



## ***A performance das PME inovadoras***

Estudo sobre o impacto económico-financeiro da inovação

Cofinanciado por:



# Conteúdos

Nota metodológica	3
Considerações gerais	4
Glossário	5
Ideias-chave sobre as empresas inovadoras em 2015	6
Enquadramento	16
Análise comparativa nacional	26
Análise comparativa setorial	44
• Secção C – Indústrias transformadoras	47
• CAE 22 – Fabricação de artigos de borracha e de matérias plásticas	65
• CAE 25 – Fabricação de produtos metálicos, exceto máquinas e equipamentos	65
• Secção J – Atividades de informação e de comunicação	88
• CAE 62 – Consultoria e programação informática e atividades relacionadas	106
• Secção M – Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares	124
• CAE 71 – Atividades de arquitetura, de engenharia e técnicas afins; atividades de ensaios e de análises técnicas	142
Em suma	160

# Nota metodológica

- O estudo visa comparar a *performance* económico-financeira de empresas mais inovadoras com a *performance* das PME nacionais.
- O estudo reporta-se aos anos de 2011, 2012, 2013, 2014 e 2015.
- A amostra utilizada no estudo para representar as empresas mais inovadoras é baseada nas empresas que preencheram o questionário de Innovation Scoring® - modelo de autoavaliação de práticas de inovação disponibilizado pela COTEC e IAPMEI – entre os anos de 2013 e 2015, com resultados auditados superiores a 400 pontos (de 1.000 possíveis).
  - A amostra integra um total de 203 empresas, sendo que, para efeitos de avaliação de *performance* de inovação, foram utilizados os resultados auditados mais recentes do Innovation Scoring® de cada empresa (tendo em conta os exercícios dos anos de medição de 2013, 2014 e 2015).
  - As empresas mais inovadoras foram definidas tendo por base o quartil de topo no quadro dos resultados de Innovation Scoring® (contemplando um total de 50 empresas), ao longo do estudo este segmento é também referido como *top performers* ou PME mais inovadoras.
  - Os indicadores económico-financeiros da amostra baseiam-se nos resultados reportados na IES das empresas para cada um dos anos a que estudo se reporta.
  - Sempre que uma empresa não apresentou valores para um determinado indicador a sua *performance* não foi considerada na análise comparativa desse mesmo indicador.
  - No ano de base do estudo todas as empresas da amostra apresentavam um volume de negócios inferior a €50M e um número de colaboradores inferior a 250 colaboradores. Durante o período em análise quatro empresas superaram a barreira dos 250 colaboradores e uma outra que superou os €50M de volume de negócios (em 2015), não tendo esta alteração impactos significativos nos resultados apresentados e sendo as mesmas incluídas na amostra ao longo de todo o período.
- No que diz respeito ao segmento PME nacionais foi considerada a informação estatística disponível na central de balanços do Banco de Portugal, sendo que, para efeitos deste estudo foi considerada a base de dados de informação económica e financeira sobre as empresas não financeiras portuguesas.
- Os indicadores médios por empresa da amostra e das PME foram calculados dividindo o valor total do indicador para o segmento pelo número de empresas e não partindo dos valores individuais por empresa para chegar à média do segmento. Por exemplo, o valor do volume de negócios médio das PME foi calculado dividindo o volume de negócios total das PME pelo número total de PME, em detrimento de partir do valor individual do volume de negócios de cada PME para calcular a média do segmento “PME”. Embora se reconheça que este pressuposto poderá introduzir algumas limitações, não existindo informação detalhada sobre a *performance* individual das PME nacionais, não foi possível aplicar um método de cálculo distinto.
- As análises realizadas têm por base a comparação da *performance* do primeiro quartil da amostra com o total das empresas que compõem a amostra e com a *performance* global das PME nacionais.
- O número de empresas considerado para a análise comparativa em cada ano pode ser consultado na tabela abaixo.

	Amostra					PME nacionais				
	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Total</b>	196	198	201	203	200	43.968	40.519	39.050	39.482	40.519
<b>Secção C</b>	<b>75</b>	<b>76</b>	<b>79</b>	<b>79</b>	<b>78</b>	<b>12.142</b>	<b>11.431</b>	<b>11.070</b>	<b>11.261</b>	<b>11.403</b>
CAE 22	9	9	9	9	9	408	405	400	403	399
CAE 25	13	13	13	13	13	1697	1.589	1.555	1.564	1.608
<b>Secção J</b>	<b>53</b>	<b>53</b>	<b>53</b>	<b>54</b>	<b>53</b>	<b>881</b>	<b>882</b>	<b>895</b>	<b>921</b>	<b>948</b>
CAE 62	44	44	44	45	44	499	538	565	583	586
<b>Secção M</b>	<b>43</b>	<b>43</b>	<b>43</b>	<b>44</b>	<b>44</b>	<b>2.016</b>	<b>1.888</b>	<b>1.801</b>	<b>1.853</b>	<b>1.883</b>
CAE 71	19	18	19	19	19	666	574	526	547	539

# Considerações gerais

- Dimensão e representatividade da amostra

- O estudo, como referido anteriormente, tem por base uma amostra constituída por empresas que preencheram o Innovation Scoring®, entre os anos de 2013 e 2015, e que totaliza 203 empresas, das quais 50 se encontram no primeiro quartil de resultados no Innovation Scoring®, isto é, foram consideradas *top performers*.
- Para enquadrar e valorizar o grau de inovação das empresas foi utilizada a variável Innovation Scoring®, constituindo um pressuposto fundamental deste estudo.
- Esta amostra de empresas tem condicionantes sobretudo a nível de dimensão de amostra e representatividade setorial, esta última bastante dependente do perfil das empresas pertencentes à Rede PME Inovação.
  - A amostra, por exemplo, representa 0,5% do total de PME nacionais e as *top performers* apenas 0,1%. Para mitigar eventuais enviesamentos de análise que possam decorrer desta representatividade optou-se, para efeitos do estudo, por apresentar a comparação da *performance* das PME nacionais com as *top performers* e com o total da amostra.
  - As empresas abrangidas têm uma dispersão setorial não representativa da realidade nacional, contudo, a análise realizada à secção C (mais representada na amostra) corrobora as conclusões atingidas. Não obstante, reconhece-se que esta diferença poderá ter algum impacto na capacidade de generalizar as conclusões a uma amostra diferente.

Secção da CAE-Rev.3	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	Total
Número de empresas	1	0	79	0	2	6	9	0	0	54	0	0	44	5	0	1	2	0	0	0	0	203
Porcentagem	0,5%	0,0%	38,9%	0,0%	1,0%	3,0%	4,4%	0,0%	0,0%	26,6%	0,0%	0,0%	21,7%	2,5%	0,0%	0,5%	1,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%

- Conjuntura económica do período em análise

- O período de análise coincide, em larga medida, com um período de crise económico-financeira e com a intervenção da *troika* em Portugal, um período que pelas suas circunstâncias também se poderá traduzir numa limitação às conclusões. Ainda assim, que as circunstâncias excecionais afetaram potencialmente todas as empresas, ficando esta limitação mitigada, embora possa justificar algumas das variações identificadas
- Ainda assim, a recuperação económica em 2014 e 2015, bem como alterações na composição do tecido económico empresarial no período 2011-2015 (nascimentos, insolvências e dissoluções de empresas) deve ser tido em consideração, sobretudo, na melhoria relativa do desempenho das PME nacionais face aos restantes dois segmentos de análise.

- Extrapolação e generalização das conclusões

- Apesar dos resultados apresentados serem significativos, a sua generalização enfrenta limitações relacionadas com os constrangimentos e limitações apresentados anteriormente.
- A dimensão das empresas da amostra pode igualmente contribuir para este efeito. Embora se tenha recorrido a indicadores relativos (utilizando como denominador o volume de negócios, ativo e número de colaboradores) existe uma elevada probabilidade de estes estarem correlacionados com os valores absolutos.
- Adicionalmente, e apesar da análise setorial realizada valorizar e corroborar as conclusões do estudo, deve ser tido em consideração que as diferentes composições setoriais da amostra e das PME nacionais podem ter impacto nos valores obtidos, designadamente utilizações diferentes do fator capital e do fator trabalho nos processos produtivos dos vários setores.

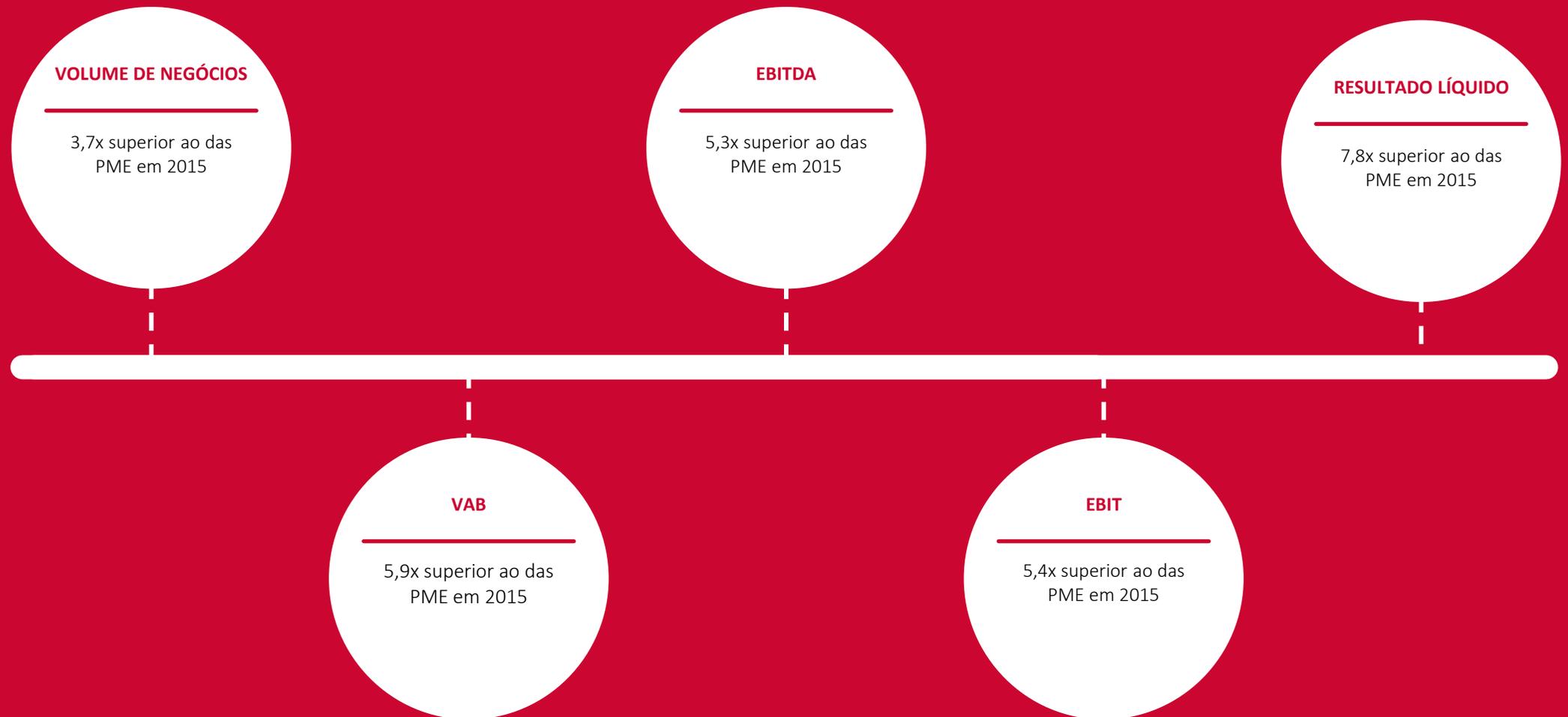
# Glossário

<b>Indicador</b>	<b>Descrição</b>
<b>Autonomia financeira</b>	Capital próprio / Ativo
<b>Contributo das exportações para o volume de negócios</b>	Exportações / Vendas e serviços prestados
<b>EBIT</b>	Resultado operacional antes de gastos de financiamento e Impostos
<b>EBIT por colaborador</b>	EBIT / Número de colaboradores
<b>EBITDA</b>	Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos
<b>EBITDA por colaborador</b>	EBITDA / Número de colaboradores
<b>Endividamento</b>	Passivo / Ativo
<b>Gastos com pessoal médios por colaborador</b>	Gastos com pessoal / Número de colaboradores
<b>Margem EBIT</b>	EBIT / Vendas e serviços prestados
<b>Margem EBITDA</b>	EBITDA / Vendas e serviços prestados
<b>Rentabilidade do ativo</b>	Resultado líquido / Ativo
<b>Rentabilidade do capital próprio</b>	Resultado líquido / Capital próprio
<b>Rentabilidade líquida das vendas</b>	Resultado líquido / Vendas e serviços prestados
<b>Resultado líquido colaborador</b>	Resultado líquido / Número de colaboradores
<b>CAGR</b>	Taxa de crescimento anual composta do volume de negócios = $[(\text{Volume de negócios do ano N} / \text{Volume de negócios do ano N-2})^{(1/2)}] - 1$
<b>Valor acrescentado bruto</b>	(Vendas e serviços prestados + subsídios à exploração + variação nos inventários da produção + trabalhos para a própria entidade) - (custos das mercadorias vendidas e das matérias consumidas + fornecimentos e serviços externos)
<b>Valor acrescentado bruto por venda</b>	VAB / Vendas e serviços prestados
<b>Valor acrescentado bruto por colaborador</b>	VAB / Número de colaboradores
<b>Volume de negócios por colaborador</b>	Volume de negócios / Número de colaboradores

# Ideias-chave sobre as empresas inovadoras\* em 2015

\* Doravante designadas de *top performers*, foram definidas com base na amostra de empresas que preencheram o Innovation Scoring® nos anos de 2013, 2014 e 2015 e que se encontram no 1º quartil dos resultados finais auditados

As *top performers* no quadro da inovação apresentaram, em média, um volume de negócios, VAB, EBITDA, EBIT e resultados líquidos em muito superiores aos das PME nacionais.



● Comparação entre rácios económico-financeiros da média das *top performers* no quadro da inovação e da média das PME nacionais.

As *top performers* no quadro da inovação cresceram, em média, a um ritmo mais acelerado que as PME nacionais.



**TAXA DE CRESCIMENTO  
DO VOLUME DE NEGÓCIOS**

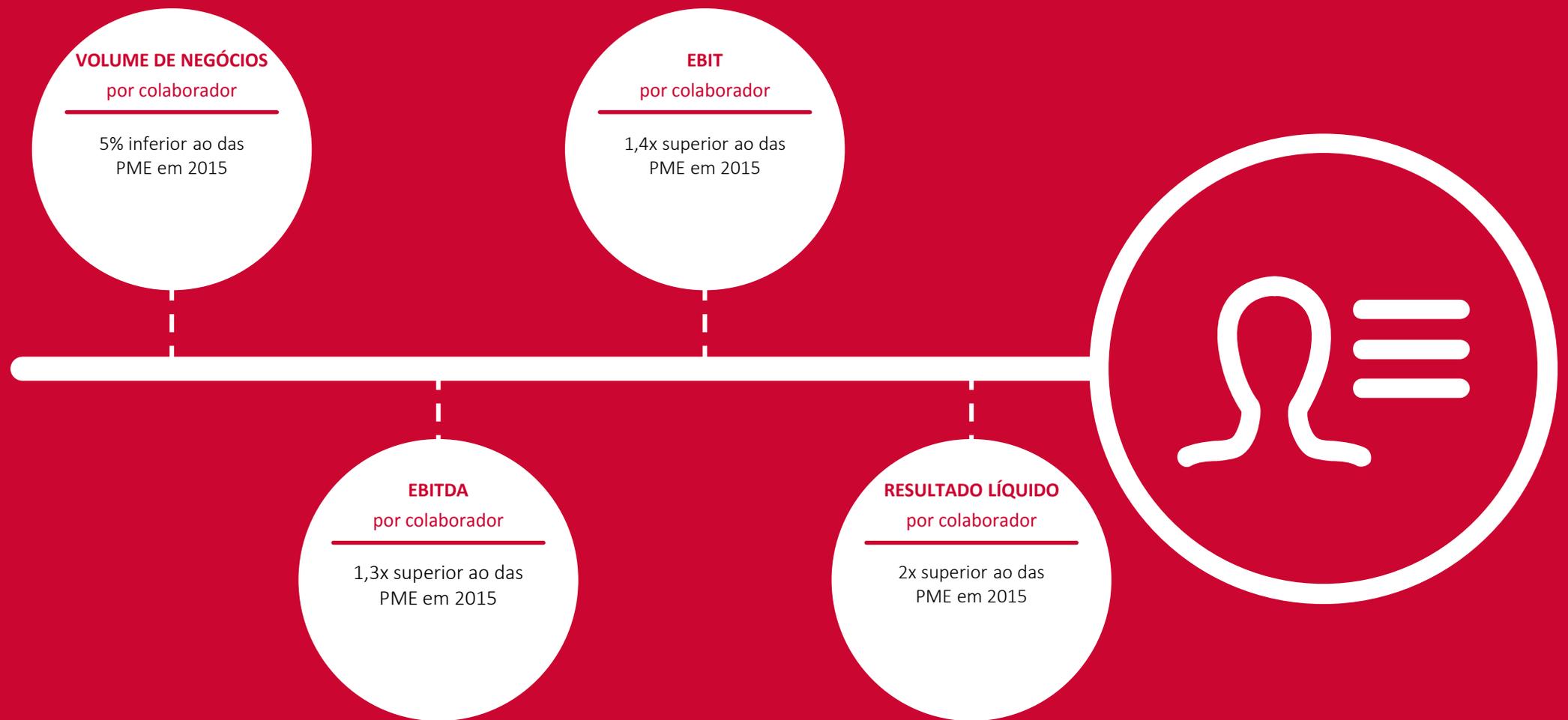
8,5% de crescimento, em 2015, quando comparado com o decréscimo em 1,5% das PME nacionais

**CRESCIMENTO  
ACUMULADO**

Crescimento médio de 9,88% entre 2011 e 2015, comparado com o de 0,82% das PME nacionais

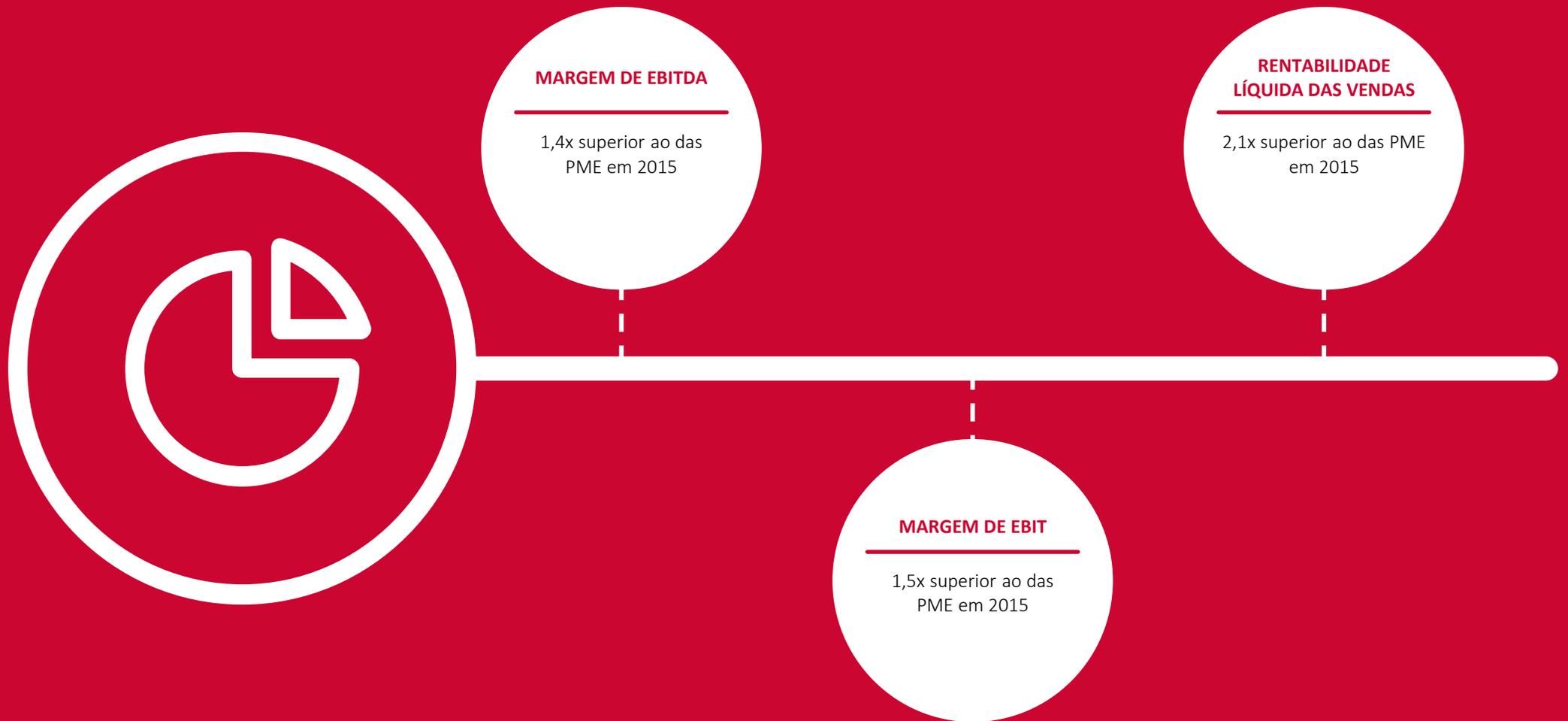
● Comparação entre rácios económico-financeiros da média das *top performers* no quadro da inovação e da média das PME nacionais.

