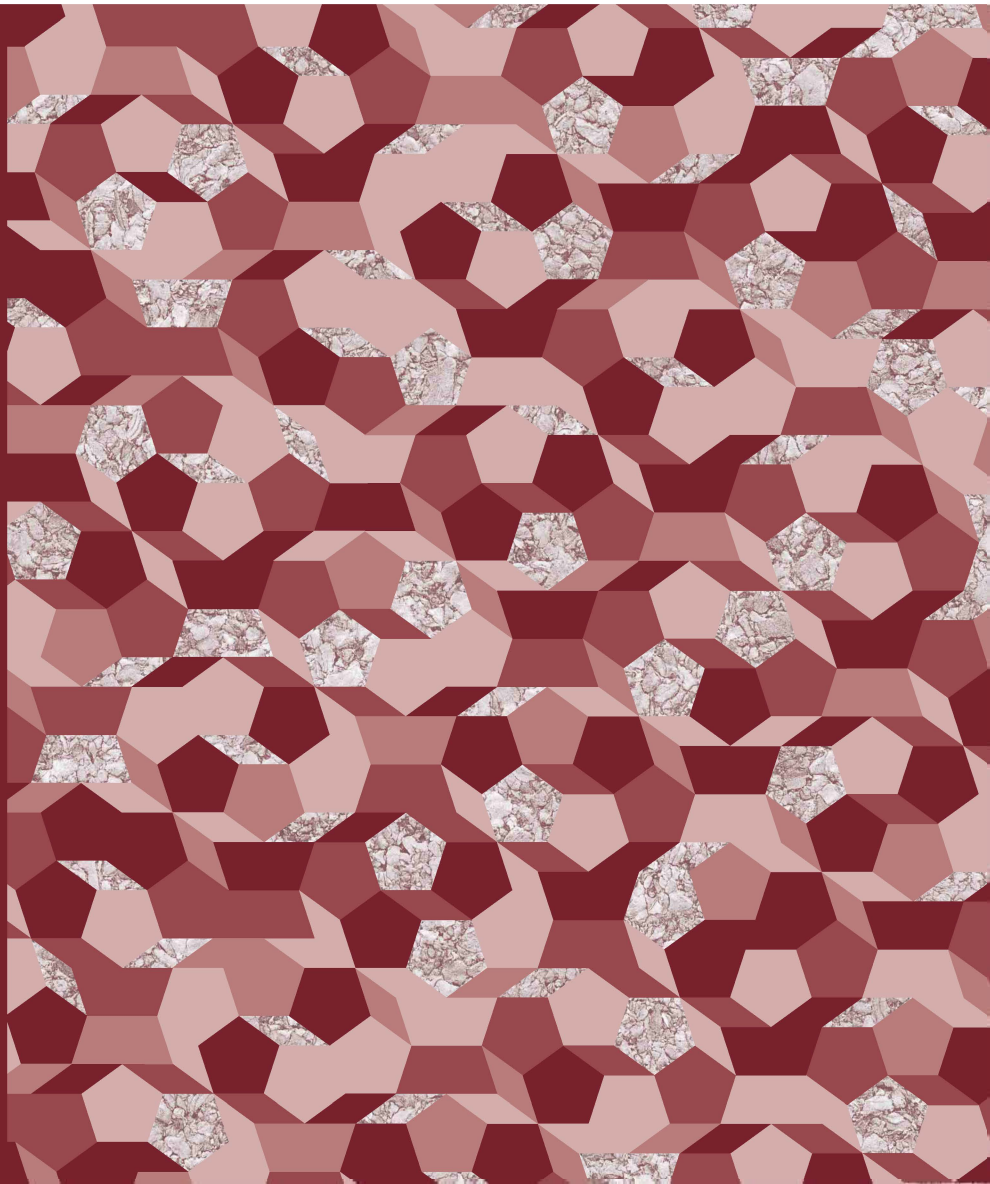
# Análise das empresas da indústria das bebidas

Estudos da Central de Balanços
Janeiro | 2017

BANCO DE PORTUGAL
EUROSISTEMA

27



27

# Análise das empresas da indústria das bebidas

Estudos da Central de Balanços
Janeiro | 2017

BANCO DE PORTUGAL
EUROSISTEMA

Lisboa, 2017 • www.bportugal.pt

Análise das empresas da indústria das bebidas | Estudos da Central de Balanços 27 | 2017 • Banco de Portugal Av. Almirante Reis, 71 | 1150-012 Lisboa • www.bportugal.pt • Edição Departamento de Estatística • Design Direção de Comunicação | Unidade de Imagem e Design Gráfico • Tiragem 250 • ISBN 978-989-678-503-1(impresso) • ISBN 978-989-678-504-8 *(online)* • ISSN 1647-967X (impresso) • ISSN 1647-9688 (*online*) • Depósito Legal n.º 320300/10

# 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 2015, 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 Banco de Portugal, nomeadamente da Central de Responsabilidades de Crédito. Esta informação permite caraterizar uma parte significativa dos passivos das empresas portuguesas, sobretudo no que respeita aos empréstimos concedidos pelo setor financeiro residente.

# Sumário


Neste estudo, o Banco de Portugal faz uma análise da indústria das bebidas, considerando para este efeito as empresas a operar nas atividades de produção de vinho, cerveja, refrigerantes, águas e outras bebidas alcoólicas e não alcoólicas. Este setor exclui a produção de bebidas de frutos, produtos hortícolas e à base de leite, assim como as atividades de engarrafamento, armazenamento e distribuição de bebidas sem transformação.

Em 2015, a indústria das bebidas compreendia cerca de mil empresas, que correspondiam a 0,3 por cento do total das empresas em Portugal, a 1 por cento do volume de negócios e a 0,5 por cento do número de pessoas ao serviço.

O segmento do vinho agregava as maiores parcelas do número de empresas (88 por cento), do volume de negócios (52 por cento) e de pessoas ao serviço (64 por cento) na indústria das bebidas.

As microempresas representavam 75 por cento das empresas do setor, mas as grandes empresas eram mais relevantes para o volume de negócios (50 por cento). As pequenas e médias empresas (PME) representavam 54 por cento do número de pessoas ao serviço do setor.

O distrito do Porto concentrava as sedes de 13 por cento das empresas da indústria das bebidas, assim como a maior percentagem do volume de negócios e do número de pessoas ao serviço do setor (34 e 23 por cento, respetivamente).

O volume de negócios da indústria das bebidas foi gerado maioritariamente por empresas com mais de 20 anos (52 por cento), percentagem semelhante à registada pelo total das empresas em Portugal (56 por cento).

Pertenciam ao setor exportador 17 por cento das empresas da indústria das bebidas, sendo estas responsáveis por 64 por cento do volume de negócios e 53 por cento das pessoas ao serviço do total do setor.

O volume de negócios do setor aumentou 2 por cento em 2015, evolução semelhante à registada em 2014. Os gastos da atividade operacional cresceram 1 por cento.

O *EBITDA* da indústria das bebidas aumentou 9 por cento em 2015, um crescimento abaixo do observado para o total das empresas (25 por cento). No mesmo ano, 53 por cento das empresas do setor registaram variações positivas do *EBITDA*, um valor ligeiramente inferior ao observado para o total das empresas (54 por cento). Apesar da evolução positiva do *EBITDA*, 31 por cento das empresas do setor apresentaram, em 2015, *EBITDA* negativo (33 por cento para o total das empresas).

A rendibilidade dos capitais próprios da indústria das bebidas ascendeu, em 2015, a 5 por cento, inferior à observada para o total das empresas (7 por cento). No mesmo ano, a margem operacional atingiu os 13 por cento e a margem líquida os 5 por cento (10 e 3 por cento no total das empresas, respetivamente).

A autonomia financeira da indústria das bebidas situava-se, em termos médios, nos 45 por cento em 2015, acima da observada pelo total das empresas (32 por cento). A dívida remunerada representava 60 por cento do passivo, valor superior ao registado para o total das empresas (58 por cento).

De acordo com informação da Central de Responsabilidades de Crédito do Banco de Portugal, o *stock* de empréstimos concedidos pelo setor financeiro residente às empresas da indústria das bebidas diminuiu entre 2011 e 2015, mas aumentou 26 milhões de euros no primeiro semestre de 2016. O rácio de crédito vencido da indústria das bebidas era de 7,7 por cento em junho de 2016, um valor inferior ao registado para o total das empresas (16,7 por cento).

Em 2015, os juros suportados absorviam 15 por cento do *EBITDA* da indústria das bebidas, um valor inferior ao observado para o total das empresas (20 por cento). De resto, os juros suportados pela indústria das bebidas diminuíram 23 por cento em relação a 2014.

A dívida comercial da indústria das bebidas representava, em 2015, 18 por cento do seu passivo (16 por cento para o total das empresas). No entanto, o financiamento líquido por dívida comercial foi negativo num montante equivalente a 3 por cento do respetivo volume de negócios.

# Índice

1. Introdução | **11**

2. Estrutura e dinâmica | **12**

2.1. Estrutura | **12**

2.2. Concentração | **17**

2.3. Dinâmica | **18**

Caixa 1 | A relevância do setor exportador | **20**

3. Análise económica e financeira | **23**

3.1. Enquadramento | **23**

3.2. Atividade e rendibilidade | **24**

3.2.1. Volume de negócios | **24**

3.2.2. Gastos da atividade operacional | **26**

3.2.3. *EBITDA* | **27**

3.2.4. Rendibilidade | **28**

3.3. Situação financeira | **30**

3.3.1. Estrutura financeira | **30**

Caixa 2 | Empréstimos concedidos pelo sistema financeiro residente | **33**

3.3.2. Gastos de financiamento e solvabilidade | **35**

3.3.3. Financiamento por dívida comercial | **37**

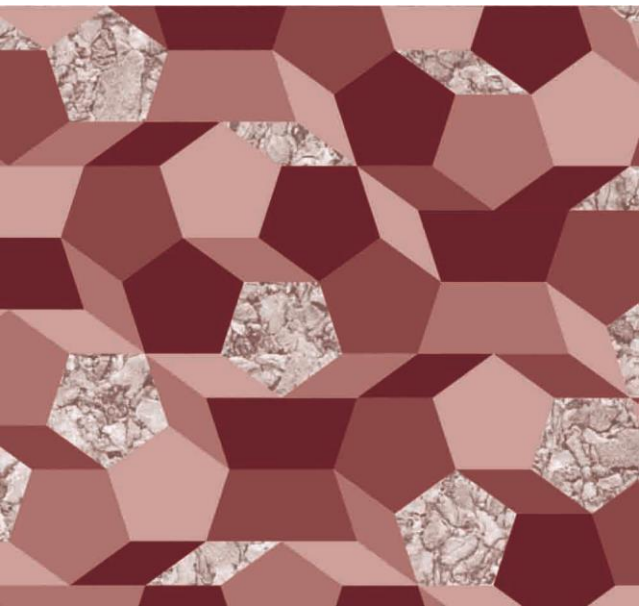
ANEXO | **41**

Síntese metodológica | **44**

Siglas e acrónimos | **45**

Referências | **46**

Estudos da Central de Balanços | **47**



# Análise das empresas da indústria das bebidas


1. Introdução
2. Estrutura e dinâmica

   Caixa 1 | A relevância do setor exportador
3. Análise económica e financeira

   Caixa 2 | Empréstimos concedidos pelo sistema financeiro residente

# 1. Introdução

O Estudo *Análise das empresas da indústria das bebidas* avalia a situação económica e financeira das empresas[1] pertencentes à indústria das bebidas, tendo por base a informação da Central de Balanços do Banco de Portugal[2].

Para efeitos desta análise, a indústria das bebidas engloba as empresas classificadas no âmbito da divisão 11 – indústria das bebidas, que integra a secção C – indústrias transformadoras da Classificação Portuguesa das Atividades Económicas, Revisão 3 (CAE-Rev.3).

O setor foi dividido em três segmentos de atividade económica, que correspondem a classes ou agregações de classes incluídas na divisão 11 da CAE-Rev.3, tal como se segue:

- **Vinho:** inclui as atividades de produção de vinho e bebidas alcoólicas, destiladas e não destiladas, correspondendo às classes 1101 – fabricação de bebidas alcoólicas destiladas, 1102 – indústria do vinho e 1104 – fabricação de vermutes e de outras bebidas fermentadas não destiladas;

- **Cerveja:** engloba a produção de cidra, cerveja e malte. Compõe-se pelas classes 1103 – fabricação de cidra e outras bebidas fermentadas de frutos, 1105 – fabricação de cerveja e 1106 – fabricação de malte;

- **Refrigerantes e águas:** corresponde à classe 1107 – fabricação de refrigerantes; produção de águas minerais naturais e de outras águas engarrafadas.

A análise é desenvolvida essencialmente para o período de 2011 a 2015, tendo por base a Informação Empresarial Simplificada (IES). Recorre-se ainda a dados mais recentes sobre empréstimos bancários e crédito vencido, relativos a 2016, obtidos a partir da Central de Responsabilidades de Crédito (CRC) do Banco de Portugal.

Neste Estudo procura também caraterizar-se a indústria das bebidas quanto à dispersão dos resultados obtidos pelas empresas que a compõem, para um conjunto de indicadores selecionados. Para o efeito, são apresentadas as medianas da distribuição dos valores individuais, que permitem não só conhecer o posicionamento da generalidade das empresas do setor, como também fornecer medidas que não são condicionadas pela presença de valores extremos. Adicionalmente, analisam-se os contributos dos vários segmentos de atividade económica e classes de dimensão para a determinação dos resultados agregados do setor.

O Estudo inicia-se, no Capítulo 2, com uma caraterização da indústria das bebidas, na qual é descrita a estrutura do setor, relativamente à atividade económica, dimensão, localização geográfica e maturidade das empresas que o compõem. São também apresentados dados sobre a concentração do volume de negócios nas maiores empresas e a dinâmica empresarial. Por fim, a "Caixa 1 | A relevância do setor exportador" permite quantificar a relevância do exterior para a atividade da indústria das bebidas.

