

icBench

benchmarks da indústria da construção



INDICADORES 2010

Construtores

RELATÓRIO

Protocolo



U.PORTO

FEUP FACULDADE DE ENGENHARIA
UNIVERSIDADE DO PORTO



INDICADORES 2010 Construtores

RELATÓRIO

Equipa de I&D

Professor Associado FEUP, Responsável e Coordenador do Projeto

Jorge Moreira da Costa

Engenheira Civil, Bolseira de Investigação FEUP

Mónica Santos

Professora Auxiliar FEUP

Henriqueta Nóvoa

Engenheiro Informático, Mestre EEC MERCATURA

Miguel Fernandes

Engenheiro Informático, Mestre EIC MERCATURA

Nuno Almeida

Autoria

Jorge Moreira da Costa

Mónica Santos

Setembro.2013

Agradecimentos

Ao Dr. Fernando Silva, Presidente do Conselho Diretivo do InCI IP, e ao Dr. Pedro Ministro, Diretor da Direção Financeira, de Estudos e de Estratégia, por toda a cooperação e contributos para o desenvolvimento deste projeto.

ISBN 978-972-752-162-3

FEUP – FACULDADE DE ENGENHARIA DA UNIVERSIDADE DO PORTO

Rua Dr. Roberto Frias
4200-465 Porto - Portugal
Tel. +351-22-508-1400
Fax +351-22-508-1440
URL www.fe.up.pt
Email feup@fe.up.pt

InCI – INSTITUTO DA CONSTRUÇÃO E DO IMOBILIÁRIO, I.P.

Av. Júlio Dinis, 11
1069-010 Lisboa - Portugal
Tel. +351-21-794-6700
Fax +351-21-794-6799
URL www.inci.pt
Email geral@inci.pt dam@inci.pt

ÍNDICE

SUMÁRIO EXECUTIVO	5
1. INTRODUÇÃO.....	7
2. DADOS E INDICADORES UTILIZADOS	9
3. INDICADOR I1.01 – ÍNDICE DE PRODUTIVIDADE	13
4. INDICADOR I1.02 – RENTABILIDADE DAS VENDAS	19
5. INDICADOR I1.03 – POTENCIAL DE ATIVO CORRENTE.....	25
6. INDICADOR I1.04 – ÍNDICE DE GASTOS E PERDAS OPERACIONAIS.....	31
7. INDICADOR I1.05 – AUTONOMIA FINANCEIRA	37
8. INDICADOR I1.06 – LIQUIDEZ GERAL	43
9. INDICADOR I1.07 – RENTABILIDADE DO ATIVO TOTAL	49
10. INDICADOR I1.08 – RENTABILIDADE DO CAPITAL INVESTIDO	55
11. CORRELAÇÕES	61
12. CONCLUSÕES	67
REFERÊNCIAS	69

SUMÁRIO EXECUTIVO

Este documento corresponde ao segundo relatório anual de apresentação dos resultados de benchmarking e análise do desempenho económico-financeiro das empresas construtoras com alvará InCI, tendo como objeto o ano de 2010.

Este estudo insere-se no Projeto de I&D designado por icBench – Benchmarks da Indústria da Construção, desenvolvido pela FEUP com o apoio e colaboração do InCI. Anualmente o Instituto fornece à equipa de I&D informação que possui e proveniente dos processos de concessão ou revalidação de alvarás, possibilitando a determinação de 8 indicadores económico-financeiros e respetivas curvas de benchmarking, retratando todas as empresas do setor dos construtores.

Estas têm acesso aos seus resultados sem necessidade de introduzir qualquer informação suplementar, bastando aceder à página web do projeto www.icbench.net e validar-se através das credenciais enviadas pelo InCI. Os resultados encontram-se segmentados por classe de alvará.

Os resultados confirmam o decréscimo da atividade e desempenhos menos favoráveis igualmente para as classes intermédias (3-6); no anterior relatório verificou-se que estas classes tinham resistido consideravelmente melhor à contração do mercado nos anos de 2008-2009; embora essa resiliência ainda se mantenha, em alguma medida, em 2010 a diferença para as restantes classes esbateu-se.

1. INTRODUÇÃO

- 1.1. O presente relatório surge na sequência do trabalho que tem sido desenvolvido no âmbito do projeto icBench, englobando a análise dos resultados obtidos no ano de 2010 assim como uma avaliação da evolução do desempenho dos construtores desde o ano de 2008.
- 1.2. Com a inclusão da informação relativa a 2010, a base de dados passou a contemplar três anos que já refletem a nova realidade que a indústria portuguesa da construção enfrenta. Embora o âmbito dos dados disponíveis, como é conhecido, seja limitado à componente económico-financeira do desempenho das empresas, este horizonte permite uma análise mais completa e fundamentada sobre as transformações que o tecido empresarial deste setor está a suportar.
- 1.3. Para esta finalidade, neste relatório optou-se por apresentar gráficos englobando os resultados do período 2008-2009-2010, possibilitando uma perceção mais fácil da sua evolução.
- 1.4. Esta evolução é refletida, igualmente, através da variação do número e perfil das empresas construtoras. No Quadro 1 apresenta-se o número de empresas por classe de alvará nos 3 anos contemplados na plataforma icBench, o número existente em 2004 e as variações percentuais entre os vários anos.

Quadro 1 – Número de empresas construtoras com alvará InCI e variação anual

Classe	Anos				Variações			
	2004	2008	2009	2010	Δ 2009/08	Δ 2010/09	Δ 2010/08	Δ 2010/04
1	16838	14583	12838	13319	-12,0%	3,7%	-8,7%	-20,9%
2	1299	3341	3231	3268	-3,3%	1,1%	-2,2%	151,6%
3	3411	2615	2429	2342	-7,1%	-3,6%	-10,4%	-31,3%
4	1965	1594	1482	1493	-7,0%	0,7%	-6,3%	-24,0%
5	932	992	920	1000	-7,3%	8,7%	0,8%	7,3%
6	476	314	285	297	-9,2%	4,2%	-5,4%	-37,6%
7	148	130	120	123	-7,7%	2,5%	-5,4%	-16,9%
8	54	42	38	44	-9,5%	15,8%	4,8%	-18,5%
9	95	89	77	102	-13,5%	32,5%	14,6%	7,4%
Total	25218	23700	21420	21988	-9,6%	2,7%	-7,2%	-12,8%

- 1.5. Verifica-se uma diminuição apreciável entre 2004 e 2010 (-12,8%, em termos globais), transversal a quase todas as classes; excetuam-se as classes 2, 5 e 9 que apresentam um maior número de empresas, eventualmente devido à fusão de empresas das classes adjacentes.
- 1.6. Por outro lado, o decréscimo patente entre 2008 e 2009 inverte-se em 2010, situação a que não deve ser alheio o Programa de Modernização do Parque Escolar, que teve em 2010 um dos anos de maior investimento.
- 1.7. Igualmente verifica-se em 2010 um acréscimo de empresas da classe 1, curiosamente uma das classes mais penalizadas pela crise no setor. Uma possível explicação será a criação de microempresas por pessoas que perderam os seus postos de trabalhos no ano de 2009.
- 1.8. Se considerarmos o número de empresas por classe em função do universo de cada uma, verifica-se que é a classe 9 a que apresenta um acréscimo percentual mais significativo em relação a 2009, com um aumento de cerca de 32,5%. Este facto poderá estar relacionado com a elevação de classe de algumas empresas (fusões, aquisições), a que se junta a circunstância de ser a classe menos afetada pelo decréscimo de volume de negócios, conforme se poderá verificar mais adiante.

- 1.9. Apesar da contração da economia que já se registava em 2010, o número de empresas aumentou; no entanto, e acreditamos que os resultados de anos posteriores irão confirmá-lo, esse aparente revitalizar da indústria dependeu, em grande medida, de programas de obras públicas, pelo que se mantém como questão essencial a definição do modelo de sustentabilidade do setor, equacionando a relação entre obra pública e privada e qual o número e perfis de empresas que, sensatamente, poderão ter futuro num país em que muitas das necessidades de construção nova se encontram já razoavelmente satisfeitas.

2. DADOS E INDICADORES UTILIZADOS

- 2.1. Entre os anos de 2009 e 2010 o método contabilístico associado ao preenchimento da Informação Empresarial Simplificada (IES) sofreu uma profunda alteração, tendo passado do Plano Oficial de Contas (POC) para o Sistema de Normalização Contabilística (SNC), o que implicou um ajustamento do cálculo dos indicadores icBench.
- 2.2. Tendo sido alterados vários campos da IES, foi necessário proceder a uma reanálise dos métodos de cálculo de todos os indicadores de modo a assegurar a coerência dos resultados. Como consequência, poderão ser detetadas ligeiras variações entre os benchmarks relativos a 2008 e 2009 que tenham sido obtidos antes da atualização dos processos de cálculo a que obrigou a inclusão dos valores de 2010; no entanto, nas situações em que tal possa suceder essas diferenças são marginais.
- 2.3. Em função dos novos dados disponibilizados pelo InCI, tornou-se possível incluir dois novos indicadores: "I1.07 - Rentabilidade do Ativo Total" e "I1.08 - Rentabilidade do Capital Investido".
- 2.4. Com este conjunto de 8 indicadores pensa-se que o desempenho económico-financeiro das empresas construtoras se encontra adequadamente traduzido nas suas vertentes mais relevantes.

Em paralelo com as alterações atrás referidas, a plataforma www.icbench.net foi atualizada, contemplando agora as seguintes funcionalidades:

- Possibilidade de pedido de recuperação de palavra-passe de forma automática;
- Disponibilização das curvas de benchmarking globais de todos os indicadores (sem qualquer identificação das empresas), de forma livre e sem necessidade de validação, acessível através do menu lateral esquerdo em "Resultados Globais";
- Atualização da "Biblioteca" com documentos e informação produzida no decorrer do projeto;
- Na área reservada, as empresas passam a ter um menu designado "Evolução", onde poderão visualizar as curvas de benchmarking dos diversos anos em estudo, assim como a sua posição em cada uma das curvas.

- 2.5. A informação disponibilizada e relativa ao exercício de 2010, utilizada para cálculo dos indicadores, consta do Quadro 2.

Quadro 2 - Informação extraída das declarações de IES e fornecida pelo InCI – exercício de 2010

<i>Parâmetro</i>	<i>Componentes</i>	<i>Campos IES</i>
<i>VOLUME DE NEGÓCIOS EM OBRA (VNO)</i>	Vendas e serviços prestados + Variação nos inventários da produção + Trabalhos para a própria entidade	(A5001/I6001) + (A5004/I6004) + (A5005/I6005)
<i>GASTOS E PERDAS OPERACIONAIS</i>	Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas + Fornecimentos e serviços externos +Gastos com o pessoal + Imparidade de inventários (perdas/reversões) + Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões) + Provisões (aumentos/reduções) + Outros gastos e perdas + Gastos/reversões de depreciação e amortização	(A5006/I6006) + (A5007/I6007) + (A5008/I6008) + (A5009/I6009) + (A5010/I6010) + (A5011/I6011) + (A5016/I6016) + (A5018/I6018)
<i>RESULTADOS ANTES DE IMPOSTOS</i>	-	(A5023/I6023)
<i>EBITDA individual (Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos Individual)</i>	Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos – Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos	(A5017/I6017) – (A5003/I6003)
<i>ATIVO CORRENTE</i>	Soma do Ativo Corrente	(A5126/I6126)
<i>TOTAL DO ACTIVO</i>	Total do Ativo	(A5127/I6127)
<i>CAPITAL PRÓPRIO</i>	Total do Capital Próprio	(A5141/I6139)
<i>PASSIVO CORRENTE</i>	Soma do Passivo Corrente	(A5159/I6157)

- 2.6. Em função dos dados acima enunciados, foi possível definir os 8 indicadores apresentados no Quadro 3, designados por **I1.01 a I1.08**. Tendo em conta uma evolução prevista para os estudos de benchmarking que serão implementados na plataforma, estes indicadores económico-financeiros obtidos sem necessidade de intervenção das empresas a partir da informação disponibilizada pelo InCI, passarão a ser referidos como **INDICADORES DE NÍVEL 1**.

Quadro 3 – Indicadores de Nível 1 contemplados na plataforma icBench v.2012

<i>Ref.</i>	<i>Designação</i>	<i>Dados</i>
I1.01	ÍNDICE DE PRODUTIVIDADE	<ul style="list-style-type: none"> ▪ VNO (Volume de Negócios em Obra) ▪ LC (Limite de Classe)
I1.02	RENTABILIDADE DAS VENDAS	<ul style="list-style-type: none"> ▪ EBITDA individual (Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos Individual) ▪ VNO (Volume de Negócios em Obra)
I1.03	POTENCIAL DE ACTIVO CORRENTE	<ul style="list-style-type: none"> ▪ AC (Ativo Corrente) ▪ VNO (Volume de Negócios em Obra)
I1.04	ÍNDICE DE GASTOS E PERDAS OPERACIONAIS	<ul style="list-style-type: none"> ▪ GPO (Gastos e Perdas Operacionais) ▪ VNO (Volume de Negócios em Obra)
I1.05	AUTONOMIA FINANCEIRA	<ul style="list-style-type: none"> ▪ CP (Capital Próprio) ▪ AT (Ativo Total)
I1.06	LIQUIDEZ GERAL	<ul style="list-style-type: none"> ▪ AC (Ativo Corrente) ▪ PCP (Passivo de Curto Prazo)
I1.07	RENTABILIDADE DO ATIVO TOTAL	<ul style="list-style-type: none"> ▪ RAI (Resultados antes de impostos) ▪ AT (Ativo Total)
I1.08	RENTABILIDADE DO CAPITAL INVESTIDO	<ul style="list-style-type: none"> ▪ RAI (Resultados antes de impostos) ▪ CP (Capital Próprio)

- 2.7. Utilizando o mesmo modelo do Relatório Indicadores 2009 [3], nos capítulos seguintes serão apresentados os indicadores contemplados na v.2012 da plataforma icBench, os resultados obtidos e comentários que estes suscitaram.
- 2.8. Os resultados para cada indicador são apresentados de duas formas:
- Um quadro inicial, contendo o universo analisado por classe e os valores máximos e mínimos obtidos, considerando a totalidade das empresas e as que se situam na gama de 10-90% de benchmark;
 - Gráficos de evolução por classe, em que são apresentadas as curvas de benchmarking de cada ano estudado. Os gráficos contemplam apenas a gama 10-90%, uma vez que se verificou que as empresas situadas nos extremos do universo (0-10% e 90-100%), apresentam, invariavelmente, valores totalmente fora de escala; incluí-las na representação gráfica iria dificultar a visualização e análise dos resultados pertinentes para as restantes empresas que correspondem a 80% do universo.
- 2.9. Os gráficos apresentados foram extraídos diretamente da plataforma, pelo que existe alguma limitação no controlo dos valores do eixo vertical, função do módulo de desenho de gráficos utilizado e da sua relação com a totalidade da informação constante na base de dados. Assim, em algumas situações perde-se um pouco o pormenor de análise, embora se mantenha a perspetiva de evolução do indicador ao longo dos anos.

3. INDICADOR I1.01 – ÍNDICE DE PRODUTIVIDADE

Objetivo e Fórmula

Avaliar a escala de contratação em obra assumida pela empresa em função do valor médio por contrato que a sua classe define (exceto classe 9, em que é utilizado o valor limite inferior).

$$IP = \frac{VNO}{VMC} \quad [\text{número de vezes}]$$

VNO = Volume de Negócios em Obra = Vendas e serviços prestados + Variação nos inventários da produção + Trabalhos para a própria entidade = campos (A5001/I6001) + (A5004/I6004) + (A5005/I6005) da declaração anual IES

VMC = Valor médio por contrato definido para a classe (exceto classe 9, em que se utiliza o limiar inferior), de acordo com a Portaria 1371/2008 de 2 de Dezembro.

Classe	LC (€)	VMC (€)
1	166.000	83.000
2	332.000	249.000
3	664.000	498.000
4	1.328.000	996.000
5	2.656.000	1.992.000
6	5.312.000	3.984.000
7	10.624.000	7.968.000
8	16.600.000	13.612.000
9	> 16.600.000	16.600.000

LC = limite por contrato da classe em vigor em 2010

Exemplo

VNO = € 25.000.000

Empresa da Classe 7: LC = € 10.624.000 → VMC = € 7.968.000

IP = 25.000.000 / 7.968.000 = 3,14

Universo analisado e valores limite obtidos

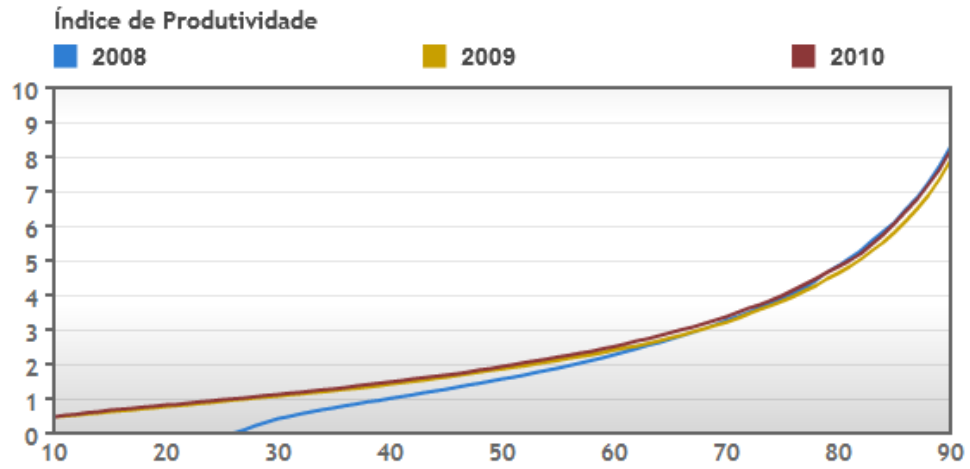
Classe	Total de empresas			Empresas na gama 10%-90%		
	número	IP mín.	IP máx.	número	IP mín.	IP máx.
1	13.319	-4,36	512,96	10.655	0,47	8,18
2	3.268	-0,97	202,01	2.614	0,36	4,51
3	2.342	-0,49	206,31	1.872	0,32	4,55
4	1.493	-0,77	292,26	1.193	0,28	3,62
5	1000	-1,68	105,48	801	0,28	3,81
6	297	-0,02	102,59	237	0,39	3,95
7	123	0,00	16,20	97	0,60	3,36
8	44	0,10	11,93	34	0,50	3,47
9	102	0,42	70,47	81	1,33	14,68

Nota: os gráficos seguintes apresentam escalas diferentes para o eixo vertical, uma vez que a gama de valores obtidos assim o recomendam para maior legibilidade:

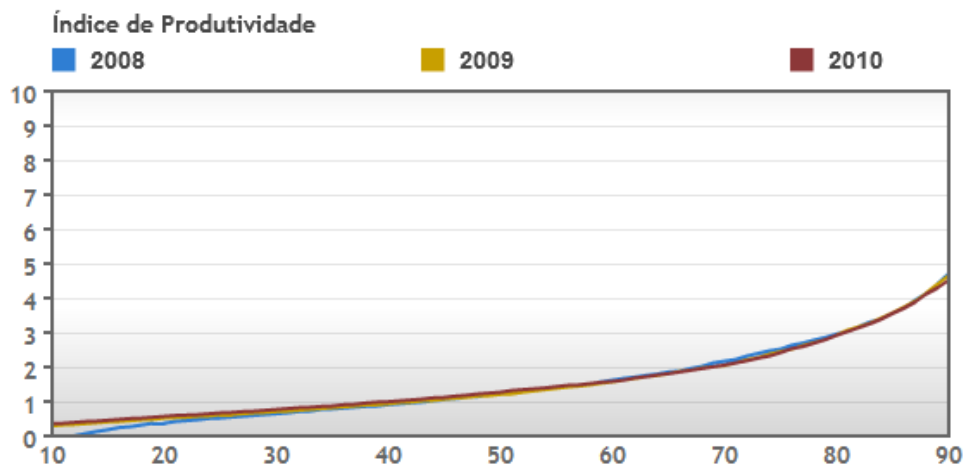
- *IP entre 0 e 10, para as classes 1, 2, 3 e 6;*
- *IP entre 0 e 5, para as classes 4, 5, 7 e 8;*
- *IP entre 0 e 50, para a classe 9.*

