

ANÁLISE DAS EMPRESAS DO SETOR EXPORTADOR EM PORTUGAL

Estudos da Central de Balanços

Junho 2015



BANCO DE PORTUGAL
EUROSISTEMA

22



22

ANÁLISE DAS EMPRESAS DO SETOR EXPORTADOR EM PORTUGAL

Estudos da Central de Balanços
Junho 2015



Lisboa, 2015 • www.bportugal.pt

Nota prévia

No início de outubro de 2014, o Banco de Portugal passou a disponibilizar estatísticas que incorporam as alterações introduzidas pelas revisões dos manuais metodológicos internacionais, designadamente, do Sistema Europeu de Contas Nacionais e Regionais na União Europeia (SEC 2010). A principal alteração no setor das sociedades não financeiras (SNF) respeita à delimitação do respetivo universo, dada a reclassificação de algumas entidades que pertenciam ao setor das SNF nos setores das sociedades financeiras e das administrações públicas.

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 2013, os mais recentes à data desta publicação.

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

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

Sumário

Neste estudo é efetuada uma análise do setor exportador das sociedades não financeiras (SNF) residentes em Portugal tendo por base, essencialmente, dados da Central de Balanços do Banco de Portugal, para o período 2007-2013.

No setor exportador são consideradas as empresas para as quais o mercado externo tem maior relevância. Para o efeito, pertencem a este setor empresas em que, em cada ano, pelo menos 50% do seu volume de negócios provém de exportações de bens e serviços ou em que pelo menos 10% do seu volume de negócios provém de exportações de bens e serviços quando estas são superiores a 150 mil euros.

Foram identificadas, em média, 19 mil empresas exportadoras por ano. Verificou-se uma relativa concentração das exportações num subconjunto de empresas comuns a todo o período em análise. Em 2013, esse subconjunto era constituído por 5 mil empresas (22% das empresas exportadoras) agregando 66% do volume total de exportações. As 100 maiores exportadoras (0,5% do total) concentravam 45% das exportações.

No período em análise, uma parcela relevante das empresas em atividade redirecionou a sua oferta para o mercado externo correspondendo em 2013, a 26% das exportadoras (15% das exportações). Já as novas empresas, as que desde a sua constituição se orientaram para o mercado externo, tinham um menor peso. Representavam, em 2013, 12% do total de exportadoras e 4% do volume de exportações.

Em 2013, o setor exportador compreendia 5% do número de empresas, 23% do número de pessoas ao serviço e 35% do volume de negócios das SNF em Portugal. Face a 2007 registou-se um acréscimo da sua representatividade em 1 p.p. no número de empresas, 3 p.p. no número de pessoas ao serviço e 8 p.p. no volume de negócios.

O setor exportador é particularmente relevante nas *Indústrias transformadoras*, *Indústrias extrativas* e *Transportes e armazenagem*, sendo responsável por mais de metade do volume de negócios dessas atividades.

O grau de abertura ao exterior aumenta com a dimensão das empresas. Em 2013, apenas 4% das microempresas eram exportadoras, parcela que ascendia a 21% nas pequenas e médias empresas e 41% nas grandes empresas.

As empresas exportadoras têm evidenciado maior dinamismo do que as restantes empresas em Portugal, com uma evolução do volume de negócios mais positiva na generalidade do período analisado. As margens (*EBITDA* e líquida) das empresas exportadoras apresentam uma situação mais favorável que as das não exportadoras, com particular destaque para a margem líquida (resultado líquido do período (RLP)/Rendimentos). Ao nível da rentabilidade, o setor exportador apresenta uma menor parcela de empresas com valores negativos de *EBITDA* e RLP, face ao setor não exportador.

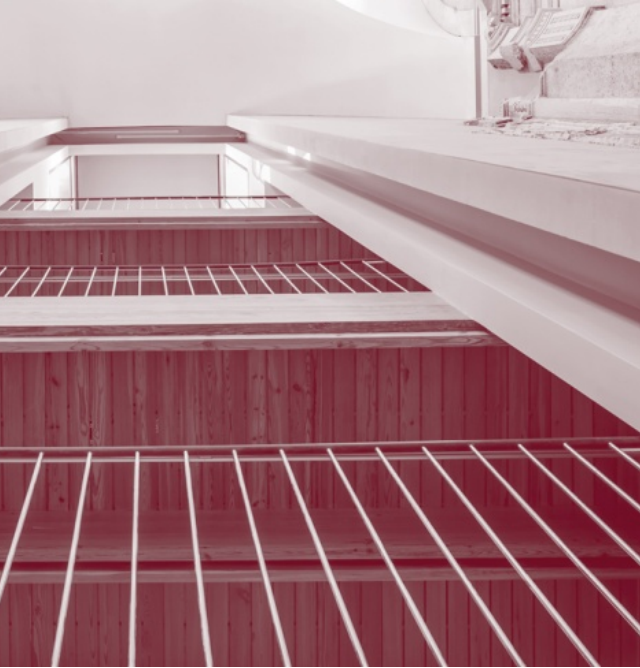
Em 2013, a situação financeira do setor exportador compara favoravelmente com a das restantes empresas: maior autonomia financeira (36% vs. 28%), menor parcela de empresas com capitais próprios negativos (13% vs. 30%) e menor pressão financeira (20% vs. 36%).

A dívida remunerada representa a parcela mais significativa do financiamento alheio das empresas, quer das exportadoras, quer das não exportadoras. A emissão de títulos de dívida é mais relevante nas empresas exportadoras (17% vs. 4%), ainda que, em 2013, 21% do passivo do setor exportador dissesse respeito a dívida comercial (14% nas restantes empresas).

A informação disponível para 2014, compilada pela Central de Responsabilidades de Crédito do Banco de Portugal, revela que o crédito concedido ao setor exportador pelo setor financeiro residente aumentou 0.9% face a 2013, comparando favoravelmente com o observado no total das SNF (quebra de 4.9%). O rácio de crédito vencido no setor exportador apresentou valores inferiores à média das SNF em todo o período analisado. Em 2014, o rácio de crédito vencido foi de 3.3% no setor exportador e de 15% no total das SNF.

Índice

1. Introdução		11
2. Estrutura e dinâmica		12
2.1. Representatividade		12
2.2. Estrutura		14
2.3. Dinâmica e concentração		17
3. Análise económica e financeira		19
3.1. Enquadramento		19
3.2. Atividade e rendibilidade		20
3.2.1. Volume de negócios		20
3.2.2. Gastos da atividade operacional		20
3.2.3. Rendibilidade		21
3.3. Situação financeira		23
3.3.1. Estrutura financeira		23
Caixa 1 Empréstimos bancários		25
3.3.2. Gastos de financiamento e solvabilidade		27
3.3.3. Financiamentos por dívida comercial		29
ANEXO		33
Síntese metodológica		35
Siglas e acrónimos		37
Referências		38
Estudos da Central de Balanços		39



ANÁLISE DAS EMPRESAS DO SETOR EXPORTADOR EM PORTUGAL

1. Introdução
2. Estrutura e dinâmica
3. Análise económica e financeira

Caixa 1 | Empréstimos bancários

1. Introdução

As exportações portuguesas apresentaram um acentuado crescimento nos últimos anos, com o seu peso no PIB a passar de 31% em 2007, para cerca de 40% em 2014.

A evolução da capacidade exportadora é crucial para o sucesso do processo de ajustamento da economia portuguesa. Para este fim, é crucial possuir informação detalhada sobre o setor exportador português.

Neste estudo analisa-se o conjunto das empresas¹ exportadoras em Portugal, no período 2007-2013, a partir da informação compilada pela Central de Balanços², sendo o ano de 2014 analisado sempre que exista informação que permita providenciar detalhe adicional, nomeadamente no que diz respeito ao financiamento por empréstimos bancários.

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

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

Os resultados apresentados neste estudo referem-se às *empresas exportadoras* identificadas a partir destes critérios para cada ano do período 2007-2013. Este conjunto de empresas corresponde a 95% do total de exportações, representando todavia, em média, 40% do universo das empresas com exportações no horizonte temporal considerado.

A caracterização deste conjunto de empresas, por contraponto com as restantes empresas a operar em Portugal, mais vocacionadas para o mercado interno (identificadas neste estudo como *empresas não exportadoras*), contribui para identificar os fatores distintivos de uma atividade maioritariamente associada às exportações. De referir que este conjunto abarca uma diversidade de situações. Inclui as empresas que não exportam dada a natureza da sua atividade, as que poderiam exportar mas não o fazem, bem como as empresas que exportam abaixo dos limiares definidos para efeitos deste estudo.

A análise inicia-se com a caracterização da estrutura e dinâmica das empresas exportadoras, designadamente, por classes de dimensão³, setor de atividade económica, localização geográfica⁴ e maturidade⁵. De seguida analisa-se um conjunto de indicadores económico-financeiros relativos a estas empresas, procedendo-se a comparações com o agregado das empresas não exportadoras em Portugal. Por fim, avalia-se o crédito concedido por instituições de crédito residentes às empresas exportadoras.

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

2. Estrutura e dinâmica

2.1. Representatividade

A presente secção inicia-se com uma análise do peso do setor exportador no conjunto das sociedades não financeiras (SNF), seja no total das empresas, seja atendendo à sua decomposição por setor de atividade, por classe de dimensão e por localização geográfica das respetivas sedes.

