS SOCIEDADES NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL 2010-2015

1. Introdução
2. Estrutura e dinâmica
3. Análise económica e financeira
 - Caixa 1 | A rentabilidade das SNF
 - Caixa 2 | Empréstimos bancários
4. Análise do setor exportador

1. Introdução

O Estudo *Análise Setorial das Sociedades não Financeiras em Portugal 2010-2015* avalia a situação económica e financeira das sociedades não financeiras (SNF)¹ residentes em Portugal, tendo por base a informação da Central de Balanços do Banco de Portugal².

Atualiza-se, com esta publicação, o *Estudo da Central de Balanços* n.º 18 - *Análise Setorial das Sociedades não Financeiras em Portugal 2009-2014*, de novembro de 2014. A análise incide essencialmente sobre o período 2010-2014, com base na Informação Empresarial Simplificada (IES), sendo o primeiro semestre de 2015 analisado sempre que existir informação adicional, nomeadamente no que diz respeito ao financiamento por empréstimos bancários. São igualmente feitas algumas referências ao período 2006-2014, nomeadamente no que diz respeito à análise do setor exportador.

Os resultados apresentados complementam os dados agregados sobre empresas³ não financeiras, apurados igualmente a partir da Central de Balanços e divulgados no âmbito das publicações estatísticas do Banco de Portugal⁴. Com base na exploração dos dados microeconómicos procura-se disponibilizar, neste Estudo, informação adicional para o setor das SNF e para os setores de atividade económica e classes de dimensão de empresas que o compõem. Pretende-se, desta forma, complementar os resultados médios

normalmente apurados para os agregados e identificar/explorar grupos heterogéneos de empresas, tendo em consideração características distintas.

O Estudo inicia-se com uma breve referência à estrutura e dinâmica do setor das SNF no período 2010-2014. De seguida, analisa-se a evolução recente da atividade e procura-se determinar em que medida esta se reflete nas rendibilidades obtidas. Para tal, decompõem-se os efeitos que influem sobre estas rendibilidades entre as componentes operacional e financeira da atividade das empresas, procurando também fornecer alguma informação sobre a respetiva capacidade de solvência.

A partir de informação complementar disponível noutras bases de dados do Departamento de Estatística do Banco de Portugal, apresentam-se detalhes sobre a dívida remunerada das empresas em Portugal, nomeadamente no que respeita aos empréstimos do setor financeiro. É ainda dado destaque ao papel do setor exportador na atividade das SNF em Portugal.

Em Anexo, apresenta-se uma síntese metodológica com a definição dos principais conceitos utilizados ao longo do Estudo. No sítio do Banco de Portugal na *internet* encontram-se igualmente disponíveis, em ficheiro *Excel*, as séries estatísticas analisadas.

2. Estrutura e dinâmica

Em 2014, o setor institucional das SNF compreendia cerca de 390 mil empresas, das quais 89% eram **microempresas**. As **grandes empresas**, embora representassem apenas 0,3% do total, foram responsáveis por 43% do volume de negócios do setor (Gráfico 1).

Na repartição por setores de atividade económica, e tendo em conta o número de empresas, os **outros serviços** (48%) e o **comércio** (27%) eram os mais relevantes. Em volume de negócios, destacavam-se o **comércio** (38%) e a **indústria** (26%) (Gráfico 2).

Por comparação a 2010, é de destacar o aumento do peso das **microempresas** (2p.p.), tendo as **grandes empresas** reforçado o seu peso no volume de negócios (2 p.p.). De realçar também os decréscimos de 2 p.p. verifica-

dos nos pesos das **PME** em número de empresas e volume de negócios para o mesmo período. A estrutura setorial, em número de empresas, sofreu poucas alterações, à semelhança do verificado no ano anterior. No entanto, atendendo ao volume de negócios, é notório um aumento da relevância da **indústria** (+3 p.p.) em detrimento da **construção** (-4 p.p.), em 2014.

O cruzamento da dimensão com a atividade económica permite constatar que, em 2014, as **microempresas** dominam todos os setores de atividade económica, em número de empresas, com o seu peso a oscilar entre 71% na **eletricidade e água** e na **indústria** e 93% nos **outros serviços** (Quadro 1).

Gráfico 1 • Estruturas | Por classes de dimensão das empresas (2010 e 2014)

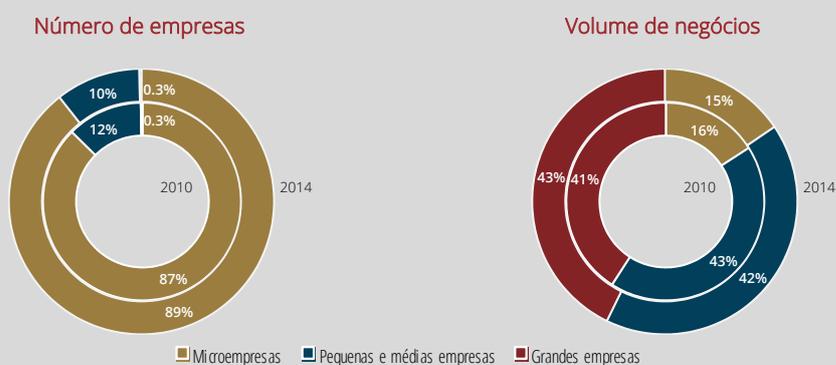
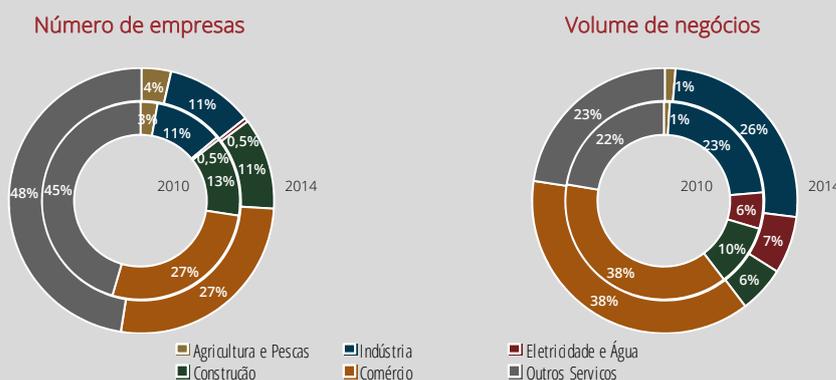


Gráfico 2 • Estruturas | Por setores de atividade económica (2010 e 2014)



Quadro 1 • Estruturas | Por setores de atividade económica e classes de dimensão das empresas (2014)

	Composição do número de empresas por dimensão			Composição do volume de negócios por dimensão		
	Microempresas	PME	Grandes empresas	Microempresas	PME	Grandes empresas
Total	89,5%	10,3%	0,3%	15,4%	41,7%	42,8%
Agricultura e Pescas	91,9%	8,0%	0,1%	40,7%	53,8%	5,5%
Indústria	71,4%	27,9%	0,7%	5,3%	44,2%	50,5%
Eletricidade e Água	70,9%	26,4%	2,7%	1,8%	17,4%	80,8%
Construção	89,1%	10,7%	0,1%	21,9%	47,8%	30,3%
Comércio	90,7%	9,1%	0,2%	19,8%	43,9%	36,3%
Outros Serviços	92,9%	6,9%	0,2%	20,9%	40,6%	38,5%

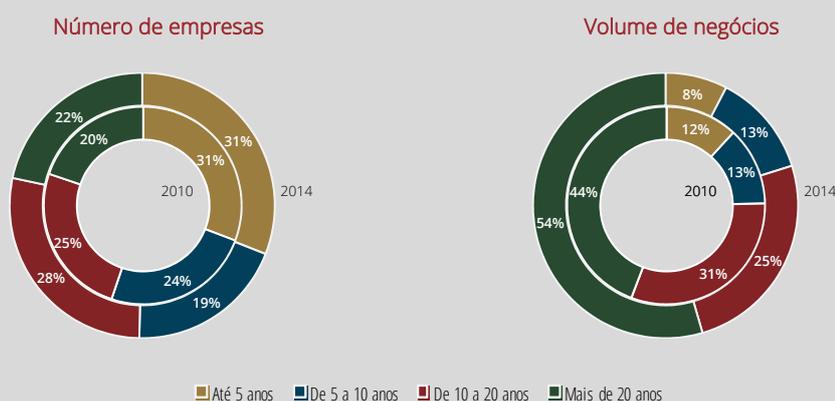
Nota: A sombreado encontra-se a classe de dimensão mais relevante por setor de atividade económica para cada um dos indicadores considerados.

Tendo em conta a repartição do volume de negócios, apesar da maior importância das **grandes empresas** no total das SNF (43%), as **PME** destacaram-se na **agricultura e pescas** (54%), na **construção** (48%), no **comércio** (44%) e nos **outros serviços** (41%). As **grandes empresas** agregavam a parcela mais significativa do volume de negócios na **eletricidade e água** (81%) e na **indústria** (51%).

Quando considerada a maturidade⁵ das empresas, em 2014, destaque para a relevância da parcela de empresas com maturidade até cinco anos (31%). Por outro lado, o número de empresas com menos de dez anos é similar

ao número de empresas com mais de dez anos. Esta estrutura revela uma maior maturidade do tecido empresarial português por comparação a 2010, ano em que as empresas mais novas representavam 55% do universo (Gráfico 3).

Efetuada a mesma análise com base no volume de negócios, as empresas com mais de dez anos são preponderantes, sendo as mesmas responsáveis por 80% do volume de negócios das SNF, em 2014 (75% em 2010). Destas, as empresas com mais de 20 anos são responsáveis por 54% do volume de negócios das SNF (44% em 2010).

Gráfico 3 • Estruturas | Por classes de maturidade das empresas (2010 e 2014)

Quanto à dinâmica do setor, o número de empresas em atividade em Portugal aumentou perto de 2% em 2014, depois de ter crescido marginalmente em 2013 (Gráfico 4).

Por classes de dimensão, e à semelhança de 2013, o aumento do número de empresas verificou-se nas **microempresas**. Esta foi a única classe de dimensão a registar um rácio natalidade/mortalidade superior a 1 (indicando uma situação de criação líquida de empresas) (Gráfico 5).

O número de empresas em atividade aumentou na quase totalidade dos setores de atividade económica, sendo a **construção** e a **ele-**

tricidade e água as únicas atividades a registar um rácio natalidade/mortalidade inferior a 1. Tal como em 2013, o maior crescimento verificou-se na **agricultura e pescas**, onde por cada empresa que cessou atividade foram criadas 2,8 novas empresas.

De destacar ainda o desempenho da **indústria** e do **comércio**, que mantiveram a tendência de recuperação registada de 2012 em diante. Ambos os setores registaram, em 2014, um aumento do número de empresas em atividade. No caso da **indústria**, este aumento foi inclusivamente registado depois de, em 2013, o número de empresas em atividade no setor ter diminuído.

Gráfico 4 • Taxas de natalidade e mortalidade (2010 a 2014)

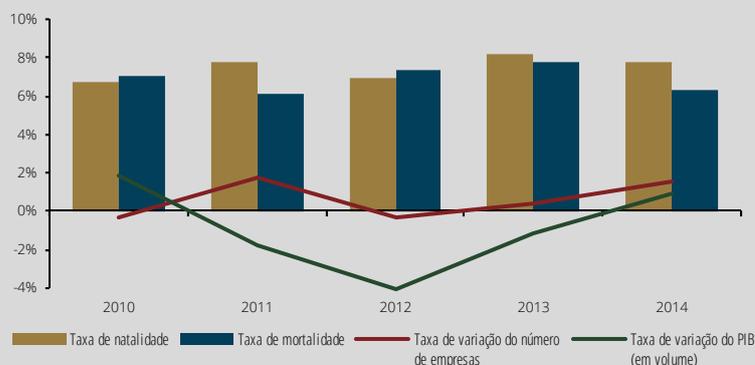
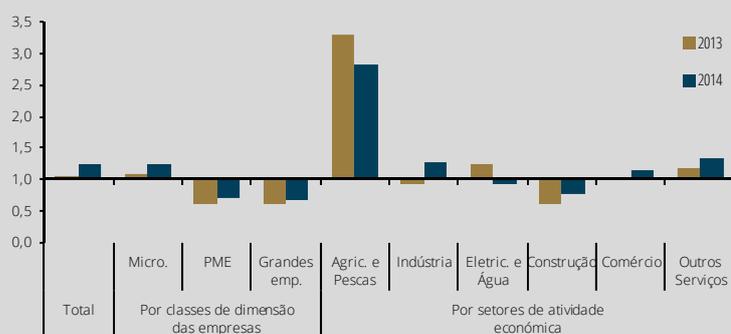


Gráfico 5 • Rácio de natalidade/mortalidade (2013 e 2014)



3. Análise económica e financeira

3.1. Enquadramento

Em 2014, o PIB português registou um crescimento de 0,9% em termos reais, depois de uma queda de 1,1% em 2013. Com exceção do consumo público (redução de 0,5%), todas as restantes componentes tiveram uma evolução positiva (Quadro 2).