No Capítulo 3 analisa-se a evolução recente do volume de negócios e procura determinar-se em que medida esta se reflete nas rendibilidades obtidas. Para tal, decompõem-se os efeitos sobre estas rendibilidades entre as componentes operacional e financeira da atividade das empresas, procurando também fornecer-se alguma informação sobre a estrutura do financiamento e a capacidade de solvência das empresas do setor. Esta informação é complementada com os dados de empréstimos bancários disponíveis na CRC ("Caixa 2 | Empréstimos concedidos pelo sistema financeiro residente").

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

Nesta publicação é efetuada uma comparação dos resultados obtidos para a indústria das bebidas com o total das empresas em Portugal e com as indústrias transformadoras. Para um maior detalhe sobre o total das empresas, pode ser consultado o Estudo da Central de Balanços | 26 – *Análise Setorial das Sociedades Não Financeiras em Portugal 2011-2016*, de novembro de 2016.

# 2. Estrutura e dinâmica

## 2.1. Estrutura

Em 2015, a indústria das bebidas contava com cerca de mil empresas, que correspondiam, em número, a 0,3 por cento do total das empresas e a 2,6 por cento das indústrias transformadoras (Quadro 1). O volume de negócios da indústria das bebidas representava 1,0 e 3,8 por cento do volume de negócios gerado pelo total das empresas e pelas indústrias transformadoras, respetivamente. O setor contava com 0,5 por cento das pessoas ao serviço do total das empresas e 2,2 por cento das associadas às indústrias transformadoras.

Em relação a 2011, o peso da indústria das bebidas no total das empresas aumentou ligeiramente, atendendo tanto ao número de empresas como ao volume de negócios, embora não ultrapassando 1 por cento em nenhuma das variáveis consideradas. Em relação às indústrias transformadoras, o peso do setor aumentou 0,5 pontos percentuais (p.p.) relativamente a 2011 quando considerado o número de empresas, mas manteve-se relativamente estável quando considerados o volume de negócios e o número de pessoas ao serviço.

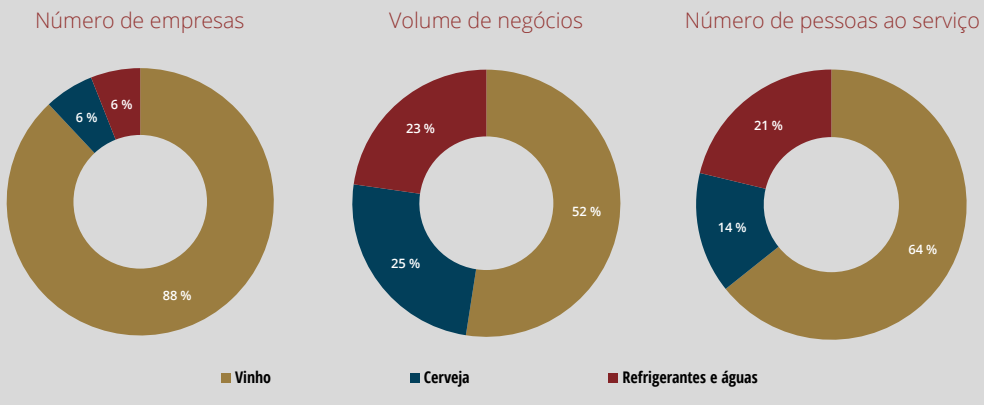
**Quadro 1** • Peso da indústria das bebidas no total das empresas e nas indústrias transformadoras (2011 e 2015)

| | | Número de empresas | Volume de negócios | Número de pessoas ao serviço |
|---|---|---|---|---|
| Total das empresas | 2011 | 0,2 % | 0,9 % | 0,5 % |
| | 2015 | 0,3 % | 1,0 % | 0,5 % |
| Indústrias transformadoras | 2011 | 2,1 % | 3,7 % | 2,1 % |
| | 2015 | 2,6 % | 3,8 % | 2,2 % |

Por **segmentos de atividade económica**, 88 por cento das empresas da indústria das bebidas exerciam em 2015 atividade no segmento do vinho, o qual representava 52 por cento do volume de negócios e 64 por cento do número de pessoas ao serviço do setor como um todo (Gráfico 1).

No mesmo ano, os segmentos da cerveja e dos refrigerantes e águas agregavam 6 por cento das empresas do setor, em ambos os casos, sendo responsáveis, no entanto, por 25 e 23 por cento do volume de negócios da indústria das bebidas, respetivamente. Estes seg-

**Gráfico 1** • Estruturas | Por segmentos de atividade económica (2015)[3]



mentos eram também relevantes quando considerado o número de pessoas ao serviço: 21 por cento no caso dos refrigerantes e águas e 14 por cento no segmento da cerveja.

Por **classes de dimensão**[4], 75 por cento das empresas da indústria das bebidas eram microempresas, as quais representavam apenas 4 por cento do volume de negócios e 13 por cento do número de pessoas ao serviço da indústria das bebidas, contributos inferiores aos observados no total das empresas (16 e 27 por cento, respetivamente), mas semelhantes aos registados nas indústrias transformadoras (5 e 13 por cento, respetivamente) (Gráfico 2).

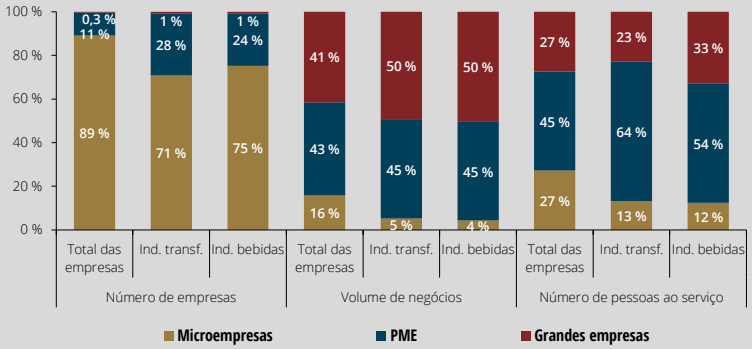
As pequenas e médias empresas (PME) e as grandes empresas apresentavam um maior peso neste setor, por comparação com o total das empresas (24 e 1 por cento das empresas da indústria das bebidas, face a 11 e 0,3 por cento relativamente ao total das empresas, respetivamente), sendo esta estrutura mais próxima da observada no âmbito das indústrias transformadoras (28 e 1 por cento, respetivamente).

As PME agregavam 45 por cento do volume de negócios da indústria das bebidas, um valor semelhante ao observado relativamente ao total das empresas (43 por cento) e às indústrias transformadoras (45 por cento). Representavam também 54 por cento do número de pessoas ao serviço do setor, um peso superior ao registado para o total das empresas (45 por cento), mas inferior ao observado nas indústrias transformadoras (64 por cento).

As grandes empresas agregavam 50 por cento do volume de negócios e 33 por cento do número de pessoas ao serviço da indústria das bebidas, peso superior ao observado para o total das empresas (41 e 27 por cento, respetivamente). O peso das grandes empresas na indústria das bebidas era semelhante ao das indústrias transformadoras no que diz respeito ao volume de negócios, mas era superior quando considerado o número de pessoas ao serviço (23 por cento do número de pessoas ao serviço nas indústrias transformadoras).

Uma análise mais detalhada da estrutura por classes de dimensão e segmentos de atividade económica (Gráfico 3) mostra que as microempresas representavam, em 2015, a maior parte das empresas em qualquer um dos segmentos de atividade económica que integram a indústria das bebidas (90 por cento das empresas da cerveja, 75 por cento das empresas do vinho e 62 por cento das empresas dos refrigerantes e águas). No entanto, no segmento do vinho, as PME dominavam atendendo ao volume de negócios gerado e ao número de pessoas ao serviço (69 por cento do segmento, em ambos os casos). Já na cerveja e nos refrigerantes e águas, as grandes empresas (3 e 5 por cento do número de empresas, respetivamente) representavam a maior parcela do volume de negócios (88 e 74 por cento, respetivamente) e do

**Gráfico 2 •** Estruturas | Por classes de dimensão (2015)



número de pessoas ao serviço (76 e 66 por cento, respetivamente).

Em 2015, a empresa média da indústria das bebidas gerou um volume de negócios quatro vezes superior ao volume de negócios gerado pela empresa média nacional (Gráfico 4). Quando avaliada quanto ao número de pessoas ao serviço, a empresa média da indústria das bebidas apresentava uma dimensão duas vezes superior à empresa média nacional.

Para estes diferenciais contribuíram de forma mais significativa os segmentos da cerveja e dos refrigerantes e águas, com um volume de negócios médio 16 e 14 vezes superior ao da empresa média nacional, respetivamente. O mesmo foi registado em relação ao número médio de pessoas ao serviço, que nestes segmentos foi cinco e sete vezes superior ao valor médio do total das empresas, respetivamente.

Já no segmento do vinho, a empresa média era apenas duas vezes superior à média do total das empresas, considerando o volume de negócios, sendo semelhante à média nacional quando considerado o número de pessoas ao serviço.

Relativamente à localização geográfica[5], o Porto concentrava o maior número de empresas da indústria das bebidas (13 por cento); era também o distrito mais relevante em termos do volume de negócios (34 por cento) e do número de pessoas ao serviço (23 por cento) (Quadro 2). Destacava-se ainda o distrito de Lisboa, o qual agregava 11 por cento das empresas do setor, mas 23 por cento do volume de negócios e 21 por cento do número de pessoas ao serviço.

A maior relevância do distrito do Porto estava associada, por segmentos de atividade, ao seu

**Gráfico 3** • Estruturas | Por classes de dimensão e segmentos de atividade económica (2015)

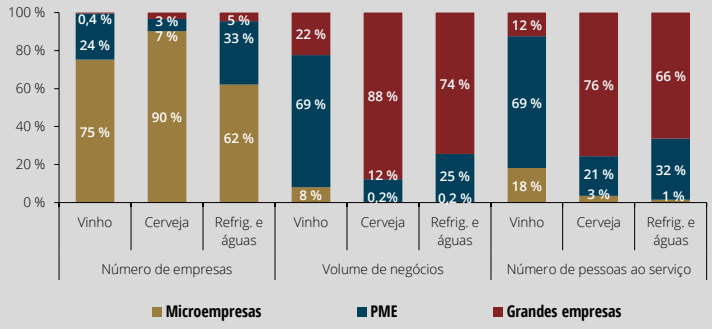
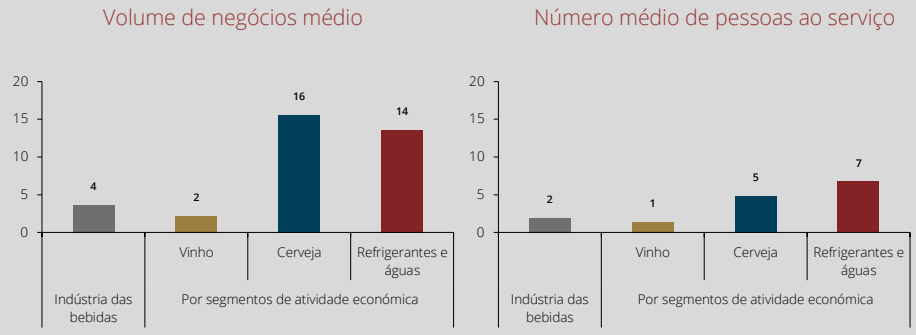



**Gráfico 4** • Volume de negócios médio e número médio de pessoas ao serviço | Relação com o total das empresas (Total das empresas = 1) (2015)



peso no vinho, agregando 14 por cento das empresas e a maior parcela do volume de negócios (39 por cento) e do número de pessoas ao serviço (25 por cento) do segmento.

Na cerveja, o distrito do Porto apresentava também pesos significativos atendendo ao volume de negócios (53 por cento) e ao número de pessoas ao serviço (44 por cento), embora Lisboa concentrasse o maior número de empresas do segmento (25 por cento).

Já no segmento dos refrigerantes e águas, os distritos de Aveiro e Lisboa agregavam 14 por cento das empresas (em cada um dos casos), concentrando-se no último a maior parcela do volume de negócios e do número de pessoas ao serviço (47 e 46 por cento, respetivamente).

**Quadro 2** • Localização geográfica | Por segmentos de atividade económica (2015)

| | Número de empresas | | Volume de negócios | | Número de pessoas ao serviço | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Distrito (Top 3) | % do total | Distrito (Top 3) | % do total | Distrito (Top 3) | % do total |
| Total das empresas | Lisboa | 28 % | Lisboa | 43 % | Lisboa | 35 % |
| | Porto | 18 % | Porto | 16 % | Porto | 19 % |
| | Braga | 8 % | Braga | 6 % | Braga | 9 % |
| Indústrias transformadoras | Porto | 23 % | Lisboa | 23 % | Porto | 24 % |
| | Braga | 16 % | Porto | 17 % | Braga | 18 % |
| | Lisboa | 13 % | Aveiro | 14 % | Aveiro | 16 % |
| Indústria das bebidas | Porto | 13 % | Porto | 34 % | Porto | 23 % |
| | Vila Real | 11 % | Lisboa | 23 % | Lisboa | 21 % |
| | Lisboa | 11 % | Setúbal | 9 % | Vila Real | 9 % |
| Vinho | Porto | 14 % | Porto | 39 % | Porto | 25 % |
| | Vila Real | 12 % | Évora | 9 % | Lisboa | 10 % |
| | Viseu | 11 % | Vila Real | 9 % | Évora | 9 % |
| Cerveja | Lisboa | 25 % | Porto | 53 % | Porto | 44 % |
| | Porto | 13 % | Lisboa | 35 % | Lisboa | 33 % |
| | Aveiro | 11 % | Santarém | 6 % | Funchal | 11 % |
| Refrigerantes e águas | Aveiro | 14 % | Lisboa | 47 % | Lisboa | 46 % |
| | Lisboa | 14 % | Setúbal | 26 % | Setúbal | 14 % |
| | Braga | 9 % | Vila Real | 6 % | Vila Real | 14 % |

A Figura 1 permite avaliar o peso relativo do volume de negócios da indústria das bebidas, bem como dos segmentos de atividade que a compõem, no total das empresas com sede em cada distrito. Em 2015, a indústria das bebidas apresentava maior importância nos distritos de Vila Real e Évora, representando 9 e 6 por cento do volume de negócios gerado nestes distritos, respetivamente. No distrito do Porto, estas atividades representavam 2 por cento do volume de negócios gerado pelas empresas aí sediadas. Nos restantes distritos este peso era inferior a 2 por cento, verificando-se, no entanto, uma maior importância deste setor no interior norte e na zona sul.