No período em estudo foram identificadas, em média, 19 mil empresas exportadoras por ano, num total de 46 mil empresas distintas ao longo de todo o período em análise. Em 2013, foram identificadas cerca de 21 mil empresas exportadoras, um número que corresponde a um aumento de 27% face ao registado em 2007.

Em 2013, o setor exportador compreendia 5% do número de empresas, 23% do número de pessoas ao serviço e 35% do volume de negócios das SNF em Portugal. Face a 2007 registou-se um acréscimo da sua representatividade em 1 p.p. no número de empresas, 3 p.p. no número de pessoas ao serviço e 8 p.p. no volume de negócios (Gráfico 1).

O setor exportador é particularmente relevante nas *Indústrias transformadoras*, *Indústrias extrativas* e *Transportes e armazenagem*, representando mais de metade do volume de negócios dessas atividades em 2013. Na situação oposta encontram-se o *Comércio*, a *Eletricidade e água* e os *Outros serviços*, setores onde o segmento exportador representava menos de 18% do volume de negócios (Gráfico 2).

Gráfico 1 • Peso do setor exportador no total das SNF (2007 e 2013)

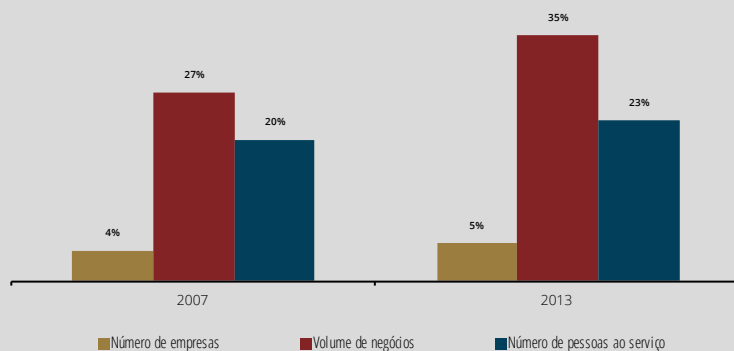
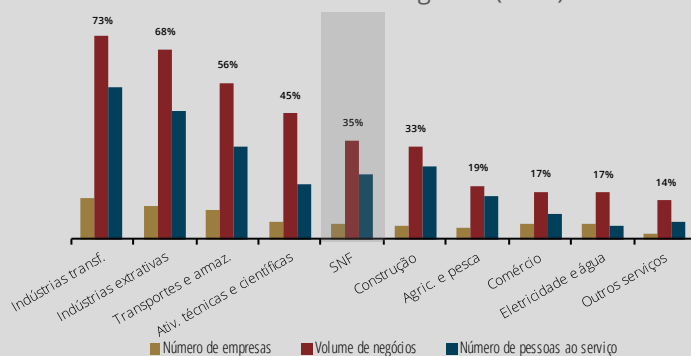


Gráfico 2 • Peso do setor exportador | Por setores de atividade económica e ordem decrescente do peso avaliado com base no volume de negócios (2013)



O grau de abertura ao exterior aumenta com a dimensão das empresas. Em 2013, apenas 4% das microempresas eram exportadoras, parcela que ascendia a 21% nas pequenas e médias empresas (PME) e 41% nas grandes empresas (Gráfico 3). A mesma relação de proporcionalidade era visível ao nível do número de pessoas ao serviço e do volume de negócios.

Quanto à localização geográfica da sede das empresas, Aveiro, Viana do Castelo, Braga, Porto e Leiria destacam-se, com o peso do setor exportador nestes distritos a superar a média nacional, independentemente da variável considerada. Aveiro foi, em 2013, o distrito onde o setor exportador assumiu maior relevância, tendo o peso das empresas exportadoras naquele distrito superado a média

nacional em 2 p.p. no número de empresas, 16 p.p. no volume de negócios e 18 p.p. no número de pessoas ao serviço (Gráfico 4).

Relativamente aos distritos de Setúbal, Funchal e Beja, a média nacional apenas foi superada ao nível do volume de negócios das empresas exportadoras, o que aponta para uma maior dimensão das empresas ali sedeadas. Destaque ainda para o distrito de Lisboa, onde o número de empresas e o volume de negócios das empresas exportadoras teve uma relevância inferior, em menos de 1 p.p. e em 3 p.p., respetivamente, face à média nacional e em 6 p.p., no caso do número de pessoas ao serviço.

Gráfico 3 • Peso do setor exportador | Por classes de dimensão das empresas (2013)

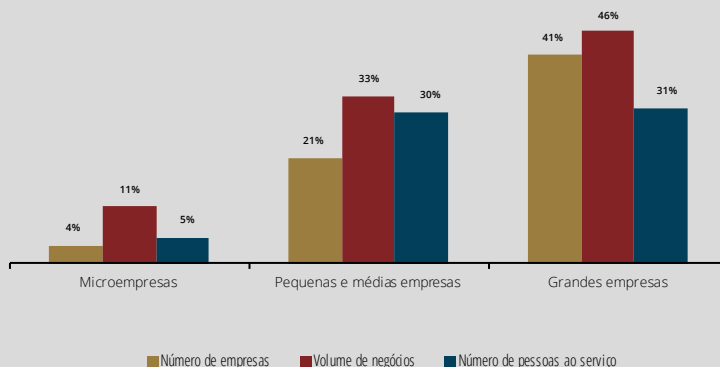
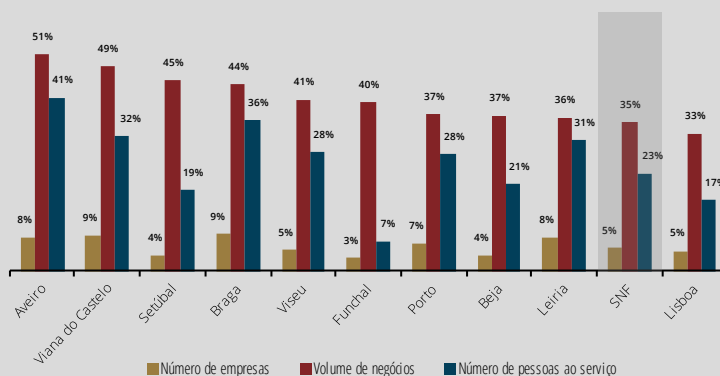


Gráfico 4 • Peso do setor exportador | Por localização geográfica da sede e ordem decrescente do peso avaliado com base no volume de negócios (2013)



Nota: No gráfico, para além do agregado das SNF, são apresentados os dez distritos onde o setor exportador tem maior peso no volume de negócios total.

2.2. Estrutura

Na secção anterior foi analisado o peso relativo das empresas exportadoras no total das SNF. Nesta secção, o enfoque é diferente, o objetivo é analisar a forma como as empresas exportadoras se repartem por setor de atividade, por classe de dimensão, por localização geográfica das sedes e por classes de maturidade. Compara-se ainda a distribuição do conjunto das empresas exportadoras com a das empresas não exportadoras.

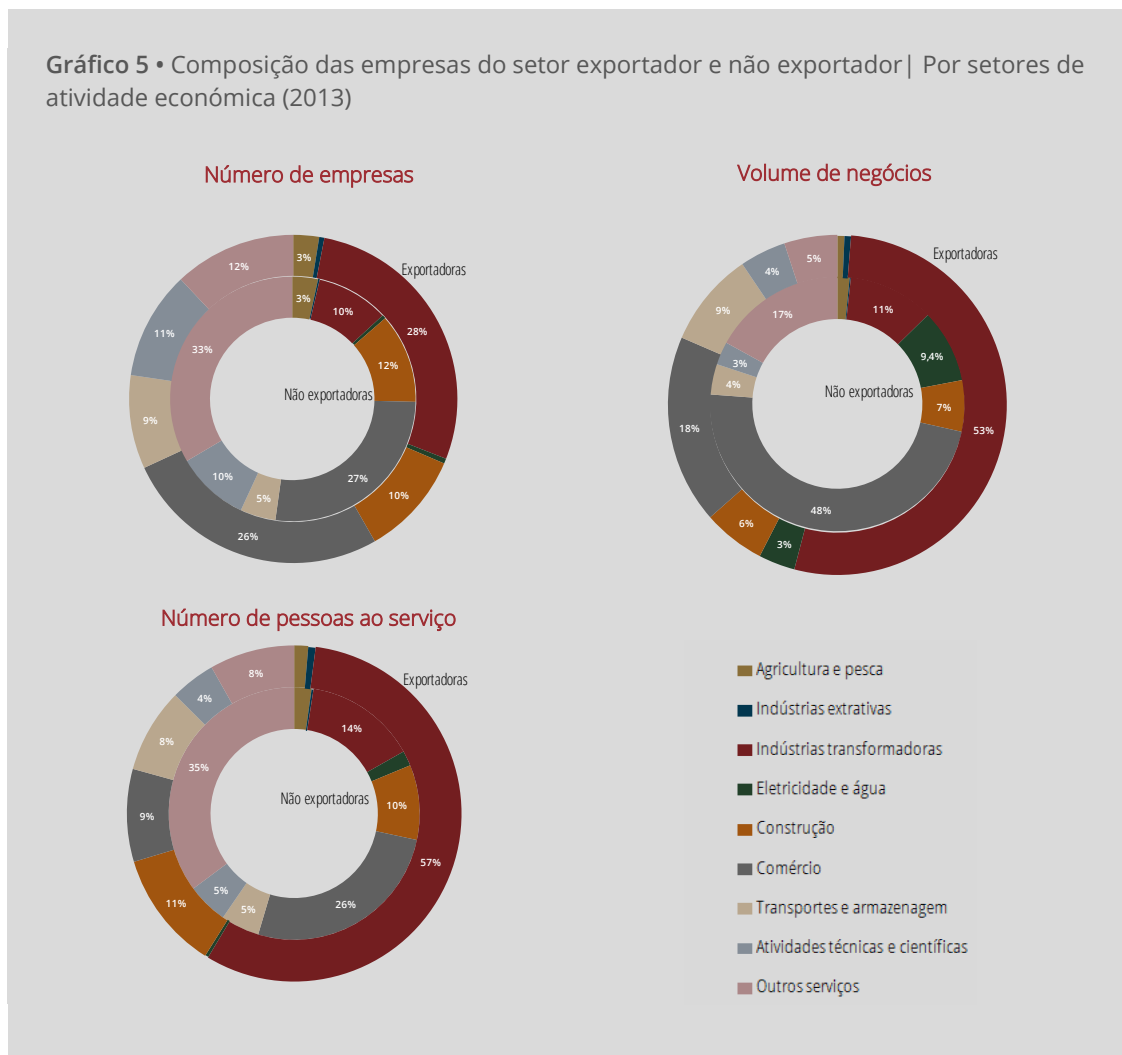
A repartição das empresas exportadoras por setores de atividade económica diverge substancialmente da exibida pelas empresas não exportadoras, principalmente devido à relevância das *Indústrias transformadoras*. Em 2013, as *Indústrias transformadoras* representavam 57%, 53% e 28%, respetivamente, do número de pessoas ao serviço, volume de