O consumo privado registou um crescimento de 2,2% (depois de uma queda de 1,2% em 2013), resultado do alívio do ajustamento dos níveis de despesa e endividamento das famílias registado em anos anteriores. A formação bruta de capital fixo aumentou 2,8% (queda

de 5,1% em 2013), uma variação que foi positiva pela primeira vez desde 2009. As importações (7,2%) registaram uma aceleração face ao observado em 2013 (4,7%), ao passo que as exportações, apesar da variação positiva de 3,9%, registaram uma desaceleração (crescimento de 7,0% em 2013).

Em relação ao primeiro semestre de 2015, os dados publicados pelo INE apontam para um crescimento do PIB (1,6%). É de destacar que as principais componentes do PIB cresceram acima do verificado no período homólogo⁶.

Quadro 2 • PIB e principais componentes da despesa | Taxa de variação homóloga real

	2010	2011	2012	2013	2014 (p)	2015 (1.º sem.) (p)
PIB	1,9%	-1,8%	-4,0%	-1,1%	0,9%	1,6%
Consumo privado	2,4%	-3,6%	-5,5%	-1,2%	2,2%	2,9%
Consumo público	-1,3%	-3,8%	-3,3%	-2,0%	-0,5%	0,1%
Formação bruta de capital fixo	-0,9%	-12,5%	-16,6%	-5,1%	2,8%	6,9%
Exportações	9,5%	7,0%	3,4%	7,0%	3,9%	7,2%
Importações	7,8%	-5,8%	-6,3%	4,7%	7,2%	9,5%

Fonte: INE e Banco de Portugal.

Nota: (p) – dados preliminares

3.2. Atividade e rentabilidade

3.2.1. Volume de negócios

O volume de negócios das SNF cresceu ligeiramente acima de 2% em 2014, depois de ter recuado marginalmente em 2013 (0,5%). De acordo com informação preliminar da Central de Balanços, este indicador manteve-se relativamente constante no primeiro semestre de 2015.

Em 2014, o volume de negócios evoluiu de forma positiva nas **PME** (3%), nas **grandes empresas** (2%) e nas **microempresas** (1%) (Gráfico 6). De notar que as **grandes empresas** e as

PME observaram valores negativos para este indicador em 2013.

A generalidade dos setores de atividade económica aumentou o seu volume de negócios em 2014, com variações do volume de negócios positivas e superiores às registadas em 2013. Destaque para os **outros serviços**, com um crescimento de 4% em 2014 após uma variação nula em 2013, e a **agricultura e pescas** (6% por comparação a 2% em 2013).

Não obstante, a **eletricidade e água** registou uma variação negativa de 1% (crescimento de 2% em 2013), ao passo que o volume de negócios da **construção** diminuiu 5%, um de-

crécimo ainda assim menor que o registado em 2012, quando o volume de negócios deste setor diminuiu 24% face ao ano anterior.

A evolução do volume de negócios das SNF em 2014 resultou dos contributos positivos quer do mercado interno, quer do mercado externo (1,4 p.p. e 0,9 p.p., respetivamente).

A parcela do volume de negócios (vendas e prestação de serviços) proveniente das exportações aumentou marginalmente face a 2013 (para 22%), enquanto o peso das importações no total da aquisição de bens e serviços teve um acréscimo de 1 p.p. (para 28%).

Em 2014, o saldo das transações de bens e serviços com o exterior das SNF manteve-se positivo, ascendendo a 0,2% do volume de negócios, 0,1 p.p. abaixo do rácio de 2013 (Gráfico 7).

O setor da **indústria** foi o único a registar uma evolução positiva daquele indicador (2 p.p. face a 2013). Por classes de dimensão, as **grandes empresas** mantiveram o valor negativo para o indicador (-2%, um valor inclusivamente abaixo do registado em 2013), enquanto nos casos das **microempresas** e das **PME**, se verificou a situação inversa (saldos positivos de 1% e 2%, respetivamente, embora em menor escala que os registados em 2013).

Gráfico 6 • Volume de negócios | Taxa de crescimento anual (2010 a 2014)

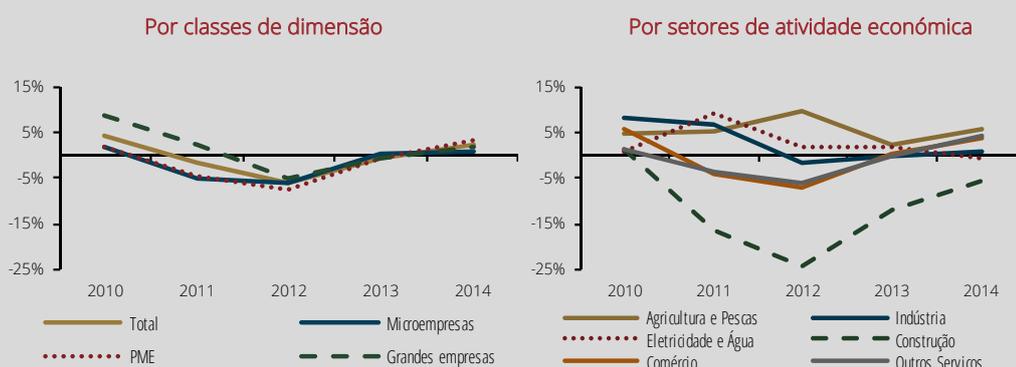
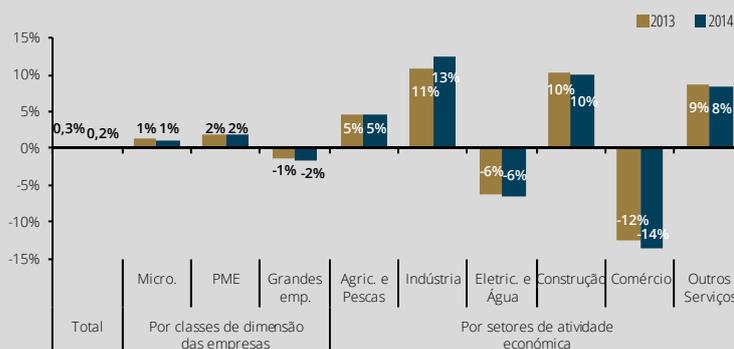


Gráfico 7 • Saldo das transações de bens e serviços com o exterior | Em percentagem do volume de negócios (2013 e 2014)



3.2.2. Gastos da atividade operacional⁷

Os gastos associados à atividade operacional das SNF aumentaram 2% em 2014, face a 2013. Este aumento foi transversal às diversas componentes dos gastos da atividade operacional (Quadro 3).

Por classes de dimensão, a taxa de crescimento dos gastos da atividade operacional variou entre 0,1% nas **microempresas** e 3% nas **PME** (2% nas **grandes empresas**). Por seu turno, os gastos operacionais registaram um decréscimo na **construção** (5%) e na **eletricidade e água** (2%).

Os aumentos mais significativos das diversas componentes dos gastos da atividade operacional observaram-se nas **PME**, nos **outros serviços** – ao nível do custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas (CMVMC), e na **agricultura e pescas** – ao nível dos fornecimentos e serviços externos (FSE) e dos gastos com o pessoal. Por outro lado, as maiores reduções foram observadas nas **microempresas** e na **eletricidade e água**, com exceção dos FSE, cuja variação mais negativa foi registada na **construção**.

Em 2014, os gastos com o pessoal aumentaram pela primeira vez desde 2010, com destaque para o crescimento de 7% registado na **agricultura e pescas** e de 4% na **indústria**, assim como para os crescimentos de 3% registados tanto nas **PME** como nas **grandes empresas**. De destacar o decréscimo observado ao nível dos gastos com o pessoal no setor da **eletricidade e água** (redução de 8% face a 2013).

3.2.3. EBITDA⁸

A evolução conjugada dos rendimentos e gastos operacionais determinou um aumento do EBITDA em 2014 (1%). Por comparação a 2013, apenas nas **grandes empresas** (14%) e nos **outros serviços** (17%) se registaram decréscimos neste indicador.

A variação do EBITDA, abaixo da registada em 2013, levou a que, associado à dinâmica do setor, se tenha mantido a percentagem de empresas com crescimento do EBITDA (54%), por comparação a 2013 (Quadro 4). Já a parcela de empresas com EBITDA negativo diminuiu 1 p.p. (35% em 2014). A evolução positiva foi transversal à generalidade dos agregados considerados, com exceção da **agricultura e pescas** e da **indústria** (aumento de 0,4 p.p. e 0,04 p.p., respetivamente).

Quadro 3 • Gastos da atividade operacional | Taxa de crescimento anual (2014)

	CMVMC	FSE	Gastos com o pessoal	Gastos da ativ. operacional	
Total	2,0%	1,9%	2,3%	2,0%	
Por classes de dimensão	Microempresas	-0,2%	1,1%	-0,9%	0,1%
	PME	2,7%	3,5%	3,3%	3,0%
	Grandes empresas	2,1%	0,4%	2,7%	1,8%
Por setores de atividade económica	Agricultura e Pescas	1,0%	6,2%	7,1%	3,6%
	Indústria	-0,3%	3,4%	3,9%	1,0%
	Eletricidade e Água	-1,8%	2,3%	-8,0%	-1,6%
	Construção	0,2%	-10,1%	-0,7%	-5,1%
	Comércio	3,5%	2,5%	2,2%	3,3%
	Outros Serviços	8,1%	3,8%	2,5%	4,0%

Nota: O sombreado escuro destaca as variações mais significativas, por classe de dimensão e por setor de atividade económica. O sombreado claro identifica todas as variações positivas.

Quadro 4 • Empresas com crescimento anual do EBITDA e empresas com EBITDA negativo (2013 e 2014)

		Peso das empresas com crescimento anual do EBITDA		Peso das empresas com EBITDA negativo	
		2013	2014	2013	2014
Total		53,6%	53,9%	36,2%	35,3%
Por classes de dimensão	Microempresas	53,4%	53,8%	38,4%	37,6%
	PME	55,6%	54,3%	18,3%	17,2%
	Grandes empresas	59,0%	57,9%	11,6%	8,2%
Por setores de atividade económica	Agricultura e Pescas	55,0%	56,0%	29,2%	29,6%
	Indústria	55,9%	53,8%	28,9%	29,0%
	Eletricidade e Água	53,7%	49,4%	31,4%	29,8%
	Construção	52,5%	52,4%	36,5%	35,0%
	Comércio	54,1%	54,5%	37,5%	36,9%
	Outros Serviços	53,1%	53,7%	37,7%	36,4%

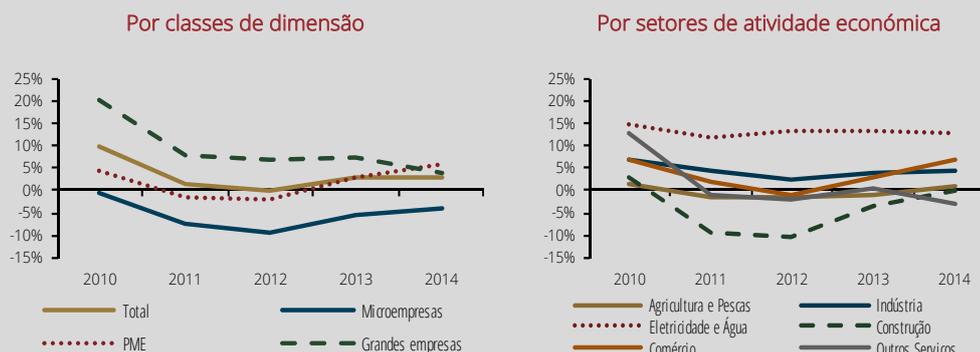
3.2.4. Rendibilidade

Em virtude do crescimento marginal dos resultados operacionais das SNF, a rendibilidade dos capitais próprios⁹ manteve-se em 2014 no mesmo nível do ano anterior (3%) (Gráfico 8). De acordo com os dados preliminares disponíveis, esta rendibilidade terá aumentado no primeiro semestre de 2015.