O segmento do vinho apresentava uma maior dispersão territorial, com uma relevância entre 0,5 e 2 por cento do volume de negócios do total das empresas num elevado número de distritos, em particular no interior norte e no sul. Este segmento apresentou um peso mais significativo no volume de negócios das empresas com sede nos distritos de Vila Real (7 por cento) e Évora (6 por cento).

O peso dos restantes segmentos no volume de negócios das empresas com sede em cada distrito era menor. A cerveja foi responsável por 1 por cento do volume de negócios gerado nos distritos do Porto e de Santarém, apresen-

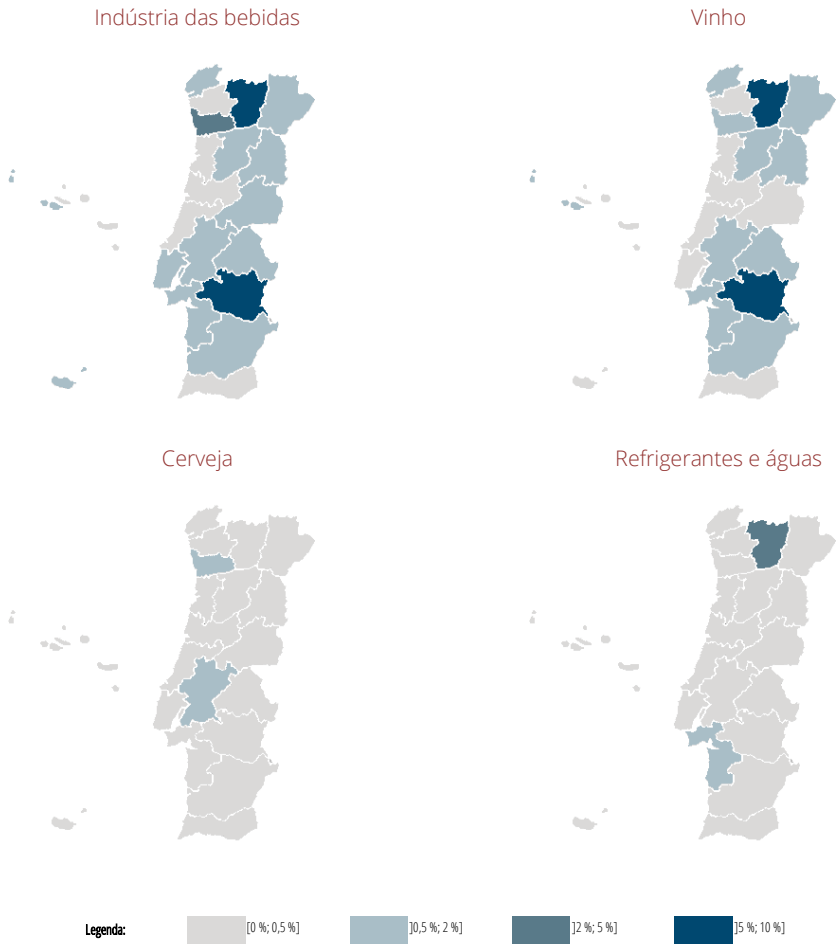
tando um peso inferior a 0,5 por cento nos restantes distritos. Já os refrigerantes e águas concentravam 2 por cento do volume de negócios gerado em Vila Real e 1 por cento em Setúbal, sendo o seu peso marginal nos restantes distritos.

Considerando a **maturidade das empresas**[6] em 2015, 52 por cento do volume de negócios da indústria das bebidas foi gerado por empresas com mais de 20 anos e 42 por cento por empresas com uma maturidade entre 10 e 20 anos (Gráfico 5). Em contraponto, apenas 6 por cento do volume de negócios foi gerado em empresas com menos de 10 anos de atividade, contrastando com os 20 por cento registados pelas empresas com este nível de maturidade no âmbito do total das empresas.

O vinho era o segmento onde as empresas com mais de 20 anos representavam a maior parcela do volume de negócios (74 por cento). Apesar do predomínio das empresas com maior antiguidade, as empresas com menos de 10 anos geraram 7 por cento do volume de negócios do vinho, valor semelhante ao registado na cerveja e superior ao registado nos refrigerantes e águas (4 por cento).

No segmento da cerveja, 93 por cento do volume de negócios foi gerado por empresas em atividade há mais de 10 anos; as empresas com maturidades entre 10 e 20 anos foram responsáveis por 88 por cento do volume de negócios da cerveja. O segmento dos refrigerantes e águas apresentava uma repartição similar à registada pelo total do setor; 96 por cento do volume de negócios foi gerado por empresas em atividade há mais de 10 anos.

**Figura 1** • Localização geográfica por distrito | Peso no total das empresas (volume de negócios – 2015)




Nota: A informação relativa à indústria das bebidas reflete a soma dos valores apurados para os segmentos que a constituem, apresentados individualmente nos restantes mapas da Figura.

## 2.2. Concentração

O volume de negócios da indústria das bebidas apresentou em 2015 uma concentração semelhante à observada para o total das empresas. Um décimo das empresas do setor agregava 88 por cento do volume de negócios (Gráfico 6).

No entanto, os segmentos de atividade económica apresentavam diferentes níveis de concentração do volume de negócios.

No segmento do vinho, no qual predominavam as empresas de pequena e média dimensão, o volume de negócios gerado pelas 10 por cento maiores empresas situava-se nos 80 por cento.

Já no segmento da cerveja, as 10 por cento maiores empresas eram responsáveis por 99,8 por cento do volume de negócios.

O segmento dos refrigerantes e águas apresentava uma situação intermédia, com 87 por cento do volume de negócios associado a 10 por cento das suas maiores empresas, valor semelhante ao observado para a indústria das bebidas e para o total das empresas.

**Gráfico 5 •** Estruturas | Por classes de maturidade (volume de negócios – 2015)

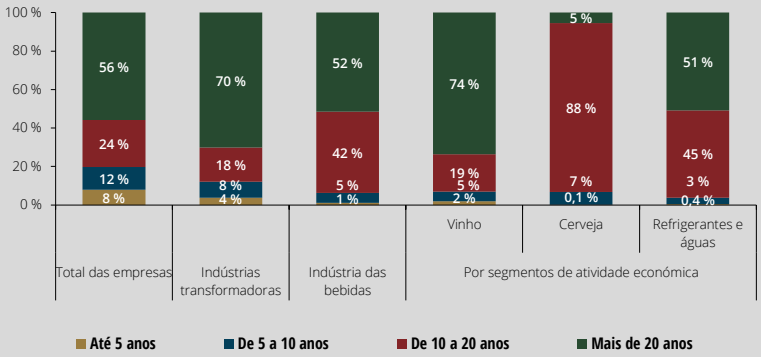
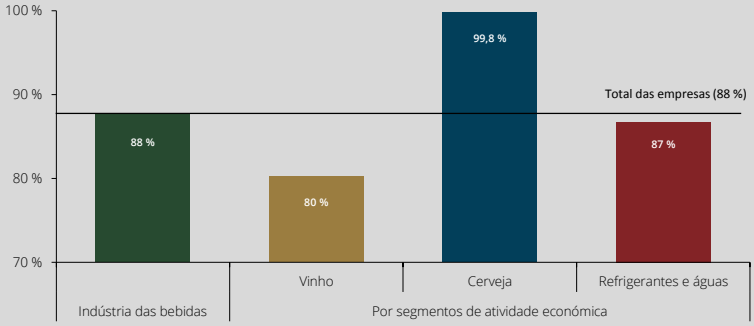



**Gráfico 6 •** Percentagem do volume de negócios detida por 10 por cento das empresas (2015)



## 2.3. Dinâmica

Entre 2011 e 2015, o número de empresas aumentou mais na indústria das bebidas do que no total das empresas e, em particular, do que nas indústrias transformadoras (Gráfico 7). Em 2015, o número de empresas cresceu 6 por cento na indústria das bebidas e 1 por cento no total das empresas; nas indústrias transformadoras, o número de empresas não se alterou. No período de 2011 a 2015, o diferencial entre as taxas de variação do número de empresas na indústria das bebidas e no total das empresas situou-se entre 2 e 5 p.p.; o diferencial face às indústrias transformadoras foi mais significativo (3 a 6 p.p.).

A taxa de natalidade da indústria das bebidas foi sempre superior a 5 por cento no período de 2011 a 2015, atingindo máximos em 2013 e 2015 (8 por cento). A taxa de mortalidade deste setor foi mais elevada em 2013 (4 por cento), mas tem decrescido desde então (3 por cento em 2014 e 2 por cento em 2015).

O dinamismo da indústria das bebidas traduziu-se num crescimento acumulado do número de empresas do setor entre 2011 e 2015, mais significativo do que o observado para o total das empresas (aumento de 23 por cento, que compara com uma variação de 3 por cento para o total das empresas) (Gráfico 8).

O dinamismo desta indústria teve igualmente reflexo no volume de negócios: entre 2011 e 2015, este indicador apresentou um crescimento acumulado de 5 por cento, enquanto para o total das empresas teve um decréscimo acumulado de 3 por cento.

A evolução registada na indústria das bebidas entre 2011 e 2015 foi explicada, em grande parte, pela evolução no segmento do vinho, que contribuiu com 18, 10 e 6 p.p. para as taxas de crescimento do número de empresas, do

**Gráfico 7** • Indicadores demográficos da indústria das bebidas

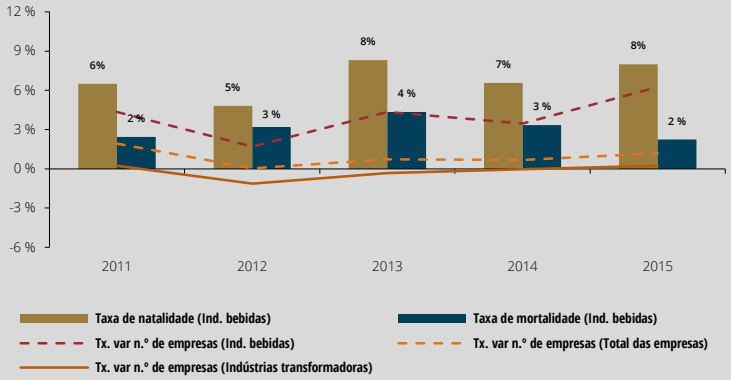
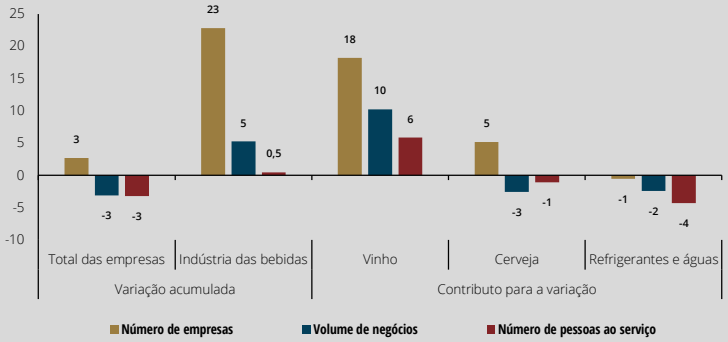



**Gráfico 8** • Evolução da indústria das bebidas e do total das empresas (2015) | Variação acumulada face a 2011 (em percentagem) e contributos por segmentos de atividade económica (em p.p.)



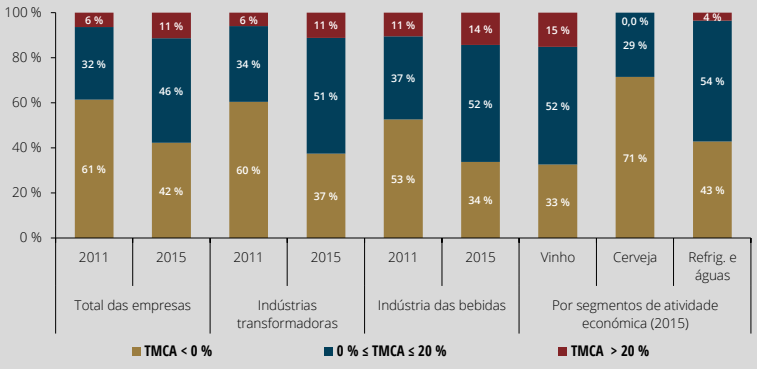
volume de negócios e do número de pessoas ao serviço do setor, respetivamente.

Em 2015, a percentagem de empresas de elevado crescimento (EEC[7], que correspondem às empresas com uma taxa de crescimento anual média do volume de negócios num período de três anos consecutivos superior a 20 por cento) era de 14 por cento na indústria das bebidas (Gráfico 9). No mesmo ano, a percentagem de EEC no total das empresas e nas indústrias transformadoras era de 11 por cento. O diferencial entre a indústria das bebidas e o total das empresas e as indústrias transformadoras decorria, em grande medida, do segmento do vinho que, em 2015, apresentava a maior percentagem de EEC (15 por cento). O segmento do vinho era também aquele que apresentava a menor percentagem de empresas com uma taxa de crescimento anual média negativa no mesmo período de três anos consecutivos (33 por cento).

Em 2015, 34 por cento das empresas da indústria das bebidas apresentavam uma taxa de crescimento anual média num período de três anos consecutivos negativa. Este valor era inferior ao registado em 2011 (53 por cento) e mais favorável do que os valores registados em 2015 pelo total das empresas (42 por cento) e pelas indústrias transformadoras (37 por cento).

Nos segmentos da cerveja e dos refrigerantes e águas, uma parcela significativa das empresas do universo potencial de EEC apresentava uma taxa de crescimento anual média negativa num período de três anos (71 e 43 por cento, respetivamente). No segmento da cerveja, nenhuma empresa foi classificada como EEC em 2015. Nos refrigerantes e águas, a relevância destas empresas era residual (4 por cento).

