

DESEMPENHO ECONÓMICO DE EMPRESAS CONSTRUTORAS

CONSOLIDAÇÃO DOS RESULTADOS DO PROJETO ICBENCH

JOÃO TIAGO BRAZÃO FIGUEIRA DE CHAVES

Dissertação submetida para satisfação parcial dos requisitos do grau de
MESTRE EM ENGENHARIA CIVIL — ESPECIALIZAÇÃO EM CONSTRUÇÕES

Orientador: Professor Doutor Jorge Manuel Fachana Moreira da Costa

JUNHO DE 2018

MESTRADO INTEGRADO EM ENGENHARIA CIVIL 2017/2018

DEPARTAMENTO DE ENGENHARIA CIVIL

Tel. +351-22-508 1901

Fax +351-22-508 1446

✉ miec@fe.up.pt

Editado por

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

✉ feup@fe.up.pt

🌐 <http://www.fe.up.pt>

Reproduções parciais deste documento serão autorizadas na condição que seja mencionado o Autor e feita referência a *Mestrado Integrado em Engenharia Civil - 2017/2018 - Departamento de Engenharia Civil, Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto, Porto, Portugal, 2018.*

As opiniões e informações incluídas neste documento representam unicamente o ponto de vista do respetivo Autor, não podendo o Editor aceitar qualquer responsabilidade legal ou outra em relação a erros ou omissões que possam existir.

Este documento foi produzido a partir de versão eletrónica fornecida pelo respetivo Autor.

A meus Pais

“A verdadeira viagem de descobrimento não consiste em procurar novas paisagens, mas em ter novos olhos”.

Marcel Proust

AGRADECIMENTOS

Com o terminar de um longo caminho académico, encerrando um ciclo, com a realização de este último projeto, quero agradecer, não só pelo apoio prestado, como também pela sua dedicação, ao Professor Jorge Moreira da Costa, que durante este semestre sempre se mostrou disponível e com grande entusiasmo para que concluísse com êxito esta última etapa.

À minha Família, em especial Pais e Irmão, que em tudo fizeram para nada me faltasse para alcançar este objetivo, que é ser Engenheiro. À minha Mãe, em especial, pois sempre me cultivou com a necessidade de sermos melhores, superarmo-nos todos os dias e por nunca ter duvidado do que sou capaz e por me apoiar incondicionalmente.

À minha Namorada, porque estando longe da família, ela foi sempre o meu pilar e porque sem ela seria um caminho com muitos mais obstáculos, pois na vida, quer pessoal quer académica, necessitamos de alguém que acredite em nós e que nos apoie nos momentos mais difíceis, e sem dúvida que ela sempre o fez e irá fazer.

Por último, aos meus colegas e professores, que tornaram esta caminhada mais fácil de percorrer. Em especial ao Nuno, ao Jorge e ao Neves, que sempre me acompanharam e ajudaram em todos os semestres, demonstrando sempre companheirismo.

RESUMO

Durante a trajetória da Indústria da Construção em Portugal na última década, surgiram grandes problemas devido à grande crise económica, originando grande decadência e estagnação na construção. Estando ligada umbilicalmente a Indústria e o estado económico do País, este contexto originou o desaparecimento ou dificuldade de sobrevivência de muitas empresas deste setor.

No auge da crise, verificou-se aumento impressionante de empresas encerradas, em diferentes classes de alvará. Para perceber se poderiam existir alguns fatores ou indicadores de desempenho económico que poderiam antecipar esta situação, foi desenvolvida uma análise aos mesmos nesta dissertação, utilizando a informação fornecida pelas declarações IES disponibilizadas no âmbito do projeto icBench.

Esta análise é essencialmente dirigida para três diferentes classes de alvará, 1, 4 e 9, sendo que estas representam, respetivamente, pequenas, médias e grandes empresas. Foram utilizados dois indicadores, nomeadamente, Índice de Produtividade e Rentabilidade, e analisados os dados dos Fornecimentos e Serviços Externos, Dividas a receber, Juros e gastos similares suportados, Volume de Negócios em Obra e Resultados Operacionais (EBITDA).

O objetivo consiste em analisar estes indicadores, de forma a tentar perceber quais aqueles que têm uma maior influência e se estes, de algum modo, poderiam ajudar a prevenir problemas futuros das empresas, preparando-as para eventuais crises financeiras, ou até alterarem o seu modelo de negócio no mercado, mantendo-se competitivas.

PALAVRAS-CHAVE: Produtividade, Rentabilidade, Benchmarking, Construção, Prevenção.

ABSTRACT

During the course of the Construction Industry in Portugal over the last decade, there were major problems due to the economic crisis, resulting in great decay and stagnation in the construction sector. Being highly connected to the economic state of the country, this context has led to the disappearance or difficulty of survival of many companies in this sector.

At the height of the crisis, there has been an impressive increase of foreclosure of companies, in different permit classes. To understand whether there could be some factors or indicators of economic performance that could anticipate this situation, an analysis of these was developed in this thesis, using the information provided by the IES statements available under the icBench project.

This analysis is essentially directed to three different permit classes, 1, 4 and 9, and these represent, respectively, small, medium and large companies. We used two indicators, namely, Index of Productivity and Profitability, and analyzed the data of External Supplies and Services, Hanging Debt, Interest and Similar expenses and Operating Results (EBITDA).

The goal is to analyze these indicators, in order to try to understand among those the ones who might have greater influence and, somehow, might help to prevent future problems for the companies, preparing them for possible financial crisis, or to change the current business model on the market, while remaining competitive.

KEYWORDS: Productivity, Profitability, Benchmarking, Construction, Prevention.

ÍNDICE GERAL

AGRADECIMENTOS	i
RESUMO	iii
ABSTRACT	v
1. INTRODUÇÃO	1
1.1. CONSIDERAÇÕES INICIAIS	1
1.2. ÂMBITO E OBJETIVO	2
1.3. ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO	2
2. O PROJETO ICBENCH	3
2.1. ORIGEM E OBJETIVOS	3
2.2. INDICADORES ORIGINAIS	5
2.2.1. NÍVEL 1	5
2.2.2. Nível 2	7
2.3. IMPACTO NA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO	9
3. RESULTADOS PUBLICADOS	11
3.1. PLATAFORMA ICBENCH.NET E RELATÓRIOS ANUAIS	11
3.2 ESTUDOS REALIZADOS NA FEUP	13
3.2.1. PRIMEIRO ESTUDO	13
3.2.2. SEGUNDO ESTUDO	18
4. EXPLORANDO OS DADOS ICBENCH	27
4.1. DADOS ECONÓMICOS DISPONIBILIZADOS PELO REGULADOR	27
4.2 QUESTÕES A EXPLORAR	31
5. CONCLUSÕES	91
5.1. A RELEVÂNCIA DO BENCHMARKING	91
5.2. OS RESULTADOS DOS ESTUDOS REALIZADOS	92
5.3. TRABALHOS FUTUROS	93

ÍNDICE DE FIGURAS

Fig.1 – Gráfico de análise de desempenho (benchmark)	12
Fig. 2 - Rentabilidade operacional e real entre 2008-2011 da Classe 1	20
Fig. 3 - Rentabilidade operacional e real entre 2008-2011 da Classe 4	21
Fig. 4 - Rentabilidade operacional e real entre 2008-2011 da Classe 9	22
Fig. 5 - Resultado Líquido (em percentagem) das empresas 2008-2011	23
Fig. 6 - Resultado Líquido (em percentagem) das empresas 2008-2011	23

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela 1 – Indicadores principais icBench	5
Tabela 2 – Indicadores Nível 2	8
Tabela 3 – Volume de Negócios e Fornecimentos e serviços externos	9
Tabela 4 – Número de empresas que se mantiveram por classe.....	13
Tabela 5 – Empresas que se mantiveram na Classe 1 durante 2008-2012 analisadas no período entre 2008-2010.....	14
Tabela 6 – Empresas que se mantiveram na Classe 4 durante 2008-2012 analisadas no período entre 2008-2010.....	15
Tabela 7 – Empresas que se mantiveram na Classe 4 durante 2008-2012 analisadas no período entre 2008-2010.....	16
Tabela 8 – Empresas que se mantiveram entre 2008-2012 com benchmark superior a 50%	17
Tabela 9 – Número de empresas que mudaram de classe de alvará entre 2008-2012.....	18
Tabela 10 – Significado de alguns parâmetros económicos.....	27
Tabela 11 – Estudos e questões criadas	31

SÍMBOLOS, ACRÓNIMOS E ABREVIATURAS

AC - Ativo Corrente

AdI - Agência de Inovação

AECOPS - Associação de Empresas de Construção e Obras Públicas e Serviços

AF – Autonomia Financeira

AICCOPN - Associação dos Industriais da Construção Civil e Obras Públicas

CCOP - Construção Civil e Obras Públicas

C1 – Classe 1

C4 – Classe 4

C9 – Classe 9

FEUP - Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto

FSE - Fornecimentos e Serviços Externos

EBITDA – Earning Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization (Resultados antes de juros, impostos, depreciações e amortizações, ou Resultado Operacional)

IC - Indústria da Construção

IDP - Indicadores de Desempenho e Produtividade

IES - Informação Empresarial Simplificada

IMOPPI - Instituto do Mercado das Obras Públicas e Particulares e do Imobiliário

InCI - Instituto da Construção e Imobiliário,

INE - Instituto Nacional de Estatística

IP – Índice de Produtividade

LG – Liquidez Geral

POC - Plano Oficial de Contas

RENT – Rentabilidade

SNC - Sistema de Normalização Contabilística

VAB - Valor Acrescentado Bruto

VBP - Valor Bruto de Produção

VMC – Volume Médio da Classe

VNO – Volume de Negócio em Obra

1

INTRODUÇÃO

1.1 CONSIDERAÇÕES INICIAIS

A indústria da construção durante toda a sua história sempre teve um papel preponderante no sector económico de Portugal. Nos últimos anos a crise que emergiu, não só em Portugal como no Mundo, afetou drasticamente este setor.

Durante muitos anos a construção atravessou uma crise profunda, nomeadamente entre os anos 2008 e 2013. Essa crise causou grandes estragos neste setor, com a queda do volume de produção e investimento na indústria. Era uma crise que muitos diziam expectável, até mesmo inevitável em face da dimensão da indústria para a escala das necessidades do país, mas muitas empresas não estavam precavidas dessa situação e como tal faliram ou deixaram de exercer funções, procurando outros focos no mercado.

Esta indústria, estando fortemente relacionada com a evolução do país e com a sua situação económica, varia ciclicamente de estado o que pode provocar situações drásticas nas empresas. Perante esse contexto as empresas precisam de estar precavidas dos problemas do mercado, enquadrando-se no panorama nacional e comparando-se a empresas do mesmo calibre, ou seja, mesma classe.

De forma a enquadrar-se e comparar-se com outras, até a fazerem uma autoanálise, surgiram métodos de desempenho e benchmarking, como a plataforma icBench que, de uma forma geral, realizam uma radiografia simples do seu desempenho ou “performance” ao longo do ano para diferentes indicadores.

Esta plataforma, icBench, surgiu em 2005 como IDP – Indicadores de Desempenho e Produtividade. Com esta, cada uma das empresas consegue visualizar o seu resultado podendo assim, verificar qual a sua posição no mercado relativamente às outras empresas que se encontram no mesmo.

Com os dados fornecidos pelas empresas, e estando estas aderente à plataforma conseguem aceder a informação trabalhada consoante os indicadores de desempenho em tempo real. Desta forma as empresas conseguem estabelecer caminhos e estratégias mais eficientes para a sua realidade, verificar pontos em que a sua prestação se encontra abaixo da média, e consequentemente melhorar o seu desempenho.

1.2 ÂMBITO E OBJETIVO

Devido à crise, bem como à má gestão de muitas empresas, existiram muitos encerramentos durante os últimos anos. Perante este cenário é importante verificar as principais dificuldades do sector, de forma a poder proteger as empresas que ainda se encontram em atividade.

Com os dados fornecidos pelo Instituto da Construção e Imobiliário, InCI, foi possível analisar o percurso das empresas com alvará de construção válido entre 2008-2013. Os dados são retirados da declaração IES - Informação Empresarial Simplificada, que o InCI recebe da Autoridade Tributária e Aduaneira no âmbito da concessão de alvarás e que foi disponibilizado no contexto do projeto icBench por aquele apoiado.

As empresas analisadas pertencem a diferentes classes de alvará de construção, Classe 1 – Empresas pequenas, Classe 4 – Empresas Médias e Classe 9 – Empresas Grandes. Com esta vasta gama de empresas foram analisadas o impacto na atividade de Fornecimentos e Serviços Externos (FSE), as Dívidas a receber e Juros e Gastos suportados. Com isto pretende-se analisar a vários indicadores, como Índice de Produtividade e a Rentabilidade verificando a sua relação com os parâmetros atrás referidos.

Intercalando esta análise com as empresas que fecharam em anos sucessivos (por exemplo existiam em 2008 e fecharam em 2009), procurou verificar-se qual a importância que mais influencia o percurso das empresas que fecharam, sempre na mesma classe de alvará no período 2008-2013.

O objetivo desta dissertação será, essencialmente, efetuar um resumo de diversos estudos já realizados e complementado com outros, tentando perceber o que levou às empresas a encerrarem a sua atividade, respondendo a diversas questões que assombram o futuro da indústria da construção como, por exemplo, se valores de benchmarking baixos em determinado indicador, tem influência no encerramento das empresas em atividade. Serão avaliadas as três classes de alvará (1,4,9), de forma a perceber se estas se comportam de forma semelhante nos diversos indicadores, ou se, por outro lado, as dimensões das empresas influenciam o seu comportamento.

1.3 ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO

Esta dissertação encontra-se dividida em cinco capítulos. O primeiro é a Introdução que pretende enquadrar o tema que será desenvolvido e os seus objetivos.

O segundo consiste numa explicação do conceito do projeto icBench, a sua origem e os seus objetivos, as suas fases de desenvolvimento, os indicadores originais (Nível 1 e Nível 2), bem como a sua evolução e o impacto na indústria da construção.

De seguida, no terceiro capítulo, apresentamos estudos já publicados. Esses estudos baseiam-se na plataforma <http://icbench.net/> e relatórios anuais desta plataforma, como também estudos realizados na FEUP no âmbito de dissertações de mestrado, apresentando uma reflexão sobre os mesmos.

No quarto capítulo, exploram-se os dados do icBench e, com a ajuda de dados constantes das declarações IES das empresas, analisamos o impacto de alguns parâmetros financeiros no desempenho e na possibilidade de permanência em atividade das empresas.

Por fim, no quinto e último capítulo, são apresentadas as conclusões dos estudos realizados nos capítulos anteriores, abordando-se a relevância do benchmarking, o estado da indústria da construção projetando para o futuro e o diagnóstico realizado pelo icBench.

2

O PROJETO ICBENCH

2.1 ORIGEM E OBJETIVOS

O projeto icBench, como já foi referido anteriormente, é uma plataforma desenvolvida através do projeto IDP – Indicadores de Desempenho e Produtividade. Foi resultado de um protocolo entre o Instituto do Mercado das Obras Públicas e Particulares e do Imobiliário – IMOPPI (posteriormente InCI e atual IMPIC), a Agência de Inovação – AdI e a Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto (FEUP) [1].

Este projeto teve como objetivo a criação de uma plataforma, que pretende implantar-se como principal ferramenta para “fornecer às empresas construtoras registadas um diagnóstico anual do seu nível de desempenho, baseado num conjunto de indicadores económicos”. Este estudo terá como base três subsectores da construção civil, os construtores, consultores e empresas de materiais de construção [1].

Na primeira fase do projeto consistiu na análise do estado das empresas de construção civil a nível nacional e internacional, para posteriormente se seleccionar quais os indicadores que deviam integrar o estudo [1].

Posto isto, foi desenvolvido um sistema de recolha de informação via web, que permitisse às empresas aderentes analisar os seus resultados anuais e os seus desempenhos nas suas operações realizadas (obras, projetos, vendas) [1].

Assim, era fornecido às empresas uma ferramenta para a autoavaliação da sua situação económica, fundamentada em dados reais e, posteriormente é possível utilizar-se estes mesmos dados para efetuar comparações com as outras empresas concorrentes que também integrem a plataforma [1].

Com este processo, era possível revelar a posição relativa da empresa em termos de mercado, uma vez, que os dados de todas as empresas são inseridos numa base de dados global. De ressaltar que apenas as empresas e os seus clientes tinham acesso aos inquéritos da plataforma, todo o processo se desenvolve com total confidencialidade das informações cedidas pelas empresas aderentes [1].

Para o arranque da fase de teste-piloto da plataforma apenas foram consideradas empresas de construção e projeto de edifícios. Por existir uma extensa variabilidade de perfis e dimensão deste tipo de empresas, foram feitas varias restrições para as empresas que integram o teste, como por exemplo, as empresas tem de ter alvará de construção validos, a classe mínima seria a classe 3, já que as empresas de classes mais baixas não ririam ver muitas vantagens na participação deste tipo de estudo, porem não existirá nenhuma restrição a estas empresas na fase final do projeto, as empresas deveriam pertencer à categoria 1 – Edifícios e Património Construído, uma vez que, são o tipo de empresa mais representativo, e os

que detém uma maior percentagem das empresas registadas no IMOPPI e por ultimo todas as empresas eram obrigadas a possuir pagina web e endereços de correio eletrónico em domínio próprio[1].

A primeira versão icBench apareceu em 2007, onde se estudaram 32 empresas, entre as quais grandes nomes da indústria portuguesa, como, Soares da Costa, MotaEngil e Casais [1].

A plataforma permitia às empresas participantes o cruzamento de dados, de forma a tornar perceptível as razões que levam a que um ano seja melhor que outro, assim como, as razões que fazem alterar os níveis de satisfação dos clientes nos diferentes projetos em que a empresa está envolvida [1].

Como foi referido anteriormente, só as empresas credenciadas na página é que podem aceder aos conteúdos da mesma, tendo estas um utilizador e password para efetuarem o login. Sendo estas as únicas utilizadoras da recolha e tratamento de informação que permite obter os indicadores de desempenho em tempo real. A página web está disponível para o publico em geral, apresentando diversa informação e um simulador on-line que permite ter contato com os dados fornecidos [1].

Devido à grande crise vivida a partir de 2008 no setor da construção, de alguma forma, abrandou a evolução do projeto, contudo esta paragem, serviu para refletir alguns aspetos.

Tendo por base as ideias definidas inicialmente, o projeto icBench foi reformulado em 2011 estabelecendo um conjunto de objetivos principais [1]:

- Definir um conjunto de indicadores económicos básicos, Indicadores de Nível 1, obtidos a partir da informação registada no InCI, fornecida através dos processos de pedido ou revalidação de alvará das empresas;
- Produzir gráficos de benchmarking para indicadores de nível 1, inicialmente para os anos de 2008 e 2009, os primeiros em que existe informação suficiente. Esta análise será feita por classe de alvará;
- Redefinir a plataforma de modo a permitir que cada empresa possa visualizar os seus resultados individuais de forma confidencial e dando também acesso às associações empresariais a visualização dos resultados globais;
- Possibilitar que as empresas possam efetuar comparações com outras classes de alvará ou com empresas situadas em qualquer distrito;
- Produzir um Relatório de Indicadores 2009, com a análise dos resultados obtidos e o seu significado.

Esta plataforma é fácil e intuitiva e permite às empresas realizarem uma autoavaliação nas suas atividades produtivas ao nível do desempenho anual, sem necessidade de introduzir qualquer informação, uma vez que esta já se encontra introduzida a partir dos dados fornecidos pelo regulador [1].

2.2 INDICADORES ORIGINAIS, NÍVEL 1 E NÍVEL 2

2.2.1 NÍVEL 1

Na plataforma icBench, existem dois grandes níveis de indicadores. Sendo que os Nível 1 (N1), comparativamente, são mais básicos ou menos abrangentes que os de Nível 2 (N2). Os de Nível 1 começaram por ser apenas seis, uma vez que a informação registada no InCI é de cariz exclusivamente económico-financeiro e posteriormente, em 2010, devido à alteração do sistema nacional de contabilidade que ocorreu entre 2009 e 2010 (anteriormente POC, atualmente SNC), foi possível incluir mais dois indicadores, atualizando igualmente a terminologia correspondente. Na atualidade, a plataforma fornece os resultados dos anos 2008 a 2013. No Nível 2, são no total trinta e um, sendo que estes estão subdivididos em nove categorias [2].

Os indicadores de Nível 1, não necessitam que as empresas introduzam ou complementem quaisquer dados; são indicadores que foram concebidos para se utilizarem com a informação disponível nas bases de dados do InCI. Estes radiografam o desempenho das empresas a partir dos valores que as mesmas apresentam nas suas declarações anuais de rendimentos. Como já foi referenciado, existiam em 2009, seis e posteriormente acrescentaram-se mais dois (Tabela 1) [2].

Tabela 1 - Indicadores principais icBench

Referência	Designação
Desde 2008	
I1.01	Índice de Produtividade
I1.02	Rentabilidade das Vendas
I1.03	Potencial de Ativo Corrente
I1.04	Índice de Gastos e Perdas Operacionais
I1.05	Autonomia Financeira
I1.06	Liquidez Geral
Desde 2010	
I1.07	Rentabilidade do Ativo Total
I1.08	Rentabilidade do Capital Investido

A descrição de cada indicador é a seguinte:

I1.01 ÍNDICE DE PRODUTIVIDADE (IP) - Avalia a dimensão da contratação em obra assumida pela empresa, em número de vezes do valor médio por contrato correspondente à sua classe de alvará. Permite avaliar, de forma indireta, a produtividade da empresa [2].

$$IP = \frac{\text{Volume de Negócios em Obra}}{\text{Valor médio da Classe}} \quad (1)$$

I1.02 RENTABILIDADE DAS VENDAS (RENT) - Determina, em percentagem do volume de negócios em obra, o nível de rentabilidade associada à atividade principal da empresa antes de gastos de financiamento, amortizações, depreciações, impostos e taxas, como percentagem do volume de negócios

em obra. Sinteticamente, corresponde ao lucro da empresa referente apenas à sua atividade de negócio principal, excluindo outras fontes de receita [2].

$$RENT = \frac{EBITDA\ individual}{Volume\ de\ Negócios\ em\ Obra} * 100 \quad (2)$$

I1.03 POTENCIAL DE ATIVO CORRENTE (PAC) - Avalia, em confronto com o volume de negócios em obra, a capacidade de realizar valores de Ativo Corrente utilizáveis para fazer face a compromissos de curto prazo [2].

$$PAC = \frac{Activo\ Corrente}{Volume\ de\ Negócios} * 100 \quad (3)$$

I1.04 ÍNDICE DE GASTOS E PERDAS OPERACIONAIS (IGPO) - Determina, em percentagem dos Gastos e Perdas Operacionais do exercício, a parcela que restou do Volume de Negócios em Obra depois de deduzidos estes gastos. Avalia, deste modo, o fator multiplicativo dos gastos incorridos na realização da atividade principal da empresa [2].

$$IGPO = \frac{Volume\ de\ negócios\ em\ obra - Gastos\ e\ perdas\ operacionais}{Gastos\ e\ perdas\ operacionais} * 100 \quad (4)$$

I1.05 AUTONOMIA FINANCEIRA (AF) - Determina, em percentagem, o grau de cobertura assegurado pelos capitais próprios para o investimento global realizado pela empresa. Avalia a dependência da empresa em relação a financiamentos externos para cumprir com os seus compromissos [2].

$$AF = \frac{Capital\ Próprio}{Activo\ total} * 100 \quad (5)$$

I1.06 LIQUIDEZ GERAL (LG) - Determina, em percentagem, o grau de cobertura do exigível a curto prazo pelo ativo corrente. Avalia a capacidade da empresa para fazer face aos seus compromissos de curto prazo [2].

$$LG = \frac{Activo\ Corrente}{Passivo\ de\ Curto\ Prazo} * 100 \quad (6)$$

I1.07 RENTABILIDADE DO ATIVO TOTAL (RENTAT) - Determina a taxa a que o investimento em ativos está a ser rentabilizado [2].

$$RENTAT = \frac{Resultado\ Antes\ Impostos}{Activo\ Total} * 100 \quad (7)$$

11.08 RENTABILIDADE DO CAPITAL INVESTIDO (RENTCP) - Determina a taxa de eficácia com que os capitais próprios investidos na empresa estão a ser rentabilizados [2].

$$RENTCP = \frac{\text{Resultado antes impostos}}{\text{Capital Próprio}} * 100 \quad (8)$$

De todos os indicadores, apenas os dois primeiros (Índice de Produtividade e Rentabilidade) foram utilizados para o desenvolvimento desta dissertação, como apresentada no capítulo 4.

2.2.2 NÍVEL 2

Sendo que os indicadores anteriores apenas traçam com algum detalhe o desempenho global das empresas a nível económico e financeiro, considerou-se necessário acrescentar algo para além destes fatores. Após algum estudo, surgiu em 2013, um novo nível de indicadores, os de Nível 2 (N2). Estes, sendo mais complexos, abrangiam mais áreas funcionais de uma empresa, ou seja, dados associados à execução de um trabalho em particular, como a satisfação do cliente ou empresa ou consumos. Os indicadores são os apresentados no Quadro 2 [2].

Tabela 2 – Indicadores Nível 2

Referência	Indicadores	
I2.01		Produto
I2.02	Cliente/Satisfação	Serviço
I2.03		Impacto dos defeitos
I2.04		Colaboração Cliente
I2.05	Empresas /	Disponibilização de Pagamentos
I2.06	Satisfação	Trabalho Colaborativo
I2.07		Trabalho Colaborativo
I2.08		Produtividade
I2.09		Subcontratação
I2.10	Económico /	Crescimento das Vendas
I2.11	Financeiro	Faturação Pendente
I2.12		Angariação de Novos Clientes
I2.13		Propostas com sucesso
I2.14	Processos	Desvio do Custo
I2.15	Produtivos	Desvio do Prazo
I2.16		Pessoal Permanente
I2.17		Rotatividade dos Trabalhadores
I2.18	Recursos	Horas de Trabalho
I2.19	Humanos	Ausências
I2.20		Igualdade e diversidade
I2.21		Satisfação dos Funcionários
I2.22	Segurança	Incidência de Acidentes
I2.23		Qualificações / Área de atividade
I2.24	Formação	Formação
I2.25		Investimento em Tecnologia
I2.26	Inovação	Tecnologias de Informação
I2.27		Sistemas de Gestão de Certificados
I2.28		Consciência ambiental
I2.29	Ambiente	Gestão de Resíduos Sólidos
I2.30		Consumo de Energia
I2.31		Consumo de Água

Com os dados recolhidos face aos indicadores de Nível 2 (N2), é possível produzir gráficos que apresentam a evolução de cada indicador, para determinada empresa ao longo dos anos, e curvas de benchmarking que fornecem às empresas a sua posição em relação às empresas da mesma classe de alvará, permitindo que estas percebam se estão numa posição favorável ou desfavorável em relação às suas concorrentes.

Estes indicadores (N2) são de maior interesse para as empresas de maior capacidade financeira e melhor capacidade de gestão e desenvolvimento, ou seja, empresas com classe de alvará superior a 5, mas, para tal, é requerida a contribuição das mesmas, fornecendo os dados necessários.

As empresas de classe de alvará superior a 5, até 9, para além da sua maior resiliência, são essenciais para a sobrevivência da indústria, como para a reestruturação das empresas mais pequenas com perfil e ambição em manter-se na indústria, visto que, uma grande parcela do Volume de Negócios das empresas pequenas (Alvarás 1-4) provém de subcontratos (FSE- Fornecimentos e Serviços Externos) realizados para as maiores empresas, como se pode ver na Tabela 3 para o ano de 2011 [2].

Tabela 3 - Volume de Negócios e Fornecimentos e serviços externos

2011		
Classes	VN	FSE
1 a 4	9 940 145 546 €	2 772 676 741 €
5 a 9	16 831 301 775 €	8 740 801 078 €

Com o quadro anterior, é notória a dispersão de valores, visto que o VN das empresas de classe alta equivale a 60% da classe baixa. Sendo estes dados macros, retratam a indústria no seu conjunto. As empresas deste setor necessitam de informação mais concreta, precisa e ligada à realidade de cada obra, de cada operação produtiva. Para isso, é necessário recolher outro tipo de informação que apenas cada empresa conhece.

2.3 IMPACTO NA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO

Apesar de todo o empenho e desenvolvimento da plataforma, a adesão das empresas ao icBench-N2 foi praticamente nula, criando alguma surpresa na equipa de desenvolvimento visto ser algo muito importante para a autoavaliação e incorporação das empresas no mercado, levando, assim, a um atraso na mudança de paradigma no âmbito de gestão empresarial das empresas deste setor.

A própria consulta dos dados do icBench – Nível 1 limita-se a um número relativamente reduzido de empresas. Por estes motivos, o icBench – Nível 2 foi descontinuado e o icBench – Nível 1 deverá igualmente sê-lo no futuro próximo.

3

RESULTADOS PUBLICADOS

3.1 PLATAFORMA ICBENCH.NET E RELATÓRIOS ANUAIS

Todos estes dados anteriormente referidos necessitavam algum sistema único de fácil acesso, onde se pudesse visualizar todos os estudos mencionados, tendo cada empresa o seu único acesso. Assim nasce a plataforma icBench, criada no âmbito de um projeto de I&D desenvolvido pela Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto (FEUP) com o apoio do InCI [3] Tendo como principal objetivo “fornecer às empresas construtoras, devidamente registadas na mesma, um diagnóstico anual do seu nível de desempenho, baseado num conjunto de indicadores económicos” [3].

A recolha de dados seria proveniente da informação disponibilizada pelo InCI e inserida diretamente na plataforma pela equipa de desenvolvimento, posteriormente analisada e desenvolvida na plataforma, resultado assim nos seus resultados anuais comparados com as restantes empresas [3].

Deste modo, pretendia-se, contribuir para um maior e melhor conhecimento das empresas sobre o modo como operam no mercado e o seu posicionamento em relação às suas concorrentes, permitindo identificar pontos fortes e fracos da sua atividade e tomar decisões de gestão e estratégia, sustentada em dados objetivos, de forma a poder evoluir, subindo assim posições no mercado [3].

Na plataforma são apresentados os significados dos níveis de benchmarking e o modo como é possível interagir com a plataforma.

O benchmark de uma dada empresa corresponde à percentagem de empresas, dentro do universo que serviu de base à análise, que atingiu um resultado igual ou inferior no indicador em causa, tudo isto é exemplificado no gráfico seguinte com o indicador Liquidez Geral [6].

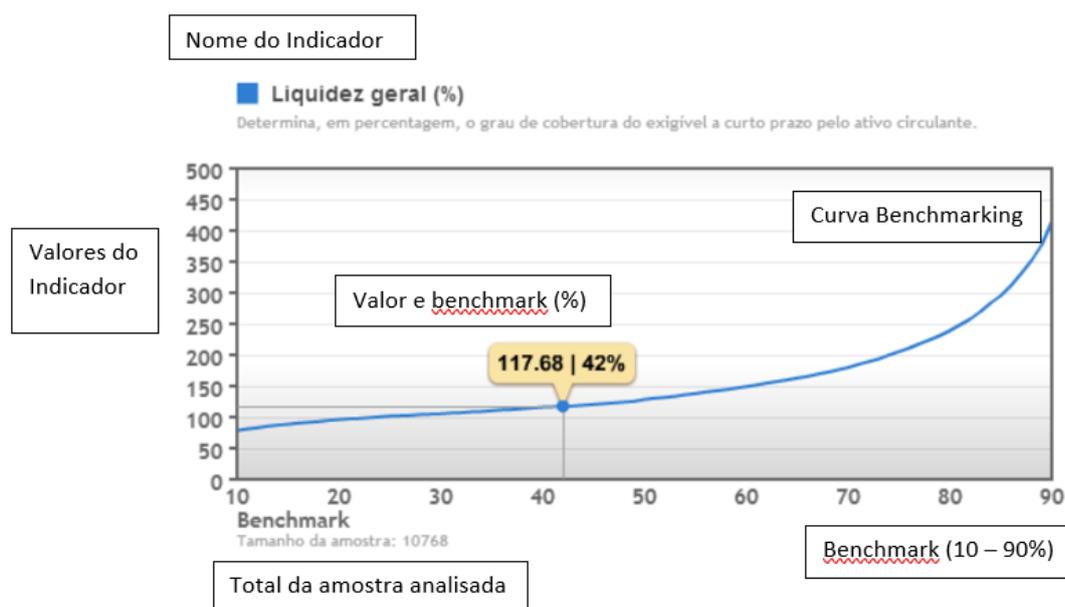


Figura 1 – Gráfico de análise de desempenho (benchmark) [6]

Exemplificando: se a empresa X obteve um benchmark de 42%, no Indicador “Liquidez Geral”, isso significa que, de todas as empresas analisadas, no exemplo 10768, 42% atingiram uma liquidez geral igual ou inferior e, conseqüentemente, 58% conseguiram uma liquidez geral superior [3].

Um dos aspetos mais importante das análises de benchmarking corresponde à confidencialidade dos dados que dão origem às curvas respetivas. Cada curva é completamente anónima, não identifica nenhuma empresa, é um retrato sigiloso do desempenho global. Uma empresa, conhecedora do seu benchmark num dado indicador, pode assim saber qual o seu posicionamento relativo em relação aos seus concorrentes diretos, ou seja, da mesma classe de alvará, mas não tem possibilidade de saber qual ou quais dessas correntes tiveram um resultado melhor ou pior. Esta análise, não se trata de um ranking, mas sim um diagnóstico, cujos resultados só ela conhece e que pode utilizar para melhorar a sua estratégia de gestão e aspiração empresarial [3].

No eixo horizontal de cada gráfico surge a escala de benchmark, normalmente de 0 – 100%, embora para melhor legibilidade sejam retiradas as gamas extremas quando muito afastadas dos valores mais correntes, enquanto que no eixo vertical surge o indicador em causa, na unidade definida na ficha de indicador respetiva [3].

Cada empresa recebe, através dos dados fornecidos no seu registo, no seu correio eletrónico uma mensagem com os gráficos benchmark relativos aos indicadores (I1.01 a I1.08) e, em cada um daqueles, a indicação dos valores que a empresa atingiu nesse ano. Estes resultados são individuais para cada empresa e apenas esta os recebeu, garantindo assim a confidencialidade e sigilo atrás referido [3].

Para além do que já foi dito, a mensagem inclui um documento explicativo sobre o conceito que está subjacente à plataforma, descrição sucinta dos vários indicadores e seu modo de cálculo e ainda comentário gerais sobre o modo como os resultados deveriam ser interpretados [3].

A partir 2012, para aceder à zona restrita e consultar os resultados mantinham-se o sistema de utilizador/palavra-passe, antes criado, acrescentando assim a possibilidade de recuperação da palavra-passe, com a indicação do NIF e respetivo número de alvará, sendo posteriormente enviada,

automaticamente, uma mensagem com as credenciais de acesso para o endereço eletrónico que consta na base de dados e que está associado à empresa.

3.2 ESTUDOS REALIZADOS NA FEUP

Para além dos estudos constantes dos relatórios disponibilizados na plataforma foram realizados outros estudos na FEUP onde foram feitas várias análises; neste capítulo será feito um resumo desses estudos, tentando perceber o que já foi analisado.