negócios e número de empresas do setor exportador, que compara com 14%, 11% e 10% nas empresas não exportadoras, respetivamente (Gráfico 5).

Nas *Indústrias transformadoras*, o volume de negócios das empresas exportadoras encontra-se relativamente disperso pelas diferentes atividades destacando-se, em 2013, a CAE 19 – *Fabricação de produtos petrolíferos* em que 17% do volume de negócios é gerado por empresas exportadoras.

O setor dos *Transportes e armazenagem* também assume maior relevância no conjunto das empresas exportadoras (cerca de 9% para qualquer das variáveis consideradas), por comparação com as empresas não exportadoras (aproximadamente 5%).

Gráfico 5 • Composição das empresas do setor exportador e não exportador | Por setores de atividade económica (2013)



Pelo contrário, os setores dos *Outros serviços* e do *Comércio* têm um menor peso no setor exportador, sobretudo ao nível do volume de negócios e do número de pessoas ao serviço. No *Comércio* a diferença entre as empresas exportadoras e as empresas não exportadoras corresponde a 30 p.p. e 17 p.p., ao nível do volume de negócios e do número de pessoas ao serviço, respetivamente (12 p.p. e 27 p.p. nos *Outros serviços*).

No setor exportador há uma menor relevância das microempresas, representando, em 2013, 59% do número de empresas, 6% do número de pessoas ao serviço e 5% do volume de negócios (91%, 35% e 21%, respetivamente, nas empresas não exportadoras). Em contrapartida, as grandes empresas representam 2% do total das empresas exportadoras agregando 56% do seu volume de negócios e 36% do seu número de pessoas ao serviço (0.2%, 36% e 24%, respetivamente, no setor não exportador) (Gráfico 6).

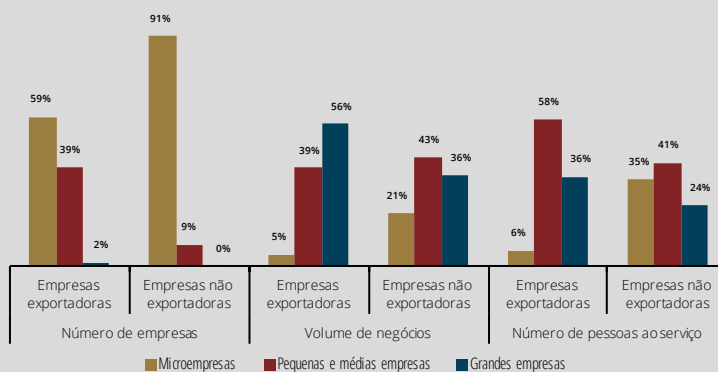
As empresas exportadoras localizam-se, predominantemente nos distritos de Lisboa e Porto, reunindo, respetivamente, 25% e 21% do número de empresas, 26% e 22% do número de pessoas ao serviço e 41% e 17% do volume de negócios.

A comparação com o segmento não exportador leva a que se retirem diferentes conclusões quanto à localização geográfica. Essas diferenças encontram-se ilustradas no Gráfico 7, que apresenta o diferencial entre o peso de cada distrito nos dois conjuntos de empresas, em 2013, atendendo a duas das variáveis, o número de empresas e o volume de negócios.

Neste contexto, os distritos de Aveiro, Braga e Porto apresentam maior relevância no setor exportador do que no conjunto das empresas não exportadoras (1º Quadrante do Gráfico 7). Para estes distritos, os diferenciais entre as estruturas do setor exportador e não exportador correspondem, no caso do número de empresas, a 3 p.p., 5 p.p. e 3 p.p., respetivamente (4 p.p., 2 p.p. e 1 p.p. para o volume de negócios). O distrito de Viana do Castelo encontra-se na mesma situação, embora apresente diferenciais menos expressivos.

No caso de Leiria, por seu turno, o maior peso relativo em número de empresas não tem reflexo num maior peso relativo no volume de negócios, o que indica que as empresas exportadoras deste distrito serão de menor dimensão.

Gráfico 6 • Composição do setor exportador e não exportador | Por classes de dimensão das empresas (2013)



O distrito de Setúbal, por outro lado, evidencia-se por apresentar no setor exportador maior peso relativo em termos do volume de negócios (7%, que compara com 5% no conjunto das empresas não exportadoras), embora apresente um menor peso relativo em número de empresas (4%, face a 6% nas empresas não exportadoras), refletindo assim a existência de empresas exportadoras de maior dimensão. Viseu e Funchal apresentam uma situação similar, ainda que em menor escala (2º Quadrante do Gráfico 7).

Estas diferenças são compensadas de forma dispersa pelos restantes distritos, com destaque para Lisboa e Faro, que perdem peso no setor exportador em volume de negócios

(5 p.p. e 2 p.p., respetivamente) e em número de empresas (4 p.p. e 3 p.p., respetivamente), em relação ao que exibem no setor não exportador (3º Quadrante do Gráfico 7).

No que concerne à maturidade, o setor exportador é claramente dominado por empresas com maior antiguidade: em 2013, as empresas com mais de 20 anos foram responsáveis por 63% do volume de negócios das empresas exportadoras. No caso das empresas não exportadoras, as empresas com mais de 20 anos contribuem menos em termos de volume de negócios (47%) (Gráfico 8).

Gráfico 7 • Diferencial entre as estruturas do setor exportador e não exportador | Por localização geográfica da sede, com base no número de empresas e no volume de negócios (2013)

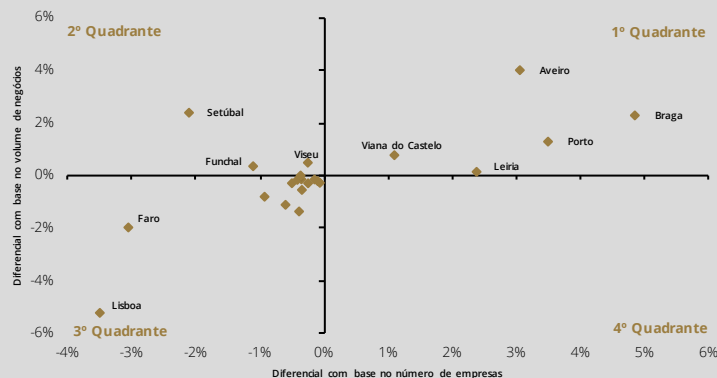
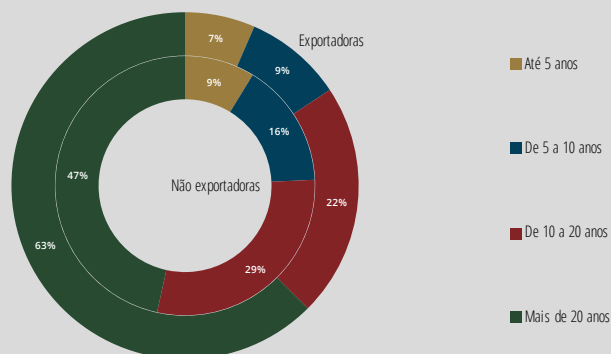


Gráfico 8 • Composição do setor exportador e não exportador | Por classes de maturidade das empresas, com base no volume de negócios (2013)



2.3. Dinâmica e concentração

O setor exportador engloba cerca de 46 mil empresas no período 2007-2013; contudo, o número de exportadoras identificadas em cada ano é mais reduzido (em média, 19 mil empresas por ano) e incorpora não só um conjunto de empresas fixas, como também o resultado do fluxo de entradas e saídas verificadas em cada ano.