De notar que a manutenção do valor da rendibilidade resulta de dinâmicas distintas, quando analisada a evolução dos valores por classes de dimensão: variação positiva da rendibilidade das **microempresas** e das **PME**, por comparação com 2013, em contraponto com a diminuição da rendibilidade das **grandes empresas**.

De resto, as **PME** registaram, pela primeira vez em todo o período analisado, a rendibilidade mais elevada (6%), acima das rendibilidades registadas pelas **grandes empresas** (4%) e pelas **microempresas** (-4%).

Em termos setoriais, a **eletricidade e água** continuou a ser o setor com maior rendibilidade dos capitais próprios (13%), encontrando-se os **outros serviços** (-3%) na posição oposta. Destaque ainda para a rendibilidade positiva na **agricultura e pescas** (1%) e para a rendibilidade marginalmente negativa do setor da **construção** (-0,2%, dando continuidade à recuperação registada pelo setor desde 2012).

Gráfico 8 • Rendibilidade dos capitais próprios (2010 a 2014)

Caixa 1 | A rendibilidade das SNF

A rendibilidade das SNF pode ser avaliada atendendo ao peso das diversas componentes dos rendimentos e ganhos, assim como dos gastos e perdas, sobre o volume de negócios. A segmentação das diversas componentes dos resultados das SNF permite verificar que o resultado operacional (medido pelo *EBITDA*) está eminentemente associado à componente de volume de negócios (do lado dos rendimentos) e às componentes CMVMC, FSE e gastos com o pessoal (do lado dos gastos).

Em 2014, o *EBITDA* das SNF equivalia a 9% do seu volume de negócios, uma parcela similar à registada em 2013. O CMVMC era a componente com maior representatividade neste indicador (55% do total em 2014), seguido dos FSE e dos gastos com o pessoal (24% e 14%, respetivamente). As componentes de outros rendimentos e ganhos (que inclui subsídios à exploração, variação da produção, trabalhos para a própria empresa, entre outras rubricas) e de outros gastos e perdas (que engloba igualmente imparidades e provisões) representaram, para o mesmo ano, 6% e 4%, respetivamente, do volume de negócios das SNF.

Em termos evolutivos, e considerando o período temporal entre 2010 e 2014, o CMVMC viu o seu peso no volume de negócios aumentar em 2,5 p.p.. A evolução registada pelo peso dos outros rendimentos e ganhos (2 p.p. inferior ao registado em 2010) foi compensada pela redução do peso dos FSE (igualmente em 2 p.p. face a 2010) no total do volume de negócios (Gráfico 9).

Gráfico 9 • Rendimentos e ganhos, gastos e perdas e resultados das SNF | Em percentagem do volume de negócios (2010 a 2014)

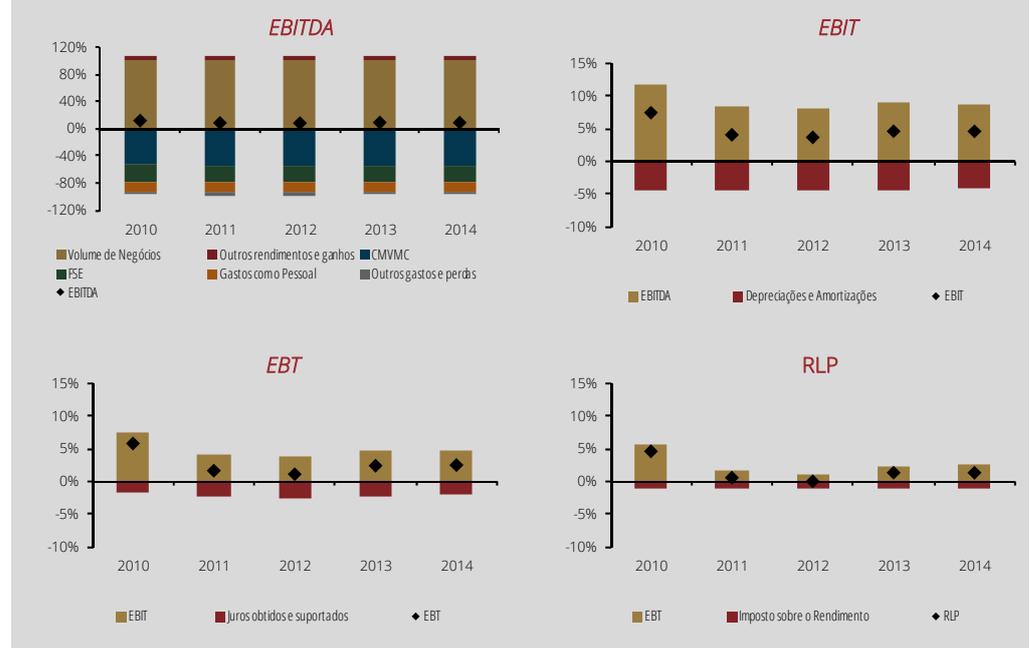
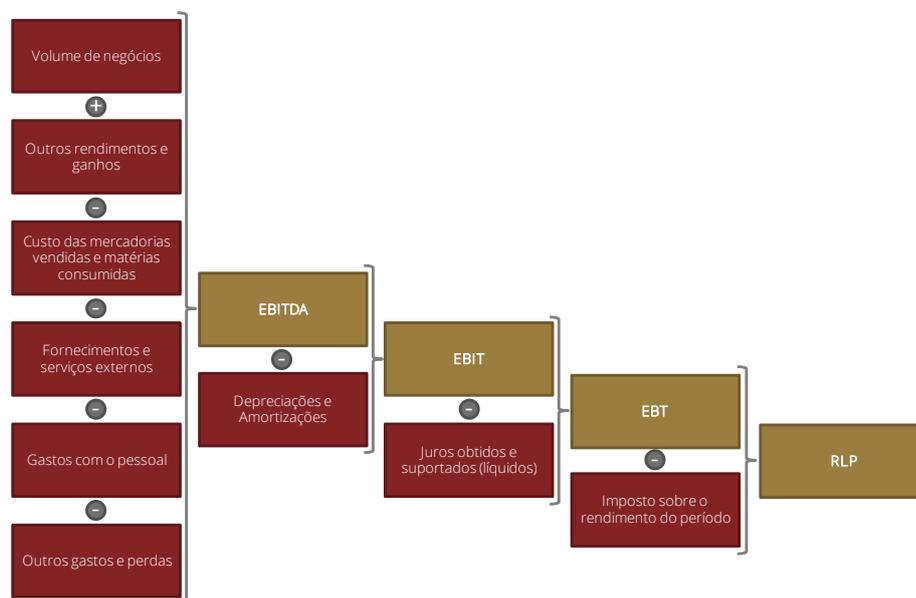


Figura 1 • Decomposição dos resultados *EBITDA*, *EBIT*, *EBT* e RLP



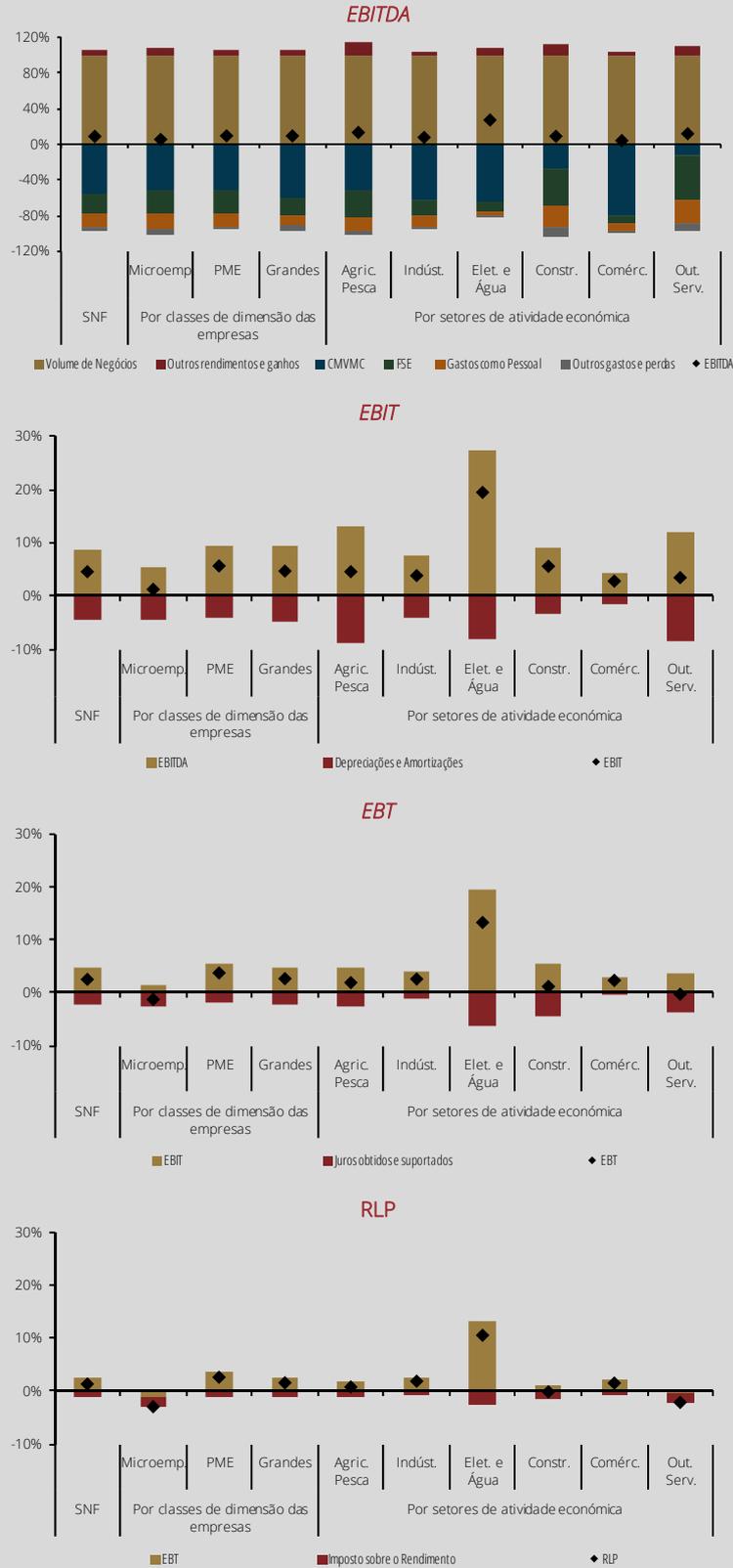
A rentabilidade líquida das SNF incorpora, para além da sua rentabilidade operacional, o efeito de componentes como as depreciações e amortizações (que, deduzidas ao *EBITDA*, dão origem ao *EBIT*), dos juros obtidos e suportados (que, avaliados em termos líquidos, determinam o *EBT* a partir do *EBIT*) e do imposto sobre o rendimento (que, a partir do *EBT*, determina o RLP) (Figura 1). No conjunto, estas componentes representavam 8% do volume de negócios das SNF em 2014, com destaque para as depreciações e amortizações, responsáveis por mais de metade deste valor. O efeito líquido dos juros sobre a rentabilidade das SNF (atendendo ao diferencial entre juros obtidos e juros suportados) representava 2% do volume de negócios das empresas. Já o imposto sobre o rendimento terá representado cerca de 1,2% do volume de negócios das empresas. O efeito conjunto destas componentes determinou que o resultado líquido do período tenha representado 1% do volume de negócios das SNF, apesar do *EBITDA* representar 9% do mesmo referencial.

O peso dos juros sobre a rentabilidade das SNF reduziu-se de 2012 em diante (ano em que representaram 2,6% do volume de negócios das empresas). O efeito do imposto sobre o rendimento aumentou marginalmente em 2014 face a 2013. Não obstante, a rentabilidade líquida das SNF registou uma variação positiva de 1,3 p.p. face ao valor registado em 2012, ainda que esta variação tenha sido negativa em 3,3 p.p. face a 2010.