3.2.1 PRIMEIRO ESTUDO

O primeiro estudo, analisa a “EVOLUÇÃO DO PERFIL DAS EMPRESAS CONSTRUTORAS NACIONAIS NO PERÍODO 2008-2012” de Andreia Silva [4], onde se retrata, como nesta dissertação, os motivos ou fatores que mais afetaram os encerramentos e a manutenção das empresas no sector da construção.

Neste estudo verificou-se que, após a crise que emergiu em Portugal no setor da construção no ano de 2008 e que se prolongou durante vários anos, muitas empresas conseguiram aguentar o impacto que esta trouxe, mas com o passar dos anos, visto que esta não regrediu, muitas delas acabaram por fechar, sendo que o pior ano durante este período analisado foi o de 2011.

As empresas analisadas, representam três classes de alvará diferentes, nomeadamente 1, 4 e 9, ou seja, pequenas, médias e grandes empresas. Neste amplo mercado houveram mesmo assim algumas empresas que se mantiveram na mesma classe de alvará. Este estudo foi realizado através dos indicadores de Índice de Produtividade (IP) e Rentabilidade das Vendas (RENT), sendo que o número de empresas que mantiveram foi o seguinte.

Tabela 4 – Número de empresas que se mantiveram na mesma classe de alvará, entre 2008-2012 [4]

Empresas que se mantiveram na mesma classe de alvará	
Classe	Número de empresas
1	4934
4	670
9	54

Para além de este estudo, foram analisadas as empresas que diminuíram ou aumentaram o seu benchmark entre o período 2008-2010.

A análise feita incidiu em saber quantas empresas aumentaram ou diminuíram o seu benchmark, quer no Índice de Produtividade, quer na Rentabilidade das Vendas, durante os cinco anos, dividindo a análise em dois grupos (entre 2008-2010 e 2010-2012), de forma a tentar perceber as variações que foram ocorrendo ao longo dos anos. Posteriormente, efetuou-se a análise do número de empresas que se mantiveram com o benchmark superior 50% só num dos indicadores estudados ou nos dois simultaneamente [4].

Tabela 5 - Empresas que se mantiveram na Classe 1 durante 2008-2012 analisadas no período entre 2008-2010 [4]

Classe 1					
2008	2010	IP		RENT	
Gama	Gama [Nº	%	Nº	%
[0-25[[0-25[8	30%	32	37%
	[25-50[10	37%	12	14%
	[50-75[4	15%	21	24%
	[75-100]	5	19%	22	25%
[25-50[[0-25[553	36%	361	23%
	[25-50[718	47%	571	36%
	[50-75[216	14%	472	29%
	[75-100]	41	3%	200	12%
[50-75[[0-25[93	5%	271	15%
	[25-50[450	25%	500	28%
	[50-75[971	54%	574	33%
	[75-100]	287	16%	415	24%
[75-100[[0-25[18	1%	227	15%
	[25-50[40	3%	319	22%
	[50-75[242	15%	407	27%
	[75-100]	1278	81%	530	36%

Na classe 4, 670 empresas conseguiram-se manter em atividade durante os cinco anos em estudo. Na tabela é apresentado o panorama, podendo concluir que a Rentabilidade de Vendas desta classe apresenta uma variação semelhante à da Classe 1 [4].

Tabela 6 - Empresas que se mantiveram na Classe 4 durante 2008-2012 analisadas no período entre 2008-2010 [4]

Classe 4					
2008	2010	IP		RENT	
Gama	Gama [Nº	%	Nº	%
[0-25[[0-25[60	56%	45	%
	[25-50[34	31%	37	%
	[50-75[13	12%	32	%
	[75-100]	1	1%	19	%
[25-50[[0-25[49	25%	41	%
	[25-50[94	47%	53	%
	[50-75[47	24%	57	%
	[75-100]	9	5%	43	%
[50-75[[0-25[16	9%	33	%
	[25-50[39	21%	48	%
	[50-75[82	44%	61	%
	[75-100]	49	26%	41	%
[75-100]	[0-25[1	1%	34	%
	[25-50[10	6%	26	%
	[50-75[31	18%	42	%
	[75-100]	135	76%	58	%

A classe que apresenta melhores resultados no indicador relativo ao Índice de Produtividade, é a mais alta, classe 9. São de grande dimensão e de elevada capacidade financeira; quando enfrentam resultados menos positivos, conseguem reajustar as suas políticas de gestão com alguma rapidez, de modo, a conseguirem alcançar melhores resultados económicos [4].

Nesta classe conseguiram manter-se em atividade, durante os cinco anos em estudo, 54 empresas, sendo esta a classe que menos sofre em alterações durante este período [4].

Na tabela seguinte, é possível observar que o Índice de Produtividade desta classe não se altera muito durante 2008 e 2010, quer na gama de benchmark mais baixa, quer na mais alta. Sendo que a maioria das empresas permanece em 2010 na mesma gama que possui em 2008 [4].

Por outro lado, o indicador Rentabilidade de Vendas sofre várias alterações neste período. A gama superior foi uma das mais afetadas, apenas 25% se mantiveram e as restantes viram os seus resultados agravarem-se.

Tabela 7 - Empresas que se mantiveram na Classe 4 durante 2008-2012
 analisadas no período entre 2008-2010 [4]

Classe 9					
2008	2010	IP		RENT	
Gama	Gama [Nº	%	Nº	%
[0-25[[0-25[6	75%	3	21%
	[25-50[2	25%	3	21%
	[50-75[0	0%	5	36%
	[75-100]	0	0%	3	21%
[25-50[[0-25[1	7%	2	13%
	[25-50[6	40%	2	13%
	[50-75[8	53%	5	31%
	[75-100]	0	0%	7	44%
[50-75[[0-25[0	0%	4	33%
	[25-50[5	33%	3	25%
	[50-75[7	47%	3	25%
	[75-100]	3	20%	2	17%
[75-100[[0-25[0	0%	2	17%
	[25-50[0	0%	4	33%
	[50-75[1	6%	3	25%
	[75-100]	15	94%	3	25%

Das empresas analisadas, algumas, apresentaram baixos valores de produtividade e de rentabilidade, porém, conseguiram fugir ao elevado número de falências que têm assombrado o setor da construção civil nos últimos anos.

Estas empresas, apesar dos maus resultados, conseguiram manter-se no mercado, o que pode estar relacionado com os lucros que realizaram nos anos anteriores e atualmente recorrem a este dinheiro que tinham em tesouraria para fazer face às despesas, ou por outro lado, podem socorrer-se de capital injetado por entidades exteriores para conseguirem sobreviver às dificuldades do mercado [4].

Contrariamente ao que foi analisado anteriormente, existiram empresas que mantiveram benchmark superior a 50% durante todo o período analisado.

Neste ponto, é analisado só num dos indicadores ou nos dois simultaneamente. Dos dois indicadores o que apresenta uma maior percentagem de empresas que conseguiram manter a produtividade sempre com valores de benchmark superior a 50%, durante o período estudado [4].

O indicador de Rentabilidade de Vendas é pouco constante, variando muito durante os cinco anos, o que leva a muitas mudanças de valores de benchmark.

Tabela 8 - Empresas que se mantiveram entre 2008-2012 com benchmark superior a 50% [4]

	Classe 1		Classe 4		Classe 9	
	Nº	%	Nº	%	Nº	%
IP	1898	18%	203	17%	22	29%
RENT	805	8%	80	7%	4	5%
IP e RENT	427	4%	28	2%	3	4%

Através da tabela anterior é possível concluir que, apesar das empresas se conseguirem manter no mercado, os seus resultados não apresentam estabilidade; foram poucas as empresas que conseguiram manter níveis de benchmark de produtividade e rentabilidade sempre acima dos 50%. E quando conjugado os dois, em simultâneo, é notório que só apenas 4% apresentou bons resultados nos cinco anos consecutivos.

Outro estudo realizado nesta dissertação, está relacionado com as empresas que mudaram de classe de alvará, subindo ou descendo.

A mudança de classe de alvará, para além da mudança de valores que as empresas podem habilitar a executar trabalhos, também, há a possibilidade de requererem novas subcategorias, ou seja, a empresa fica habilitada a executar novos tipos de trabalhos.

O período em que se notou maiores mudanças de alvará existiu durante os anos 2009-2010. Nestes anos foi substancialmente superior aos precedentes e anteriores.

Tabela 9 – Número de empresas que mudaram de classe de alvará entre 2008-2012 [4]

	2008-2009		2009-2010		2010-2011		2011-2012	
	Subiram	Desceram	Subiram	Desceram	Subiram	Desceram	Subiram	Descera
C1	24	-	582	-	121	-	250	-
C4	2	22	111	135	21	9	39	56
C9	-	2	-	1	-	2	-	5

Pelos resultados apresentados no subcapítulo anterior, foi perceptível que não existiu uma tendência clara de encerramento, as empresas que abandonaram o mercado apresentavam diferentes níveis de sustentabilidade. Os encerramentos incidiram nos dois tipos de empresas existente, ou seja, nas empresas com maus resultados de produtividade e de rentabilidade e nas que apresentavam bons valores, relativamente, a estes indicadores [4].

O que se consegue obter ao analisar estes resultados é que existem muitas empresas para o que o mercado necessita existindo muita oferta e pouca procura. Estando assim, o mercado sobredimensionado e pouco qualificado, pois este setor aparenta uma grande deficiência na sua organização.

A falta de organização, método e qualificação, permite a empresas em pior situações económicas concorrer a obra, apresentando valores abaixo do preço base, com o intuito de ganhar sobre aquelas empresas que apresentam valores “normais”, que estão próximos dos pretendidos pelas entidades contratantes.

Consequente a esta ação, estas empresas que sobrecarregam as suas capacidades financeiras, não vão conseguir fazer face a todas as despesas associadas à obra adjudicada, em vários casos, estas empresas abandonam o trabalho, antes de estar finalizado, sendo a principal razão, a falta de dinheiro.

As dificuldades financeiras também se devem ao aumento do tempo médio de pagamentos, devido ao panorama que o País atravessa, os atrasos nos pagamentos são cada vez maiores, dificultando a tesouraria das empresas. Os clientes atrasam-se nos pagamentos, devido a possuírem menos capacidades financeiras, prejudicam as empresas levando estas a perderem flexibilidade financeira, tornando-se cada vez mais difícil fazer investimentos, como também, a pagar as suas dívidas [4].

É importante que as empresas adotem melhores praticas de gestão, em termos de sustentabilidade e apostem em trabalhos de elevada qualidade, assentes em recursos humanos altamente qualificados, na tecnologia, na inovação, criando mais parcerias com universidades e entidades públicas, como também seguir exemplos credíveis nestas matérias e evoluir com os mesmos, apostando fortemente na internacionalização.

3.2.2 SEGUNDO ESTUDO

Outro estudo interessante, analisado na FEUP através de uma dissertação, foi o realizado pela Marina Teixeira de Matos, com o tema “**RENTABILIDADE OPERACIONAL E RENTABILIDADE REAL DE EMPRESAS DE CONSTRUÇÃO – PERSPETIVAS PARA O FUTURO DA INDÚSTRIA EM PORTUGAL**” [5].

Para além do estudo que a plataforma icBench fornece, esta dissertação aprofundou esse estudo, relacionando o indicador “Rentabilidade Operacional” baseado no EBITDA com o indicador económico Rentabilidade Real, baseado no Resultado líquido. Confrontando o desempenho fornecido, pelas curvas de benchmark da plataforma, com o resultado real após serem quantificados os restantes gastos

provenientes da sua atividade – Rentabilidade real. Outra comparação realizada foi o cruzamento do indicador Índice de Produtividade com a Faturação Pendente dos Clientes [5].

Estes parâmetros anteriormente apresentados, são calculados com base no EBITDA e no VNO, pelo icBench.

O EBITDA, transmite, aquilo que as empresas gastam antes dos juros, depreciações, imposto e amortizações. Em síntese, e de forma mais simples, o EBITDA, é o valor monetário que sobra do volume de negócios da empresa, ou seja, a sua faturação, após serem liquidadas todas as despesas necessárias para a realização da sua atividade operacional, ou seja, materiais, recursos humanos, equipamentos, etc. Este indicador é importante pois dá a conhecer a performance das empresas [5].

Confrontando o EBITDA com o Resultado Líquido, este em função do Volume de Negócios em Obra, consegue-se perceber o balanço final das empresas, ou seja, saber qual o resultado que se obtêm depois de pagarem todos os restantes encargos. Com este confronto, procura-se avaliar se empresas operacionalmente eficientes mantêm essa eficiência em termos de rentabilidade real (os lucros que podem ser reinvestidos e/ou remunerar os investimentos dos sócios) [5].

Nesta dissertação os anos avaliados para este estudo foram a partir de 2008 até 2011, com ajuda de representações gráficas que permitiram compatibilizar os valores de EBITDA e de Resultado Líquido.

Para obter resultados que se possam comparar com o meu estudo, simplesmente irei utilizar as Classes 1, 4 e 9, desenvolvidas pela dissertação da Marina Matos.

A análise à classe 1, podemos referir que [5]:

- O melhor ano, em termos de resultados apresentados foi 2008. Onde se obteve o mínimo de -1,41% e máximo de 38,24%.
- O benchmark de 50% em 2008 correspondia a um Rentabilidade de 10% aproximadamente e passados 3 anos, ou seja, em 2011 passou para metade.
- O número total de empresas de construção da classe 1, não tem sido regular. De 2008 a 2010 o número passou de 10.712 empresas para 13.319, tendo perdido cerca de 4.166 de 2010 para 2011.

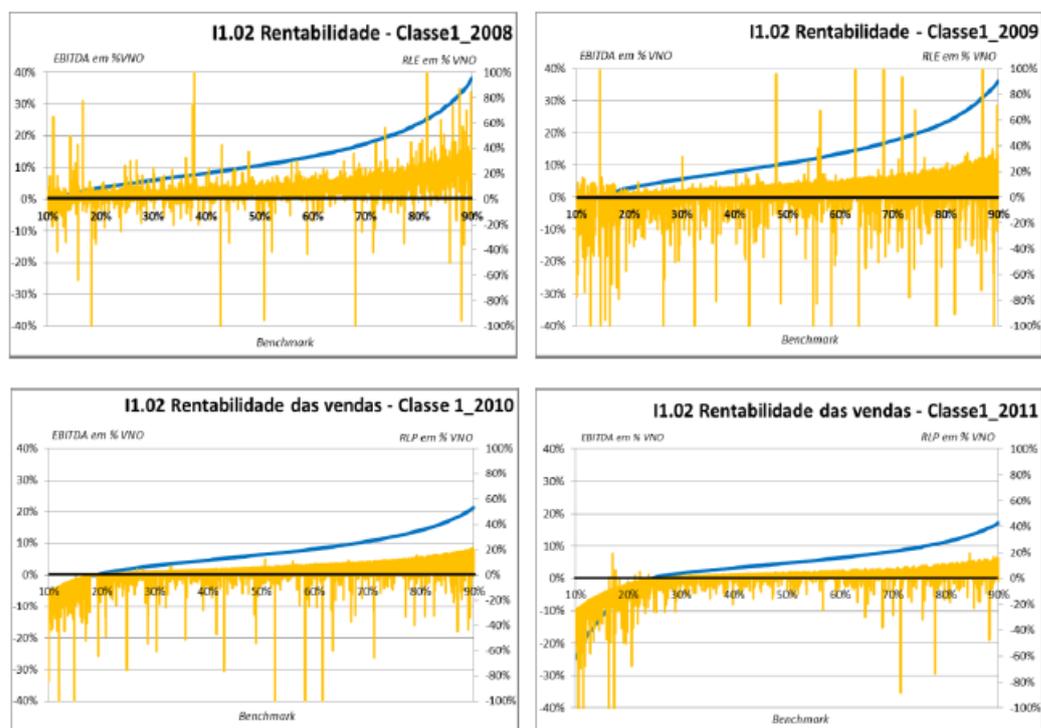


Figura 2 – Rentabilidade operacional e real entre 2008-2011 da Classe 1 [5]

Na classe 4, podemos referir [5]:

- Em 2008, a Rentabilidade apresentou valores positivos entre 0,01% e 45,64%.
- Subido em 2009, para 10% comparativamente a 2008, apesar de apresentar um mínimo negativo de 0,54%.
- Quebraram em 2010, significativamente, estando compreendidas entre -6,46% e 22,43%.
- O número de empresas, nesta classe, variou ao longo dos anos, sendo que esse número diminuiu 105, no primeiro ano, ou seja 2009, de seguida aumentou em 53, voltando a diminuir significativamente em 2011 para 1301 empresas.
- No crescimento dos anos contabilizaram-se menos 244 empresas na classe 4.
- Relativamente ao Resultado Líquido, as empresas apresentam valores negativos que são irregulares em relação ao intervalo de Benchmark.

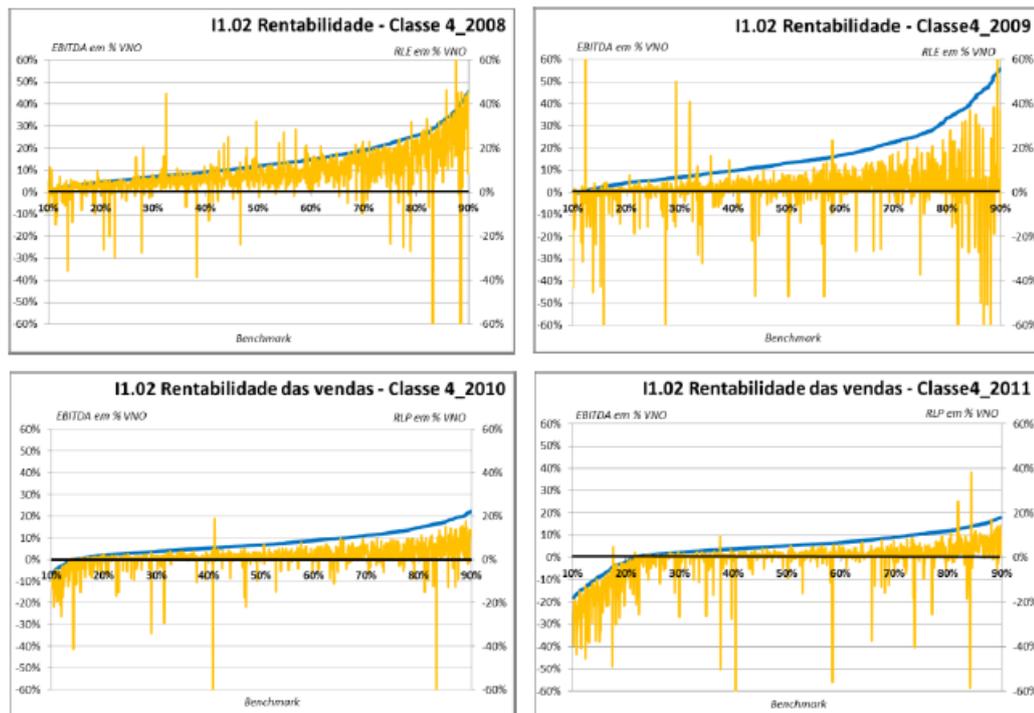


Figura 3– Rentabilidade operacional e real entre 2008-2011 da Classe 4 [5]

Para a classe 9, a menor classe entre as três, em termos de número de empresas, podemos referir [5]:

- A Rentabilidade das empresas subiu desde 2008 até 2010. Estando compreendida entre -4,15% e 14,12% em 2008 e em 2010, estava compreendida entre 0,40% e 16,34%.
- Em 2011 contrariou esta tendência crescente desde 2008, voltando aos valores apresentados em 2008, ou seja, compreendida entre -4,11% e 13,65%.
- O número de empresas diminuiu no primeiro ano, aumentando no segundo. Respetivamente, passou de 85 para 76 e subindo para 101.
- O facto de o Benchmark crescer não implica um crescimento do Resultado Líquido das empresas. Aliás o melhor desempenho observa-se para o Benchmark perto de 30% que obtém o máximo Resultado Líquido de cerca de 16,50%. Este exemplo ocorreu no ano 2009.
- Para as empresas da Classe 9, a Rentabilidade não é totalmente correlacionável com o Resultado Líquido obtido.

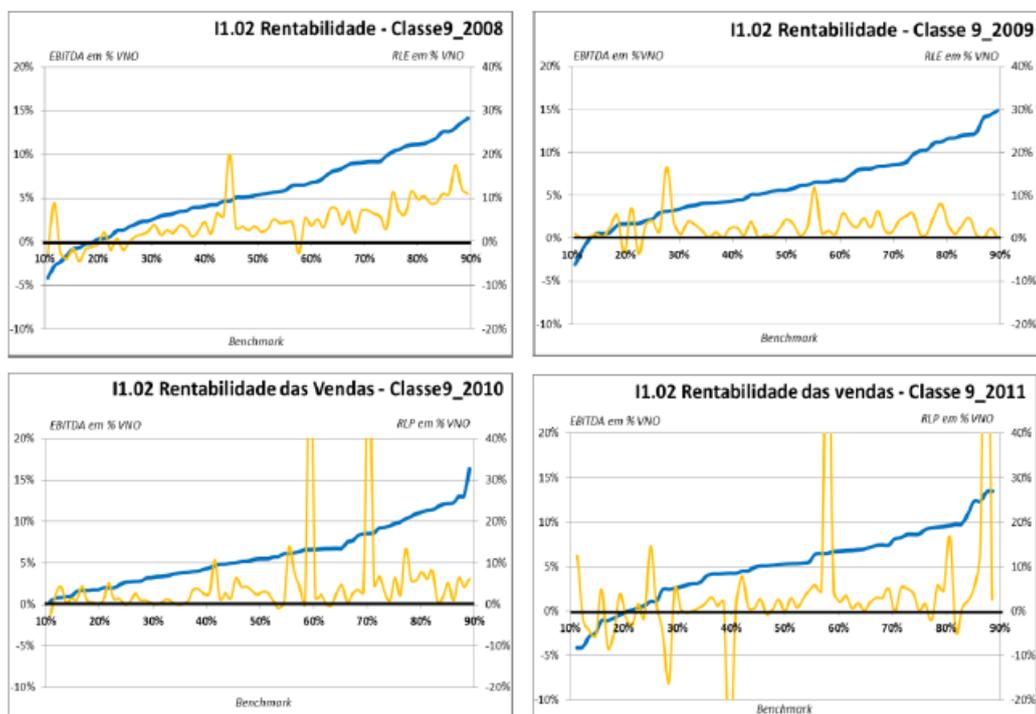


Figura 4 - Rentabilidade operacional e real entre 2008-2011 da Classe 9 [5]

Das três classes avaliadas, a classe 4 para os anos 2008 e 2009 foi a que apresentou valores mais positivos em termos de Rentabilidade. Pelo caminho contrário encontra-se a classe 1, pois apresentou os valores mais baixos.

Ao longo do período analisado, verificou-se um decréscimo na Rentabilidade. Em quatro anos, passou-se de valores positivos para a sua metade, e nos valores negativos para quatro vezes mais, em algumas classes.

No âmbito geral, é notória a influência que a crise económica do país trouxe às empresas de construção.

A queda da Rentabilidade, que no fundo traduz o EBITDA, vem demonstrar que as empresas estão, cada vez mais, endividadas e com cada vez menos recursos no desenvolvimento da sua atividade operacional.

Com esta análise, verifica-se que as empresas encontram grandes dificuldades, após liquidarem todos os custos associados à sua atividade operacional, em dar resposta aos encargos financeiros necessários. Devido a isso entram em rotura e a sua sustentabilidade no setor é posta em causa.

Em relação à curva de benchmarking podemos analisá-las independentemente dos valores máximos de Rentabilidade.

A classe 1, 4 e 9, apresentam curvas de benchmarking muito semelhantes para os quatro anos de análise.

Relacionando as curvas com os dados de rentabilidade, podemos verificar o valor de Rentabilidade para o benchmark de 50%. Em todas as classes os valores são preocupantes, mostrando a fragilidade das empresas de construção. No panorama geral, as empresas apresentam valores de Rentabilidade abaixo dos 10%. Sendo estes valores constantes ao longo dos anos, pois as curvas variam muito pouco, é uma observação preocupante para este setor, pois estamos a falar de metade das empresas.

O último ano apresentado, 2011, é o ano mais crítico, com valores em todas as classes à volta dos 5%. Demonstra que não só é difícil para as empresas progredirem no campo económico e financeiro, como também, se reflete a dificuldade de estas manterem-se em atividade [5].

A análise do Resultado líquido das diferentes empresas das várias classes, tornou-se necessário consolidar os valores obtidos para tentar perceber qual o desempenho que tem ocorrido para estas nos diferentes anos de estudo [5].

A Demonstração da percentagem de empresas que obtiveram Resultados Líquidos superiores ou iguais a zero e, quais as que adquiriram Resultados negativos nos anos 2008 até 2011 encontra-se nos gráficos seguintes.

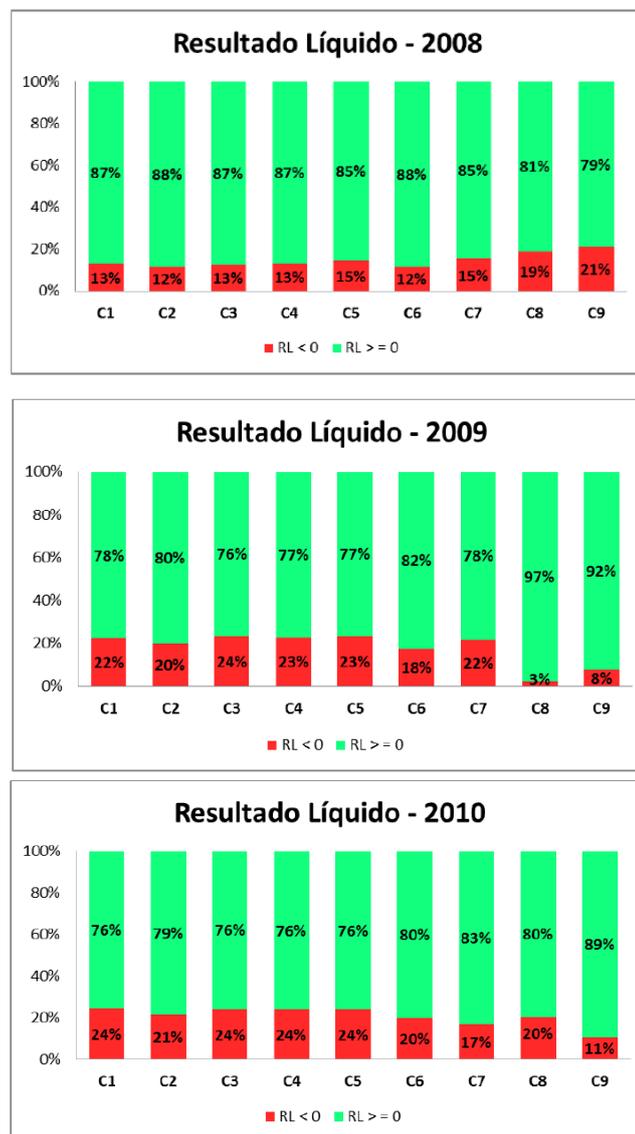


Figura 5 – Resultado Líquido (em percentagem) das empresas 2008-2011 [5]

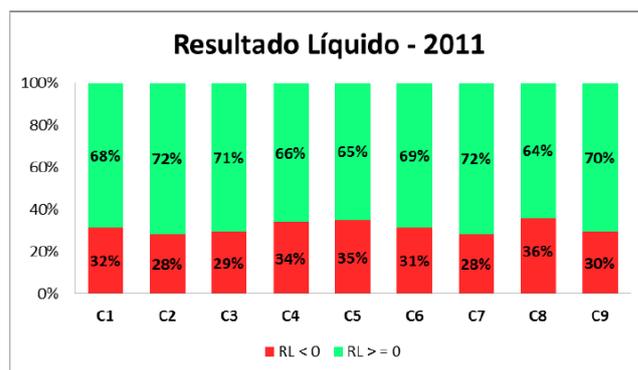


Figura 6 (cont.) – Resultado Líquido (em percentagem) das empresas 2008-2011 [5]

De uma forma geral, o Resultado Líquido, ao longo dos anos, foi diminuindo, essencialmente para as classes 1, 4 e 9. Baixou de 87%, em 2008, para 68%, em 2011, para a Classe 1. A classe que sofreu mais diferença, foi a classe 4, com a diferença de 21%.

De realçar, a classe 9, que apesar de ter diminuído ao longo dos anos, como todas as outras, no ano inicial, 2008, encontra-se com o pior resultado entre as várias classes, passando para o melhor resultado entre as classes no ano 2010. Sendo a classe mais alta, poderá explicar-se que esta subida se deve ao fato de ser uma classe de grande dimensão e com forte capacidade económica, que ao atingir fracos resultados rapidamente age e reajusta a sua política de gestão, operacional e financeira.

As classes mais altas, conseguem obter melhores resultados pois, nos seus quadros possuem mais recursos humanos, que de alguma forma se traduzem em maior controlo e preocupação em questões económicas, financeiras e de gestão. Ao contrário das empresas de classe baixa, incluído nestas estão as de classe 1 e classe 4.

Estas classes, concorrem a concursos públicos, maioritariamente, o que acaba por influenciar os níveis de Rentabilidade. Devido à crise, o decréscimo de concursos públicos foi notório. Os níveis de Rentabilidade tanto real como operacional foram condicionados pelo Código de Contratos Públicos (CCP) a que as empresas estão sujeitas quando concorrem a este tipo de concursos [5].

O CCP, estabeleceu limites de preços. A entidade adjudicante, fixa o preço base, ou seja, valor máximo que este se propõe a pagar pela execução do trabalho. Irá contratar a empresa que mostrar a melhor proposta económica [5].

Por estas razões e pelo fato das empresas quererem ter trabalho, criam-se concursos com margens de lucro mínimas ou quase nulas, que condiciona automaticamente os níveis de Rentabilidade.

A classe 1, constituída por pequenas equipas, não possuem recursos suficientes. Embora não se ponha em questão o brio profissional e qualidade do que executa, as questões inovação de políticas de gestão, por vezes, são ignoradas e postas de parte, havendo sempre empresas que são uma exceção, nessas existem poucos recursos, mas esses estão organizados e procuram enquadrar-se no mercado, analisando-o e tentando readaptar-se à procura existente [5].

Muitas das obras que a classe 1 interfere, referem-se a obras particulares, que de alguma forma, acaba por estar associado a uma certa informalidade burocrática, ou seja, os termos e custos podem ser definidos e ajustados sem grandes dificuldades. Assim, estas conseguem controlar melhor as suas margens de lucro [5].

Estas razões vêm assim justificar não só os valores detetados de máximos e mínimos, como também, o intervalo de valores de Rentabilidade e Resultado Líquido obtidos pelas empresas nos diferentes anos.

Para a maioria das empresas de construção, a obtenção de um melhor valor de EBITDA influencia um melhor Resultado Líquido [5].

Estando relacionado o Resultado Líquido com o Total de Capital próprio da empresa, e sendo este um parâmetro de medição na revalidação de alvarás, pode-se concluir que uma melhor performance de Rentabilidade Real é um bom caminho para a permanência de alvará [5].

Pelo caminho inverso poderão ir as empresas que possuem Rentabilidades baixas, pois podem levar as empresas a tornarem-se insustentáveis, levando a descidas de classes.

Concluindo, esta análise, é importante para as empresas por tudo o que já foi referenciado. Os resultados obtidos para a Rentabilidade Operacional e Real vem permitir às empresas uma comparação. Permite, também, direcionar o futuro para uma nova estratégia, melhorando a sua performance.

4

EXPLORANDOS OS DADOS
ICBENCH

4.1 DADOS ECONÓMICOS DISPONIBILIZADOS PELO REGULADOR

Através do grande número de empresas disponibilizadas pelas declarações IES com alvará InCI, como também através da plataforma disponibilizada, icBench é possível realizar vários estudos de forma a responder a muitas questões que afligem o panorama das empresas de construção.

Uma das grandes questões a responder nesta indústria foca-se na falta de estabilidade que muitas empresas demonstram ao longo dos anos. Para responder a este tipo de questões, primeiramente é necessário analisar que fatores puderam levar a esta destabilização, que muitas vezes provoca falências em pequenas e grandes empresas.

Um aspeto importante de esclarecer relaciona-se com o significado real dos diversos parâmetros que são utilizados nesta análise. No quadro seguinte indicam-se as definições económicas dos mesmos e o significado na perspetiva operacional correspondente.

Tabela 10 – Significado de alguns parâmetros económicos

Campo IES	A5007
Designação IES	Fornecimentos e serviços externos
Definição	Esta conta compreende os trabalhos necessários ao processo produtivo próprio, relativamente aos quais se obteve a cooperação de outras empresas, submetidos a compromissos formalizados ou a simples acordos.
Descrição Operacional	São valores onde estão registados todos os valores gastos em subempreitadas para a realização da obra.
Ref.	http://www.cnc.min-financas.pt/_siteantigo/poc/POC_notas_explicativas.pdf

Tabela 11 (cont.) – Significado de alguns parâmetros económicos

CAMPO IES	A5017
DESIGNAÇÃO IES	Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos
Definição	Os ativos não correntes que sofrem desvalorização temporal são depreciados (os tangíveis) ou amortizados (os intangíveis). O respetivo gasto do período é registado nesta rubrica.
Descrição Operacional	São os valores que resultam antes das perdas de valor de um bem, decorrente do seu uso, como também dos gastos de financiamento e impostos.
Ref.	https://www.portoeditora.pt/sites/assets/recursos/contabilidade/SNCMATCOMP20103518.pdf https://www.dicionariofinanceiro.com/depreciacao/
Campo IES	A5003
Designação IES	Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos
Definição	Corresponde ao resultado entre as contas “Ganhos em empresas do grupo e associadas” e “Perdas em empresas do grupo e associadas” pela aplicação do método da equivalência patrimonial I (NIC nº 1). A analisar em capítulos seguintes
Descrição Operacional	São os valores relativos a rendimentos e ganhos de participações de capital em empresas relacionadas.
Ref.	https://www.portal-gestao.com/artigos/7351-a-demonstra%C3%A7%C3%A3o-dos-resultados.html
Campo IES	A5115
Designação IES	Clientes
Definição	Nesta rubrica incluem-se as quantias de ativos financeiros relativos a dívidas a receber de clientes, líquidas de perdas de imparidade acumuladas, à data de relato, cujo tratamento contabilístico é efetuado pelas NCRF 20 – Rédito e NCRF 27 – Instrumentos Financeiros
Descrição Operacional	São valores a receber de clientes por vendas e prestação de serviços efetuados a crédito.
Ref.	https://www.portal-gestao.com/artigos/7353-analisar-o-balan%C3%A7o-parte-ii.html
Campo IES	A5022
Designação IES	Juros e gastos similares suportados
Definição	Todas as operações relacionadas com o financiamento da entidade, nomeadamente encargos financeiros suportados líquidos de algum ganho financeiro relativo a esses financiamentos.
Descrição Operacional	São os gastos com juros associados passivos financeiros e outros idênticos. Estes gastos estão diretamente relacionados com os empréstimos bancários, ou outros sujeitos a juros, contraídos pela empresa
Ref.	https://www.portal-gestao.com/artigos/7351-a-demonstra%C3%A7%C3%A3o-dos-resultados.html

Tabela 12 (cont.) – Significado de alguns parâmetros económicos

Campo IES	A5001
Designação IES	Vendas e serviços prestados
Definição	São os valores das vendas, no caso de produtos tangíveis ou dos serviços prestados, quando o produto é intangível, deduzidos do IVA ou outros impostos indiretos sobre o consumo.
Descrição Operacional	No caso de uma construtora ou de uma consultora, corresponderá ao valor total (sem IVA) das faturas emitidas, decorrentes da execução de trabalhos de construção, realização de projetos, controlo técnico da execução, prestação de pareceres ou similares.
Ref.	https://www.portal-gestao.com/artigos/7351-a-demonstra%C3%A7%C3%A3o-dos-resultados.html
Campo IES	A5004
Designação IES	Variação nos inventários da produção
Definição	Respeita a existências produzidas internamente. O rendimento é reconhecido pela diferença entre as existências finais e iniciais.
Descrição Operacional	As principais operações com inventários consistem em compras, vendas, consumo de inventários, ofertas de inventários de e a terceiros, quebras, sobras, transferências de inventários de e para ativos fixos tangíveis, devoluções, autoconsumo de inventários, vendas de inventários com bens não entregues, etc. Estas operações serão seguidamente tratadas através de um exemplo, em sistema de inventário periódico e em sistema de inventário permanente. A mensuração das entradas dos inventários nos armazéns com o custo de aquisição, custo da produção e outros gastos
Ref.	https://www.portal-gestao.com/artigos/7351-a-demonstra%C3%A7%C3%A3o-dos-resultados.html
Campo IES	A5005
Designação IES	Trabalhos para a própria entidade
Definição	São os rendimentos relacionados com a geração ou construção de ativos fixos tangíveis pela própria empresa, deduzidos dos respetivos gastos apurados inerentes à produção.
Descrição Operacional	São os trabalhos que a empresa realiza para si mesma, utilizando recursos próprios ou adquiridos para o efeito. Esses trabalhos destinam-se ao imobilizado da empresa ou são despesas a repartir por vários exercícios. O valor da respetiva contabilização deve ser o custo de produção desses trabalhos. Destina-se a compensar o custo que a empresa teve com a produção/trabalhos internos: custos com o pessoal, material, etc.
Ref.	https://www.portal-gestao.com/artigos/7351-a-demonstra%C3%A7%C3%A3o-dos-resultados.html

Dados como o Volume de Negócios em Obra, o EBITDA, os Fornecimentos e Serviços Externos, Juros suportados ou até Dívidas de Terceiros (Clientes), poderão causar grandes distúrbios neste setor.