Resultados por Classes de Alvará

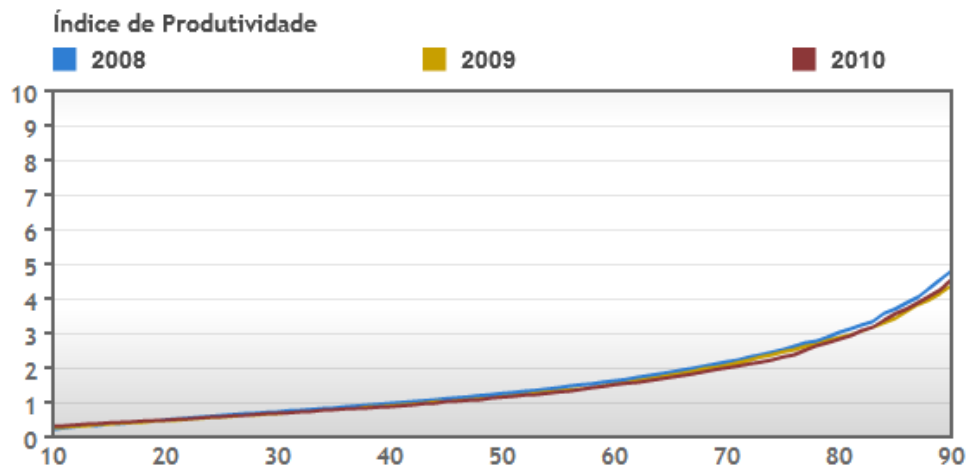
CLASSE 1



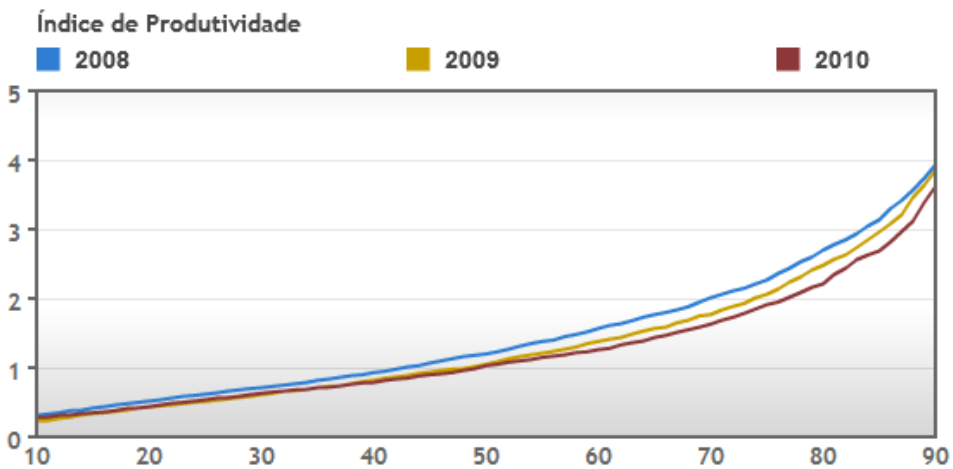
CLASSE 2



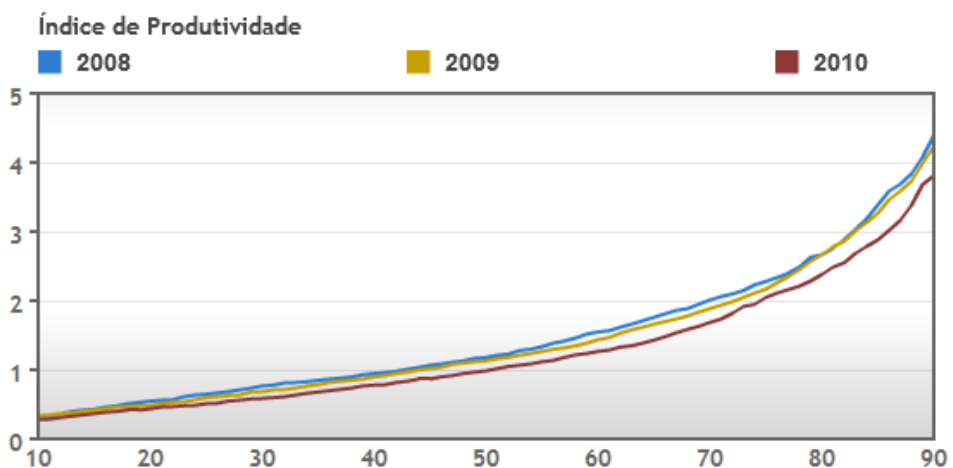
CLASSE 3



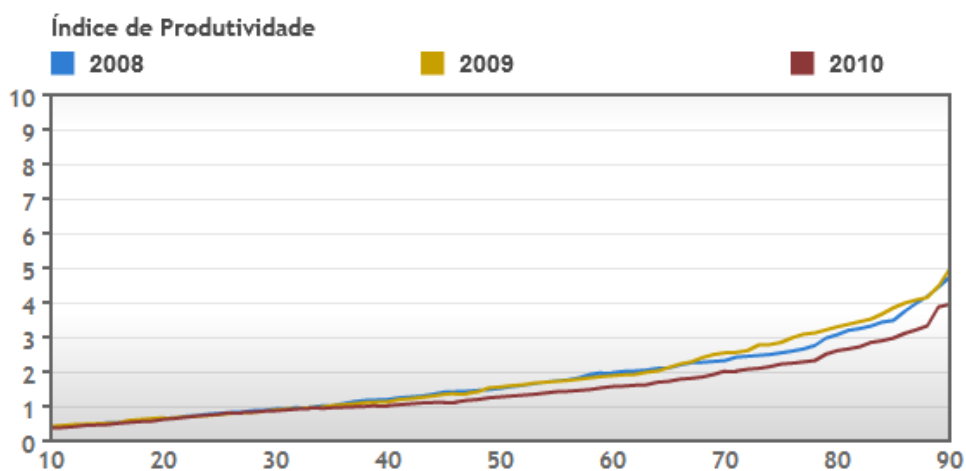
CLASSE 4



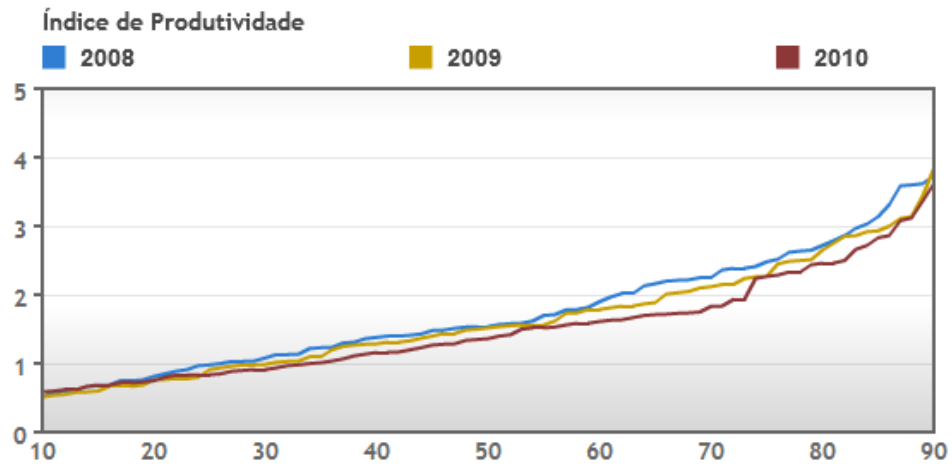
CLASSE 5



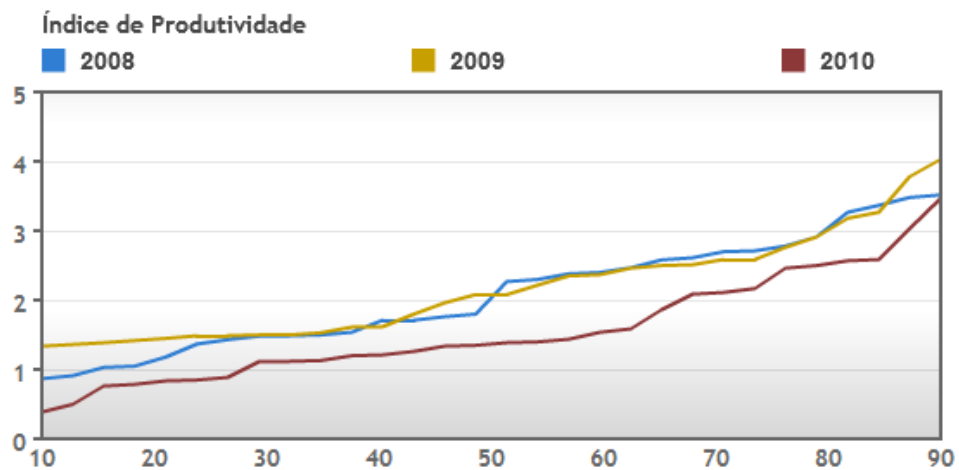
CLASSE 6



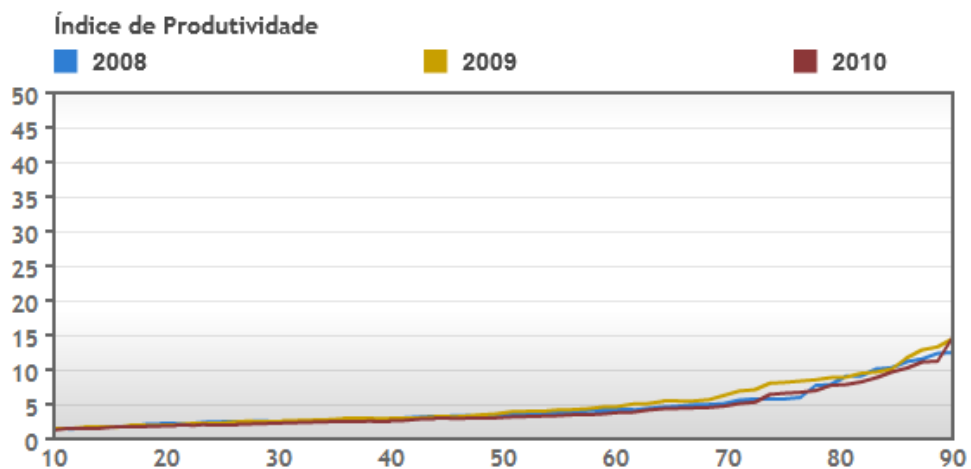
CLASSE 7



CLASSE 8



CLASSE 9



Análise dos Resultados

- 3.1. Nos anos de 2008 e 2009, o parâmetro VNO (Volume de Negócios em Obra) foi calculado de acordo com o princípio seguido no InCI, ou seja, apenas considerando o campo “Variação nos Inventários da Produção” se o mesmo fosse positivo, significando que a empresa teria realizado produção que não vendeu no ano em causa; na situação inversa, uma Variação de Inventários negativa significaria a venda de produção realizada em anos anteriores, indo reduzir o efetivo VNO de um dado ano e não refletindo a real atividade de construção da empresa. Esta opção do InCI encontrava-se alinhada com a conjuntura de produção da época, em que variações de inventários negativas tinham expressão residual.
- 3.2. Com o contexto com que a indústria da construção se confronta atualmente, considerou-se que seria de reequacionar este princípio, uma vez que muitas empresas – nomeadamente construtores-promotores – passaram a ter em carteira produtos que apenas conseguem escoar nos anos seguintes à sua produção efetiva, assumindo uma expressão já não marginal em relação aos anos anteriores. Assim, passar a considerar a Variação de Inventários de Produção com o seu verdadeiro valor permite, na atual conjuntura, obter uma ideia mais próxima da realidade das condicionantes da atividade das empresas, em que uma parcela significativa da sua atividade não é, objetivamente, de nova produção, mas resulta da comercialização de stocks.
- 3.3. O andamento das curvas entre os anos de 2008 e 2010 revela duas situações distintas: (i) para as empresas de menor dimensão (classes 1 a 3) e para as de classe 9, um perfil de IP praticamente inalterado, demonstrando uma manutenção de atividade; (ii) para as empresas de dimensão média (classes 4 a 8), uma nítida redução do negócio.
- 3.4. Neste último grupo, a classe 8 parece ser das mais afetadas, situação a que não deverá ser alheio o posicionamento algo indefinido destas empresas em termos de mercado. A classe 8 parece pouco atrativa (menos empresas que a 7 e também que a 9), parecendo ser mais estratégico manter uma classe mais baixa enquanto se equaciona a possibilidade e/ou interesse de ascender à classe 9.
- 3.5. O efeito que se constata nas empresas das classes intermédias estará, muito provavelmente, relacionado com a alteração do mercado em termos de perfil de empreitadas. A redução do número de construções de raiz e o incremento das obras de renovação e reabilitação, com valores de contrato mais reduzidos, poderão indicar que estas classes intermédias passarão a concorrer com as mais pequenas para os mesmos trabalhos.
- 3.6. Esta interpenetração de mercados preferenciais poderá levar a uma redução mais expressiva do número de empresas das classes mais baixas; conforme se verifica no indicador I1.02 – Rentabilidade das Vendas, as empresas das classes intermédias ainda são das que conseguem resultados mais interessantes, a que poderá não ser alheio possuírem um nível algo mais desenvolvido e profissional de gestão empresarial e operacional.
- 3.7. Tal como nos anos anteriores, cerca de 50 a 70% das empresas das classes 1-8 apresentam um $IP \leq 2$; a classe 9 destaca-se pela positiva, tendo apenas cerca de 24% das empresas com resultados de IP inferiores a 2.
- 3.8. A gama de IP da classe 9 manteve-se praticamente inalterada em relação a 2009, o que indicia que as empresas de maior dimensão conseguiram manter o seu nível de atividade. O mesmo se verificou para as empresas da classe 1.

4. INDICADOR I1.02 – RENTABILIDADE DAS VENDAS

Objetivo e Fórmula

Determinar os níveis de rentabilidade das vendas associada à atividade principal da empresa, antes de gastos de financiamento, amortizações, depreciações, impostos e taxas, como percentagem do volume de negócios em obra.

$$\text{RENT} = \frac{\text{EBITDA individual}}{\text{VNO}} \times 100 \quad [\%]$$

EBITDA individual = Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos Individual
 = Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos – Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos= campos (A5017/I6017) – (A5003/I6003) da declaração anual IES

VNO = Volume de Negócios em Obra = Vendas e serviços prestados + Variação nos inventários da produção + Trabalhos para a própria entidade = campos (A5001/I6001) + (A5004/I6004) + (A5005/I6005) da declaração anual IES

Exemplo

EBITDA = € 4.500.000

VNO = € 33.000.000

RENT = 4.500.000/ 33.000.000 * 100 = 13,63%

Universo analisado e valores limite obtidos

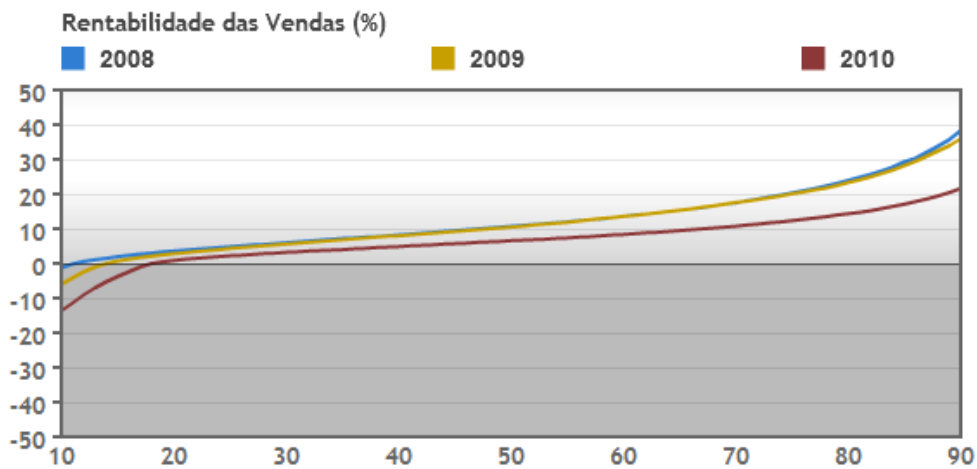
Classe	Total de empresas			Empresas na gama 10%-90%		
	número	RENT mín.	RENT máx.	número	RENT mín.	RENT máx.
1	13.124	-29.920,02%	21.925,2%	10.498	-13,66%	21,56%
2	3.236	-30.551,22%	1404,17%	2.588	-5,64%	18,58%
3	2.319	-3.007,64%	764,78%	1.855	-7,64%	21,37%
4	1.487	-2.143,63%	1.154,25%	1.189	-6,46%	22,46%
5	994	-555,52%	558,20%	794	-5,22%	23,97%
6	296	-150,27%	4.753,67%	236	-0,08%	14,93%
7	122	-454,00%	73,46%	96	-0,88%	16,64%
8	44	-17,02%	45,18%	34	0,37%	12,38%
9	101	-55,42%	42,07%	80	0,40%	16,34%

Nota: **os gráficos seguintes apresentam escalas diferentes para o eixo vertical**, uma vez que a gama de valores obtidos assim o recomendam para maior legibilidade:

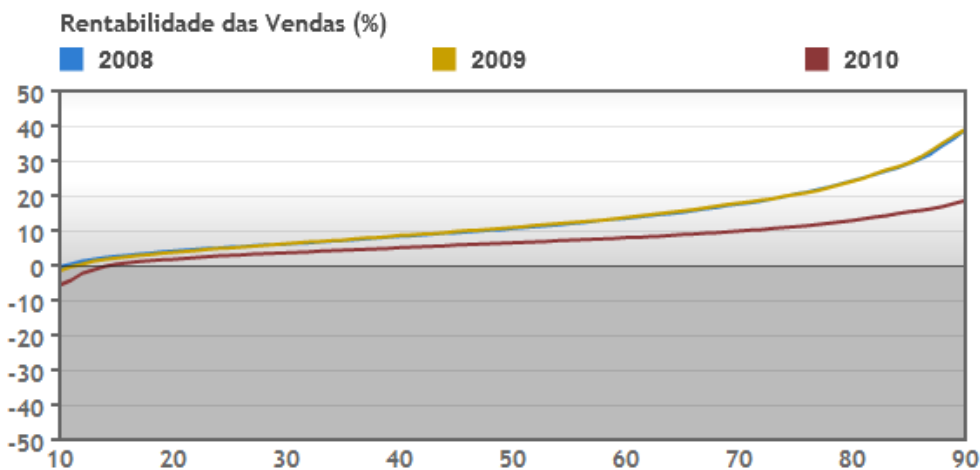
- RENT entre -50 e 50 para as classes 1, 2, 3, 6, 7, 8 e 9;
- RENT entre -100 e 100 para as classes 4 e 5.