Atendendo à classe de dimensão das empresas, a rentabilidade operacional das **microempresas** representou, em 2014, 6% do respetivo volume de negócios, valor que contrasta de forma significativa com o registado pelas **PME** e **grandes empresas**: entre 9% e 10% (Gráfico 10). Esta situação está associada ao menor contributo da componente de gastos com o pessoal, no caso das **grandes empresas**, e dos outros gastos e perdas, no caso das **PME**, para as respetivas rentabilidades operacionais. Por outro lado, importa salientar que os outros rendimentos e ganhos apresentam maior relevância no conjunto das **microempresas** (7% do respetivo volume de negócios), em contraponto com o menor peso do CMVMC (-3 p.p. face ao valor registado nas SNF).

No que respeita à rentabilidade líquida, em percentagem do volume de negócios, as **PME** registaram uma rentabilidade líquida positiva de cerca de 2,6% do seu volume de negócios, comparando positivamente com as **grandes empresas** (1,6%). Por outro lado, as **microempresas** verificaram valores negativos para o RLP em 2014 (-3,0%).

Gráfico 10 • Rendimentos e ganhos, gastos e perdas e resultados das SNF | Por classes de dimensão e setores de atividade económica, em percentagem do volume de negócios (2014)



Considerando a segmentação por setores de atividade económica, destaque para a rentabilidade operacional dos setores da **eletricidade e água**, da **agricultura e pescas** e dos **outros serviços** (que equivalia a 27%, 13% e 12%, respetivamente, dos seus volumes de negócios). Quanto ao contributo das diversas componentes para a rentabilidade operacional, de assinalar, nos **outros serviços**, a elevada relevância dos outros rendimentos e ganhos (10% do respetivo volume de negócios), rubrica que apenas apresenta um peso mais significativo nos setores da **agricultura e pescas** e **construção** (14% e 12% dos respetivos volumes de negócios). Ao nível dos gastos da atividade operacional, destaque para o facto de no **comércio**, o volume de negócios ser consumido em perto de 80% pelo CMVMC, ao passo que a **construção** e os **outros serviços** são os setores onde os FSE assumem maior relevância (equivalendo a 43% e 50%, respetivamente, dos seus volumes de negócios).

Quanto à rentabilidade líquida das empresas, em percentagem do volume de negócios, destaque para o peso das depreciações e amortizações nos setores da **agricultura e pescas**, **eletricidade e água** e **outros serviços** (em torno de 8% e 9% dos respetivos volumes de negócios). O efeito dos juros líquidos assumiu maior relevância nas empresas dos setores da **eletricidade e água**, **construção** e **outros serviços**, onde o seu peso ascendeu a cerca de 6% do volume de negócios em 2014 no primeiro caso e 4% para os restantes. Já quanto ao impacto do imposto sobre o rendimento do exercício, a **indústria** e o **comércio** terão sido os setores onde esta componente terá sido menos significativa (cerca de 1% dos respetivos volumes de negócios), em contraponto com o verificado no setor da **eletricidade e água** (3%). Ainda assim, o setor da **eletricidade e água** foi o setor de atividade económica que maior rentabilidade líquida registou: perto de 11% do respetivo volume de negócios traduziu-se em resultado líquido do período, uma parcela que representa um valor 17 p.p. inferior à parcela associada ao *EBITDA* no âmbito deste setor de atividade. Nos **outros serviços**, onde a rentabilidade líquida foi negativa (equivalente a 2% do volume de negócios), o *EBITDA* foi consumido em 14 p.p. pelas demais componentes do resultado líquido do período. Nota ainda para o **comércio** ter registado o menor diferencial entre o *EBITDA* e o respetivo RLP (3 p.p., associado a um RLP representativo de 2% do volume de negócios do setor).

3.3. Situação financeira

3.3.1. Estrutura financeira

Em 2014, a autonomia financeira das SNF foi de 30%, ou seja, 70% do ativo das empresas foi financiado por capitais alheios. De forma análoga ao observado em 2013, o recurso a este tipo de financiamento foi particularmente relevante nas **microempresas** (autonomia financeira de 26%) e nas empresas da **construção** e da **eletricidade e água** (24% e 25%, respetivamente).

Face a 2010, a autonomia financeira das SNF apresentou um decréscimo de 1 p.p. (Gráfico 11). Neste horizonte temporal, as **grandes empresas** foram a classe de dimensão em que este indicador mais se deteriorou (5 p.p.), em contraste com o aumento verificado nas **PME** (3 p.p.). Em termos setoriais, a deterioração deste indicador apenas se verificou ao nível dos **outros serviços** (6 p.p.) e da **eletricidade e água** (redução marginal por comparação a 2010).

A elevada dependência de capital alheio era particularmente crítica para cerca de 30% das SNF em Portugal, as quais apresentavam capitais próprios negativos em 2014. Esta situação era registada por 32% das **microempresas**, mas apenas por 6% das **grandes empresas**. A nível setorial, os valores mais elevados verificaram-se no **comércio** e nos **outros serviços** (32% e 31%, respetivamente), enquanto o valor mais reduzido foi observado na **eletricidade e água** (20%).

As principais fontes de financiamento alheio foram a dívida remunerada¹⁰ e os créditos

comerciais, que representaram, conjuntamente, 73% do passivo das SNF (-1 p.p. face a 2013) correspondendo o remanescente a outros passivos que incluem, por exemplo dívidas ao Estado, a acionistas e sócios ou outras contas a pagar¹¹ (Gráfico 12).

Ao nível da dívida remunerada, os empréstimos bancários¹² assumiram particular relevância, ao representarem 26% do passivo das SNF (28% em 2013). Os financiamentos obtidos junto de empresas do grupo foram a segunda componente mais relevante da dívida remunerada (21% do passivo). Os títulos de dívida e os outros financiamentos apresentavam menor relevância (7% e 4%, respetivamente).

Face a 2013, apenas os outros financiamentos obtidos e os financiamentos junto de empresas do grupo registaram crescimentos (2% e 1%, respetivamente) em 2014, tendo as demais componentes da dívida remunerada registado decréscimos: títulos de dívida (9%); empréstimos bancários (8%); e créditos comerciais (1%).

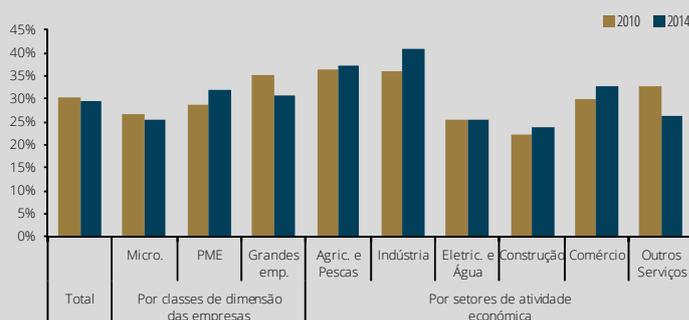
3.3.2. Gastos de financiamento e solvabilidade

Dado que, em 2014, 57% do passivo das SNF estava associado a dívida remunerada sob a forma de juros, importa avaliar a sua evolução.

No total das SNF, os juros suportados diminuíram 7% em 2014, face a 2013 (Quadro 5).

Os dados preliminares da Central de Balanços apontam para que a diminuição dos juros suportados se tenha prolongado pelo primeiro semestre de 2015.

Gráfico 11 • Autonomia financeira (2010 e 2014)



Por classes de dimensão, em 2014, nas **microempresas** e nas **grandes empresas** registaram-se reduções de 14% e 8%, respetivamente. Já nas **PME**, os juros suportados caíram 1% face a 2013.

Por setores de atividade económica, a **construção** foi a atividade que registou a diminuição mais significativa dos juros suportados

(18%), seguida da **indústria** (9%), **comércio** (8%) e **outros serviços** (5%).

A conjugação destas evoluções com a do **EBITDA** determinou uma diminuição generalizada da pressão financeira sobre as SNF (medida pelo peso dos juros no **EBITDA**), passando de 30% em 2013, para 28% em 2014.

Quadro 5 • Taxa de crescimento anual dos juros suportados e pressão financeira (2013 e 2014)

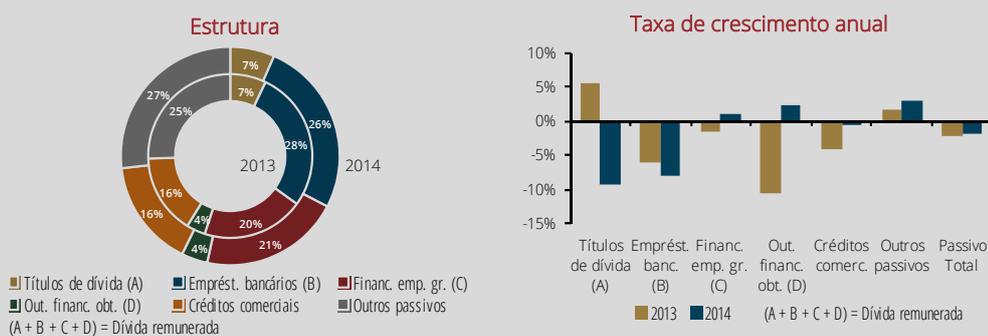
		Taxa de crescimento anual dos juros suportados		Pressão financeira (Juros suportados/EBITDA)	
		2013	2014	2013	2014
Total		-6,4%	-6,7%	29,9%	27,7%
Por classes de dimensão	Microempresas	-12,6%	-13,6%	77,1%	56,2%
	PME	-13,4%	-1,2%	28,9%	24,3%
	Grandes empresas	4,6%	-8,1%	23,6%	25,2%
Por setores de atividade económica	Agricultura e Pescas	-5,8%	0,5%	25,9%	21,3%
	Indústria	-5,6%	-8,5%	19,5%	17,2%
	Eletricidade e Água	4,5%	0,1%	28,6%	27,5%
	Construção	-15,3%	-17,7%	99,4%	60,0%
	Comércio	-15,8%	-8,1%	22,2%	16,3%
	Outros Serviços	-5,4%	-5,4%	32,1%	36,6%

Nota: O sombreado identifica os valores mais significativos, por classe de dimensão e por setor de atividade económica.

Se, por um lado, o indicador de pressão financeira (Juros suportados/EBITDA) pode ser utilizado para analisar a capacidade que as empresas têm de gerar EBITDA para fazer face ao pagamento de juros, a literatura propõe que possa ser igualmente avaliado o seu inverso (fazendo uso do rácio de

cobertura de juros – ICR, calculado como EBITDA/Juros suportados). Através da análise deste indicador é possível caracterizar as empresas atendendo a diferentes níveis de solvabilidade¹³.

Gráfico 12 • Passivo | Estrutura e taxa de crescimento anual (2013 e 2014)



Para esta análise foram consideradas apenas as empresas que efetivamente tinham suportado juros, já que a não existência desta componente se reflete na impossibilidade do cálculo do rácio. O conjunto de empresas considerado nesta análise é representativo de 49% do total das SNF, assim como de 89% do seu passivo total e de 97% da dívida remunerada (títulos de dívida, empréstimos bancários, financiamentos de empresas do grupo e outros financiamentos obtidos).

Assim, para este subconjunto, em 2014, a parcela de passivo correspondente às sociedades que não geravam *EBITDA* suficiente para fazer face aos juros suportados ascendia a 32%. Cerca de 46% do passivo total correspondia a empresas que verificavam valores do *EBITDA* superiores em pelo menos três vezes aos juros suportados (Gráfico 13). Por classes de dimensão, as **microempresas** destacavam-se por apresentarem a parcela mais significativa de passivo associada a empresas que não geravam *EBITDA* suficiente para cobrir os juros suportados (53%). Por oposição, no conjunto das **grandes empresas**, 22% do passivo estava associado a empresas sem capacidade para fazer face aos juros suportados.

Na **construção**, nos **outros serviços** e na **agricultura e pescas** 46%, 41% e 32% dos respetivos passivos encontravam-se associados a empresas com rácios de cobertura de juros inferiores a 1. Por seu turno, no setor da **eletricidade e água**, 84% do total do passivo das empresas com juros estava associado a empresas que geraram *EBITDA* superior em pelo menos duas vezes aos juros suportados.

Em termos evolutivos, interrompeu-se em 2013 o crescimento da parcela de passivo associada a empresas com rácio de cobertura de juros inferior a 1, que se registava desde 2010 (Gráfico 14). Esta situação decorre da evolução da rentabilidade operacional das SNF e da tendência de decréscimo dos juros suportados. A proporção de passivo associada às empresas com um rácio de cobertura de juros inferior a 1 tem, de resto, sido compensada pela evolução da parcela associada às empresas com um valor para o indicador superior ou igual a 3.