Estes dados criaram alguma inquietação na forma como os obtivemos, visto que alguns não apareciam isolados e claros. Iremos explicar de forma sucinta como foram obtidos.

Os dados fornecidos pelo IES, apresentam-se diferenciados nos anos. Nomeadamente para os anos 2008 e 2009 são apresentados de uma forma, e para os anos posteriores, 2010, 2011 e 2012, de outra forma, função da alteração de sistema oficial de contabilidade.

Posto isto, iremos exemplificar como foram calculados cada um dos dados começando por apresentar os retirados nos anos 2008 e 2009.

- Volume de Negócios em Obra:
Venda de Produtos + Prestações de serviços + Variação da Produção
+ Trabalhos para a própria empresa
- EBITDA
VAB – Custos com pessoal + Reversões de amortizações e ajustamentos
– Provisões
- Fornecimentos e Serviços Externos
Margem Bruta – Valor Acrescentado Bruto-
- Juros Suportados
Perdas em empresas do grupo e associados
+ Amortizações e ajustamentos de aplicações e investimentos financeiro
+ juros e custos similares
- Dívidas de Terceiros (Clientes)
Existencias + Dívidas de Terceiros (médio, longo e curto prazo)
+ Títulos negociáveis + Depósitos bancários e caixa
+ Acréscimos e diferimentos

Para os restantes anos, os dados foram apresentados de forma mais clara. Somente três apareceram de forma separada, e necessitavam realizar um pequeno somatório para os obter.

- Volume de Negócios em Obra:
Vendas e Serviços prestados + Variação nos inventários da produção
+ Trabalhos para a própria entidade
- EBITDA
Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos
– Ganhos
/perdas imputados de subsidiárias, associadas e empreendimentos conjuntos

A conjugação de estes dados com alguns indicadores de benchmarking icBench de Nível 1 poderão encontrar relações de casualidades solucionar ou prever problemas existenciais, como o fato de uma empresa ter encerrado a sua atividade. A criação de questões de forma esquematizar o estudo levando a rápidas conclusões foi a forma criada para obter tendências de mercado.

4.2 QUESTÕES A EXPLORAR

De seguida apresenta-se um quadro com algumas das questões que achamos importantes de responder para clarificar dúvidas que existem neste ramo.

Tabela 13 - Estudos e questões colocadas

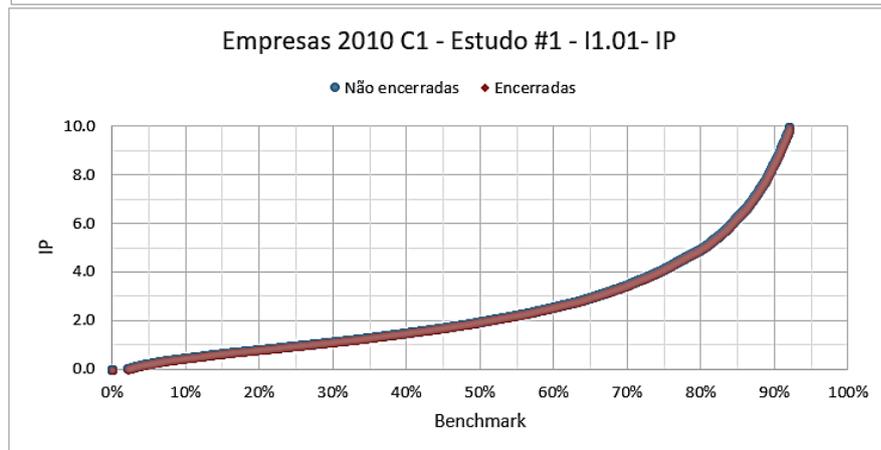
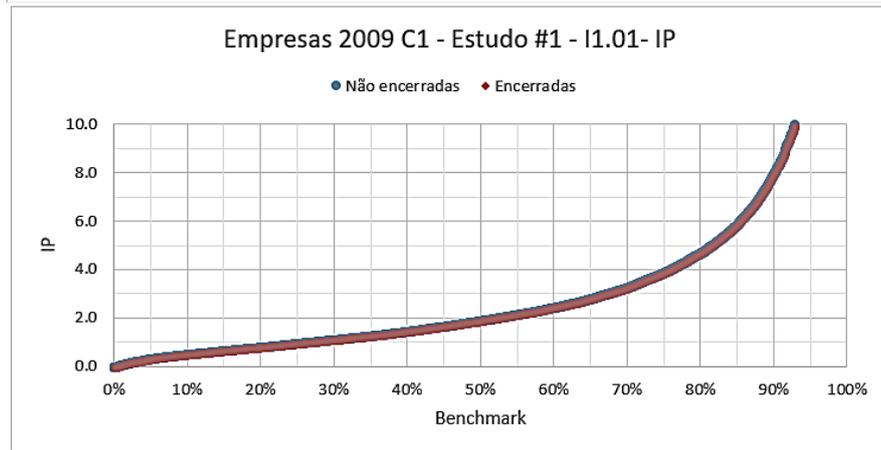
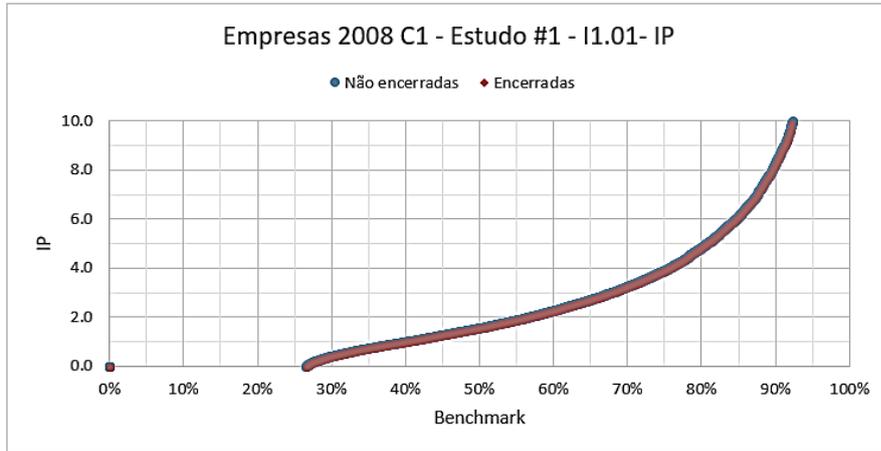
#	Estudo	Questão a procurar responder
1	Relação entre IP Índice de Produtividade e empresas encerradas	Empresas com baixo IP (pouco trabalho) têm maior dificuldade em manter-se em atividade?
2	Relação entre IP Índice de Produtividade e FSE Fornecimentos e Serviços Externos/VNO	A produtividade é maior com maior subcontratação, ou não (empresas que se mantiveram em atividade e empresas encerradas)?
3	Relação entre IP Índice de Produtividade e Juros/VNO	A produtividade é maior com maior financiamento externo, ou não (empresas que se mantiveram em atividade e empresas encerradas)?
4	Relação entre IP Índice de Produtividade e Dívidas de Clientes/VNO	A produtividade é maior com menor dimensão das dívidas de clientes, ou não (empresas que se mantiveram em atividade e empresas encerradas)?
5	Relação entre RENT Rentabilidade e empresas encerradas	Empresas com baixa rentabilidade têm maior dificuldade em manter-se em atividade?
6	Relação entre RENT Rentabilidade e FSE Fornecimentos e Serviços Externos/VNO	A rentabilidade é maior com maior subcontratação, ou não (empresas que se mantiveram em atividade e empresas encerradas)?
7	Relação entre RENT Rentabilidade e Juros/VNO	A rentabilidade é maior com maior financiamento externo, ou não (empresas que se mantiveram em atividade e empresas encerradas)?
8	Relação entre RENT Rentabilidade e Dívidas de Clientes/VNO	A rentabilidade é maior com menor dimensão das dívidas de clientes, ou não (empresas que se mantiveram em atividade e empresas encerradas)?
9	Relação entre FSE Fornecimentos e Serviços Externos/VNO e empresas encerradas	Empresas que recorrem a muita subcontratação têm maior ou menor dificuldade em manter-se em atividade?
10	Relação entre Juros/VNO e empresas encerradas	Empresas com elevados compromissos financeiros têm maior dificuldade em manter-se em atividade?
11	Relação entre Dívidas de Clientes/VNO e empresas encerradas	Empresas com dificuldades de tesouraria têm mais dificuldade em manter-se em atividade?

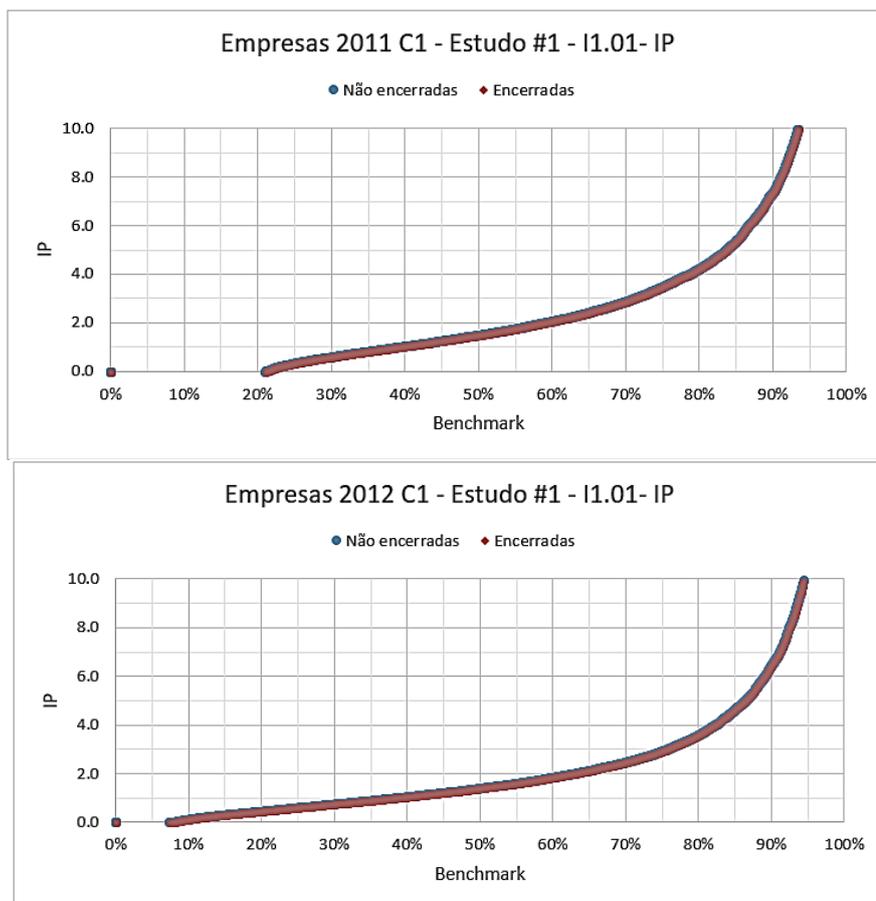
Procurou-se responder a estas questões através da análise de gráficos e tabelas. Ambos diferenciam, no caso de gráficos a cores diferentes, os valores para empresas que se mantiveram no mercado e as que encerraram.

Nas páginas seguintes são apresentadas diversas análises gráficas provenientes de estudos internos da equipa de investigação do projeto [7], sendo complementadas com os comentários que suscitaram ao autor.

Estudo # 1	RELAÇÃO ENTRE IP ÍNDICE DE PRODUTIVIDADE E EMPRESAS ENCERRADAS
Questão	Empresas com baixo Índice de Produtividade IP (atividade reduzida) têm maior dificuldade em manter-se em atividade?

CLASSE 1	2008-2012
----------	-----------

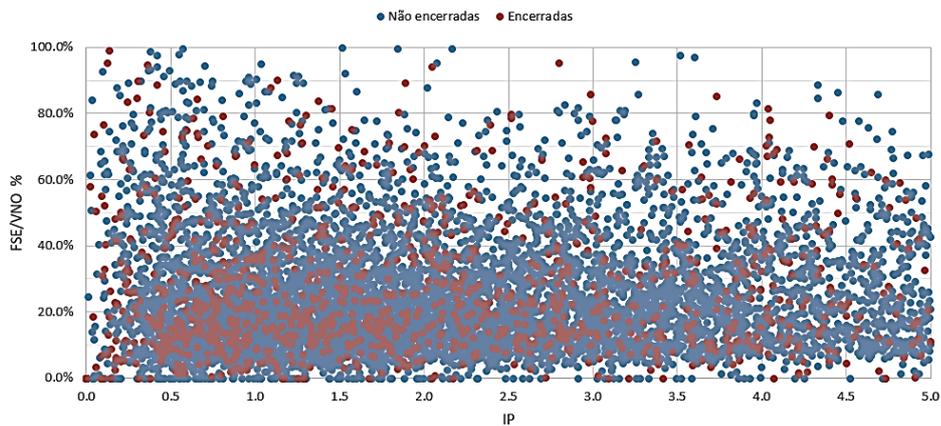




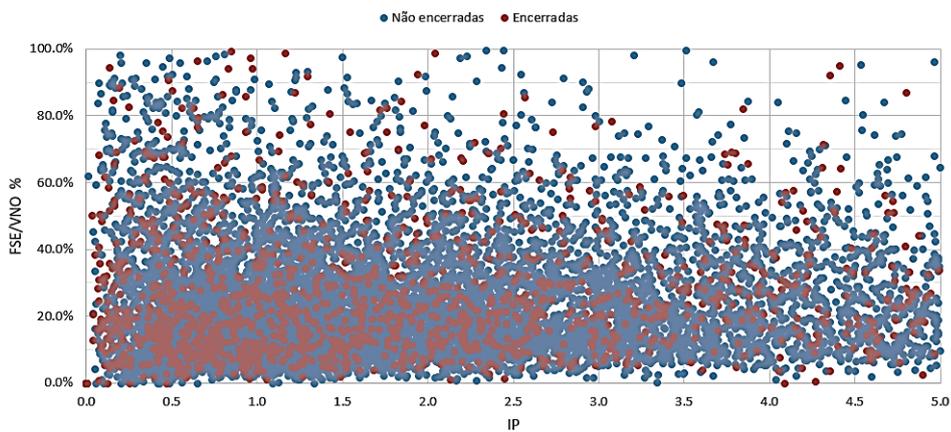
Apesar de a crise ter recuperado ao longo dos anos, a produtividade contradiz essa recuperação. Verificando que para 50% das empresas, o Índice de Produtividade baixou, não significativamente, mas por volta de 15%. Ou seja, nos anos 2011 e 2012, na Classe 1, apesar da recuperação da crise, as empresas não conseguiram subir o Volume de Negócios em Obra anual.

Estudo # 2	RELAÇÃO ENTRE IP ÍNDICE DE PRODUTIVIDADE E FSE FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS/VNO
Questão	A produtividade é maior com maior subcontratação, ou não (empresas que se mantiveram em atividade e empresas encerradas)?
CLASSE 1	2008-2012

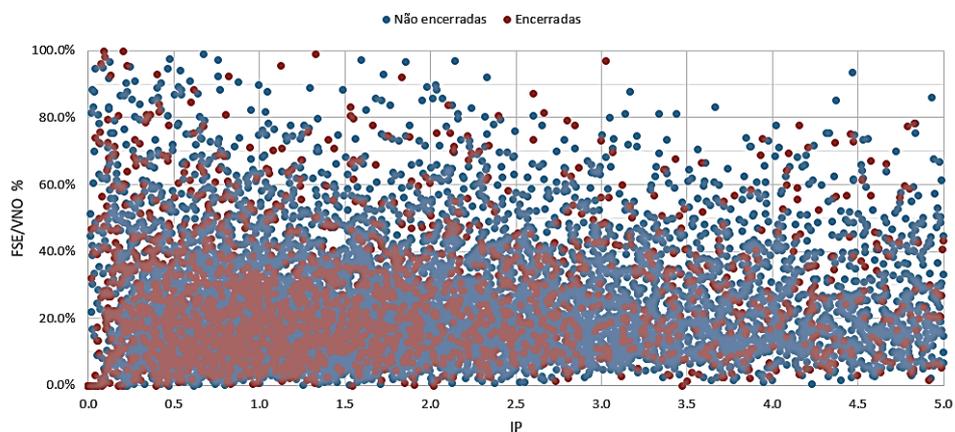
Empresas 2008 C1 - Estudo #2 - I1.01- IP vs. FSE/VNO

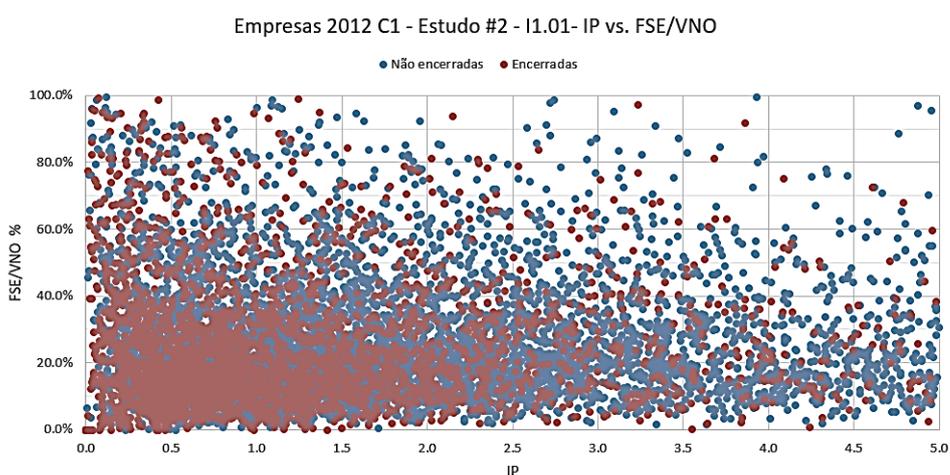
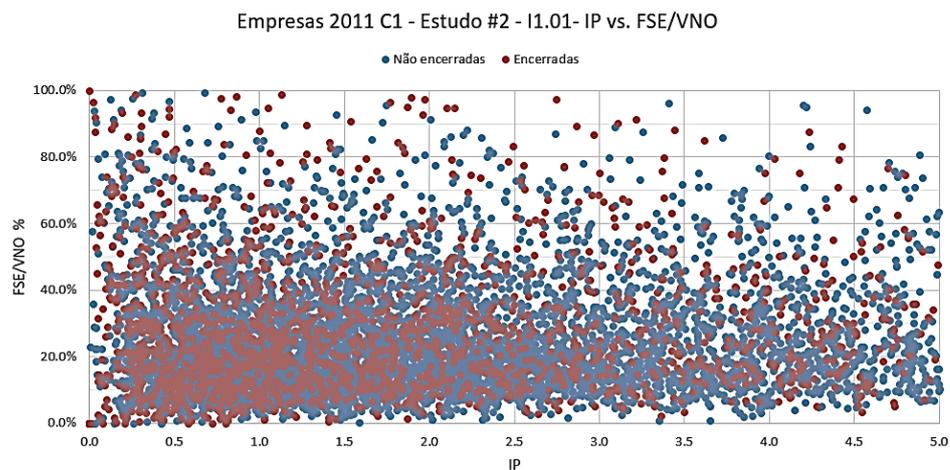


Empresas 2009 C1 - Estudo #2 - I1.01- IP vs. FSE/VNO



Empresas 2010 C1 - Estudo #2 - I1.01- IP vs. FSE/VNO

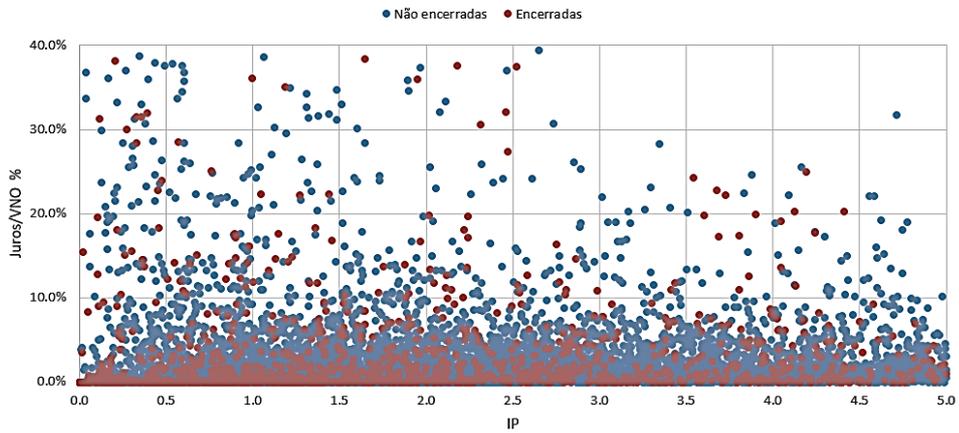




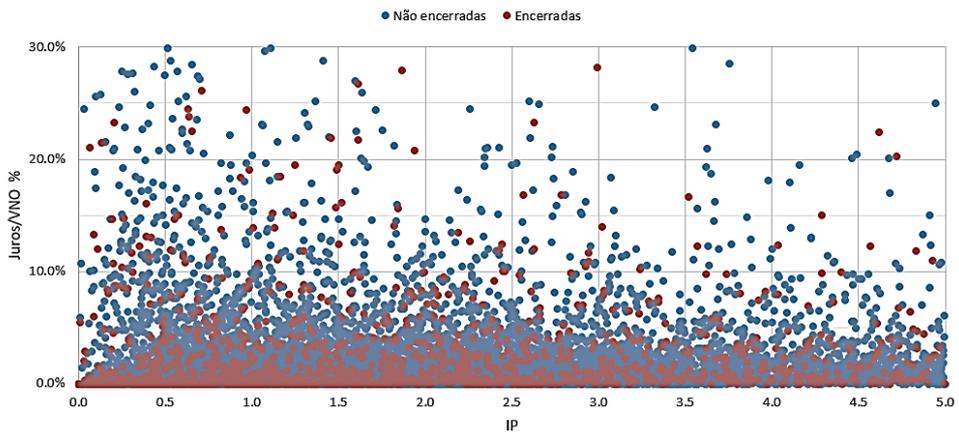
É visível, graficamente, que as empresas encerradas vão aumentando e vão se aglomerando nas partes inferiores esquerdas dos gráficos. Zonas de pouca produtividade e pouca percentagem de FSE/VNO. Este aumento, indica-nos que quanto menor a subcontratação, maior é a percentagem de empresas encerradas.

Estudo # 3	RELAÇÃO ENTRE IP ÍNDICE DE PRODUTIVIDADE E JUROS/VNO
Questão	A produtividade é maior com maior financiamento externo, ou não (empresas que se mantiveram em atividade e empresas encerradas)?
CLASSE 1	2008-2012

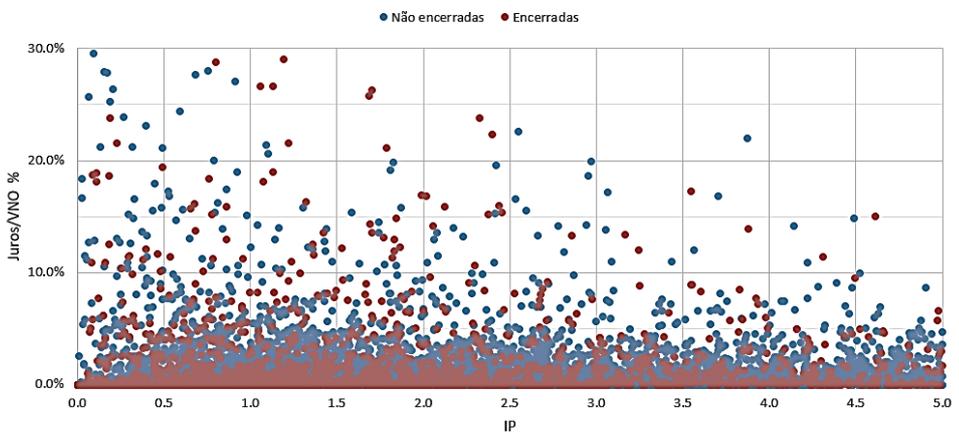
Empresas 2008 C1 - Estudo #3 - I1.01- IP vs. Juros/VNO

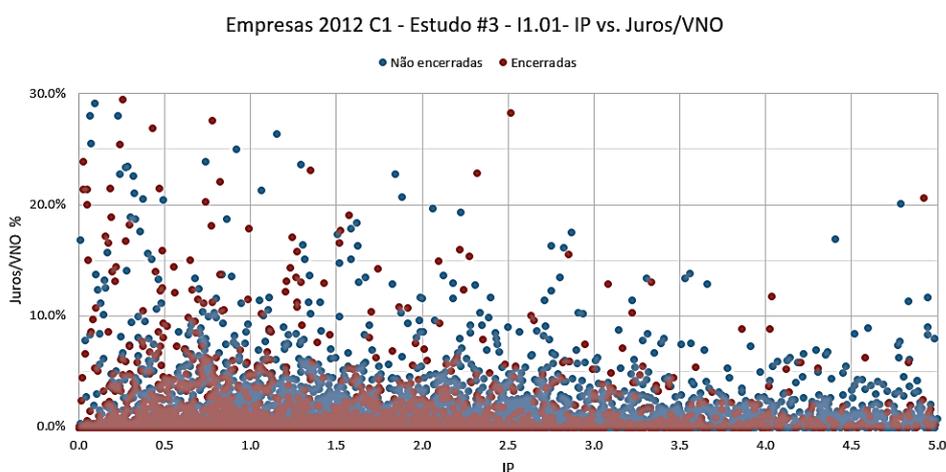
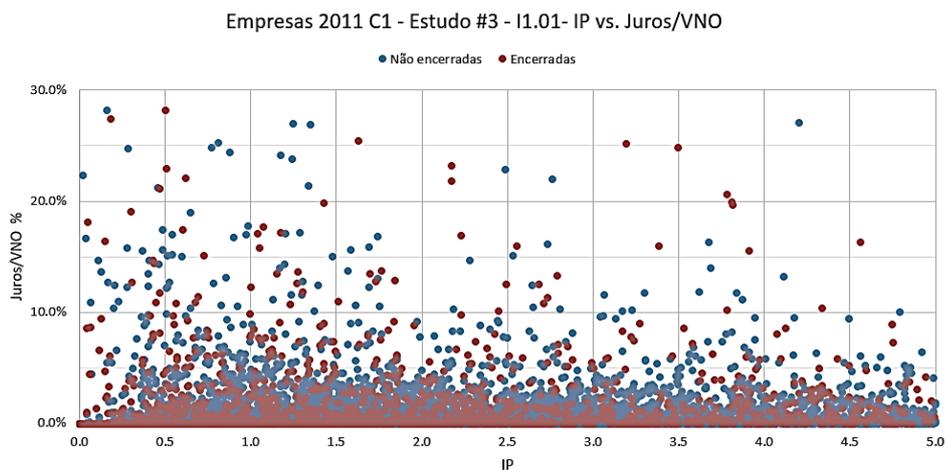


Empresas 2009 C1 - Estudo #3 - I1.01- IP vs. Juros/VNO



Empresas 2010 C1 - Estudo #3 - I1.01- IP vs. Juros/VNO



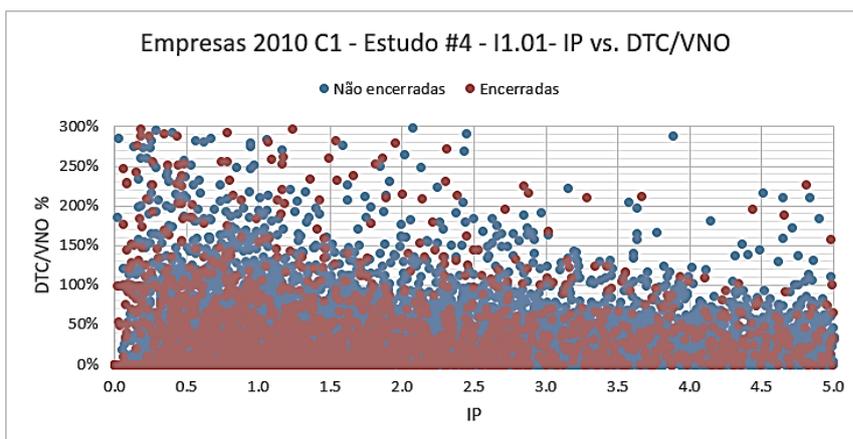
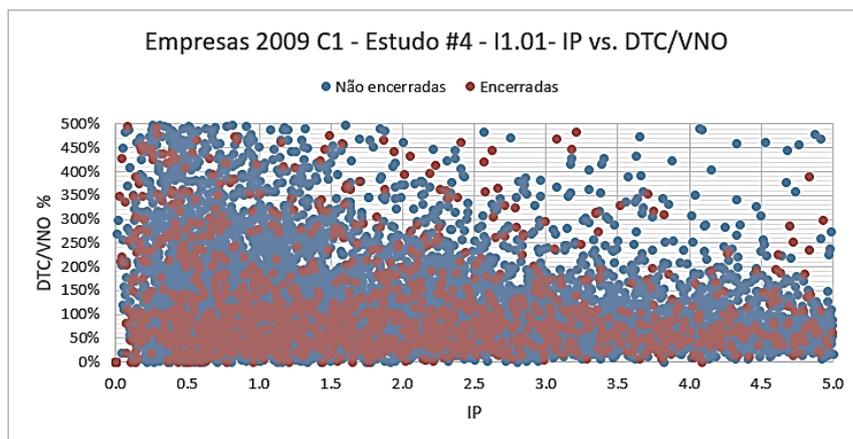
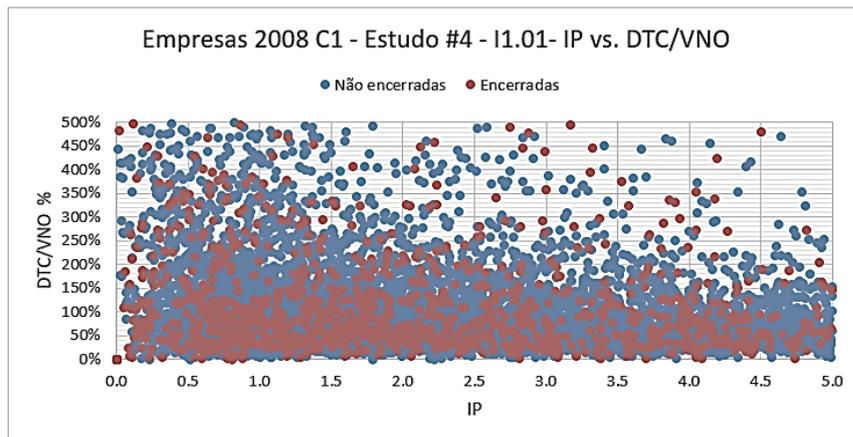


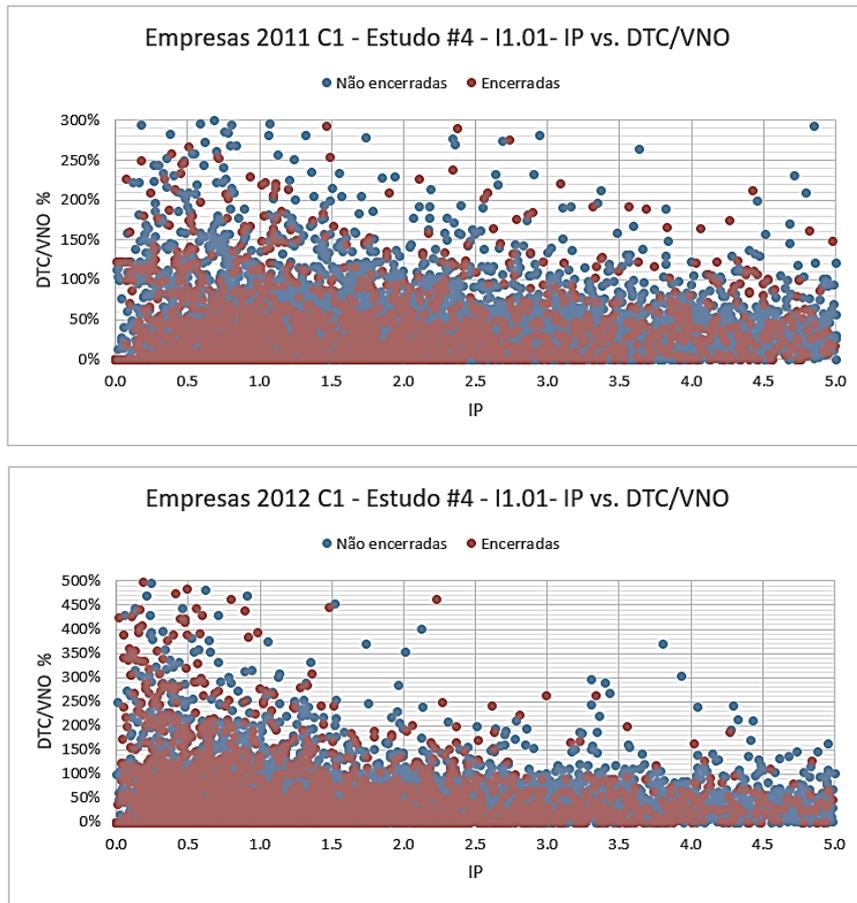
A análise que obtemos ao observarmos estes gráficos é que o maior número de empresas encerradas e não encerradas se localiza nas zonas de percentagem nula de Juros/VNO e de pouca Produtividade. O que podemos concluir que não é maior a Produtividade com o elevado financiamento externo.