Resultados por Classes de Alvará

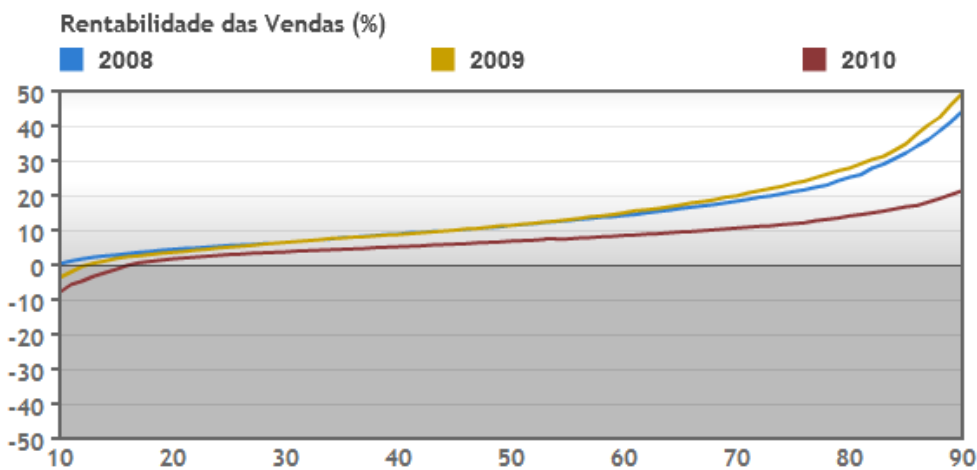
CLASSE 1



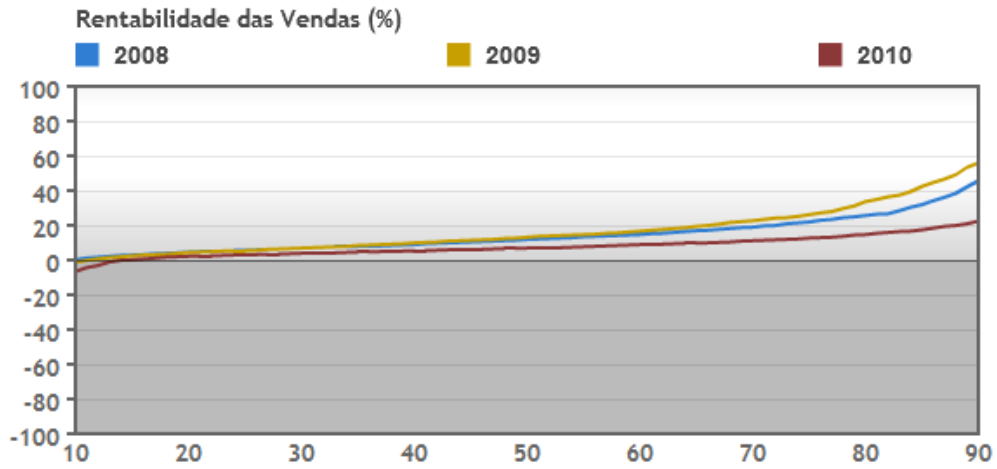
CLASSE 2



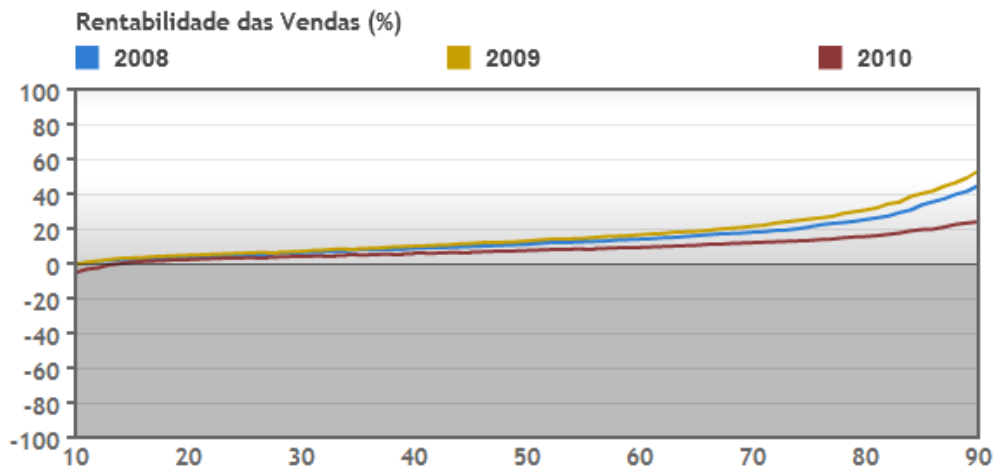
CLASSE 3



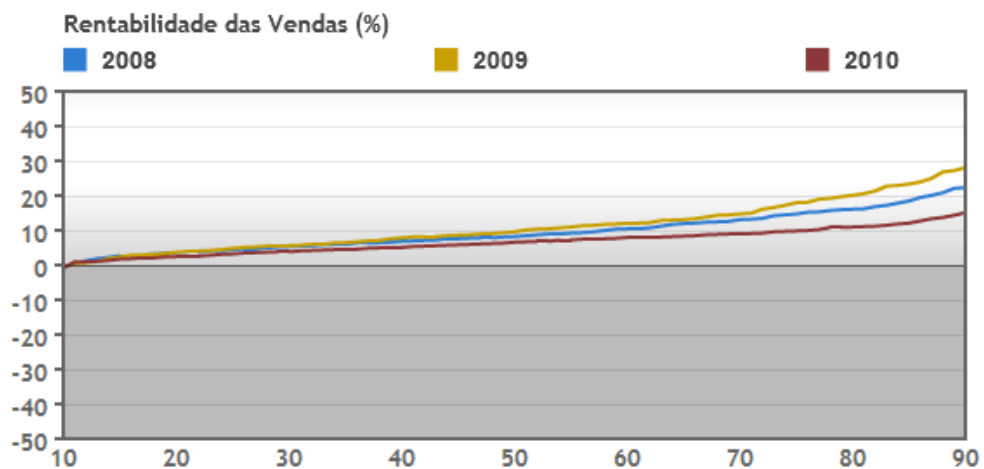
CLASSE 4



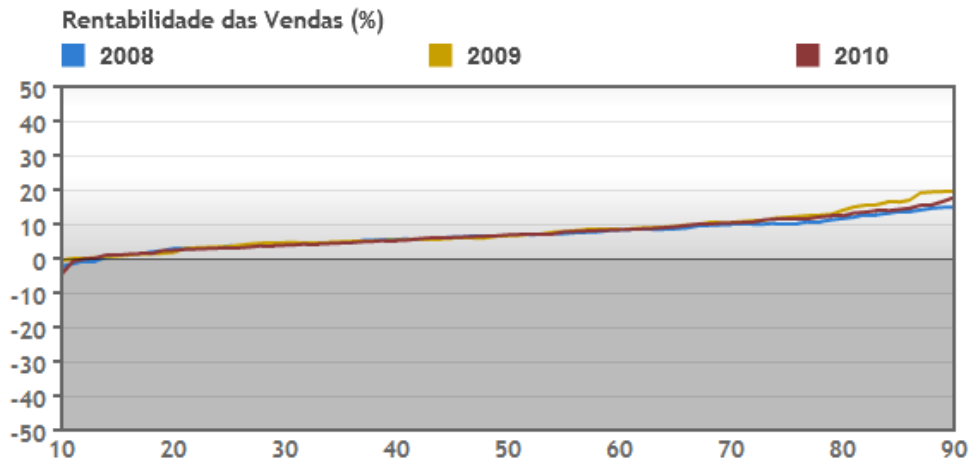
CLASSE 5



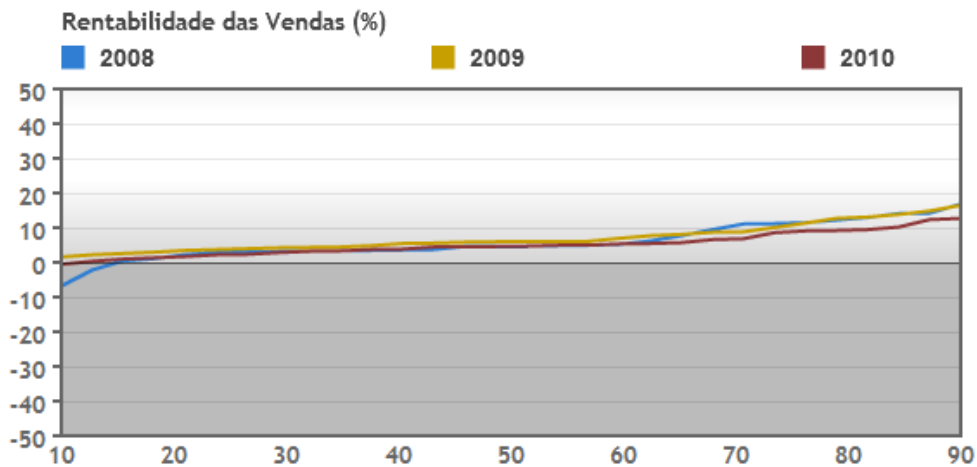
CLASSE 6



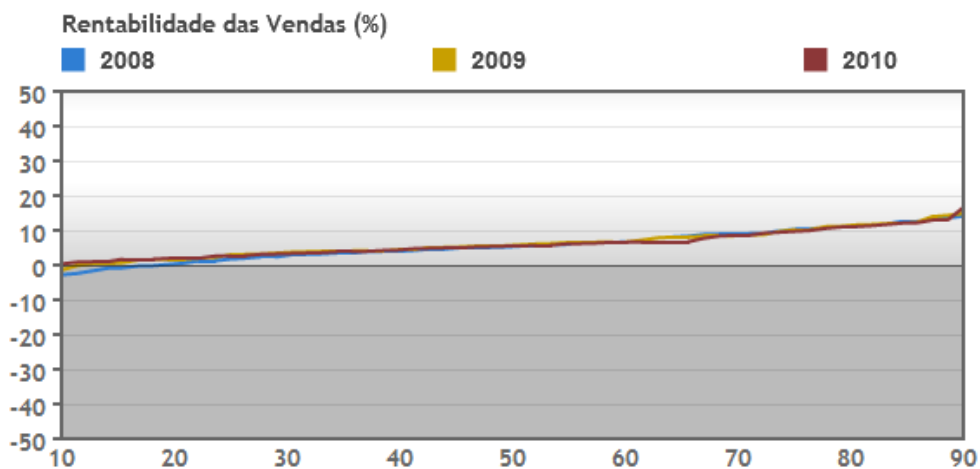
CLASSE 7



CLASSE 8



CLASSE 9



Análise dos Resultados

- 4.1. O EBITDA é um dos parâmetros mais utilizados na análise económica e financeira de empresas. A abordagem seguida pelo indicador I1.02, permite avaliar a percentagem do VNO que, após liquidação de todos os custos inerentes à atividade operacional da empresa, estará disponível para garantir os restantes encargos, a sustentabilidade no mercado e eventual crescimento da mesma.
- 4.2. Os gráficos obtidos evidenciam o efeito da atual conjuntura. Excetuando as classes 7 e 9, todas as restantes sofrem decréscimos apreciáveis de rentabilidade entre 2009 e 2010, inclusive nas faixas de benchmarking mais elevadas (70-90%) que, anteriormente, demonstravam uma rentabilidade consideravelmente superior ao restante universo da sua classe. A elevação abrupta no extremo direito que se constatava em 2009 (melhor até que em 2008) praticamente desapareceu, surgindo curvas que se aproximam da horizontal em quase todo o seu desenvolvimento.
- 4.3. Esta diminuição do nível de rentabilidade é igualmente patente na comparação dos valores limite 2009-2010 da gama representada no gráfico, conforme se pode observar no quadro seguinte, em que se constata algumas reduções para menos de metade do conseguido no ano anterior.

Cl.	2009		2010	
	RENT min	RENT max	RENT min	RENT max
1	-5,65%	36,01%	-13,66%	21,56%
2	-1,02%	38,80%	-5,64%	18,58%
3	-2,71%	49,70%	-7,64%	21,37%
4	-0,53%	55,51%	-6,46%	22,46%
5	0,00%	53,27%	-5,22%	23,97%
6	-0,33%	27,58%	-0,08%	14,93%
7	-0,52%	19,62%	-0,88%	16,64%
8	1,34%	16,48%	0,37%	12,38%
9	-3,06%	14,90%	0,40%	16,34%

- 4.4. O valor de RENT para as empresas situadas no benchmark de 50% situa-se na vizinhança de 10% ou abaixo deste limiar, o que demonstra uma grande dificuldade em assegurar níveis de negócio sustentáveis que possam perspetivar algo mais que a mera manutenção da atividade.
- 4.5. No relatório de 2009 destacou-se o facto das empresas de menor dimensão e, em particular, as de dimensão intermédia (classes 3-5) aparentarem ter sistemas produtivos com maior rentabilidade. Apesar destas empresas, em 2010, continuarem a apresentar níveis de rentabilidade um pouco mais elevados, a diferença relativamente às restantes classes esbateu-se nitidamente.

5. INDICADOR I1.03 – POTENCIAL DE ATIVO CORRENTE

Objetivo e Fórmula

Avaliar o impacto do Volume de Negócios em Obra, como potencial de criação de Ativo Corrente.

$$PAC = \frac{AC}{VNO} \times 100 \quad [\%]$$

AC = Ativo Corrente = Soma do Ativo Corrente = campos (A5126/I6126) da declaração anual IES

VNO = Volume de Negócios em Obra = Vendas e serviços prestados + Variação nos inventários da produção + Trabalhos para a própria entidade = campos (A5001/I6001) + (A5004/I6004) + (A5005/I6005) da declaração anual IES

Exemplo

AC = € 10.100.000

VNO = € 13.200.000

PAC = 10.100.000 / 13.200.000 * 100 = 76,51%

Universo analisado e valores limite obtidos

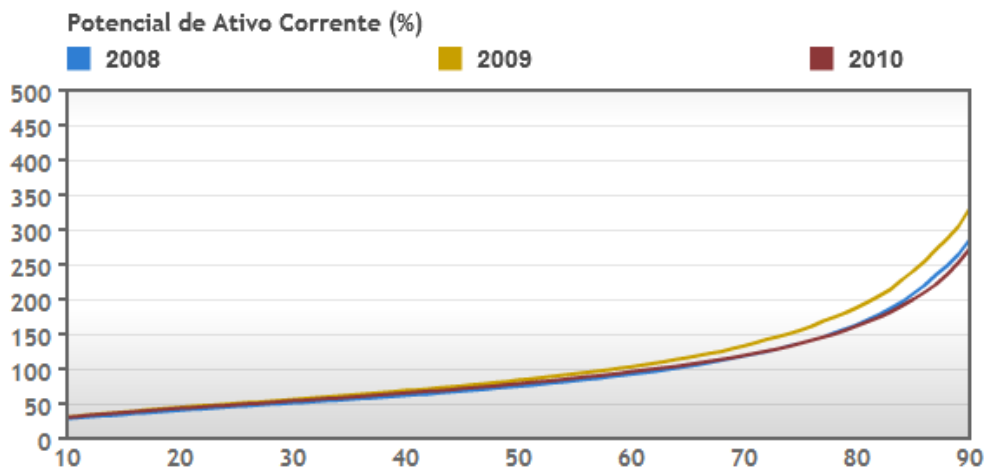
Classe	Total de empresas			Empresas na gama 10%-90%		
	número	PAC mín.	PAC máx.	número	PAC mín.	PAC máx.
1	13.124	-29.584,55	132.873,50%	10.499	30,42%	272,19%
2	3.236	-11.458,32%	3.055.517,45%	2.588	37,10%	279,56%
3	2.319	-3.820,50%	122.477,58%	1.856	43,67%	516,77%
4	1.487	-29.567,18%	41.210,62%	1.189	46,80%	578,75%
5	994	-11.046,00%	16.359,31%	794	47,99%	594,26%
6	296	-22.986,44%	31.027,95%	236	49,97%	283,31%
7	122	31,99%	906,80%	96	55,07%	185,70%
8	44	34,80%	770,49%	34	46,24%	219,70%
9	101	28,68%	1.220,38%	81	55,75%	156,72%

Nota: **os gráficos seguintes apresentam duas escalas diferentes para o eixo vertical, uma vez que a gama de valores obtidos assim o recomendam para maior legibilidade:**

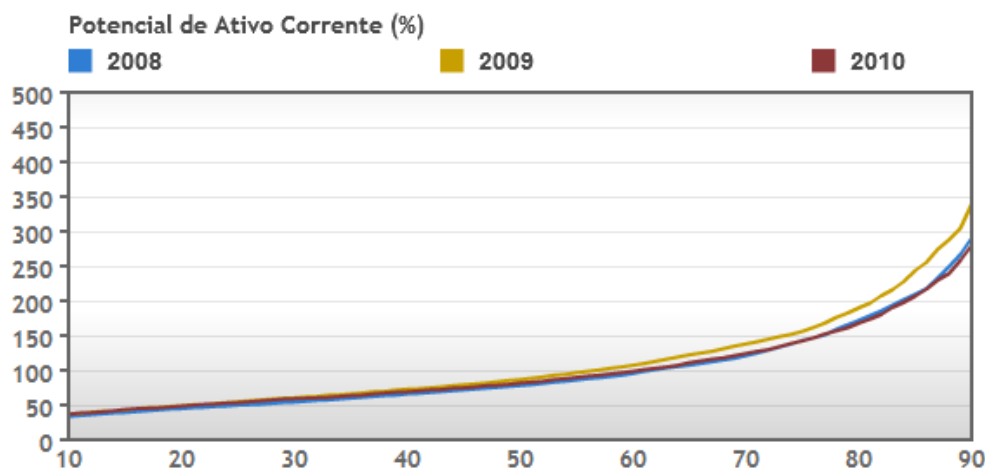
- PAC entre 0 e 500%, para as classes 1, 2, 6, 7, 8 e 9;
- PAC entre 0 e 1000%, para as classes 3, 4 e 5.