Em 2010, a parcela de passivo das empresas associadas um rácio de cobertura de juros igual ou superior a 3 ascendia a 57%, ao passo que 25% do total do passivo estava associado a empresas com o indicador inferior a 1. Não obstante, o diferencial entre estas duas parcelas verificou um decréscimo de 18 p.p. entre 2010 e 2014 (32 p.p. em 2010, situando-se em 14 p.p. em 2014).

Considerando o número de empresas atendendo ao rácio de cobertura de juros, as evidências vão no mesmo sentido. Em 2014, a proporção de empresas que gerava *EBITDA* suficiente para cobrir, pelo menos três vezes, os juros suportados ascendia a 57%. Este valor corresponde a um diferencial de 23 p.p. por comparação com as empresas que não geravam *EBITDA* suficiente para fazer face aos juros suportados (Gráfico 15).

Gráfico 13 • Proporção do passivo detido pelas empresas em função do rácio de cobertura de juros | Por classes de dimensão e setores de atividade económica (2014)

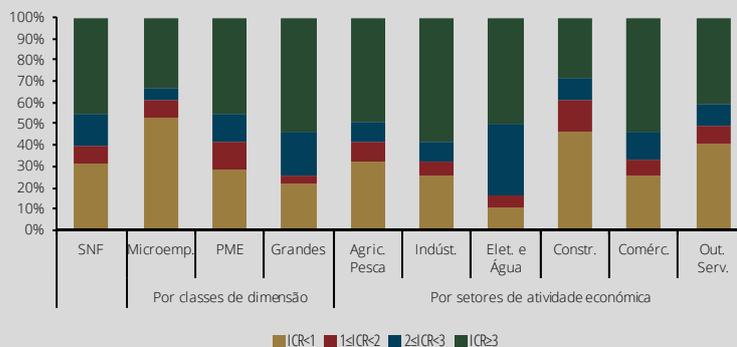


Gráfico 14 • Proporção do passivo detido pelas empresas em função do rácio de cobertura de juros (2010 a 2014)

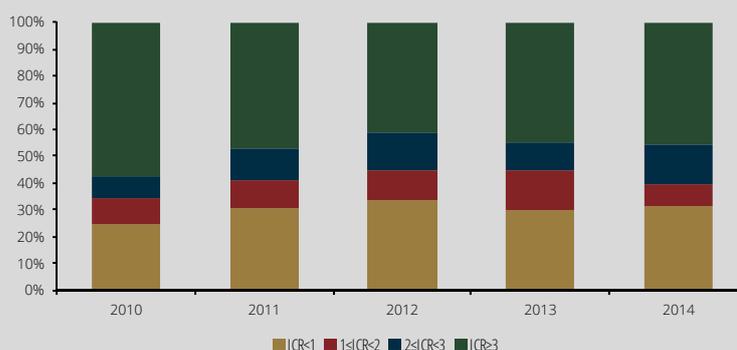
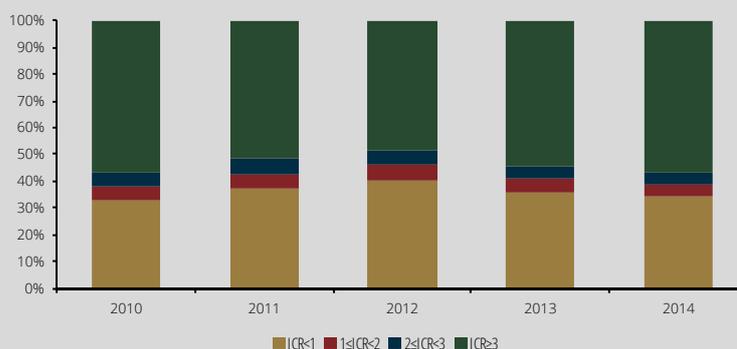


Gráfico 15 • Número de empresas em função do rácio de cobertura de juros (2010 a 2014)



Caixa 2 | Empréstimos bancários¹⁴

De acordo com a informação da Central de Responsabilidades de Crédito do Banco de Portugal, os empréstimos concedidos pelas instituições de crédito residentes (IC)¹⁵ às SNF têm vindo a diminuir nos últimos anos, tendo representado no final de junho de 2015, apenas 77% do valor observado no final de 2010 (Gráfico 16).

Registou-se, no mesmo período, uma degradação da qualidade do crédito concedido às empresas. No final de junho de 2015, o rácio de crédito vencido ascendeu a 16,3%, que compara com 4,8% no final de 2010.

Centrando a análise no período mais recente, observa-se que os empréstimos concedidos às sociedades não financeiras pelo setor financeiro residente apresentaram uma variação marginalmente negativa no primeiro semestre de 2015, face ao registado no final de 2014.

No final do primeiro semestre de 2015, metade do crédito encontrava-se associado a **PME** (50%), enquanto as **microempresas** detinham 35% e as **grandes empresas** 15% (Gráfico 17). Esta repartição é semelhante à observada em 2010.

A nível setorial, os **outros serviços** detinham a maior parcela do crédito do setor financeiro no final do primeiro semestre de 2015 (41%), seguidos da **construção** e da **indústria** (18% e 17%, respetivamente). Comparando com o final de 2010, o peso da **construção** caiu 5 p.p., tendo como contrapartida o aumento das parcelas dos restantes setores, com destaque para a **indústria** (2 p.p.).

O rácio de crédito vencido¹⁶ das SNF continuou a sua tendência de crescimento no primeiro semestre de 2015 (0,9 p.p. face ao final de 2014), tendo evoluído negativamente em todas as classes de dimensão e na maioria dos setores de atividade económica (Gráfico 18).

Face ao final de 2014, por classes de dimensão, o maior aumento foi verificado nas **microempresas** (1,4 p.p.), as quais registaram um rácio de crédito vencido de 24,9% no final do primeiro semestre de 2015. Nas **PME**, o crescimento foi de 0,9 p.p. (para 13,9%), enquanto as **grandes empresas** apresentaram um acréscimo de 0,4 p.p. (para 5,0%). Em 2010, as **microempresas** tinham registado um rácio de crédito vencido de 7,8% (que compara com 3,7% para as **PME** e com 1,0% para as **grandes empresas**).

Em termos setoriais, a **construção** continuou a ser o setor com o rácio de crédito vencido mais elevado (31,0%), seguido do **comércio** (16,4%) e dos **outros serviços** (14,1%). Em 2010, estes setores tinham registado rácios de crédito vencido de 7,1%, 6,3% e 3,1%, respetivamente. O rácio de crédito vencido da **eletricidade e água** permaneceu o mais reduzido (1,0%, que compara com 0,3% em 2010), tendo registado um desagravamento no primeiro semestre de 2015 (0,5 p.p.), similar ao registado na **agricultura e pescas**, cujo rácio de crédito vencido ascendeu a 6,3% no final do primeiro semestre de 2015 (3,0% em 2010).

Gráfico 16 • Evolução do financiamento obtido junto de IC residentes (2009=100) e peso do crédito vencido (2010 a 2015 – final do primeiro semestre)

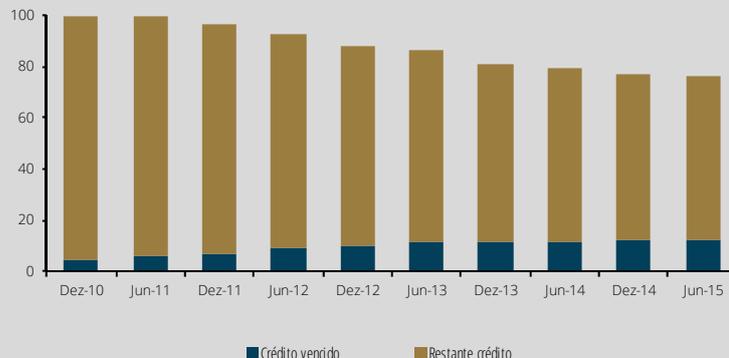
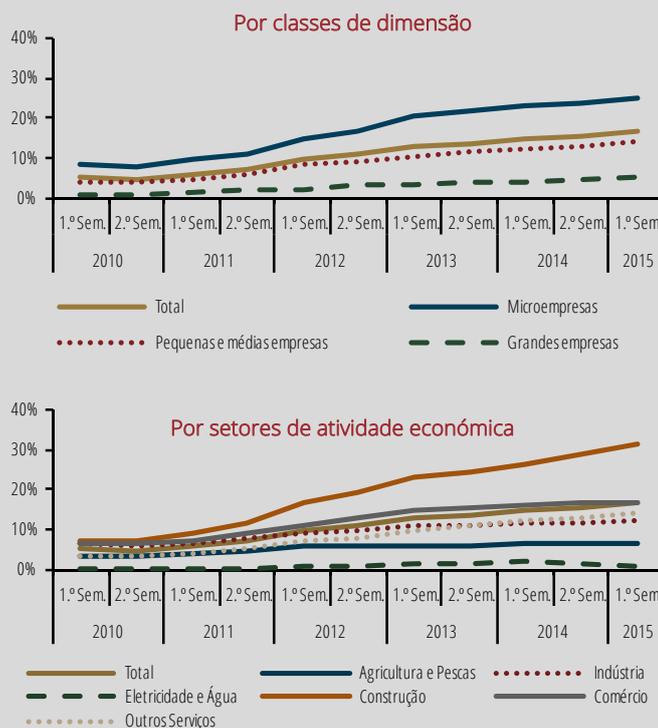


Gráfico 17 • Estrutura do financiamento obtido junto de IC residentes (2010 e final do primeiro semestre de 2015)



Gráfico 18 • Rácios de crédito vencido (valores em fim de período)



3.3.3. Financiamento por dívida comercial

O financiamento por dívida comercial representava 16% do passivo das SNF em 2014, de forma análoga ao observado em 2013.

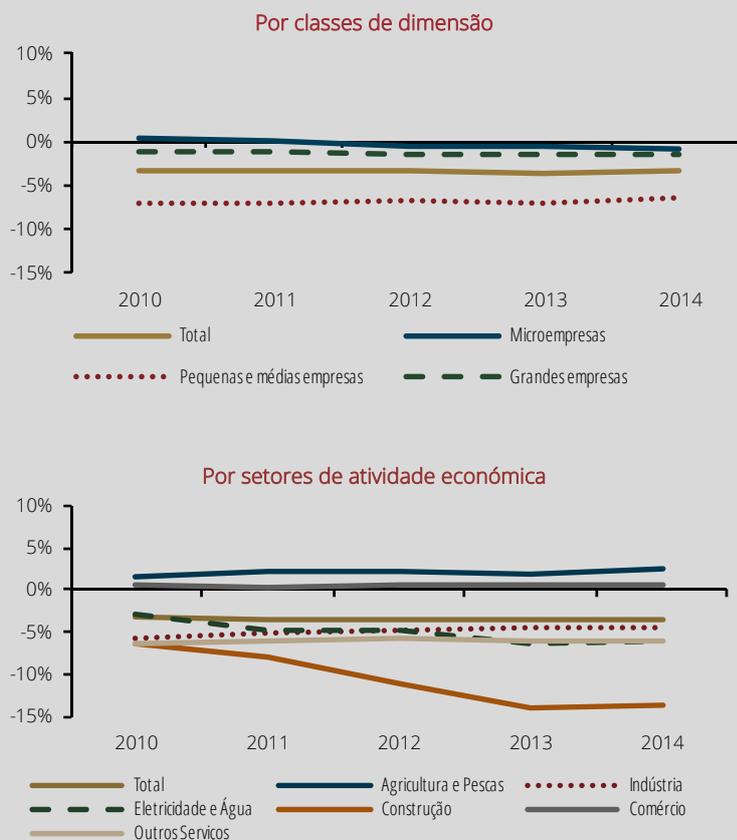
Em termos líquidos, constata-se que as SNF não têm conseguido obter financiamento por esta via, com as empresas a financiarem os seus clientes num valor superior ao obtido junto dos seus fornecedores. Com efeito, o saldo das rubricas de fornecedores e de clientes, ponderado pelo volume de negócios, continuou negativo em 2014 (3%) (Gráfico 19).

Este saldo foi negativo para todas as classes de dimensão, com destaque para as PME (6%).

As **grandes empresas** e as **microempresas** registaram financiamentos líquidos por dívida comercial negativos numa proporção equivalente a cerca de 1% dos respetivos volumes de negócios.