Assim, no âmbito das 46 mil empresas exportadoras identificadas, inclui-se um subgrupo de aproximadamente 5 mil empresas comuns a todos os anos. Em 2013, esse subgrupo representava apenas 22% das empresas exportadoras desse ano mas agregava 66% do volume total de exportações (Gráfico 9). Este conjunto de empresas foi também responsável por mais de 70% do crescimento verificado nas exportações das SNF em Portugal, entre 2007 e 2013. Conclui-se assim que uma parte muito significativa das exportações nacionais está associada a um conjunto reduzido e estável de empresas que passaremos a designar por **comuns**, e que pela sua relevância será objeto de uma análise detalhada neste estudo.

Outra componente importante do universo de exportadoras em cada ano é a que decorre do

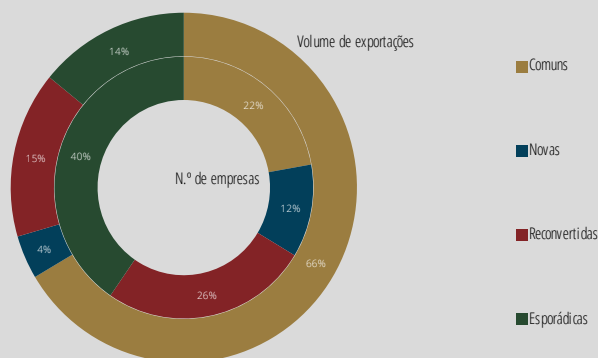
fluxo de entrada de empresas. Este fluxo pode ser decomposto em:

- Empresas que são criadas neste período e desde o início da sua atividade se vocacionam para o mercado externo (**novas**); e
- Empresas que, já estando em atividade, se redirecionam para o mercado externo (**reconvertidas**).

No período em análise a parcela de empresas criadas com enfoque imediato no mercado externo foi inferior à de empresas a redirecionar a sua atividade para o exterior. Em 2013, as novas exportadoras representavam 12% do número total de exportadoras, enquanto as reconvertidas representavam 26%. Esta situação encontra-se igualmente refletida no total de exportações, com as primeiras a agregarem apenas 4% das exportações totais, enquanto as segundas representavam 15%.

Estes dados mostram que uma parcela relevante de empresas redirecionou a sua oferta para o mercado externo. Ainda assim, o crescimento das exportações em Portugal no período analisado deveu-se essencialmente às empresas já instaladas no mercado externo (comuns).

Gráfico 9 • Dinâmica do conjunto de empresas exportadoras | Por número de empresas e volume de exportações (2013)



Nota: **Comuns** – empresas exerceram atividade como exportadoras em todo o período 2006-2013; **Novas** – empresas constituídas após 2006 e até 2012 (inclusive), e que são exportadoras desde a sua criação; **Reconvertidas** – empresas que são exportadoras num período posterior ao da sua constituição e aí permanecem em todos os períodos subsequentes; **Esporádicas** – empresas que não cumprem os requisitos de exportadoras de forma sistemática, sendo que neste grupo foram também incluídas as empresas criadas no último ano analisado, 2013, bem como as empresas que começaram a exportar nesse mesmo ano, por não se poder avaliar a sua manutenção na lista de exportadoras em mais do que um período.

Adicionalmente, existe um vasto número de empresas com presença esporádica no mercado externo. No entanto, proporcionalmente, o seu contributo para o total das exportações é menos representativo. Em 2013, essas empresas representavam 40% das empresas exportadoras mas apenas 14% das exportações, indicando que a esmagadora maioria das exportações (86%) estava associada a empresas com relações estáveis com o exterior.

Em termos setoriais, no conjunto das empresas comuns destacam-se as *Indústrias transformadoras*, enquanto nas novas empresas exportadoras o *Comércio* assume maior preponderância, em parte, devido à estratégia de concentração em entidades especializadas em operações com o exterior, seguida por alguns grupos económicos (Gráfico 10).

Nas empresas reconvertidas destacam-se os mesmos setores de atividade, com o *Comércio* e as *Indústrias transformadoras* a ocuparem o primeiro e segundo lugar, respetivamente, na repartição do volume de exportações deste conjunto de empresas.

Por último, a análise apresentada no Gráfico 11 permite confirmar a elevada concentração das exportações num número reduzido de empresas, situação que tem vindo a acentuar-se ao longo do tempo. Em 2013, as 10 maiores empresas exportadoras (0.05% do total) representavam 23% das exportações. Considerando as 100 (0.5% do total) ou as 1000 (5% do total) maiores exportadoras, este peso sobe para perto de 45% e 75%, respetivamente.

Gráfico 10 • Composição do setor exportador | Por setores de atividade económica, empresas exportadoras comuns, novas exportadoras e empresas reconvertidas, com base no volume de exportações (2013)

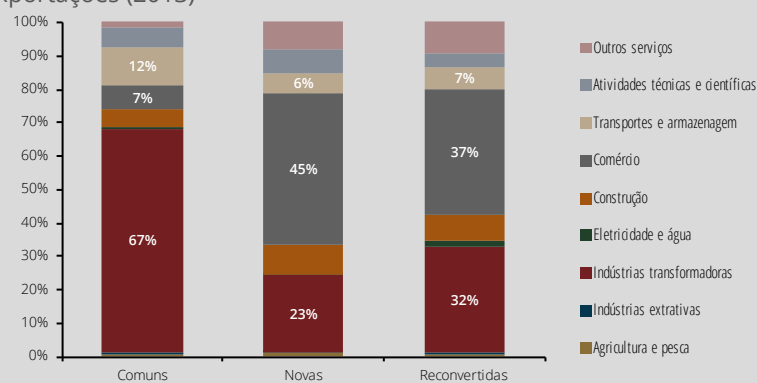
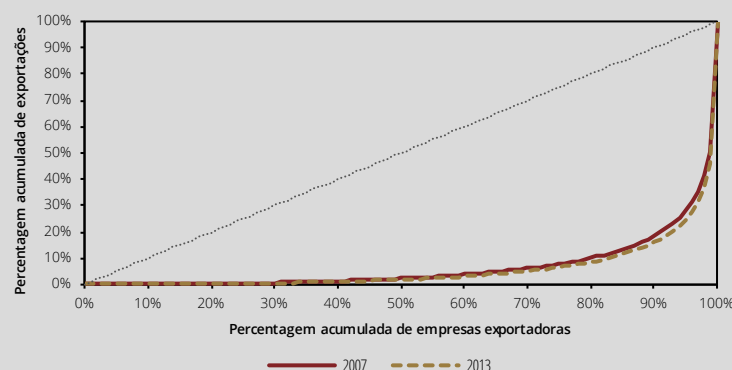


Gráfico 11 • Concentração das exportações no conjunto das empresas exportadoras (2007 e 2013)



3. Análise económica e financeira

3.1. Enquadramento

Em 2013, o PIB português registou uma redução de 1.6% em termos reais, depois de uma queda de 4% em 2012. Com exceção das exportações (crescimento de 6.4%), todas as restantes componentes deram um contributo negativo para a evolução do PIB (Quadro 1).

O consumo privado registou uma contração de 1.5% (depois de uma queda de 5.5% em 2012), num contexto de ajustamento adicional dos níveis de despesa e endividamento das famílias. O consumo público diminuiu 2.4% (queda de 3.3% em 2012), refletindo essencialmente a redução das despesas com pessoal. A formação bruta de capital fixo recuou 6.7% (queda de 16.6% em 2012), situação generalizada a todos os setores institucionais.

As importações inverteram a tendência dos dois anos anteriores (-5.8% em 2011 e -6.3% em 2012), tendo crescido 3.9% em 2013.

Apesar da queda anual, a atividade económica registou uma recuperação a partir do segundo trimestre de 2013. Para esta evolução, contribuiu a recuperação da procura interna, em linha com a melhoria da confiança dos consumidores e das empresas e a manutenção de um contributo significativo das exportações.

Em relação ao ano de 2014, os dados preliminares do INE apontam para um ligeiro crescimento do PIB (0.9%). É de destacar que, com exceção das exportações, as principais componentes do PIB tiveram uma taxa de crescimento superior à do período homólogo⁶.

Quadro 1 • PIB e principais componentes da despesa | Taxa de variação homóloga real

	2009	2010	2011	2012	2013	2014 (p)
PIB	-3.0%	1.9%	-1.8%	-4.0%	-1.6%	0.9%
Consumo privado	-2.3%	2.4%	-3.6%	-5.5%	-1.5%	2.1%
Consumo público	2.6%	-1.3%	-3.8%	-3.3%	-2.4%	-0.3%
Formação bruta de capital fixo	-7.6%	-0.9%	-12.5%	-16.6%	-6.7%	2.5%
Exportações	-10.2%	9.5%	7.0%	3.4%	6.4%	3.4%
Importações	-9.9%	7.8%	-5.8%	-6.3%	3.9%	6.4%

Fonte: INE e Banco de Portugal.

Nota: (p) – dados preliminares

3.2. Atividade e rendibilidade

3.2.1. Volume de negócios

De acordo com os dados anuais da Central de Balanços para o período 2007-2013, as empresas exportadoras têm evidenciado maior dinamismo do que as restantes empresas em Portugal.

A análise da distribuição das taxas de crescimento do volume de negócios permite verificar que a maioria das empresas do segmento exportador tem registado melhores desempenhos do que as empresas não exportadoras. A única exceção foi o ano de 2009, marcado por uma forte contração do comércio internacional (Gráfico 12).