Resultados por Classes de Alvará

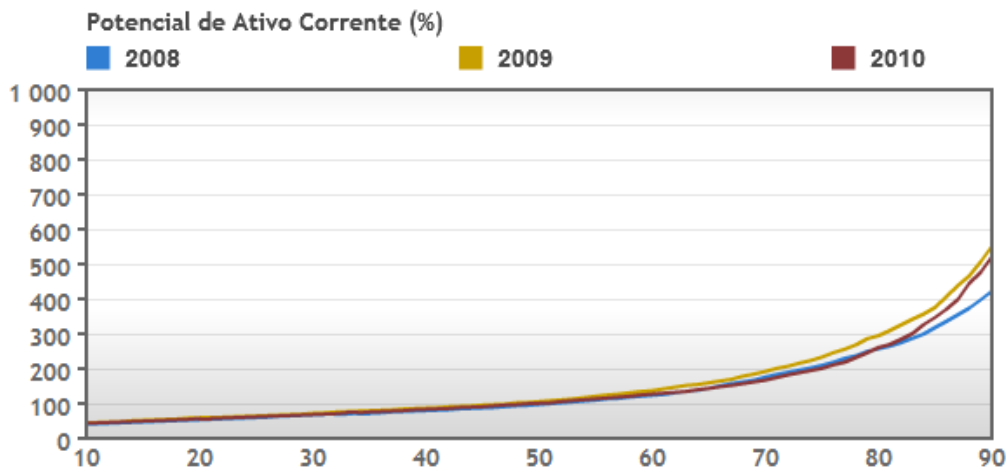
CLASSE 1



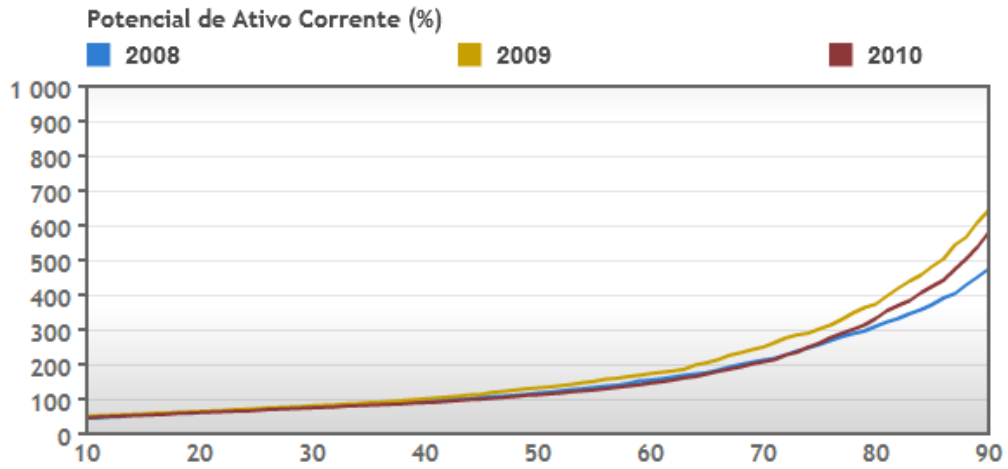
CLASSE 2



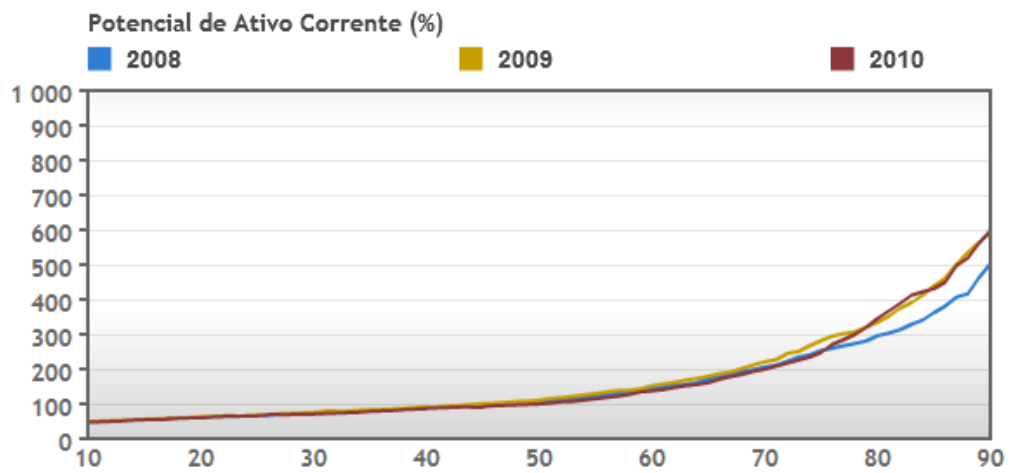
CLASSE 3



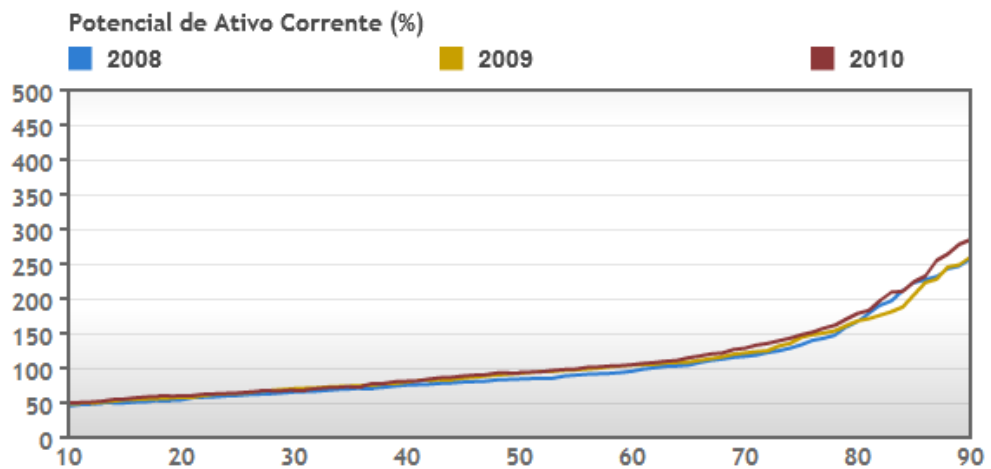
CLASSE 4



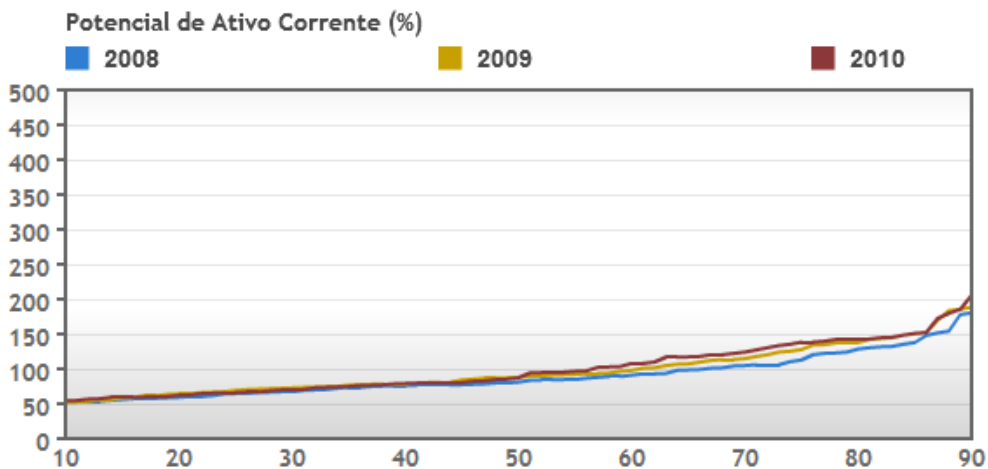
CLASSE 5



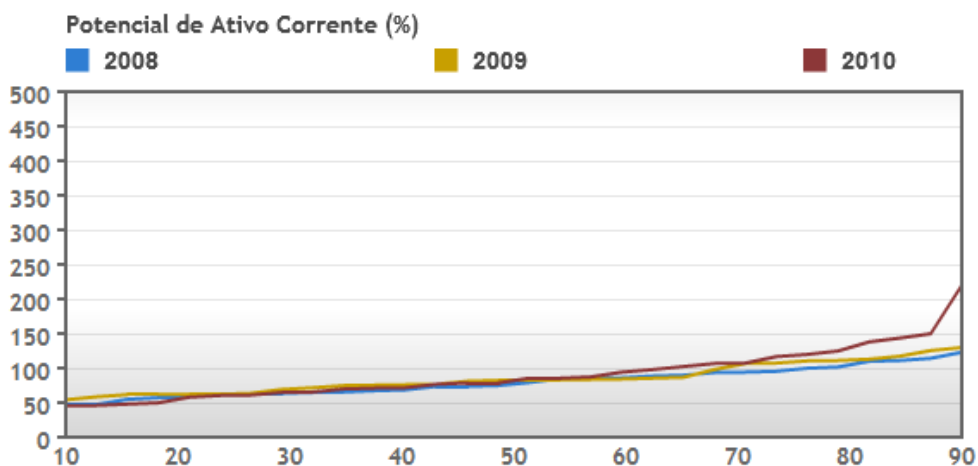
CLASSE 6



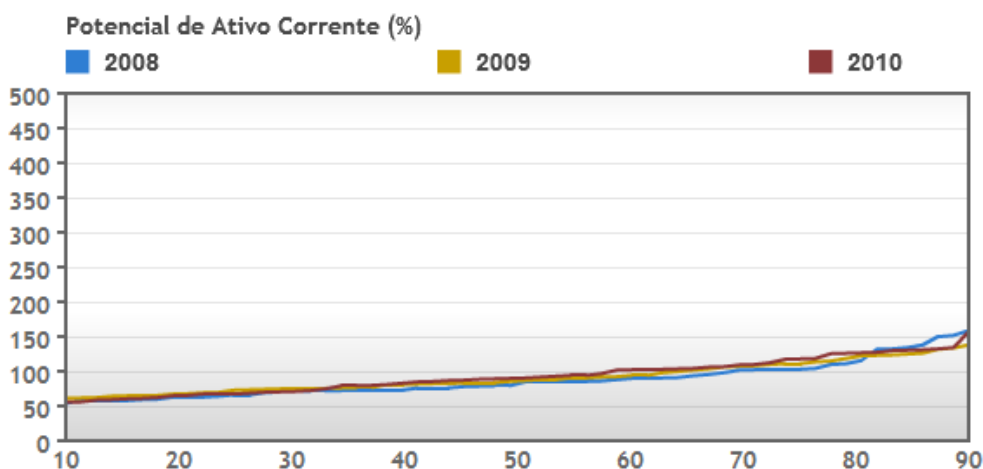
CLASSE 7



CLASSE 8



CLASSE 9



Análise dos Resultados

- 5.1. Os resultados alcançados em 2010 não diferem apreciavelmente dos obtidos no ano anterior, embora se constate uma tendência de redução em todas as classes. Tal como em 2009, os valores mais elevados continuaram a registar-se nas empresas de pequena e média dimensão.
- 5.2. Estando este indicador relacionado com a capacidade de uma empresa em mobilizar meios que lhe permitam manter a atividade, os resultados – em que cerca de metade das empresas obtêm PAC igual ou superior a 100%, ou seja, possuem ativo corrente teoricamente capaz de suportar um ano de funcionamento – evidenciam a resiliência do setor perante os condicionalismos atuais e algumas das razões que explicam a manutenção de um número elevado de empresas.
- 5.3. No entanto, não se pode esquecer que o Ativo Corrente resulta da soma de várias parcelas, pelo que cada empresa deverá analisar o peso relativo de cada uma para que as conclusões que retirar do seu resultado sejam mais consistentes. Em particular, se se verificar que as componentes “Clientes” ou “Outras contas a receber” assumem valores elevados, estaremos perante situações contabilisticamente favoráveis mas em que a alienação desses ativos pode ser problemática, resultando numa falta de meios concretos a canalizar para a produção.

6. INDICADOR I1.04 – ÍNDICE DE GASTOS E PERDAS OPERACIONAIS

Objetivo e Fórmula

Determinar o fator multiplicativo dos Gastos e Perdas Operacionais na realização do Volume de Negócios em Obra, em percentagem do primeiro.

$$IGPO = \frac{VNO - GPO}{GPO} \times 100 \quad [\%]$$

GPO = Gastos e Perdas Operacionais = Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas + Fornecimentos e serviços externos + Gastos com o pessoal + Imparidade de inventários (perdas/reversões) + Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões) + Provisões (aumentos/reduções) + Outros gastos e perdas + Gastos/reversões de depreciação e amortização = campos (A5006/I6006) + (A5007/I6007) + (A5008/I6008) + (A5009/I6009) + (A5010/I6010) + (A5011/I6011) + (A5016/I6016) + (A5018/I6018) da declaração anual IES

VNO = Volume de Negócios em Obra = Vendas e serviços prestados + Variação nos inventários da produção + Trabalhos para a própria entidade = campos (A5001/I6001) + (A5004/I6004) + (A5005/I6005) da declaração anual IES

Exemplo

VNO = € 12.500.000

GPO = € 10.400.000

IGPO = (12.500.000-10.400.000)/10.400.000 * 100 = 20,19%

Universo analisado e valores limite obtidos

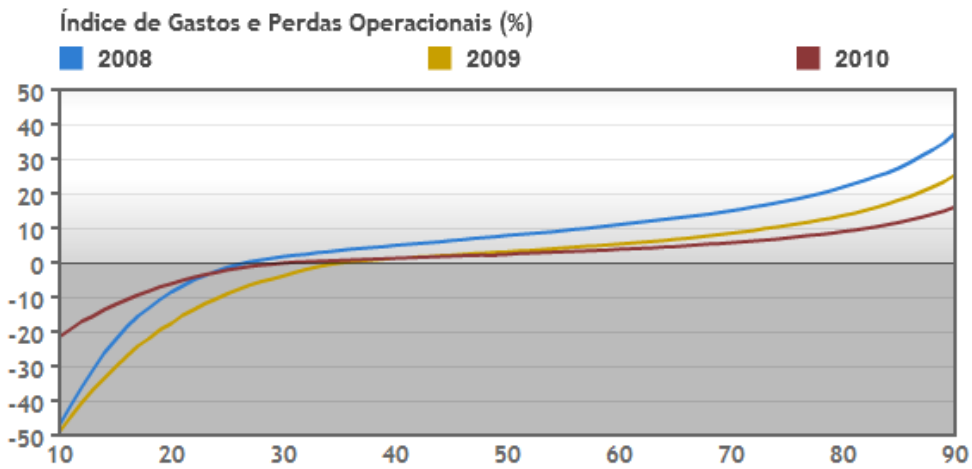
Classe	Total de empresas			Empresas na gama 10%-90%		
	número	IGPO mín.	IGPO máx.	número	IGPO mín.	IGPO máx.
1	13.259	-420,73%	2.067,17%	10.607	-21,51%	16,11%
2	3.261	-225,02%	501,07%	2.609	-14,60%	12,53%
3	2.337	-403,02%	1.527,27%	1.869	-18,69%	14,28%
4	1.490	-282,68%	323,18%	1.192	-17,28%	15,44%
5	997	-836,38%	158,24%	797	-17,07%	16,01%
6	296	-110,44%	51,42%	236	-11,62%	8,26%
7	123	-100,00%	45,83%	97	-9,58%	9,95%
8	44	-29,48%	10,62%	34	-13,73%	5,00%
9	101	-41,41%	21,84%	81	-17,49%	7,59%

Nota: **os gráficos seguintes apresentam duas escalas diferentes para o eixo vertical, uma vez que a gama de valores obtidos assim o recomendam para maior legibilidade:**

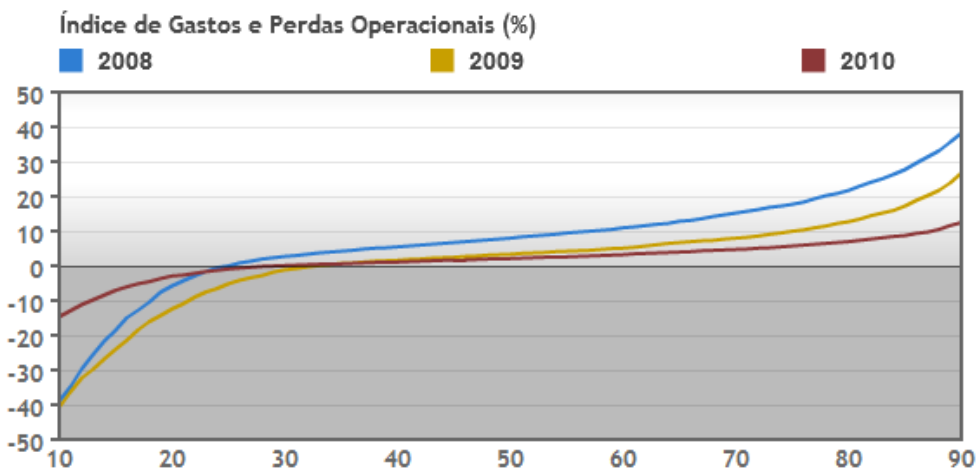
- IGPO entre -50 e 50%, para as classes 1, 2, 3, 6, 7, 8 e 9;
- IGPO entre -100 e 100%, para as classes 4 e 5.

Resultados por Classes de Alvará

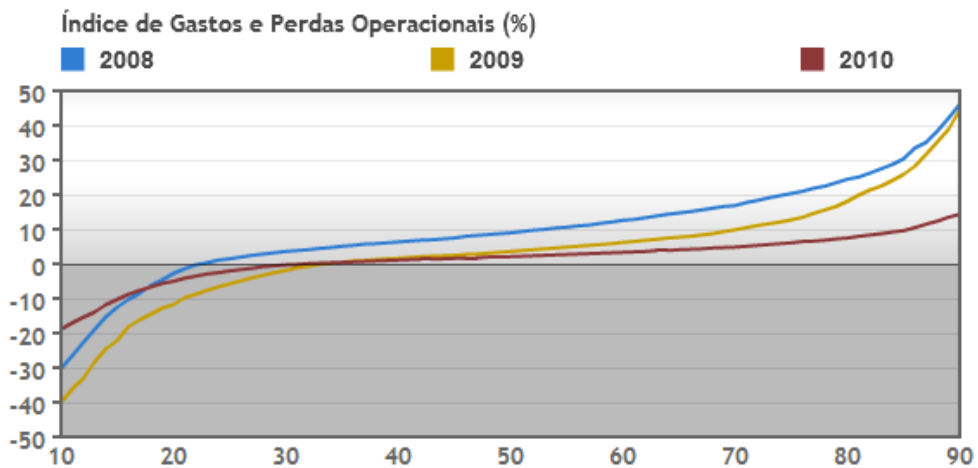
CLASSE 1



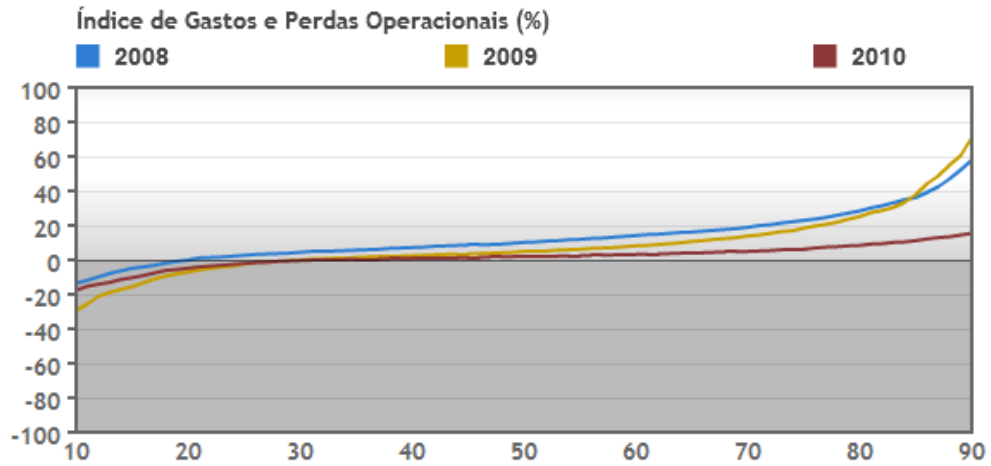
CLASSE 2



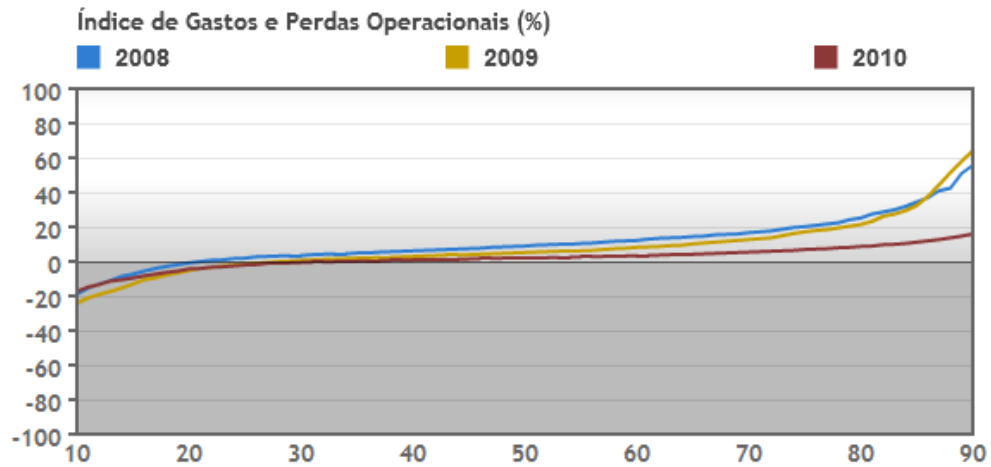
CLASSE 3



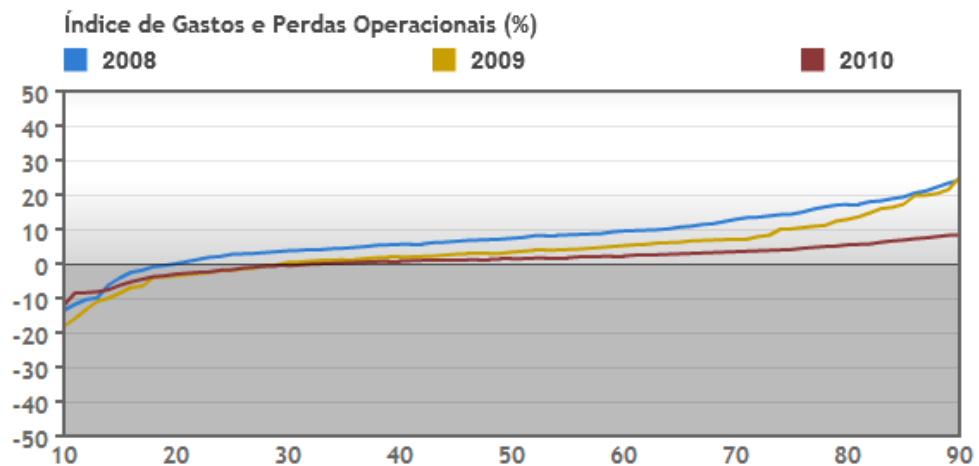
CLASSE 4



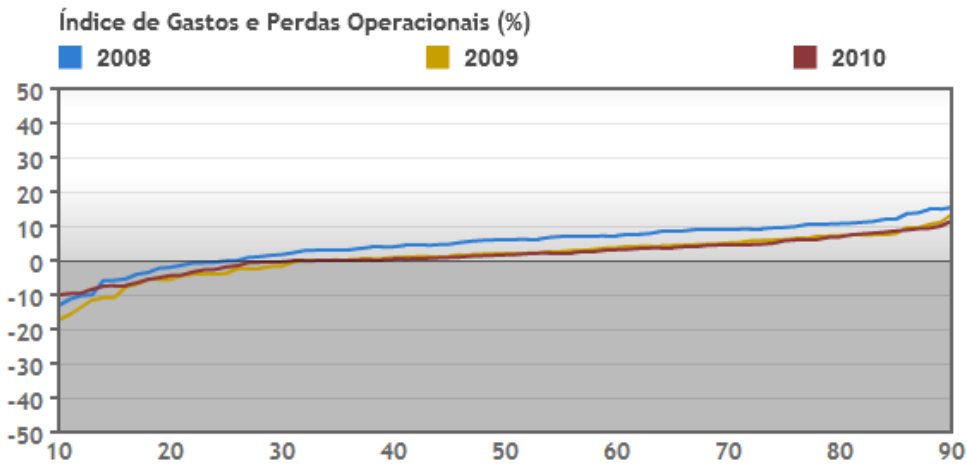
CLASSE 5



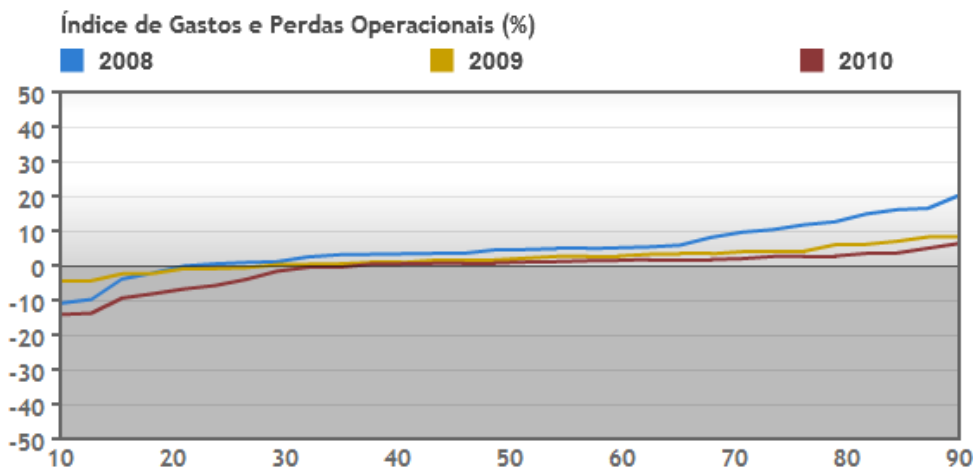
CLASSE 6



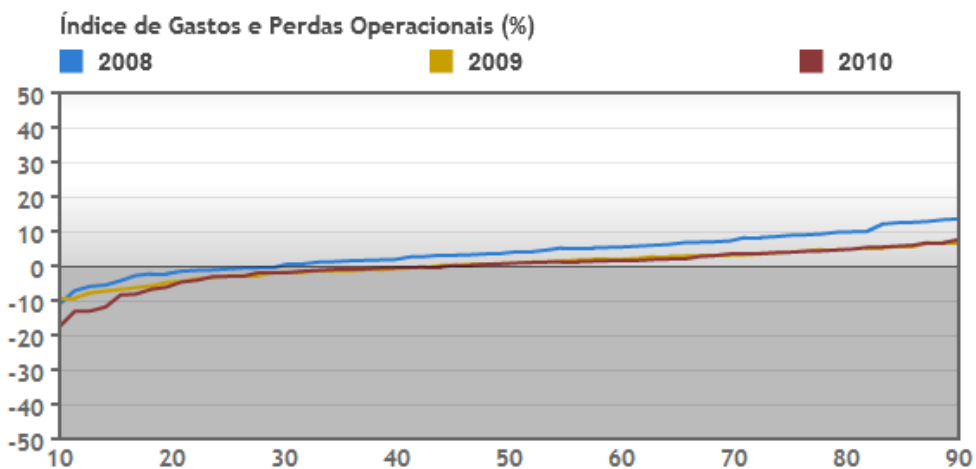
CLASSE 7



CLASSE 8



CLASSE 9



Análise dos Resultados

- 6.1. De uma forma geral, e transversal a todas as classes, os resultados de 2010 foram inferiores aos de 2009, significando isto que o fator multiplicativo da atividade produtiva das empresas diminuiu.
- 6.2. Um segundo aspeto importante é salientado pelo nível de benchmark a partir do qual as curvas interseam o eixo horizontal – ou seja, em que o VNO foi suficiente para suportar os gastos e perdas operacionais. Em 2009, cerca de 30% das empresas apresentavam $IGPO < 0$, enquanto, em 2010, este limiar estabelece-se entre os 35-45%. Ou seja, entre 1/3 e metade das empresas não conseguiu realizar negócio suficiente para cobrir as suas despesas de operação.
- 6.3. Avaliando o intervalo de 10-90%, verifica-se que os IGPO mín, apesar de assumirem valores negativos, melhoraram ligeiramente em relação a 2009, sendo as classes 8 e 9 as únicas exceções.
- 6.4. Ainda no mesmo intervalo, os valores de IGPO máx revelam um cenário oposto, apresentando uma diminuição significativa, com maior expressão nas classes 3, 4 e 5, onde os decréscimos foram da ordem dos 50%.