Em média, os resultados por colaborador das *top performers* são superiores aos obtidos de forma global pelas PME, exceto no que concerne ao volume de negócios por colaborador.



● Comparação entre rácios económico-financeiros da média das *top performers* no quadro da inovação e da média das PME nacionais.

As margens de resultados das *top performers* no quadro da inovação foram, em média, superiores às das PME nacionais.



● Comparação entre rácios económico-financeiros da média das *top performers* no quadro da inovação e da média das PME nacionais.

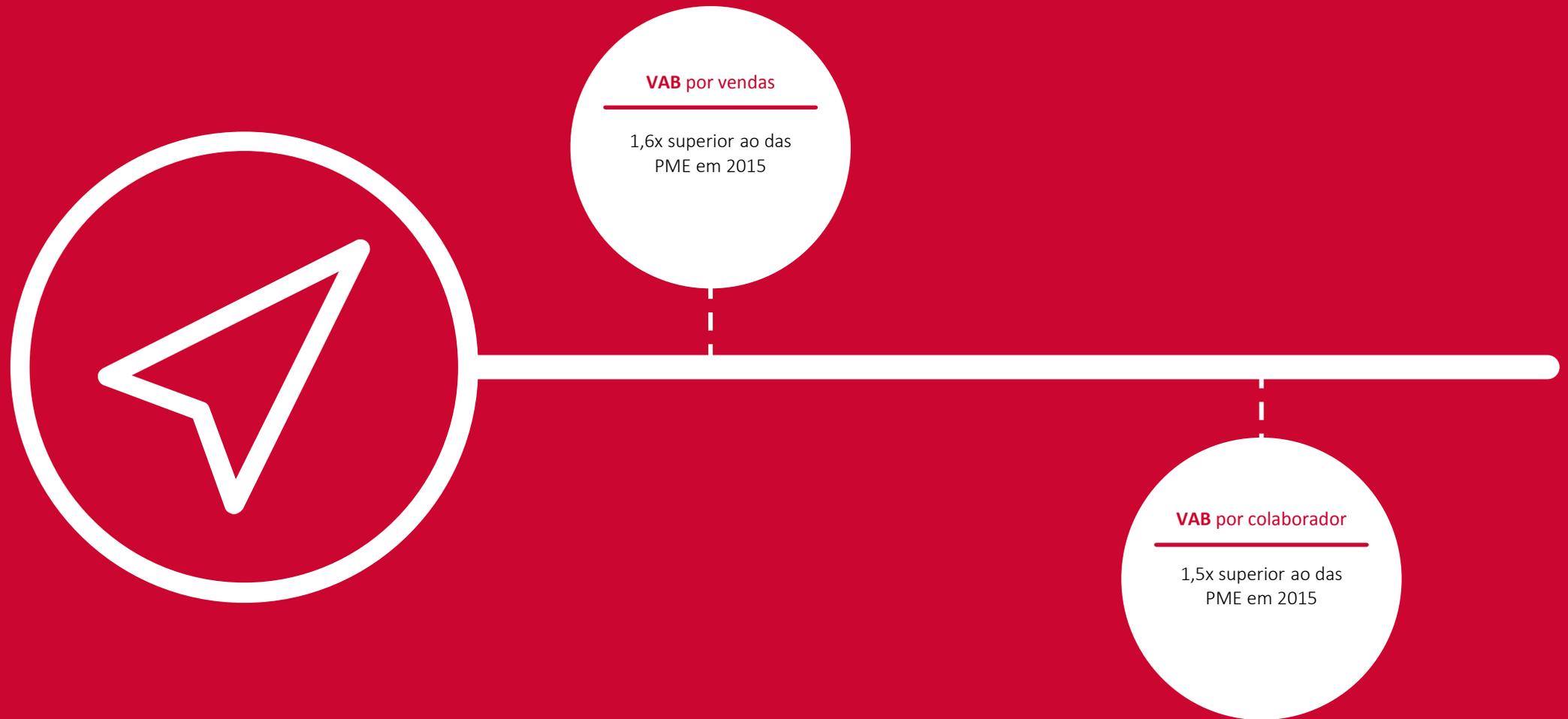
As *top performers* no quadro da inovação apresentaram uma dinâmica exportadora, em média, muito superior à das PME nacionais.

**CONTRIBUTO DAS  
EXPORTAÇÕES PARA O  
VOLUME DE NEGÓCIOS**

2,9x superior ao das  
PME em 2015

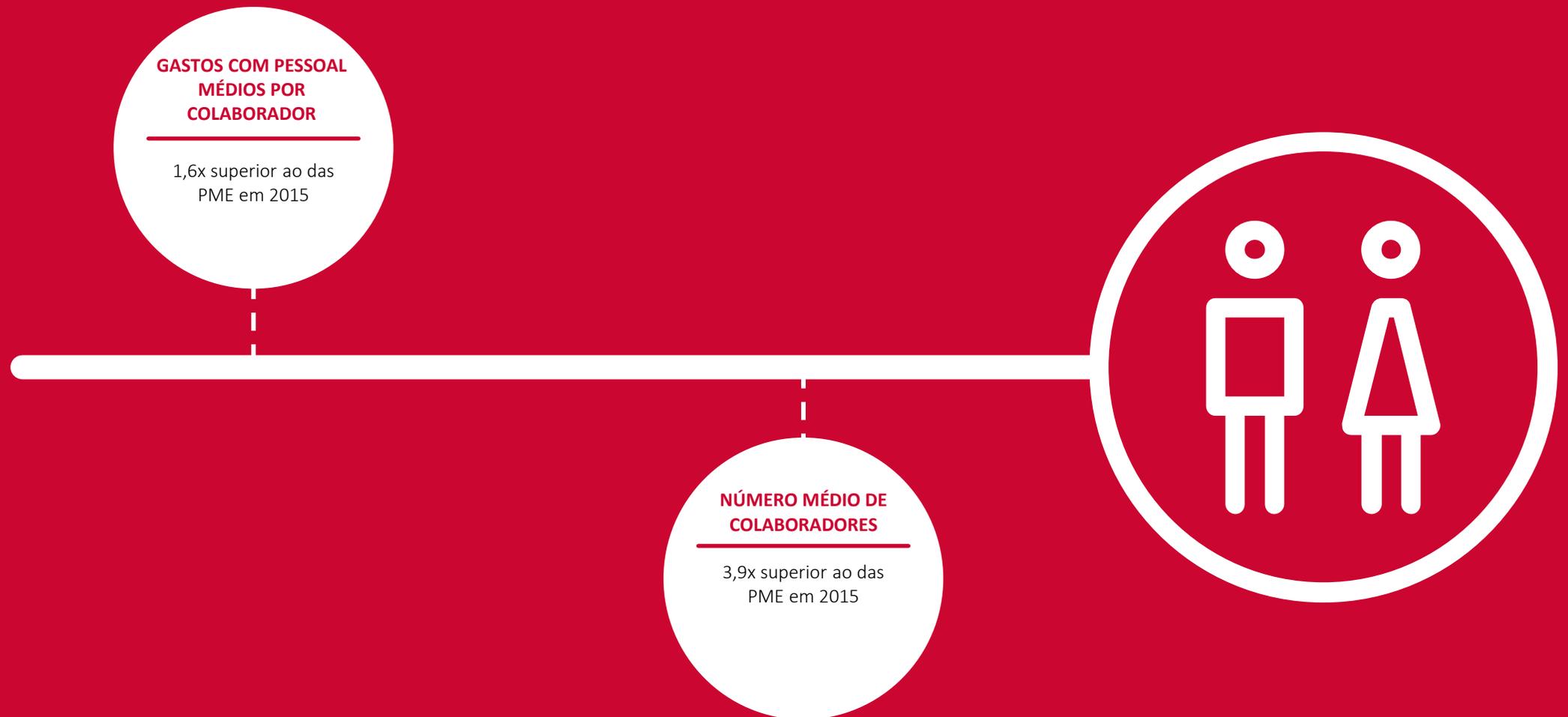


As *top performers* no quadro da inovação geraram, em média, maior valor acrescentado bruto por cada euro vendido e por cada colaborador.



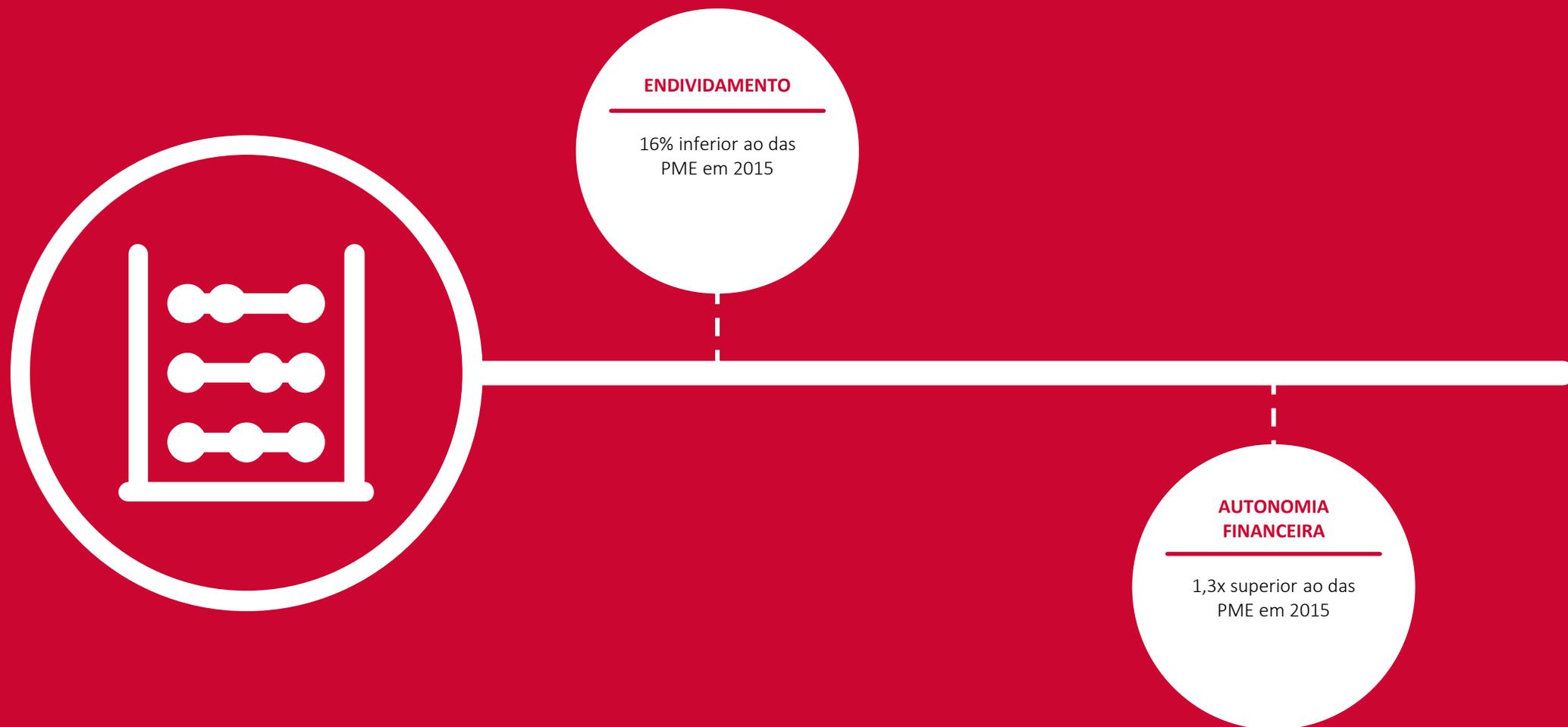
● Comparação entre rácios económico-financeiros da média das *top performers* no quadro da inovação e da média das PME nacionais.

As *top performers* no quadro da inovação não só têm, em média, mais colaboradores que as PME nacionais, como têm, em média, maiores gastos com pessoal por colaborador.



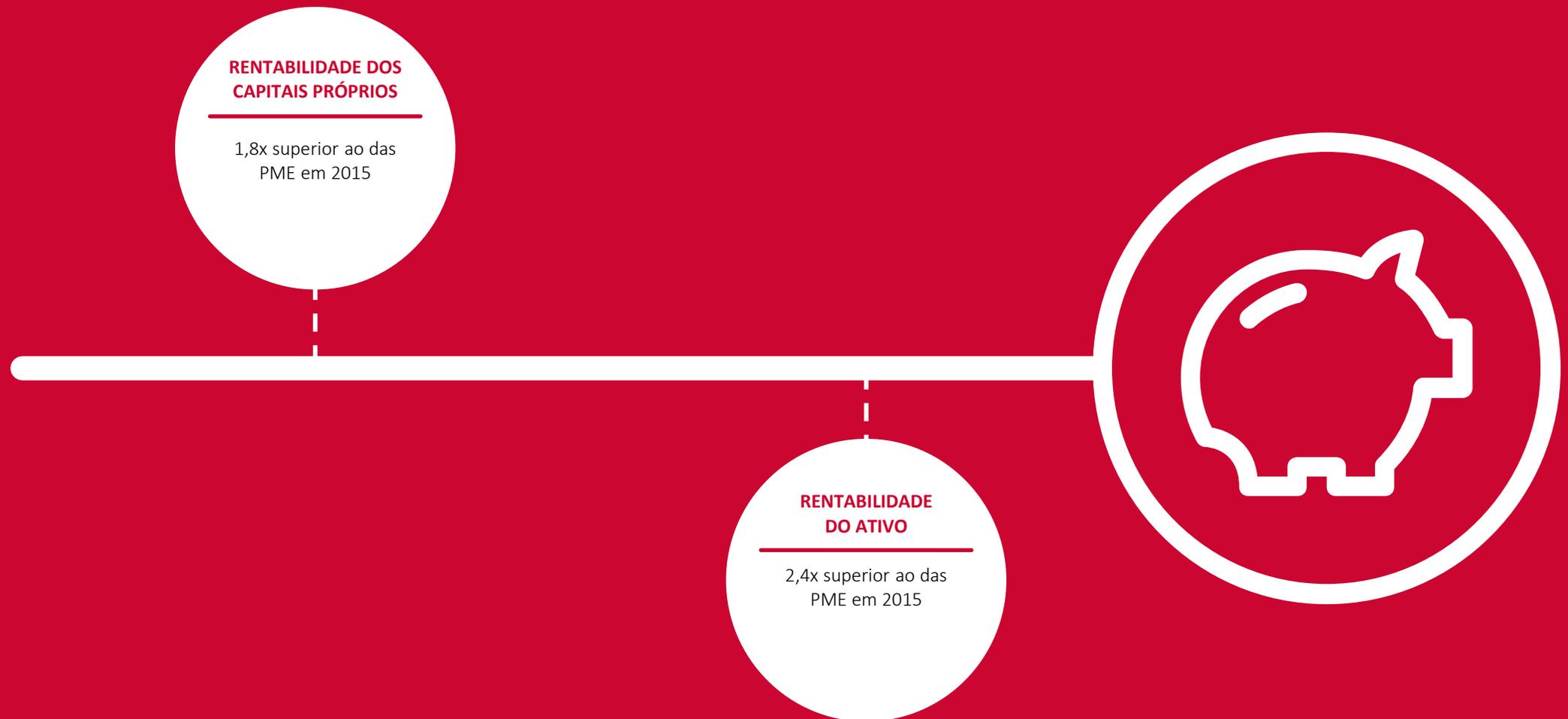
● Comparação entre rácios económico-financeiros da média das *top performers* no quadro da inovação e da média das PME nacionais.

As *top performers* no quadro da inovação, são mais autónomas financeiramente que as PME nacionais.



● Comparação entre rácios económico-financeiros da média das *top performers* no quadro da inovação e da média das PME nacionais.

As *top performers* no quadro da inovação apresentam maior rentabilidade dos capitais próprios e do ativo que as PME nacionais.



● Comparação entre rácios económico-financeiros da média das *top performers* no quadro da inovação e da média das PME nacionais.

# Enquadramento

O presente estudo procura criar eminência pública sobre o impacto da inovação na competitividade empresarial, propondo-se a identificar se empresas consideradas inovadoras apresentam, em média, resultados económico-financeiros superiores à média das empresas nacionais.

### Objetivos do estudo “A performance das PME inovadoras”

Um estudo sobre o impacto económico-financeiro da inovação

Como a amostra considerada (Innovation Scoring®) contém apenas PME, o foco do estudo centra-se na comparação da *performance* das PME.