Estudo # 4 **RELAÇÃO ENTRE IP ÍNDICE DE PRODUTIVIDADE E DTC DÍVIDAS DE TERCEIROS E CLIENTES**

Questão A produtividade é afetada com a dimensão das dívidas pendentes de clientes?

CLASSE 1 2008-2012





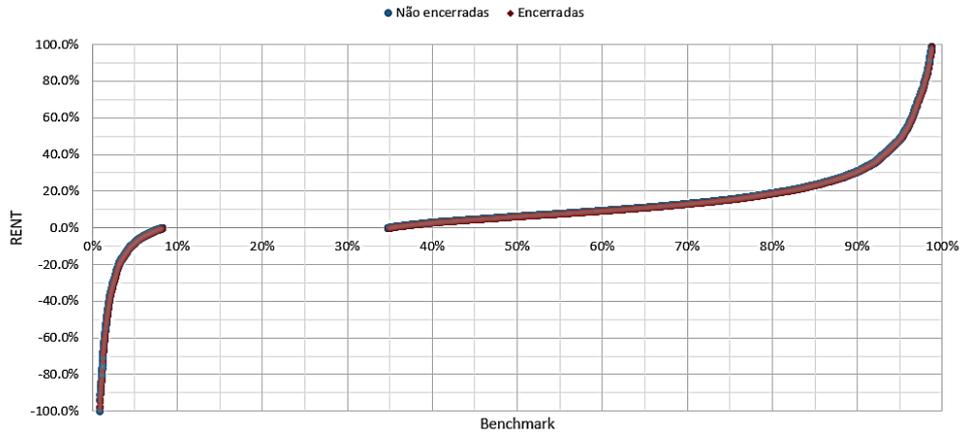
Nota: a avaliação das DTC nos anos de 2008-2009 e 2010-2011-2012 tem algumas diferenças devidas à alteração do POC, o que explica o diferente registo gráfico.

A relação que obtemos de este gráfico revela que quanto maior for a percentagem de Dívidas, menor é o Índice de Produtividade. Ou seja, como a produtividade é calculada através do Volume de Negócios em Obra, esse volume estando associado, consequentemente, a dinheiro que a empresa recebe de outras entidades, é menor consoante o aumento da percentagem de dívidas de terceiros.

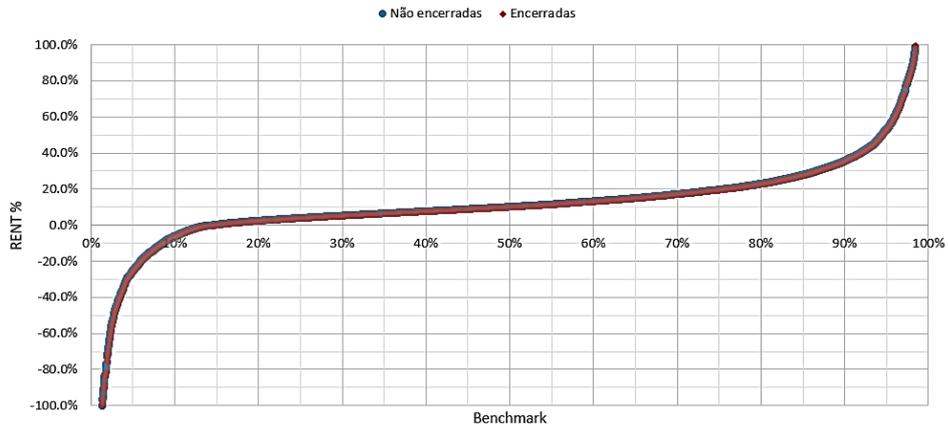
Consequentemente, onde se revela maior número de empresas encerradas é neste mesmo intervalo de valores, ou seja, onde o índice é baixo e o valor de DTC/VNO é alto.

Estudo # 5	RELAÇÃO ENTRE RENT RENTABILIDADE E EMPRESAS ENCERRADAS
Questão	Empresas com baixa rentabilidade têm maior dificuldade em manter-se em atividade?
CLASSE 1	2008-2012

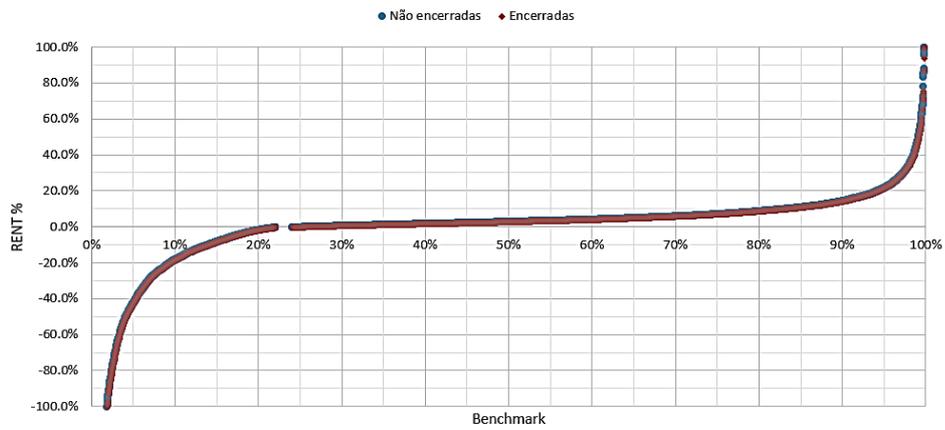
Empresas 2008 C1 - Estudo #5 - I1.02 - RENT

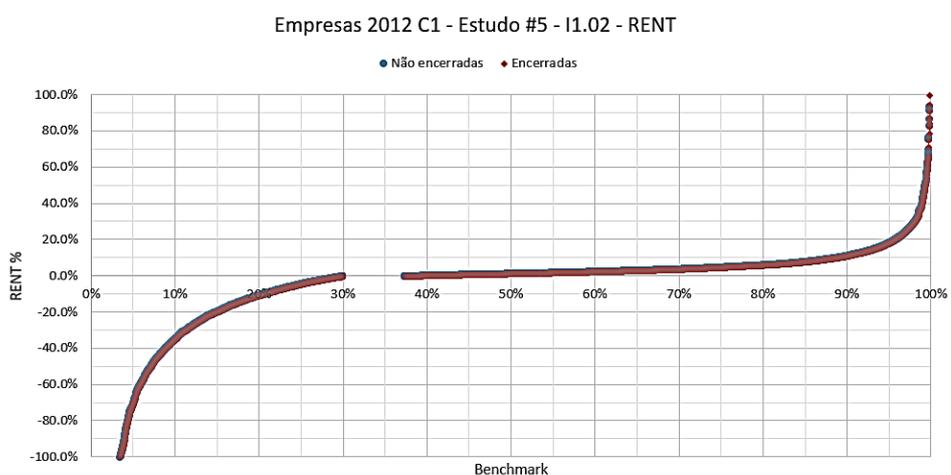
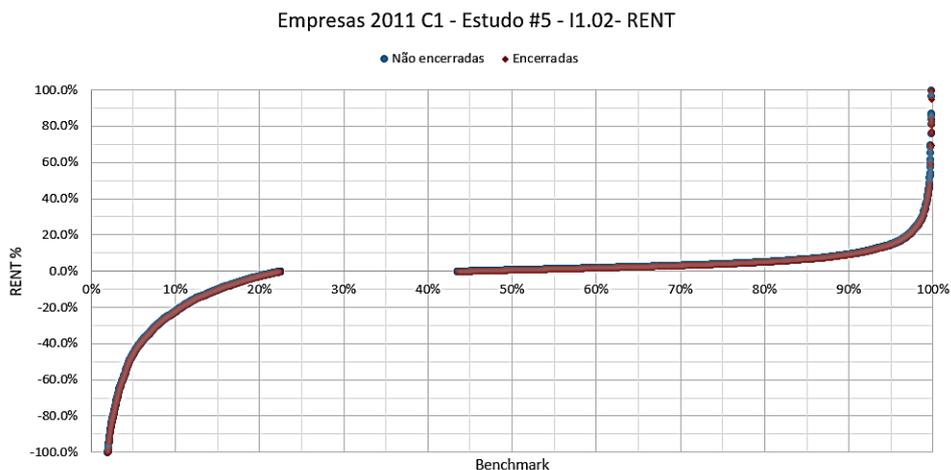


Empresas 2009 C1 - Estudo #5 - I1.02 - RENT



Empresas 2010 C1 - Estudo #5 - I1.02 - RENT

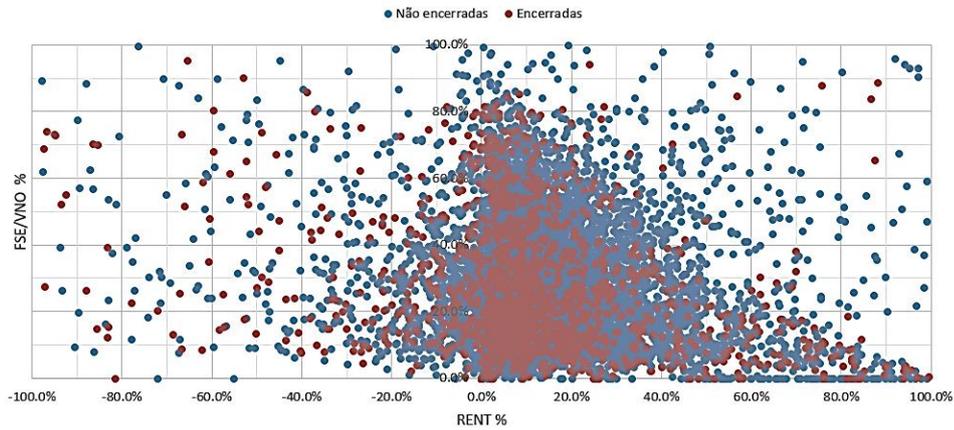




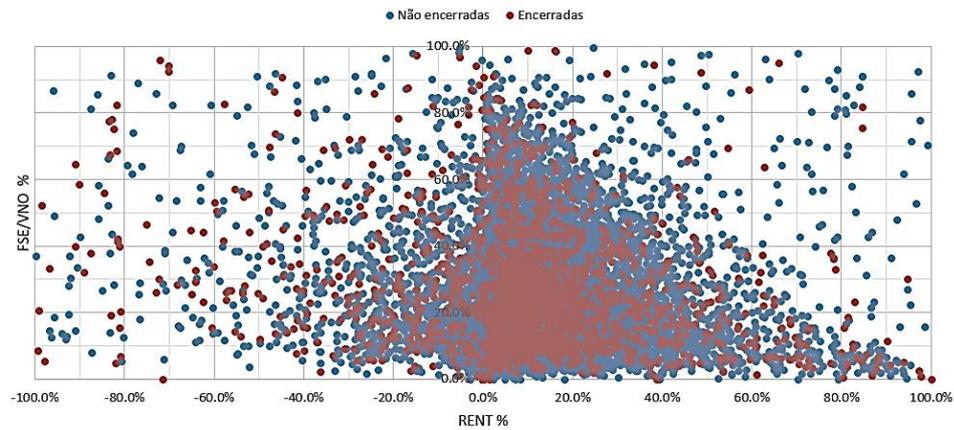
Com o evoluir dos anos os gráficos mantem-se sobrepostos. Ou seja, as empresas encerradas e não encerradas assumem os mesmos valores, havendo pequenas exceções para valores de benchmark a rondar os 100%. Não são muito conclusivos estes gráficos pois aparecem empresas encerradas em todos os valores de Rentabilidade.

Estudo # 6	RELAÇÃO ENTRE RENT RENTABILIDADE E FSE FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS/VNO
Questão	A rentabilidade é maior com maior subcontratação, ou não (empresas que se mantiveram em atividade e empresas encerradas)?
CLASSE 1	2008-2012

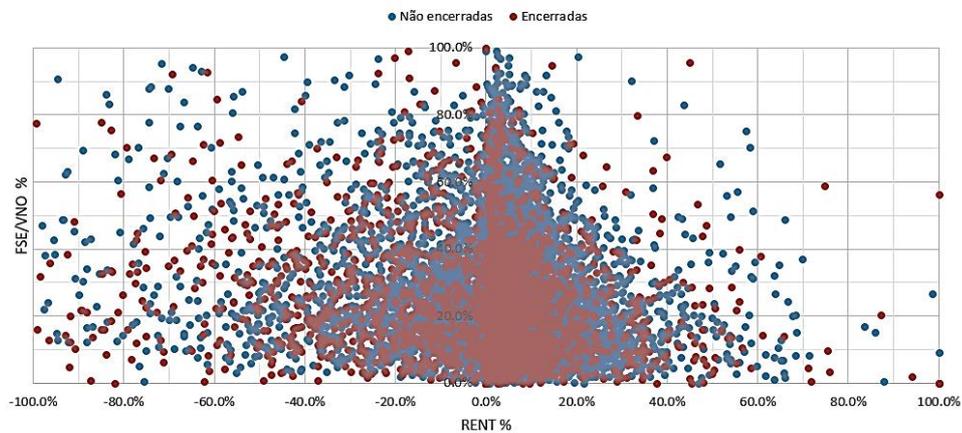
Empresas 2008 C1 - Estudo #6 - I1.02- RENT vs. FSE/VNO

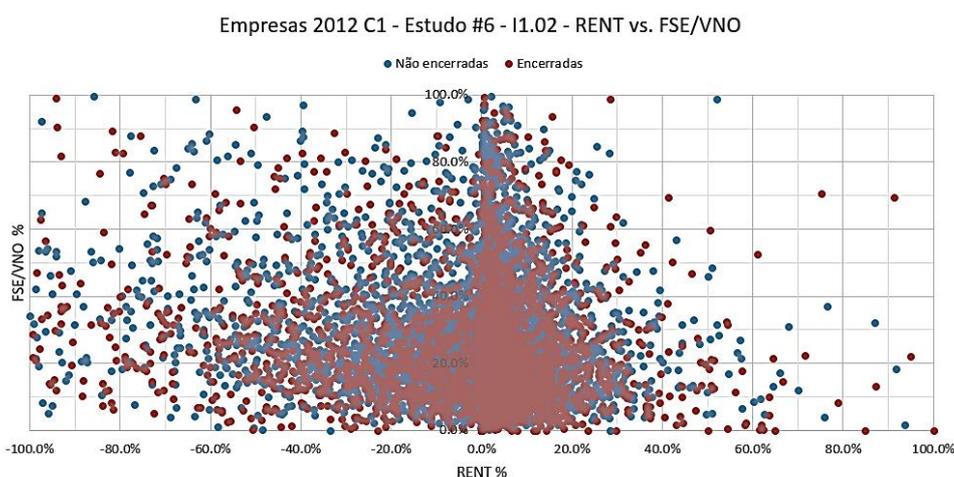
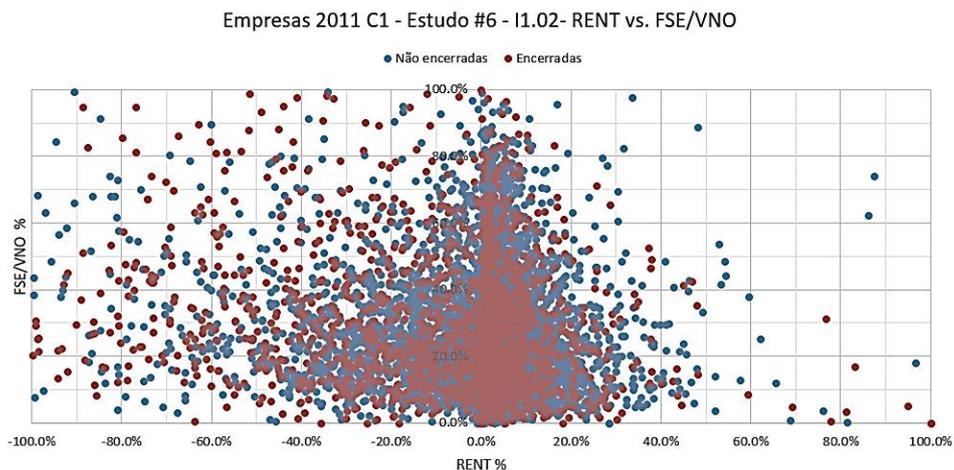


Empresas 2009 C1 - Estudo #6 - I1.02- RENT vs. FSE/VNO



Empresas 2010 C1 - Estudo #6 - I1.02- RENT vs. FSE/VNO



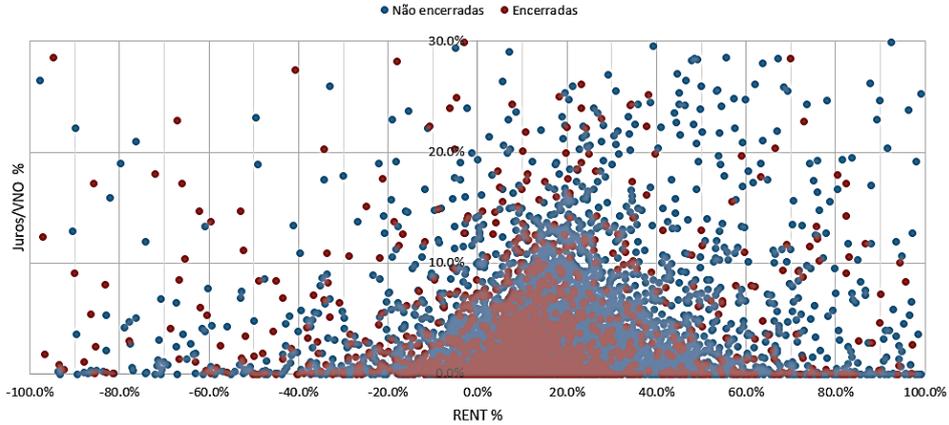


Há semelhanças na aglomeração de valores das empresas encerradas e não encerradas. Maior parte encontra-se para valores de Rentabilidade nulos e decresce com o aumento de subcontractação.

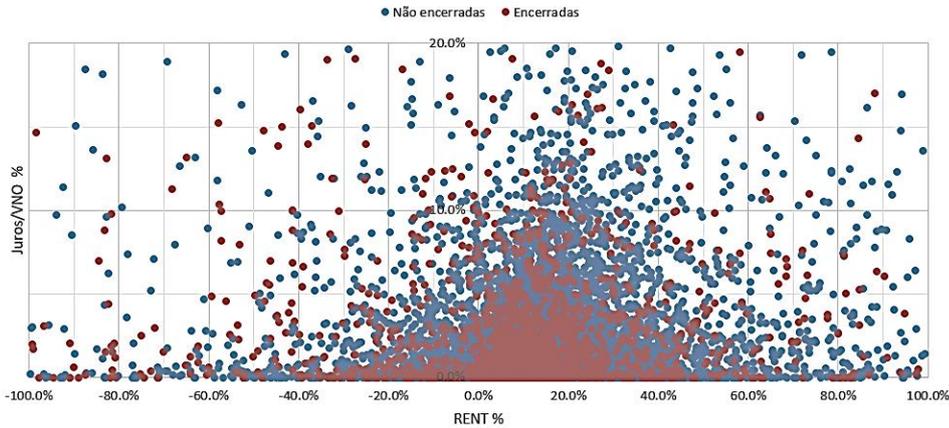
A existência de muitos valores sobrepostos em rentabilidades nulas, apresentaram VNO iguais a zero.

Estudo # 7	RELAÇÃO ENTRE RENT RENTABILIDADE E JUROS/VNO
Questão	A rentabilidade é maior com maior financiamento externo, ou não (empresas que se mantiveram em atividade e empresas encerradas)?
CLASSE 1	2008-2012

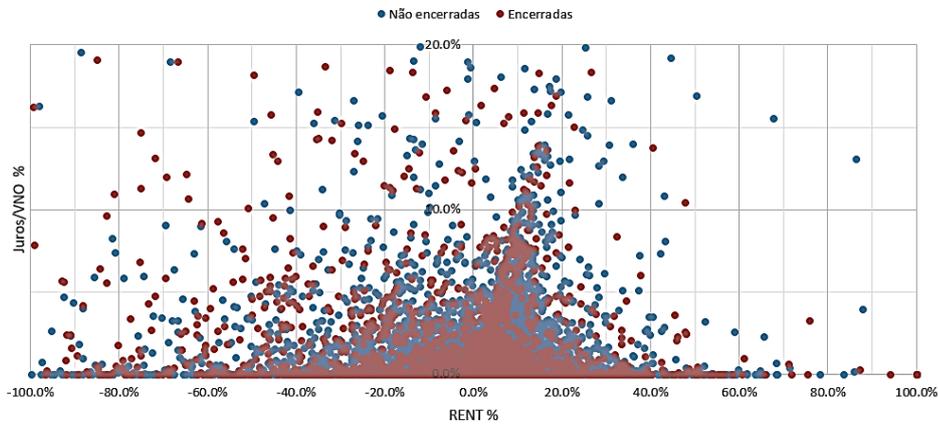
Empresas 2008 C1 - Estudo #7 - I1.02- RENT vs. Juros/VNO



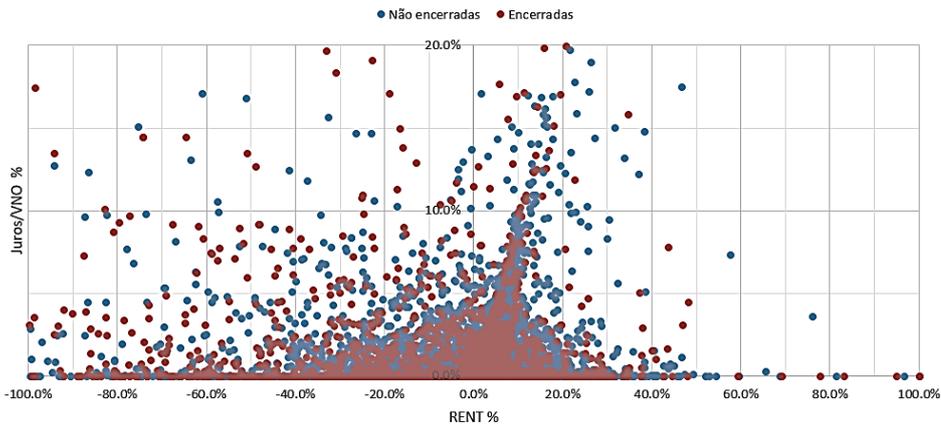
Empresas 2009 C1 - Estudo #7 - I1.02- RENT vs. Juros/VNO



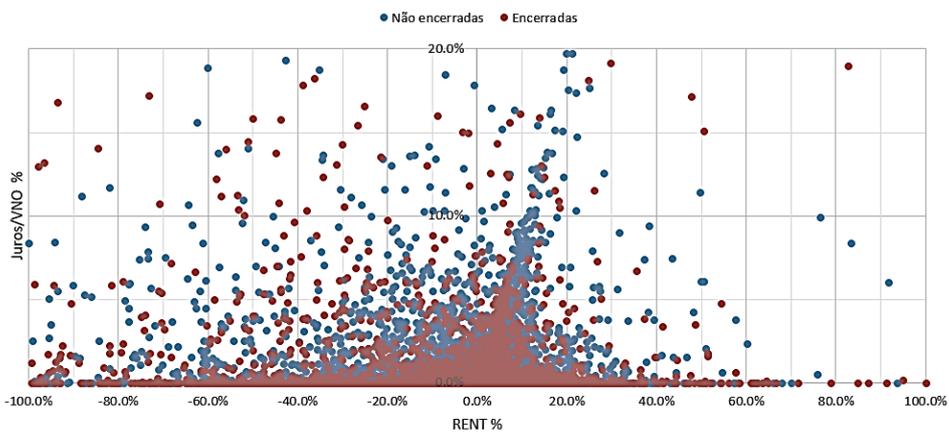
Empresas 2010 C1 - Estudo #7 - I1.02- RENT vs. Juros/VNO



Empresas 2011 C1 - Estudo #7 - I1.02- RENT vs. Juros/VNO



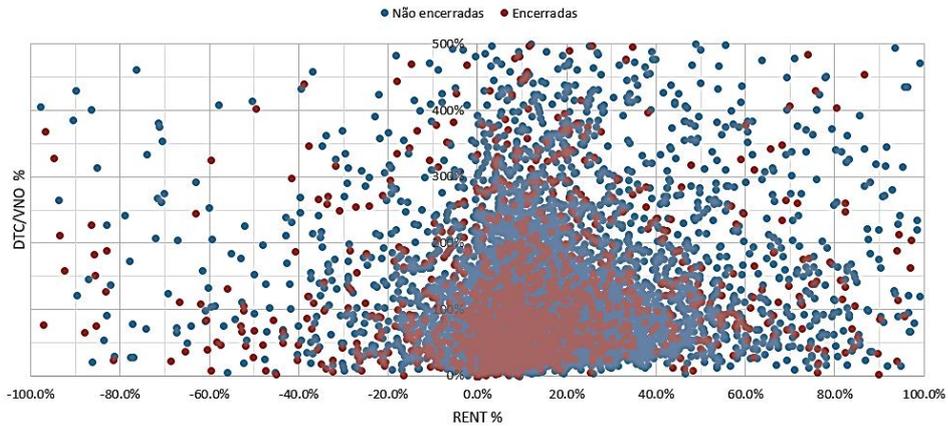
Empresas 2012 C1 - Estudo #7 - I1.02 - RENT vs. Juros/VNO



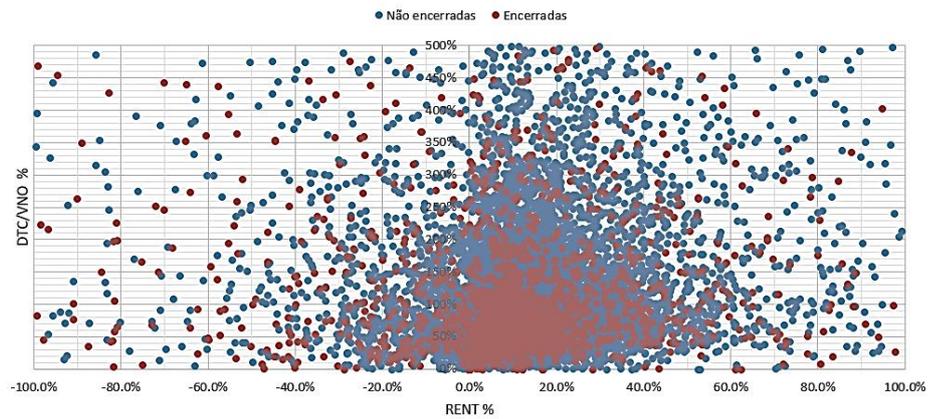
Esta análise subdivide-se em dois grupos. O primeiro encontra-se nos dois primeiros anos, 2008 e 2009. Estes apresentam valores maiores de Rentabilidade e Juros maiores. Enquanto que no segundo grupo, de 2010 até 2012, os valores decrescem, tanto a Rentabilidade como os Juros. Num âmbito geral, novamente, aparecem muitos valores no eixo do gráfico, para Rentabilidade nula.

Estudo # 8	RELAÇÃO ENTRE RENT RENTABILIDADE E DÍVIDAS DE CLIENTES/VNO
Questão	A rentabilidade é maior com menor dimensão das dívidas de clientes, ou não (empresas que se mantiveram em atividade e empresas encerradas)?
CLASSE 1	2008-2012

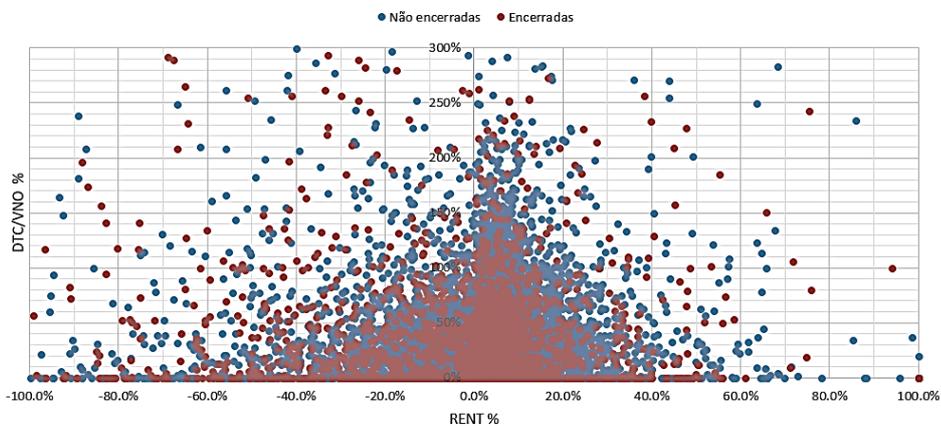
Empresas 2008 C1 - Estudo #8 - I1.02 - RENT vs. DTC/VNO



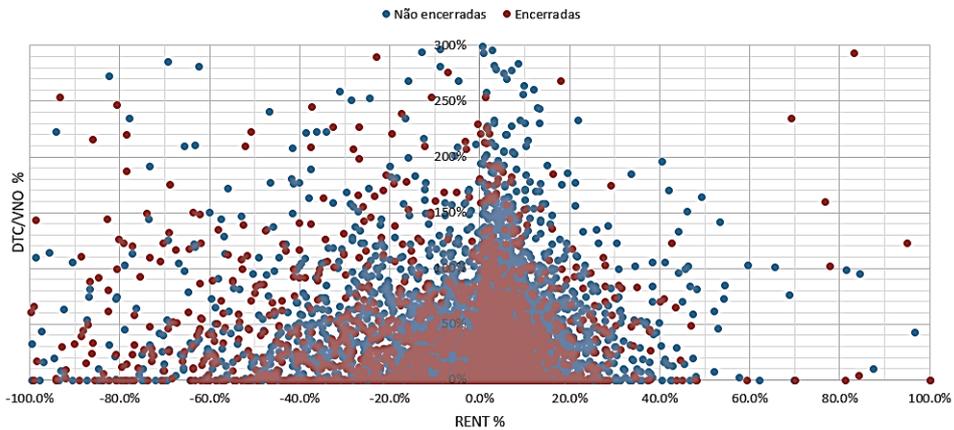
Empresas 2009 C1 - Estudo #8 - I1.02 - RENT vs. DTC/VNO



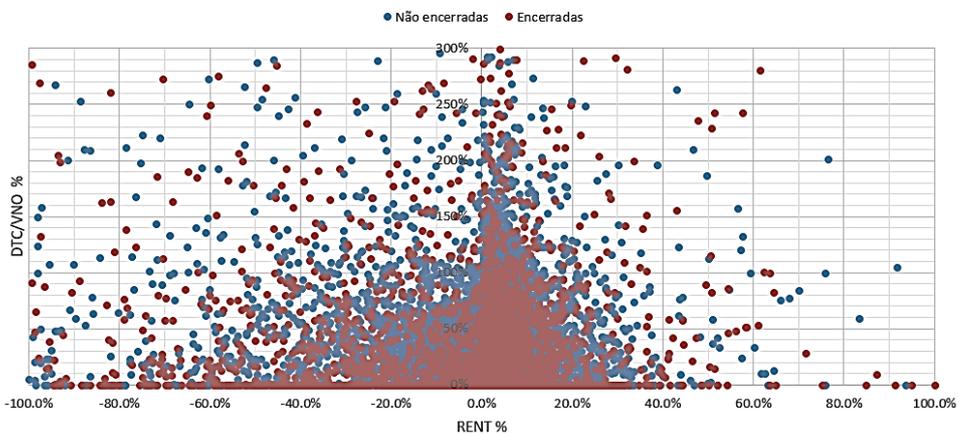
Empresas 2010 C1 - Estudo #8 - I1.02 - RENT vs. DTC/VNO



Empresas 2011 C1 - Estudo #8 - I1.02 - RENT vs. DTC/VNO



Empresas 2012 C1 - Estudo #8 - I1.02 - RENT vs. DTC/VNO



Da mesma forma que foi feita a análise ao gráfico anterior, do estudo 7, este encontra-se nos mesmo parâmetros. O maior aglomerado de valores encontra-se no eixo do gráfico, para Rentabilidade nula e valores de DTC/VNO baixos, com a ligeira diferença que aqui no primeiro grupo (2008 e 2009) os valores vão se dispersando conforme aumenta a Rentabilidade. O segundo grupo, apresenta muitos valores negativos de Rentabilidade, como nulos e um maior aglomerado de valores baixos de DTC/VNO.

Concluindo, podemos dizer que a Rentabilidade não é maior com a menor dimensão das dívidas de clientes, existem certamente outros fatores que não transparecem dos dados obtidos das declarações IES.

Estudo # 9 RELAÇÃO ENTRE FSE FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS/VNO E EMPRESAS ENCERRADAS
Questão Empresas que recorrem a muita subcontratação têm maior ou menor dificuldade em manter-se em atividade?
CLASSE 1 2008-2012
Classe 1 - 2008

Número		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	4143	1461
> 10 ≤ 25%	3794	541
> 25 ≤ 50%	2705	442
> 50 ≤ 75%	803	193
> 75%	412	89
	11857	2726
%		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	34.9%	53.6%
> 10 ≤ 25%	32.0%	19.8%
> 25 ≤ 50%	22.8%	16.2%
> 50 ≤ 75%	6.8%	7.1%
> 75%	3.5%	3.3%
	100.0%	100.0%

Classe 1 - 2009

Número		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	1964	303
> 10 ≤ 25%	4443	740
> 25 ≤ 50%	2992	597
> 50 ≤ 75%	794	185
> 75%	491	110
	10684	1935
%		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	18.4%	15.7%
> 10 ≤ 25%	41.6%	38.2%
> 25 ≤ 50%	28.0%	30.9%
> 50 ≤ 75%	7.4%	9.6%
> 75%	4.6%	5.7%
	100.0%	100.0%

Classe 1 - 2010

Número		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	2197	579
> 10 ≤ 25%	4760	945
> 25 ≤ 50%	2755	763
> 50 ≤ 75%	731	214
> 75%	269	106
	10712	2607
%		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	20.5%	22.2%
> 10 ≤ 25%	44.4%	36.2%
> 25 ≤ 50%	25.7%	29.3%
> 50 ≤ 75%	6.8%	8.2%
> 75%	2.5%	4.1%
	100.0%	100.0%

Classe 1 - 2011

Número		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	2905	868
> 10 ≤ 25%	3184	787
> 25 ≤ 50%	2010	682
> 50 ≤ 75%	526	223
> 75%	203	131
	8828	2691
%		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	32.9%	32.3%
> 10 ≤ 25%	36.1%	29.2%
> 25 ≤ 50%	22.8%	25.3%
> 50 ≤ 75%	6.0%	8.3%
> 75%	2.3%	4.9%
	100.0%	100.0%

Classe 1 - 2012

Número		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	1098	1180
> 10 ≤ 25%	2976	1321
> 25 ≤ 50%	1912	834
> 50 ≤ 75%	542	242
> 75%	295	173
	6823	3750
%		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	16.1%	31.5%
> 10 ≤ 25%	43.6%	35.2%
> 25 ≤ 50%	28.0%	22.2%
> 50 ≤ 75%	7.9%	6.5%
> 75%	4.3%	4.6%
	100.0%	100.0%

Analisando por alto os valores apresentados, verificamos que o número geral de empresas é cada vez menor, à exceção da transição 2009-2010 que aumenta, mas a percentagem de empresas encerradas é cada vez maior, passando de 19% em 2008 para 36% em 2012.