Em 2013, metade das empresas exportadoras registaram uma taxa de crescimento do volume de negócios superior a 5% (valor correspondente à mediana).

Em contraste, no conjunto das empresas não exportadoras o valor da mediana é de -3%. Em ambos os conjuntos de empresas é possível verificar uma recuperação deste indicador em 2013, após dois anos de quebra.

3.2.2. Gastos da atividade operacional⁷

Os gastos da atividade operacional apresentam uma tendência irregular, muito associada à evolução do volume de negócios.

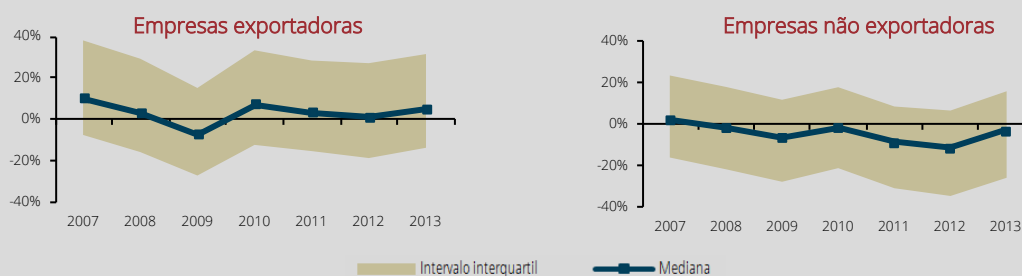
Em 2013, os gastos associados à atividade operacional no segmento exportador diminuíram cerca de 1%, com todas as rubricas a registarem decréscimos. No segmento não exportador estes gastos estagnaram, com as quebras dos fornecimentos e serviços externos (FSE) e dos gastos com o pessoal a serem compensadas com o aumento do custo das mercadorias vendidas e matérias consumidas (CMVMC) (Quadro 2).

A estrutura de gastos da atividade operacional dos dois conjuntos de empresas foi, apesar de tudo, muito semelhante no período compreendido entre 2007 e 2013. Em 2013, o CMVMC representava perto de 60% dos gastos da atividade operacional, quer nas empresas exportadoras, quer nas empresas não exportadoras, seguindo-se os FSE para ambos os conjuntos de empresas (Gráfico 13).

Quadro 2 • Gastos da atividade operacional | Taxa de crescimento anual (2012 e 2013)

	Empresas exportadoras		Empresas não exportadoras		Empresas exportadoras comuns	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013
CMVMC	1.3%	-1.0%	-8.4%	1.6%	0.2%	-0.2%
FSE	3.8%	-1.3%	-15.7%	-3.6%	-0.5%	1.3%
Gastos com o pessoal	3.7%	-2.5%	-10.5%	-1.0%	-0.3%	0.8%
Gastos da ativ. operacional	2.4%	-1.3%	-10.7%	-0.1%	-0.1%	0.3%

Gráfico 12 • Volume de negócios | Distribuição por quartis da taxa de crescimento (2007 a 2013)



3.2.3. Rendibilidade

De um modo geral, os indicadores de rendibilidade do setor exportador comparam favoravelmente com os do setor não exportador.

No período de 2007 a 2013, com exceção de 2009, ano marcado por uma forte contração do comércio mundial, a proporção de empresas com crescimento do *EBITDA*⁸ foi superior no setor exportador, por comparação ao verificado no setor não exportador (Gráfico 14). Em 2013, o diferencial foi de 4 p.p., com 57% das exportadoras a registarem crescimento do *EBITDA*, face a 53% das não exportadoras.

Uma análise mais detalhada da rendibilidade dos dois segmentos, em 2007 e 2013, permite constatar que o setor exportador apresenta menor parcela de empresas com *EBITDA* negativo e resultado líquido do período (RLP) negativo, face ao setor não exportador (Gráfico 15).

Adicionalmente, constata-se uma degradação mais acentuada de ambos os indicadores no conjunto das empresas não exportadoras em 2007 e 2013. Neste segmento, a parcela de empresas com *EBITDA* negativo aumentou 7 p.p. e a proporção de empresas com RLP negativo aumentou 4 p.p., enquanto no segmento exportador a variação foi de +2 p.p. -1 p.p., respetivamente.

Da análise do peso dos resultados nos rendimentos resulta que as empresas exportado-

ras apresentam uma situação mais positiva que as não exportadoras, com particular destaque para a margem líquida (RLP/Rendimentos⁹), onde o diferencial, em 2013, atingiu 3 p.p. (Gráfico 16). Ao nível da margem *EBITDA*, a diferença reduziu-se para menos de 1 p.p..

Comparando esta situação com a verificada em 2007, é visível uma aproximação das margens de ambos os setores. Embora as margens tenham diminuído nos dois segmentos, a quebra foi mais significativa nas empresas exportadoras, com as margens *EBITDA* e líquida a caírem 7 p.p. e 6 p.p., respetivamente. Esta evolução negativa das margens poderá estar associada ao esforço efetuado visando o aumento de quota de mercado no exterior. No segmento não exportador, ambas as margens diminuíram 2 p.p..

As empresas exportadoras comuns apresentaram, em 2013, uma menor proporção de empresas com crescimento do *EBITDA* (face às empresas exportadoras) registando margens líquidas e operacionais mais reduzidas, tanto em 2013, como em 2007. No entanto, registaram uma menor proporção de empresas com *EBITDA* e RLP negativo.

Gráfico 13 • Gastos da atividade operacional | Estrutura (2013)

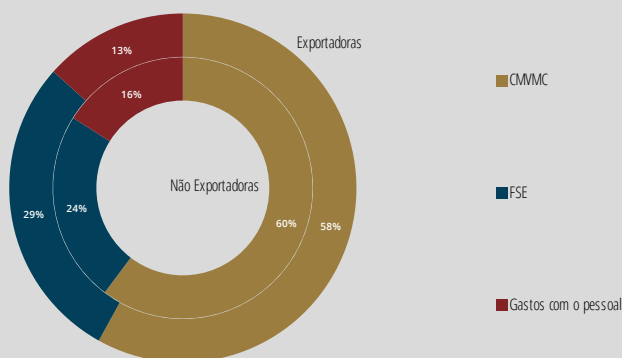


Gráfico 14 • EBITDA | Proporção das empresas com taxa de crescimento anual positiva (2007 a 2013)

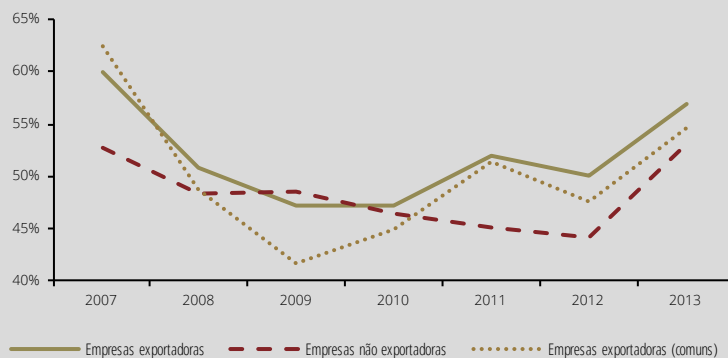


Gráfico 15 • Empresas com resultados negativos | Peso nos respetivos totais (2007 e 2013)

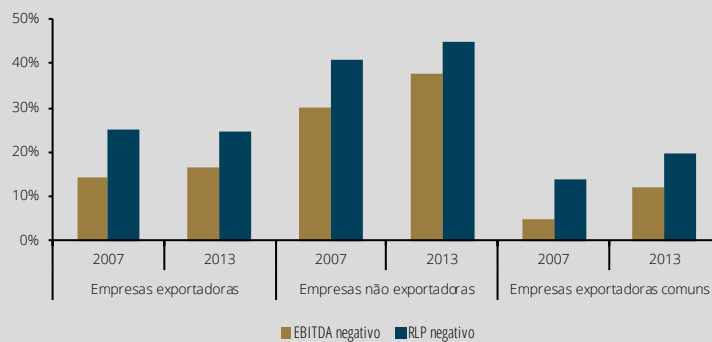
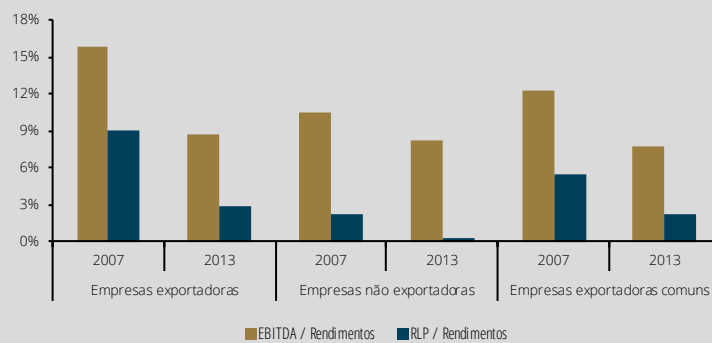


Gráfico 16 • Resultados | Peso face aos rendimentos (2007 e 2013)



3.3. Situação financeira

3.3.1. Estrutura financeira

Ao longo do período 2007-2013, as empresas exportadoras apresentaram níveis médios de autonomia financeira superiores aos registados pelas empresas não exportadoras, que revelam, em termos relativos, ser mais dependentes de capital alheio no financiamento da sua atividade.