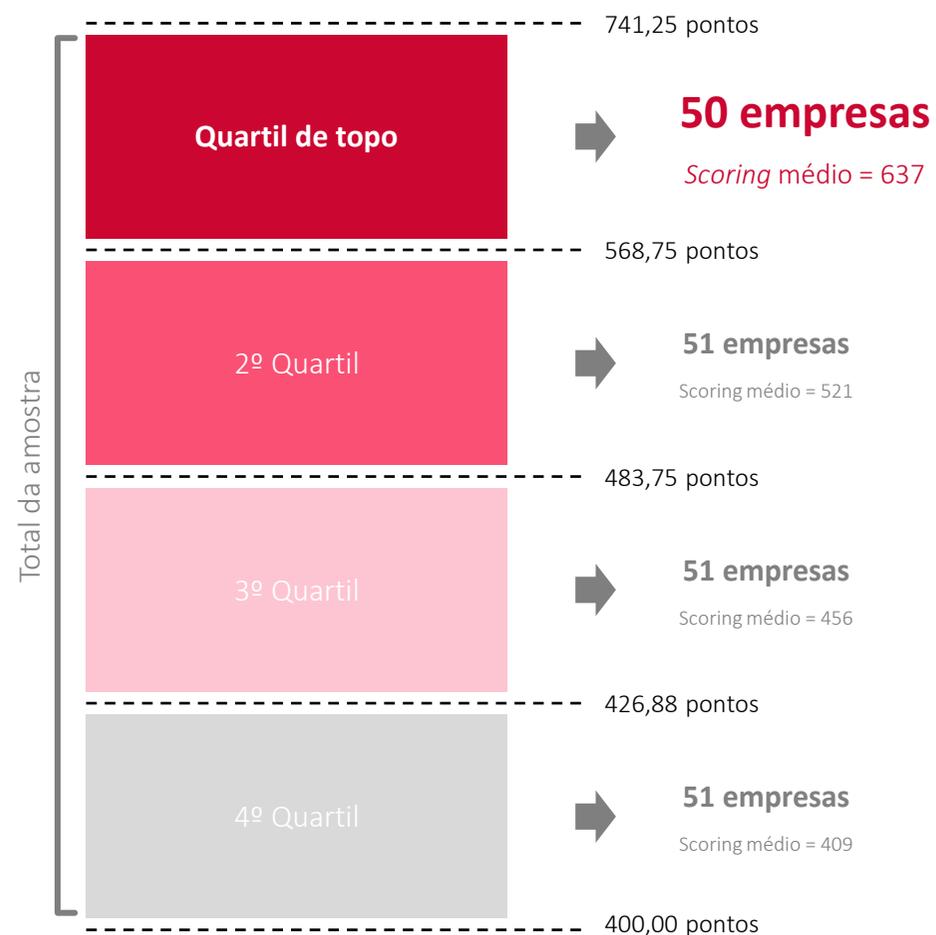
- 1 Comparar a *performance* económico-financeira das PME consideradas *top performers* no quadro das suas práticas de inovação com a apresentada pelas PME nacionais.
- 2 Comparar a *performance* económico-financeira das PME consideradas *top performers* no quadro das suas práticas de inovação com as PME dos setores\* onde as mesmas se inserem.
- 3 Identificar se existem disparidades significativas entre os rácios económico-financeiros das *top performers* da amostra e os valores apresentados pela amostra de empresas que responderam ao Innovation Scoring®.

\* Foram realizadas análises comparativas apenas para os setores com maior representatividade no quadro da amostra.

A definição das *top performers* no quadro da inovação constante do presente estudo foi definida com base na amostra de empresas que preencheram o Innovation Scoring® nos anos de 2013, 2014 e 2015 e que se encontram no 1º quartil dos resultados finais auditados.

### Quem são as “empresas inovadoras”?

Quartis de resultados obtidos nos questionários de Innovation Scoring® mais atuais das empresas – tendo em consideração os exercícios realizados e auditados entre 2013, 2014 e 2015 – com *scoring* auditado superior a 400 pontos



## Top performers

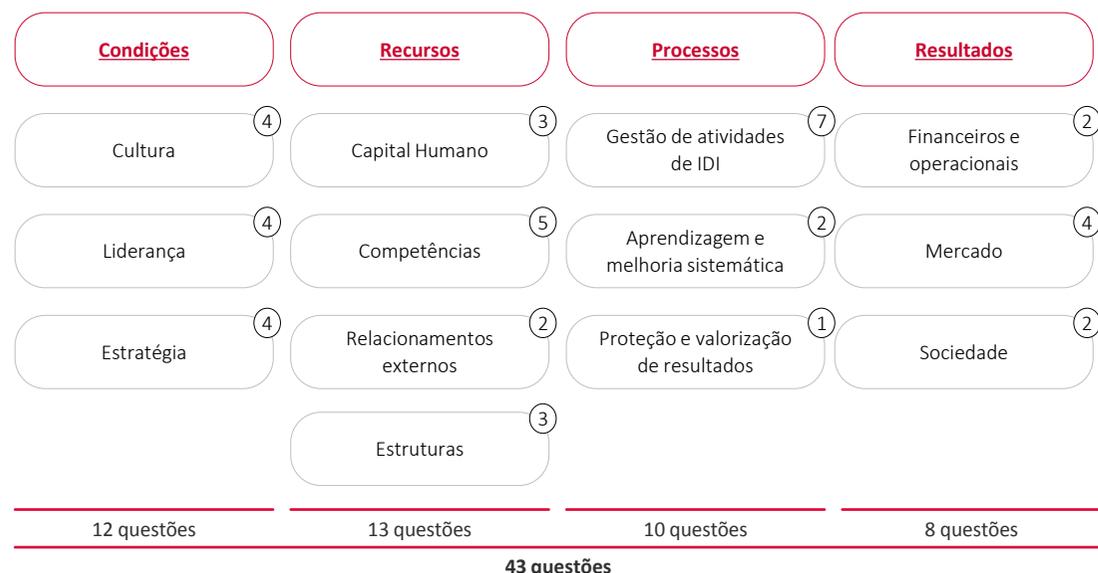
As top performers do Innovation Scoring®

### Pressupostos:

- Só foram considerados nesta análise resultados auditados do Innovation Scoring®, de forma a garantir a sua comparabilidade;
- Na amostra constam apenas as empresas cujo resultado auditado do Innovation Scoring® tenha sido superior a 400 pontos, sendo considerado o resultado mais atual da empresa obtido entre os anos de 2013 e 2015;
- O quartil de topo dos resultados auditados do Innovation Scoring® será doravante designado por “top performers” ou “quartil de topo da amostra” e corresponderá às empresas mais inovadoras da amostra e, subsequentemente, aquelas que serão alvo de análise comparativa;
- Serão igualmente comparados os dados referentes ao total da amostra, isto é, das 203 empresas com *scoring* auditado superior a 400 pontos.

Como referido, a definição das PME inovadoras teve por base os resultados auditados do Innovation Scoring®. Estando na base deste estudo, importa caracterizar o indicador. O *innovation score* foi calculado tendo por base 43 questões que visam valorizar as práticas de gestão de IDI de determinada organização.

## O indicador Innovation Scoring®



Cada uma das questões é respondida tendo por base uma escala dupla de Likert (de 0-4) que enquadra:

**Abordagem:** modo como a organização encara cada tema e a sua perspetiva perante os diversos assuntos com ele relacionados.

**Aplicação:** forma como a organização atua de facto relativamente aos aspetos em causa.

O resultado da questão é atribuído ao segmento que apresente a menor pontuação.

### Pontuação global (ou *innovation score* final)

A pontuação global (ou, se se preferir, o *innovation score* final) é a soma ponderada das pontuações relativas a todas as questões colocadas. Pretende-se que a pontuação global (designada por PG) se situe entre o valor mínimo PG=0 e o valor máximo PG=1000.

Se, para cada questão  $i$  ( $i=1, \dots, 30$ ) se denotar por  $p_i$  a pontuação que lhe é atribuída e por  $\alpha_i$  o peso atribuído a tal pontuação no cálculo da PG, então e dado que,

$$\sum_{i=1}^{30} \alpha_i = 1000$$

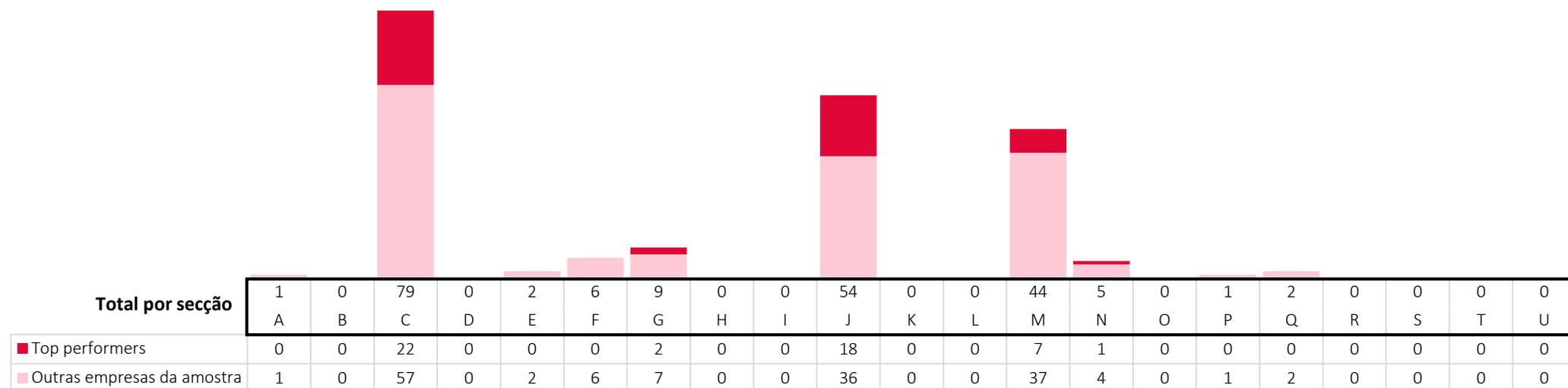
a pontuação global é calculada, para o conjunto de todas as respostas incluídas na grelha, através do somatório

$$\sum_{i=1}^{30} \alpha_i \cdot \frac{p_i}{4}$$

As empresas consideradas na amostra do Innovation Scoring® têm na sua grande maioria (87,2%) atividade nas secções C, J e M dos código CAE, sendo que as mesmas agregam 94% das empresas consideradas *top performers*.

## Quais os seus setores de atividade?

Divisão da amostra por secção (grandes categorias) do CAE-Rev.3



**Secção A:** Agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca

**Secção C:** Indústrias transformadoras

**Secção E:** Captação, tratamento e distribuição de água; saneamento gestão de resíduos e despoluição

**Secção F:** Construção

**Secção G:** Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos

**Secção J:** Atividades de informação e de comunicação

**Secção M:** Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares

**Secção N:** Atividades administrativas e dos serviços de apoio

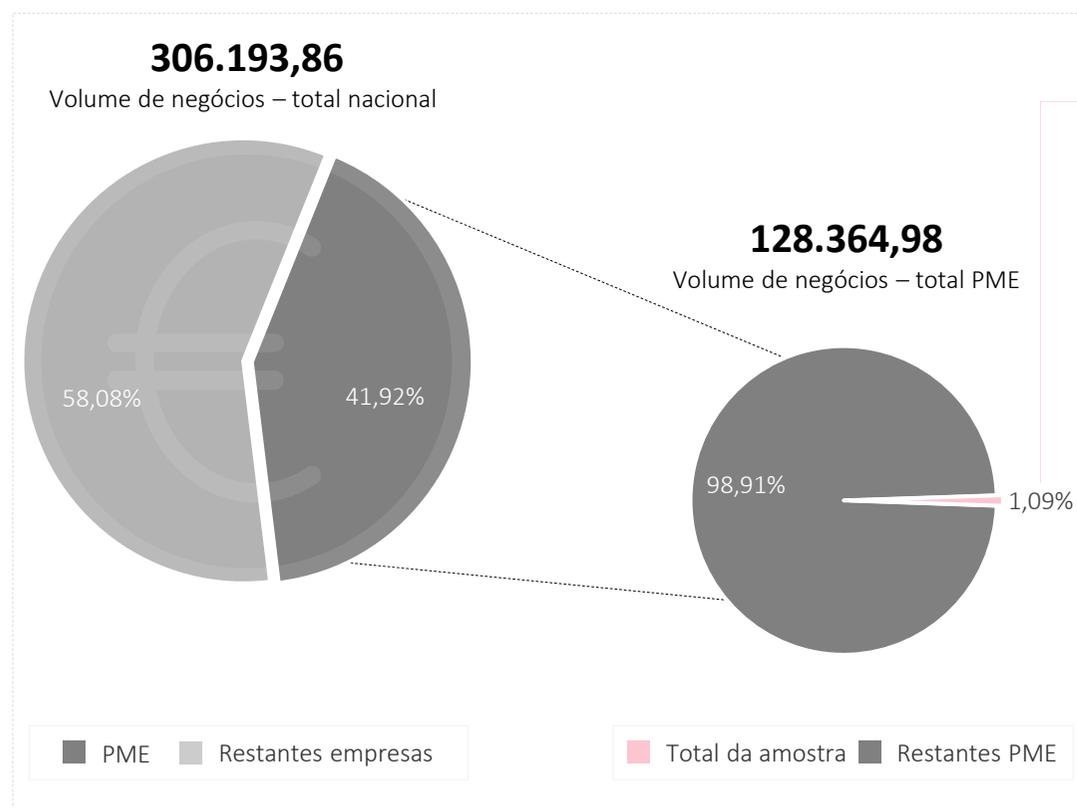
**Secção P:** Educação

**Secção Q:** Atividades de saúde humana e apoio social

As empresas consideradas na amostra do Innovation Scoring® representaram, em 2015, 1,09% do volume de negócios das PME nacionais, sendo que as *top performers* contribuem com 42,22% desse valor.

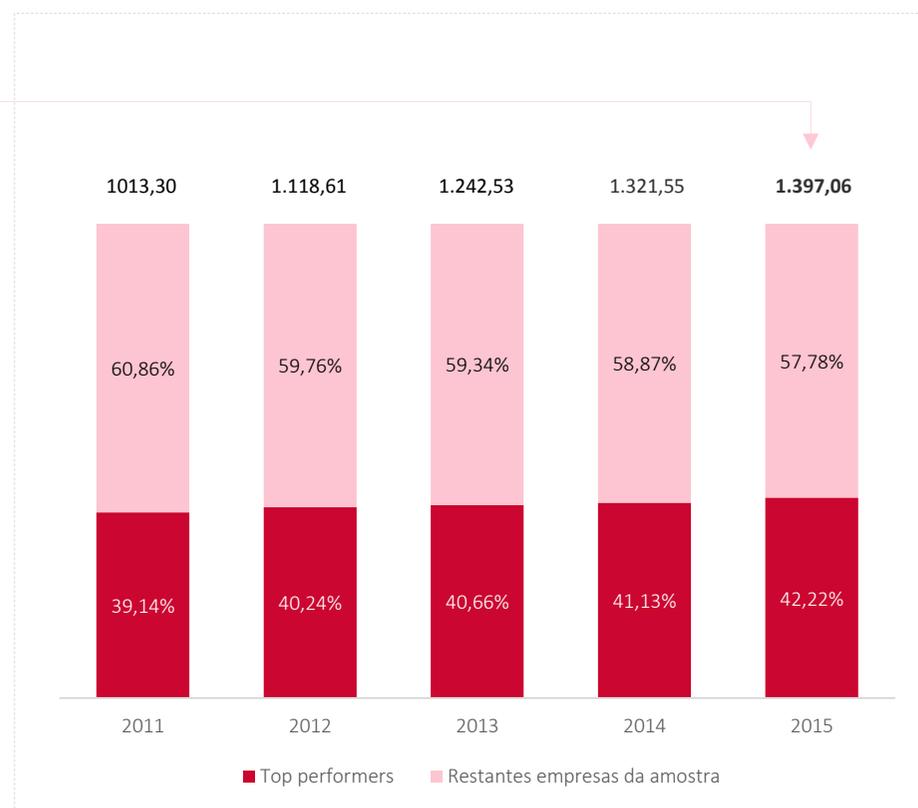
### Volume de negócios das empresas nacionais (2015)

(em milhões de euros; % do total)



### Volume de negócios da amostra do Innovation Scoring® (2011-2015)

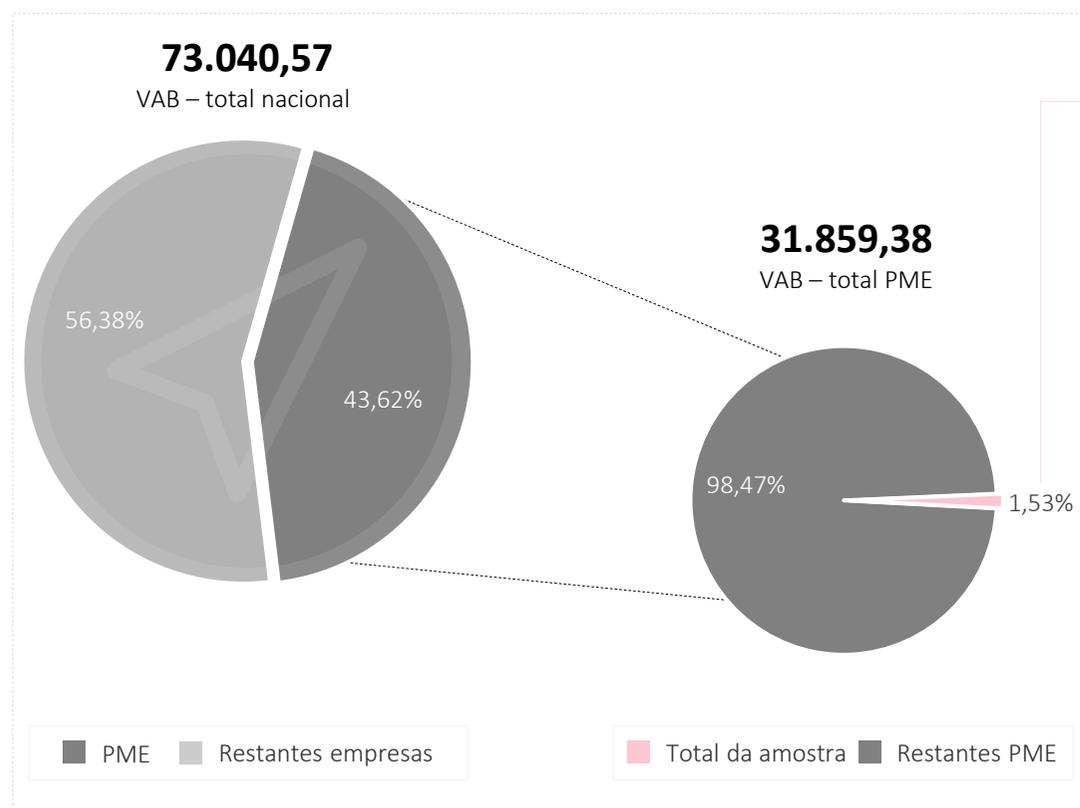
(em milhões de euros; % do total)



No âmbito do valor acrescentado bruto gerado pelas PME nacionais, as empresas constantes da amostra representavam, em 2015, 1,53% do total das PME, ao passo que as *top performers* da amostra representavam 47,05% desse valor.