Na percentagem alta de subcontratações, mais de 50%, aparecem menos empresas encerradas, ou seja, maior parte das empresas encerram com pouca percentagem de subcontratação.

Estudo # 10	RELAÇÃO ENTRE JUROS/VNO E EMPRESAS ENCERRADAS
Questão	Empresas com compromissos financeiros mais elevados têm maior dificuldade em manter-se em atividade?

CLASSE 1	2008-2012
----------	-----------

Classe 1 - 2008		
Número		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	10365	2358
> 5 ≤ 10%	873	177
> 10 ≤ 15%	255	78
> 15 ≤ 20%	98	32
> 20%	266	81
	11857	2726
%		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	87.4%	86.5%
> 5 ≤ 10%	7.4%	6.5%
> 10 ≤ 15%	2.2%	2.9%
> 15 ≤ 20%	0.8%	1.2%
> 20%	2.2%	3.0%
	100.0%	100.0%

Classe 1 - 2009		
Número		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	9314	1571
> 5 ≤ 10%	774	207
> 10 ≤ 15%	232	54
> 15 ≤ 20%	98	27
> 20%	266	76
	10684	1935
%		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	87.2%	81.2%
> 5 ≤ 10%	7.2%	10.7%
> 10 ≤ 15%	2.2%	2.8%
> 15 ≤ 20%	0.9%	1.4%
> 20%	2.5%	3.9%
	100.0%	100.0%

Classe 1 - 2010		
Número		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	10205	2335
> 5 ≤ 10%	302	153
> 10 ≤ 15%	75	51
> 15 ≤ 20%	39	29
> 20%	91	39
	10712	2607
%		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	95.3%	89.6%
> 5 ≤ 10%	2.8%	5.9%
> 10 ≤ 15%	0.7%	2.0%
> 15 ≤ 20%	0.4%	1.1%
> 20%	0.8%	1.5%
	100.0%	100.0%

Classe 1 - 2011		
Número		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	8451	2469
> 5 ≤ 10%	227	132
> 10 ≤ 15%	58	36
> 15 ≤ 20%	25	19
> 20%	67	35
	8828	2691
%		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	95.7%	91.8%
> 5 ≤ 10%	2.6%	4.9%
> 10 ≤ 15%	0.7%	1.3%
> 15 ≤ 20%	0.3%	0.7%
> 20%	0.8%	1.3%
	100.0%	100.0%

Classe 1 - 2012		
Número		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	6404	3534
> 5 ≤ 10%	266	107
> 10 ≤ 15%	60	43
> 15 ≤ 20%	23	20
> 20%	70	46
	6823	3750
%		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	93.9%	94.2%
> 5 ≤ 10%	3.9%	2.9%
> 10 ≤ 15%	0.9%	1.1%
> 15 ≤ 20%	0.3%	0.5%
> 20%	1.0%	1.2%
	100.0%	100.0%

Ao longo dos anos a porcentagem de empresas que encerraram aumentou, menos em 2009 que diminuiu, 3%.

Maior parte das empresas apresentam menos de 5% do Volume de Negócios em Juros. Neste panorama, de juros baixos, a porcentagem de empresas que se mantêm é maior do que as que encerram.

Ao contrário, quando os juros aumentam, o inverso acontece, no total das empresas, a porcentagem é maior para as que encerraram. Poderemos concluir então que, quanto maior os juros maior o número de empresas a encerrar, sendo mais atenuada esta relação no último ano.

Estudo # 11 RELAÇÃO ENTRE DÍVIDAS DE CLIENTES/VNO E EMPRESAS ENCERRADAS

Questão Empresas com dificuldades de tesouraria têm mais dificuldade em manter-se em atividade?

CLASSE 1 2008-2012**Classe 1 - 2008**

Número		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	5342	1630
> 50 ≤ 100%	3254	447
> 100 ≤ 200%	1907	324
> 200 ≤ 400%	790	177
> 400%	564	148
	11857	2726

%		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	45.1%	59.8%
> 50 ≤ 100%	27.4%	16.4%
> 100 ≤ 200%	16.1%	11.9%
> 200 ≤ 400%	6.7%	6.5%
> 400%	4.8%	5.4%
	100.0%	100.0%

Classe 1 - 2009

Número		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	2641	508
> 50 ≤ 100%	3699	617
> 100 ≤ 200%	2473	413
> 200 ≤ 400%	1094	220
> 400%	777	177
	10684	1935

%		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	24.7%	26.3%
> 50 ≤ 100%	34.6%	31.9%
> 100 ≤ 200%	23.1%	21.3%
> 200 ≤ 400%	10.2%	11.4%
> 400%	7.3%	9.1%
	100.0%	100.0%

Classe 1 - 2010

Número		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	8275	1904
> 50 ≤ 100%	1750	419
> 100 ≤ 200%	526	165
> 200 ≤ 400%	102	78
> 400%	59	41
	10712	2607

%		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	77.2%	73.0%
> 50 ≤ 100%	16.3%	16.1%
> 100 ≤ 200%	4.9%	6.3%
> 200 ≤ 400%	1.0%	3.0%
> 400%	0.6%	1.6%
	100.0%	100.0%

Classe 1 - 2011

Número		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	6904	2077
> 50 ≤ 100%	1377	358
> 100 ≤ 200%	421	162
> 200 ≤ 400%	82	54
> 400%	44	40
	8828	2691

%		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	78.2%	77.2%
> 50 ≤ 100%	15.6%	13.3%
> 100 ≤ 200%	4.8%	6.0%
> 200 ≤ 400%	0.9%	2.0%
> 400%	0.5%	1.5%
	100.0%	100.0%

Classe 1 - 2012

Número		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	4760	2866
> 50 ≤ 100%	1373	491
> 100 ≤ 200%	486	231
> 200 ≤ 400%	134	98
> 400%	70	64
	6823	3750

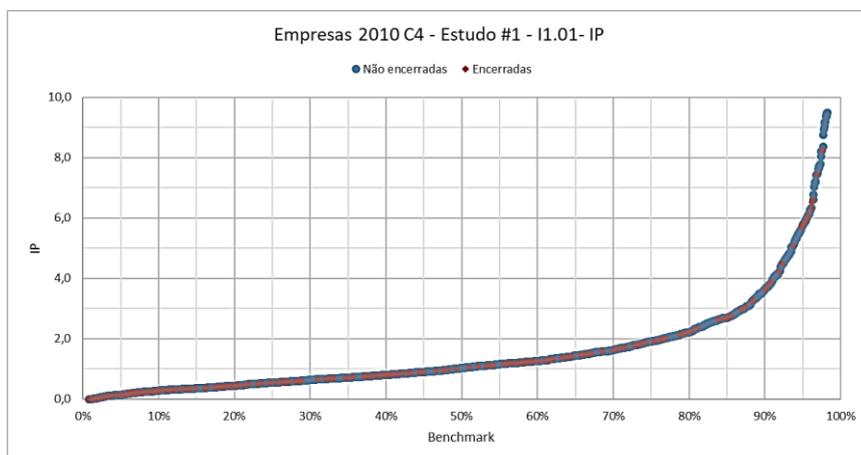
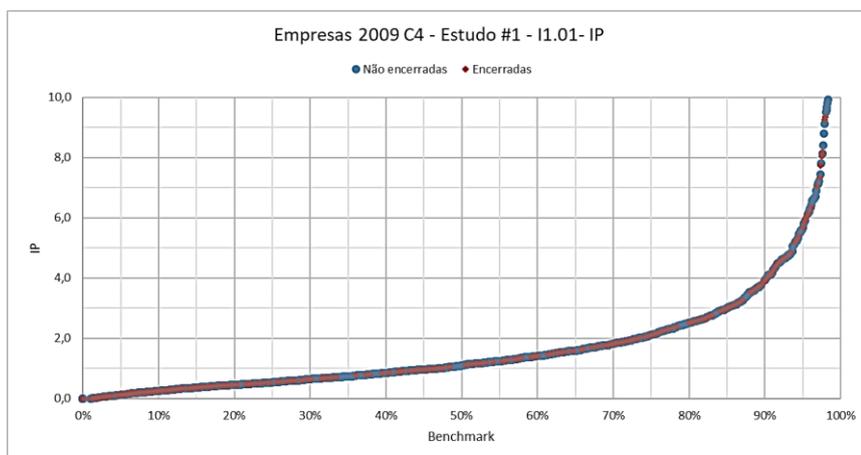
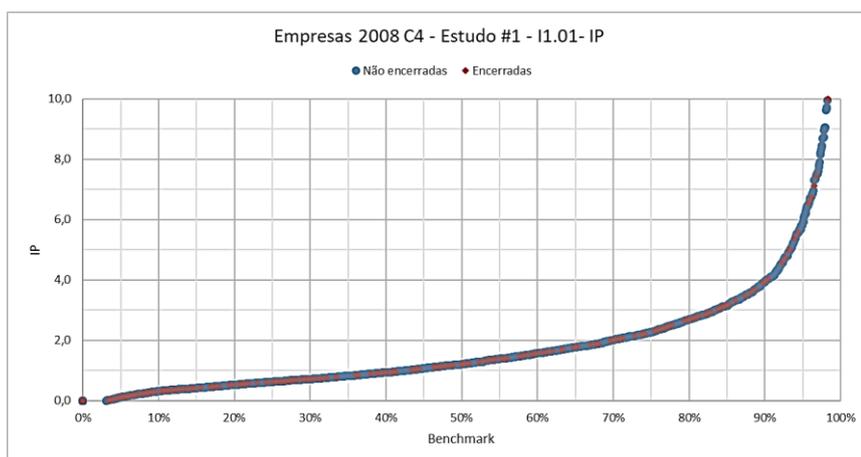
%		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	69.8%	76.4%
> 50 ≤ 100%	20.1%	13.1%
> 100 ≤ 200%	7.1%	6.2%
> 200 ≤ 400%	2.0%	2.6%
> 400%	1.0%	1.7%
	100.0%	100.0%

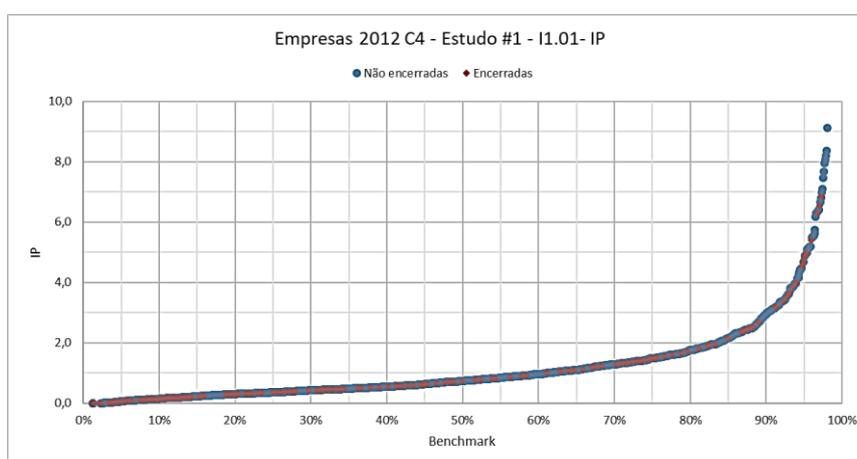
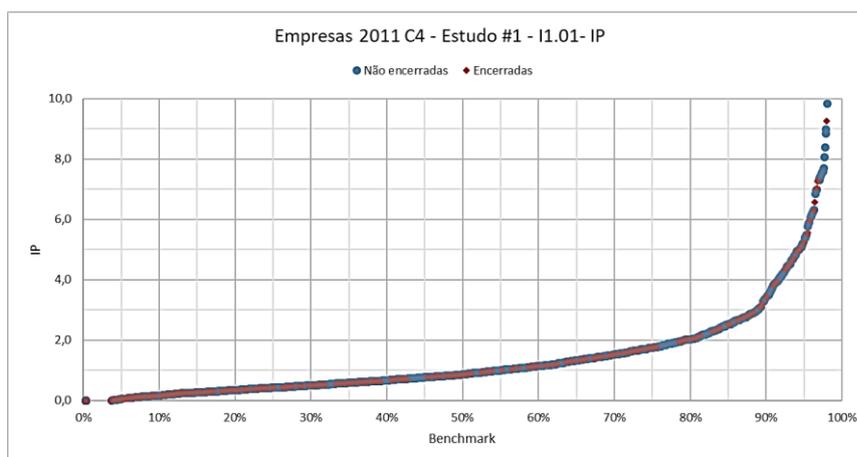
Neste estudo, não há qualquer relação entre as Dívidas de Cliente /VNO e empresas encerradas. Maior parte das empresas encerram mesmo com baixa gama de dívidas, menos de 50%. Como em quase todos os estudos, há uma exceção, neste caso ocorre no ano 2009 em que as percentagens são mais são muito similares nas várias gamas de percentagens.

Estudo # 1 **RELAÇÃO ENTRE IP ÍNDICE DE PRODUTIVIDADE E EMPRESAS ENCERRADAS**

Questão Empresas com baixo Índice de Produtividade IP (atividade reduzida) têm maior dificuldade em manter-se em atividade?

CLASSE 4 2008-2012





Embora se verifique um nível de atividade muito reduzida, abrangendo os 5 anos analisados (cerca de 50% das empresas ficam abaixo de $IP=1$, ou seja, não conseguiram um Volume de Negócios em Obra anual equivalente a um único trabalho médio para a sua classe), não é patente diferença apreciável entre o desempenho de empresas que encerraram no final de cada ano analisado e as empresas que se mantiveram em atividade.

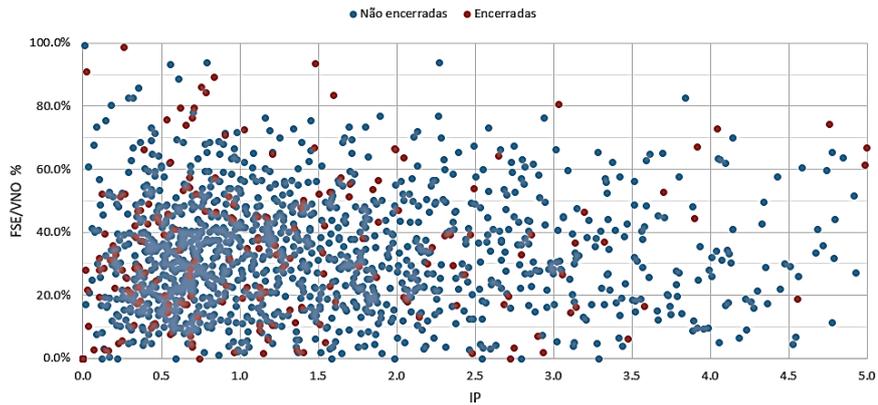
Assim, a existência de uma carteira de encomendas com maior dimensão não parece ser razão suficiente para antecipar a manutenção de atividade.

Estudo # 2 **RELAÇÃO ENTRE IP ÍNDICE DE PRODUTIVIDADE E FSE FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS/VNO**

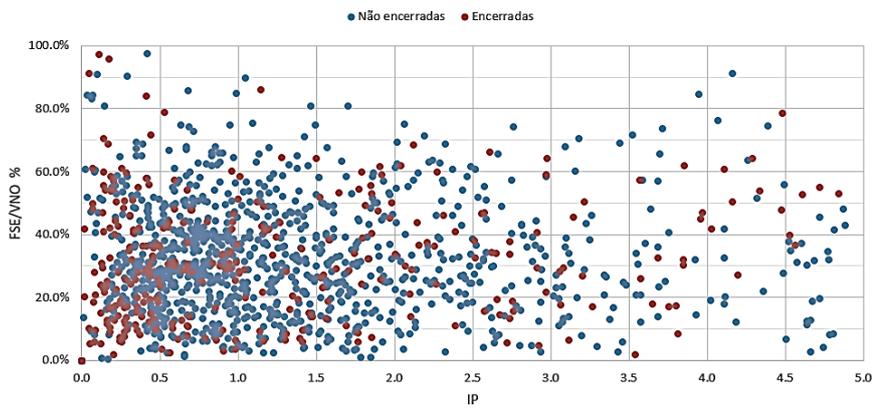
Questão A produtividade é maior com maior subcontratação, ou não (empresas que se mantiveram em atividade e empresas encerradas)?

CLASSE 4 **2008-2012**

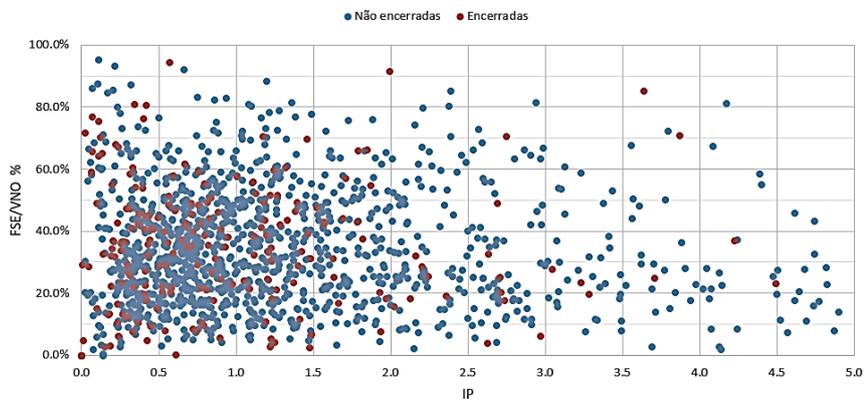
Empresas 2008 C4 - Estudo #2 - I1.01- IP vs. FSE/VNO

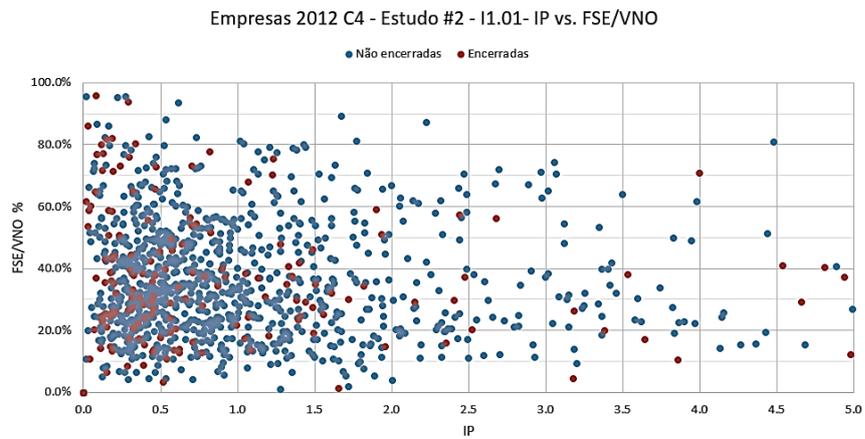
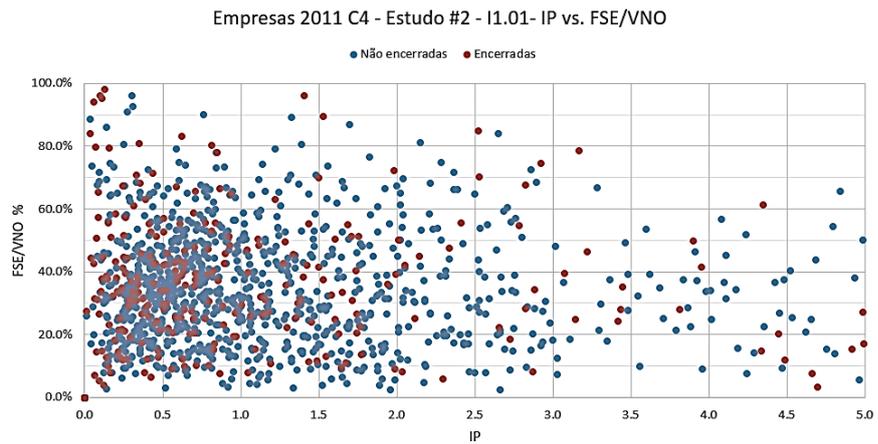


Empresas 2009 C4 - Estudo #2 - I1.01- IP vs. FSE/VNO



Empresas 2010 C4 - Estudo #2 - I1.01- IP vs. FSE/VNO



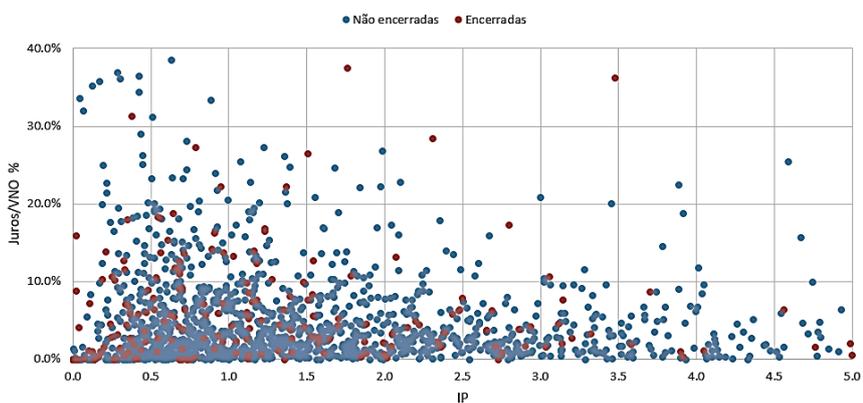


Nenhum dos gráficos apresenta produtividade maior com maior subcontratação, quer em empresas encerradas quem em não encerradas. Os gráficos evoluem para uma concentração de valores na zona de baixa produtividade e valores intermédios de FSE/VNO.

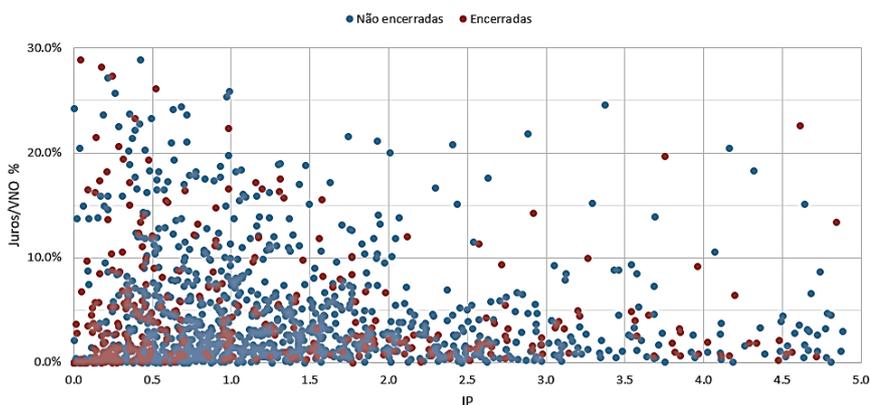
Estudo # 3	RELAÇÃO ENTRE IP ÍNDICE DE PRODUTIVIDADE E JUROS/VNO
Questão	A produtividade é maior com maior financiamento externo, ou não (empresas que se mantiveram em atividade e empresas encerradas)?

CLASSE 4	2008-2012
----------	-----------

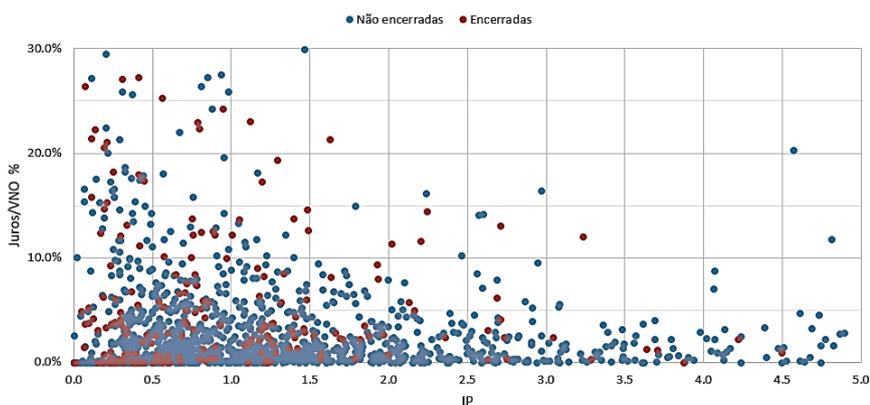
Empresas 2008 C4 - Estudo #3 - I1.01- IP vs. Juros/VNO

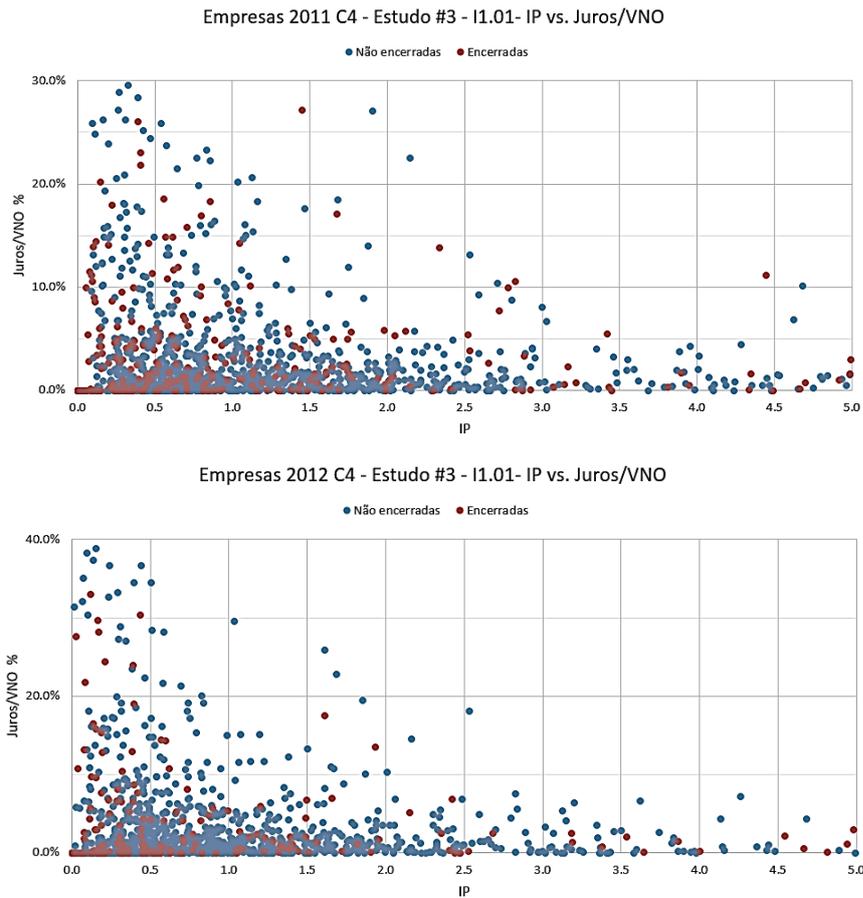


Empresas 2009 C4 - Estudo #3 - I1.01- IP vs. Juros/VNO



Empresas 2010 C4 - Estudo #3 - I1.01- IP vs. Juros/VNO

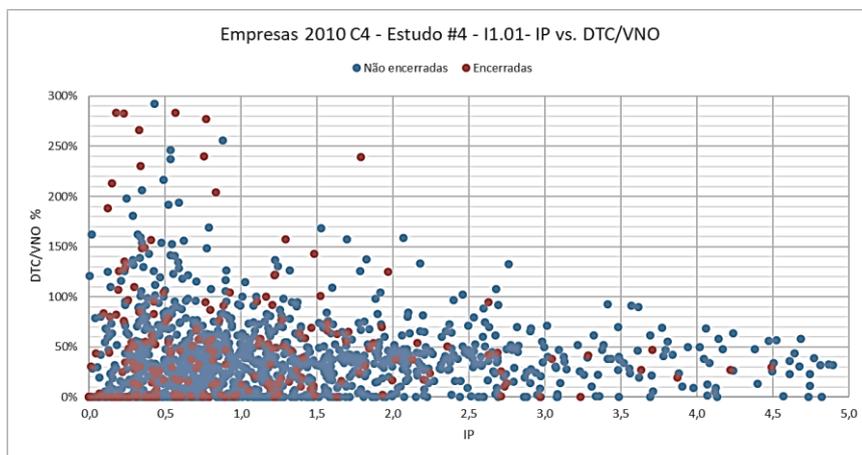
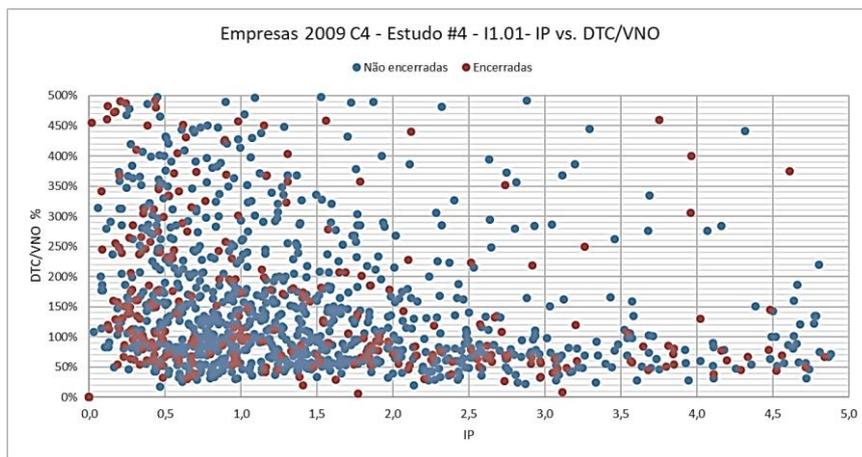
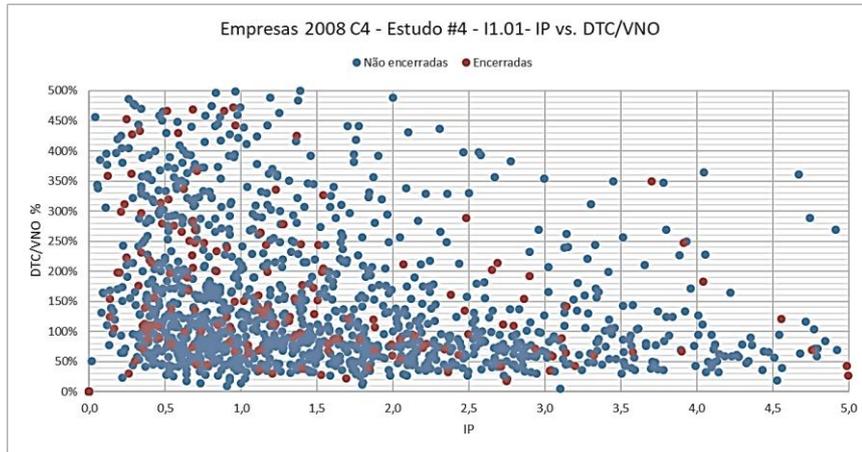


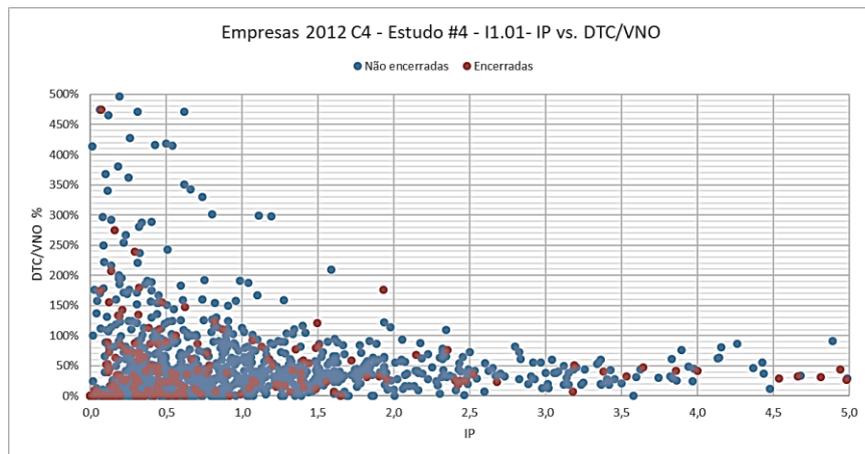
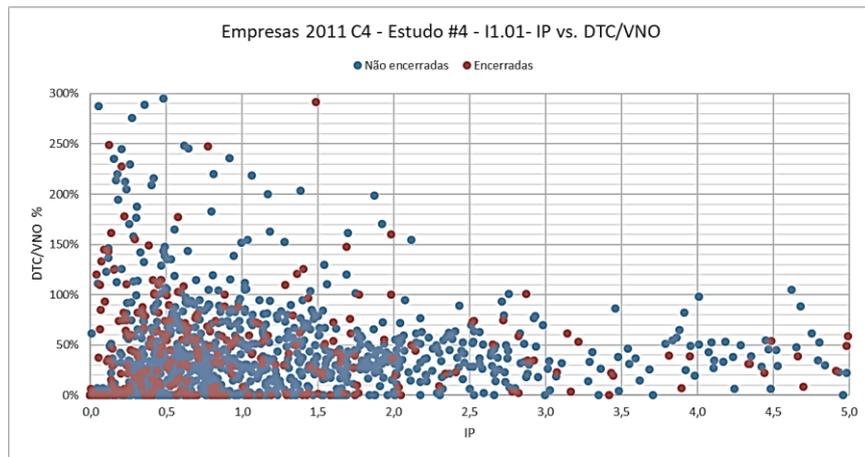


O maior número de empresas aparece na gama baixa de Juros. As empresas encerradas concentram-se mais para valores de produtividade baixos.

Posto isto, é evidente que o financiamento externo não contribui de forma evidente para o melhoramento da produtividade

Estudo # 4	RELAÇÃO ENTRE IP ÍNDICE DE PRODUTIVIDADE E DTC DÍVIDAS DE TERCEIROS E CLIENTES
Questão	A produtividade é afetada com a dimensão das dívidas pendentes de clientes?
CLASSE 4	2008-2012



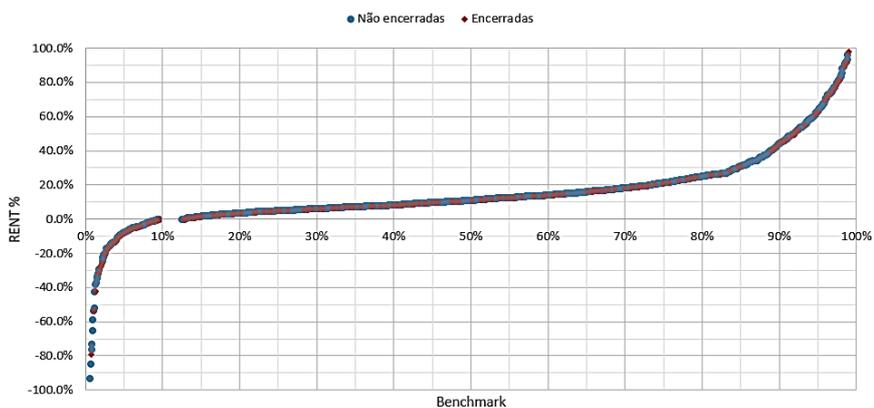


Nota: a avaliação das DTC nos anos de 2008-2009 e 2010-2011-2012 tem algumas diferenças devidas à alteração do POC, o que explica o diferente registo gráfico.