Com efeito, o nível médio da autonomia financeira das empresas exportadoras ascendeu a 36% em 2013, o que representa uma diminuição de 4 p.p. face a 2007. No conjunto das empresas não exportadoras apesar da autonomia financeira ter sido, em média, inferior (28%) manteve-se virtualmente inalterada face a 2007.

A análise da distribuição dos dados individuais das empresas pertencentes a cada segmento confirma o maior nível de capitais próprios do segmento exportador (Gráfico 17). Em 2013, metade das empresas exportadoras apresentou níveis de autonomia financeira iguais ou

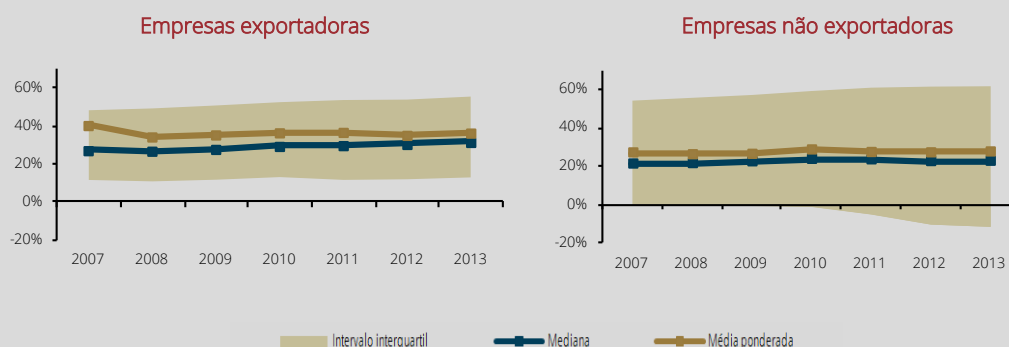
superiores a 32% (valor da mediana), ao passo que no conjunto das empresas não exportadoras o valor da mediana descia para 23%. Por outro lado, é também possível constatar que o grupo das empresas não exportadoras inclui situações mais heterogéneas do ponto de vista da autonomia financeira, dada a maior dispersão dos resultados ao longo de todo o período em análise.

Apesar da situação genericamente positiva de capitalização do setor exportador, cerca de 13% das respetivas empresas apresentavam capitais próprios negativos, ou seja, todo o ativo era financiado por capital alheio (Quadro 3). Esta parcela era substancialmente mais reduzida nas empresas exportadoras comuns no período 2007-2013, com apenas 6% a apresentarem autonomia financeira negativa. Relativamente ao segmento não exportador, esta situação foi registada por 30% das empresas.

Quadro 3 • Autonomia financeira | Proporção de empresas com valores negativos (2012 e 2013)

	Empresas exportadoras	Empresas não exportadoras	Empresas exportadoras comuns
2012	13.2%	30.0%	5.6%
2013	12.5%	30.2%	5.9%

Gráfico 17 • Autonomia financeira | Distribuição por quartis e média ponderada (2007 a 2013)



Independentemente da vocação exportadora, o capital alheio tem um papel muito relevante no financiamento da atividade das empresas em Portugal. Deste modo, importa analisar em pormenor as suas características. No Gráfico 18 são detalhadas as fontes de financiamento alheio, em 2007 e 2013, para cada um dos conjuntos de empresas em análise.

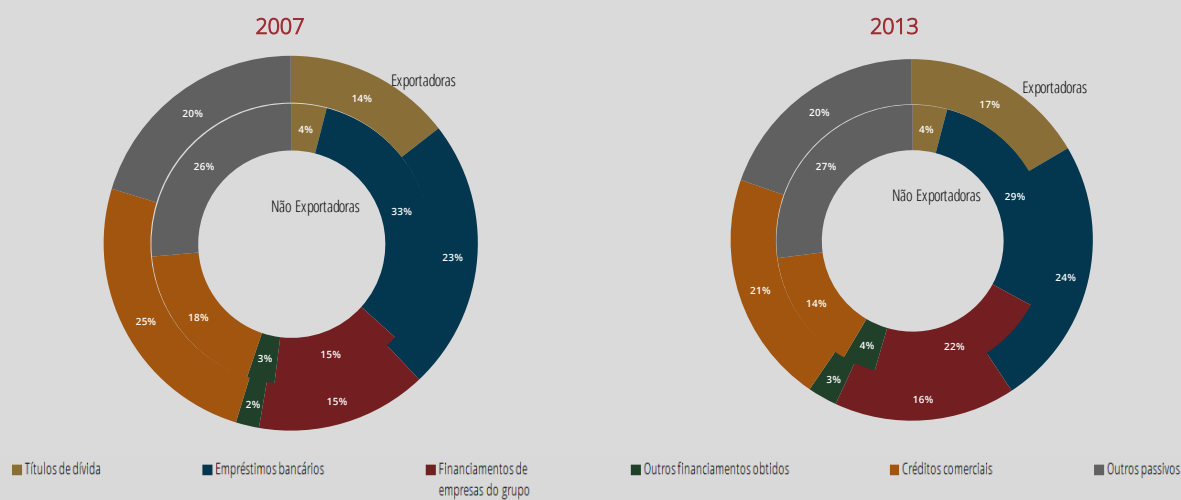
A dívida remunerada (ou financiamentos obtidos¹⁰) é a principal fonte de financiamento alheio, tanto para as empresas exportadoras, como para as empresas não exportadoras (60% e 59%, respetivamente, em 2013). Os dois grupos de empresas distinguem-se, no entanto, ao nível das componentes dos financiamentos obtidos: a emissão de títulos de dívida é mais relevante nas empresas exportadoras (17%) por comparação com as

empresas não exportadoras (4%). No setor não exportador há um maior peso dos financiamentos obtidos por via bancária e através de empresas do grupo.

Em 2013, por comparação com 2007, destaca-se o aumento do peso dos financiamentos obtidos (5 p.p. nas empresas exportadoras e 3 p.p. nas empresas não exportadoras). Este efeito foi compensado, essencialmente, pela diminuição do peso dos créditos comerciais (4 p.p. em ambos os grupos de empresas).

Atendendo ao facto dos empréstimos bancários representarem uma das principais fontes de financiamento das empresas exportadoras, a *Caixa 1 | Empréstimos bancários* apresenta informação complementar sobre esta fonte de financiamento.

Gráfico 18 • Estrutura do passivo | 2007 e 2013



Nota: os financiamentos obtidos correspondem ao conjunto de financiamentos remunerados obtidos pela empresa, designadamente, através da emissão de títulos de dívida, de empréstimos junto de instituições de crédito e sociedades financeiras, de financiamentos junto de empresas do grupo e de outros financiamentos obtidos. Foram excluídas da análise as componentes do passivo consideradas eminentemente contabilísticas, como sejam os diferimentos e provisões. Desta forma, a classe "Outros passivos" incorpora as dívidas ao Estado e outros entes públicos, dívidas a acionistas/sócios, outros passivos correntes e outras contas a pagar.

Caixa 1 | Empréstimos bancários

Os empréstimos bancários são uma das principais fontes de financiamento das empresas exportadoras em Portugal, representando, em 2013, perto de 24% do seu passivo e 41% dos financiamentos obtidos. Com base na informação da Central de Responsabilidades de Crédito¹¹ (CRC) do Banco de Portugal, é possível analisar com maior detalhe os empréstimos concedidos por instituições de crédito (IC¹²) residentes¹³.

No final de 2014¹⁴, as empresas exportadoras detinham 19.4% do crédito total concedido por IC residentes a empresas em Portugal, embora representassem apenas cerca de 6.5% do total das empresas com crédito. Note-se que no final de 2009, início desta série, a parcela de crédito associada ao setor exportador era de 14.5%, ao passo que o peso deste conjunto de empresas no total de empresas com crédito era de 5.3%.

Em 2014, o crédito concedido por IC residentes ao setor exportador aumentou cerca de 0.9% face a 2013, o que compara com o decréscimo de 4.9% verificado no total das empresas. Em 2013, as variações anuais foram de 1.5% e -5.5%, respetivamente. O Gráfico 19 apresenta a evolução da taxa de variação anual do crédito concedido ao total das empresas e ao segmento exportador.

Procurando avaliar o grau de dificuldade das empresas no cumprimento das obrigações resultantes do crédito concedido por IC residentes, analisam-se os rácios de crédito vencido¹⁵ e a proporção de empresas com crédito vencido, indicadores através dos quais é possível aferir o melhor desempenho relativo das empresas exportadoras. De facto, no final de 2014, o rácio de crédito vencido das empresas exportadoras situou-se em 3.3% (Gráfico 20), +1.1 p.p. do que em 2013 e superando o valor verificado em 2012 (2.4%). Relativamente ao total das empresas, o rácio de crédito vencido passou de 13.4% no final de 2013 para 15.0% no final de 2014, dando continuidade à tendência de crescimento observada desde 2009, a qual tem sido mais acentuada do que a que se verifica no segmento exportador.

No final de 2014, a percentagem de empresas em incumprimento no setor exportador foi de 8.8% (7.3% no final de 2013), enquanto no total das empresas este indicador evoluiu de 30.3% no final de 2013 para 30.8% no final de 2014 (Gráfico 21).