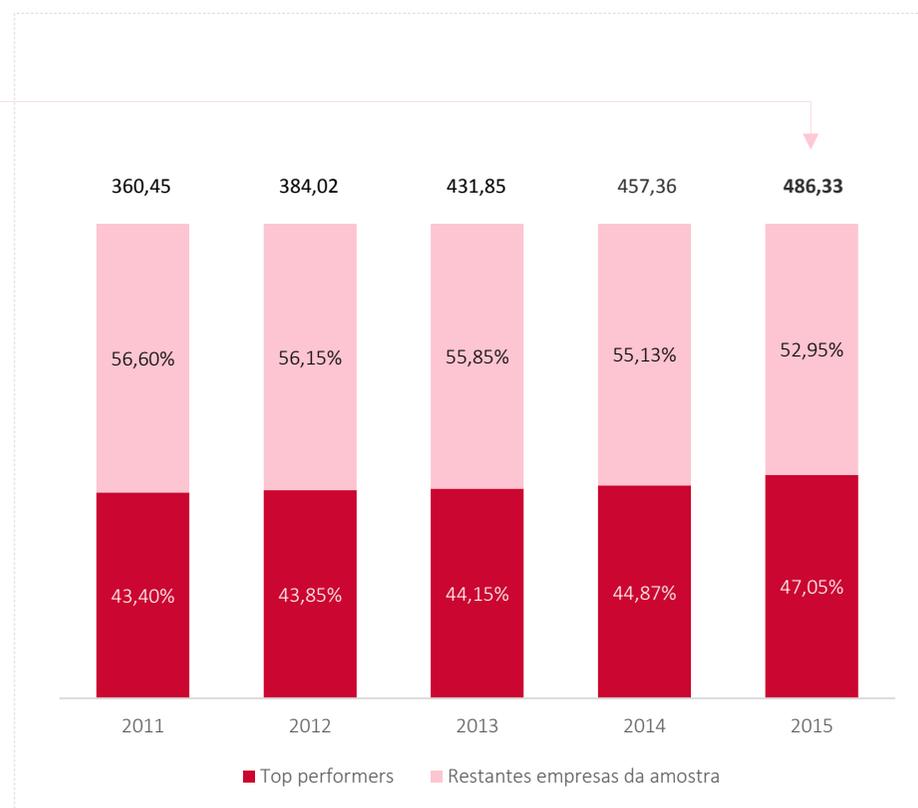
### VAB das empresas nacionais (2015)

(em milhões de euros; % do total)



### VAB da amostra do Innovation Scoring® (2011-2015)

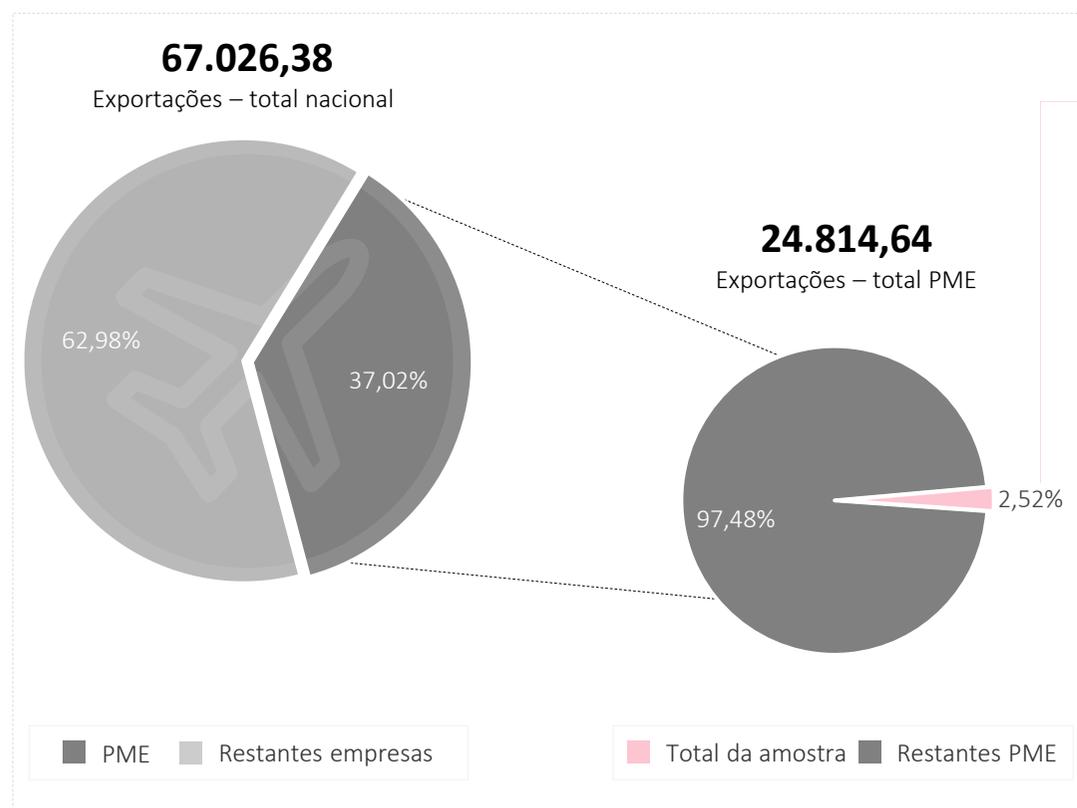
(em milhões de euros; % do total)



As empresas pertencentes à amostra do Innovation Scoring® representaram, em 2015, 2,52% das exportações das PME nacionais, sendo que, as *top performers* contribuíram para mais de metade (52,93%) desse valor.

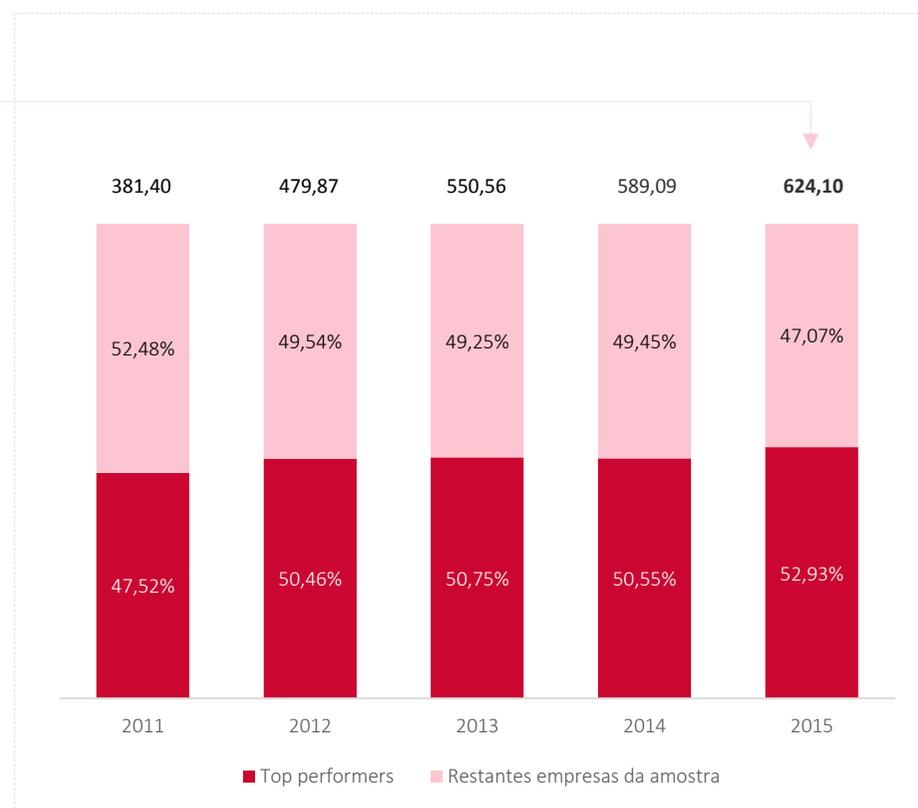
### Exportações das empresas nacionais (2015)

(em milhões de euros; % do total)



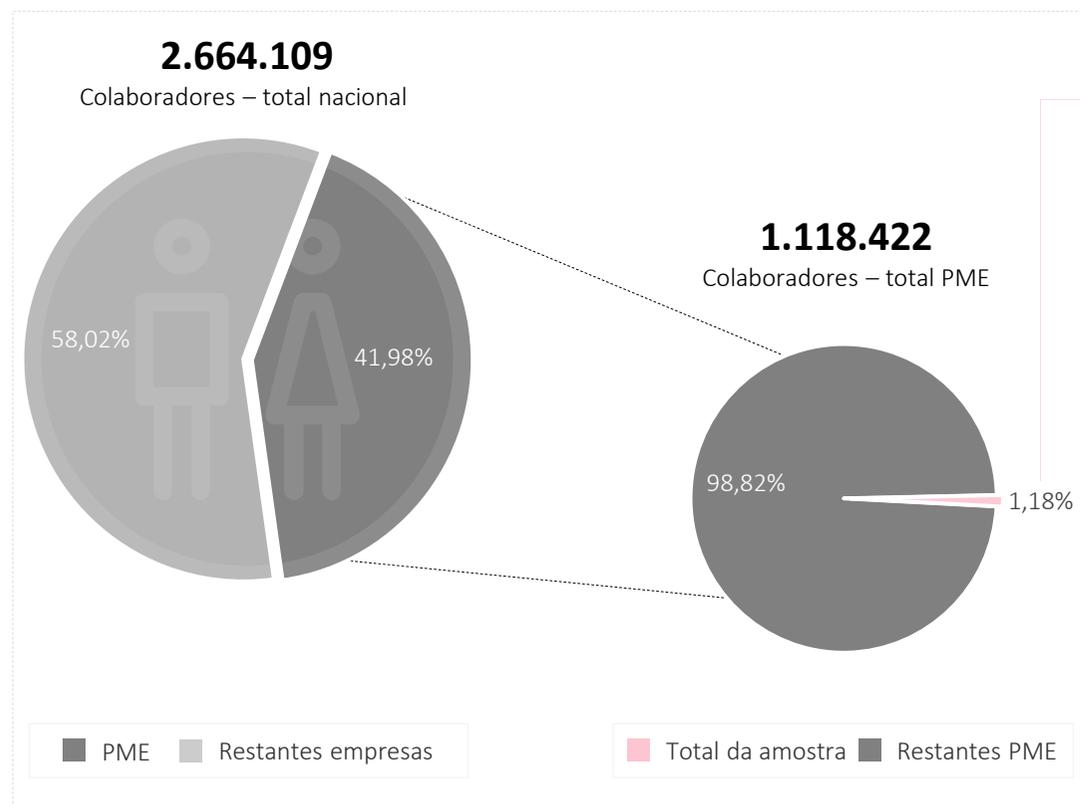
### Exportações da amostra do Innovation Scoring® (2011-2015)

(em milhões de euros; % do total)

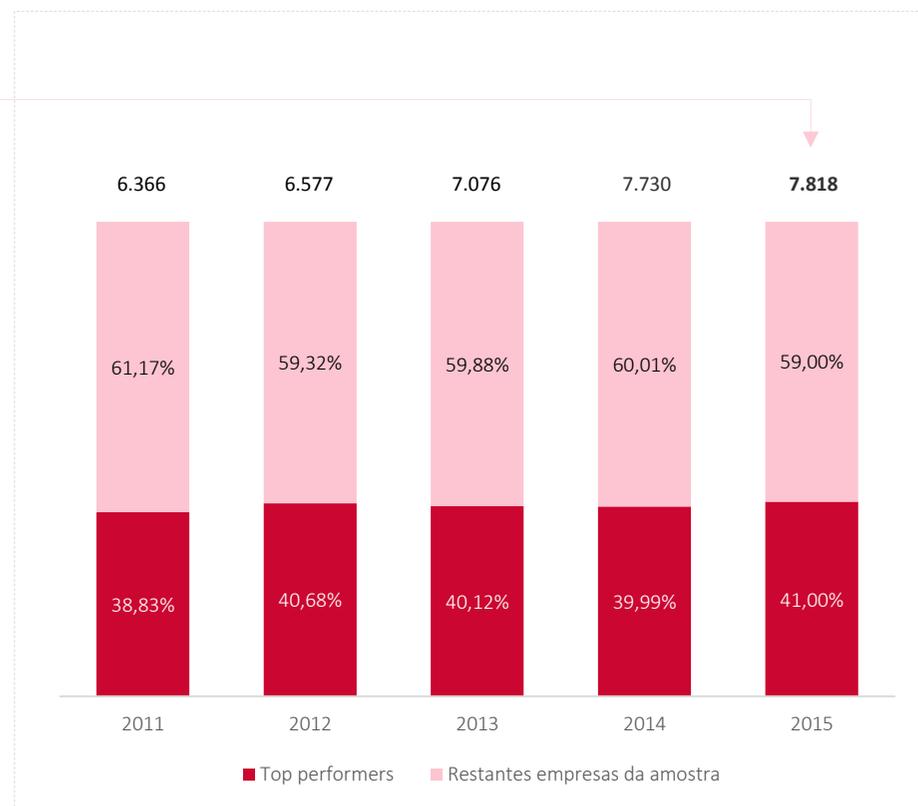


No que concerne ao emprego, as empresas consideradas na amostra do estudo representaram, em 2015, 9.566 postos de trabalho – correspondentes a 1,18% do total de postos de trabalho das PME nacionais – dos quais 41% pertenciam às *top performers*.

### Número de colaboradores das empresas nacionais (2015)



### Número de colaboradores da amostra do Innovation Scoring® (2011-2015)

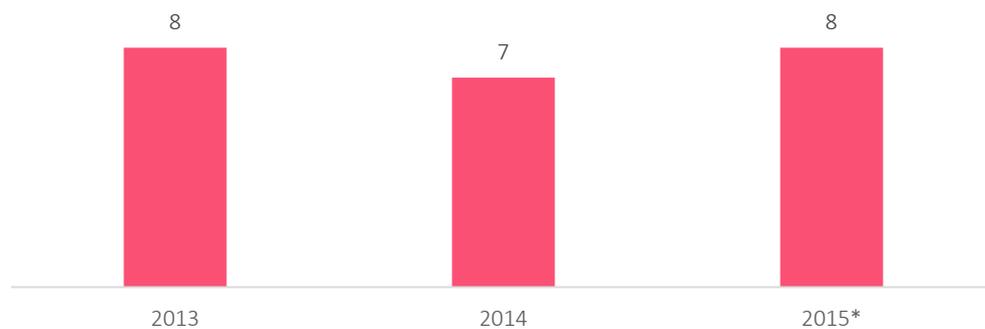


Das empresas consideradas na amostra do Innovation Scoring®, 20 pertenciam, em 2014, à lista das 100 PME nacionais com mais despesa em I&D, sendo que, em 2015\*, oito empresas da amostra tinham lugar entre as 100 empresas nacionais com maior volume de despesa em I&D.

### Número de empresas da amostra do Innovation Scoring pertencentes à lista das 100 empresas nacionais com mais despesa em atividades de I&D

(2013, 2014 e 2015\*)

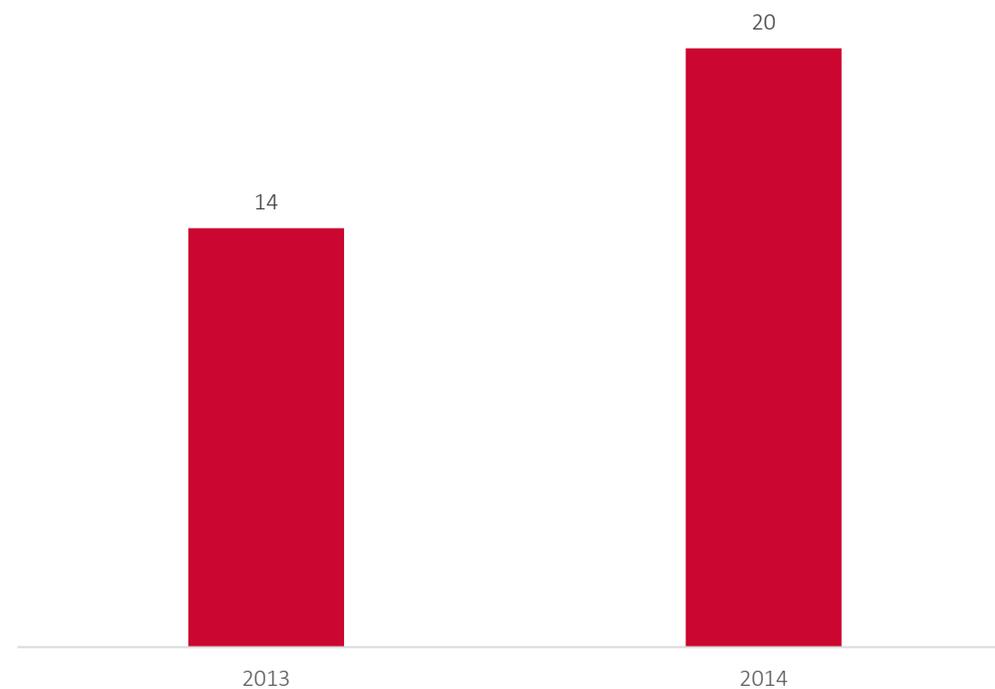
Empresas/grupos com mais despesa intramuros em atividades de I&D



### Número de empresas da amostra do Innovation Scoring pertencentes à lista das 100 PME nacionais com mais despesa em atividades de I&D

(2013, 2014)

PME com mais despesa intramuros em atividades de I&D



**Fonte:** DGEEC – As empresas com mais despesa em atividades de I&D em Portugal (2013, 2014 e resultados provisórios de 2015).

\* Os resultados para 2015 são provisórios e não contêm ainda a lista das PME com mais despesa intramuros em atividades de I&D.

# As PME inovadoras\* e as PME nacionais

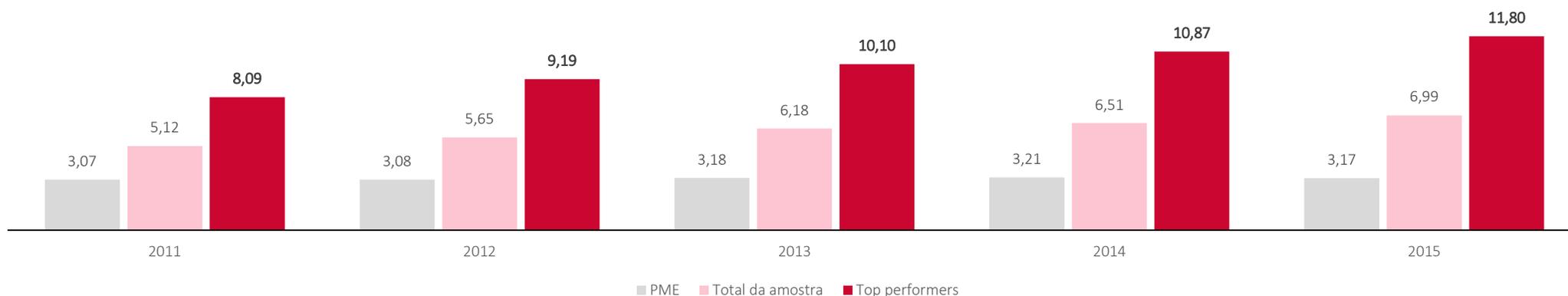
Qual será o impacto económico-financeiro da inovação?

\* com base nos resultados auditados mais atuais dos questionários de Innovation Scoring® em 2013, 2014 e 2015.