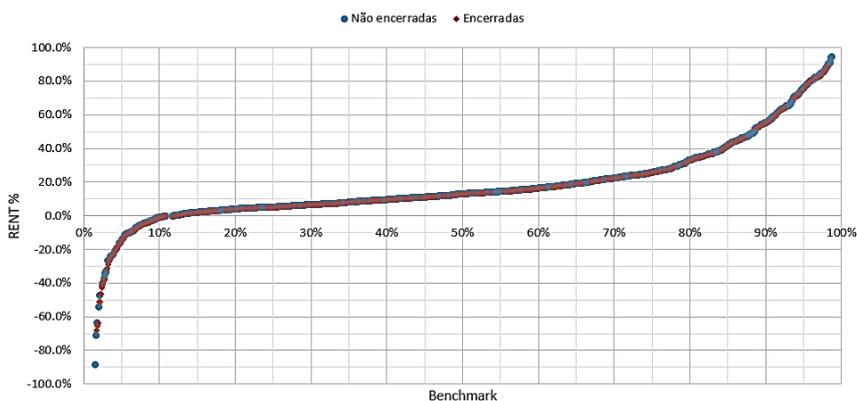
Apesar da grande dispersão de valores, verifica-se um maior aglomerado de empresas encerradas (vermelho), junto a valores de Índice de Produtividade baixos. Junto à origem do gráfico é onde se acumulam mais empresas encerradas, isso quererá transmitir que muitas delas não produzem, mas também não possuíam dívidas. Havendo exceções, no âmbito geral, quanto maior as dívidas, menor o Índice de Produtividade, levando assim ao encerramento de empresas, o que se esperará em todas as classes.

Estudo # 5	RELAÇÃO ENTRE RENT RENTABILIDADE E EMPRESAS ENCERRADAS
Questão	Empresas com baixa rentabilidade têm maior dificuldade em manter-se em atividade?
CLASSE 4	2008-2012

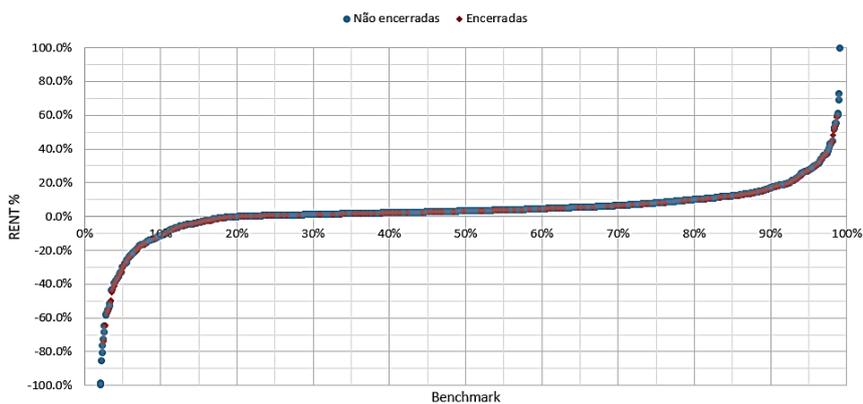
Empresas 2008 C4 - Estudo #5 - I1.02- RENT

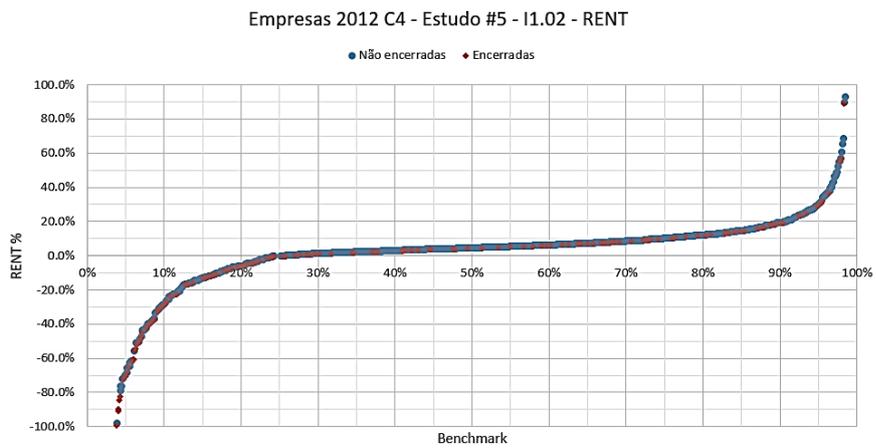
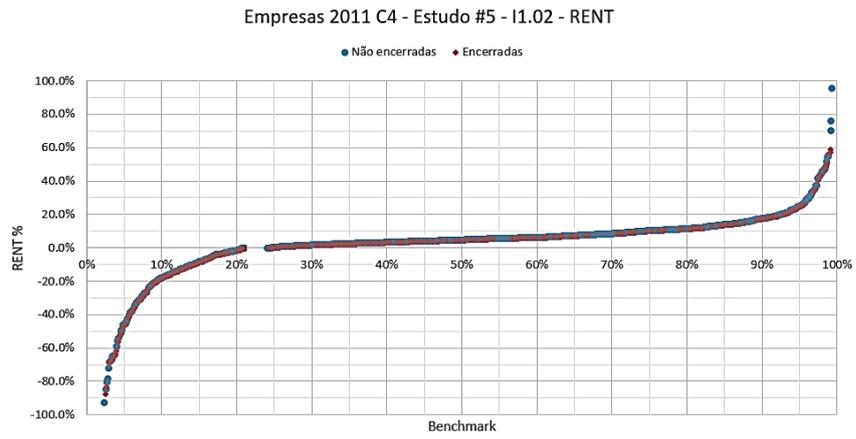


Empresas 2009 C4 - Estudo #5 - I1.02- RENT



Empresas 2010 C4 - Estudo #5 - I1.02 - RENT





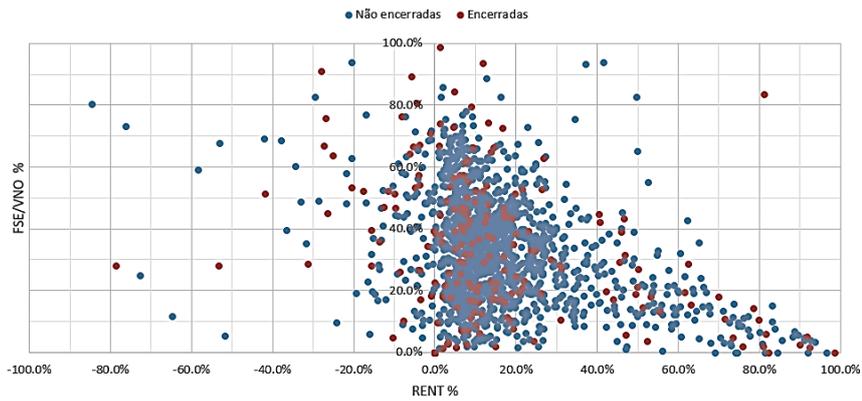
A dispersão de dados entre empresas encerradas e não encerradas não permite tirar conclusões objetivas.

Estudo # 6 **RELAÇÃO ENTRE RENT RENTABILIDADE E FSE FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS/VNO**

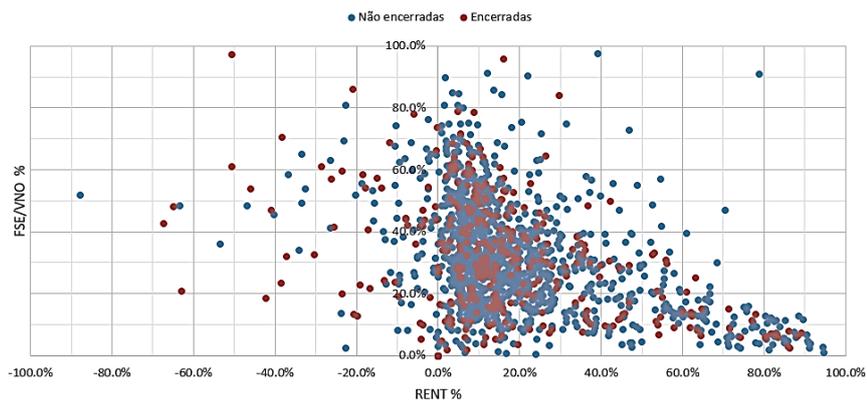
Questão A rentabilidade é maior com maior subcontratação, ou não (empresas que se mantiveram em atividade e empresas encerradas)?

CLASSE 4 2008-2012

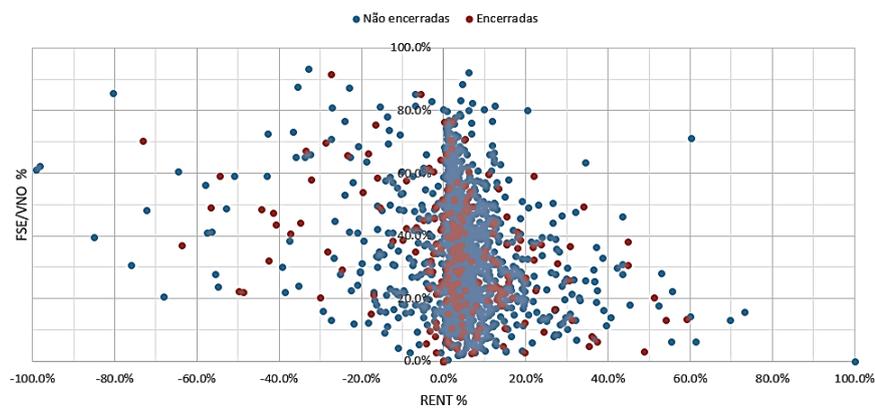
Empresas 2008 C4 - Estudo #6 - I1.02- RENT vs. FSE/VNO



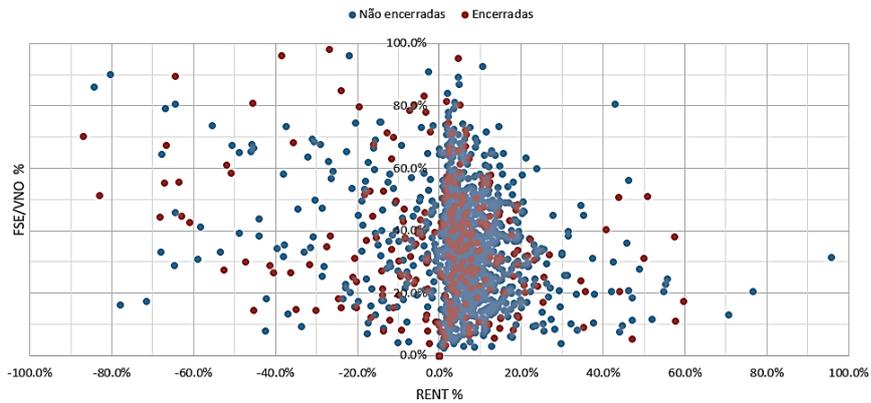
Empresas 2009 C4 - Estudo #6 - I1.02- RENT vs. FSE/VNO



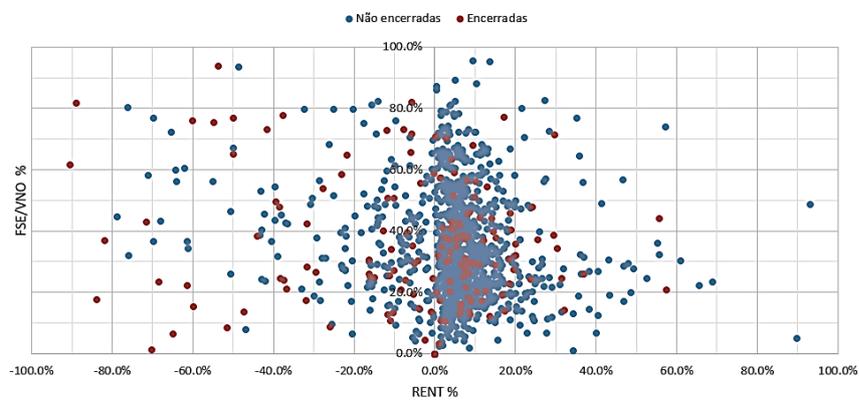
Empresas 2010 C4 - Estudo #6 - I1.02 - RENT vs. FSE/VNO



Empresas 2011 C4 - Estudo #6 - I1.02 - RENT vs. FSE/VNO



Empresas 2012 C4 - Estudo #6 - I1.02 - RENT vs. FSE/VNO

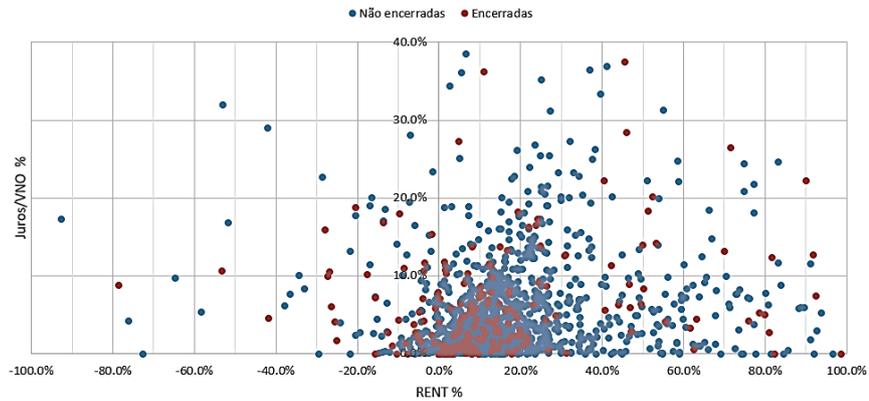


A classe 4 apresenta, unicamente, valores altos de Rentabilidade nos anos 2008 e 2009. Estas poucas empresas apresentam pouca subcontractação.

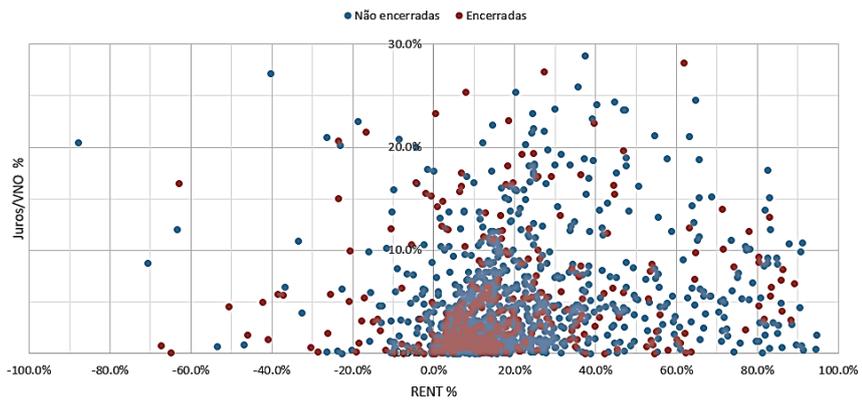
Com evoluir dos anos, o aglomerado de empresas encontra-se junto ao eixo, maior parte com Rentabilidade positiva, estando as empresas encerradas localizadas na zona onde a Rentabilidade é nula. Ou seja, com a subida de subcontractação as empresas não apresentam maior rentabilidade.

Estudo # 7	RELAÇÃO ENTRE RENT RENTABILIDADE E JUROS/VNO
Questão	A rentabilidade é maior com maior financiamento externo, ou não (empresas que se mantiveram em atividade e empresas encerradas)?
CLASSE 4	2008-2012

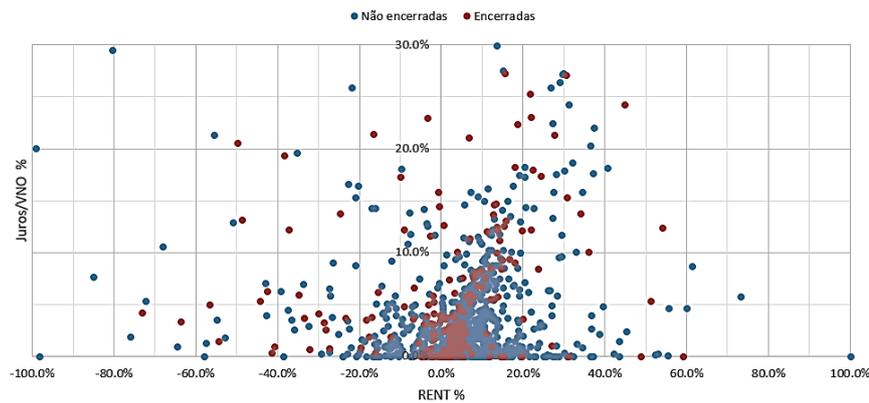
Empresas 2008 C4 - Estudo #7 - I1.02- RENT vs. Juros/VNO



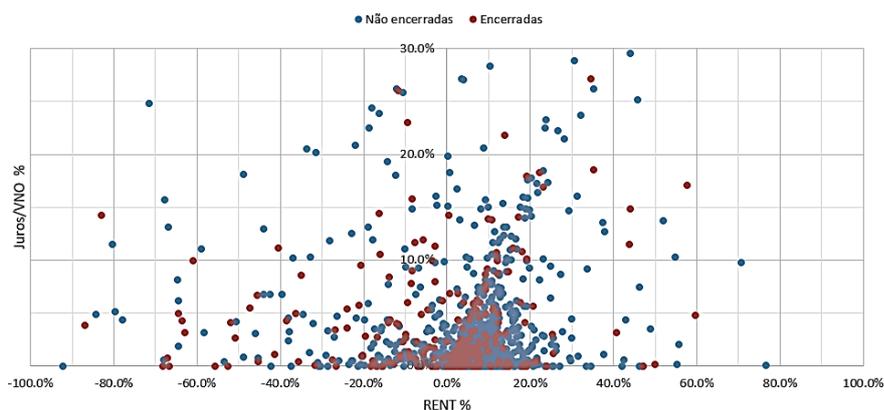
Empresas 2009 C4 - Estudo #7 - I1.02- RENT vs. Juros/VNO



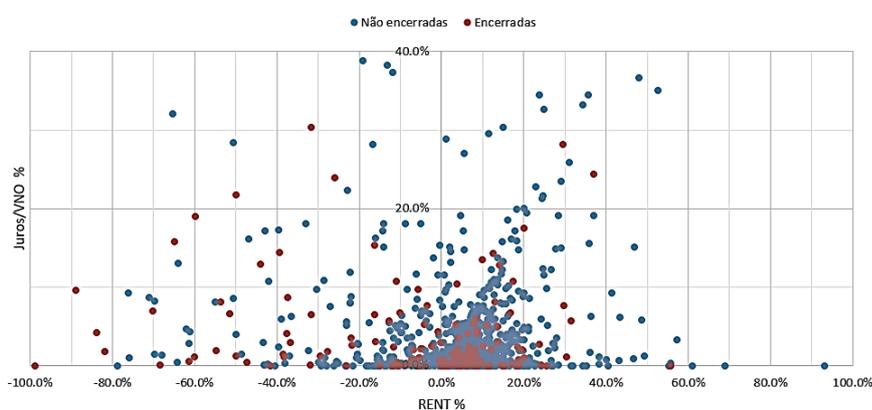
Empresas 2010 C4 - Estudo #7 - I1.02 - RENT vs. Juros/VNO



Empresas 2011 C4 - Estudo #7 - I1.02 - RENT vs. Juros/VNO



Empresas 2012 C4 - Estudo #7 - I1.02 - RENT vs. Juros/VNO



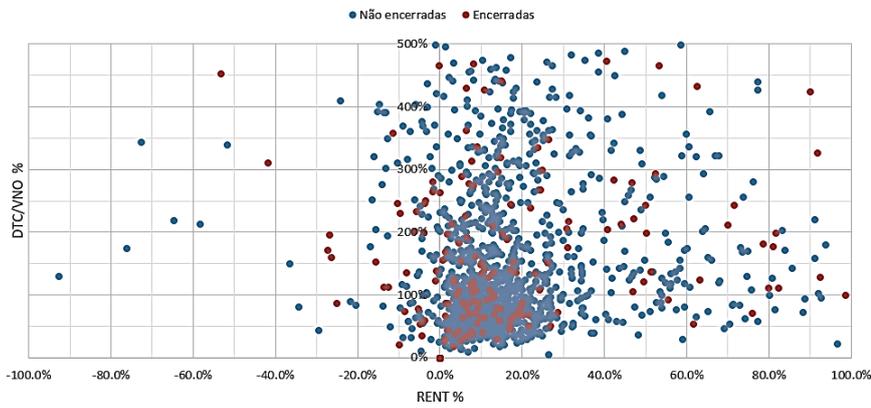
O estudo apresenta valores interessantes nos anos iniciais, para esta classe, mas posteriormente este registo vai se dispersando.

A partir de 2010 os valores vão se aglomerando à volta da Rentabilidade nula e baixas percentagens de Juros/VNO.

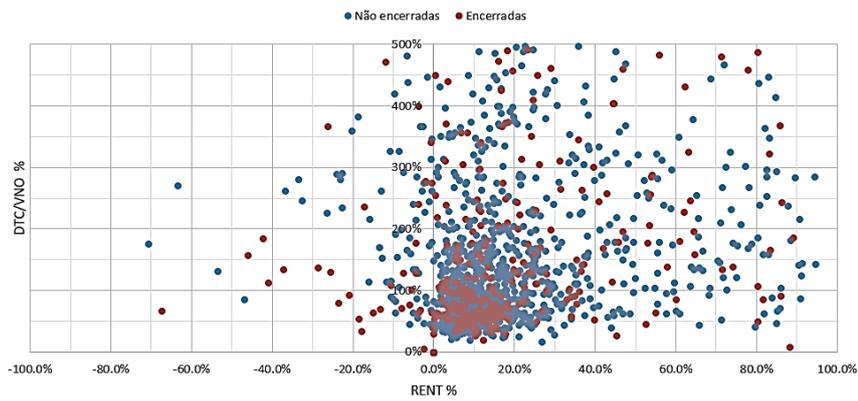
Ambas as empresas, encerradas e não encerradas, demonstram gráficos similares.

Estudo # 8	RELAÇÃO ENTRE RENT RENTABILIDADE E DÍVIDAS DE CLIENTES/VNO
Questão	A rentabilidade é maior com menor dimensão das dívidas de clientes, ou não (empresas que se mantiveram em atividade e empresas encerradas)?
CLASSE 4	2008-2012

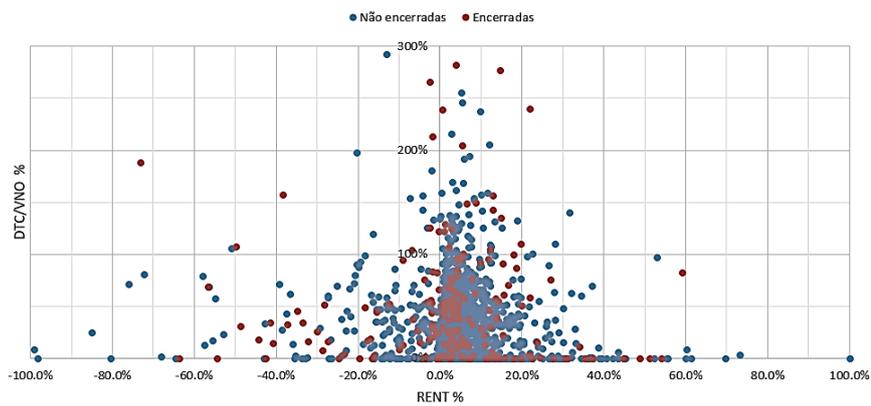
Empresas 2008 C4 - Estudo #8 - I1.02 - RENT vs. DTC/VNO

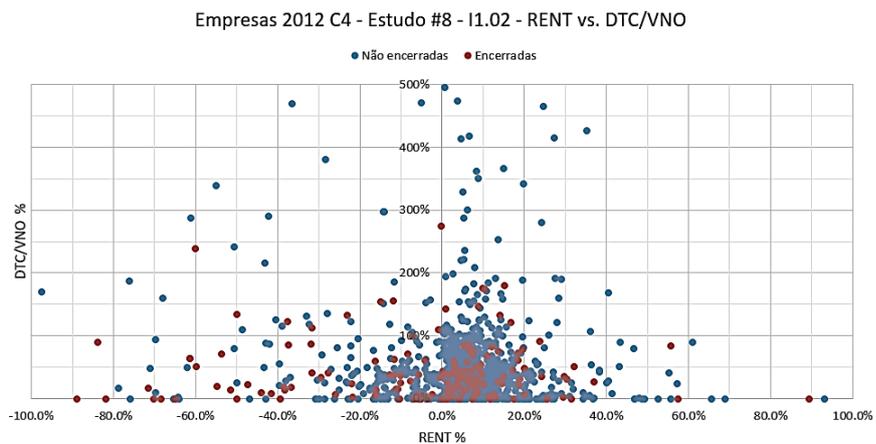
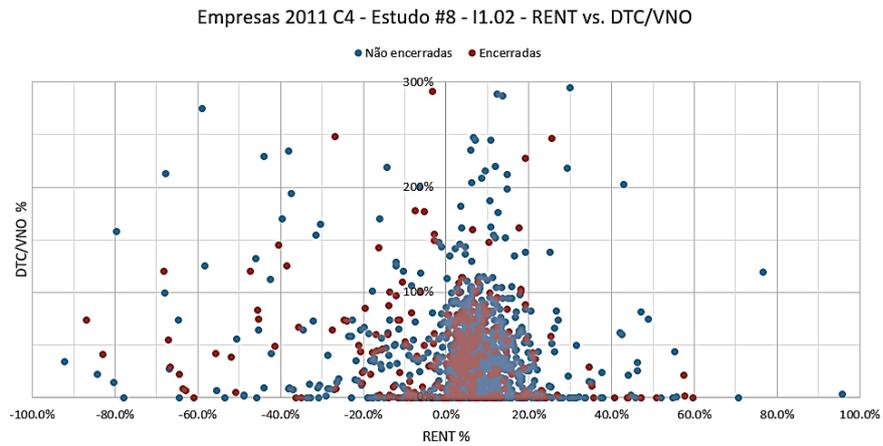


Empresas 2009 C4 - Estudo #8 - I1.02- RENT vs. DTC/VNO



Empresas 2010 C4 - Estudo #8 - I1.02 - RENT vs. DTC/VNO





Como acontece com outros estudos, os anos iniciais revelam-se diferentes para os anos sucessivos.

Para os anos 2008 e 2009, os gráficos demonstram maior dispersão de valores, contudo o maior aglomerado encontra-se para valores de rentabilidade baixos bem como valores de DTC/VNO.

No âmbito geral, as empresas possuem baixos valores de dívidas, como também, baixos valores de rentabilidade.

Como já se verificou com a classe anterior, a rentabilidade apesar de baixa, encontra-se para valores baixos de DTC/VNO.

Estudo # 9	RELAÇÃO ENTRE FSE FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS/VNO E EMPRESAS ENCERRADAS
Questão	Empresas que recorrem a muita subcontratação têm maior ou menor dificuldade em manter-se em atividade?

CLASSE 4 2008-2012

Classe 4 - 2008		
Número		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	143	43
> 10 ≤ 25%	361	48
> 25 ≤ 50%	630	72
> 50 ≤ 75%	200	37
> 75%	44	16
	1378	216
%		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	10.4%	19.9%
> 10 ≤ 25%	26.2%	22.2%
> 25 ≤ 50%	45.7%	33.3%
> 50 ≤ 75%	14.5%	17.1%
> 75%	3.2%	7.4%
	100.0%	100.0%

Classe 4 - 2009		
Número		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	115	43
> 10 ≤ 25%	296	84
> 25 ≤ 50%	477	148
> 50 ≤ 75%	154	55
> 75%	48	20
	1090	350
%		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	10.6%	12.3%
> 10 ≤ 25%	27.2%	24.0%
> 25 ≤ 50%	43.8%	42.3%
> 50 ≤ 75%	14.1%	15.7%
> 75%	4.4%	5.7%
	100.0%	100.0%

Classe 4 - 2010		
Número		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	94	34
> 10 ≤ 25%	359	52
> 25 ≤ 50%	552	95
> 50 ≤ 75%	217	34
> 75%	43	13
	1265	228
%		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	7.4%	14.9%
> 10 ≤ 25%	28.4%	22.8%
> 25 ≤ 50%	43.6%	41.7%
> 50 ≤ 75%	17.2%	14.9%
> 75%	3.4%	5.7%
	100.0%	100.0%

Classe 4 - 2011		
Número		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	92	40
> 10 ≤ 25%	262	60
> 25 ≤ 50%	478	127
> 50 ≤ 75%	177	50
> 75%	33	26
	1042	303
%		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	8.8%	13.2%
> 10 ≤ 25%	25.1%	19.8%
> 25 ≤ 50%	45.9%	41.9%
> 50 ≤ 75%	17.0%	16.5%
> 75%	3.2%	8.6%
	100.0%	100.0%

Classe 4 - 2012		
Número		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	57	13
> 10 ≤ 25%	285	46
> 25 ≤ 50%	422	73
> 50 ≤ 75%	180	29
> 75%	57	22
	1001	183
%		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	5.7%	7.1%
> 10 ≤ 25%	28.5%	25.1%
> 25 ≤ 50%	42.2%	39.9%
> 50 ≤ 75%	18.0%	15.8%
> 75%	5.7%	12.0%
	100.0%	100.0%

O Panorama das empresas encerradas, para esta classe e para este estudo, revela que, em média, 76% das empresas encerradas estão abaixo dos 50% em gama de FSE/VNO e cerca de 24% possui valores acima de 50%.

Este dados revelam que as empresas com menor subcontratação, são as empresas que mais encerram.

Estudo #10 RELAÇÃO ENTRE JUROS/VNO E EMPRESAS ENCERRADAS

Questão Empresas com compromissos financeiros mais elevados têm maior dificuldade em manter-se em atividade?

CLASSE 4 2008-2012

Classe 4 - 2008		
Número		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	914	123
> 5 ≤ 10%	258	41
> 10 ≤ 15%	85	26
> 15 ≤ 20%	45	10
> 20%	76	16
	1378	216
%		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	66,3%	56,9%
> 5 ≤ 10%	18,7%	19,0%
> 10 ≤ 15%	6,2%	12,0%
> 15 ≤ 20%	3,3%	4,6%
> 20%	5,5%	7,4%
	100,0%	100,0%

Classe 4 - 2009		
Número		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	739	224
> 5 ≤ 10%	176	59
> 10 ≤ 15%	72	22
> 15 ≤ 20%	42	19
> 20%	61	26
	1090	350
%		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	67,8%	64,0%
> 5 ≤ 10%	16,1%	16,9%
> 10 ≤ 15%	6,6%	6,3%
> 15 ≤ 20%	3,9%	5,4%
> 20%	5,6%	7,4%
	100,0%	100,0%

Classe 4 - 2010		
Número		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	1039	139
> 5 ≤ 10%	138	34
> 10 ≤ 15%	37	24
> 15 ≤ 20%	21	7
> 20%	30	24
	1265	228
%		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	82,1%	61,0%
> 5 ≤ 10%	10,9%	14,9%
> 10 ≤ 15%	2,9%	10,5%
> 15 ≤ 20%	1,7%	3,1%
> 20%	2,4%	10,5%
	100,0%	100,0%

Classe 4 - 2011		
Número		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	857	217
> 5 ≤ 10%	74	37
> 10 ≤ 15%	43	21
> 15 ≤ 20%	23	6
> 20%	45	22
	1042	303
%		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	82,2%	71,6%
> 5 ≤ 10%	7,1%	12,2%
> 10 ≤ 15%	4,1%	6,9%
> 15 ≤ 20%	2,2%	2,0%
> 20%	4,3%	7,3%
	100,0%	100,0%

Classe 4 - 2012		
Número		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	786	127
> 5 ≤ 10%	102	22
> 10 ≤ 15%	32	9
> 15 ≤ 20%	25	5
> 20%	56	20
	1001	183
%		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	78,5%	69,4%
> 5 ≤ 10%	10,2%	12,0%
> 10 ≤ 15%	3,2%	4,9%
> 15 ≤ 20%	2,5%	2,7%
> 20%	5,6%	10,9%
	100,0%	100,0%

Nesta classe, de uma forma geral, a maior parte de empresas encerradas e não encerradas encontram-se na mais baixa gama de juros. Em termos percentuais, somente as empresas que possuem compromissos financeiros baixos é que se conseguem sobrepor às empresas encerradas.

Da mesma forma, em termos gerais, a percentagem de empresas que encerraram varia dos 13% a 24%.

As empresas que se mantiveram, mais de 60%, possuíam pouca percentagem de juros, menos de 5%.

As empresas que encerraram, mais de 50%, encontra-se abaixo dos 5%, mas, aparecem maiores percentagens, comparativamente às não encerradas, quando subimos nas percentagens de Juros.

Estudo # 11 RELAÇÃO ENTRE DÍVIDAS DE CLIENTES/VNO E EMPRESAS ENCERRADAS

Questão Empresas com dificuldades de tesouraria têm mais dificuldade em manter-se em atividade?