Gráfico 19 • Financiamento obtido junto de IC residentes | Taxa de variação anual

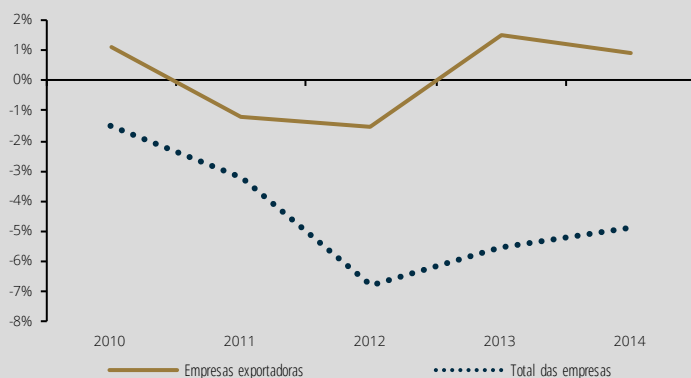


Gráfico 20 • Rácios de crédito vencido

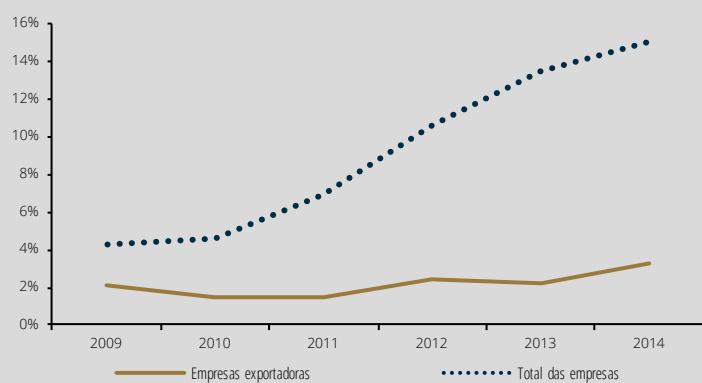
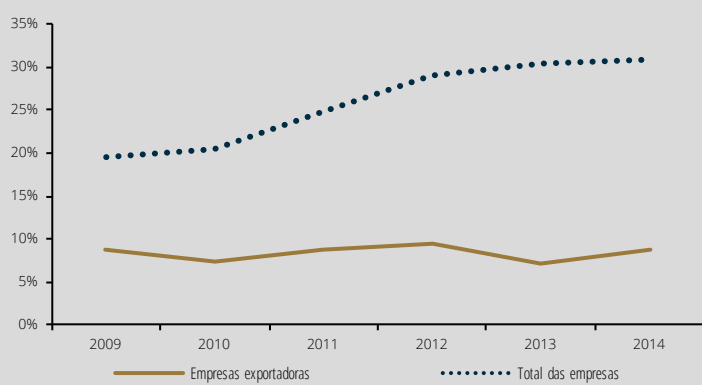


Gráfico 21 • Empresas com crédito vencido



3.3.2. Gastos de financiamento e solvabilidade

Através da análise do Gráfico 22 constata-se que entre 2007 e 2013 as empresas exportadoras apresentaram, em comparação com as empresas não exportadoras, menores níveis de pressão financeira.

Em 2013, a proporção de *EBITDA* consumido pelos juros suportados nas empresas exportadoras foi de aproximadamente 20%, menos 15 p.p. que o registado pelas empresas não exportadoras.

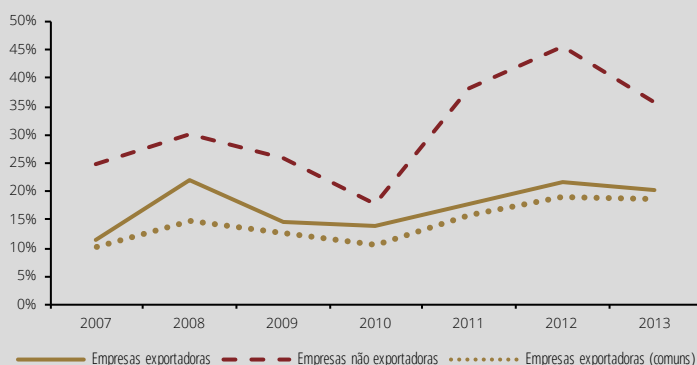
Comparando 2013 com o ano anterior, verifica-se uma melhoria neste indicador, com reduções de 1 p.p., no segmento exportador, e de 10 p.p., no segmento não exportador. Estas evoluções decorreram, quer do aumento do *EBITDA*, quer da diminuição dos juros suportados. Ainda assim, o nível de pressão

financeira encontrava-se globalmente a um nível superior em 2013, quando comparado com 2007.

Desagregando a análise deste indicador ao nível individual das empresas constata-se que, em 2013, cerca de 17% das empresas exportadoras não geraram *EBITDA* suficiente para suportar os juros resultantes dos financiamentos obtidos, sendo esta proporção, no entanto, significativamente inferior à registada pelas empresas não exportadoras (38%) (Quadro 4).

Para mais de três quartos das exportadoras (77%), os juros consumiam menos de metade do *EBITDA*. No segmento não exportador a parcela de empresas nesta situação era inferior (57%).

Gráfico 22 • Pressão financeira | Peso dos juros suportados no *EBITDA* (2007 a 2013)



Quadro 4 • Pressão financeira | Distribuição das empresas por níveis de performance no indicador (2013)

Pressão financeira (Juros/EBITDA)	Empresas exportadoras	Empresas não exportadoras	Empresas exportadoras comuns
Até 0.5	77.2%	57.2%	78.3%
De 0.5 a 1	6.1%	5.1%	7.3%
Maior que 1	16.7%	37.7%	14.4%

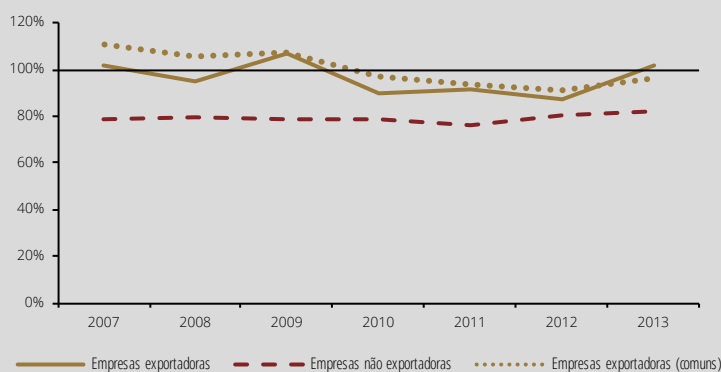
Nota: A classe "Maior que 1" inclui as empresas com EBITDA negativo que suportaram juros.

As empresas exportadoras apresentaram ao longo do período 2007-2013 níveis de liquidez superiores às empresas não exportadoras (Gráfico 23). Em 2013 as empresas vocacionadas para o mercado externo apresentaram um rácio ligeiramente superior a 100%, indicativo de que os ativos de curto prazo eram

superiores aos passivos com a mesma maturidade.

No que respeita às empresas não exportadoras, em todo o período em análise, o rácio de liquidez evidenciou que os ativos correntes não são suficientes para fazer face às suas responsabilidades de curto prazo.

Gráfico 23 • Liquidez reduzida | (2007 a 2013)



3.3.3. Financiamentos por dívida comercial

Os créditos comerciais constituem uma importante fonte de financiamento das empresas. Contudo, entre 2007 e 2013, registou-se uma diminuição da utilização deste tipo de financiamento, o que é notório pela redução do seu peso no passivo das empresas exportadoras e das empresas não exportadoras (em cerca de 4 p.p. em ambos os conjuntos de empresas) (Gráfico 18).

No entanto, é possível concluir que nenhum dos conjuntos de empresas em análise obtém financiamento líquido através dos seus créditos comerciais, dado que, em média, os saldos a receber dos clientes são superiores aos saldos a pagar aos fornecedores (Gráfico 24).

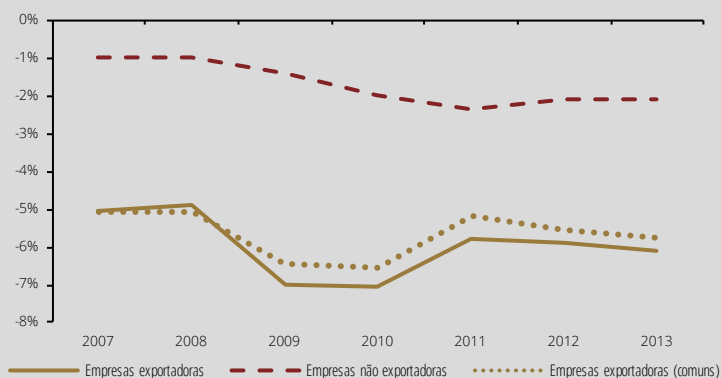
Em 2013, os diferenciais negativos entre dívida de fornecedores e clientes em percenta-

gem do volume de negócios fixaram-se em 6% para as empresas exportadoras e 2% para as empresas não exportadoras.

De facto, entre 2007 e 2013 as empresas exportadoras apresentaram uma situação mais desfavorável a este nível, face ao registado pelo conjunto das empresas não exportadoras. Tal deve-se, provavelmente, ao facto do mercado externo ser fortemente concorrencial e, como tal, os clientes terem maior poder de mercado conseguindo assim prazos de pagamentos relativamente mais alargados.

De facto, no conjunto das empresas exportadoras, o prazo médio de recebimentos foi sempre superior ao prazo médio de pagamentos, ao passo que no conjunto das empresas não exportadoras foi registada a situação inversa.