As *top performers* apresentaram um volume de negócios crescente e, em média, superior ao dos restantes segmentos em análise. Em 2015, a diferença entre *top performers* e PME foi de 8,63 milhões de euros, aumentando face a 2011, ano em que se cifrou nos 5,02 milhões de euros. Também o VAB das *top performers* foi, em média, superior ao apresentado pelos restantes segmentos, sobretudo face às PME (2,46 milhões de euros em 2011 e 3,88 milhões de euros em 2015).

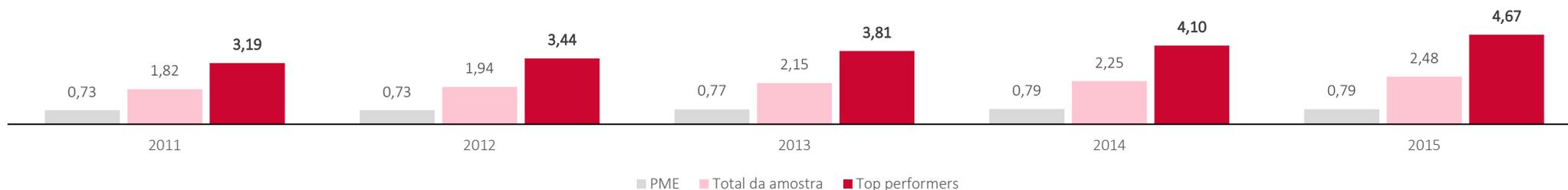
### Volume de negócios (2011-2015)

(média das empresas; em milhões de euros)



### Valor acrescentado bruto (2011-2015)

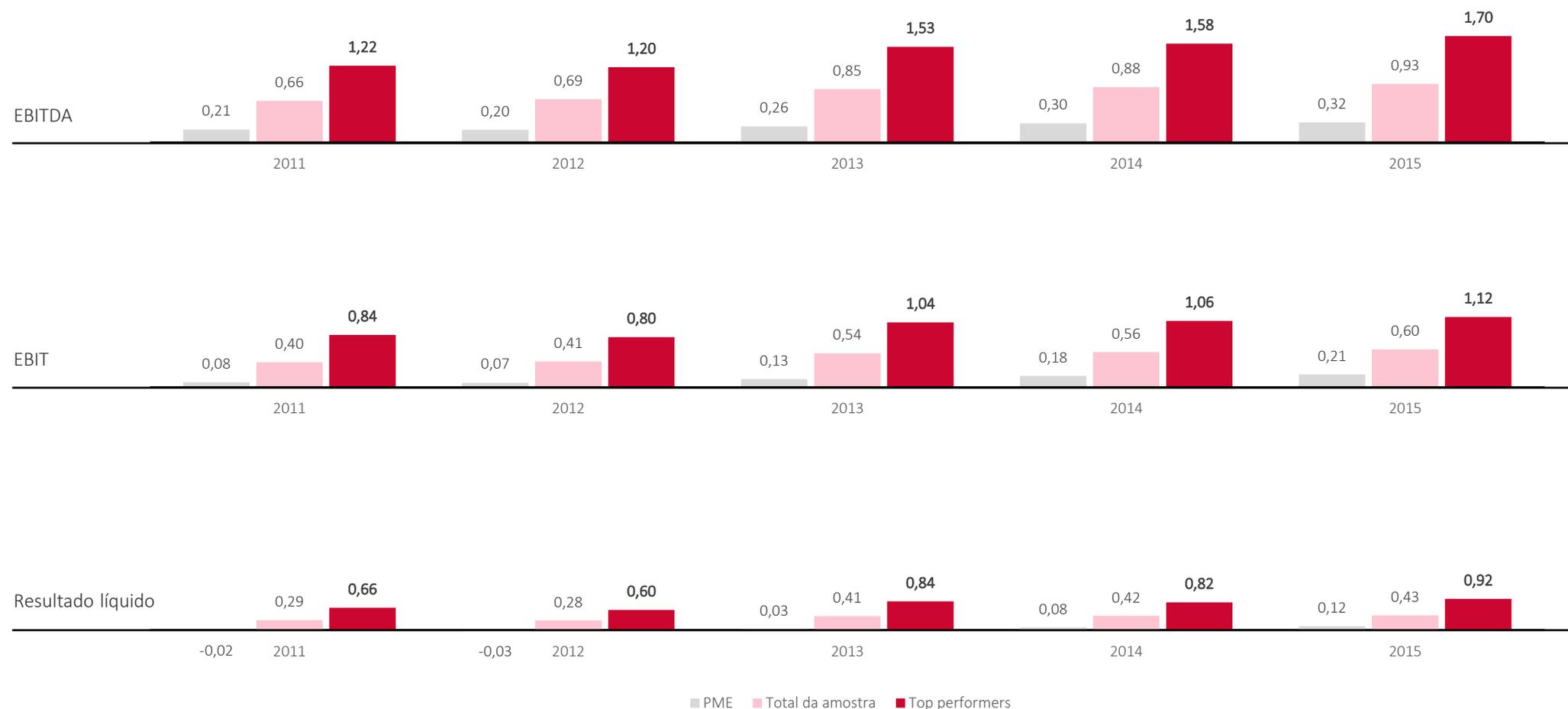
(média das empresas; em milhões de euros)



Também no quadro do EBITDA, EBIT e resultados líquidos, as empresas do primeiro quartil da amostra apresentaram, em média, *performances* superiores às dos restantes segmentos. Em 2015, o EBITDA das *top performers* foi superior ao das PME e empresas da amostra em 1,38 milhões de euros e 0,77 milhões de euros, respetivamente. O EBIT foi superior em 0,91 milhões de euros e 0,52 milhões de euros e os resultados líquidos em 0,8 milhões de euros e em 0,49 milhões de euros, respetivamente.

### EBITDA, EBIT e resultados líquidos (2011-2015)

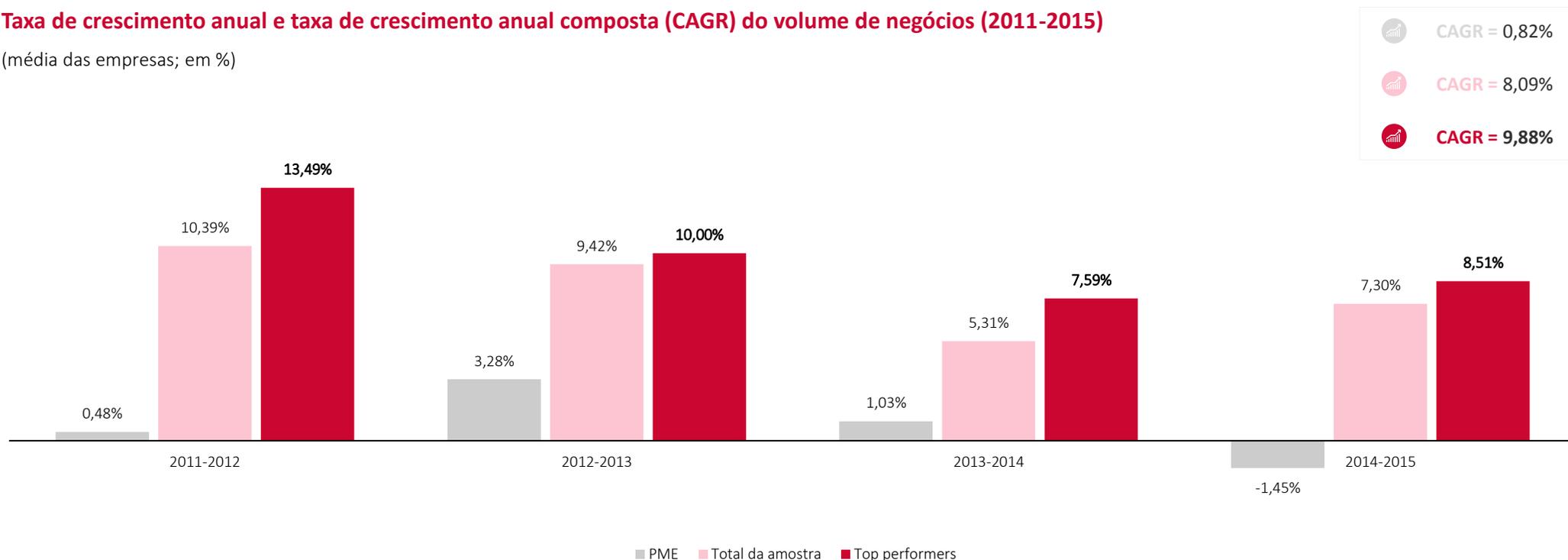
(média das empresas; em milhões de euros)



As *top performers* da amostra cresceram, em média, mais que as PME nacionais e que a média das empresas da amostra no período em análise: Ao longo do período 2011-2015, o volume de negócios das *top performers* cresceu, em média, a uma taxa média anual de 9,88% e o das PME nacionais menos de 1% no mesmo período.

### Taxa de crescimento anual e taxa de crescimento anual composta (CAGR) do volume de negócios (2011-2015)

(média das empresas; em %)

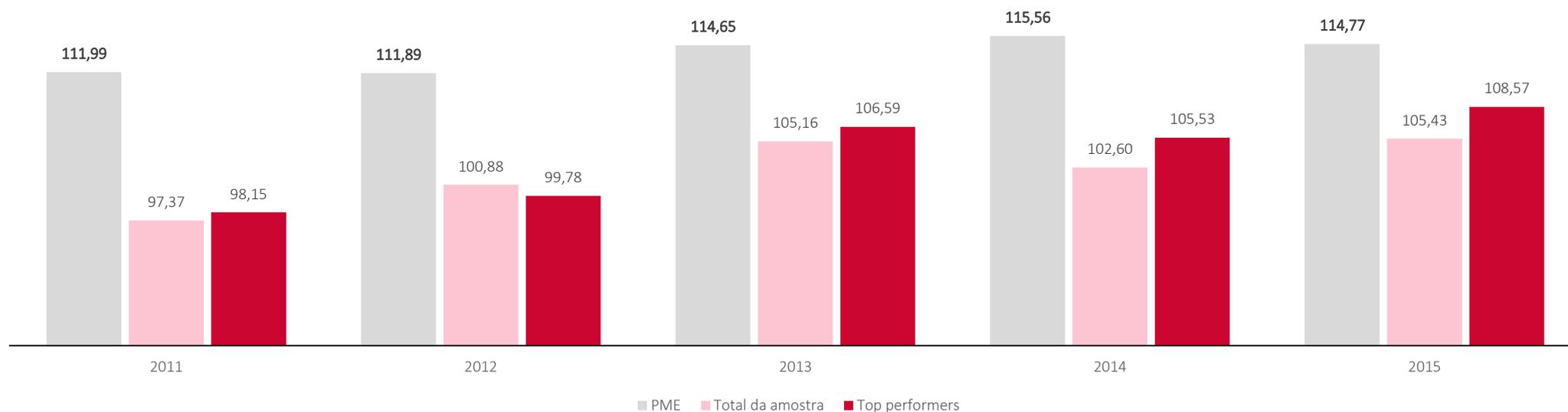


- As *top performers* têm o melhor desempenho neste indicador em todos os anos analisados, acompanhadas de perto pela média das empresas da amostra. No total do período, as *top performers* cresceram, em média, a uma taxa média anual de 9,88% e a média das empresas da amostra 8,09%.
- As PME nacionais têm o pior desempenho neste indicador em todos os anos analisados, apresentando inclusivamente um decréscimo do volume de negócios no último ano (-1,45%). Em média, ao longo do período, o crescimento médio anual do seu volume de negócios foi inferior a 1%.

Apesar do seu volume de negócios médio ser inferior ao dos restantes segmentos, as PME nacionais apresentaram a melhor *performance* ao nível do volume de negócios médio por colaborador, entre 2011-2015, sendo este o único indicador desta análise em que tal se verifica. As *top performers* apesar de terem um volume de negócios médio superior, por terem também um maior número de colaboradores, apresentam pior *performance* que as PME.

### Volume de negócios por colaborador (2011-2015)

(média das empresas; em milhares de euros)

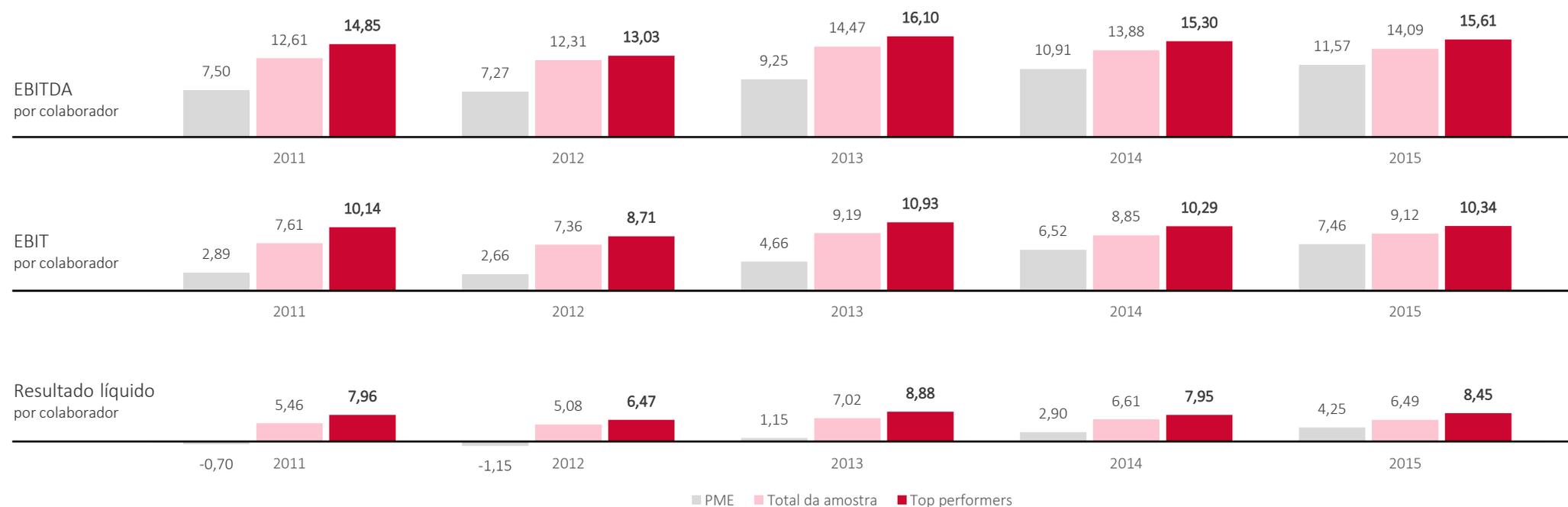


- Ao contrário do verificado nos restantes indicadores analisados, no período em análise, as PME nacionais apresentaram um volume de negócios médio por colaborador superior quer ao das *top performers*, como ao do total das empresas da amostra. Apesar desta melhor *performance* se verificar ao longo de todos os anos analisados, o *gap* entre PME e *top performers* diminuiu no período, 13,84 mil euros em 2011 e 6,2 mil euros em 2015, devido ao crescimento mais acentuado verificado no segmento “*Top performers*”.
- O mesmo sucede com o segmento “Total da amostra” que consegue reduzir o *gap* face à média das PME, devido ao crescimento mais acelerado do volume de negócios por colaborador que o verificado na média das PME. Contudo, a diferença entre a média das empresas da amostra e a média das *top performers* aumenta, sobretudo a partir de 2014, passando de 780 euros em 2011 para 3,14 mil euros em 2015.

Os resultados atingidos por colaborador são superiores quando comparada a média das *top performers* com os restantes segmentos. Em 2015, a média do resultado líquido por colaborador das *top performers* foi aproximadamente o dobro da média do das PME.

### EBITDA, EBIT e resultado líquido por colaborador (2011-2015)

(média das empresas; em milhares de euros)

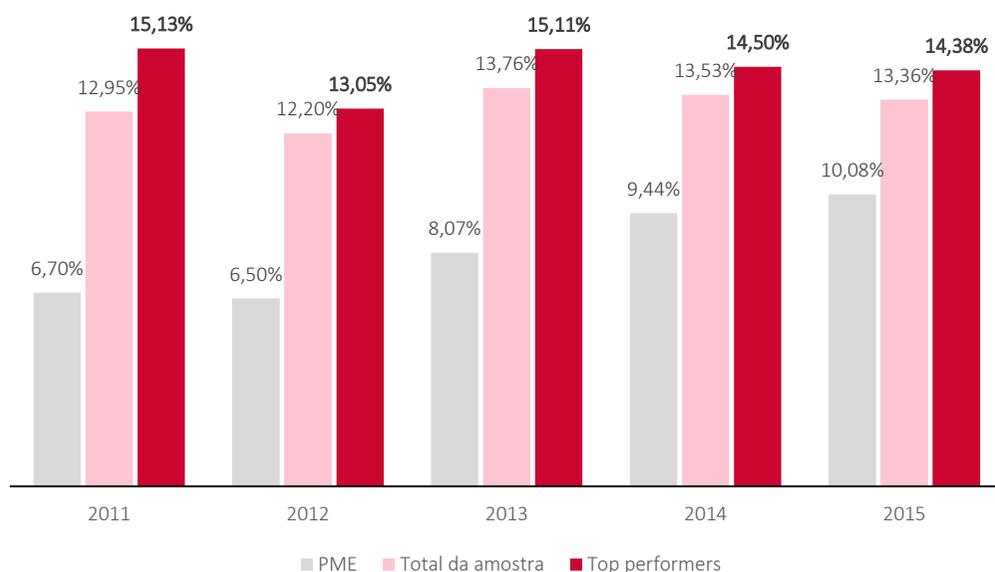


- Ao longo do período, as *top performers* apresentaram, de forma consistente, uma melhor *performance* nos 3 indicadores analisados do que os restantes segmentos. De forma global, o valor dos rácios cresceu, embora com algumas oscilações ao longo do período, nos três indicadores e para todos os segmentos da análise entre 2011 e 2015.
- As *top performers* apresentam valores médios de EBITDA por colaborador superiores aos dos restantes segmentos da análise em todos os anos a que o estudo se reporta. Em 2015, este valor foi superior em 3,64 mil euros à média das PME e em 1,52 mil euros à media das empresas que compõem a amostra. O mesmo sucede com o EBIT por colaborador das *top performers* que, no mesmo ano, foi em média superior ao das PME em 2,88 mil euros e superior ao da média das empresas da amostra em 1,22 mil euros.
- No que toca aos resultados líquidos por colaborador, a melhor *performance* do quartil de topo da amostra mantém-se, sendo que, para o ano de 2015, é superior em 4,2 mil euros face ao valor médio das PME (o dobro) e em 1,96 mil euros face ao total das empresas da amostra.

As *top performers* da amostra têm uma margem de EBITDA e EBIT superior, para os cinco anos em análise, à média das PME nacionais e do total da amostra. As *top performers* tiveram, em média, maior volume de negócios, EBIT e EBITDA que os restantes segmentos.