CLASSE 4 2008-2012

Classe 4 - 2008		
Número		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	217	34
> 50 ≤ 100%	427	44
> 100 ≤ 200%	321	56
> 200 ≤ 400%	249	43
> 400%	164	39
	1378	216
%		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	15.7%	15.7%
> 50 ≤ 100%	31.0%	20.4%
> 100 ≤ 200%	23.3%	25.9%
> 200 ≤ 400%	18.1%	19.9%
> 400%	11.9%	18.1%
	100.0%	100.0%

Classe 4 - 2009		
Número		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	120	32
> 50 ≤ 100%	329	111
> 100 ≤ 200%	286	75
> 200 ≤ 400%	185	54
> 400%	170	78
	1090	350
%		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	11.0%	9.1%
> 50 ≤ 100%	30.2%	31.7%
> 100 ≤ 200%	26.2%	21.4%
> 200 ≤ 400%	17.0%	15.4%
> 400%	15.6%	22.3%
	100.0%	100.0%

Classe 4 - 2010		
Número		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	924	144
> 50 ≤ 100%	262	51
> 100 ≤ 200%	61	19
> 200 ≤ 400%	10	12
> 400%	8	2
	1265	228
%		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	73.0%	63.2%
> 50 ≤ 100%	20.7%	22.4%
> 100 ≤ 200%	4.8%	8.3%
> 200 ≤ 400%	0.8%	5.3%
> 400%	0.6%	0.9%
	100.0%	100.0%

Classe 4 - 2011		
Número		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	747	190
> 50 ≤ 100%	212	72
> 100 ≤ 200%	56	27
> 200 ≤ 400%	23	7
> 400%	4	7
	1042	303
%		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	71.7%	62.7%
> 50 ≤ 100%	20.3%	23.8%
> 100 ≤ 200%	5.4%	8.9%
> 200 ≤ 400%	2.2%	2.3%
> 400%	0.4%	2.3%
	100.0%	100.0%

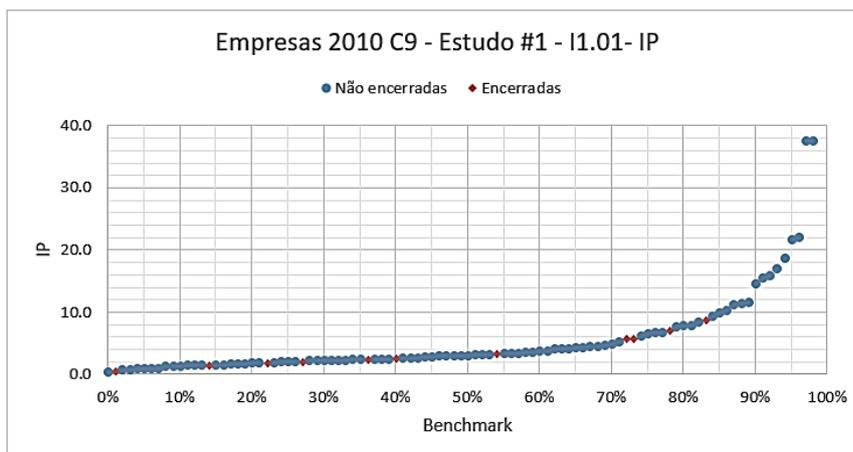
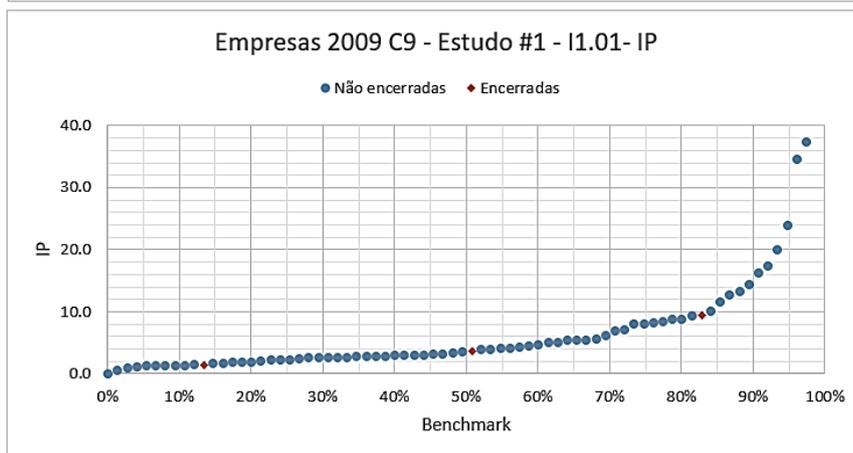
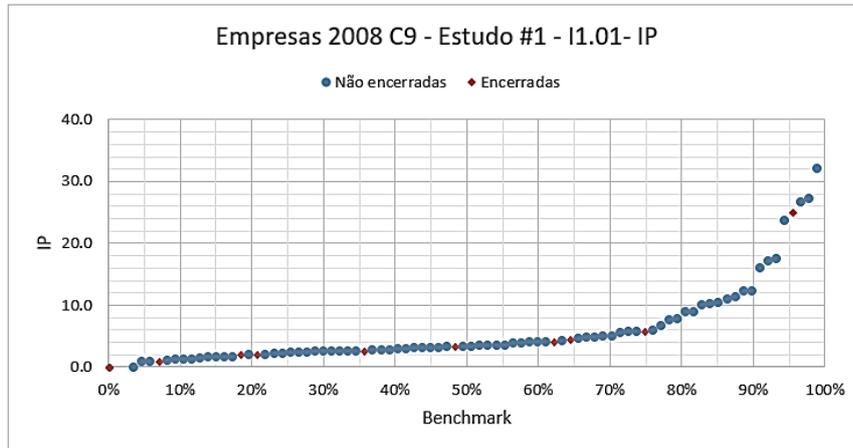
Classe 4 - 2012		
Número		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	675	122
> 50 ≤ 100%	199	34
> 100 ≤ 200%	86	16
> 200 ≤ 400%	24	3
> 400%	17	8
	1001	183
%		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	67.4%	66.7%
> 50 ≤ 100%	19.9%	18.6%
> 100 ≤ 200%	8.6%	8.7%
> 200 ≤ 400%	2.4%	1.6%
> 400%	1.7%	4.4%
	100.0%	100.0%

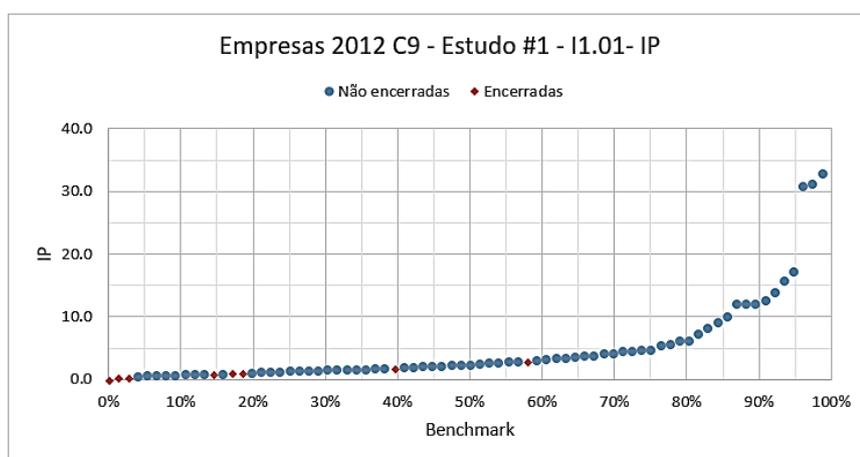
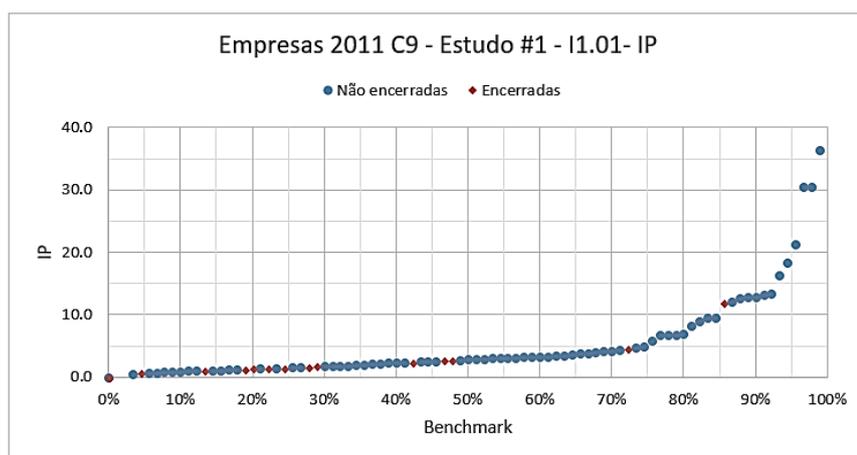
Nos anos iniciais as empresas que apresentavam maior dificuldade em se manter em atividade eram aquelas que possuíam maior gama de DTC/VNO.

A partir de 2010, a situação inverteu-se passando para as empresas de baixa gama a contabilizarem maior percentagem de empresas encerradas.

Estudo # 1	RELAÇÃO ENTRE IP ÍNDICE DE PRODUTIVIDADE E EMPRESAS ENCERRADAS
Questão	Empresas com baixo Índice de Produtividade IP (atividade reduzida) têm maior dificuldade em manter-se em atividade?

CLASSE 9 2008-2012



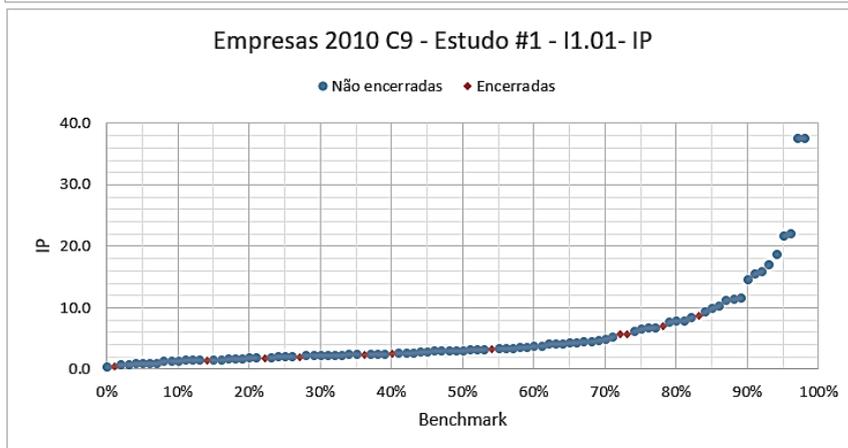
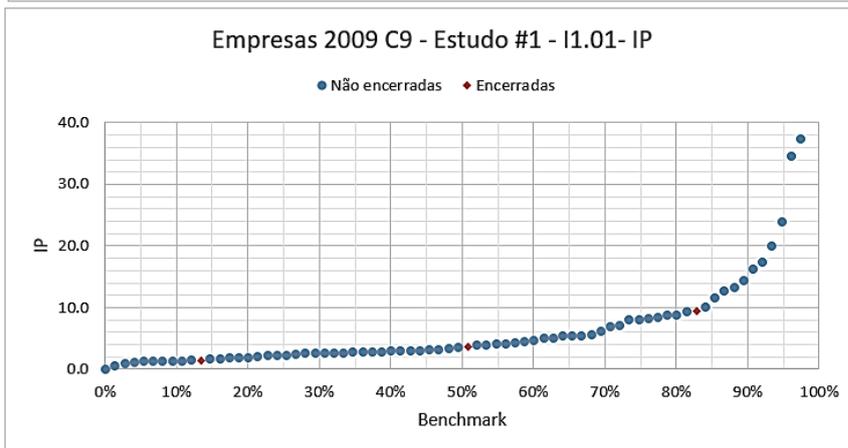
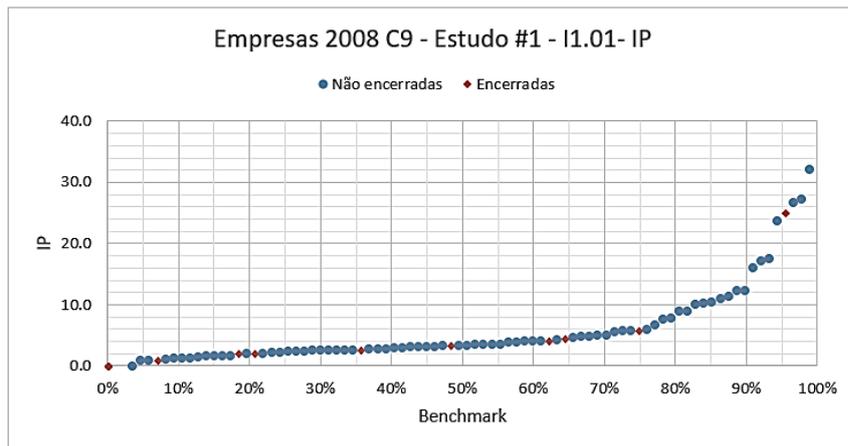


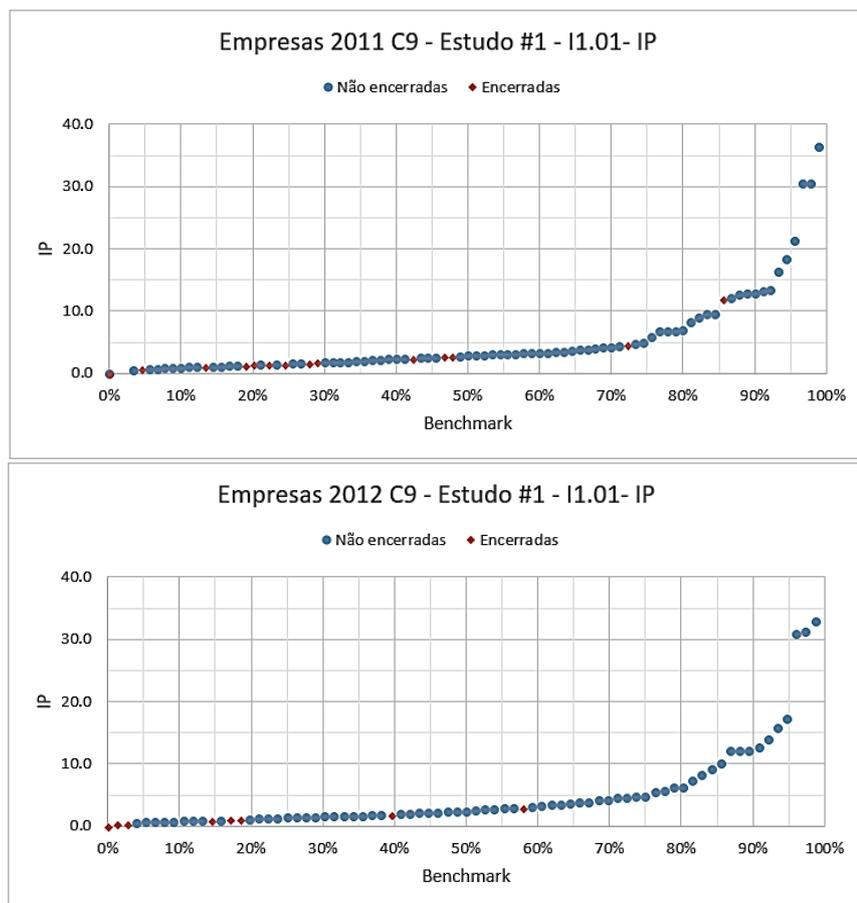
Embora se verifique um nível de atividade muito reduzida, abrangendo os 5 anos analisados (cerca de 50% das empresas ficam abaixo de $IP=1$, ou seja, não conseguiram um Volume de Negócios em Obra anual equivalente a um único trabalho médio para a sua classe), não é patente diferença apreciável entre o desempenho de empresas que encerraram no final de cada ano analisado e as empresas que se mantiveram em atividade.

Assim, a existência de uma carteira de encomendas com maior dimensão não parece ser razão suficiente para antecipar a manutenção de atividade.

Estudo # 2	RELAÇÃO ENTRE IP ÍNDICE DE PRODUTIVIDADE E FSE FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS/VNO
Questão	A produtividade é maior com maior subcontratação, ou não (empresas que se mantiveram em atividade e empresas encerradas)?

CLASSE 9	2008-2012
----------	-----------



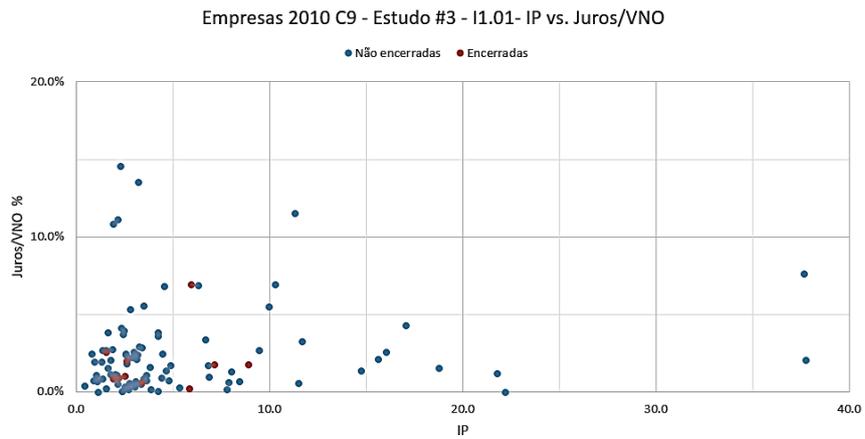
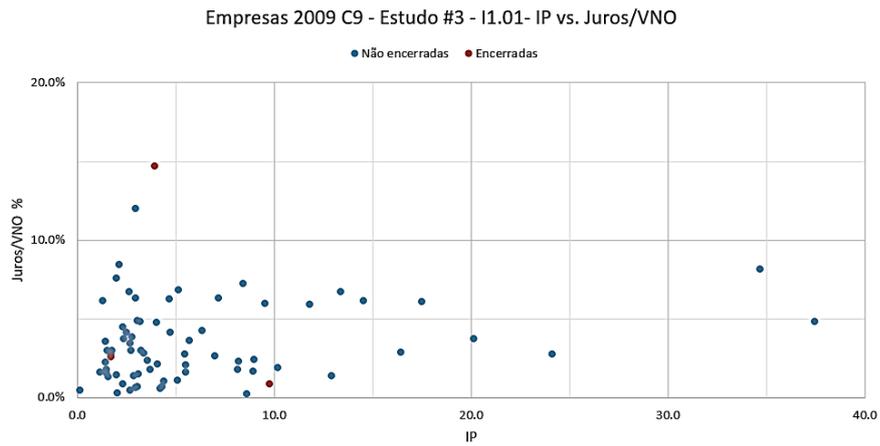
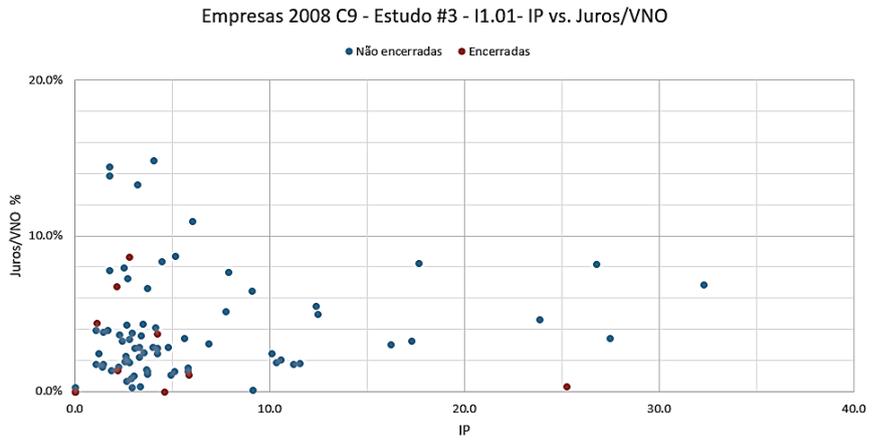


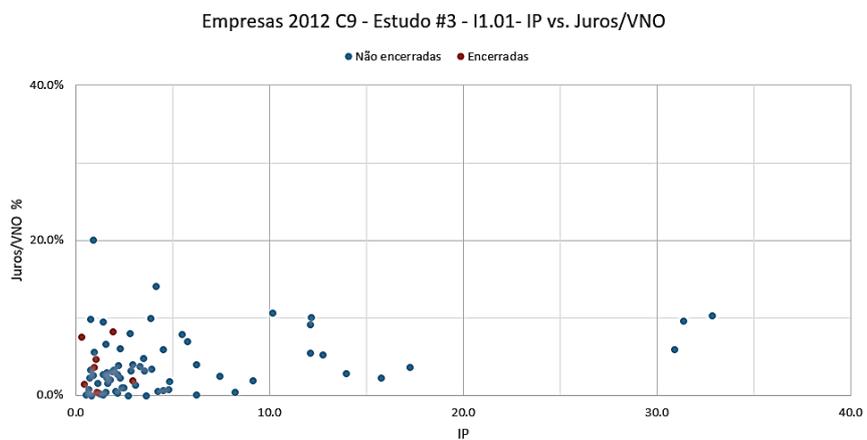
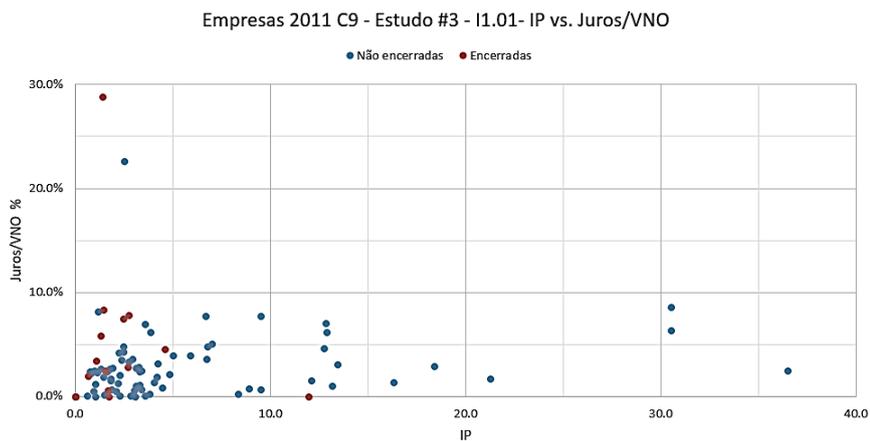
Esta classe, sendo a mais alta, apresenta gamas de valores de produtividade mais altos.

No geral, as empresas que encerraram estão presentes abaixo de 50% do benchmark, onde estão os valores mais baixos de produtividade.

Podemos então concluir que, empresas com baixo Índice de Produtividade têm maior dificuldade em manter-se em atividade.

Estudo # 3	RELAÇÃO ENTRE IP ÍNDICE DE PRODUTIVIDADE E JUROS/VNO
Questão	A produtividade é maior com maior financiamento externo, ou não (empresas que se mantiveram em atividade e empresas encerradas)?
CLASSE 9	2008-2012



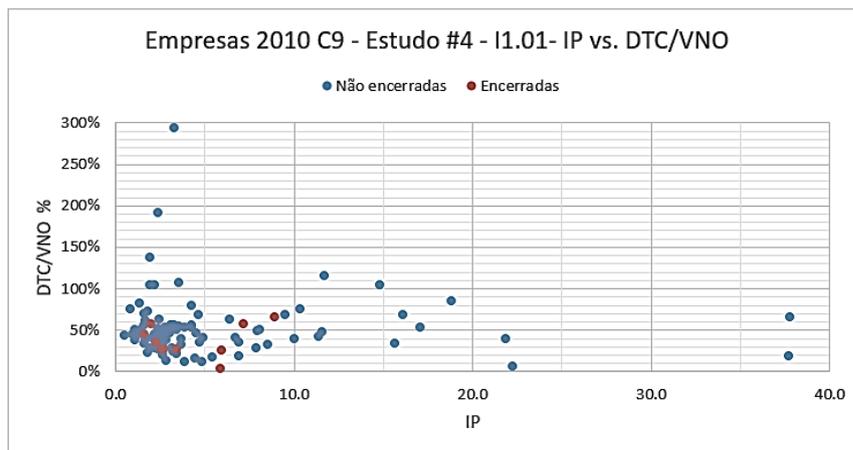
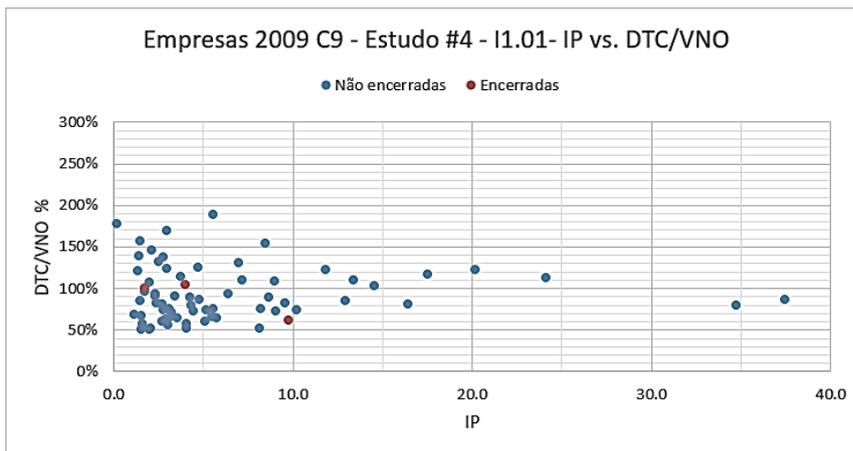
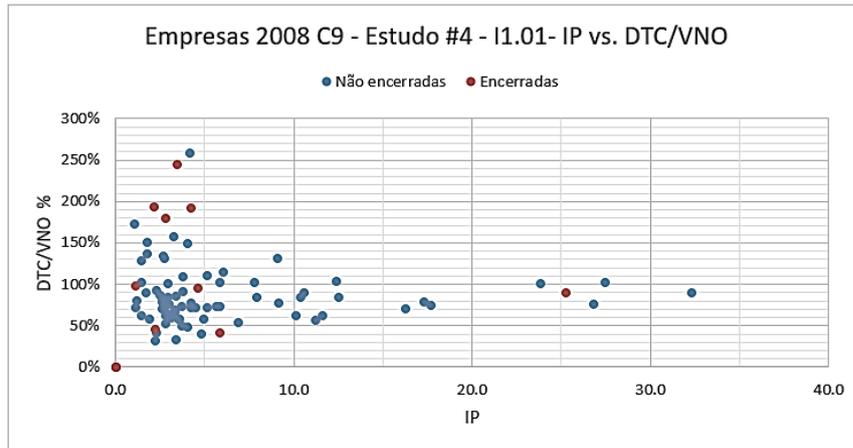


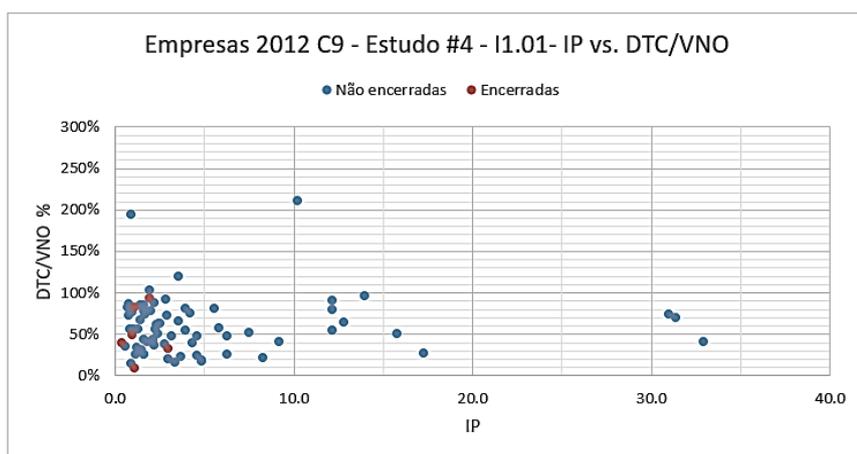
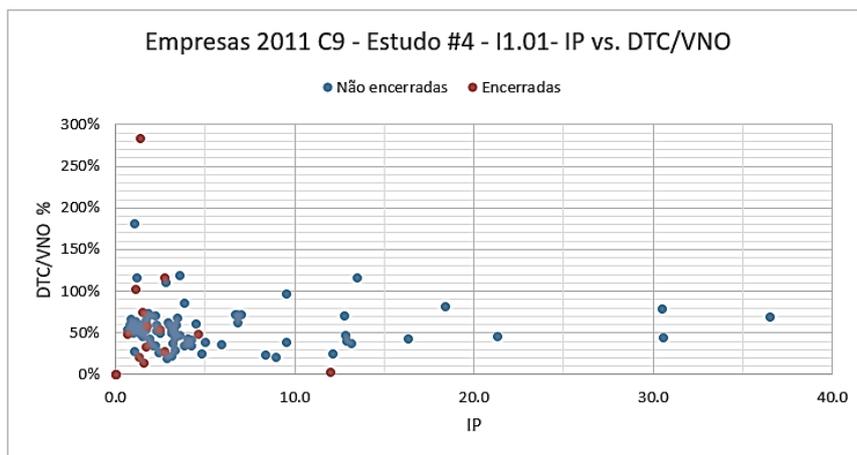
Nesta classe e neste estudo é evidente a resposta à pergunta. O financiamento externo em nada influencia o aumento da produtividade.

Estudo # 4 **RELAÇÃO ENTRE IP ÍNDICE DE PRODUTIVIDADE E DTC DÍVIDAS DE TERCEIROS E CLIENTES**

Questão A produtividade é afetada com a dimensão das dívidas pendentes de clientes?

CLASSE 9 2008-2012



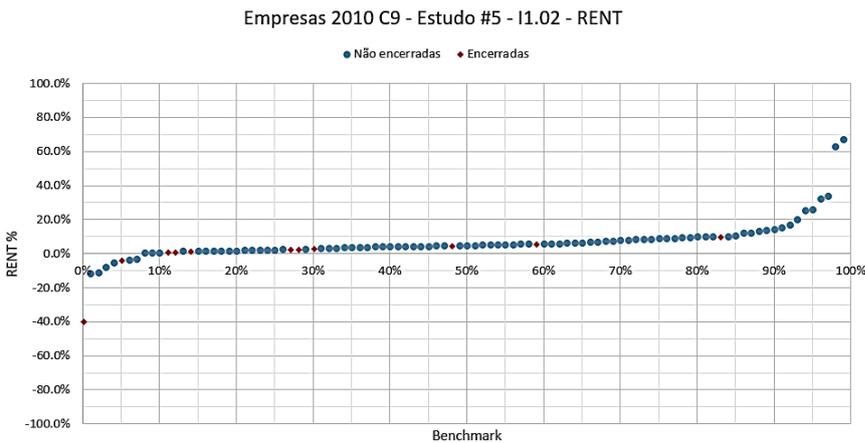
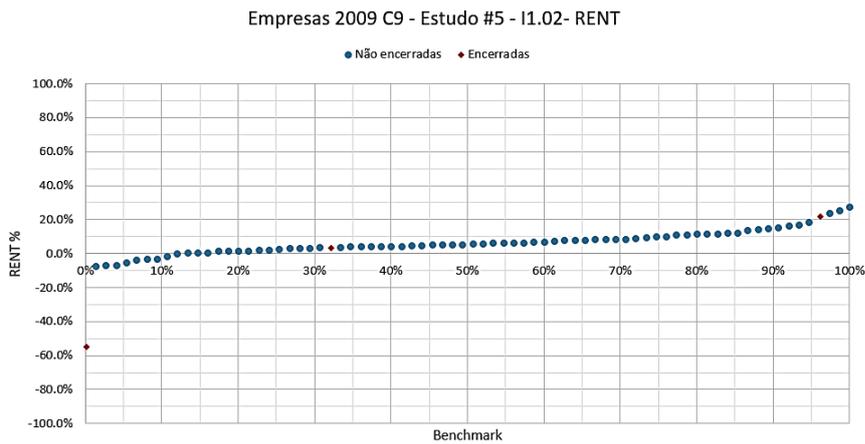
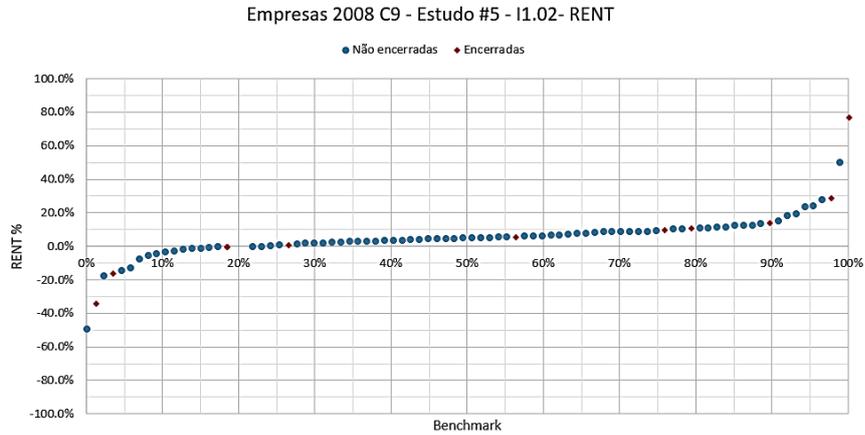


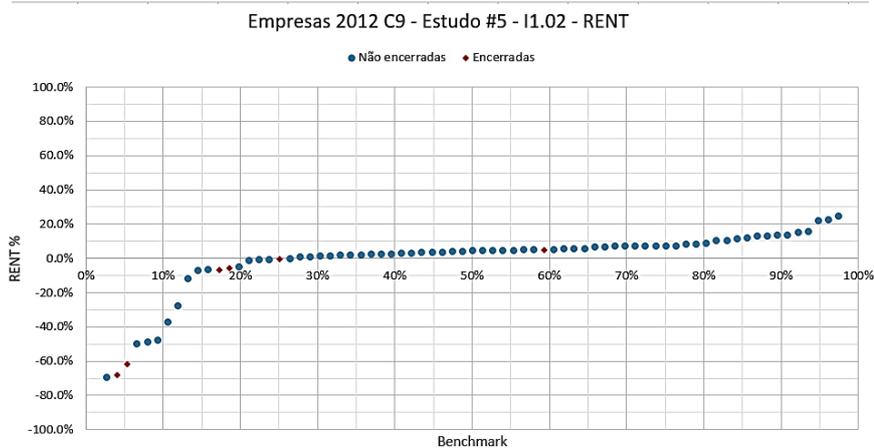
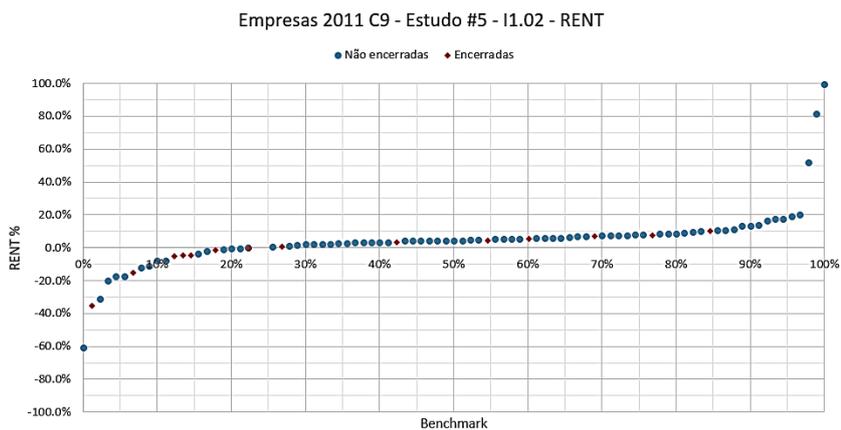
Nota: a avaliação das DTC nos anos de 2008-2009 e 2010-2011-2012 tem algumas diferenças devidas à alteração do POC, o que explica o diferente registo gráfico.

Devido ao número pequeno de empresas avaliado é notório que as empresas encerradas se encontram no intervalo onde o índice de produtividade é baixo.

Apesar disso, o valor de DTC/VNO é variável, muitas vezes aparecem na gama mais baixa, entre 50% e 100%, em alguns casos chega quase aos 300%. Ou seja, é muito importante as dívidas em relação à produtividade.

Estudo # 5	RELAÇÃO ENTRE RENT RENTABILIDADE E EMPRESAS ENCERRADAS
Questão	Empresas com baixa rentabilidade têm maior dificuldade em manter-se em atividade?
CLASSE 9	2008-2012



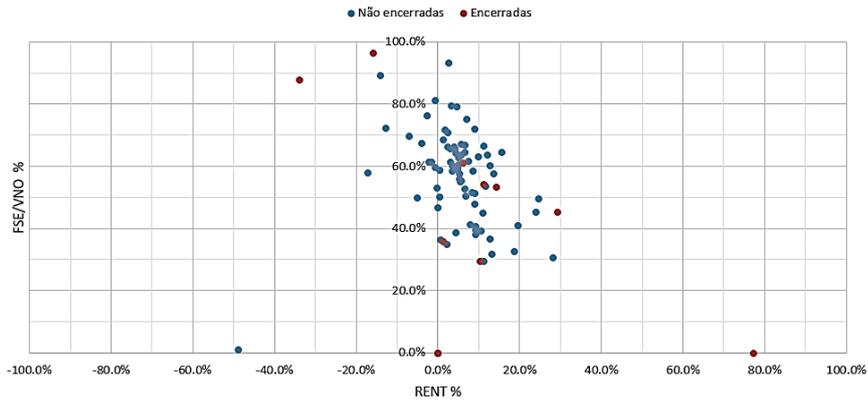


As empresas encerradas apenas aparecem para baixos valores de benchmark.