**Gráfico 9 •** Universo potencial de empresas de elevado crescimento | Taxa média de crescimento anual – TMCA (num período de três anos)



## Caixa 1 | A relevância do setor exportador

Em 2015, 17 por cento das empresas da indústria das bebidas integravam o setor exportador[8]. Estas empresas eram responsáveis por 64 por cento do volume de negócios e 53 por cento do número de pessoas ao serviço da indústria das bebidas (Gráfico 10). O setor exportador assumia uma maior importância na indústria das bebidas do que no total das empresas (6 por cento das empresas, 37 por cento do volume de negócios e 24 por cento do número de pessoas ao serviço).

Na indústria das bebidas, o peso do setor exportador aumentava com a classe de dimensão das empresas (Gráfico 11). Entre as grandes empresas, 67 por cento pertenciam ao setor exportador; estas eram responsáveis por 75 por cento do volume de negócios e 71 por cento do número de pessoas ao serviço das grandes empresas da indústria das bebidas. Entre as PME, o peso do setor exportador era, ainda assim, significativo: 44 por cento das PME integravam o setor exportador, representando 55 por cento do volume de negócios e 50 por cento do número de pessoas ao serviço das PME da indústria das bebidas. O setor exportador englobava apenas 7 por cento das microempresas, sendo mais relevante quando considerado o volume de negócios (21 por cento) e o número de pessoas ao serviço (15 por cento) associados a esta classe de dimensão.

A maior parte do volume de negócios dos segmentos de atividade em análise teve origem no setor exportador, que era também relevante quando analisado o número de pessoas ao serviço (Gráfico 11). Destacava-se o segmento dos refrigerantes e águas, no qual o peso do setor exportador atingia 73 por cento do volume de negócios e 64 por cento do número de pessoas ao serviço. Já no segmento do vinho, 18 por cento das empresas integravam o setor exportador, um valor superior ao registado nos restantes segmentos.

**Gráfico 10** · Peso do setor exportador (2015)

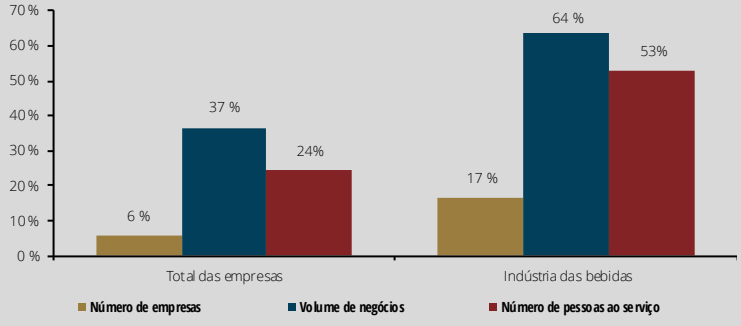
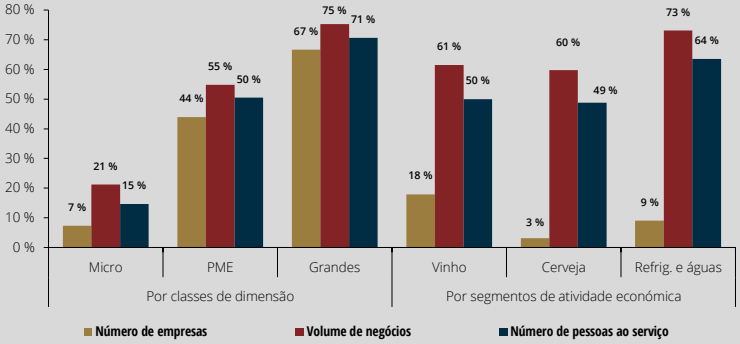



**Gráfico 11** · Peso do setor exportador | Por segmentos de atividade económica e classes de dimensão das empresas (2015)



Na indústria das bebidas, o setor exportador era composto maioritariamente por PME (64 por cento), seguindo-se as microempresas (33 por cento) e as grandes empresas (3 por cento) (Gráfico 12). Já as restantes empresas, não incluídas no setor exportador, eram compostas na sua maior parte por microempresas (84 por cento); o peso das grandes empresas era residual (inferior a 0,5 por cento).

Apesar do predomínio das PME em número, as grandes empresas eram responsáveis pela maior parcela do volume de negócios do setor exportador da indústria das bebidas (60 por cento), englobando também 44 por cento do número de pessoas ao serviço. As PME representavam 39 por cento do volume de negócios e 52 por cento do número de pessoas ao serviço. Às microempresas cabia uma parcela residual do volume de negócios (1 por cento) e do número de pessoas ao serviço (3 por cento) associados às empresas exportadoras do setor.

Na indústria das bebidas, o segmento do vinho englobava a maior parte das empresas do setor exportador (96 por cento), do volume de negócios (51 por cento) e do número de pessoas ao serviço (61 por cento) (Gráfico 13). O segmento dos refrigerantes e águas assumia maior relevância entre o setor exportador da indústria das bebidas do que no total da indústria das bebidas, representando 26 por cento do volume de negócios e do número de pessoas ao serviço do setor exportador.

A importância do mercado externo na indústria das bebidas é confirmada pelo saldo das transações com o exterior (Gráfico 14). Em 2015, este diferencial equivalia a 15 por cento do volume de negócios da indústria das bebidas, superior ao registado para o total das empresas (1 por cento). Para esta diferença contribuiu não só um maior peso da componente exportada do volume de negócios (28 por cento, superior aos 22 por cento do total das empresas), como também uma menor relevância da componente importada das compras e fornecimentos e serviços externos (FSE) (13 por cento do volume de negócios, 21 por cento no total das empresas).

**Gráfico 12** · Estrutura atendendo à inclusão no setor exportador | Por classes de dimensão (2015)

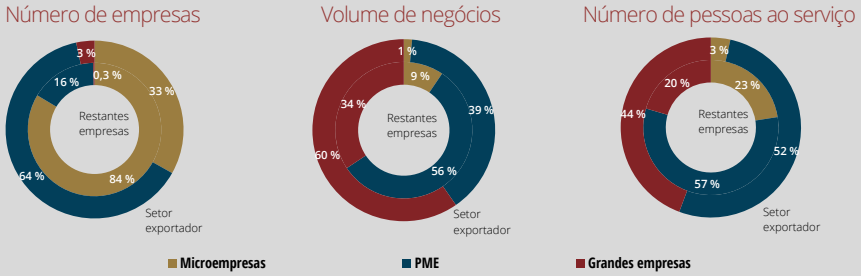
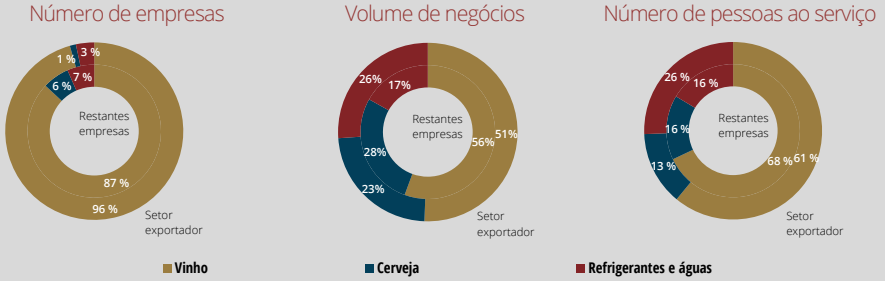



**Gráfico 13** · Estrutura atendendo à inclusão no setor exportador | Por segmentos de atividade económica (2015)



Por classes de dimensão este saldo representava proporções similares do volume de negócios em 2015 (entre 13 e 18 por cento), verificando-se no entanto que as exportações e importações, em percentagem do volume de negócios, eram menos relevantes entre as microempresas. Quanto aos segmentos de atividade que compõem a indústria das bebidas, observavam-se diferentes perfis: no vinho, este saldo era equivalente a 31 por cento do volume de negócios, sendo de destacar o peso da componente exportada do volume de negócios deste segmento (38 por cento). Já o segmento dos refrigerantes e águas divergia dos demais ao apresentar um saldo das transações com o exterior negativo equivalente a 10 por cento do seu volume de negócios.

Apesar da relevância do mercado externo no volume de negócios da indústria das bebidas, o crescimento deste indicador entre 2011 e 2015 foi impulsionado pelo mercado interno (contributo de 4 p.p. para uma variação acumulada de 6 por cento) (Gráfico 15). Esta situação difere da observada para o total das empresas, para as quais o aumento das vendas para o mercado externo compensou parcialmente a redução registada no mercado interno durante este período.

O contributo do mercado externo para o crescimento do volume de negócios do setor foi mais relevante nas PME e no segmento do vinho (contributos de 8 p.p. em ambos os casos), embora também tenha sido positivo entre as microempresas (1 p.p.). Nas grandes empresas e nos segmentos da cerveja e dos refrigerantes e águas, tanto o mercado externo como o mercado interno contribuíram para a redução do volume de negócios observada entre 2011 e 2015.

**Gráfico 14** · Componente exportada do volume de negócios e componente importada das compras e FSE | Em percentagem do volume de negócios

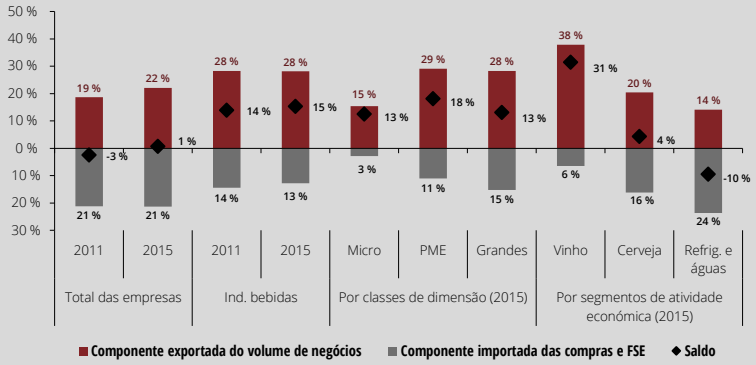
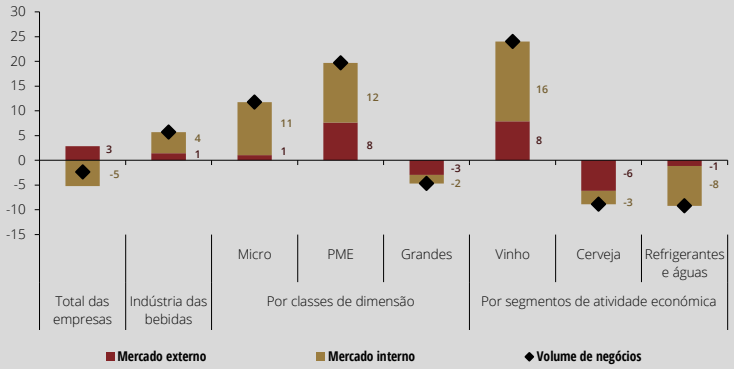



**Gráfico 15** · Volume de negócios (2015) | Variação acumulada face a 2011 (em percentagem) e contributos dos mercados externo e interno (em p.p.)



# 3. Análise económica e financeira

## 3.1. Enquadramento

O PIB português cresceu 1,6 por cento em 2015, 0,7 p.p. acima da variação registada no ano anterior. Todas as componentes do PIB apresentaram variações positivas em 2015 (Quadro 3).

O consumo privado aumentou mais do que o consumo público (2,6 e 0,8 por cento, respetivamente), que inverteu a sequência de decréscimos registados desde 2009. A formação bruta de capital fixo aumentou 4,5 por cento em 2015, um crescimento superior ao observado em 2014.

Apesar de o crescimento das importações (8,2 por cento) ter sido superior ao das exportações (6,1 por cento), a aceleração relativamente ao ano anterior foi superior no segundo caso (1,8 p.p., que compara com 0,4 p.p. nas importações), não obstante a desaceleração da procura externa dirigida à economia portuguesa (cuja variação homóloga passou de 4,8 por cento em 2014 para 4,2 por cento em 2015).

Os dados publicados pelo INE relativos ao terceiro trimestre de 2016 apontam para um crescimento do PIB de 1,1 por cento em relação ao período homólogo, com decréscimo da formação bruta de capital fixo e desaceleração do crescimento das exportações e das importações[9].

**Quadro 3 •** PIB e principais componentes da despesa | Taxa de variação homóloga real

| | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 (p) | 2016 (3.º trim.) (p) |
|---|---|---|---|---|---|---|
| PIB | -1,8 % | -4,0 % | -1,1 % | 0,9 % | 1,6 % | 1,1 % |
| Consumo privado | -3,6 % | -5,5 % | -1,2 % | 2,3 % | 2,6 % | 2,0 % |
| Consumo público | -3,8 % | -3,3 % | -2,0 % | -0,5 % | 0,8 % | 0,8 % |
| Formação bruta de capital fixo | -12,5 % | -16,6 % | -5,1 % | 2,3 % | 4,5 % | -2,0 % |
| Exportações | 7,0 % | 3,4 % | 7,0 % | 4,3 % | 6,1 % | 3,5 % |
| Importações | -5,8 % | -6,3 % | 4,7 % | 7,8 % | 8,2 % | 3,2 % |

Fonte: INE e Banco de Portugal.

Nota: (p) – dados preliminares

## 3.2. Atividade e rendibilidade

### 3.2.1. Volume de negócios

O volume de negócios da indústria das bebidas aumentou 2 por cento em 2015 (Gráfico 16). O diferencial entre a taxa de crescimento do volume de negócios do setor e a registada pelo total das empresas, que apresentou valores positivos até 2014, foi marginalmente negativo. A taxa de variação do volume de negócios da indústria das bebidas foi semelhante à registada pelas indústrias transformadoras, após três anos em que a evolução do volume de negócios do setor foi mais favorável.

Por classes de dimensão, a evolução do volume de negócios da indústria das bebidas entre 2011 e 2015 esteve associada sobretudo ao desempenho das PME e das grandes empresas; o contributo das microempresas foi residual (Gráfico 17). As grandes empresas, que em 2014 tinham concorrido de forma mais significativa para o crescimento do volume de negócios do setor, apresentaram um contributo negativo de 2 p.p. em 2015.