7. INDICADOR I1.05 – AUTONOMIA FINANCEIRA

Objetivo e Fórmula

Avaliar o grau de cobertura assegurado pelos capitais próprios para o investimento global realizado pela empresa.

$$AF = \frac{CP}{AT} \times 100 \quad [\%]$$

CP = Capital Próprio = Total do Capital Próprio = campos (A5141/I6139) da declaração anual IES

AT = Ativo Total = Total do Ativo = campos (A5127/I6127) da declaração anual IES

Exemplo

CP = € 11.600.000

AT = € 23.300.000

AF = 11.600.000/23.300.000 * 100 = 49,78%

Universo analisado e valores limite obtidos

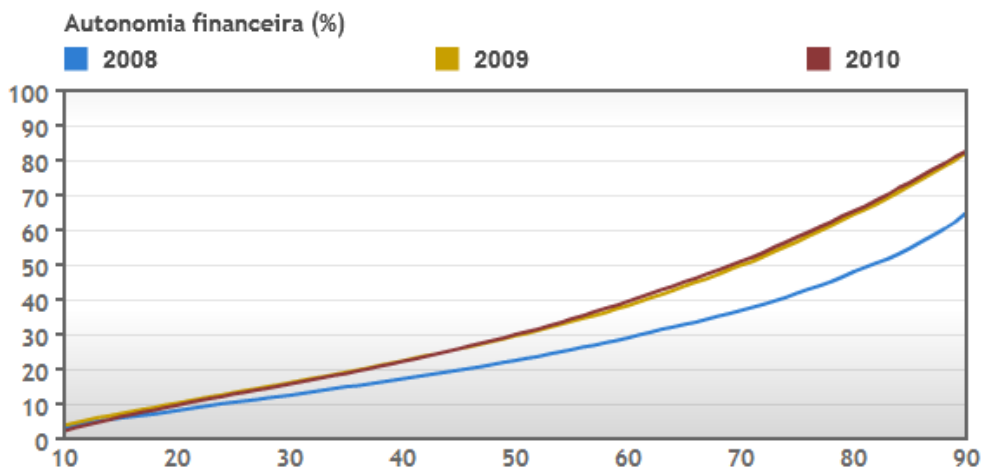
Classe	Total de empresas			Empresas na gama 10%-90%		
	número	AF mín.	AF máx.	número	AF mín.	AF máx.
1	13.308	-13.792,51%	100,09%	10.647	2,24%	82,60%
2	3.266	-16.712,67%	100,0%	2.613	10,96%	73,14%
3	2.341	-284,68%	103,98%	1.873	12,40%	71,19%
4	1.492	-198,87%	99,96%	1.192	12,10%	66,37%
5	997	-47,69%	100,00%	797	14,16%	63,47%
6	297	-242,99%	100,00%	237	12,56%	55,98%
7	123	-77,94%	89,15%	97	13,76%	59,18%
8	44	-15,48%	61,70%	34	14,67%	42,16%
9	101	0,33%	73,14%	81	15,03%	46,39%

Nota: os gráficos seguintes apresentam duas escalas diferentes para o eixo vertical, uma vez que a gama de valores obtidos assim o recomendam para maior legibilidade:

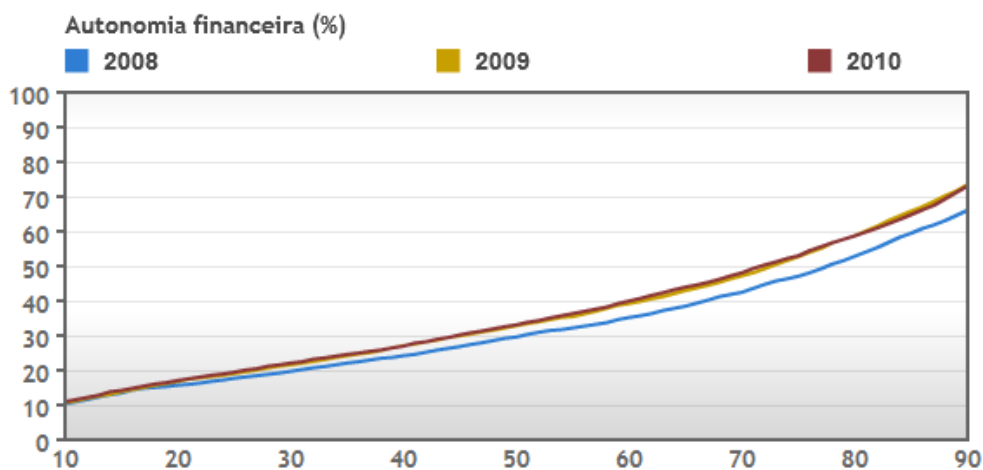
- AF entre 0 e 100%, para as classes 1-7;
- AF entre 0 e 50%, para as classes 8 e 9.

Resultados por Classes de Alvará

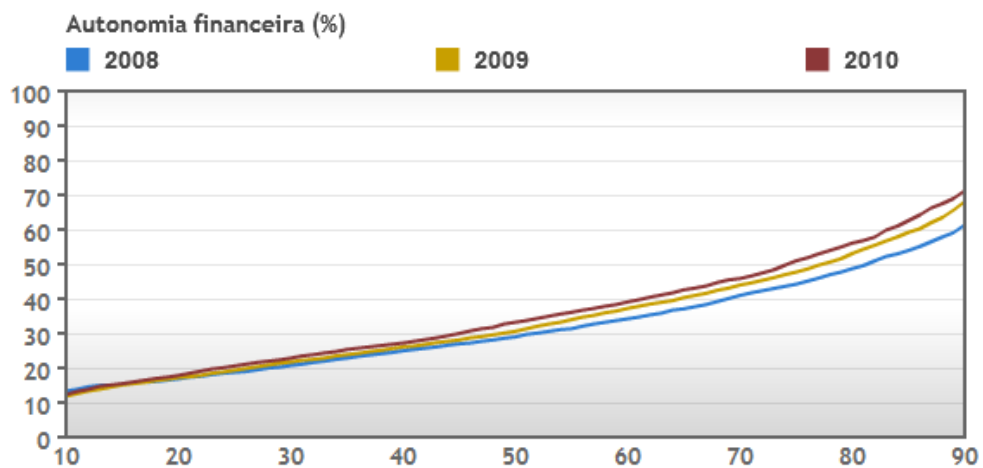
CLASSE 1



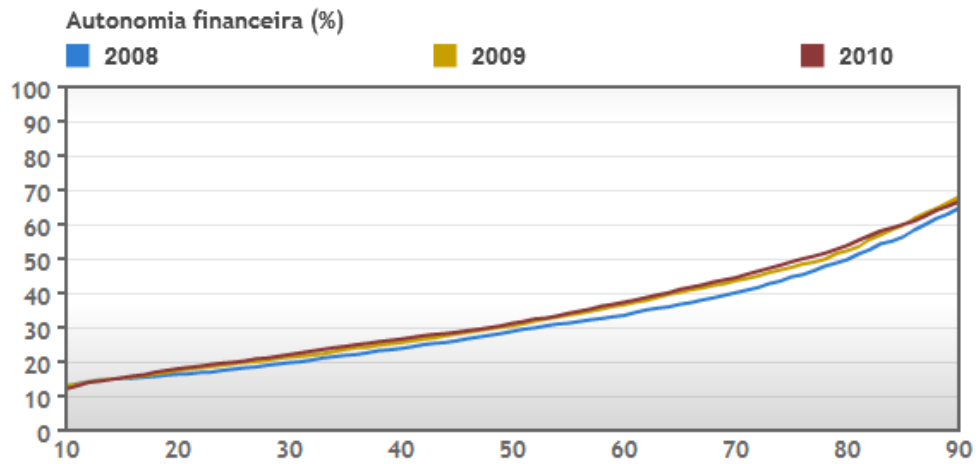
CLASSE 2



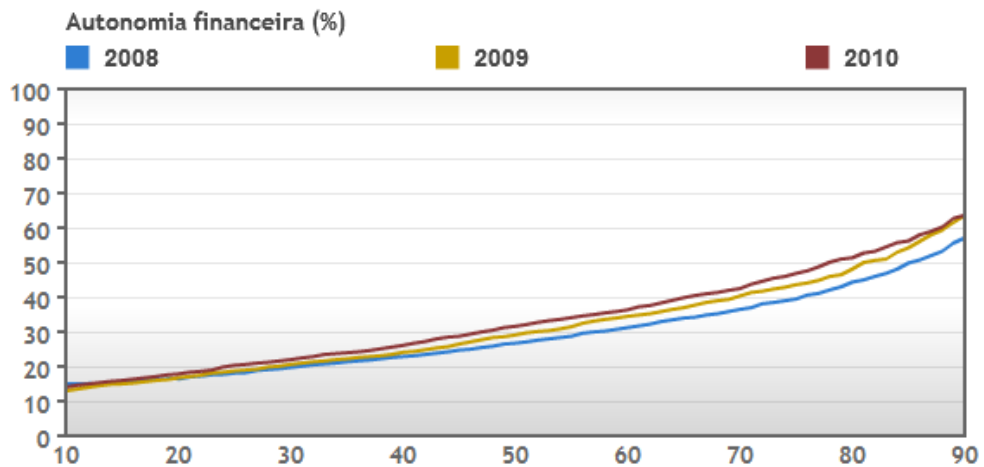
CLASSE 3



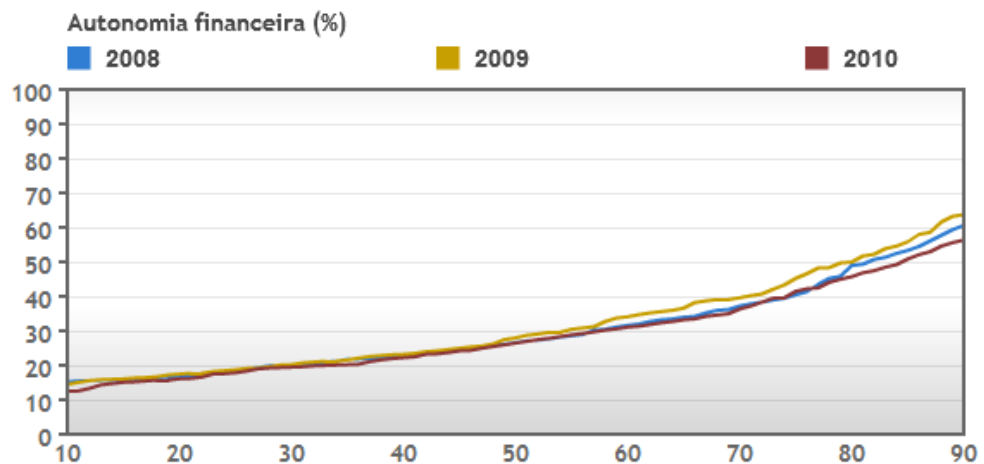
CLASSE 4



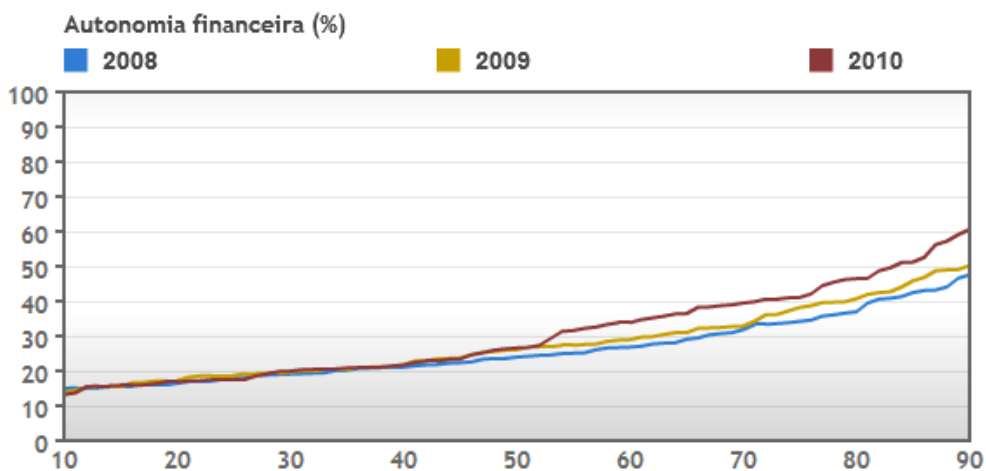
CLASSE 5



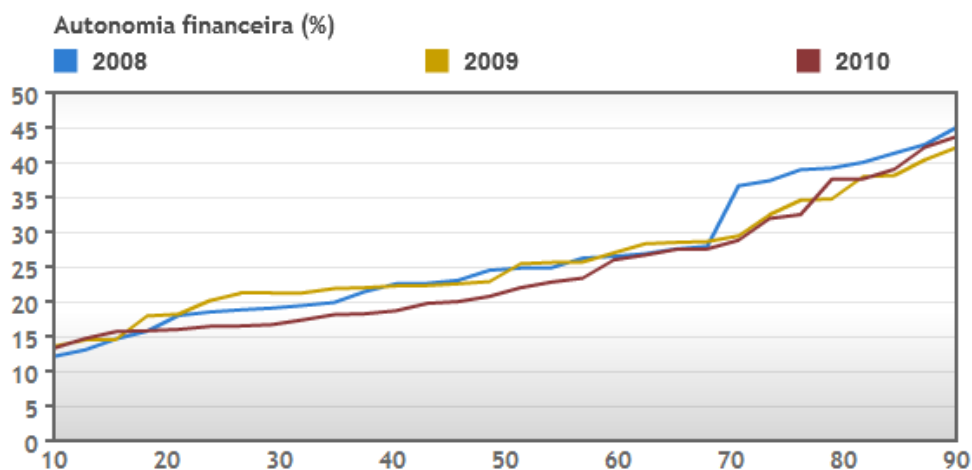
CLASSE 6



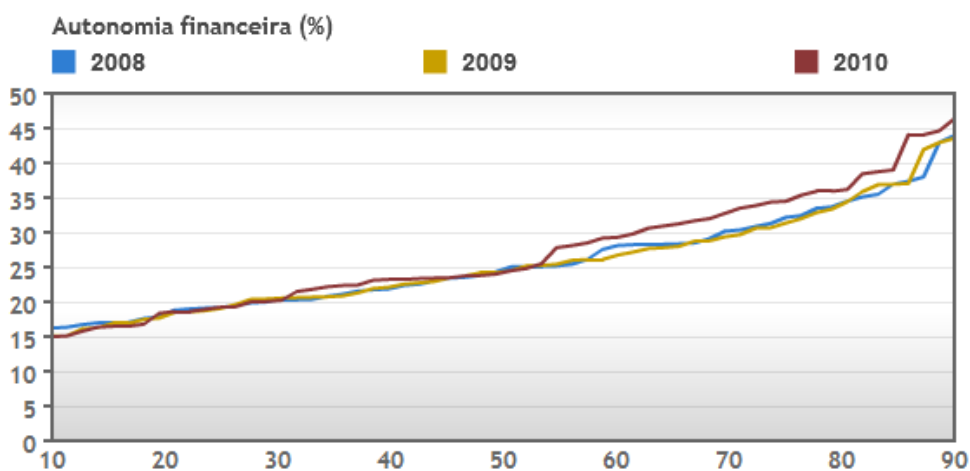
CLASSE 7



CLASSE 8



CLASSE 9



Análise dos Resultados

- 7.1. Os resultados obtidos referentes ao ano de 2010 não apresentaram alterações significativas quando comparados com o ano de 2009, embora todas as classes (excetuando a classe 8) tenham melhorado os seus indicadores. A classe 7 foi aquela que se diferenciou mais, com um aumento de aproximadamente 10% de AF nas empresas de benchmark superior a 50%.
- 7.2. Mesmo assim, a aplicação do critério de Capacidade Económica e Financeira (CEF) seguida pelo InCI para manutenção da classe (valor mínimo de Capital Próprio igual a 10% do valor limite da classe, ou 20% do valor limite da classe 8 no que respeita à classe 9) revela um agravamento em relação a 2009, conforme se pode verificar no quadro seguinte:

Cl.	2009			2010		
	Total de empresas	Número abaixo do critério InCI de CEF	%	Total de empresas	Número abaixo do critério InCI de CEF	%
1	12 619	2 855	22,62%	13 308	3 337	25,08%
2	3 164	294	9,29%	3 226	313	9,70%
3	2 361	173	7,33%	2 341	186	7,95%
4	1 440	72	5,00%	1 492	99	6,64%
5	903	47	5,20%	997	57	5,72%
6	284	13	4,58%	297	17	5,72%
7	119	4	3,36%	123	9	7,32%
8	38	0	0,00%	44	1	2,27%
9	76	2	2,63%	101	1	0,99%

- 7.3. Estes resultados revelam um acréscimo do número de empresas em situação de redução de classe, eventualmente sobredimensionadas em relação ao mercado em que conseguem competir, embora o setor aparente ainda manter alguma independência financeira relativamente a terceiros.

8. INDICADOR I1.06 – LIQUIDEZ GERAL

Objetivo e Fórmula

Avaliar o grau de cobertura dos compromissos exigíveis a curto prazo pelo ativo corrente.

$$LG = \frac{AC}{PCP} \times 100 \quad [\%]$$

AC = Ativo Corrente = Soma do Ativo Corrente = campos (A5126/I6126) da declaração anual IES

PCP = Passivo de Curto Prazo ou Corrente = Soma do Passivo Corrente = campos (A5159/I6157) da declaração anual IES

Exemplo

AC = € 126.000.000

PCP = € 81.000.000

LG = 126.000.000/81.000.000 * 100 = 155,55%

Universo analisado e valores limite obtidos

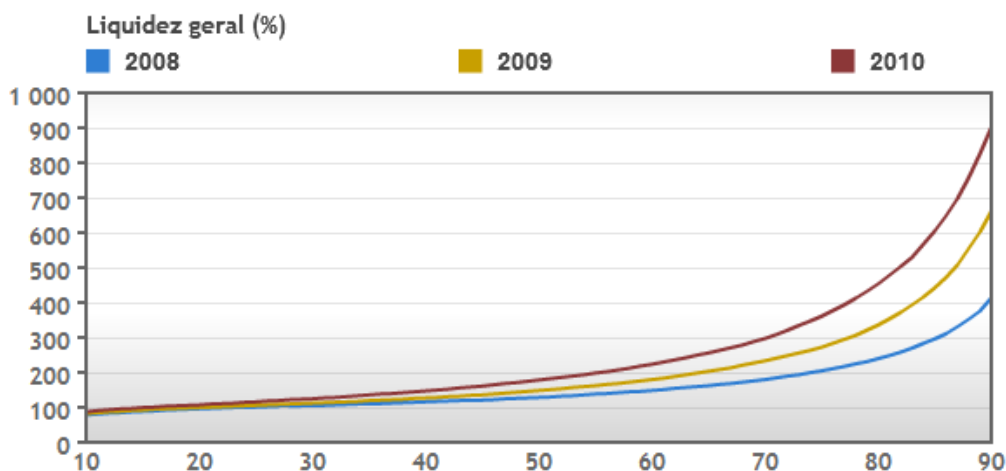
Classe	Total de empresas			Empresas na gama 10%-90%		
	número	LG mín.	LG máx.	número	LG mín.	LG máx.
1	13.176	-105.969,99%	167.141.900,00%	10.540	88,05%	899,40%
2	3.246	0,59%	4.717.752,62%	2.596	105,72%	687,93%
3	2.335	-27.773,12%	79.351,25%	1.867	104,44%	693,30%
4	1.492	9,32%	232.571,18%	1.192	110,71%	665,47%
5	996	31,85%	366.281,00%	796	108,55%	533,20%
6	296	24,30%	120.496,34%	236	107,98%	308,35%
7	123	41,28%	791,43%	97	105,54%	284,64%
8	44	86,91%	298,21%	34	107,78%	247,10%
9	101	61,46%	629,47%	81	110,07%	196,11%

Nota: os gráficos seguintes apresentam duas escalas diferentes para o eixo vertical, uma vez que a gama de valores obtidos assim o recomendam para maior legibilidade:

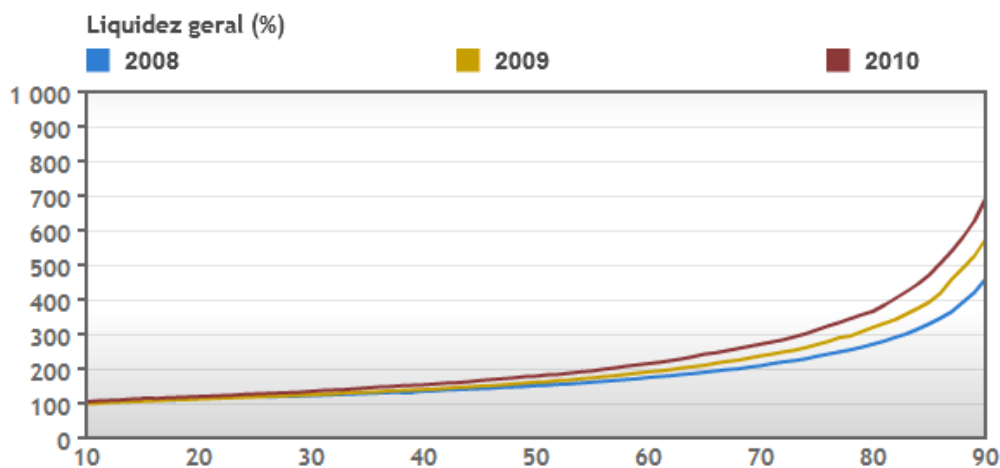
- LG entre 0 e 1000% para as classes 1, 2, 3, 4, 5;
- LG entre 0 e 500% para as classes 6, 7, 8 e 9.