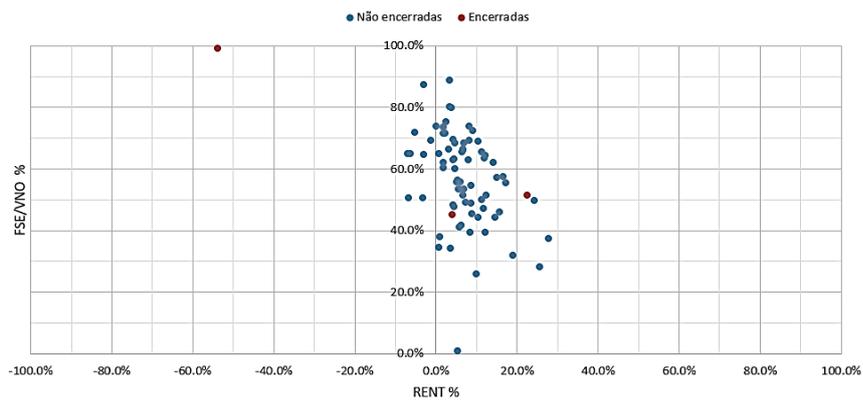
Consequentemente, para esses valores, a rentabilidade é baixa. Podemos concluir, que as empresas com baixa rentabilidade têm maior dificuldade em manter-se em atividade.

Estudo # 6	RELAÇÃO ENTRE RENT RENTABILIDADE E FSE FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS/VNO
Questão	A rentabilidade é maior com maior subcontratação, ou não (empresas que se mantiveram em atividade e empresas encerradas)?
CLASSE 9	2008-2012

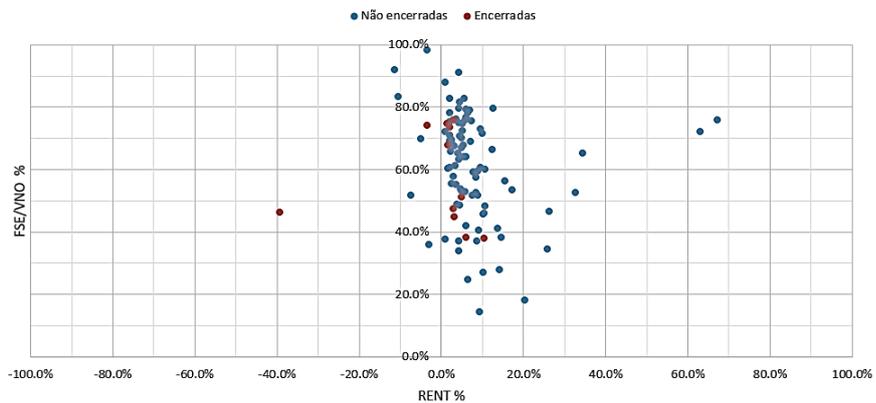
Empresas 2008 C9 - Estudo #6 - I1.02- RENT vs. FSE/VNO



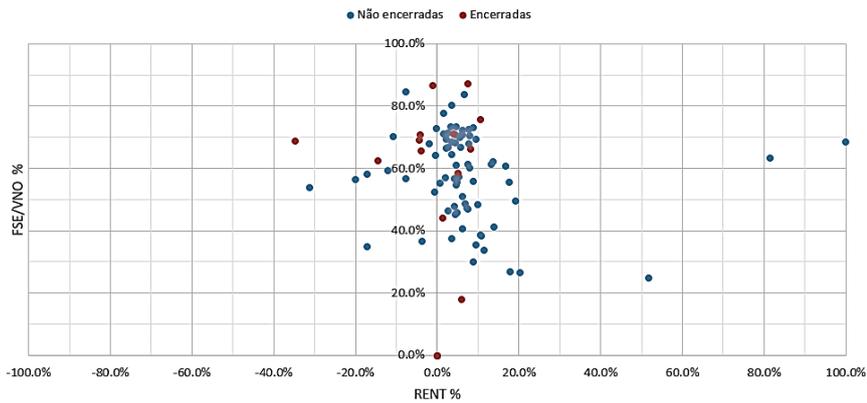
Empresas 2009 C9 - Estudo #6 - I1.02- RENT vs. FSE/VNO



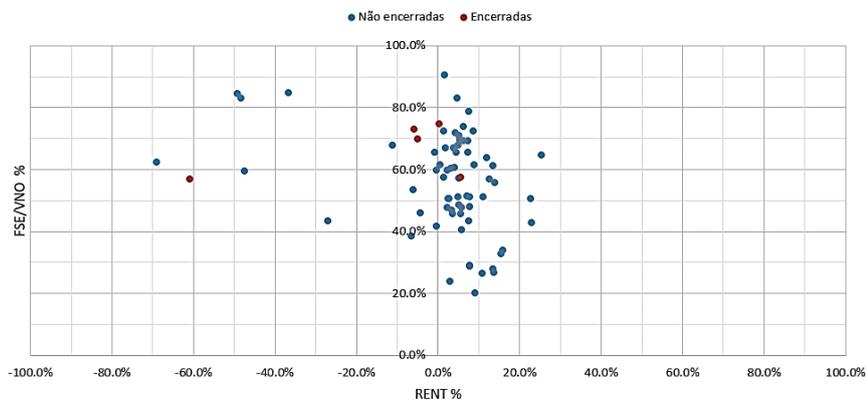
Empresas 2010 C9 - Estudo #6 - I1.02 - RENT vs. FSE/VNO



Empresas 2011 C9 - Estudo #6 - I1.02 - RENT vs. FSE/VNO



Empresas 2012 C9 - Estudo #6 - I1.02 - RENT vs. FSE/VNO

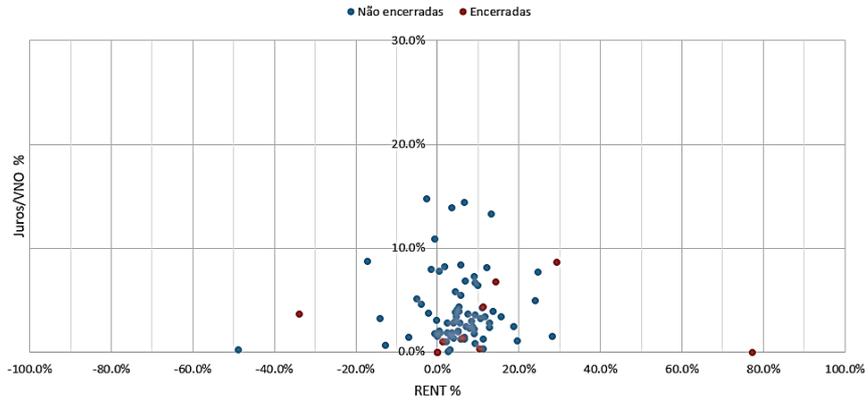


A rentabilidade apresenta valores similares ao longo dos anos. Não se afasta muito dos 20% mesmo com a variação das subcontratações.

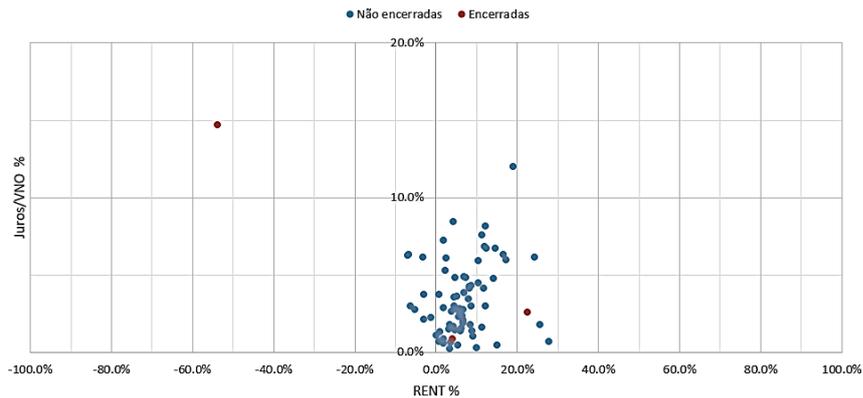
As empresas que se mantiveram no mercado e as que encerraram apresentam valores semelhantes. Ambas verificam que a rentabilidade não aumenta consoante a subcontratação. Enquanto a rentabilidade varia num intervalo de 0-20%, as subcontratações chegam a variar entre 0 e 100%.

Estudo # 7	RELAÇÃO ENTRE RENT RENTABILIDADE E JUROS/VNO
Questão	A rentabilidade é maior com maior financiamento externo, ou não (empresas que se mantiveram em atividade e empresas encerradas)?
CLASSE 9	2008-2012

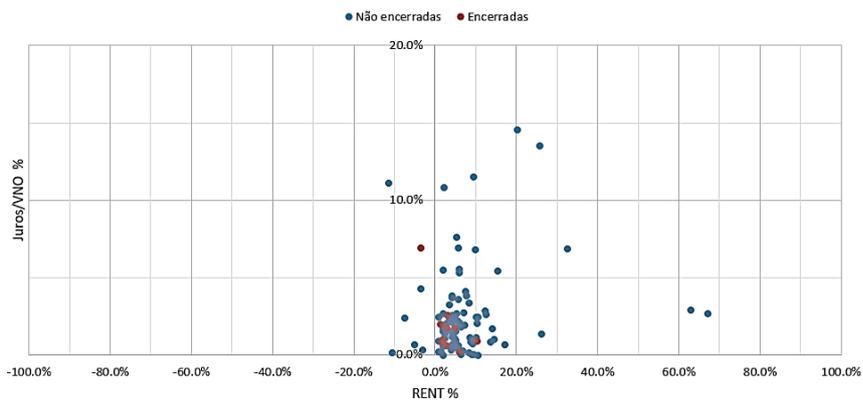
Empresas 2008 C9 - Estudo #7 - I1.02- RENT vs. Juros/VNO



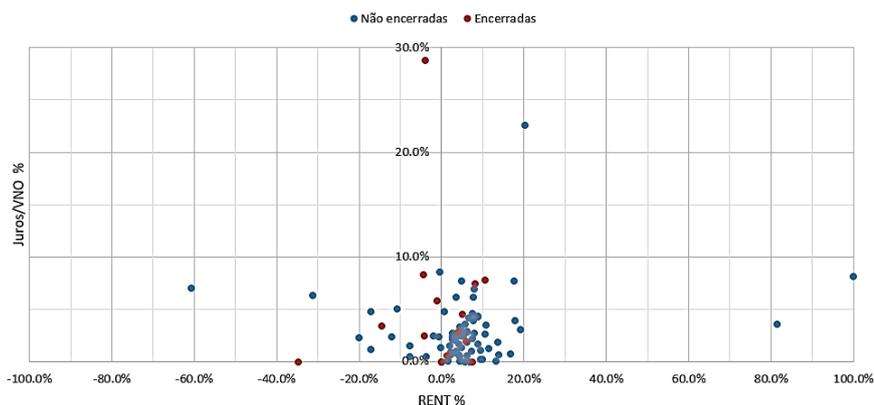
Empresas 2009 C9 - Estudo #7 - I1.02- RENT vs. Juros/VNO



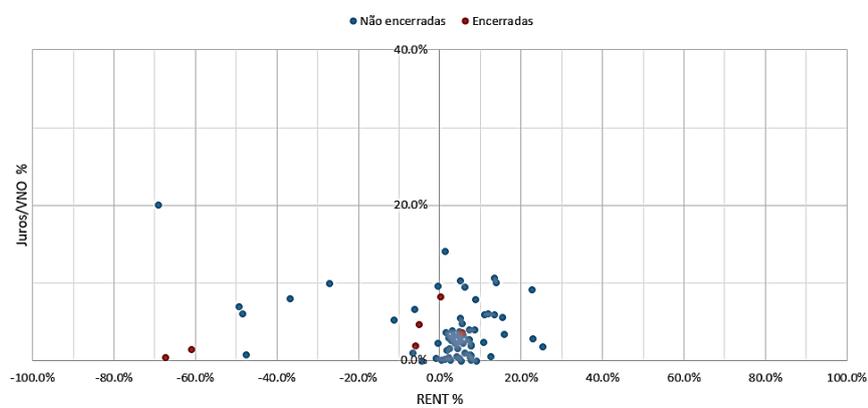
Empresas 2010 C9 - Estudo #7 - I1.02 - RENT vs. Juros/VNO



Empresas 2011 C9 - Estudo #7 - I1.02 - RENT vs. Juros/VNO



Empresas 2012 C9 - Estudo #7 - I1.02 - RENT vs. Juros/VNO

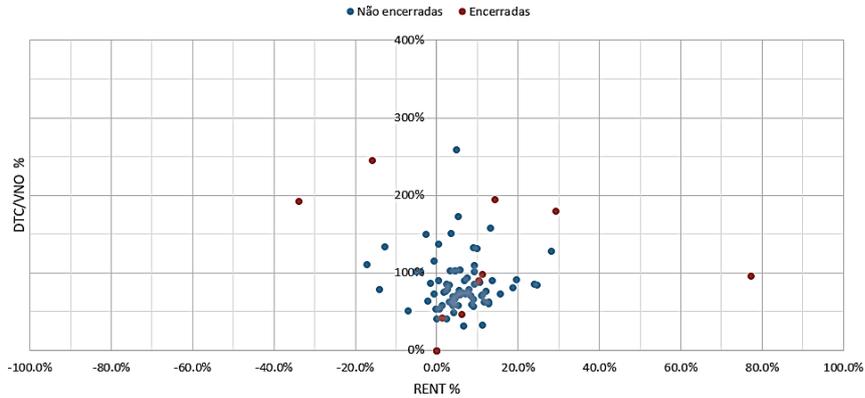


Esta classe apresenta financiamentos baixos, a rondar os 10%. Os pontos dispersos, de maior rentabilidade, não apresentam grandes percentagens de Juros/VNO.

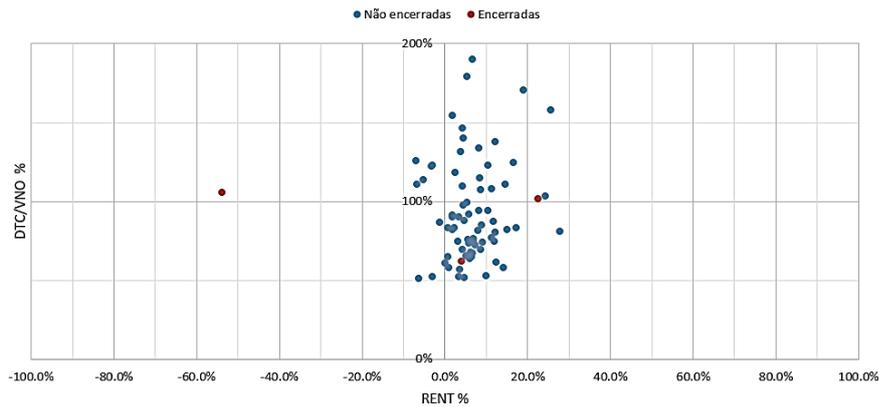
Podemos concluir que, a rentabilidade não é maior com o aumento dos financiamentos externos, em ambas as empresas, as que encerraram e as que não encerraram.

Estudo # 8	RELAÇÃO ENTRE RENT RENTABILIDADE E DÍVIDAS DE CLIENTES/VNO
Questão	A rentabilidade é maior com menor dimensão das dívidas de clientes, ou não (empresas que se mantiveram em atividade e empresas encerradas)?
CLASSE 9	2008-2012

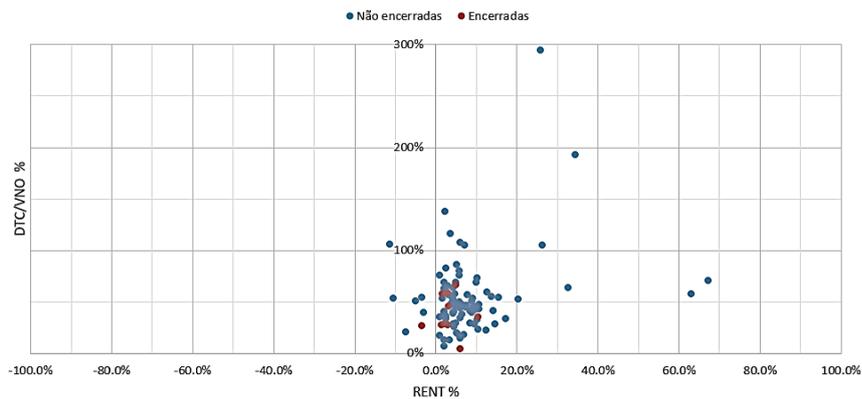
Empresas 2008 C9 - Estudo #8 - I1.02 - RENT vs. DTC/VNO



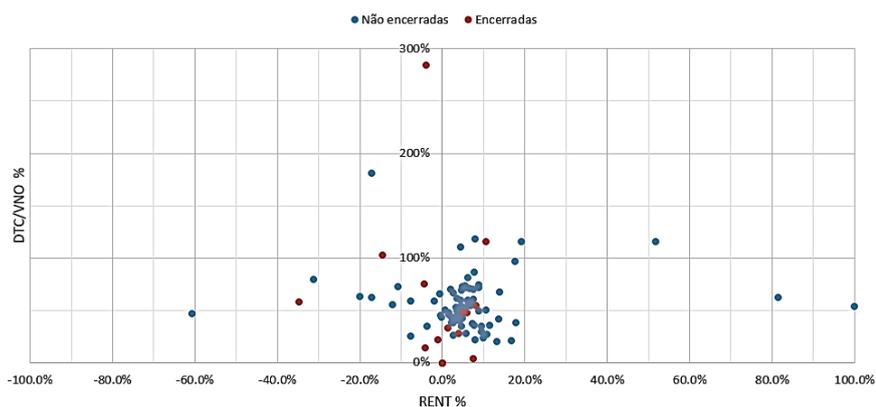
Empresas 2009 C9 - Estudo #8 - I1.02- RENT vs. DTC/VNO



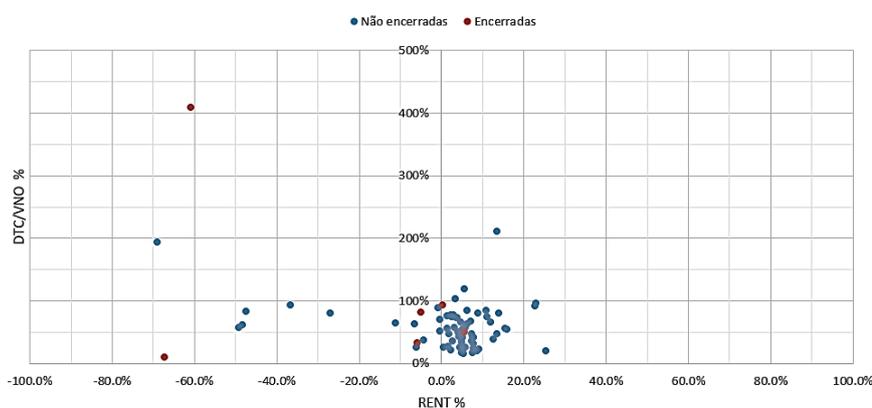
Empresas 2010 C9 - Estudo #8 - I1.02 - RENT vs. DTC/VNO



Empresas 2011 C9 - Estudo #8 - I1.02 - RENT vs. DTC/VNO



Empresas 2012 C9 - Estudo #8 - I1.02 - RENT vs. DTC/VNO



A pequena amostra de empresas desta classe, dificulta a análise deste estudo, pois apresenta valores dispersos de empresas encerradas.

Quando é possível encontrar uma maior amostra junta de empresas encerradas, como é o caso do ano 2010 e 2011, verificamos que a rentabilidade é baixa bem como as dívidas de clientes. Ou seja, não conseguimos concluir com estes valores se a rentabilidade é maior com a diminuição das dívidas.

Estudo # 9 RELAÇÃO ENTRE FSE FORNECIMENTOS E SERVIÇOS EXTERNOS/VNO E EMPRESAS ENCERRADAS
Questão Empresas que recorrem a muita subcontratação têm maior ou menor dificuldade em manter-se em atividade?
CLASSE 9 2008-2012

Classe 9 - 2008		
Número		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	1	3
> 10 ≤ 25%	0	0
> 25 ≤ 50%	20	3
> 50 ≤ 75%	47	3
> 75%	8	2
	76	11
%		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	1.3%	27.3%
> 10 ≤ 25%	0.0%	0.0%
> 25 ≤ 50%	26.3%	27.3%
> 50 ≤ 75%	61.8%	27.3%
> 75%	10.5%	18.2%
	100.0%	100.0%

Classe 9 - 2009		
Número		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	1	0
> 10 ≤ 25%	0	0
> 25 ≤ 50%	20	1
> 50 ≤ 75%	47	1
> 75%	5	1
	73	3
%		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	1.4%	0.0%
> 10 ≤ 25%	0.0%	0.0%
> 25 ≤ 50%	27.4%	33.3%
> 50 ≤ 75%	64.4%	33.3%
> 75%	6.8%	33.3%
	100.0%	100.0%

Classe 9 - 2010		
Número		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	0	0
> 10 ≤ 25%	3	0
> 25 ≤ 50%	18	5
> 50 ≤ 75%	46	5
> 75%	23	1
	90	11
%		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	0.0%	0.0%
> 10 ≤ 25%	3.3%	0.0%
> 25 ≤ 50%	20.0%	45.5%
> 50 ≤ 75%	51.1%	45.5%
> 75%	25.6%	9.1%
	100.0%	100.0%

Classe 9 - 2011		
Número		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	1	2
> 10 ≤ 25%	1	1
> 25 ≤ 50%	21	1
> 50 ≤ 75%	48	5
> 75%	5	2
	76	11
%		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	1.3%	18.2%
> 10 ≤ 25%	1.3%	9.1%
> 25 ≤ 50%	27.6%	9.1%
> 50 ≤ 75%	63.2%	45.5%
> 75%	6.6%	18.2%
	100.0%	100.0%

Classe 9 - 2012		
Número		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	0	0
> 10 ≤ 25%	2	0
> 25 ≤ 50%	22	0
> 50 ≤ 75%	39	4
> 75%	6	4
	69	8
%		
Gama FSE/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 10%	0.0%	0.0%
> 10 ≤ 25%	2.9%	0.0%
> 25 ≤ 50%	31.9%	0.0%
> 50 ≤ 75%	56.5%	50.0%
> 75%	8.7%	50.0%
	100.0%	100.0%

De um total de 100% de empresas encerradas, mais do que 50% apresenta valores altos de subcontratações, valores esses que superam os 50%. Podemos aferir, assim, que as que possuem muita subcontratação têm maior dificuldade em manter-se em atividade.

Contudo das empresas que se mantiveram no mercado, também possuem muita subcontratação.

Estudo # 10 **RELAÇÃO ENTRE JUROS/VNO E EMPRESAS ENCERRADAS**
Questão Empresas com compromissos financeiros mais elevados têm maior dificuldade em manter-se em atividade?

CLASSE 9 **2008-2012**

Classe 9 - 2008		
Número		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	56	9
> 5 ≤ 10%	14	2
> 10 ≤ 15%	5	0
> 15 ≤ 20%	0	0
> 20%	1	1
	76	12
%		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	73.7%	75.0%
> 5 ≤ 10%	18.4%	16.7%
> 10 ≤ 15%	6.6%	0.0%
> 15 ≤ 20%	0.0%	0.0%
> 20%	1.3%	8.3%
	100.0%	100.0%

Classe 9 - 2009		
Número		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	55	2
> 5 ≤ 10%	16	0
> 10 ≤ 15%	1	1
> 15 ≤ 20%	0	0
> 20%	1	0
	73	3
%		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	75.3%	66.7%
> 5 ≤ 10%	21.9%	0.0%
> 10 ≤ 15%	1.4%	33.3%
> 15 ≤ 20%	0.0%	0.0%
> 20%	1.4%	0.0%
	100.0%	100.0%

Classe 9 - 2010		
Número		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	76	9
> 5 ≤ 10%	8	1
> 10 ≤ 15%	5	0
> 15 ≤ 20%	0	0
> 20%	1	1
	90	11
%		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	84.4%	81.8%
> 5 ≤ 10%	8.9%	9.1%
> 10 ≤ 15%	5.6%	0.0%
> 15 ≤ 20%	0.0%	0.0%
> 20%	1.1%	9.1%
	100.0%	100.0%

Classe 9 - 2011		
Número		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	64	10
> 5 ≤ 10%	10	4
> 10 ≤ 15%	0	0
> 15 ≤ 20%	0	0
> 20%	2	1
	76	15
%		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	84.2%	66.7%
> 5 ≤ 10%	13.2%	26.7%
> 10 ≤ 15%	0.0%	0.0%
> 15 ≤ 20%	0.0%	0.0%
> 20%	2.6%	6.7%
	100.0%	100.0%

Classe 9 - 2012		
Número		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	47	5
> 5 ≤ 10%	16	2
> 10 ≤ 15%	4	0
> 15 ≤ 20%	0	0
> 20%	2	1
	69	8
%		
Gama Juros/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 5%	68.1%	62.5%
> 5 ≤ 10%	23.2%	25.0%
> 10 ≤ 15%	5.8%	0.0%
> 15 ≤ 20%	0.0%	0.0%
> 20%	2.9%	12.5%
	100.0%	100.0%

Neste estudo, como se revelou nas análises feitas nas classes 1 e 4, é evidente que nas percentagens menores de juros se apresentam maior número de empresas encerradas quer não encerradas.

As encerradas apresentam valores superiores às não encerradas quando os valores de juros aumentam.

Ou seja, conforme se sobe no parâmetro Gama juros/VNO, também sobe na gama de empresas encerradas, relativamente às percentagens de empresas não encerradas, todavia podem haver casos excepcionais, que no panorama geral são escassos.

Estudo # 11 RELAÇÃO ENTRE DÍVIDAS DE CLIENTES/VNO E EMPRESAS ENCERRADAS

Questão Empresas com dificuldades de tesouraria têm mais dificuldade em manter-se em atividade?

CLASSE 9 2008-2012

Classe 9 - 2008		
Número		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	5	5
> 50 ≤ 100%	48	3
> 100 ≤ 200%	19	3
> 200 ≤ 400%	1	1
> 400%	3	0
	76	12
%		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	6.6%	41.7%
> 50 ≤ 100%	63.2%	25.0%
> 100 ≤ 200%	25.0%	25.0%
> 200 ≤ 400%	1.3%	8.3%
> 400%	3.9%	0.0%
	100.0%	100.0%

Classe 9 - 2009		
Número		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	0	0
> 50 ≤ 100%	48	1
> 100 ≤ 200%	24	2
> 200 ≤ 400%	0	0
> 400%	1	0
	73	3
%		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	0.0%	0.0%
> 50 ≤ 100%	65.8%	33.3%
> 100 ≤ 200%	32.9%	66.7%
> 200 ≤ 400%	0.0%	0.0%
> 400%	1.4%	0.0%
	100.0%	100.0%

Classe 9 - 2010		
Número		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	48	7
> 50 ≤ 100%	34	3
> 100 ≤ 200%	7	0
> 200 ≤ 400%	1	1
> 400%	0	0
	90	11
%		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	53.3%	63.6%
> 50 ≤ 100%	37.8%	27.3%
> 100 ≤ 200%	7.8%	0.0%
> 200 ≤ 400%	1.1%	9.1%
> 400%	0.0%	0.0%
	100.0%	100.0%

Classe 9 - 2011		
Número		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	31	7
> 50 ≤ 100%	39	2
> 100 ≤ 200%	5	2
> 200 ≤ 400%	1	0
> 400%	0	0
	76	11
%		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	40.8%	63.6%
> 50 ≤ 100%	51.3%	18.2%
> 100 ≤ 200%	6.6%	18.2%
> 200 ≤ 400%	1.3%	0.0%
> 400%	0.0%	0.0%
	100.0%	100.0%

Classe 9 - 2012		
Número		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	27	3
> 50 ≤ 100%	37	3
> 100 ≤ 200%	3	0
> 200 ≤ 400%	1	0
> 400%	1	2
	69	8
%		
Gama DTC/VNO	Não encerradas	Encerradas
≤ 50%	39.1%	37.5%
> 50 ≤ 100%	53.6%	37.5%
> 100 ≤ 200%	4.3%	0.0%
> 200 ≤ 400%	1.4%	0.0%
> 400%	1.4%	25.0%
	100.0%	100.0%

Com a análise deste estudo, chegou-se à conclusão que as empresas com elevada gama de DTC/VNO, não apresentam a maior parte das percentagens das empresas encerradas.

Com isto, podemos concluir, que não se verifica que as empresas com dificuldade de tesouraria possuem mais dificuldade em manter-se em atividade.

5

CONCLUSÕES

5.1 A RELEVÂNCIA DO BENCHMARKING

A indústria da construção atravessou e seguramente atravessará várias crises financeiras. Estas acontecem ciclicamente e algumas delas até podem ser precavidas e preparadas de forma a prevenir consequências negativas.

Neste momento Portugal atravessa um bom momento, com muita procura, por vezes, escasseando a oferta. Encontra-se no topo de procura turística europeia, não só de lazer, como de investimentos imobiliários. Este fator contribui “exponencialmente” no crescimento do país, consequentemente, no crescimento da indústria da construção, através da sua economia. Nestes momentos os problemas existentes nas empresas são esquecidos e colocados de lado. O problema acontecerá quando esta fase passar e as empresas não se readaptarem ao mercado novamente, pois não procuraram estratégias de gestão coerentes com o futuro e não só com o presente.

Tudo isto é notório quando analisamos gráficos de benchmarking, que englobam todo o mercado, e verificamos que 50% das empresas estão abaixo do espectável. Com Índices de Produtividade muito baixos para o que se procura neste tipo de empresas.

Esta análise deveria ser feita pelas próprias empresas para fazê-las perceber que o caminho está errado.

O benchmarking tem essa importância e relevância neste mercado. É uma ferramenta que traz um leque variadíssimo de benefícios para as empresas e para os trabalhadores. Consegue-se examinar o passado, presente e até prever o futuro. Através de benchmarking internos, de autoavaliação das empresas, ou externos, comparação com os concorrentes, estes, que podem ser competitivos, funcionais ou estratégicos.

É possível, realizar vários tipos de benchmarking, interno, competitivo, funcional, genérico, colaborativo. Esta variedade pode levar às empresas a explorar quais são as suas melhores práticas de mercado, comparar produtos ou serviços. Independentemente do tipo de documento que a empresa pretenda realizar, a única questão que necessita saber é que só é útil se estiver atualizado constantemente e sempre à disposição para consulta das partes envolvidas.

A escolha de decisão que o benchmarking possibilita é extensa, possível criar modelos de excelência, sistemas de análise do desempenho, utilizado com indicadores de performance.

Com isto, é possível evitar erros, reduzir custos, pois perceber as ações que não irão ter sucesso é mais fácil prever com o que não gastar dinheiro.

Um mercado onde predomina a dualidade de preço/qualidade, onde a concorrência é muita e constante, nenhum empresário ou empreendedor ou nenhuma empresa querará ficar para trás e perder o seu espaço no mercado. E por ser um modelo bastante efetivo, o benchmarking vai se tornar uma prática amplamente utilizada em todos os segmentos empresariais.

5.2 OS RESULTADOS DOS ESTUDOS REALIZADOS

Apesar da inequívoca crise, não pode ser a única culpada de toda a situação existente. Os estudos realizados, evidenciam a fraqueza de gestão que esta presente na organização das empresas. A crise simplesmente despoletou todas essas fraquezas e tornou-as em falências dramáticas e repentinas.

Os Índices de Produtividade baixos expressos nos gráficos de benchmarking demonstram que as empresas estão sobredimensionadas para o tipo de trabalho que executam, enquanto o inverso poderia expressar que a empresa possui um potencial para encarar uma subida de classe. Estes valores, quando se apresentam abaixo de 2 ou de 1, pode indiciar a aproximação de condições que possam levar a descida de classe.

Os Resultados não são claros e evidentes, mas procuram encontrar organizar a informação tentando criar padrões que pudessem explicar o que está a acontecer a este mercado, o porque de algumas empresas se conseguirem reerguer-se e outras entrarem em colapso. Se juntarmos e relacionarmos todos estes fatores, ou seja, comparando os Índices de Produtividade presentes nos gráficos de benchmark como os relacionados com as Dívidas de Terceiros e Clientes, é notória que os problemas, ou seja, os encerramentos, surgem em valores baixos de IP.

Posto isto, chegamos aos valores dos Juros, apesar de estes também não serem reveladores da grande causa de destabilização das empresas, com a análise feita anteriormente com os estudos 1 e 4, não seria expectável que as empresas necessitassem de grandes juros para encerrarem. Visto maior parte das empresas possuem pouca produtividade, tornando-as frágeis monetariamente, juntando a isso, valores de dívidas que podem chegar a 500%, os juros somente acrescem maior dificuldade em manterem-se no mercado.

De qualquer modo, verifica-se uma enorme dispersão de valores entre as empresas que continuam em atividade e as que encerraram, pelo que existirão outros fatores influenciadores da maior ou menor potencial de manutenção em atividade que não se refletem exclusivamente nos dados económicos facultados pelo IES.

Assim, é lamentável que a adesão ao icBench Nível 2 tenha sido nula pois com essa versão da plataforma seria possível obter mais informação operacional sobre a atividade corrente das empresas e, eventualmente, encontrar algumas dessas razões. Por exemplo, seria possível investigar se as empresas que se mantiveram no mercado se concentraram em realizar menos trabalhos (em número) mas de valor mais elevado ou se, pelo contrário, procuraram todo e qualquer tipo de trabalho, mesmo de valor muito abaixo da zona de “conforto” da sua classe de alvará.

5.3 TRABALHOS FUTUROS

Nos próximos anos, para que estas situações sejam mais precavidas e para que possam ser menos recorrentes no mercado são necessárias grandes mudanças.

As empresas necessitam autoavaliar-se de forma constante, alterando a forma como, encaram o mercado, se organizam e praticam a sua gestão. A competitividade é essencial neste tipo de mercado como para a sua evolução. As empresas têm que aprender com quem faz melhor que elas daí a necessidade que as plataformas como a icBench, têm nesta indústria, pois estas ajudam na comparação das várias empresas.

A comparação não deve ser somente interna, ou seja, dentro do país, mas sim olhar para o que de bom se faz lá fora, e repetir ou procurar fazer melhor.

Outro ponto essencial, este que deriva dos valores baixos de Índice de produtividade, é na qualificação e formação dos trabalhadores, pois nesta indústria, grande parte deles constam com poucas habilitações académicas. Este ponto, aumentará a qualidade de trabalhos, diminuindo os erros de construção, melhorando nos prazos e cumprimentos dos orçamentos. Melhorará a credibilidade da indústria, de modo geral, mas especialmente terá grande valor junto às entidades contratantes.

BIBLIOGRAFIA

- [1] Moreira da Costa, J., Horta, I. *Projeto IDP – Indicadores de Desempenho e Produtividade – Resultados 2005*. FEUP, Porto, 2007.
- [2] IcBench. Sítio da Internet: <http://www.icbench.net/indicadores#tab0>. Março de 2018.
- [3] IcBench . Apresentação. Sítio da internet: <http://www.icbench.net/apresentacao>. Março 2018
- [4] Filipa Clemente da Silva, A. *Evolução do Perfil das empresas construtoras nacionais no período 2008-2012*. Dissertação de Mestrado Integrado – Especialização em Construções, FEUP, 2015.
- [5] Teixeira Matos, M. *Rentabilidade Operacional e Rentabilidade Real de empresas de construção. Perspetivas para a futura da indústria em Portugal*. Dissertação de Mestrado Integrado – Especialização em Construções, FEUP, 2014.
- [6] IcBench. Sítio da Internet: <http://www.icbench.net/plataforma>. Março de 2018.
- [7] Moreira da Costa, J., icBench – Estudos Internos. FEUP, 2010-2016 (não publicado)