O volume de negócios das PME tem aumentado desde 2012; estas empresas contribuíram em 3 p.p. para a taxa de variação do volume de negócios em 2015.

Por segmentos de atividade económica, o vinho teve um impacto positivo na variação do volume de negócios do setor desde 2012. Em 2015, foi o único segmento a apresentar um crescimento do volume de negócios, contribuindo com 3 p.p. para a taxa de variação total da indústria das bebidas.

**Gráfico 16** • Volume de negócios | Taxa de crescimento anual (em percentagem) e diferencial das taxas de crescimento anual (em p.p.)

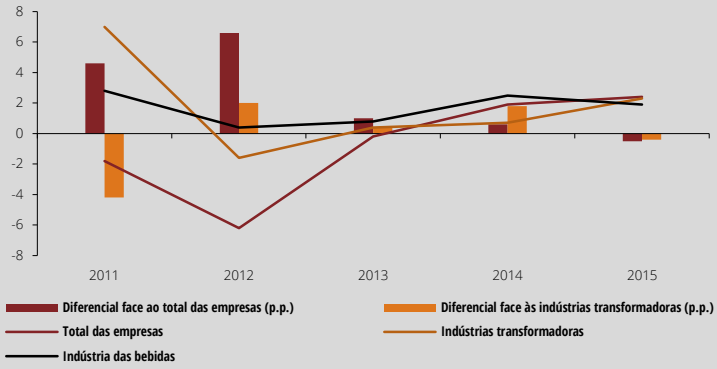
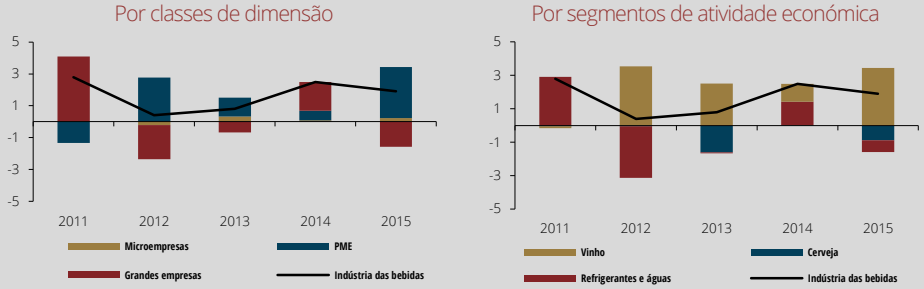


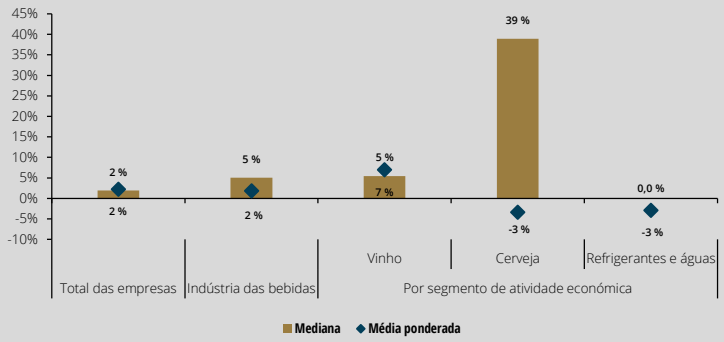

**Gráfico 17** • Volume de negócios | Contributos (em p.p.) para a taxa de crescimento anual (em percentagem)



O efeito dos refrigerantes e águas na evolução do volume de negócios da indústria das bebidas foi mais irregular ao longo do período em análise, totalizando -1 p.p. em 2015. Já o segmento da cerveja apresentou, ao longo do período 2011-2015, contributos nulos ou negativos para a evolução do volume de negócios do setor (-1 p.p. em 2015).

A redução do volume de negócios observada nos segmentos da cerveja e dos refrigerantes e águas (3 por cento, em ambos os casos) estava associada a um conjunto limitado de empresas de grande dimensão e, como tal, não era representativa da situação da maior parte das empresas destes segmentos (Gráfico 18). Na cerveja, o valor mediano para a taxa de crescimento do volume de negócios situou-se nos 39 por cento; no caso dos refrigerantes e águas, pelo menos metade das empresas do segmento apresentaram uma variação nula ou positiva do volume de negócios.

**Gráfico 18 •** Volume de negócios | Média ponderada e mediana da taxa de crescimento anual (2015)



### 3.2.2. Gastos da atividade operacional[10]

Em 2015, 58 por cento dos gastos da atividade operacional da indústria das bebidas estavam associados ao custo das mercadorias vendidas e matérias consumidas (CMVMC), componente que apresentava um peso semelhante ao observado para o total das empresas (59 por cento), mas inferior ao observado para as indústrias transformadoras (65 por cento) (Gráfico 19).

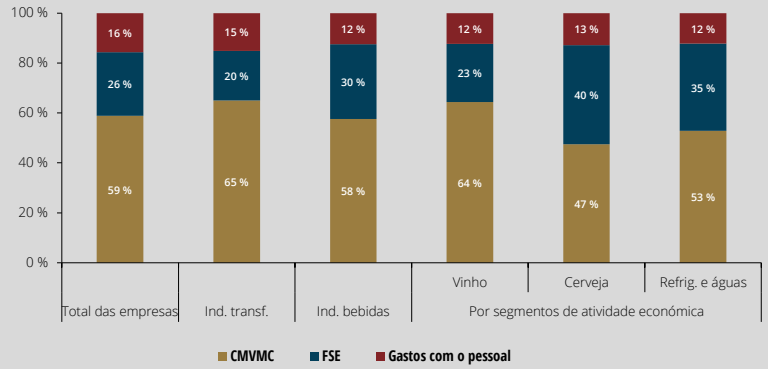
Os FSE e os gastos com o pessoal representavam, respetivamente, 30 e 12 por cento dos gastos com a atividade operacional da indústria das bebidas. O peso dos gastos com pessoal era inferior ao registado no total das empresas (16 por cento) e nas indústrias transformadoras (15 por cento).

Os gastos com o pessoal absorveram uma percentagem semelhante dos gastos da atividade operacional nos vários segmentos de atividade económica (12 por cento no vinho e refrigerantes e águas, e 13 por cento na cerveja). Já o CMVMC representava a maior parte dos gastos da atividade operacional nos segmentos do vinho e dos refrigerantes e águas, (64 e 53 por cento, respetivamente), ao passo que na cerveja representava apenas 47 por cento dos gastos da atividade operacional, em virtude do maior peso relativo dos FSE (40 por cento).

Em 2015, os gastos da atividade operacional do setor aumentaram 1 por cento, uma variação 1 p.p. abaixo da observada para o volume de negócios (Gráfico 20). Para o aumento dos gastos da atividade operacional contribuíram de forma mais significativa os FSE e os gastos com o pessoal; o CMVMC apresentou uma variação nula em relação ao ano anterior.

Entre 2012 e 2014, a evolução dos gastos da atividade operacional foi determinada sobretudo pelo CMVMC. Os FSE, que em 2011 apresentaram o maior contributo para a taxa de variação de 3 por cento dos gastos de atividade operacional, registaram contributos menos significativos, ou mesmo negativos, desde então. Os gastos com pessoal, que constituíam a parcela dos gastos de atividade operacional com menor peso em 2015, apresentaram também um contributo menor para a sua evolução ao longo do período em análise.

**Gráfico 19** • Gastos da atividade operacional | Estrutura (2015)



### 3.2.3. *EBITDA*[11]

Em 2015, o *EBITDA* da indústria das bebidas aumentou 9 por cento, uma taxa de crescimento inferior à observada para o total das empresas (25 por cento) e para as indústrias transformadoras (37 por cento) (Gráfico 21). Esta evolução representou um abrandamento do crescimento observado em 2013 e 2014 (de 11 e 23 por cento, respetivamente).

Para o crescimento do *EBITDA* em 2015 contribuiu o segmento do vinho (6 p.p.), tendência observada desde 2012. O segmento da cerveja contribuiu também de forma positiva para a evolução do *EBITDA* do setor em 2015, embora menos do que em 2014 (4 p.p. em 2015; 11 p.p. no ano anterior). Os refrigerantes e águas apresentaram um contributo marginalmente negativo para a evolução do *EBITDA* do setor.

Em 2015, 53 por cento das empresas da indústria das bebidas apresentaram um *EBITDA* superior ao do ano anterior, uma proporção ligeiramente inferior à observada para o total das empresas e para as indústrias transformadoras (54 e 55 por cento, respetivamente) (Gráfico 22).

A percentagem de empresas com crescimento do *EBITDA* foi superior entre as grandes empresas do setor (67 por cento) por comparação com as proporções observadas entre as PME e as microempresas (51 e 54 por cento, respetivamente).

No vinho e nos refrigerantes e águas, a maior parte das empresas apresentou uma taxa de crescimento do *EBITDA* positiva (53 e 60 por cento, respetivamente), em contraponto com o registado no segmento da cerveja (44 por cento).

**Gráfico 20** • Gastos da atividade operacional | Contributos (em p.p.) para a taxa de crescimento anual (em percentagem)

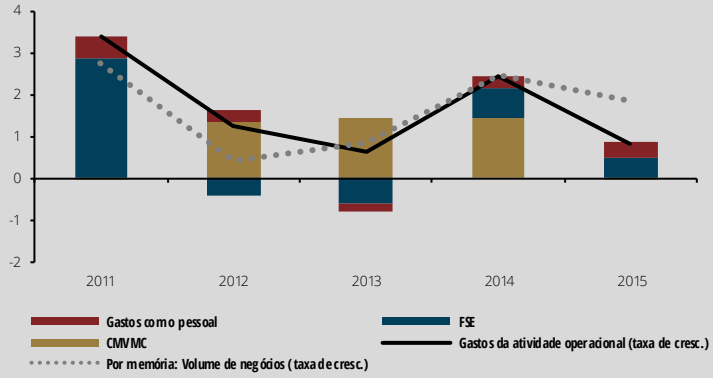
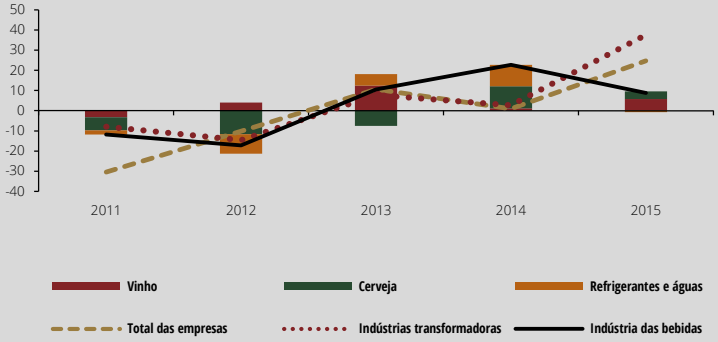



**Gráfico 21** • *EBITDA* | Contributos (em p.p.) para a taxa de crescimento anual (em percentagem)



Apesar do aumento do *EBITDA* do setor em 2015, 31 por cento das empresas em atividade na indústria das bebidas apresentavam *EBITDA* negativo, um valor inferior ao registado quando considerado o total das empresas (33 por cento).

A percentagem de empresas com *EBITDA* negativo era superior nas microempresas (37 por cento). Nas PME do setor totalizava 15 por cento e era nula para as grandes empresas. Por segmentos de atividade económica, 66 por cento das empresas da cerveja apresentavam *EBITDA* negativo em 2015. Esta percentagem era inferior nos refrigerantes e águas (38 por cento) e no vinho (29 por cento).

### 3.2.4. Rendibilidade

Em 2015, a margem operacional (*EBITDA* / Rendimentos[12]) da indústria das bebidas ascendia a 13 por cento (Gráfico 23). A relação entre o *EBITDA* e os rendimentos era mais favorável neste setor do que no total das empresas e nas indústrias transformadoras (10 por cento em ambos os casos). O mesmo podia ser observado quando considerada a margem líquida (Resultado líquido do período (RLP) / Rendimentos), que, em 2015, foi de 5 por cento na indústria das bebidas, superior aos 3 e 4 por cento registados no total das empresas e nas indústrias transformadoras, respetivamente.

A indústria das bebidas apresentou, em todo o período analisado, um diferencial positivo entre a sua margem operacional e a do total das empresas e a das indústrias transformadoras. Entre 2011 e 2015, o valor da margem operacional na indústria das bebidas situou-se entre os 9 e os 13 por cento, ao passo que no total das empresas e nas indústrias transformadoras esse rácio variou entre 7 e 10 por cento.