Nos setores de atividade económica, apenas a **agricultura e pescas** (3%) e o **comércio** (1%) obtiveram financiamento, em termos líquidos, por dívida comercial. Nos outros setores, o crédito obtido junto de fornecedores foi inferior ao crédito concedido a clientes, em particular na **construção** (-14%), onde este indicador apresentou alguma estabilidade em 2014 face à tendência de agravamento registada até 2013.

Gráfico 19 • Financiamento líquido por dívida comercial | Em percentagem do volume de negócios (2010 a 2014)



Nota: O financiamento líquido por dívida comercial foi calculado pela diferença entre o saldo de fornecedores (líquido de adiantamentos) e o saldo de clientes (líquido de adiantamentos e ajustamentos).

4. Análise do setor exportador

Em 2014, o setor exportador compreendia 6% do número de empresas, 25% do número de pessoas ao serviço e 37% do volume de negócios das SNF em Portugal (Gráfico 20). Estes pesos têm evidenciado uma tendência crescente no período 2006-2014.

No setor exportador são consideradas as empresas para as quais o mercado externo tem maior relevância. Para o efeito, pertencem a este setor as empresas em que, para cada ano:

- Pelo menos 50% do seu volume de negócios provém de exportações de bens e serviços; **OU**
- Pelo menos 10% do seu volume de negócios provém de exportações de bens e serviços quando estas são superiores a 150 mil euros.

Dado que os critérios associados à definição do setor exportador determinam que esta caracterização incorpore alguma volatilidade, é relevante avaliar também o conjunto de empresas que desenvolvem parte da sua atividade junto do mercado externo sem, no entanto, cumprirem os referidos requisitos.

No período 2006-2014, o setor exportador agregava, em média, 40% do total de empresas com exportações. Destas, 30% tinham pelo menos metade do seu volume de negócios com origem em exportações de bens e serviços (critério 1). Na restante parcela de empresas, pelo menos 10% do volume de negócios, em cada ano, era proveniente de exportações de bens e serviços, quando estas superassem os 150 mil euros (critério 2) (Gráfico 21).

Gráfico 20 • Peso do setor exportador no total das SNF (2006 a 2014)

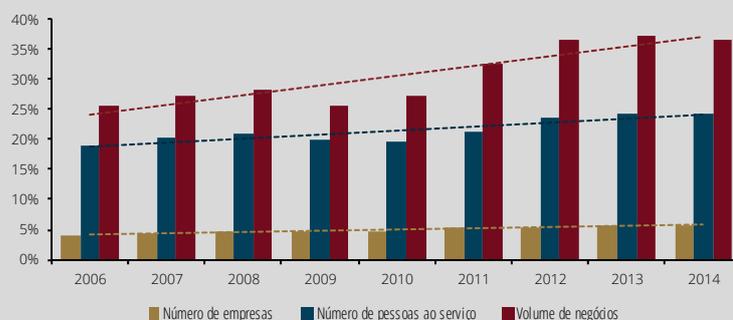
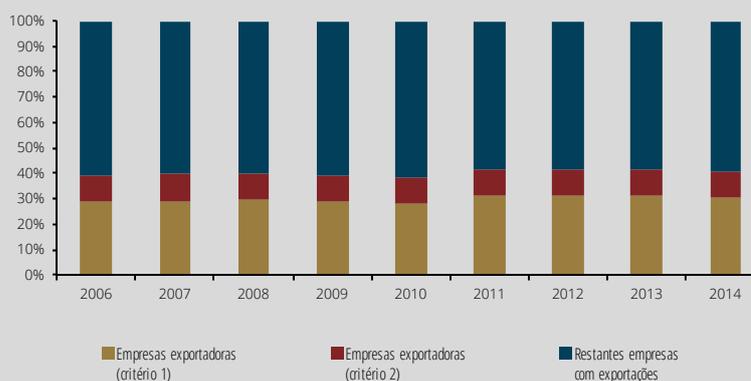


Gráfico 21 • Empresas com exportações | Estrutura atendendo à inclusão no setor exportador (2006 a 2014)



4.1. Dinâmica do setor exportador

Mais de um quinto do total de empresas exportadoras identificadas em cada ano verifica condições para serem consideradas exportadoras em todos os anos do período de 2006 a 2014. Uma parte muito significativa das exportações nacionais está associada a um conjunto reduzido e estável de empresas. Este conjunto de empresas agregava dois terços do volume de exportações do setor exportador.

No período em análise, a maior parte das empresas com exportações (62%), tenham ou não integrado o setor exportador, permaneceram na mesma categoria no ano seguinte (Gráfico 22).

Apenas 6% das empresas do setor exportador deixam de exportar no ano seguinte ascendendo essa proporção a 17% no caso das restantes empresas exportadoras. Contudo, o abandono do mercado externo por cessação de atividade é idêntico nos dois casos (respetivamente, 1% e 2%). Um total de 4% das empresas com exportações passou a integrar o setor exportador em cada ano, tendo reforçado o seu relacionamento com o mercado externo, considerando que no ano anterior estavam associadas às restantes empresas com exportações.

Em cada ano, cerca de 6% das empresas passou da situação de não terem exportações para integrarem diretamente o setor exportador. Além destas, em cada ano existem, em média, 20% de empresas com exportações que no ano anterior não registavam qualquer exportação.

Na evolução das exportações das SNF verifica-se que, em média, o contributo mais significativo advém do conjunto de empresas que integram o setor exportador em dois anos consecutivos. Em 2014, este contributo ascendeu a 4 p.p., para uma taxa de variação das exportações das SNF de 4% (Gráfico 23).

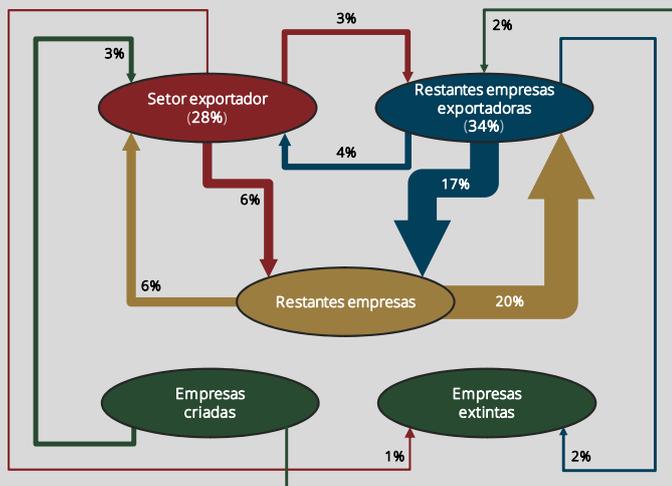
Não obstante, o contributo das novas empresas exportadoras e das empresas que deixam de registar exportações, em cada ano, é, ainda assim, muito significativo, sendo inclusivamente superior ao contributo das empresas do setor exportador, em termos absolutos, em 2013 e 2014. No entanto, tanto em 2014 como em 2013, o contributo líquido associado à volatilidade do conjunto das empresas foi marginalmente nulo (-0.4 p.p. e 0.7 p.p., respetivamente).

Assim, apesar do setor exportador incorporar um conjunto de empresas que lhe conferem alguma volatilidade e dinâmica, os dados apontam para que a presença de um conjunto relativamente estável de empresas seja uma das suas características dominantes, não obstante o contributo das demais empresas exportadoras para o volume de exportações das SNF.

Desde 2012 que cerca de 5% das empresas que inicia a atividade no ano integra diretamente o setor exportador (correspondendo a cerca de 3% das empresas com exportações), representando um aumento relativamente ao período entre 2006 e 2011. Adicionalmente, em 2014, mais 3% de novas empresas apresentou exportações (correspondendo a cerca de 2% do total das empresas com exportações) (Gráfico 24).

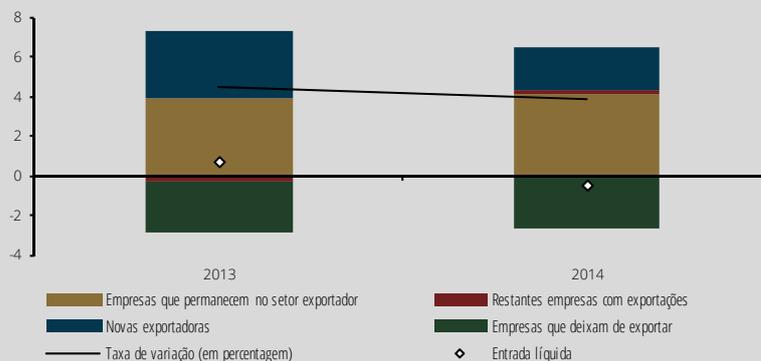
A maior proporção de novas empresas exportadoras está em grande medida associado a empresas para as quais as exportações equivalem a mais de 50% do seu volume de negócios, tendo igualmente subjacente o maior peso relativo das restantes empresas com exportações no total das SNF que iniciaram atividade em cada ano do período 2006-2014. Quando considerados ambos os conjuntos de empresas, o seu peso, no total das SNF que iniciaram atividade em 2014, ascende a cerca de 9%, um valor cerca de 4 p.p. superior ao registado em 2006.

Gráfico 22 • Dinâmica das empresas com exportações (valores médios, 2007 a 2013)



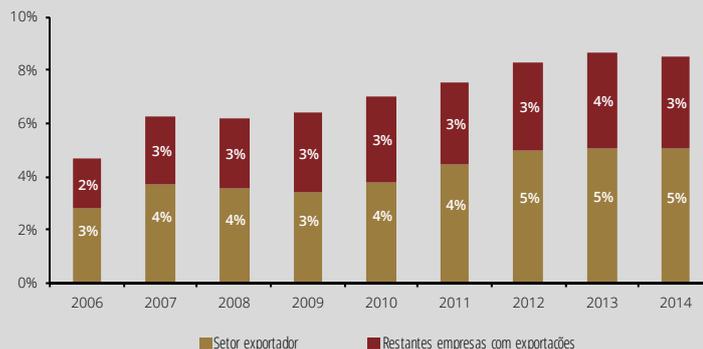
Nota: A utilização de um intervalo temporal de um ano no âmbito da análise apresentada no Gráfico 22 determina que a dinâmica das empresas com exportações registada no período 2006-2014 apenas possa ser avaliada no período 2007-2013 (de forma a ponderar a situação das empresas no ano anterior e no ano posterior ao período analisado). As proporções foram calculadas com base no conjunto de empresas com exportações, pelo que as empresas que em cada ano deixam de integrar esse conjunto determinam que a soma das proporções seja superior a 100%.

Gráfico 23 • Exportações | Taxa de crescimento anual (em %) e contributos (p.p.) (2013 e 2014)



Nota: Para efeitos desta análise, as empresas que permanecem no setor exportador são aquelas empresas exportadoras que, em dois anos consecutivos, verificam as condições para integrar o setor exportador. As restantes empresas com exportações são aquelas que embora exportem, não cumprem o critério utilizado para as designar como setor exportador. As novas exportadoras incluem as empresas que iniciaram atividade no ano e exportam, bem como as empresas que passaram a exportar nesse ano (independentemente de integrarem o setor exportador). As empresas que deixam de exportar são aquelas que, tendo exportado num dado ano (integrando ou não o setor exportador), não exportam no ano seguinte. Por entrada líquida entende-se o diferencial entre os contributos das novas exportadoras e das empresas que deixam de exportar.

Gráfico 24 • Empresas com exportações | Peso no total de empresas em início de atividade (2006 a 2014)



4.2. Relevância geográfica do setor exportador

A segmentação do peso do setor exportador por setores de atividade económica permite verificar que a proporção de empresas exportadoras tem sido, em determinados setores, superior ao peso médio destas empresas no total das SNF, designadamente em setores como as **indústrias transformadoras**, as **indústrias extrativas** e os **transportes e armazenagem** (Gráfico 25).

No que respeita à sua localização geográfica, o peso das empresas exportadoras (atendendo ao número de empresas, ao número de pessoas ao serviço e ao volume de negócios) é mais significativo nos distritos de Aveiro, Braga e Viana do Castelo (Figura 2). É igualmente possível destacar, num segundo nível, os distritos de Viseu, Porto e Leiria atendendo à influência das empresas exportadoras na atividade dos respetivos distritos, com base nos indicadores analisados.

De facto, o setor exportador era responsável, no período 2006-2014, em média, por mais de 30% do número de pessoas ao serviço em Aveiro, Braga e Viana do Castelo, agregando 41% do número de pessoas ao serviço para o primeiro caso. Por outro lado, a proporção de empresas exportadoras nestes distritos situava-se entre os 7% e os 8%.