Resultados por Classes de Alvará

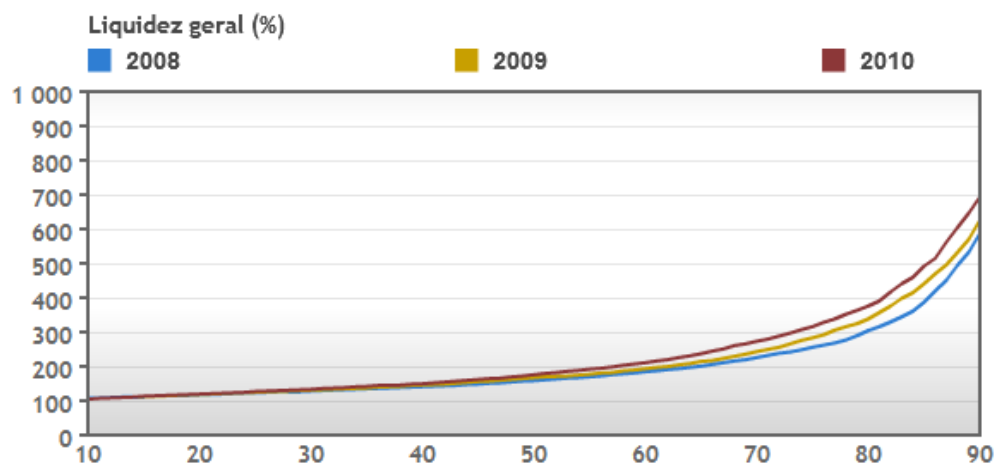
CLASSE 1



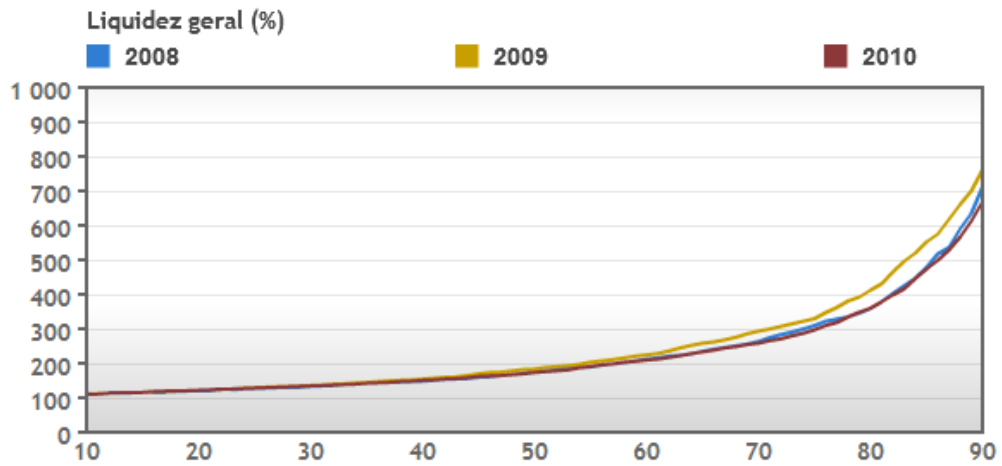
CLASSE 2



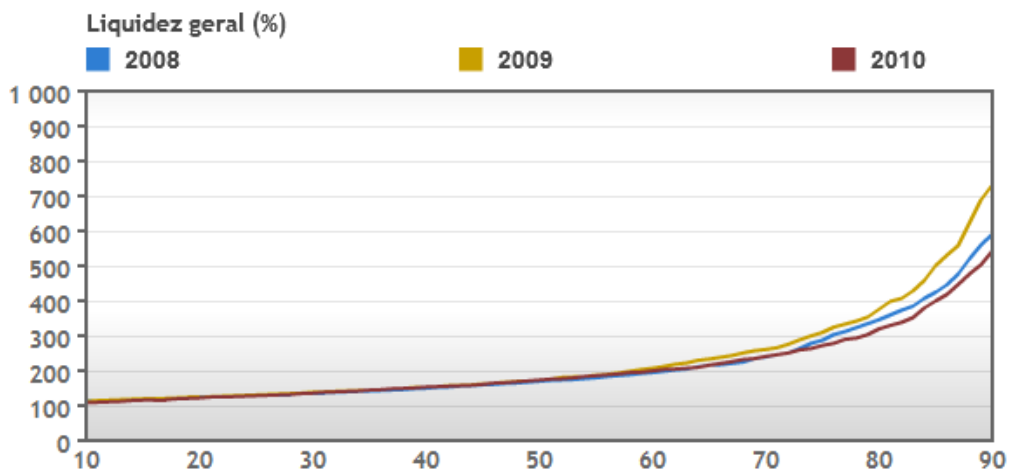
CLASSE 3



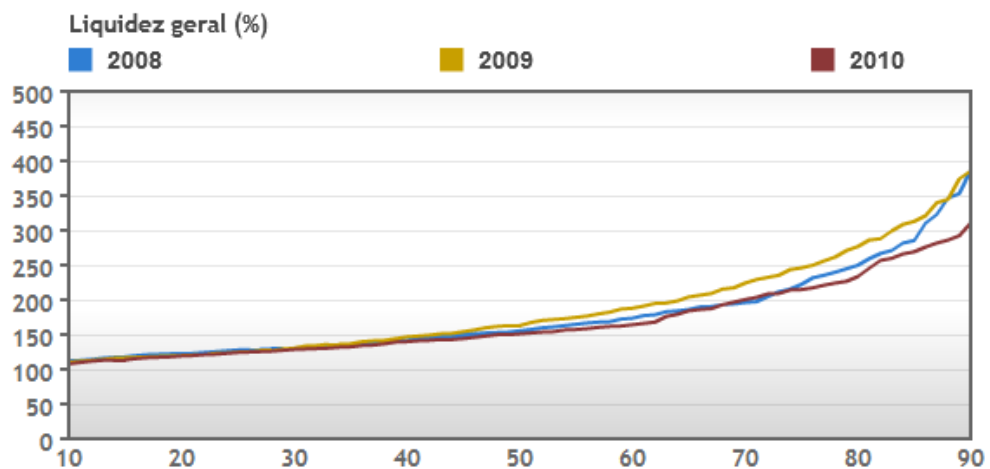
CLASSE 4



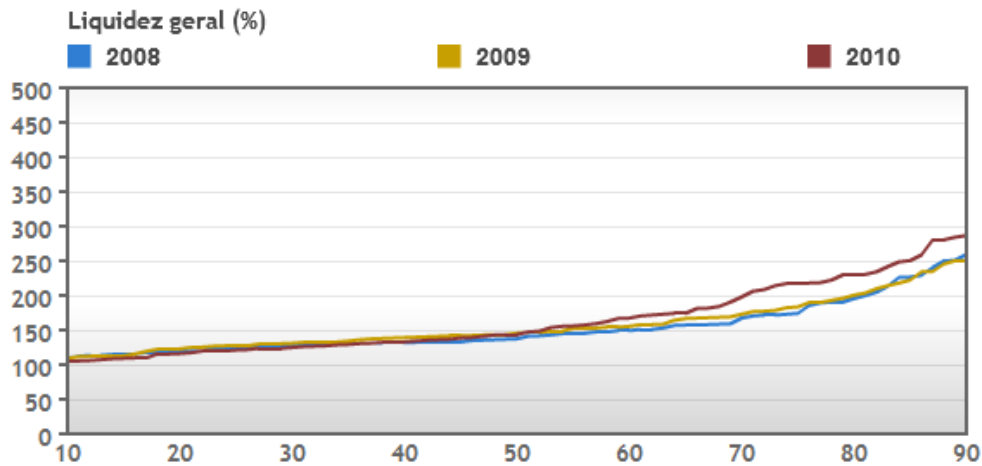
CLASSE 5



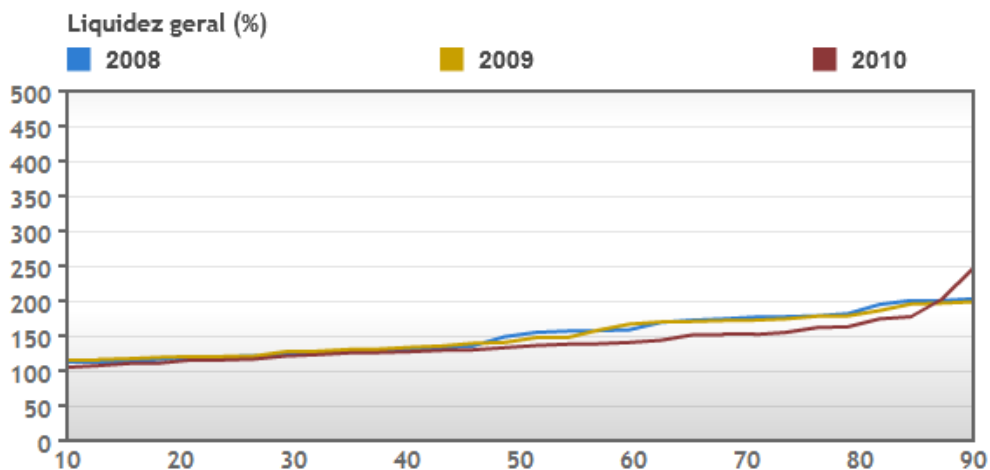
CLASSE 6



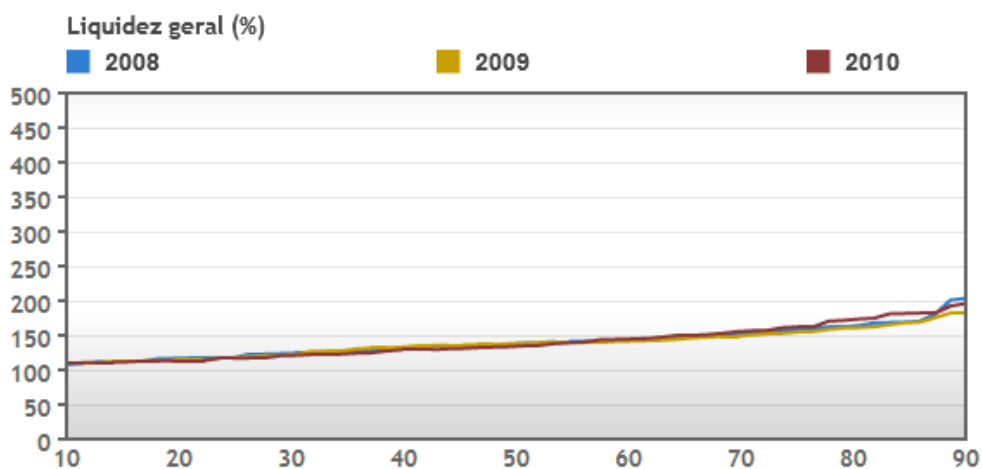
CLASSE 7



CLASSE 8



CLASSE 9



Análise dos Resultados

- 8.1. Em 2010, os valores de LG na gama de benchmarking 10-90% situam-se sempre acima de 100% (excetuando uma pequena faixa da classe 1), revelando alguma capacidade das empresas em fazer face aos compromissos de curto prazo.
- 8.2. Apesar da atual conjuntura, não deixa de ser curioso verificar que a LG melhorou consideravelmente para as empresas mais pequenas (classes 1 a 3), piorou para as empresas de dimensão média (4 a 6), voltando a melhorar ou manter-se sem alteração significativa em relação a 2009 para as empresas de maior dimensão.
- 8.3. Tal como anteriormente salientado, sendo os parâmetros deste indicador obtidos a partir de várias parcelas, será essencial que cada empresa avalie os seus resultados em função do perfil que o seu Ativo e Passivo possuem.

9. INDICADOR I1.07 – RENTABILIDADE DO ATIVO TOTAL

Objetivo e Fórmula

Indicar a taxa a que o investimento em ativos está a ser rentabilizado.

$$\text{RENTAT} = \frac{\text{RAI}}{\text{AT}} \times 100 \quad [\%]$$

RAI = Resultado antes de impostos = campos (A5023/I6023) da declaração anual IES

AT = Ativo Total = Total do Ativo = (A5127/I6127) da declaração anual IES

Exemplo

RAI = € 72.000

AT = € 480.000

RENTAT = 72.000/480.000 * 100 = 15%

Universo analisado e valores limite obtidos

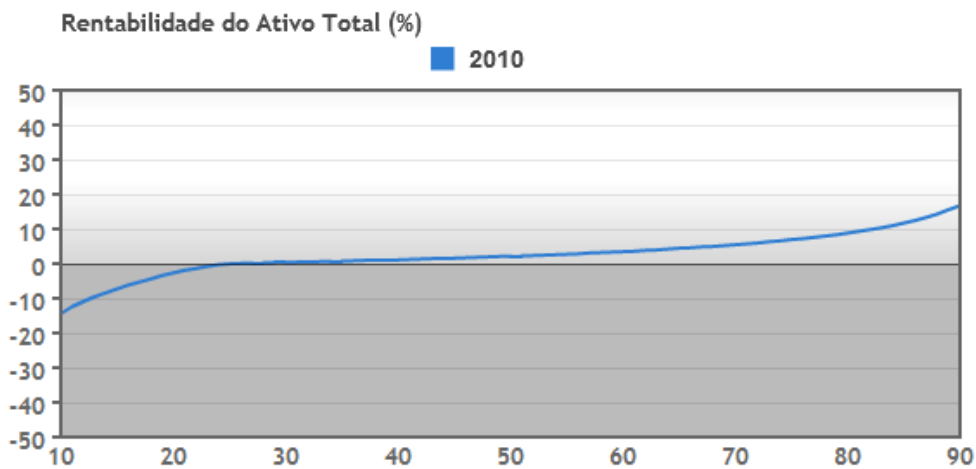
Classe	Total de empresas			Empresas na gama 10%-90%		
	número	RENTAT mín.	RENTAT máx.	número	RENTAT mín.	RENTAT máx.
1	13.308	-14.274,45%	1.863,62%	10.646	-14,41%	16,72%
2	3.266	-6.072,12%	78,67%	2.612	-8,10%	11,13%
3	2.341	-427,66%	135,00%	1.873	-7,32%	9,42%
4	1.492	-230,77%	64,25%	1.192	-5,82%	8,08%
5	997	-73,16%	39,27%	797	-5,53%	8,91%
6	297	-88,66%	48,47%	237	-4,17%	8,51%
7	123	-105,69%	28,47%	97	-2,93%	11,07%
8	44	-17,27%	15,58%	34	-0,74%	5,56%
9	101	-8,98%	26,65%	81	0,04%	9,57%

Nota: **os gráficos seguintes apresentam duas escalas diferentes para o eixo vertical, uma vez que a gama de valores obtidos assim o recomendam para maior legibilidade:**

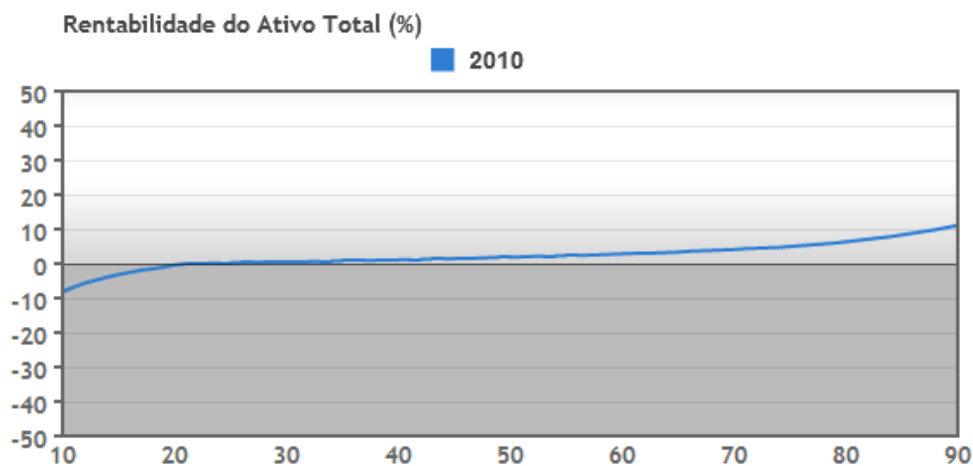
- RENTAT entre -50 e 50% para as classes 1, 2, 7 e 9;
- RENTAT entre -10 e 10% para as classes 3, 4, 5, 6 e 8.

Resultados por Classes de Alvará

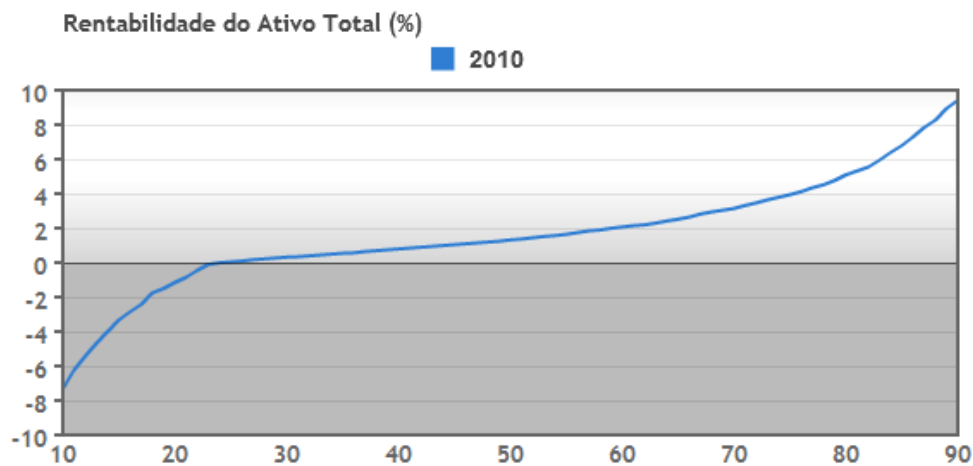
CLASSE 1

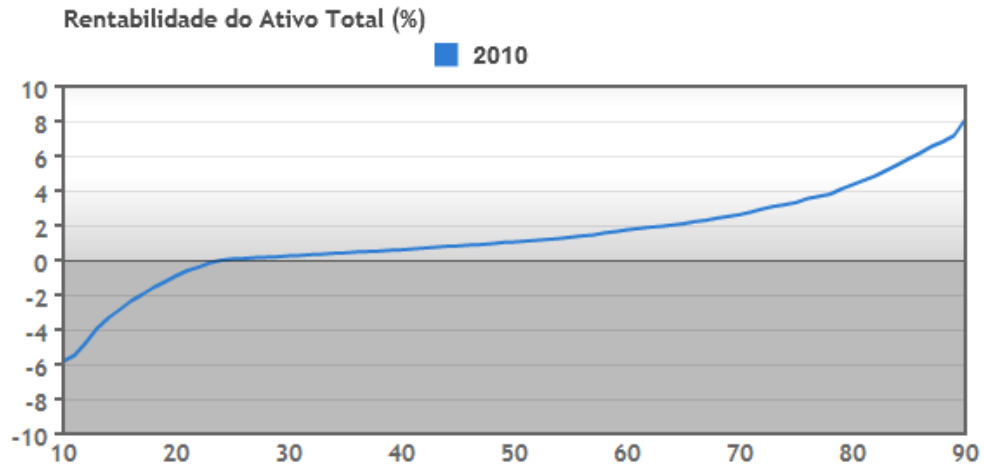
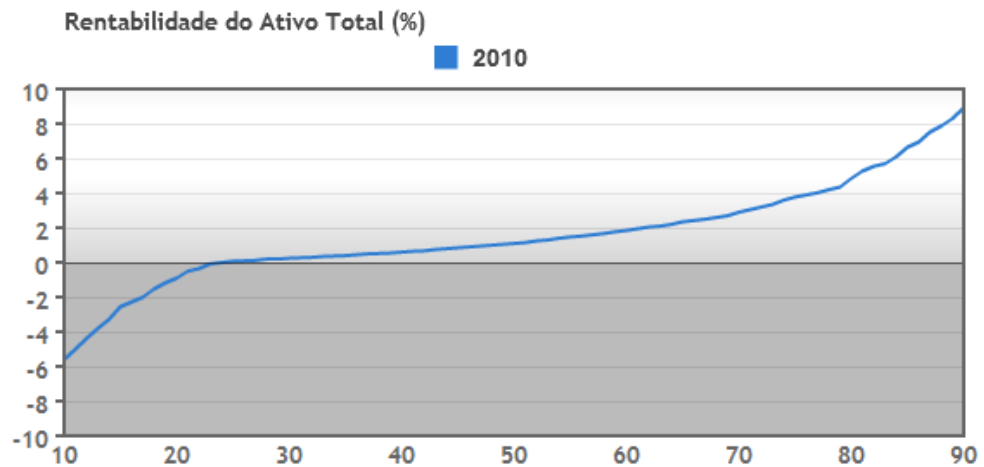
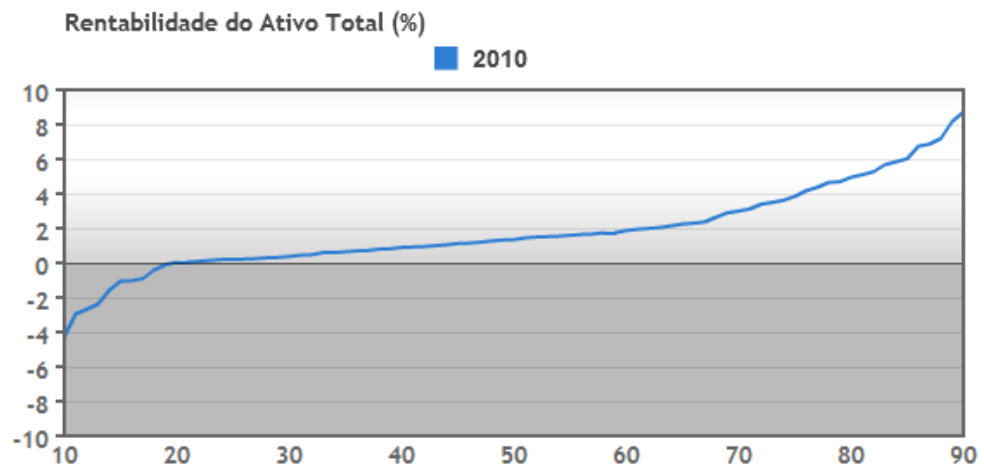