**Gráfico 22** • *EBITDA* | Proporção de empresas com taxa de crescimento positiva do *EBITDA* e com *EBITDA* negativo

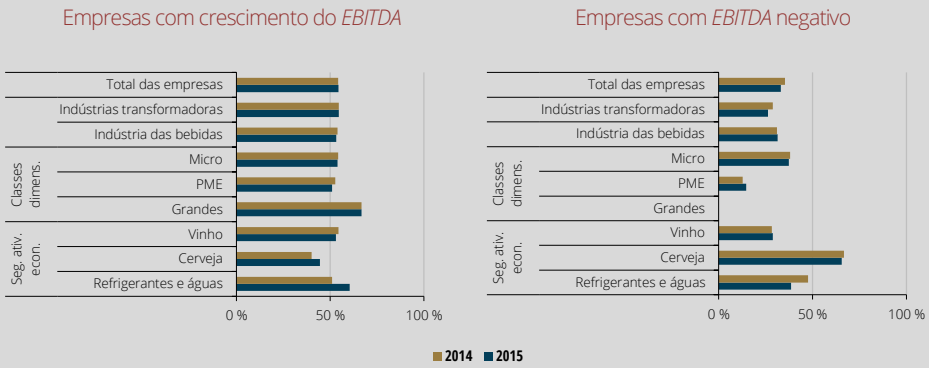
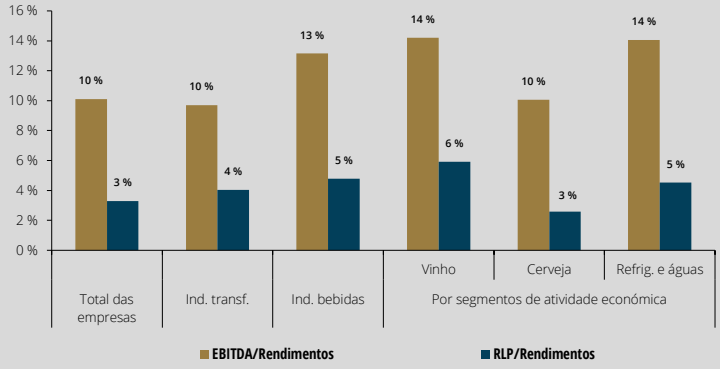



**Gráfico 23** • Resultados | Peso face aos rendimentos (2015)



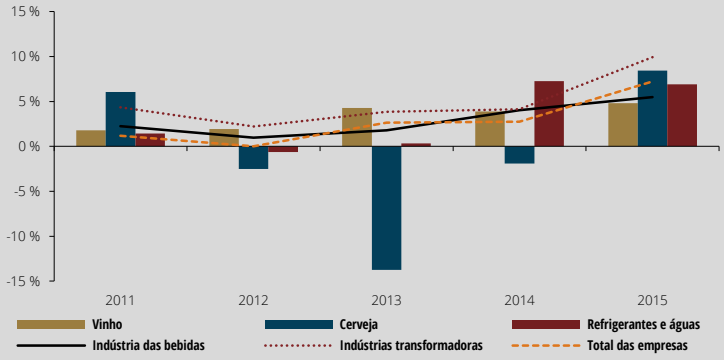
Os segmentos do vinho e dos refrigerantes e águas registaram, em 2015, margens operacionais de 14 por cento, em ambos os casos, e margens líquidas de 6 e 5 por cento, respetivamente. No segmento da cerveja, a margem operacional quedou-se pelos 10 por cento e a líquida pelos 3 por cento.

As margens mais elevadas do setor não se traduziram, contudo, numa rendibilidade dos capitais próprios superior. Em 2015, esta rendibilidade ascendeu a 5 por cento na indústria das bebidas (7 por cento no total das empresas e 10 por cento nas indústrias transformadoras) (Gráfico 24).

Entre 2011 e 2015, a rendibilidade dos capitais próprios da indústria das bebidas atingiu um mínimo de 1 por cento em 2012, tendo recuperado desde então. Ao longo do período em análise, a rendibilidade deste setor apresentou um diferencial face à rendibilidade registada para o total das empresas entre -2 e 1 p.p.; contudo, quando comparada com as indústrias transformadoras, a indústria das bebidas apresentou uma rendibilidade dos capitais próprios sistematicamente inferior.

O segmento da cerveja apresentou, em 2015, a rendibilidade dos capitais próprios mais elevada do setor (8 por cento), após três anos de rendibilidades negativas. No segmento dos refrigerantes e águas, esta rendibilidade foi de 7 por cento em 2015, valor semelhante ao do ano anterior. Já a rendibilidade do segmento do vinho situou-se em 5 por cento, um valor que aumentou ligeiramente perante os observados em 2013 e em 2014 (4 por cento em ambos os casos).

**Gráfico 24** • Rendibilidade dos capitais próprios



## 3.3. Situação financeira

### 3.3.1. Estrutura financeira

Em 2015, a autonomia financeira da indústria das bebidas foi de 45 por cento, um valor superior ao observado para as indústrias transformadoras (41 por cento) e para o total das empresas (32 por cento) (Gráfico 25). A autonomia financeira aumentou 4 p.p. em relação a 2011, acompanhando a evolução observada para o total das empresas (2 p.p.) e para as indústrias transformadoras (5 p.p.).

A autonomia financeira média do setor não representava, contudo, a situação observada pela maior parte das suas empresas, já que, em 2015, metade das empresas do setor apresentava uma autonomia financeira igual ou inferior a 33 por cento.

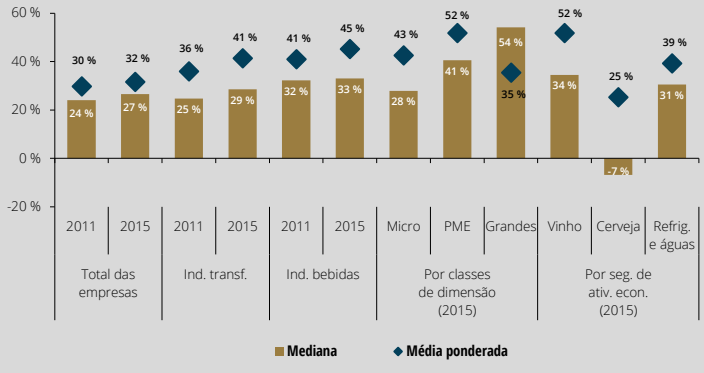
Por classes de dimensão, as PME recorriam mais a capitais próprios (autonomia financeira de 52 por cento em 2015) do que as microempresas (43 por cento) e as grandes empresas (35 por cento). Nas grandes empresas, apesar de o valor agregado para a autonomia financeira ser inferior ao valor registado nas restantes classes de dimensão, metade das empresas apresentou uma autonomia financeira igual ou superior a 54 por cento, um valor superior à mediana da distribuição de autonomias financeiras individuais das PME (41 por cento) e das microempresas (28 por cento).

Independentemente do segmento de atividade, a autonomia financeira média em 2015 era superior à registada pela maioria das respetivas empresas. Esta situação devia-se ao facto de as empresas de maior dimensão em cada um dos segmentos apresentarem níveis de autonomia financeira genericamente superiores aos das restantes empresas. No vinho, a maior parte do ativo era financiada por capitais próprios (autonomia financeira de 52 por cento), embora metade das empresas apresentasse uma autonomia financeira igual ou inferior a 34 por cento. Nos refrigerantes e águas, a autonomia financeira média foi de 39 por cento e a mediana de 31 por cento. O segmento da cerveja apresentou o valor mais reduzido para a autonomia financeira (25 por cento), com metade das empresas do segmento a apresentar uma autonomia financeira negativa em 7 por cento ou inferior.

Em 2015, 19 por cento das empresas do setor apresentavam capitais próprios negativos (Quadro 4). Este valor era inferior ao observado para o total das empresas (29 por cento) e para as indústrias transformadoras (24 por cento). A proporção de empresas com capitais próprios negativos aumentou em relação a 2011 (4 p.p., que compara com um aumento de 2 p.p. para o total das empresas; nas indústrias transformadoras, a proporção manteve-se).

As empresas com capitais próprios negativos assumiam maior importância entre as microempresas do setor (24 por cento). Entre as PME, 5 por cento tinham capitais próprios ne-

**Gráfico 25** • Autonomia financeira | Média ponderada e mediana da distribuição



gativos. Tal como em 2011, nenhuma das grandes empresas do setor apresentava capitais próprios negativos em 2015.

No segmento da cerveja, 53 por cento das empresas apresentavam capitais próprios negativos em 2015, proporção que mais do que duplicou desde 2011. Nos refrigerantes e águas, 23 por cento das empresas tinham capitais próprios negativos em 2015, proporção que diminuiu 1 p.p. em relação a 2011. Já o segmento do vinho apresentava em 2015 a menor proporção de empresas com capitais próprios negativos (17 por cento), ainda que esta percentagem tenha aumentado 2 p.p. relativamente a 2011.

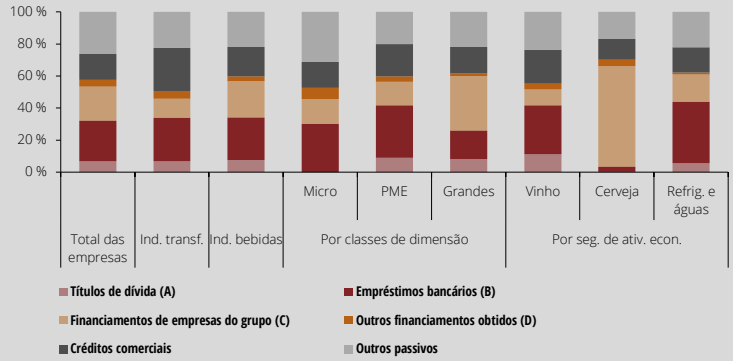
**Quadro 4** • Autonomia financeira | Proporção de empresas com capitais próprios negativos

| | | 2011 | 2015 |
|---|---|---|---|
| Total das empresas | | 27 % | 29 % |
| Indústrias transformadoras | | 24 % | 24 % |
| Indústria das bebidas | | 15 % | 19 % |
| Por classes de dimensão | Microempresas | 20 % | 24 % |
| | Pequenas e médias empresas | 3 % | 5 % |
| | Grandes empresas | 0 % | 0 % |
| Por segmentos de atividade económica | Vinho | 15 % | 17 % |
| | Cerveja | 21 % | 53 % |
| | Refrigerantes e águas | 24 % | 23 % |

Em 2015, a dívida remunerada[13] representava 60 por cento do passivo da indústria das bebidas, um valor mais elevado que o observado para o total das empresas (58 por cento) e para as indústrias transformadoras (51 por cento) (Gráfico 26). Destacava-se o peso dos empréstimos bancários[14], que correspondiam à maior parcela da dívida remunerada (26 por cento do passivo), seguindo-se os financiamentos de empresas do grupo (23 por cento).

Nas microempresas, a dívida remunerada representava 53 por cento do passivo do setor, parcela essencialmente associada aos empréstimos bancários e aos financiamentos de empresas do grupo (30 e 16 por cento do passivo, respetivamente). A dívida remunerada correspondia a 60 por cento do passivo das PME (33 por cento associado a empréstimos bancários e 15 por cento a financiamentos de empresas do grupo). O peso da dívida remunerada era semelhante nas grandes empresas (62 por cento); verificava-se, no entanto, uma diferença significativa na sua composição, com os financiamentos de empresas do grupo a representarem mais de metade desse valor (34 por cento do passivo), seguidos dos empréstimos bancários (18 por cento).

**Gráfico 26** • Estrutura do passivo (2015)



A dívida remunerada era mais significativa no segmento da cerveja (70 por cento do passivo), o qual se distinguia dos restantes em virtude da maior relevância dos financiamentos de empresas do grupo (63 por cento do passivo).

Também nos refrigerantes e águas os financiamentos de empresas do grupo assumiam um peso relevante (17 por cento), embora os empréstimos bancários fossem a fonte de financiamento alheio mais relevante (38 por cento). No segmento do vinho, 55 por cento do passivo correspondia a dívida remunerada, sendo este o valor mais baixo entre os segmentos considerados. Destacava-se ainda assim o peso dos empréstimos bancários neste segmento: 31 por cento do passivo.

Os créditos comerciais pesavam menos no passivo da indústria das bebidas (18 por cento) do que nas indústrias transformadoras (27 por cento), mas ligeiramente mais do que no total das empresas (16 por cento). Esta componente apresentava, no entanto, maior relevância no segmento do vinho (21 por cento do passivo).

Em 2015, o passivo da indústria das bebidas diminuiu 1,9 por cento, um decréscimo inferior ao do total das empresas (3,4 por cento) mas superior ao observado para as indústrias transformadoras (1,4 por cento) (Quadro 5). Para a redução do passivo do setor contribuíram de forma mais significativa os empréstimos bancários (-0,8 p.p.) e os financiamentos de empresas do grupo (-0,7 p.p.). As componentes de outros financiamentos e de créditos comerciais apresentaram um contributo positivo para a variação do passivo do setor em 2015 (0,2 e 0,3 p.p., respetivamente).

A redução do passivo em 2015 foi semelhante à observada em 2014. No entanto, em 2014, a evolução do passivo do setor foi determinada pelos contributos dos empréstimos bancários (-1,4 p.p.) e dos outros passivos (-1,5 p.p.), parcialmente compensados pela evolução dos créditos comerciais (1,0 p.p.).

**Quadro 5 •** Passivo | Contributos (em p.p.) para a taxa de crescimento anual (em percentagem)

| | | 2014 | 2015 |
|---|---|---|---|
| Total das empresas | | -1,4 | -3,4 |
| Indústrias transformadoras | | -5,2 | -1,4 |
| Indústria das bebidas | | -1,9 | -1,9 |
| Componentes (contributos em p.p.) | Títulos de dívida | -0,3 | -0,4 |
| | Empréstimos bancários | -1,4 | -0,8 |
| | Financiamentos de empresas do grupo | 0,2 | -0,7 |
| | Outros financiamentos | 0,1 | 0,2 |
| | Créditos comerciais | 1,0 | 0,3 |
| | Outros passivos | -1,5 | -0,5 |

## Caixa 2 | Empréstimos concedidos pelo sistema financeiro residente[15]

Em 2015, os empréstimos bancários representavam 26 por cento do passivo da indústria das bebidas.

De acordo com a informação disponível da Central de Responsabilidades de Crédito, em dezembro de 2015, 60 por cento das empresas da indústria das bebidas apresentavam empréstimos junto do setor financeiro residente em Portugal[16], uma percentagem superior à observada para o total das empresas (54 por cento).

Os empréstimos concedidos às empresas da indústria das bebidas têm diminuído desde 2011, mas aumentaram 26 milhões de euros no primeiro semestre de 2016 (Gráfico 27). A tendência de decréscimo verificada ao longo dos anos e o recente aumento no primeiro semestre de 2016 foram comuns aos três segmentos que compõem o setor.

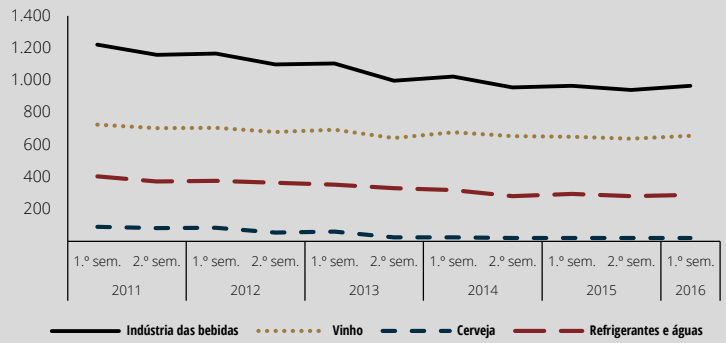
No final do primeiro semestre de 2016, os segmentos do vinho, da cerveja e dos refrigerantes e águas representavam, respetivamente, 68, 2 e 30 por cento dos empréstimos concedidos pelo setor financeiro à indústria das bebidas.