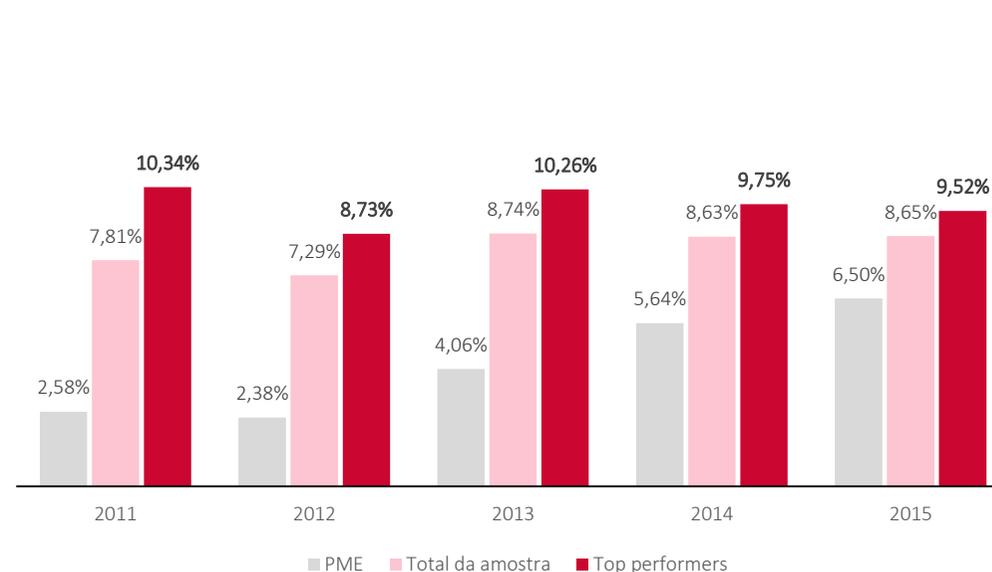
### Margem de EBITDA (2011-2015)

(média das empresas; em %)



### Margem de EBIT (2011-2015)

(média das empresas; em %)

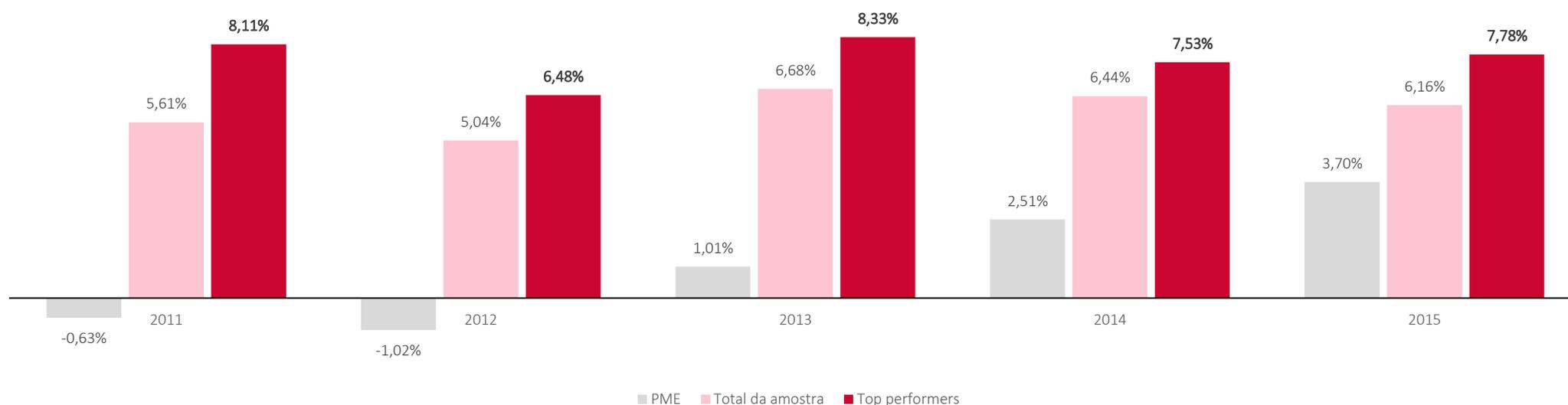


- O primeiro quartil da amostra tem, em média, uma margem superior de EBITDA e de EBIT em todos os anos analisados. É, no entanto, visível que a média das PME e a média das empresas da amostra conseguiram aumentar o valor de ambos os rácios no período de referência (embora com algumas oscilações ao longo do período), ao passo que a média das *top performers* apresenta um decréscimo.
- Quando comparadas as margens de EBITDA médias de *top performers* e PME nacionais, verifica-se que a diferença se esbate ao longo do período em análise. Se, em 2011, as PME tiveram uma margem de EBITDA 8,43p.p. inferior ao das *top performers*, em 2015, essa diferença foi de apenas 4,3p.p..
- A análise da margem de EBIT permite chegar a conclusões semelhantes, sendo que, em 2011, a diferença entre *top performers* e PME era de 7,76p.p. e, em 2015, esse valor sofreu uma aproximação cifrando-se nos 3,02p.p..
- A redução da diferença entre *top performers* e total da amostra também se verifica, em ambos os indicadores, embora com menor expressividade.

No que concerne à rentabilidade líquida das vendas, as *top performers* apresentam resultados igualmente superiores, para todos os anos analisados, sendo que, em 2015, este indicador foi superior ao dobro do verificado para a média das PME. As empresas do quartil de topo da amostra tiveram, em média, resultados líquidos e volume de negócios superiores aos restantes segmentos.

### Rentabilidade líquida das vendas (2011-2015)

(média das empresas; em %)

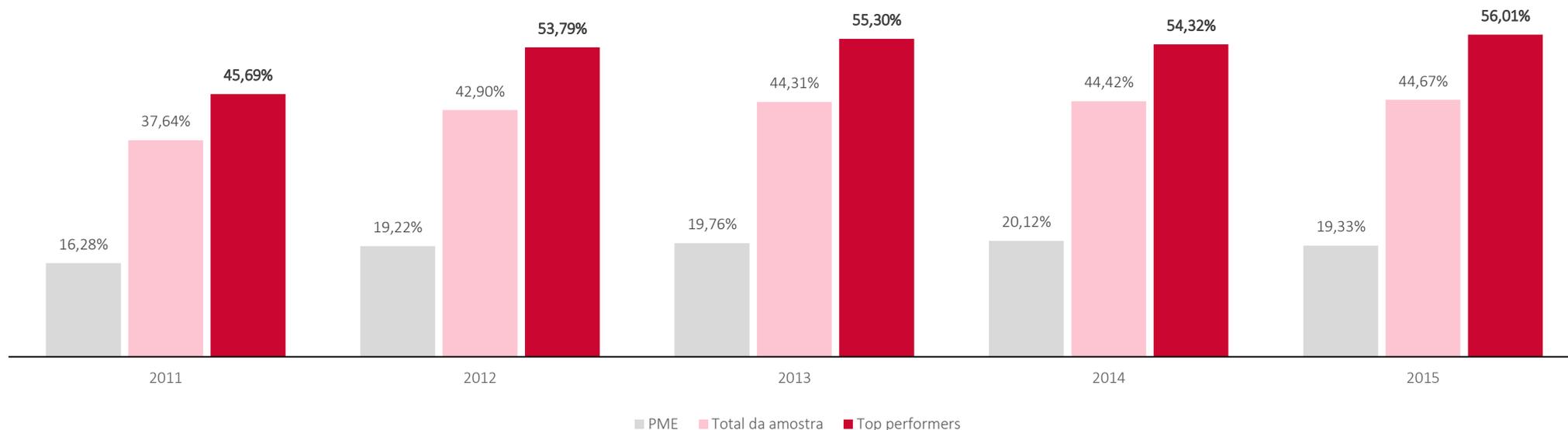


- Apesar da rentabilidade líquida das vendas das *top performers* ser, em média, superior em todos os anos da análise, destaca-se uma aproximação da média dos restantes segmentos de análise ao valor médio do rácio do primeiro quartil da amostra, ao longo do mesmo período, em particular no que concerne ao segmento “PME”.
- Em 2015, a média das *top performers* foi superior à média das PME em 4,08p.p. (mais do dobro) e à média das empresas da amostra em 1,62p.p.. Comparando estes valores com os verificados em 2011, verifica-se uma aproximação do valor do rácio da média das PME (8,74p.p.) e igualmente da média das empresas da amostra (2,5p.p.). A redução da diferença entre as *top performers* e as PME deve-se, em larga medida, à melhoria deste rácio para o segmento “PME” entre 2011 e 2015 (aumento significativo dos resultados líquidos, acompanhado por um aumento menor do volume de negócios em 2014 e uma variação negativa do mesmo em 2015) e à redução do mesmo rácio no segmento “*top performers*” entre 2013 e 2014 (aumento do volume de negócios acompanhado de menor aumento dos resultados líquidos).

As *top performers* destacam-se pela sua dinâmica exportadora tendo, para o período em análise, um contributo médio das exportações para o seu volume de negócios superior a 50%, exceto em 2011, sendo o mesmo consistentemente superior ao dobro do valor obtido no segmento “PME”. As *top performers* têm, em média, maior volume de negócios e de exportações do que os restantes segmentos.

### Contributo das exportações para o volume de negócios (2011-2015)

(média das empresas; em %)

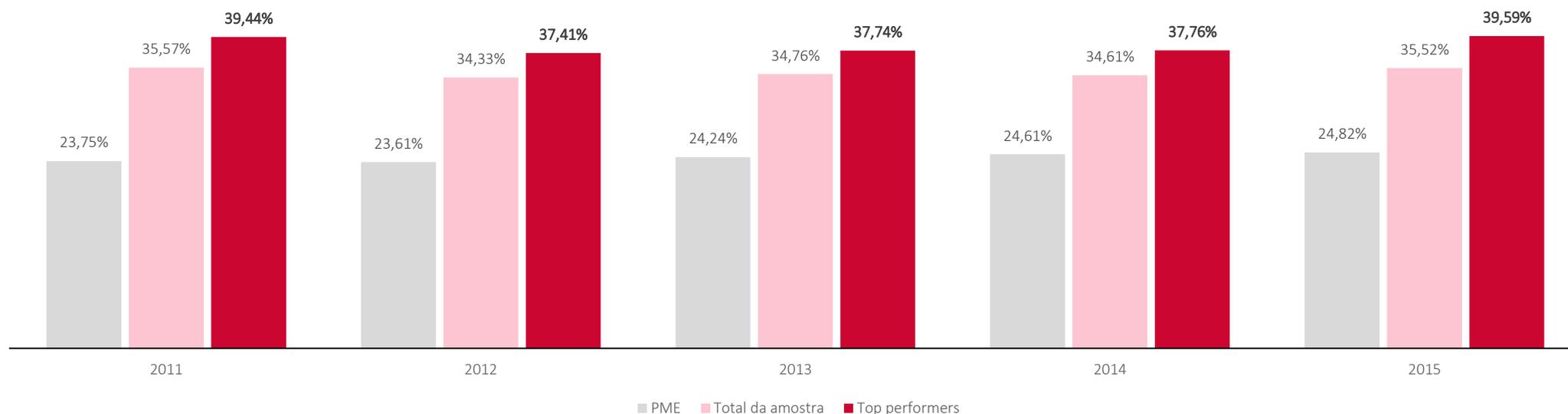


- O volume de negócios gerado através de exportações pelas *top performers* foi, em média, consistentemente superior ao dos restantes segmentos em análise, sobretudo face às PME. De destacar que o contributo médio das exportações para o volume de negócio das *top performers* foi superior a 50% em todo o período analisado no presente estudo, à exceção de 2011, ano em que representaram quase 46% do seu volume de negócios.
- O peso das exportações no volume de negócios das *top performers* atingiu, inclusivamente, o seu valor mais elevado em 2015, o mesmo não se verifica para o segmento das PME, onde o peso das exportações decresce ligeiramente no último ano (devido a uma quebra mais acentuada nas exportações do que a verificada no volume de negócios). No que diz respeito à média das empresas da amostra, o valor manteve-se relativamente constante entre 2013 e 2015, embora tenha crescido, entre 2011 e 2013, cerca de 6.67 p.p..
- Assim, o distanciamento entre a *performance* das *top performers* e PME aumentou, sendo que, em 2011, a diferença entre o contributo médio das exportações para o volume de negócios das *top performers* e o das PME foi de 29,41p.p., valor que aumentou para 36,68p.p. em 2015.

O contributo para a criação de excedentes por cada euro vendido pelas empresas do primeiro quartil da amostra foi superior em todo o período de análise, sendo que, em 2015, a diferença entre o VAB por vendas das *top performers* e PME se situou nos 14,77p.p.. As *top performers* têm também, em média, maior VAB médio que os restantes segmentos.

### Valor acrescentado bruto por vendas (2011-2015)

(média das empresas; em %)

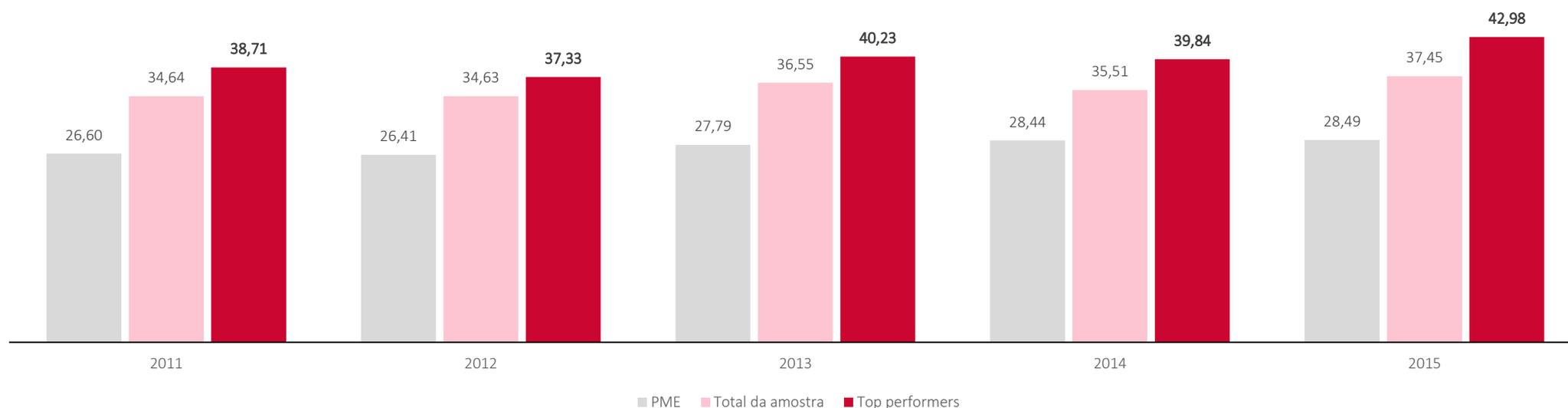


- O valor acrescentado bruto por cada euro vendido pelas *top performers* foi, em média, superior ao dos restantes segmentos considerados no estudo, em todos os anos da análise.
- No que toca à diferença entre o rácio das *top performers* e os restantes segmentos, esta foi, em 2011, 15,69p.p. superior ao das PME e 3,87p.p. às empresas da amostra, ao passo que, em 2015, esta diferença foi de 14,77p.p. e 4,07p.p., respetivamente. Verifica-se, assim, um ligeiro aumento da diferença entre a *performance* das empresas do quartil de topo da amostra face à média das empresas da amostra e um ligeiro decréscimo face à média das PME.

O contributo médio de cada colaborador para o VAB das *top performers* é superior ao registado nos restantes segmentos considerados no estudo, em todos os anos em análise. Em 2015, a diferença entre a média das *top performers* e a média das PME foi de 14,49 mil euros.

### Valor acrescentado bruto por colaborador (2011-2015)

(média das empresas; em milhares de euros)

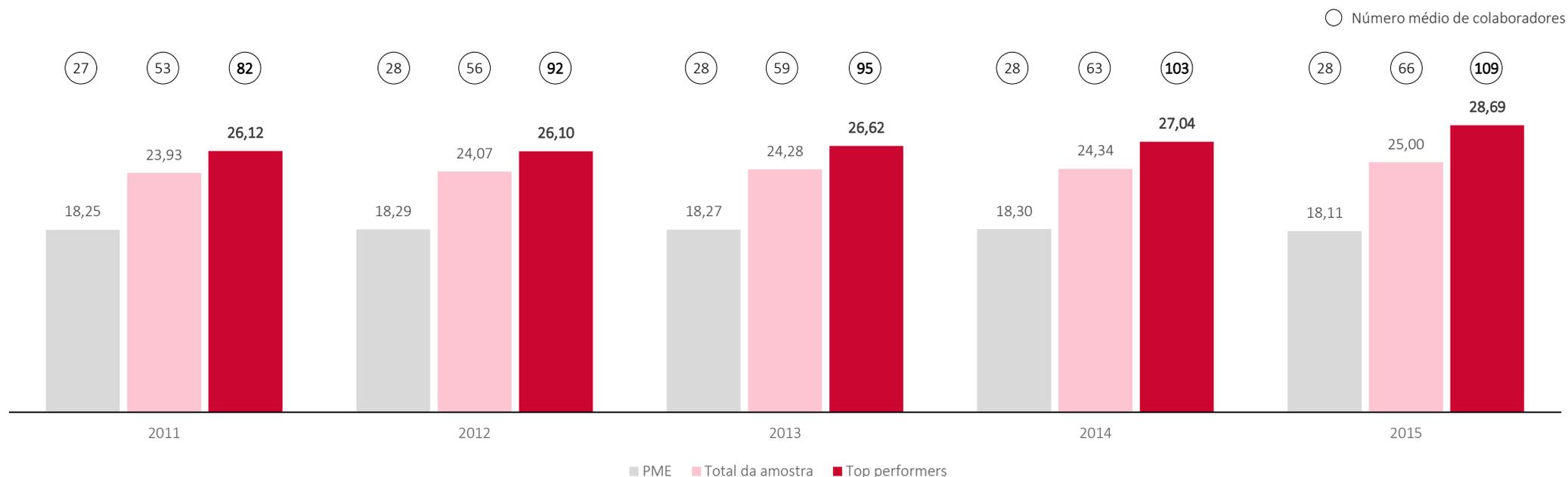


- O VAB por colaborador das *top performers* foi, em média, superior ao verificado nos restantes segmentos considerados no estudo, para todos os anos da análise. Esta diferença deve-se ao VAB médio por empresa ser superior no quartil de topo da amostra, apesar destas empresas terem em média também mais colaboradores que as dos restantes segmentos.
- Apesar das *top performers* apresentarem oscilações no valor deste indicador ao longo do período, o VAB por colaborador deste segmento aumentou em 2015 e foi o segmento com maior variação no total do período considerado. Esta variação deve-se ao aumento do seu valor acrescentado bruto médio, que cresceu a um ritmo superior ao número médio de colaboradores.
- O *gap* da *performance* neste rácio entre os diferentes segmentos aumentou no período considerado: 12,11 mil euros e 14,49 mil euros entre *top performers* e PME em 2011 e 2015, respetivamente, e 4,07 mil euros e 5,53 mil euros entre *top performers* e o total da amostra em 2011 e 2015, respetivamente.

As *top performers* tiveram maiores gastos com pessoal médios por colaborador que os restantes segmentos. Em 2015, a diferença anual foi de 10,58 mil euros face à média das PME. A diferença nos gastos com pessoal é ainda mais significativa se for tido em conta que o quartil de topo tem também, em média, mais colaboradores que os restantes segmentos.