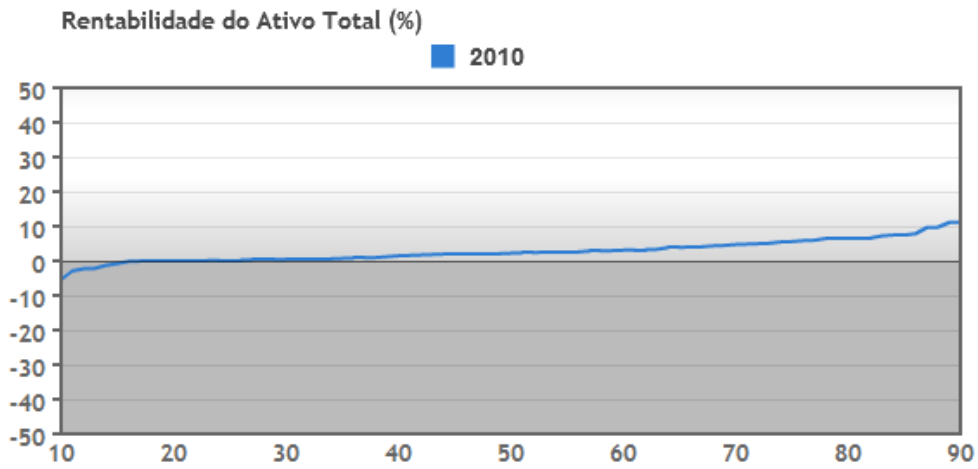
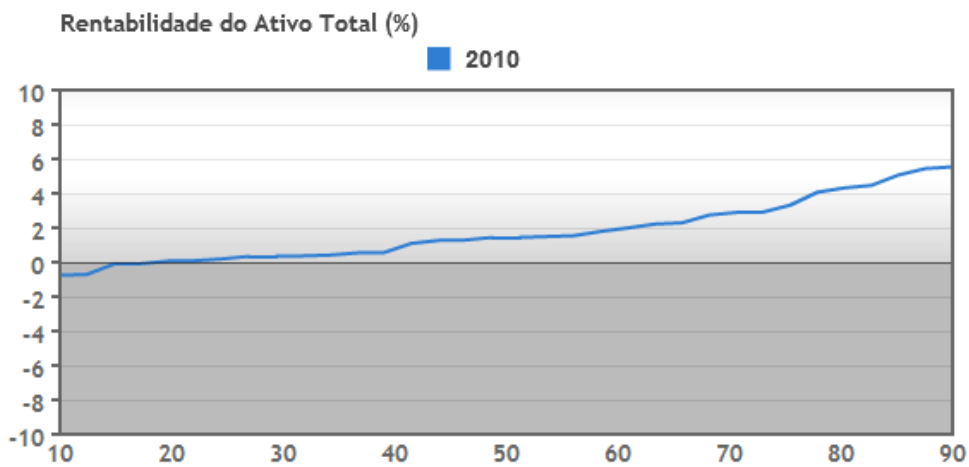
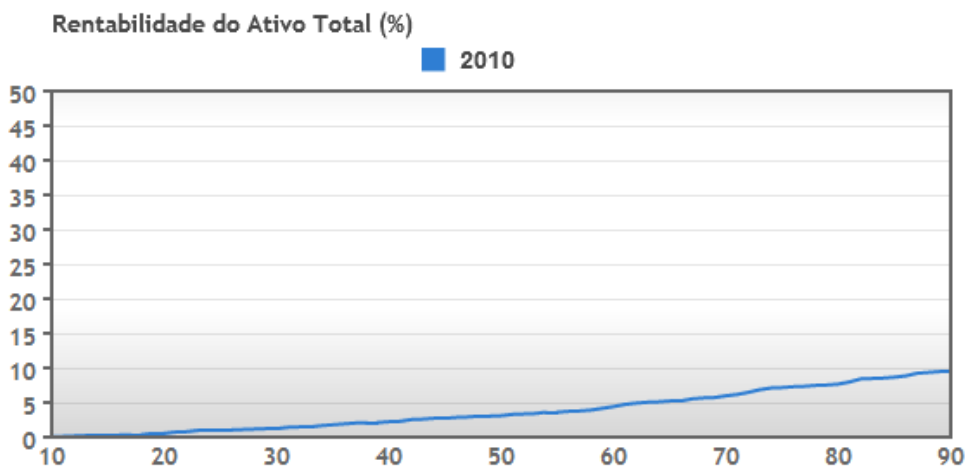
CLASSE 2



CLASSE 3



CLASSE 4**CLASSE 5****CLASSE 6**

CLASSE 7**CLASSE 8****CLASSE 9**

Análise dos Resultados

- 9.1. Este indicador faz parte dos Indicadores de Nível 1 apenas a partir de 2010, pelo que a análise ainda não engloba a evolução de resultados.
- 9.2. Os resultados obtidos correspondem a valores relativamente baixos em todas as classes, embora surjam faixas de empresas no extremo direito dos gráficos com resultados consideravelmente mais elevados.
- 9.3. Este indicador permite definir estratégias de financiamento, na medida em que RAT superior ao custo de capital de empréstimo pode recomendar o recurso a este último para financiamento da atividade. Perante a atual situação das taxas de juro no mercado de crédito (ultrapassando a questão do mero acesso ao mesmo), os resultados obtidos indicam uma baixa rentabilidade dos ativos da empresa, condicionando ainda mais a criação de condições para o recurso a financiamento.

10. INDICADOR I1.08 – RENTABILIDADE DO CAPITAL INVESTIDO

Objetivo e Fórmula

Indicar a taxa de eficácia com que os capitais próprios investidos na empresa estão a ser rentabilizados.

$$\text{RENTCP} = \frac{\text{RAI}}{\text{CP}} \times 100 \quad [\%]$$

RAI = Resultado antes de impostos = campos (A5023/I6023) da declaração anual IES

CP = Capital Próprio = (A5141/I6139) da declaração anual IES

Exemplo

RAI = € 72.000

CP = € 233.000

RENTCP = $72.000/233.000 * 100 = 30,09\%$

Universo analisado e valores limite obtidos

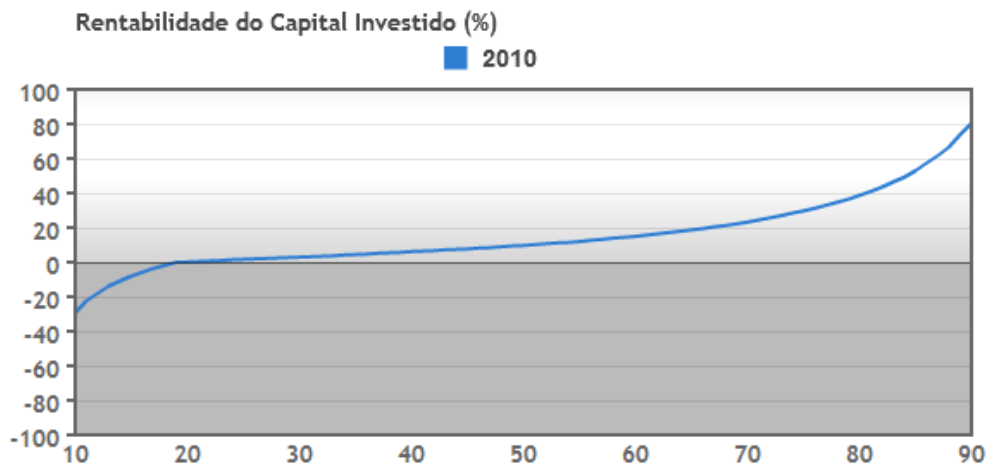
Classe	Total de empresas			Empresas na gama 10%-90%		
	número	RENTCP mín.	RENTCP máx.	número	RENTCP mín.	RENTCP máx.
1	13.306	-3.820.632,43%	1.920.269,23%	10.644	-29,16%	80,53%
2	3.265	-45.018,64%	7.398,75%	2.611	-19,60%	36,25%
3	2.341	-15.154,08%	7.816,85%	1.873	-19,90%	31,63%
4	1.491	-28.429,93%	2.969,28%	1.193	-17,64%	25,96%
5	997	-3.804,10%	2.119,80%	797	-18,47%	28,05%
6	297	-607,57%	459,00%	237	-13,59%	26,95%
7	123	-3.333,61%	832,57%	97	-1,52%	35,69%
8	44	-90,94%	111,53%	34	-1,70%	37,80%
9	101	-2.595,57%	85,21%	81	0,26%	34,63%

Nota: os gráficos seguintes apresentam duas escalas diferentes para o eixo vertical, uma vez que a gama de valores obtidos assim o recomendam para maior legibilidade:

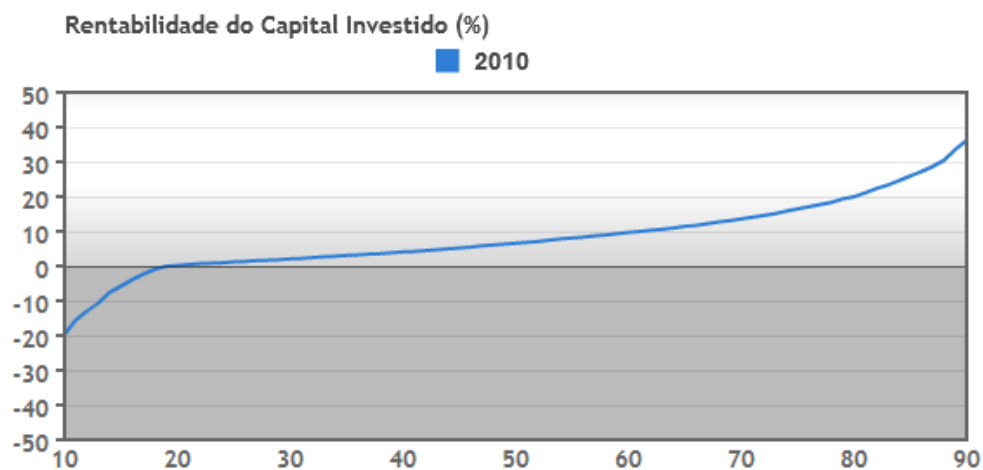
- RENTCP entre -100 e 100% para a classe 1;
- RENTCP entre -50 e 50% para as classes 2-9.

Resultados por Classes de Alvará

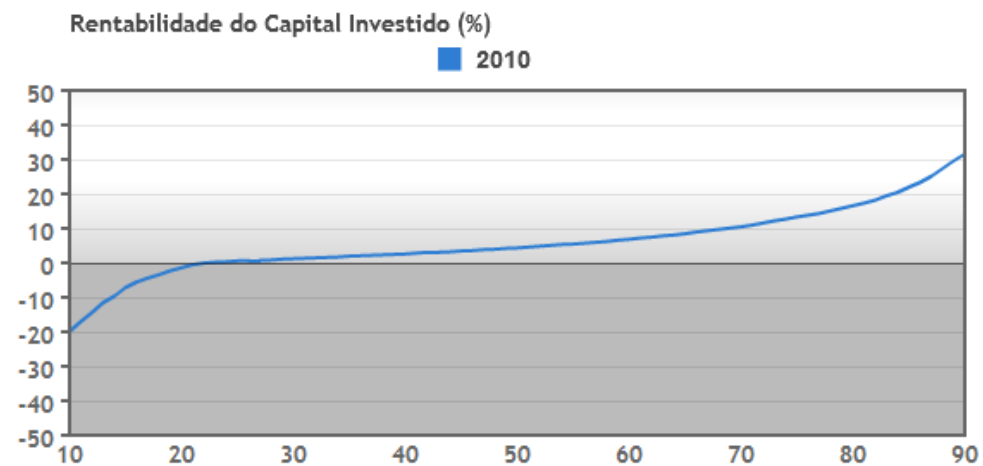
CLASSE 1



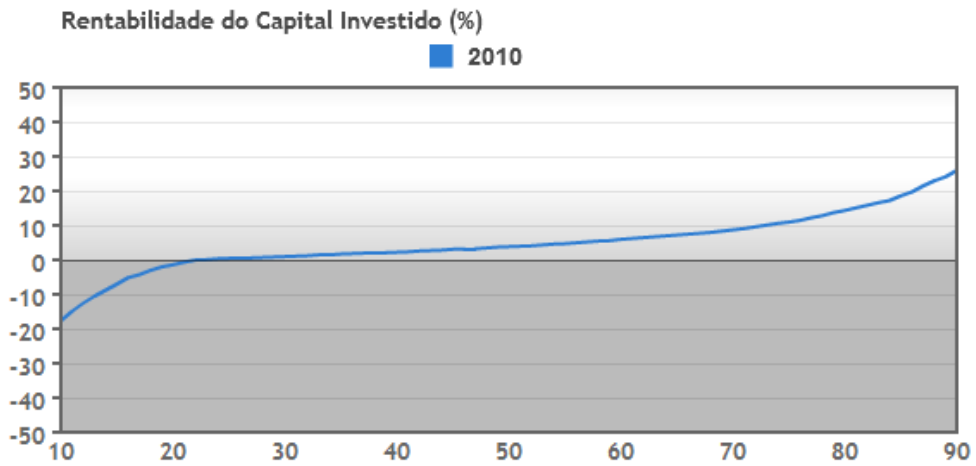
CLASSE 2



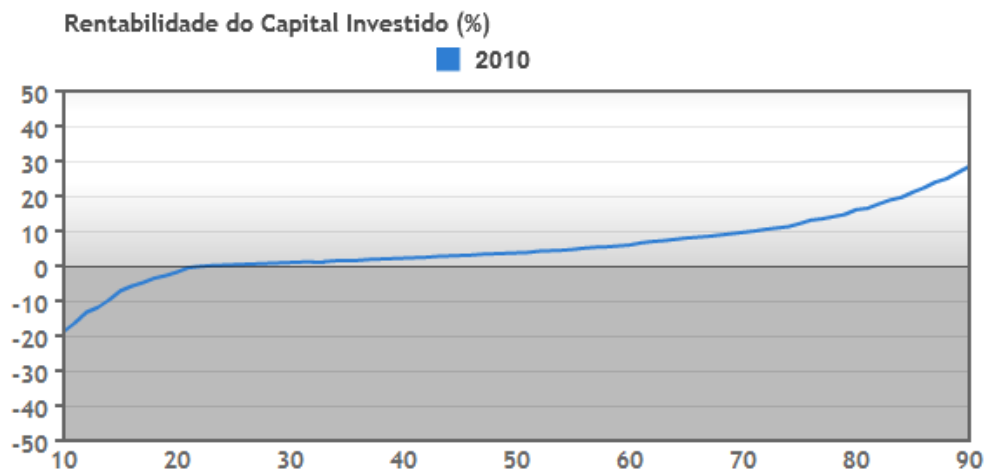
CLASSE 3



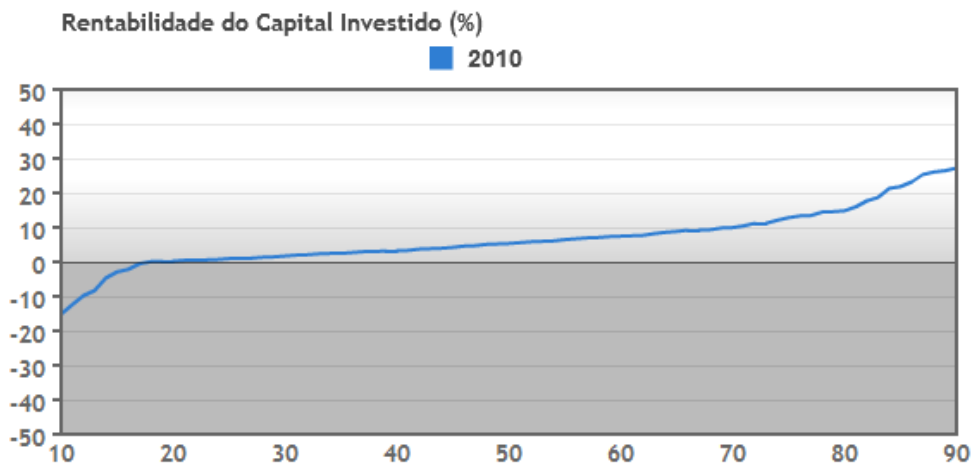
CLASSE 4



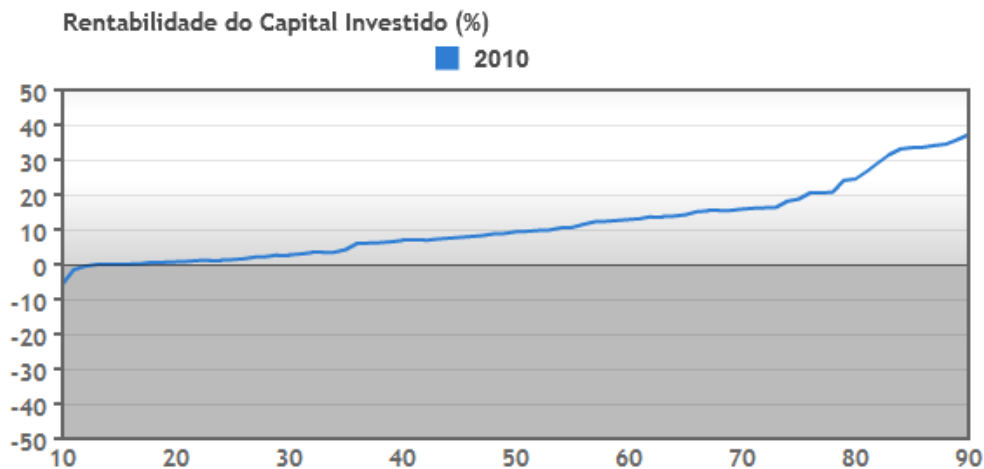
CLASSE 5



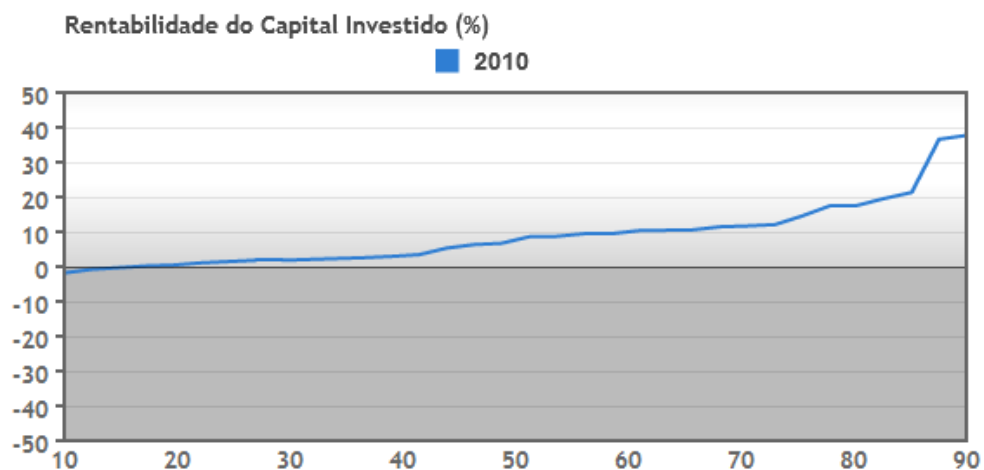
CLASSE 6



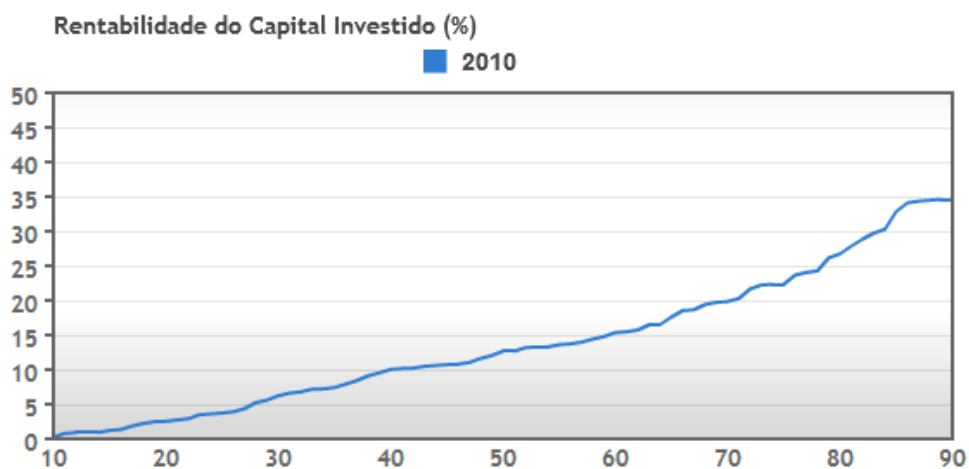
CLASSE 7



CLASSE 8



CLASSE 9



Análise dos Resultados

- 10.1. Tal como o anterior, este indicador faz parte dos Indicadores de Nível 1 apenas a partir de 2010, pelo que a análise ainda não engloba a evolução de resultados.
- 10.2. O indicador Rentabilidade do Capital Investido permite perceber a rentabilidade gerada a partir dos capitais próprios da empresa. Se o valor for superior a 100% significaria que, caso a empresa tivesse investido todos os meios próprios, teria conseguido reavê-los na totalidade. Quanto maior o resultado, menor será o risco da empresa em aplicar os seus meios para criar valor.
- 10.3. Para o intervalo 10-90% os resultados obtidos assumem valores mínimos negativos e os máximos são praticamente todos da mesma grandeza, por volta dos 25-38%.
- 10.4. O significado efetivo dos resultados deste indicador deve ser analisado por cada empresa em função do modo como o seu Capital Próprio é composto, aliás como para todos os indicadores.