Considerando a classe de dimensão das empresas, as PME detinham, no primeiro semestre de 2016, 58 por cento dos empréstimos concedidos pelo setor financeiro ao setor em análise, enquanto as microempresas e as grandes empresas detinham 15 e 27 por cento, respetivamente (Gráfico 28). Em relação a 2011, o peso relativo das microempresas e das grandes empresas no crédito concedido ao setor aumentou 2,4 e 1,8 p.p., respetivamente; embora o peso relativo das PME tenha diminuído 4,2 p.p., estas empresas continuavam a ser a classe de dimensão que mais contribuía para esta forma de endividamento do setor.

Em junho de 2016, o rácio de crédito vencido[17] da indústria das bebidas situava-se nos 7,7 por cento. Este indicador era de 10,6 por cento no segmento do vinho e de 1,4 por cento no segmento dos refrigerantes e águas; o segmento da cerveja apresentava um rácio de crédito vencido nulo (Gráfico 29).

A percentagem de devedores com crédito vencido na indústria das bebidas cifrava-se, no final do primeiro semestre de 2016, em 20,7 por cento. O segmento dos refrigerantes e

**Gráfico 27** • Empréstimos concedidos pelo sistema financeiro residente à indústria das bebidas (milhões de euros)



águas apresentava a maior percentagem de devedores com crédito vencido da indústria das bebidas (37,5 por cento). Nos segmentos do vinho e da cerveja, esse indicador totalizava 20,2 e 7,1 por cento, respetivamente (Gráfico 30).

**Gráfico 28** • Composição do financiamento obtido pela indústria das bebidas junto do sistema financeiro residente

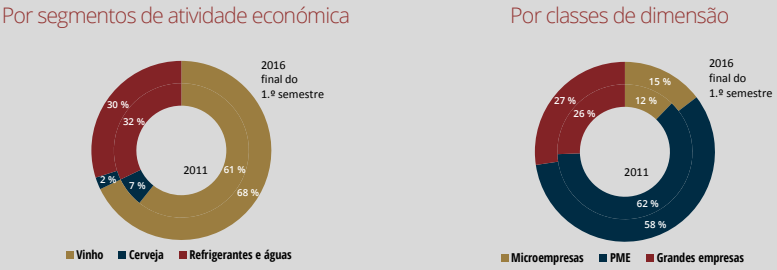



**Gráfico 29** • Rácio de crédito vencido por segmentos de atividade económica (final do 1.º semestre de 2016)

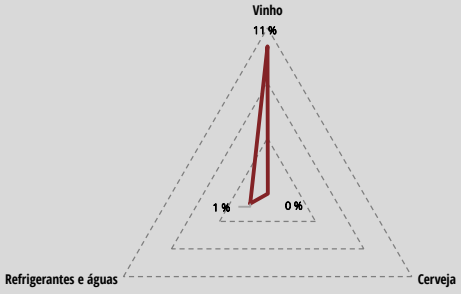
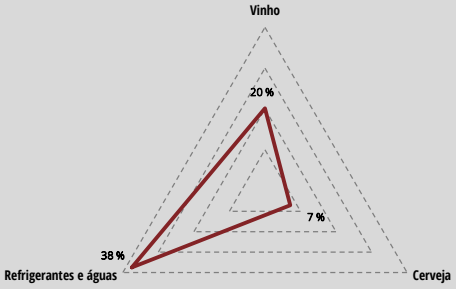



**Gráfico 30** • Percentagem de devedores com crédito vencido por segmentos de atividade económica (final do 1.º semestre de 2016)



### 3.3.2. Gastos de financiamento e solvabilidade

Em 2015, o peso dos juros suportados no *EBITDA* da indústria das bebidas era de 15 por cento (Gráfico 31). Este indicador, que pode ser interpretado como o grau de pressão financeira sobre as empresas, apresentava um valor inferior ao registado para o total das empresas (20 por cento), mas superior ao observado nas indústrias transformadoras (11 por cento).

O peso dos juros suportados no *EBITDA* da indústria das bebidas foi inferior ao observado em 2014 (21 por cento), acompanhando a tendência observada para o total das empresas e para as indústrias transformadoras (reduções de 8 e de 7 p.p., respetivamente). A redução foi transversal a todas as classes de dimensão e segmentos de atividade económica analisados.

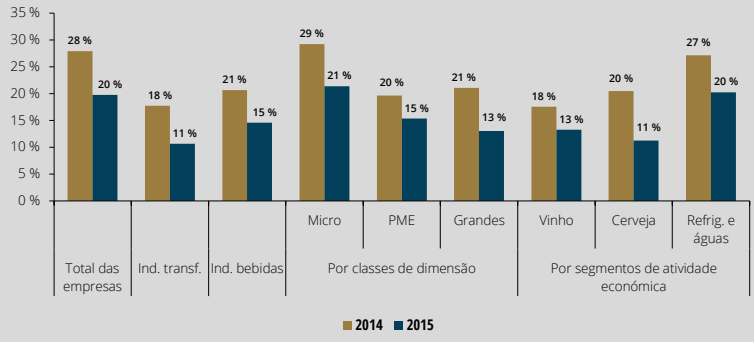
Nas microempresas, 21 por cento do *EBITDA* gerado em 2015 foi absorvido pelos juros suportados, um valor superior ao observado para as PME e para as grandes empresas do setor (15 e 13 por cento, respetivamente). Nos refrigerantes e águas, os juros suportados absorveram 20 por cento do *EBITDA*, valor superior ao registado nos segmentos da cerveja (11 por cento) e do vinho (13 por cento).

Em 2015, 25 por cento das empresas da indústria das bebidas não geraram um *EBITDA* suficiente para cobrir os juros suportados; esta percentagem foi superior entre as microempresas (32 por cento) e nos segmentos da cerveja (41 por cento) e dos refrigerantes e águas (30 por cento) (Quadro 6).

A maior parte das empresas do setor suportou, em 2015, um montante de juros inferior a metade do *EBITDA* (70 por cento das empresas). Todas as grandes empresas do setor encontravam-se nesta situação, assim como 81 por cento das PME e 62 por cento das microempresas.

Por segmentos de atividade económica, a maior percentagem de empresas com *EBITDA* superior aos juros suportados registava-se no segmento do vinho (75 por cento; neste segmento, 70 por cento das empresas apresentavam um rácio inferior a 0,5).

**Gráfico 31** • Peso dos juros suportados no *EBITDA* | Por classes de dimensão e segmentos de atividade económica (2014 e 2015)



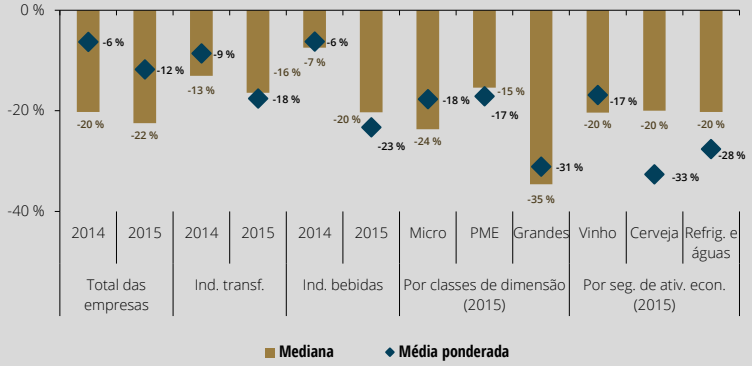
**Quadro 6** • Pressão financeira | Distribuição das empresas por níveis de performance (2015)

| Pressão financeira (Juros/ EBITDA) | | Até 0,5 | De 0,5 a 1 | Maior que 1 |
|---|---|---|---|---|
| Total das empresas | | 66 % | 4 % | 30 % |
| Indústrias transformadoras | | 72 % | 4 % | 24 % |
| Indústria das bebidas | | 70 % | 5 % | 25 % |
| Por classes de dimensão | Microempresas | 62 % | 5 % | 32 % |
| | Pequenas e médias empresas | 81 % | 6 % | 14 % |
| | Grandes empresas | 100 % | 0 % | 0 % |
| Por segmentos de atividade económica | Vinho | 70 % | 5 % | 24 % |
| | Cerveja | 55 % | 5 % | 41 % |
| | Refrigerantes e águas | 63 % | 7 % | 30 % |

Para a redução do peso dos juros suportados sobre o *EBITDA* do setor contribuiu, não só o crescimento do *EBITDA* em 2015, como também uma redução dos juros suportados de 23 por cento (12 por cento para o total das empresas) (Gráfico 32).

A redução dos juros suportados foi transversal a todas as classes de dimensão, totalizando 18 por cento para as microempresas, 17 por cento para as PME e 31 por cento para as grandes empresas do setor. Entre os segmentos de atividade económica, esta redução foi mais acentuada na cerveja (33 por cento em termos médios), embora metade das empresas tenha registado uma redução dos juros suportados de pelo menos 20 por cento em qualquer um dos segmentos analisados.

**Gráfico 32** • Juros suportados | Média ponderada e mediana da taxa de crescimento anual



### 3.3.3. Financiamento por dívida comercial

Em 2015, o financiamento por dívida comercial na indústria das bebidas correspondia a 18 por cento do passivo, valor superior ao registado para o total das empresas (16 por cento).

Em termos líquidos[18], no entanto, a indústria das bebidas não tem conseguido obter financiamento por via da dívida comercial: as empresas têm financiado os seus clientes num valor superior ao do financiamento obtido junto dos seus fornecedores. Neste setor, o financiamento líquido por dívida comercial apresentou, entre 2011 e 2015, um valor negativo, que correspondia, no último ano, a 3 por cento do volume de negócios do setor (Gráfico 33). Esta situação indica que, em termos líquidos, os créditos comerciais não constituem uma fonte de financiamento do setor, mas antes uma aplicação das empresas do setor no financiamento dos seus clientes, o mesmo sendo observado para o total das empresas e para as indústrias transformadoras ao longo do período considerado. Contudo, em termos relativos, este diferencial era menos relevante na indústria das bebidas do que naqueles agregados, correspondendo, em regra, a uma parcela equivalente a entre 1 e 3 por cento do volume de negócios do setor, enquanto rondava os 4 por cento do volume de negócios do total das empresas e os 5 por cento do volume de negócios nas indústrias transformadoras.

As microempresas apresentaram, entre 2011 e 2013, financiamento líquido por dívida comercial positivo; esta situação inverteu-se em 2014 e, em 2015, este financiamento atingiu um valor negativo equivalente a 1 por cento do volume de negócios (Gráfico 34). Quanto às PME e às grandes empresas, o financiamento líquido por dívida comercial foi sempre negativo no período em análise, correspondendo, em 2015, a 3 por cento do volume de negócios, em ambos os casos.

**Gráfico 33** • Financiamento líquido por dívida comercial | Em percentagem do volume de negócios

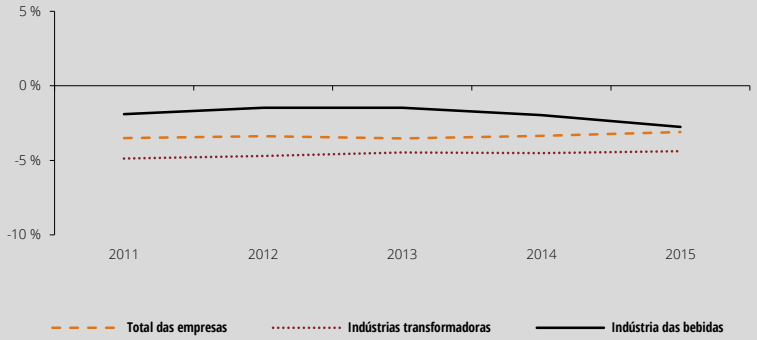
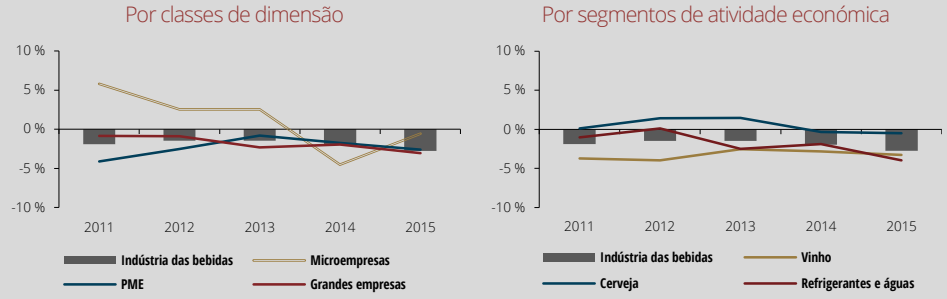



**Gráfico 34** • Financiamento líquido por dívida comercial (em percentagem do volume de negócios) | Por classes de dimensão e segmentos de atividade económica



Os segmentos do vinho e dos refrigerantes e águas foram também financiadores líquidos dos seus clientes ao longo do período em análise; este financiamento correspondia, em 2015, a 3 e a 4 por cento dos respetivos volumes de negócios. Já o segmento da cerveja obteve, em 2012 e 2013, financiamento líquido por dívida comercial correspondente a 1 por cento do volume de negócios. Em 2014, no entanto, esta situação inverteu-se e, em 2015, as empresas de cerveja registaram financiamento líquido por dívida comercial negativo correspondente a 1 por cento do volume de negócios.

Embora o saldo da conta de clientes tenha sido sistematicamente superior ao saldo da conta de fornecedores, não permitindo que as empresas da indústria das bebidas obtivessem financiamento líquido por esta via, é possível constatar que a duração média do crédito obtido junto dos fornecedores era superior à duração média do crédito concedido aos seus clientes.