No que concerne aos distritos de Viseu, Porto e Leiria, o número de pessoas ao serviço associado às empresas exportadoras representava entre 26% e 27% do total de pessoas ao serviço das SNF nos referidos distritos, valores associados a 5%, 6% e 7% das empresas, respetivamente.

De uma forma geral, quando considerada a totalidade das empresas dos distritos de Aveiro, Braga, Viana do Castelo, Viseu, Porto e Leiria (Regiões do Minho, Douro e Beira Litoral), o peso das atividades associadas às **indústrias extrativas**, **indústrias transformadoras** e **transportes e armazenagem** é significativamente distinto do registado nas demais localizações geográficas.

Se a análise incidir apenas sobre as empresas não financeiras privadas¹⁷ com atividades associadas aos setores da **agricultura e pescas**, **indústria** e **outros serviços** (*i.e.*, excluindo a **construção** e a **eletricidade e água**) a distinção torna-se ainda mais clara. Cerca de 37% das empresas das referidas regiões encontravam-se associadas aos setores das **indústrias extrativas**, **indústrias transformadoras** e **transportes e armazenagem** (cerca de 22% nos restantes distritos). Estas atividades agregavam 77% do volume de negócios das empresas dos referidos distritos (52% nos restantes distritos) e 68% do número de pessoas ao serviço (cerca de 31% nos restantes distritos) (Gráfico 26).

Gráfico 25 • Relevância das empresas exportadoras | Por Secção da CAE Rev.3 (valores médios, 2006 a 2014)

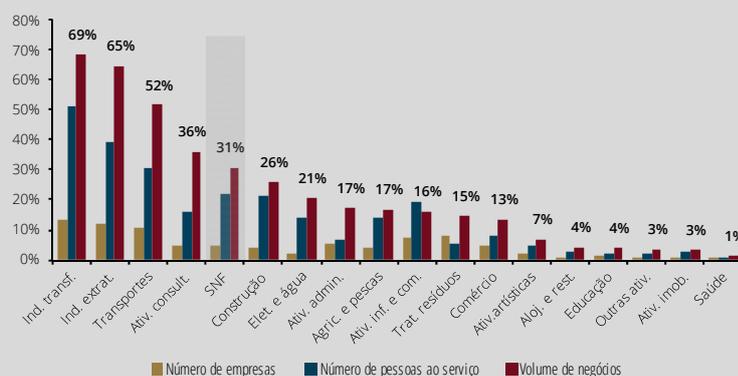


Figura 2 • Relevância das empresas exportadoras | Por localização geográfica (valores médios, 2006 a 2014)

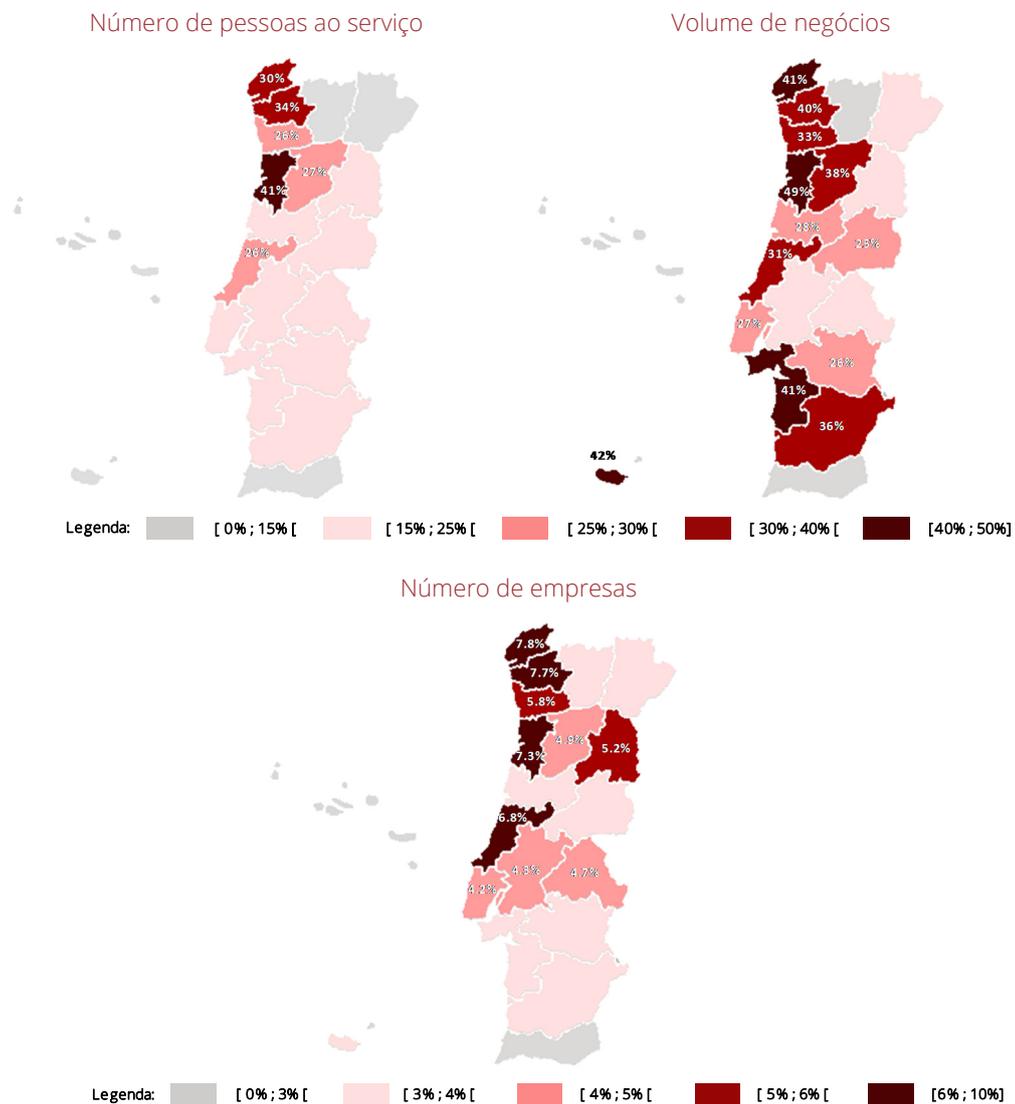
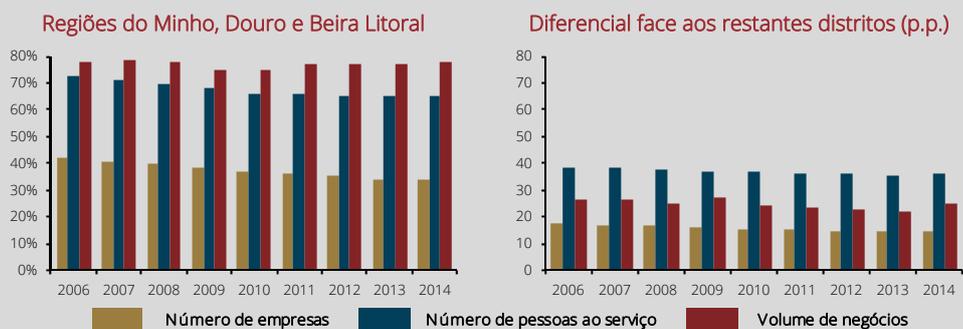


Gráfico 26 • Peso das indústrias, transportes e armazenagem no subconjunto das SNF | Por localização geográfica (2006 a 2014)



Nota: Consideraram-se, no âmbito desta análise, apenas as empresas não financeiras privadas com atividades associadas às Seções A, B, C, H, I, J, L, M, N, P, Q, R e S da CAE Rev.3, designadamente associadas aos setores da **agricultura e pescas, indústria e outros serviços**.

A relevância destas atividades no tecido empresarial nas localidades em destaque tem sido particularmente notória no que concerne ao número de pessoas ao serviço. A parcela de pessoas ao serviço associadas às referidas atividades nas regiões do Minho, Douro e Beira Litoral foi, no período 2006 a 2014, 37 p.p. superior ao registado nos demais distritos (diferencial de 25 p.p. quando considerado o volume de negócios e de 16 p.p. quando observado o número de empresas).

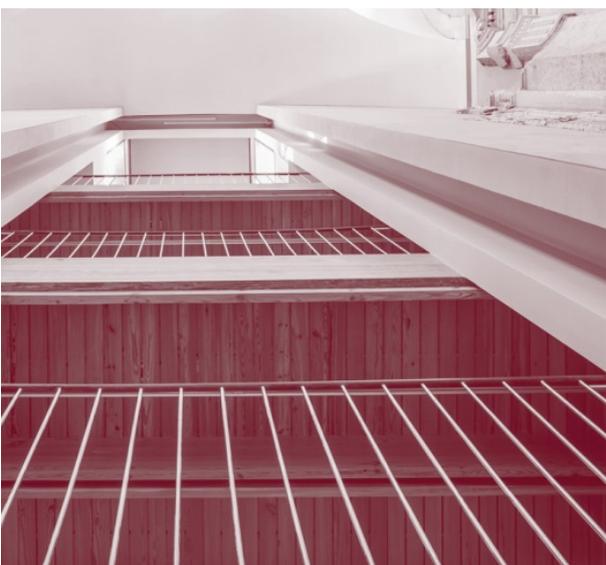
O diferencial observado atendendo ao número de empresas registou, no entanto, entre 2006 e 2014, uma redução de 3 p.p., justificada por uma queda superior do peso das empresas associadas às atividades das **indústrias extrativas, indústrias transformadoras e transportes e armazenagem** nos distritos das regiões do Minho, Douro e Beira Litoral (-8 p.p. face a -5 p.p. nos restantes distritos). Verificou-se uma tendência análoga quando se tem em conta o número de pessoas ao serviço.

No mesmo sentido, enquanto o peso do volume de negócios associado à atividade das empresas nos restantes distritos verificou um aumento de 2 p.p., o crescimento nas regiões do Minho, Douro e Beira Litoral foi de apenas 0,3 p.p., justificando a redução do diferencial atendendo a este indicador.

Em síntese, os dados apresentados permitem concluir que o setor exportador assume maior importância em determinadas atividades económicas. Estas atividades, por sua vez, apresentam maior relevância, no que respeita à localização geográfica das suas empresas, nas regiões do Minho, Douro e Beira Litoral, independentemente do indicador considerado, sendo possível destacar o seu contributo ao nível do número de pessoas ao serviço. Estas atividades (e o setor exportador como um todo) assumem, conseqüentemente, particular relevância para o emprego das regiões em apreço.