### Gastos com pessoal médios por colaborador e número médio de colaboradores (2011-2015)

(média das empresas; em milhares de euros para o gastos com pessoal médios por colaborador; em valor absoluto para o número de colaboradores)

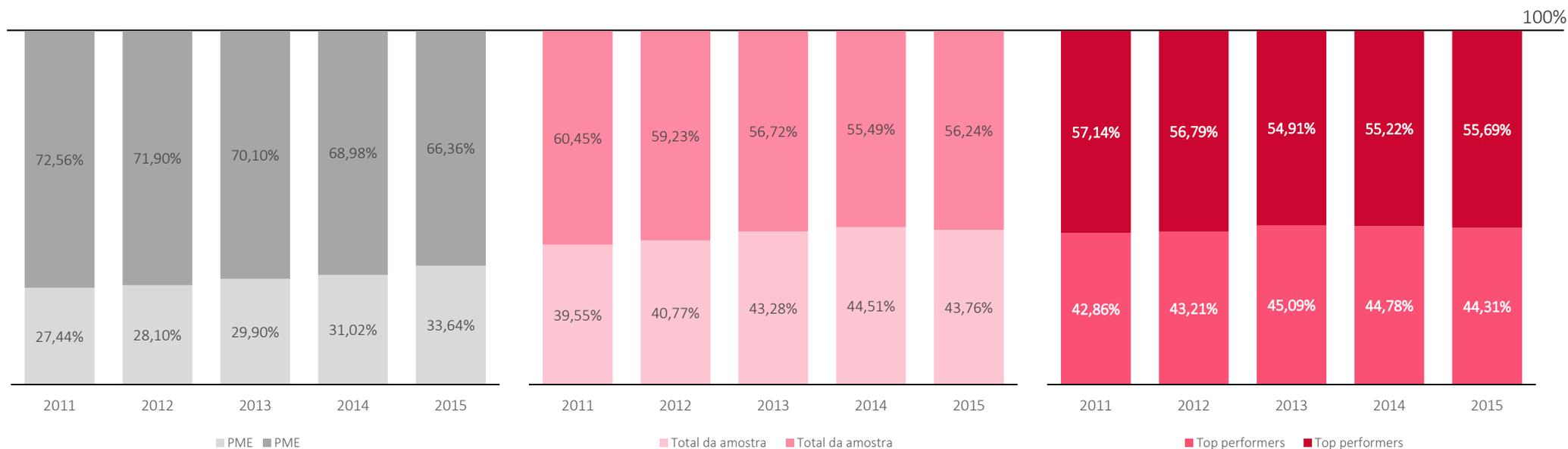


- As *top performers* da amostra destacaram-se, não só por terem maiores gastos com pessoal médios por colaborador, mas também pelo facto de este valor ter aumentado durante o período em análise, acompanhado de um aumento do número médio de colaboradores.
- Em 2015, as *top performers* gastaram com pessoal, em média, mais 10,58 mil euros por colaborador que as PME, cujos gastos com pessoal médios rondaram os 18,11 mil euros anuais por colaborador. Esta discrepância aumentou entre 2011 e 2015 - a diferença existente entre os mesmos dois segmentos, em 2011, era de 7,87 mil euros.
- As *top performers* apresentaram também gastos com pessoal médios por colaborador superiores às empresas da amostra que, em 2015, gastaram, em média, 25 mil euros por colaborador, menos 3,69 mil euros que a média do primeiro quartil da amostra no mesmo ano. A diferença existente entre estes dois segmentos também aumentou ao longo do período.

As *top performers* estavam, em média, menos endividadas (e, conseqüente, mais autónomas financeiramente) que os restantes segmentos em análise, sobretudo face às PME. Em 2015, o endividamento médio das *top performers* foi 10,7p.p. inferior ao das PME.

### Autonomia financeira e endividamento (2011-2015)

(média das empresas, em %)

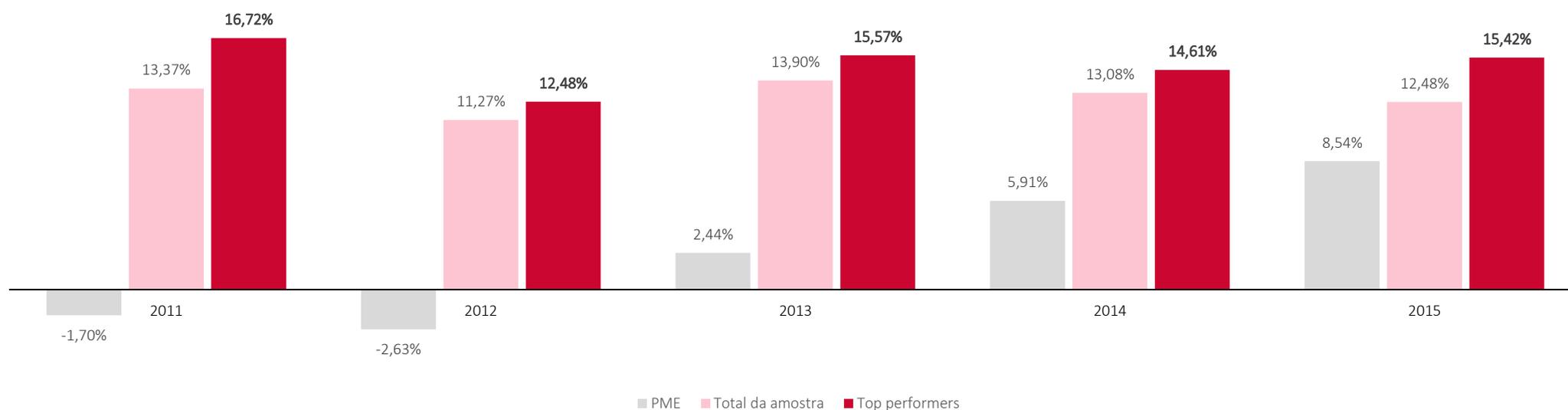


- Genericamente, todos os segmentos em análise apresentaram uma taxa de endividamento superior a 50% no período analisado.
- As *top performers* da amostra viram, em média, o seu endividamento diminuir no período em análise, embora tenha crescido no período entre 2013 e 2015. Tendência inversa verificou-se na média das PME, cujo endividamento médio diminuiu de forma contínua, entre 2011 e 2015, apesar de se manter acima dos 65%.
- Esta tendência ditou a aproximação dos valores médios de endividamento das *top performers* e das PME, 10,67 p.p. em 2015 e 15,42 p.p. em 2011.
- Apesar das *top performers* apresentarem valores médios de endividamento inferiores aos das empresas da amostra, os valores de ambos os segmentos são próximos, tendo a diferença entre os segmentos se cifrado em apenas 0,55p.p. em 2015.

A rentabilidade média dos capitais próprios das *top performers* foi, entre 2011 e 2015, superior à dos restantes segmentos: Em 2015, a rentabilidade dos capitais próprios das *top performers* foi de 15,42%, mais 6,88p.p. que a rentabilidade dos capitais próprios das PME nacionais e mais 2,94 p.p. que a verificada para as empresas da amostra.

### Rentabilidade dos capitais próprios (2011-2015)

(média das empresas; em %)

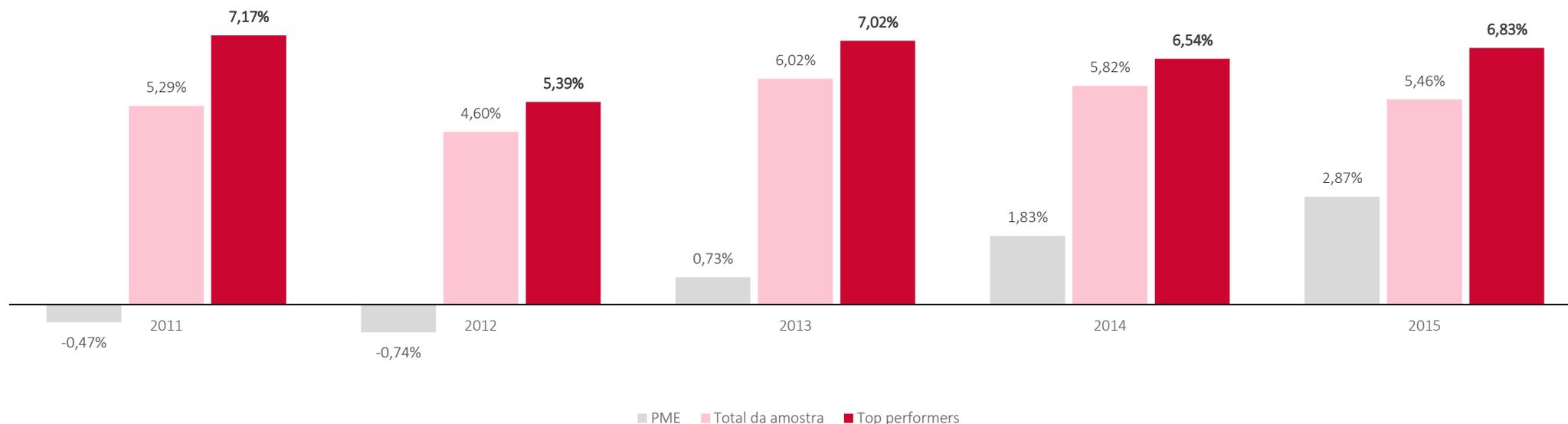


- A média das *top performers* da amostra apresentou um rácio de rentabilidade dos capitais próprios superior ao dos restantes segmentos de análise no período considerado. No entanto, é a média das PME que apresenta um crescimento mais considerável neste rácio, apresentando um aumento de 10,24p.p. de 2011 para 2015.
- Assim, para o último ano em análise, as *top performers* tiveram uma rentabilidade dos seus capitais próprios superior em 6,88p.p. à das PME e de 2,94p.p. à das empresas da amostra. De destacar a evolução do rácio no segmento “PME” que diminui a diferença de 18,42p.p., em 2011, face à média das *top performers*, para 6,88p.p. em 2015. O aumento da rentabilidade dos capitais próprios das PME deve-se essencialmente ao aumento dos resultados líquidos médios por empresa.

A rentabilização média dos ativos das *top performers* foi superior à dos restantes segmentos de análise. Em 2015, o rácio médio das *top performers* foi 3,96p.p. superior ao das PME, uma diferença inferior à verificada em 2011 (7,64 p.p.) devido à recuperação acelerada deste rácio no segmento “PME”.

### Rentabilidade do ativo (2011-2015)

(média das empresas; em %)



- A média das *top performers* destacou-se dos restantes segmentos de análise no período de referência deste estudo: em 2015, o rácio médio do primeiro quartil da amostra foi superior em 3,96p.p. à média das PME e 0,92p.p. superior à média da totalidade das empresas que compõem a amostra.
- À semelhança do verificado na rentabilidade dos capitais próprios, é também o segmento das PME nacionais que apresenta um crescimento mais expressivo da rentabilidade média do ativo, também justificado pelo aumento verificado no resultado líquido médio deste segmento.
- A diferença entre a rentabilidade do ativo para a média das *top performers* é reduzida ao longo do período quer relativamente à média das PME, como à média das empresas da amostra. Esta redução deve-se em parte à redução do valor do rácio apurado no segmento “*Top performers*”, mas também à melhoria significativa verificada para a média das PME e melhoria mais ligeira verificada no segmento “Total da amostra”.

Ainda que, para a maioria dos indicadores analisados, as *top performers* e a totalidade das empresas da amostra apresentem, em média, melhor *performance* financeira que a média das PME nacionais, não se verificou a existência de qualquer correlação relevante entre os indicadores utilizados e o resultado obtido no Innovation Scoring®.

### Correlação entre variáveis (2011-2015)

(matriz de correlação de Pearson; r)

**r = -0,93**; existe uma correlação negativa relevante  
**r = -0,476**; existe uma correlação negativa moderada  
**r = 0**; não existe correlação

**r = 0,476**; existe uma correlação positiva moderada  
**r = 0,93**; existe uma correlação positiva relevante

Variáveis	2011	2012	2013	2014	2015
Total Innovation Scoring® <sup>1</sup>	1	1	1	1	1
Volume de negócios por colaborador	0,095	0,096	0,048	0,067	0,044
EBITDA por colaborador	<b>0,251</b>	<b>0,215</b>	<b>0,218</b>	0,170	0,186
EBIT por colaborador	<b>0,271</b>	<b>0,277</b>	<b>0,229</b>	0,175	0,199
Resultado líquido por colaborador	<b>0,292</b>	<b>0,289</b>	<b>0,237</b>	0,171	<b>0,226</b>
VAB por colaborador	<b>0,247</b>	<b>0,244</b>	0,197	0,167	0,196
Contributo das exportações para o volume de negócios	<b>0,231</b>	<b>0,294</b>	<b>0,293</b>	<b>0,254</b>	<b>0,346</b>
Margem de EBITDA	0,119	0,110	0,144	0,049	0,100
Margem de EBIT	0,141	0,186	<b>0,211</b>	0,086	0,171
Contributo líquido das vendas	0,178	<b>0,203</b>	<b>0,231</b>	0,090	<b>0,212</b>
VAB por vendas	-0,051	-0,045	0,050	0,001	0,011
Gastos com pessoal médios por colaborador	<b>0,200</b>	<b>0,223</b>	<b>0,261</b>	<b>0,217</b>	<b>0,225</b>
Autonomia financeira	0,162	0,111	0,184	0,055	0,015
Endividamento	-0,162	-0,111	-0,184	-0,055	-0,015
Rentabilidade dos capitais próprios	0,144	0,122	-0,002	-0,104	0,166
Rentabilidade do ativo	0,216	0,194	0,173	0,045	0,198

- Apesar de não existir correlação significativa entre as variáveis, foram os indicadores do contributo das exportações para o volume de negócios e dos gastos com pessoal médios por colaborador que apresentaram valores mais elevados de correlação com os resultados do Innovation Scoring® em todos os anos para os quais a análise foi realizada.
- Os valores da correlação entre os resultados do Innovation Scoring® e o contributo das exportações para o volume de negócios são 0,231, 0,294, 0,293, 0,254 e 0,346, em 2011, 2012, 2013, 2014 e 2015, respetivamente, evidenciando uma correlação abaixo de moderada (com um valor indicativo de  $r=0,476$ ).
- Também o indicador gastos com pessoal médios por colaborador apresenta, para todos os anos, uma correlação superior a 0,2 com o indicador do Innovation Scoring®, ainda assim abaixo dos 0,476 necessários para que a mesma seja considerada moderada.

<sup>1</sup>os valores relativos à variável "Total Innovation Scoring®" correspondem aos resultados auditados mais atuais dos questionários de Innovation Scoring®, e é constante para todos os anos em análise.

**Nota 1:** Não foi colocada à correlação para o número médio de colaboradores na medida em que foram considerados apenas rácios ou indicadores relativizados.

**Nota 2:** É importante referir que um score superior a 400 já é indicativo de uma postura inovadora, sendo possível que as pequenas variações no score têm uma relevância estatística pouco significativa.

Exceção feita ao indicador do volume de negócios por colaborador, as empresas do primeiro quartil da amostra apresentaram, para todo o período em análise, melhores *performances* económico-financeiras que as apresentadas globalmente pelos restantes segmentos de análise em estudo.

<b>Análise comparativa – tabela resumo (total nacional)</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Taxa de crescimento do volume de negócios	N/A				
Volume de negócios por colaborador					
EBITDA por colaborador					
EBIT por colaborador					
Resultado líquido por colaborador					
Margem de EBITDA					
Margem de EBIT					
Rentabilidade líquida das vendas					
Contributo das exportações para o volume de negócios					
Valor acrescentado bruto por vendas					
Valor acrescentado bruto por colaborador					
Gastos com pessoal médios por colaborador <sup>1</sup>					
Número médio de colaboradores					
Autonomia financeira					
Endividamento <sup>2</sup>					
Rentabilidade dos capitais próprios					
Rentabilidade do ativo					

<sup>1</sup>A melhor *performance* no quadro dos gastos com pessoal médios por colaborador é atribuída ao segmento que apresenta o maior valor, partindo do pressuposto que esse valor é indicativo de melhores remunerações, no entanto, a conta de gastos com pessoal tem uma rubrica associada a indemnizações que pode, pontualmente, inflacionar este indicador.

<sup>2</sup>A melhor *performance* no quadro do endividamento é atribuída ao segmento que apresenta o menor valor.

## Em síntese

### Total nacional – 2015



**As *top performers* tiveram o melhor desempenho dos 3 segmentos em 16 de 17 indicadores** (todos os indicadores, à exceção do volume de negócios por colaborador).

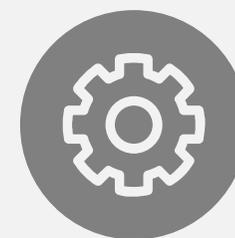
A 2ª posição dos três segmentos de análise foi ocupada pelas empresas da amostra nos mesmos 16 de 17 indicadores.



Nestes 16 indicadores em que as *top performers* tiveram uma *performance* superior à dos restantes segmentos, **a diferença entre a *performance* das *top performers* e das PME, no período 2011-2015, aumentou em 4 indicadores** (contributo das exportações para o volume de negócios, VAB por colaborador, gastos com pessoal médios por colaborador e número médio de colaboradores).



Entre 2013 e 2015, a *performance* das empresas do quartil de topo aumentou em **11 indicadores** (volume de negócios por colaborador, EBITDA por colaborador, EBIT por colaborador e resultado líquido por colaborador, contributo das exportações para o volume de negócios, VAB por vendas, VAB por colaborador, gastos com pessoal médios por colaborador, número médio de colaboradores, autonomia financeira e endividamento).



As PME nacionais tiveram a melhor *performance* em apenas um indicador, embora tenham melhorado a sua *performance* em 5 indicadores em que as *top performers* veem o seu desempenho a piorar (margem de EBIT, margem de EBITDA, rentabilidade líquida das vendas, rentabilidade dos capitais próprios e rentabilidade do ativo).

No total, as PME melhoraram o seu desempenho na totalidade dos indicadores, excluindo a taxa de crescimento do volume de negócios e os gastos com pessoal médios por colaborador.