Gráfico 24 • Financiamento líquido por dívida comercial | em percentagem do volume de negócios (2007 a 2013)



Notas

1. Por uma questão de simplificação utilizaram-se neste estudo as expressões “empresa” e “sociedade não financeira” (SNF) de forma indiferenciada, sendo que qualquer uma das expressões refere-se ao conjunto das SNF. O setor das SNF constitui um dos cinco setores institucionais da economia. A setorização institucional dos agentes económicos é efetuada de acordo com o Sistema Europeu de Contas Nacionais e Regionais de 2010 (SEC 2010), aprovado pelo Conselho através do Regulamento n.º 549/2013, de 25 de maio. O SEC 2010 constitui o referencial harmonizado sobre a metodologia de compilação e prazo de disponibilização das contas nacionais dos países da União Europeia, incluindo estatísticas sob a responsabilidade do Banco de Portugal. A série em estudo (2007-2013) tem subjacente a delimitação do universo SEC 2010. Tendo por base o normativo das contas nacionais, os Empresários em Nome Individual (ENI) estão incluídos no setor institucional dos Particulares. Desta forma, todos os dados apresentados neste estudo para o setor das SNF excluem os ENI (representativos de cerca de dois terços do número de empresas em Portugal, mas de apenas 5% do respetivo volume de negócios).

2. A Central de Balanços do Banco de Portugal é uma base de dados com informação económica e financeira sobre as SNF em Portugal. A informação baseia-se nos dados contabilísticos anuais comunicados no âmbito da Informação Empresarial Simplificada (IES) e nos dados contabilísticos trimestrais reportados pelas empresas através do Inquérito Trimestral às Empresas Não Financeiras (ITENF). Os dados anuais cobrem a quase totalidade das SNF e os dados trimestrais cobrem cerca de quatro mil empresas, representativas de 50% do volume de negócios do setor. Para mais detalhe relativamente à atividade da Central de Balanços, podem ser consultados os *Suplementos ao Boletim Estatístico 1/2008 – Reporte simplificado: incorporação da Informação Empresarial Simplificada nas Estatísticas das Empresas não Financeiras da Central de Balanços* e *2/2013 – Estatísticas das Empresas não Financeiras da Central de Balanços – Notas metodológicas*, bem como a publicação Estudos da Central de Balanços | 19 - *Quadros do Setor e Quadros da Empresa e do Setor – Notas Metodológicas | Série Longa 1995-2013*, de novembro de 2014.

3. A definição das classes de dimensão das empresas utilizada neste estudo encontra-se detalhada em Anexo.

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

5. A definição da maturidade das empresas utilizada neste estudo encontra-se detalhada em Anexo.

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

7. O agregado “gastos da atividade operacional” é calculado a partir da soma do Custo das Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas (CMVMC) com os Fornecimentos e Serviços Externos (FSE) e os Gastos com o Pessoal.

8. *EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)* é o resultado antes de juros, impostos, depreciações e amortizações. Em Anexo encontra-se uma definição detalhada.

9. 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.

10. Os financiamentos obtidos correspondem ao conjunto da dívida remunerada. Uma definição mais detalhada é apresentada em Anexo.

11. A Central de Responsabilidades de Crédito é uma base de dados gerida pelo Banco de Portugal com informação prestada pelas entidades participantes (instituições residentes) sobre créditos concedidos. Para mais informação, pode ser consultado o Caderno n.º 5 do Banco de Portugal, *Central de Responsabilidades de Crédito*.

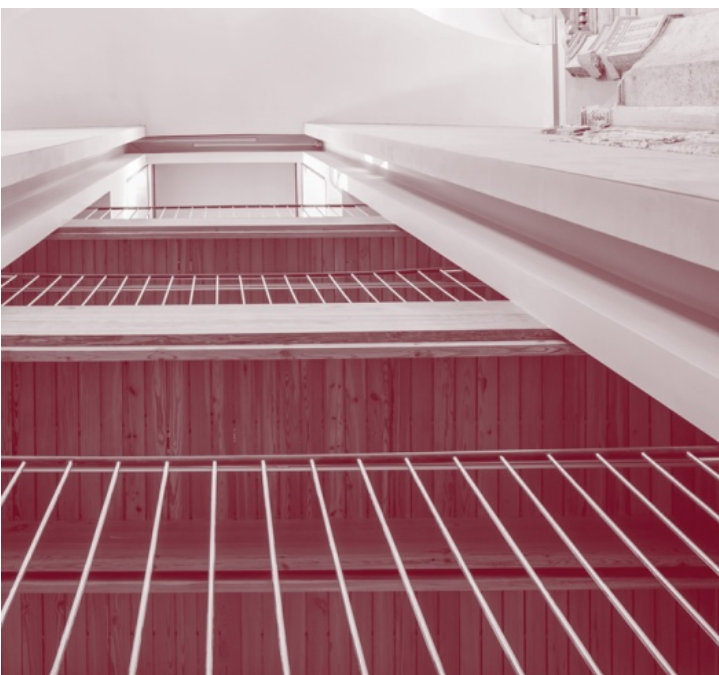
12. Incluem, nomeadamente, bancos, caixas económicas e caixas de crédito agrícola mútuo (genericamente designados por “bancos” neste estudo), bem como sociedades de factoring, sociedades financeiras para aquisições a crédito e sociedades de locação financeira. De notar que mais de 95% do crédito concedido a empresas não financeiras em 2014 por instituições de crédito residentes teve origem em bancos.

13. No âmbito desta Caixa, o setor das SNF incorpora as Sociedades Gestoras de Participações Sociais.

14. O conjunto de empresas exportadoras em 2014 é estimado a partir do universo apurado para 2013 com base na IES.

15. 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.





ANEXO

Síntese metodológica

Síntese metodológica

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

Dimensão da empresa: As empresas foram agrupadas em três classes: micro, pequenas e médias, e grandes empresas. Para esta classificação foram utilizados os critérios da Recomendação da Comissão Europeia, de 6 de maio de 2003, relativa à definição de micro, pequenas e médias empresas. Segundo esta Recomendação, são classificadas como microempresas as entidades com um número de pessoas ao serviço inferior a 10 e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede 2 milhões de euros. Para efeitos deste estudo, as pequenas e médias empresas (PME) não incluem as microempresas e caracterizam-se por apresentarem um número de pessoas ao serviço menor que 250 e maior que 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% da amostra ordenada (i.e., em que 25% das empresas têm valor inferior para aquele indicador e 75% têm valor superior). O segundo quartil (ou mediana) corresponde a 50%, 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% da amostra ordenada (75% das empresas têm valor inferior para aquele indicador e apenas 25% têm valor superior). O intervalo interquartil (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 *Estudos da Central de Balanços | 6 – Novos Quadros da Empresa e do Setor: Adaptação ao Sistema de Normalização Contabilística*, dezembro de 2011.

EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization): Resultado antes de juros, impostos, depreciações e amortizações. O novo normativo contabilístico (SNC) eliminou o conceito de custos e proveitos extraordinários, assim como deixou de permitir a identificação inequívoca das componentes financeiras. Como tal, optou-se por adotar o conceito de *EBITDA* definido pelo SNC, ajustando, tanto quanto possível, os dados reportados de acordo com o anterior normativo contabilístico (POC), referentes ao período 2007-2009.

Financiamentos obtidos: Os financiamentos obtidos correspondem 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.

Liquidez reduzida: Rácio entre ativos de curto prazo (entendidos como os ativos correntes deduzidos dos inventários e ativos biológicos consumíveis) e os passivos de curto prazo (entendidos como o conjunto dos passivos correntes).

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 período e os capitais próprios. Visto que ambas as rubricas (numerador e denominador) podem assumir

valores positivos ou negativos, o indicador apenas é calculado, ao nível individual, nas situações em que os capitais próprios são positivos.

Setor de atividade económica: Foram excluídas da presente análise, no que ao conjunto das SNF diz respeito, as empresas classificadas nas Secções K – *Atividades Financeiras e de*

Seguros, O – *Administração Pública e Defesa*; *Segurança Social Obrigatória*, T – *Atividades das famílias empregadoras de pessoal doméstico e atividades de produção das famílias para uso próprio* e U – *Atividades dos organismos internacionais e outras instituições extra-territoriais* da CAE-Rev.3, por não se incluírem no setor institucional das SNF.

Siglas e acrónimos

CAE	Classificação Portuguesa das Atividades Económicas
CMVMC	Custo das Mercadorias Vendidas e das Matérias Consumidas
CRC	Central de Responsabilidades de Crédito
<i>EBITDA</i>	Resultados antes de Juros, Impostos, Depreciações e Amortizações (do inglês, <i>Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization</i>)
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)
POC	Plano Oficial de Contabilidade
RLP	Resultado Líquido do Período
SEC 2010	Sistema Europeu de Contas Nacionais e Regionais de 2010
SNC	Sistema de Normalização Contabilística
SNF	Sociedades Não Financeiras

Referências

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

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

Banco de Portugal (2011), *“Central de Responsabilidades de Crédito”*, Cadernos do Banco de Portugal, n.º 5, maio de 2011.

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

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

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

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

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

Banco de Portugal (2014), *Boletim Económico*, junho de 2015.

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

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

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 Conselho, de 25 de maio de 2013, relativo ao Sistema europeu de contas nacionais e regionais na Comunidade.

Estudos da Central de Balanços

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