Notas

1. O setor das SNF constitui um dos cinco setores institucionais da economia. A setorização institucional dos agentes económicos é efetuada de acordo com o Sistema Europeu de Contas Nacionais e Regionais de 2010 (SEC 2010), aprovado pelo Parlamento Europeu e pelo Conselho através do Regulamento n.º 549/2013, de 25 de maio. O SEC 2010 constitui o referencial harmonizado sobre a metodologia de compilação e prazo de disponibilização das contas nacionais dos países da União Europeia, incluindo estatísticas sob a responsabilidade do Banco de Portugal. A série em estudo (2010-2015) tem subjacente a delimitação do universo SEC 2010. Tendo por base o normativo das contas nacionais, os Empresários em Nome Individual (ENI) estão incluídos no setor institucional dos Particulares. Desta forma, todos os dados apresentados neste Estudo para o setor das SNF excluem os ENI (representativos de cerca de dois terços do número de empresas em Portugal, mas de apenas 5% do respetivo volume de negócios).
2. A Central de Balanços do Banco de Portugal é uma base de dados com informação económica e financeira sobre as SNF em Portugal. A informação baseia-se nos dados contabilísticos anuais comunicados no âmbito da Informação Empresarial Simplificada (IES) e nos dados contabilísticos trimestrais reportados pelas empresas através do Inquérito Trimestral às Empresas Não Financeiras (ITENF). Os dados anuais cobrem a quase totalidade das SNF e os dados trimestrais cobrem cerca de quatro mil empresas, representativas de 50% do volume de negócios do setor. Para mais detalhe relativamente à atividade da Central de Balanços, podem ser consultados os *Suplementos ao Boletim Estatístico 1/2008 – Reporte simplificado: incorporação da Informação Empresarial Simplificada nas Estatísticas das Empresas não Financeiras da Central de Balanços* e *2/2013 – Estatísticas das Empresas não Financeiras da Central de Balanços – Notas metodológicas*, bem como a publicação *Estudos da Central de Balanços | 19 - Quadros do Setor e Quadros da Empresa e do Setor – Notas Metodológicas | Série Longa 1995-2013*, de novembro de 2014.
3. Por uma questão de simplificação utilizaram-se neste Estudo as expressões “empresa” e “sociedade não financeira” (SNF) de forma indiferenciada, sendo que qualquer uma das expressões se refere ao conjunto das SNF definidas na Nota 1.
4. As estatísticas da Central de Balanços são publicadas no *Boletim Estatístico* do Banco de Portugal (Capítulos A e G) e nos *Quadros do Setor*, ambos disponíveis no sítio do Banco de Portugal na *internet* e no *BPstat | Estatísticas Online*.
5. A definição da maturidade das empresas utilizada neste Estudo encontra-se detalhada em Anexo.
6. Para mais informações acerca da evolução da atividade em Portugal, pode ser consultado o *Boletim Económico*, divulgado trimestralmente, disponível em www.bportugal.pt.
7. O agregado “gastos da atividade operacional” é calculado a partir da soma do custo das mercadorias vendidas e matérias consumidas (CMVMC) com os fornecimentos e serviços externos (FSE) e os gastos com o pessoal.
8. *EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)* é o resultado antes de juros, impostos, depreciações e amortizações.
9. Calculada através do rácio entre o resultado líquido do período (RLP) e os capitais próprios, esta rentabilidade mede o retorno obtido pelo capital investido pelos acionistas/sócios.
10. A dívida remunerada corresponde ao conjunto dos financiamentos remunerados obtidos. Uma definição mais detalhada é apresentada em Anexo.
11. Foram excluídas da análise as componentes do passivo consideradas eminentemente contabilísticas, como sejam os diferimentos e as provisões. Desta forma, a classe “Outros passivos” incorpora as dívidas ao Estado e outros entes públicos, a acionistas e sócios (não remuneradas), outros passivos correntes e outras contas a pagar.
12. A *Caixa 2 | Empréstimos bancários* disponibiliza informação complementar sobre esta fonte de financiamento.
13. Uma análise semelhante à apresentada é realizada no estudo do Fundo Monetário Internacional (FMI) – *Global Financial Stability Report*, de outubro de 2015.
14. A Central de Responsabilidades de Crédito é uma base de dados gerida pelo Banco de Portugal com informação prestada pelas entidades participantes (instituições residentes) sobre créditos concedidos. Para mais informação, pode ser consultado o Caderno n.º 5 do Banco de Portugal, *Central de Responsabilidades de Crédito*.
15. Incluem, nomeadamente, bancos, caixas económicas e caixas de crédito agrícola mútuo (genericamente designados por “bancos” neste Estudo), bem como sociedades de factoring, sociedades financeiras para aquisições a crédito e sociedades de locação financeira. De notar que mais de 95% do crédito concedido a empresas não financeiras em 2015 por instituições de crédito residentes teve origem em bancos.
16. Para o rácio de crédito vencido é utilizada a informação sobre créditos concedidos por IC residentes da Central de Responsabilidades de Crédito do Banco de Portugal, sendo calculada a proporção dos montantes de crédito vencido no total de crédito obtido. O crédito considera-se vencido quando se verifica a falta de pagamento das prestações da respetiva amortização relativamente às datas em que estava previsto que o mesmo ocorresse. Os clientes de crédito podem entrar em situação de incumprimento relativamente ao capital e/ou aos juros e outras despesas. Essa situação verifica-se relativamente ao capital, decorridos no máximo 30 dias após o seu vencimento sem que se tenha verificado a respetiva regularização; e, relativamente aos juros e outras despesas, a partir da data em que o pagamento deveria ter sido efetuado.
17. Para efeito da análise acerca da relevância geográfica do setor exportador foi considerado o subconjunto de SNF privadas, i.e., excluindo o conjunto de entidades do setor público que fazem parte do setor institucional das SNF.



ANEXO

Síntese metodológica

Síntese metodológica

Autonomia financeira: Rácio entre os capitais próprios e o ativo total.

Dimensão da empresa: As empresas foram agrupadas em três classes: micro, pequenas e médias, e grandes empresas. Para esta classificação foram utilizados os critérios da Recomendação da Comissão Europeia, de 6 de maio de 2003, relativa à definição de micro, pequenas e médias empresas. Segundo esta Recomendação, são classificadas como microempresas as entidades com um número de pessoas ao serviço inferior a dez e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede dois milhões de euros. Para efeitos deste Estudo, as pequenas e médias empresas (PME) não incluem as microempresas e caracterizam-se por apresentarem um número de pessoas ao serviço menor que 250 e maior que dez e um volume de negócios anual entre dois e 50 milhões de euros ou um balanço total anual entre dois e 43 milhões de euros. São classificadas como grandes empresas as que não se enquadram nas condições anteriores.

Dívida remunerada: A dívida remunerada corresponde ao conjunto de financiamentos remunerados obtidos pela empresa, designadamente, através da emissão de títulos de dívida, empréstimos junto de instituições de crédito e sociedades financeiras, financiamentos junto de empresas do grupo e outros financiamentos obtidos.

Maturidade: A maturidade das empresas corresponde à idade das empresas na data de referência da análise. Consideram-se quatro classes de maturidade: até cinco anos, de cinco a dez anos (exclusive); de dez a 20 anos (exclusive); e 20 anos ou mais.

Pressão financeira: Rácio entre os juros suportados e o *EBITDA*.

Rácio de cobertura de juros: Rácio entre o *EBITDA* e os juros suportados, calculado, ao nível individual, apenas nas situações em que a empresa tenha registado juros suportados.

Rendibilidade dos capitais próprios: Rácio entre o resultado líquido do período e os capitais próprios. Visto que ambas as rubricas (numerador e denominador) podem assumir valores positivos ou negativos, o indicador apenas é calculado, ao nível individual, nas situações em que os capitais próprios são positivos.

Setor de atividade económica: Foram excluídas da presente análise, no que ao conjunto das SNF diz respeito, as empresas classificadas nas Secções K – *Atividades Financeiras e de Seguros*, O – *Administração Pública e Defesa; Segurança Social Obrigatória*, T – *Atividades das famílias empregadoras de pessoal doméstico e atividades de produção das famílias para uso próprio* e U – *Atividades dos organismos internacionais e outras instituições extra-territoriais* da CAE-Rev.3, por não se incluírem no setor institucional das SNF.

Siglas e acrónimos

CAE	Classificação Portuguesa das Atividades Económicas
CMVMC	Custo das Mercadorias Vendidas e das Matérias Consumidas
<i>EBITDA</i>	Resultados antes de Juros, Impostos, Depreciações e Amortizações (do inglês, <i>Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</i>)
<i>EBIT</i>	Resultados antes de Juros e Impostos (do inglês, <i>Earnings Before Interest and Taxes</i>)
<i>EBT</i>	Resultados antes de Impostos (do inglês, <i>Earnings Before Taxes</i>)
ENI	Empresários em Nome Individual
FSE	Fornecimentos e Serviços Externos
IC	Instituições de Crédito Residentes
ICR	Rácio de cobertura de juros (do inglês, <i>Interest Coverage Ratio</i>)
IES	Informação Empresarial Simplificada
INE	Instituto Nacional de Estatística
p.p.	Pontos Percentuais
PIB	Produto Interno Bruto
PME	Pequenas e Médias Empresas (exclui as microempresas)
RLP	Resultado Líquido do Período
SEC 2010	Sistema Europeu de Contas Nacionais e Regionais de 2010
SNC	Sistema de Normalização Contabilística
SNF	Sociedades Não Financeiras

Referências

Banco de Portugal (2008), *"Reporte simplificado: incorporação da Informação Empresarial Simplificada nas Estatísticas das Empresas Não Financeiras da Central de Balanços"*, *Suplemento ao Boletim Estatístico*, 1/2008, maio de 2008.

<http://www.bportugal.pt/pt-PT/Estatisticas/PublicacoesEstatisticas/Paginas/SuplementosaoBoletimEstatistico.aspx>

Banco de Portugal (2013), *"Estatísticas das Empresas não Financeiras da Central de Balanços – Notas metodológicas"*, *Suplemento ao Boletim Estatístico*, 2/2013, outubro de 2013.

<http://www.bportugal.pt/pt-PT/Estatisticas/PublicacoesEstatisticas/Paginas/SuplementosaoBoletimEstatistico.aspx>

Banco de Portugal (2014), *"Análise Setorial das sociedades não financeiras em Portugal 2009-2014"*, *Estudos da Central de Balanços*, n.º 18, novembro de 2014.

<http://www.bportugal.pt/pt-PT/ServicosaoPublico/CentraldeBalanços/Paginas/EstudosdaCentraldeBalanços.aspx>

Banco de Portugal (2014), *"Quadros do Setor e Quadros da Empresa e do Setor: Notas Metodológicas – Série Longa 1995-2013"*, *Estudos da Central de Balanços*, n.º 19, novembro de 2014.

<http://www.bportugal.pt/pt-PT/ServicosaoPublico/CentraldeBalanços/Paginas/EstudosdaCentraldeBalanços.aspx>

Banco de Portugal (2015), *"Central de Responsabilidades de Crédito"*, *Cadernos do Banco de Portugal*, n.º 5, abril de 2015.

<http://www.bportugal.pt/pt-PT/PublicacoesIntervencoes/Banco/CadernosdoBanco/Paginas/CadernosdoBanco.aspx>

Banco de Portugal (2015), *"Análise das empresas do setor exportador em Portugal"*, *Estudos da Central de Balanços*, n.º 22, junho de 2015.

<http://www.bportugal.pt/pt-PT/ServicosaoPublico/CentraldeBalanços/Paginas/EstudosdaCentraldeBalanços.aspx>

Banco de Portugal (2015), *Boletim Económico*, outubro de 2015.

<http://www.bportugal.pt/pt-PT/EstudosEconomicos/Publicacoes/BoletimEconomico/Paginas/BoletimEconomico.aspx>

Decreto-Lei n.º 381/2007, de 14 de novembro, relativo à definição da Classificação Portuguesa de Atividades Económicas, Revisão 3 (CAE-Rev.3).

Fundo Monetário Internacional (2015), *Global Financial Stability Report*, outubro de 2015.

Recomendação da Comissão Europeia, de 6 de maio de 2003, relativa à definição de micro, pequenas e médias empresas (2003/361/CE).

Regulamento (UE) n.º 549/2013 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 21 de maio de 2013, relativo ao Sistema europeu de contas nacionais e regionais na Comunidade.

Estudos da Central de Balanços

- 1 | Quadros da empresa e do setor, novembro 2010
- 2 | Estrutura e dinâmica das sociedades não financeiras em Portugal, dezembro 2010
- 3 | Análise setorial das sociedades não financeiras em Portugal, setembro 2011
- 4 | Análise setorial das indústrias alimentares, novembro 2011
- 5 | Análise setorial do alojamento, restauração e similares, novembro 2011
- 6 | Novos quadros da empresa e do setor: adaptação ao sistema de normalização contabilística, dezembro 2011
- 7 | Análise setorial das sociedades não financeiras em Portugal 2010/2011, abril 2012
- 8 | Análise setorial das sociedades não financeiras em Portugal 2011/2012, novembro 2012
- 9 | Análise setorial da indústria dos têxteis e vestuário, novembro 2012
- 10 | Análise setorial da indústria do calçado, novembro 2012
- 11 | Análise do setor agrícola, dezembro 2012
- 12 | Estrutura e dinâmica das sociedades não financeiras em Portugal 2006-2012, novembro 2013
- 13 | Análise setorial das sociedades não financeiras em Portugal 2012/2013, novembro 2013
- 14 | Análise do setor automóvel, dezembro 2013
- 15 | Análise do setor da construção, janeiro 2014
- 16 | Análise do setor das atividades de informação e comunicação, abril 2014
- 17 | Análise do setor do turismo, outubro 2014
- 18 | Análise setorial das sociedades não financeiras em Portugal 2009-2014, novembro 2014
- 19 | Quadros do setor e quadros da empresa e do setor – Notas metodológicas (Série longa 1995-2013), novembro 2014
- 20 | Análise setorial da indústria metalomecânica, março 2015
- 21 | Análise das empresas do setor do mar, maio 2015
- 22 | Análise das empresas do setor exportador em Portugal, junho 2015
- 23 | Análise setorial das sociedades não financeiras em Portugal 2010-2015, novembro 2015