Em 2015, o prazo médio de pagamentos da indústria das bebidas foi de 91 dias, superior ao prazo médio de recebimentos (82 dias), situação similar à observada para o total das empresas (75 e 70 dias de prazos médios de pagamentos e de recebimentos, respetivamente) (Gráfico 35). O prazo médio de pagamentos foi superior ao prazo médio de recebimentos em todos os segmentos de atividade económica. O vinho apresentava um diferencial significativo entre os dois prazos (11 dias) e também registava os prazos médios de recebimentos e de pagamentos mais dilatados (102 e 113 dias, respetivamente).

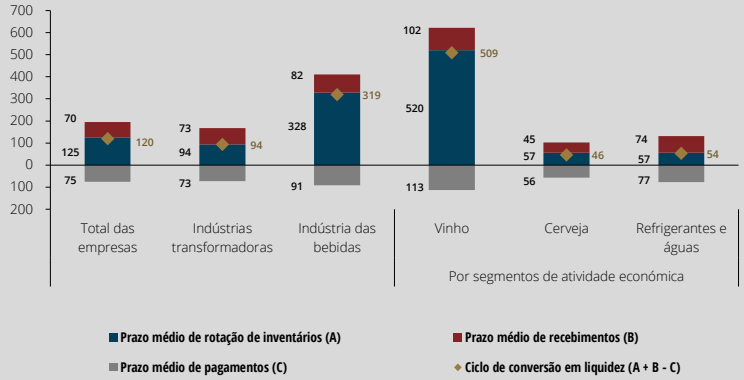
O ciclo de conversão em liquidez indica o número médio de dias decorridos entre o pagamento decorrente da aquisição das mercadorias e matérias necessárias à atividade das empresas e o recebimento dos proveitos a elas associados. Desta forma, este indicador traduz o tempo que as empresas esperam, em média, para converter as saídas de recursos financeiros que resultam da compra de bens em entradas de recursos financeiros decorrentes das respetivas vendas.

O ciclo de conversão em liquidez é obtido a partir do prazo médio de rotação de inventários, que indica a duração média da produção e/ou armazenamento dos bens destinados à venda. A este indicador é somado o prazo médio de recebimentos e subtraído o prazo médio de pagamentos, de forma a considerar no cálculo o número médio de dias durante os quais os montantes das compras e vendas ficam em dívida.

A indústria das bebidas apresentava em 2015 um ciclo de conversão em liquidez de 319 dias, superior ao ciclo de conversão de liquidez observado para o total das empresas (120 dias) e para as indústrias transformadoras (94 dias). Ou seja, as empresas da indústria das bebidas esperavam, em média, mais tempo para recuperar o valor aplicado nas compras de mercadorias e matérias-primas do que a empresa média em Portugal.

Este perfil estava associado, em grande medida, ao segmento do vinho, que apresentava um período de produção e armazenamento dos produtos destinados à venda substancialmente superior ao observado nos restantes segmentos (prazo médio de rotação dos inventários de 520 dias, que compara com 57 dias nos segmentos da cerveja e dos refrigerantes e águas).

**Gráfico 35 •** Prazos médios (número de dias) | Por segmentos de atividade económica (2015)



## Notas

1. Por uma questão de simplificação utilizam-se neste Estudo as expressões "empresa" e "sociedade" de forma indiferenciada; ambas as expressões se referem às empresas que integram o setor institucional das sociedades não financeiras (SNF). O setor das SNF constitui um dos 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 21 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. As séries em estudo têm 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 por cento 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 por cento 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 questões de arredondamento, os totais de alguns quadros e gráficos podem não corresponder à soma das parcelas.

4. A definição das classes de dimensão das empresas utilizada neste Estudo encontra-se detalhada em anexo.

5. A localização geográfica refere-se ao distrito de localização da sede da empresa.

6. 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 (mais de 20 anos).

7. Como definido no Eurostat – *OECD Manual on Business Demography Statistics*, as empresas de elevado crescimento caraterizam-se por terem uma taxa de crescimento média anual superior a 20 por cento, num período de três anos consecutivos. Considerou-se o volume de negócios como variável para o cálculo da taxa. Para mais informação deve ser consultada a publicação Estudos da Central de Balanços | 12 – *Estrutura e Dinâmica das SNF 2006-2012*, de novembro de 2013.

8. A definição de setor exportador encontra-se detalhada na publicação Estudos da Central de Balanços| 22 - *Análise das empresas do setor exportador em Portugal*, de junho de 2015.

9. Para mais informações acerca da evolução da atividade em Portugal, pode ser consultado o *Boletim Económico*, divulgado trimestralmente em www.bportugal.pt.

10. O agregado "gastos da atividade operacional" compreende o custo das mercadorias vendidas e matérias consumidas (CMVMC), os fornecimentos e serviços externos (FSE) e os gastos com o pessoal.

11. *EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)* é o resultado antes de juros, impostos, depreciações e amortizações.

12. Por uma questão de simplificação utiliza-se neste Estudo a expressão "rendimentos" que corresponde ao "total de rendimentos líquidos", obtido através da soma do volume de negócios, variações nos inventários de produção, trabalhos para a própria entidade, subsídios à exploração, outros rendimentos e ganhos e juros e outros rendimentos similares.

13. A dívida remunerada corresponde ao conjunto dos financiamentos remunerados obtidos. Uma definição mais detalhada é apresentada em Anexo.

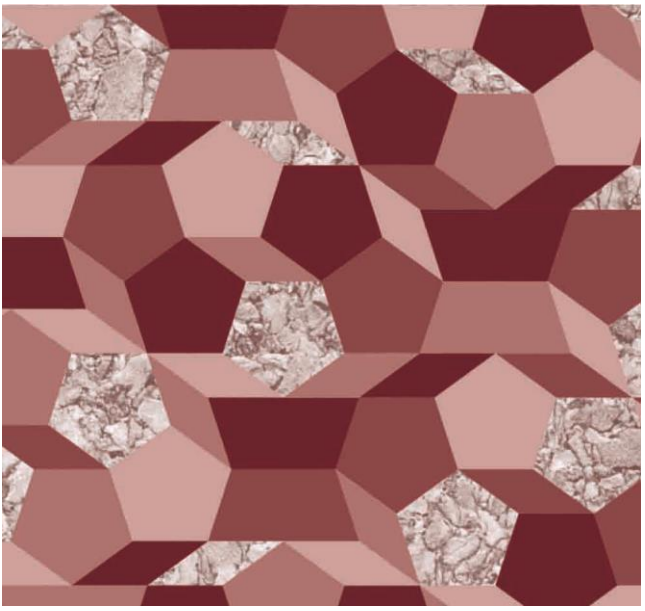
14. A "Caixa 2 | Empréstimos concedidos pelo sistema financeiro residente" disponibiliza informação complementar sobre esta fonte de financiamento.

15. Informação com base na Central de Responsabilidades de Crédito, a qual 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*.

16. 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. Em 2016, mais de 95 por cento do crédito concedido a empresas não financeiras por instituições de crédito residentes (IC) teve origem em bancos.

17. 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. De notar que esta informação tem por base saldos de crédito registados nos balanços das instituições financeiras, os quais podem respeitar a empresas já extintas, atendendo a que, mesmo após o encerramento de uma empresa, a existência de ativos e de garantias pessoais permite que uma parte da dívida possa ainda ser amortizada. Após a cessação de atividade, uma parte significativa do crédito permanece, muitas vezes, registada como crédito vencido, sendo progressivamente substituído por crédito abatido ao ativo. Para mais informações pode ser consultado o *Boletim Económico* de maio de 2015, disponível em www.bportugal.pt.

18. 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).



# Anexo

Principais indicadores da indústria das bebidas

Síntese metodológica

## ANEXO • Principais indicadores da indústria das bebidas (2015)

| | Caraterização do setor | | Atividade | | | Financiamento | | | | | | Rendibilidade |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Volume de negócios detido por grandes empresas | Volume de negócios detido pelas maiores empresas (TOP 10 %) | Taxas de crescimento | | Autonomia financeira | Taxas de crescimento | | Financiamento líquido por dívida comercial (% volume de negócios) | Peso dos juros suportados no *EBITDA* | Empréstimos obtidos junto de IC residentes (final do 1.º semestre de 2016) | | Rendibilidade dos capitais próprios |
| | | | Volume de negócios | *EBITDA* | | Créditos comerciais | Empréstimos bancários | | | % empresas com crédito vencido | Rácio de crédito vencido | |
| Total das empresas | 41 % | 88 % | 2 % | 25 % | 32 % | -1 % | -6 % | -3 % | 20 % | 29 % | 17 % | 7 % |
| Indústrias transformadoras | **50 %** | **88 %** | **2 %** | **37 %** | **41 %** | **0 %** | **0 %** | **-4 %** | **11 %** | **30 %** | **12 %** | **10 %** |
| Indústria das bebidas | **50 %** | **88 %** | **2 %** | **9 %** | **45 %** | **1 %** | **-3 %** | **-3 %** | **15 %** | **21 %** | **8 %** | **5 %** |
| Vinho | **22 %** | **80 %** | **7 %** | **10 %** | **52 %** | **8 %** | **-5 %** | **-3 %** | **13 %** | **20 %** | **11 %** | **5 %** |
| Cerveja | **88 %** | **99,8 %** | **-3 %** | **23 %** | **25 %** | **-17 %** | **0 %** | **-1 %** | **11 %** | **7 %** | **0 %** | **8 %** |
| Refrigerantes e águas | **74 %** | **87 %** | **-3 %** | **-3 %** | **39 %** | **-1 %** | **1 %** | **-4 %** | **20 %** | **38 %** | **1 %** | **7 %** |

| | Peso da indústria das bebidas | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Número de empresas | | Volume de negócios | | Número de pessoas ao serviço | |
| | 2011 | 2015 | 2011 | 2015 | 2011 | 2015 |
| Total das empresas | 0,22 % | 0,27 % | 0,89 % | 0,97 % | 0,49 % | 0,51 % |

# 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 (PME), 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 10 e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede 2 milhões de euros. Para efeitos deste Estudo, as PME não incluem as microempresas e caraterizam-se por apresentarem um número de pessoas ao serviço menor que 250 e maior que 10 e um volume de negócios anual entre 2 e 50 milhões de euros ou um balanço total anual entre 2 e 43 milhões de euros. São classificadas como grandes empresas as que não se enquadram nas condições anteriores.

**Distribuição por quartis:** Para se calcularem os quartis, colocam-se por ordem crescente os valores das empresas para o indicador em análise. O primeiro quartil corresponde ao valor da empresa que se situa na posição correspondente a 25 por cento da amostra ordenada (isto é, em que 25 por cento das empresas têm valor inferior para aquele indicador e 75 por cento têm valor superior). O segundo quartil (ou mediana) corresponde a 50 por cento, ou seja, o valor do indicador para esta empresa parte a distribuição ao meio, havendo então metade das empresas com valor superior e também metade com valor inferior. O terceiro quartil corresponde à posição dos 75 por cento da amostra ordenada (75 por cento das empresas têm valor inferior para aquele indicador e apenas 25 por cento têm valor superior). O intervalo interquartis (obtido pela diferença entre o terceiro quartil e o primeiro quartil) dá uma indicação da dispersão existente na distribuição. Para mais detalhe relativamente ao cálculo destas medidas estatísticas, pode ser consultada a publicação Estudo da Central de Balanços | 19 – *Quadros do setor e quadros da empresa e do setor – Notas metodológicas (Série longa 1995-2013)*, novembro de 2014.

**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 5 anos, de 5 a 10 anos (exclusive); de 10 a 20 anos (exclusive); e 20 anos ou mais.

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

**Rendibilidade dos capitais próprios:** Rácio entre o resultado líquido do exercício 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 total das empresas 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 extraterritoriais* da CAE-Rev.3, por não se incluírem no setor institucional das SNF.

**Indústria das bebidas:** A definição da indústria das bebidas contemplou, para efeitos deste Estudo, as empresas da divisão 11 – indústria das bebidas da CAE Rev. 3.

# Siglas e acrónimos

| | |
|---|---|
| CAE | Classificação Portuguesa das Atividades Económicas |
| CMVMC | Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas |
| *EBITDA* | Resultados antes de juros, impostos, depreciações e amortizações (do inglês, *earnings before interest, taxes, depreciation and amortization*) |
| EEC | Empresas de elevado crescimento |
| ENI | Empresários em nome individual |
| FSE | Fornecimentos e serviços externos |
| IC | Instituições de crédito residentes |
| 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 |

# 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.
https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/pdf-boletim/suplemento-1-2008.pdf

Banco de Portugal (2013), "*Estatísticas das Empresas não Financeiras da Central de Balanços – Notas metodológicas*", *Suplemento ao Boletim Estatístico*, 2/2013, outubro de 2013.
https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/pdf-boletim/suplemento-2-2013.pdf

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.
https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/pdf-boletim/estudo%20da%20cb_19_2014.pdf

Banco de Portugal (2015), "*Central de Responsabilidades de Crédito*", *Cadernos do Banco de Portugal*, n.º 5, abril de 2015.
https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/pdf-boletim/5_central_responsabilidades_de_credito.pdf

Banco de Portugal (2015), *Boletim Económico*, maio de 2015.
https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/pdf-boletim/bol_econ_maio2015_p.pdf

Banco de Portugal (2015), *"Análise das empresas do setor exportador em Portugal"*, *Estudos da Central de Balanços*, n.º 22, junho de 2015.
https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/pdf-boletim/estudos%20da%20cb_22_2015.pdf

Banco de Portugal (2016), "*Análise setorial das sociedades não financeiras em Portugal 2011-2016*", *Estudos da Central de Balanços*, n.º 26, novembro de 2016.
https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/pdf-boletim/estudos_da_cb_26_2016.pdf

Banco de Portugal (2016), *Boletim Económico*, dezembro de 2016.
https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/pdf-boletim/be_dez2016_p.pdf

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

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: 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
24 | Análise das empresas dos setores da madeira, da cortiça e do papel, janeiro 2016
25 | Análise das empresas do setor farmacêutico, julho 2016
26 | Análise setorial das sociedades não financeiras em Portugal 2011-2016, novembro 2016
27 | Análise das empresas da indústria das bebidas, janeiro 2017