11. CORRELAÇÕES

- 11.1. Uma das principais potencialidades das análises de benchmarking consiste na investigação sobre eventuais correlações entre indicadores; isto é, se um desempenho mais eficiente numa dada vertente terá maior probabilidade de se traduzir, igualmente, num melhor desempenho numa outra vertente.
- 11.2. Nos gráficos seguintes foram analisadas diversas combinações possíveis de dois indicadores, utilizando os dados das classes 1, 5 e 9 representando, respetivamente, empresas de micro, média e grande dimensão
- 11.3. Considera-se ser inadequado avançar, desde já, com conclusões globais a partir destes resultados uma vez que as razões que podem justificar um certo comportamento e correlação estarão, sem dúvida, relacionadas com aspetos operacionais e de gestão de cada empresa sobre os quais não temos informação. Numa ocasião futura, em que seja possível ter acesso a informações mais específicas (o Nível 2 de benchmarking), será eventualmente possível explorar essas vias.

11.4. Nas Figs. 1, 2 e 3 seguintes apresentam-se as correlações observadas entre os indicadores *I1.02 - Rentabilidade das Vendas* e *I1.04 - Índice de Gastos Operacionais*.

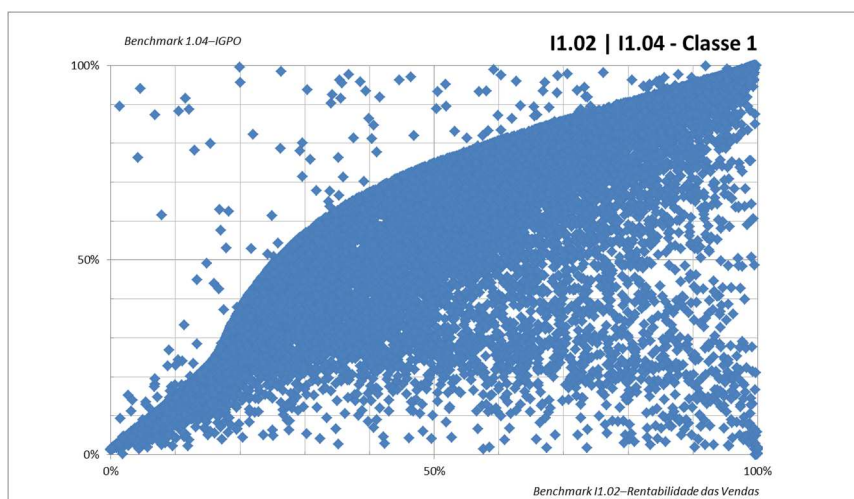


Fig. 1 – Benchmarks I1.02/I1.04 (Classe 1)

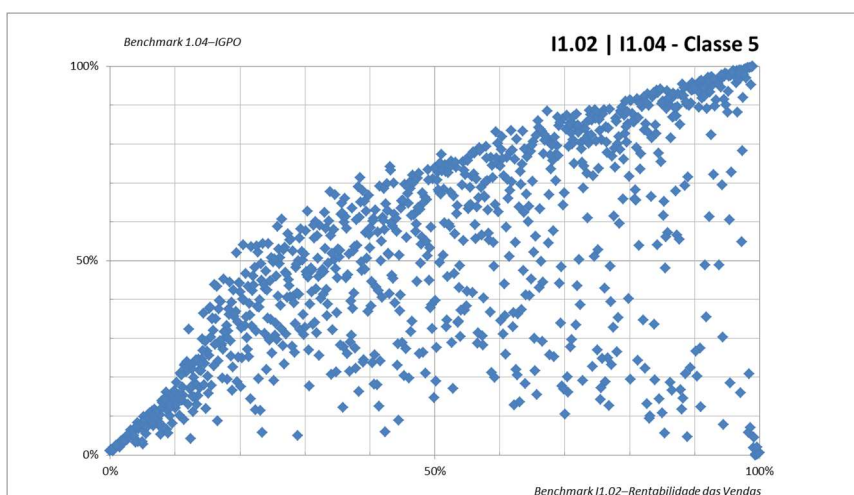


Fig. 2 – Benchmarks I1.02/I1.04 (Classe 5)

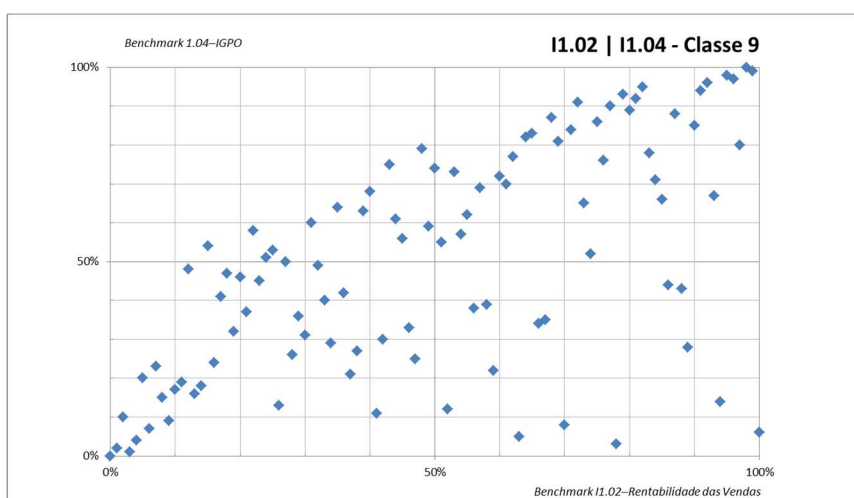


Fig. 3 – Benchmarks I1.02/I1.04 (Classe 9)

11.5. Nas Figs. 4, 5 e 6 seguintes apresentam-se as correlações observadas entre os indicadores *I1.02 - Rentabilidade das Vendas* e *I1.07 - Rentabilidade do Ativo Total*.

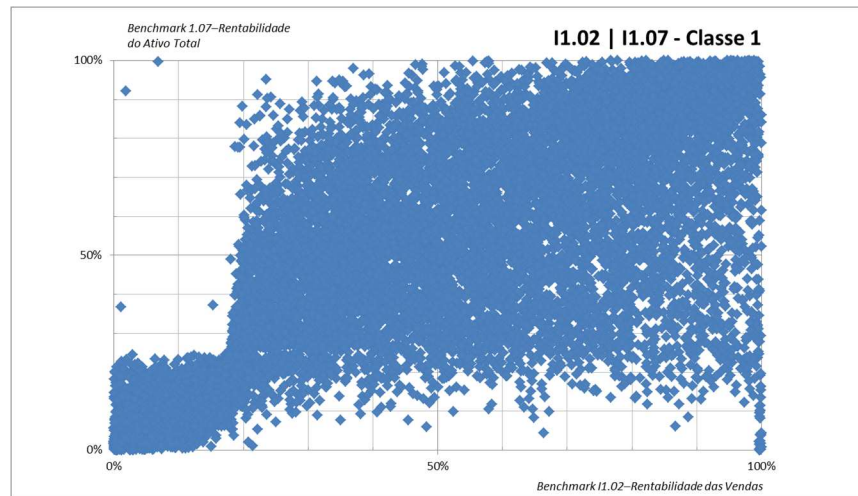


Fig. 4 – Benchmarks I1.02/I1.07 (Classe 1)

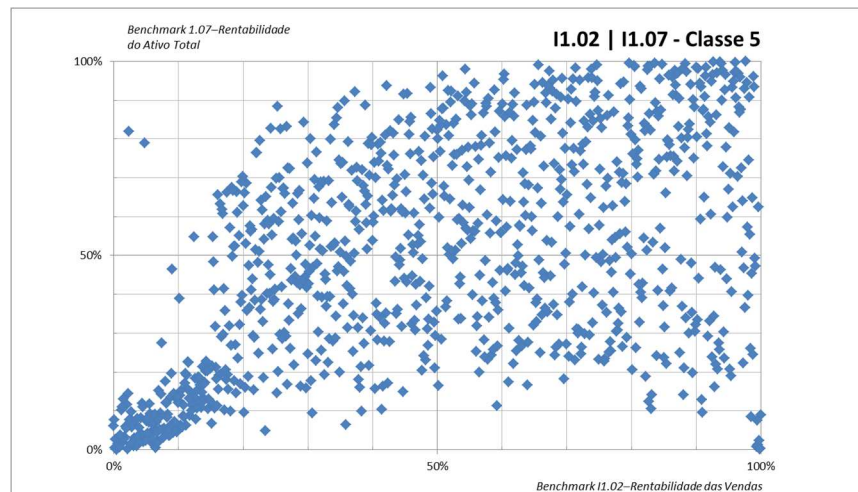


Fig. 5 – Benchmarks I1.02/I1.07 (Classe 5)

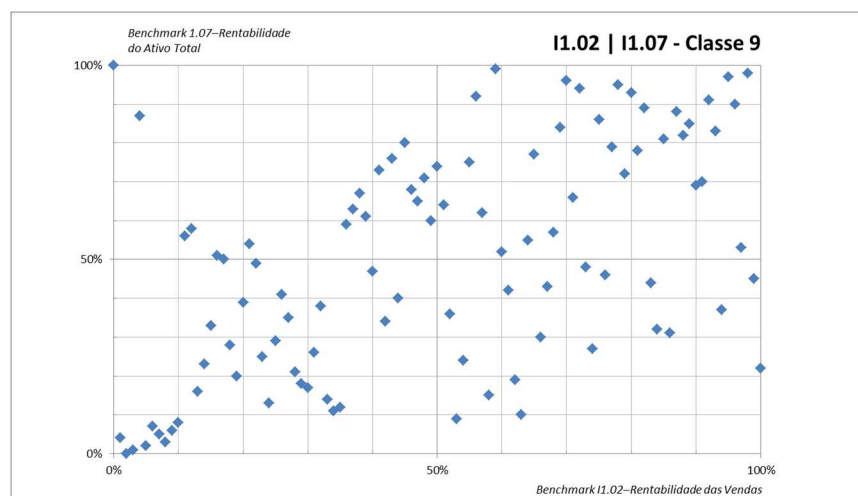


Fig. 6 – Benchmarks I1.02/I1.07 (Classe 9)

11.6. As relações entre os indicadores *I1.07-Rentabilidade do Ativo Total* e *I1.08-Rentabilidade do Capital Investido* apresentam-se nas Figs. 7, 8 e 9.

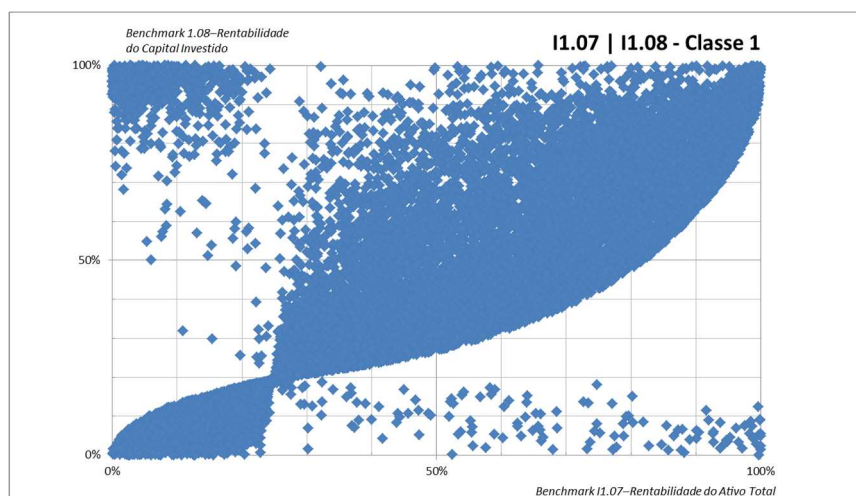


Fig. 7 – Benchmarks I1.07/I1.08 (Classe 1)

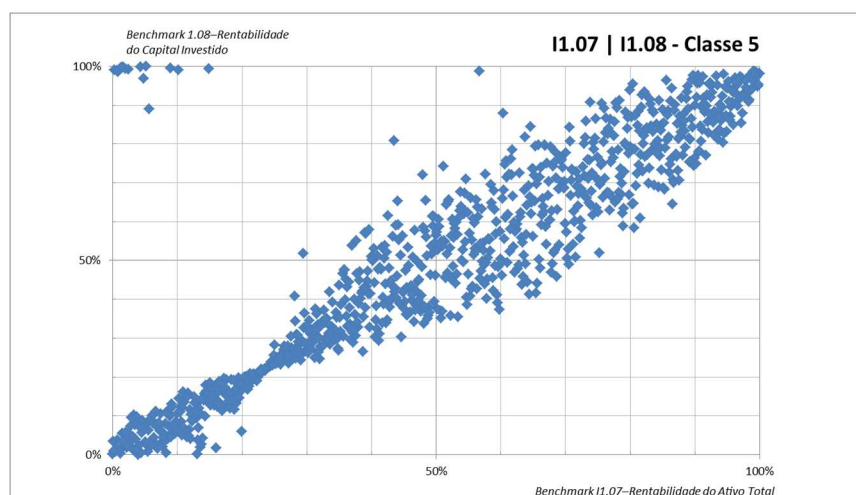


Fig. 8 – Benchmarks I1.07/I1.08 (Classe 5)

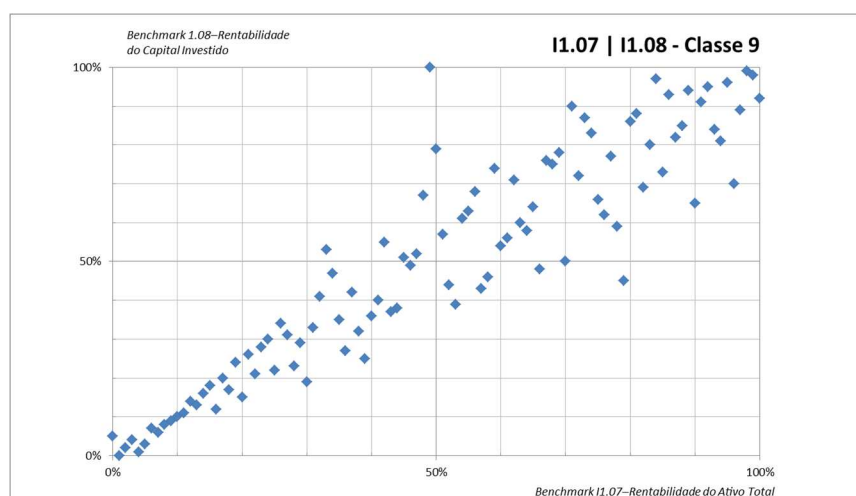


Fig. 9 – Benchmarks I1.07/I1.08 (Classe 9)

- 11.7. Como se pode facilmente constatar, parecem existir correlações fortes que merecerão uma análise mais detalhada no futuro, com a inclusão de outras dimensões de dados que as possam explicar de uma forma objetiva.

12. CONCLUSÕES

- 12.1. A alteração de contexto em que a atividade da construção portuguesa se passou a desenvolver é evidente nos resultados apresentados neste relatório, em especial a evolução que se constata no período que faz parte da base de dados (2008-2010).
- 12.2. A evolução negativa, tanto em termos de dimensão do volume de negócios como da rentabilidade da atividade, acabam por ser a confirmação do que já fora avançado no ponto 4.8. do Relatório de 2009, em que se referiu que a indústria poderia estar sobredimensionada entre 25 e 35%.
- 12.3. Este ponto de vista parece, no entanto, não se confirmar em face do aumento do número de empresas com alvará InCI (aumento médio de 2,7% entre 2009 e 2010). Mas não se deverá esquecer que 2010 foi um dos pontos altos do Programa de Modernização do Parque Escolar destinado ao Ensino Secundário promovido pelo governo, como se verifica na Fig. 10.

INVESTIMENTO	2007	2008	2009	2010	Total
Fase 0	5.484	48.098	14.109	1.857	69.547
Fase 1	1.097	26.447	212.167	60.247	299.958
Fase 2		1.499	161.259	706.281	869.039
Fase 3			190	53.617	53.807
Outros *				6.381	6.381
Total	6.581	76.044	387.725	828.383	1.298.733

* A 31.12.2010 em armazém o montante de 6.381 mil euros relativo a mobiliário e equipamento

Nota: O valor de receção e conferência de 2009 (4.055 mil euros) encontra-se totalmente integrado em 2010

Fig. 10 - Investimento anual Programa de Modernização do Parque Escolar Destinado ao Ensino Secundário

- 12.4. Esta iniciativa foi igualmente responsável pelo envolvimento de um número considerável de empresas construtoras e de incremento do emprego, conforme se pode observar na Fig. 11. Foram englobadas muitas empresas de classes mais elevadas, em face dos requisitos técnicos e prazos associados às intervenções, mas o impacto também se estendeu às empresas das classes mais baixas, através de subcontratações.

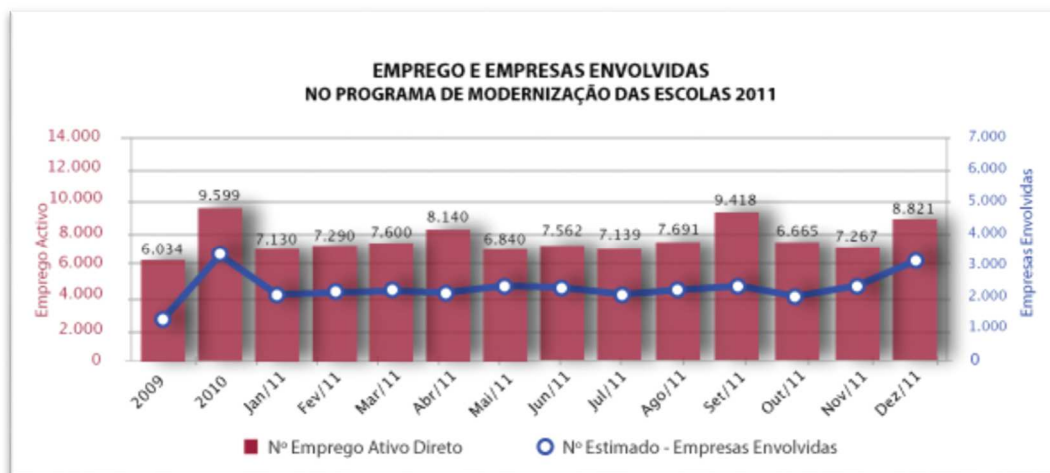


Fig. 11 - Investimento anual do Programa de Modernização do Parque Escolar

- 12.5. Entre todos os indicadores, o indicador **11.01 Índice de Produtividade** reflete a evidência do sobredimensionamento da indústria atrás referido. Verifica-se que cerca de metade das empresas de pequena e média dimensão não conseguem realizar, num ano de atividade, Volume de Negócios equivalente ao valor de um contrato médio para a sua classe.
- 12.6. Para este panorama contribui o facto – confirmado por informação informal como através de consulta ao portal BASE – de empresas de classes mais elevadas concorrerem e obterem adjudicação de obras largamente fora da sua escala preferencial (como exemplo, e exatamente obtido no portal BASE, a uma empresa de classe 9 foi adjudicado um contrato de pouco mais de €140.000). A redução do mercado é conhecida por todos mas esperar que este recupere para o nível do início do século – independentemente do tipo de trabalho que irá, certamente, alterar-se profundamente – é, em nossa opinião, completamente irrealista.
- 12.7. Conforme vincámos repetidamente nas ocasiões em que temos a oportunidade de falar e explicar o conceito e objetivo do projeto icBench, este poderá ser o meio para distinguir as empresas que têm e terão lugar na indústria, separando-as das que nela entraram por um conjunto de razões conjunturais que já desapareceram. Possuir uma ferramenta que retrata a totalidade das empresas de um setor é essencial para as estratégias que se devem desenhar, não a dois ou três anos, mas a dez ou vinte.
- 12.8. Aliás, Portugal está na posição em que muitos outros países já se encontraram: período de forte investimento público e privado na construção, colmatando deficiências estruturais em domínios essenciais para o incremento da qualidade de vida, seguido por um período de estabilização, com muito menos obra nova e mais reabilitação e manutenção. Conseguir identificar que empresas terão as capacidades para enfrentar esta nova fase da vida do setor é fundamental. Pensar que todas terão o seu lugar é irrealista e levará a que muitas se percam no caminho.

REFERÊNCIAS

Jorge Moreira da Costa. *icBench – Benchmarks da Indústria da Construção – Indicadores 2009 – Construtores*. Relatório. ISBN 978-972-752-160-9. FEUP/InCI, Junho 2011.

Disponível em http://icbench.net/docs/icBench_Indicadores2009_Relatorio.pdf

Jorge Moreira da Costa e Isabel Horta. *Projecto IDP - Indicadores de Desempenho e Produtividade - Resultados 2005*. ISBN 978-972-752-088-6. FEUP/IMOPPI, Fevereiro 2007.

Instituto da Construção e do Imobiliário InCI. www.inci.pt

icBench - benchmarks da indústria da construção. www.icbench.net

Parque Escolar. Portal Parque Escolar. www.parque-escolar.pt/pt/