# As PME inovadoras\* e os seus setores de atividade

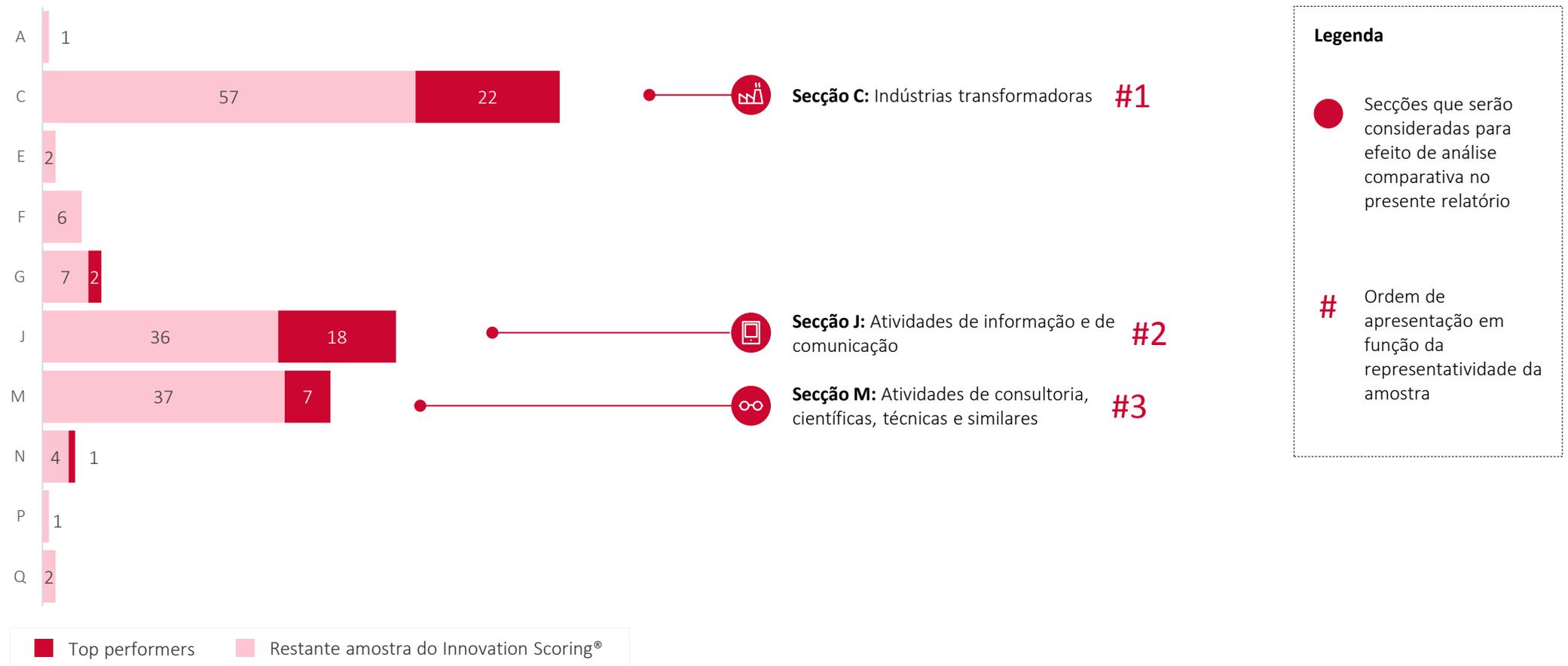
Como se comportam as PME inovadoras\* face aos seus setores?

\* com base nos resultados auditados mais atuais dos questionários de Innovation Scoring® em 2013, 2014 e 2015.

Foram identificadas três secções com um número suficientemente representativo de empresas na amostra do Innovation Scoring®, sendo que serão essas o alvo de análise comparativa no presente relatório.

### Quais os seus setores de atividade?

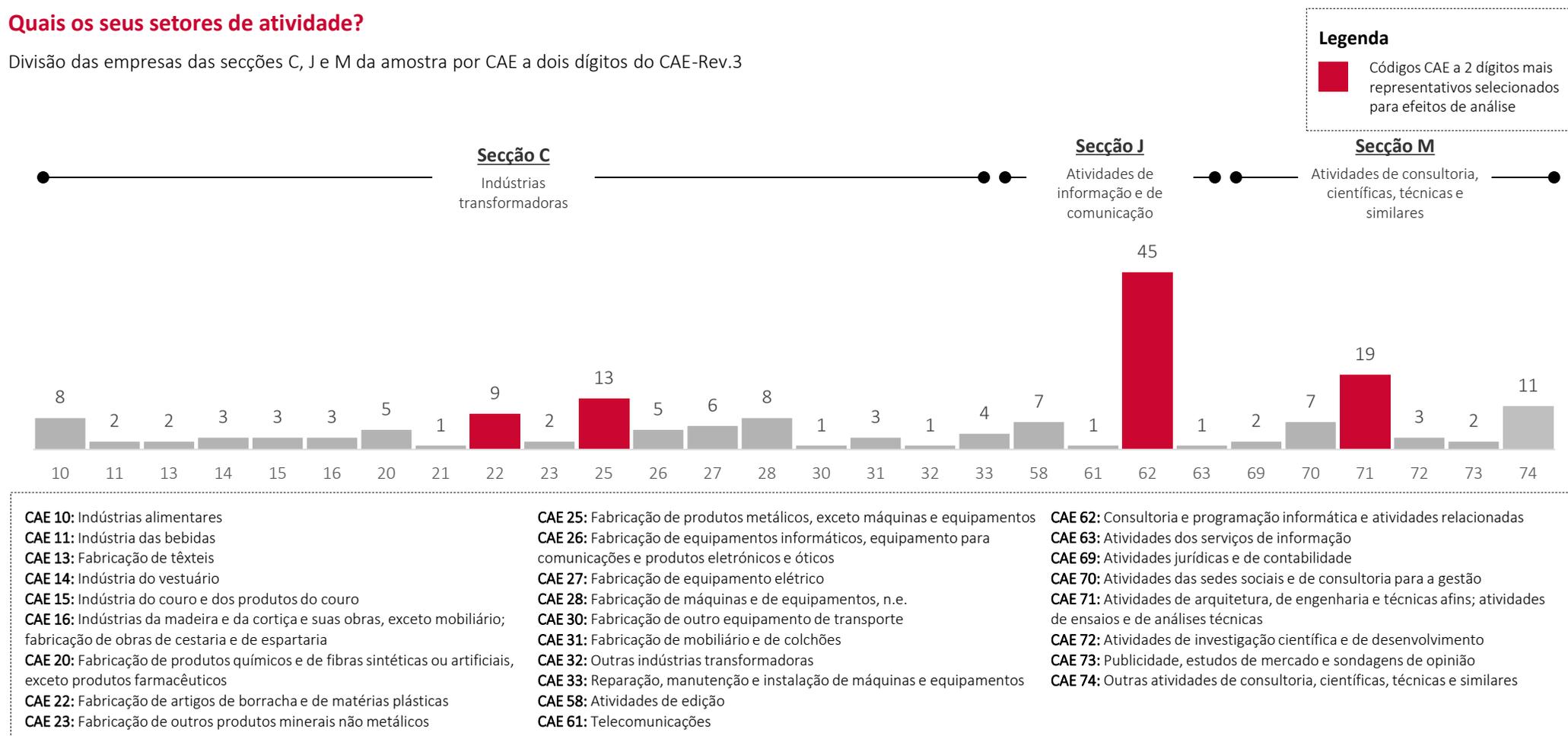
Divisão da amostra por secção (grandes categorias) do CAE-Rev.3



Para aumentar o detalhe da comparabilidade foram ainda selecionados os códigos CAE a 2 dígitos mais representativos das secções C, J e M, sendo que, neste caso, a comparação será feita apenas entre a média das PME e da amostra total, excluindo a análise individualizada às *top performers*<sup>1</sup>.

## Quais os seus setores de atividade?

Divisão das empresas das secções C, J e M da amostra por CAE a dois dígitos do CAE-Rev.3



- Foram selecionadas os dois códigos das CAE a 2 dígitos mais representativos de secção C
- No âmbito da secção J, para a qual a CAE 62 representa 83% da respetiva amostra, foi selecionada apenas a mesma.
- Na secção M foi excluída a CAE 74 da análise por apresentarem um comportamento volátil no número de PME, não apresentando quaisquer PME em 2012 e apenas pequenas empresas nos anos de 2013, 2014 e 2015.

<sup>1</sup>Associado ao número de *top performers* em cada CAE a 2 dígitos

# Análise comparativa por setor (secção CAE-Rev.3)

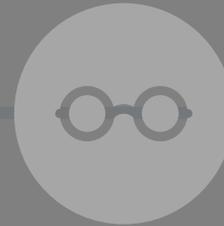
Secção C – Indústrias transformadoras



C



J



M

As empresas da amostra pertencentes às indústrias transformadoras representaram, em 2015, 2,39% do total do volume de negócios das PME do setor, 2,5% do seu valor acrescentado bruto, 2,97% das suas exportações e 1,75% do seu número total de colaboradores.



C

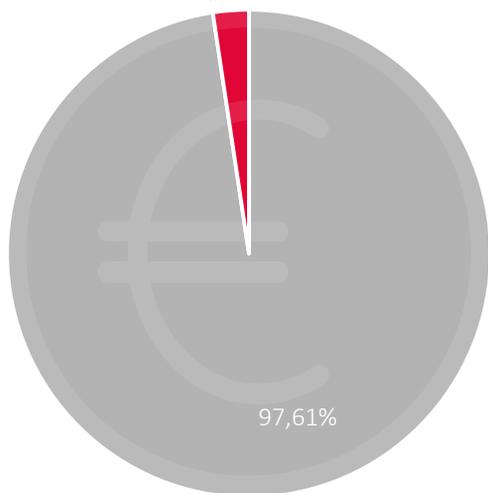
### Volume de negócios (2015)

(PME nacionais com atividade na secção C da CAE-Rev.3; em %)

**34.772,30**

Total das PME – em milhões de euros

2,39%



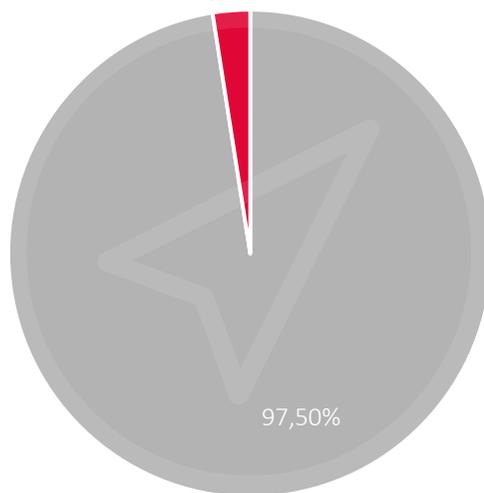
### Valor acrescentado bruto (2015)

(PME nacionais com atividade na secção C da CAE-Rev.3; em %)

**9.361,08**

Total das PME – em milhões de euros

2,50%



J

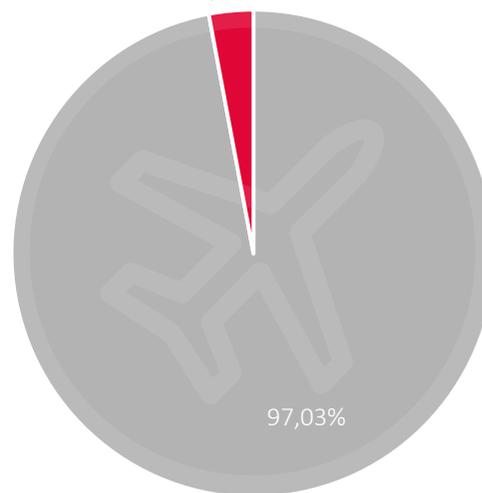
### Exportações (2015)

(PME nacionais com atividade na secção C da CAE-Rev.3; em %)

**13.582,91**

Total das PME – em milhões de euros

2,97%



M

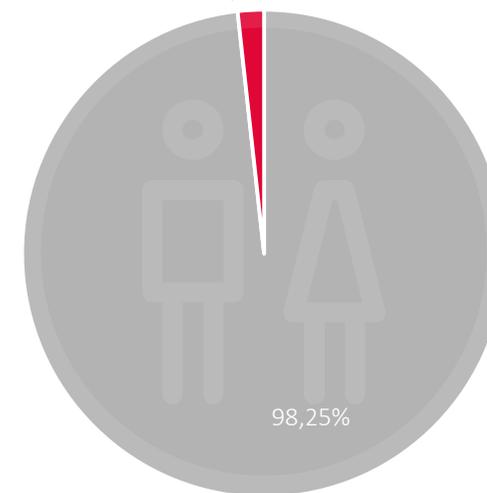
### Número de colaboradores (2015)

(PME nacionais com atividade na secção C da CAE-Rev.3; em %)

**384.422**

Total das PME

1,75%



Total de PME da secção C = 11.403 | Total de empresas da amostra pertencentes à secção C = 78 (0,7%)

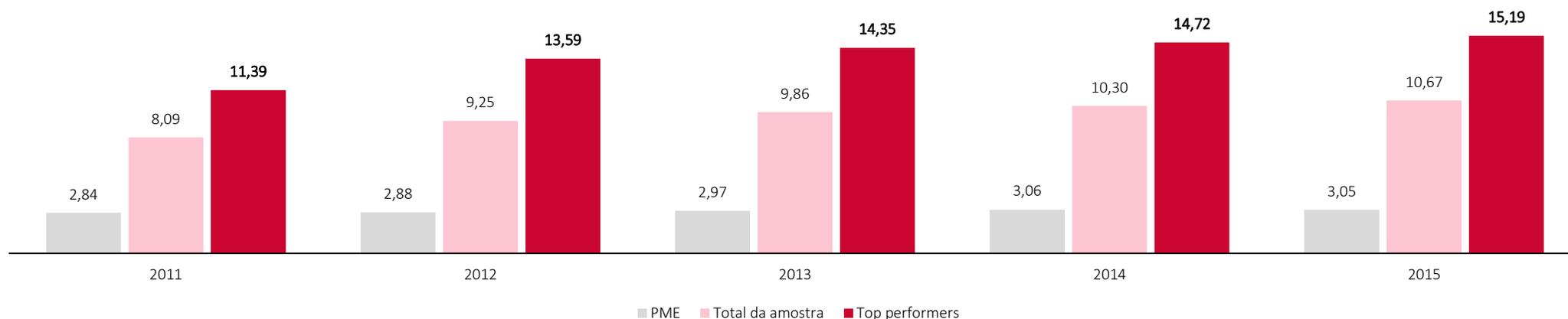
■ Total da amostra ■ Restantes PME

As *top performers* pertencentes às indústrias transformadoras apresentaram um volume de negócios e VAB, em média, superiores aos restantes segmentos da análise, sendo as diferenças entre segmentos bastante expressivas, sobretudo quando comparadas as *top performers* com as PME: Em 2015, a diferença entre o volume de negócios dos dois segmentos foi de 12,14 milhões de euros, sendo que a do VAB foi de 3,36 milhões de euros.



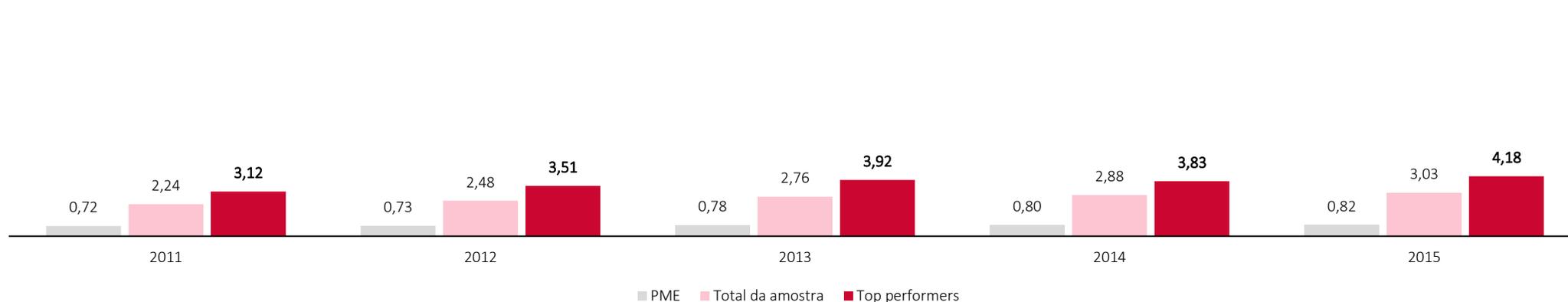
### Volume de negócios (2011-2015)

(média das empresas; em milhões de euros)



### Valor acrescentado bruto (2011-2015)

(média das empresas; em milhões de euros)

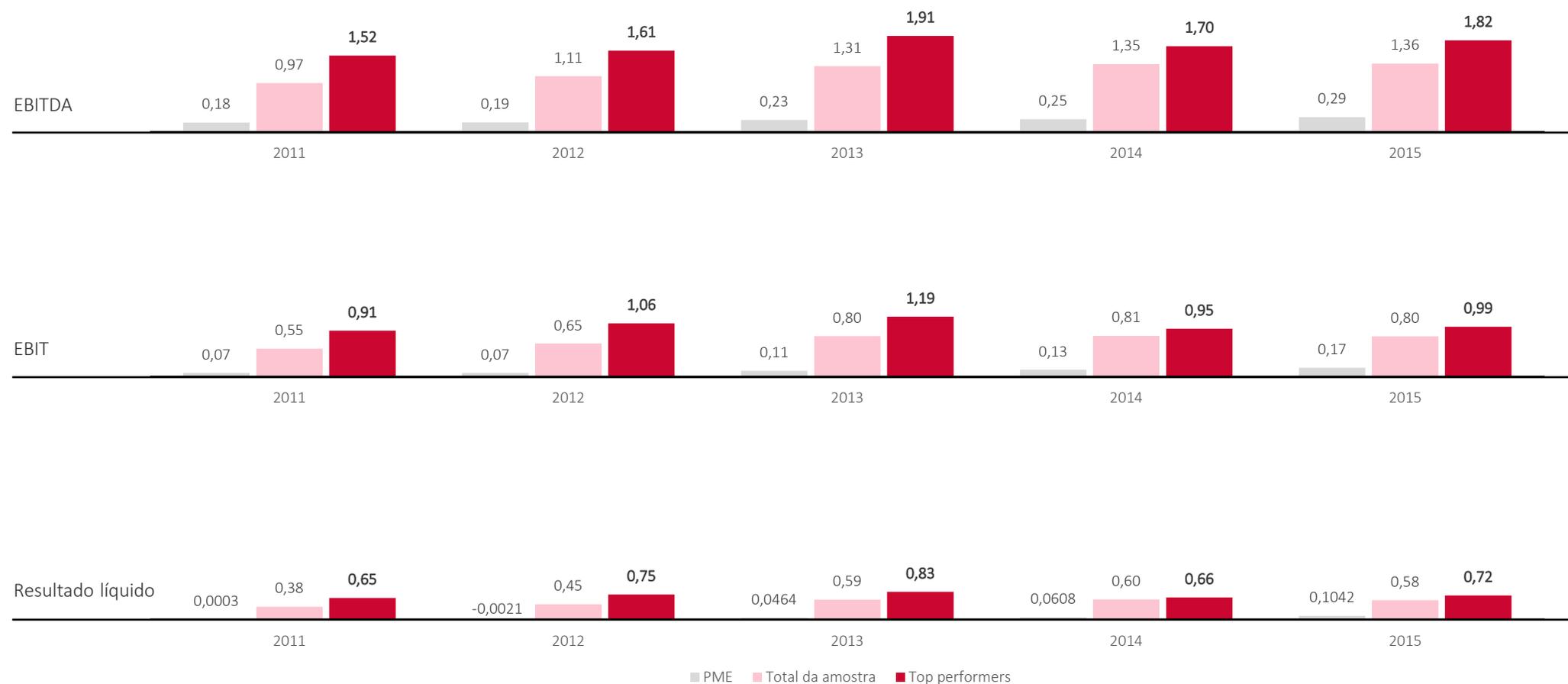


As *top performers* apresentaram melhores resultados quando comparadas as médias de EBITDA, EBIT e resultados líquidos dos diferentes segmentos, apesar do decréscimo verificado nos *gaps* entre estes: em 2015, as diferenças face às PME foram de 1,53 milhões de euros, 0,82 milhões de euros e 0,62 milhões de euros, respetivamente para cada um dos indicadores, e de 0,46 milhões de euros, 0,19 milhões de euros e 0,14 milhões de euros face às empresas da amostra.



### EBITDA, EBIT e resultados líquidos (2011-2015)

(média das empresas; em milhões de euros)

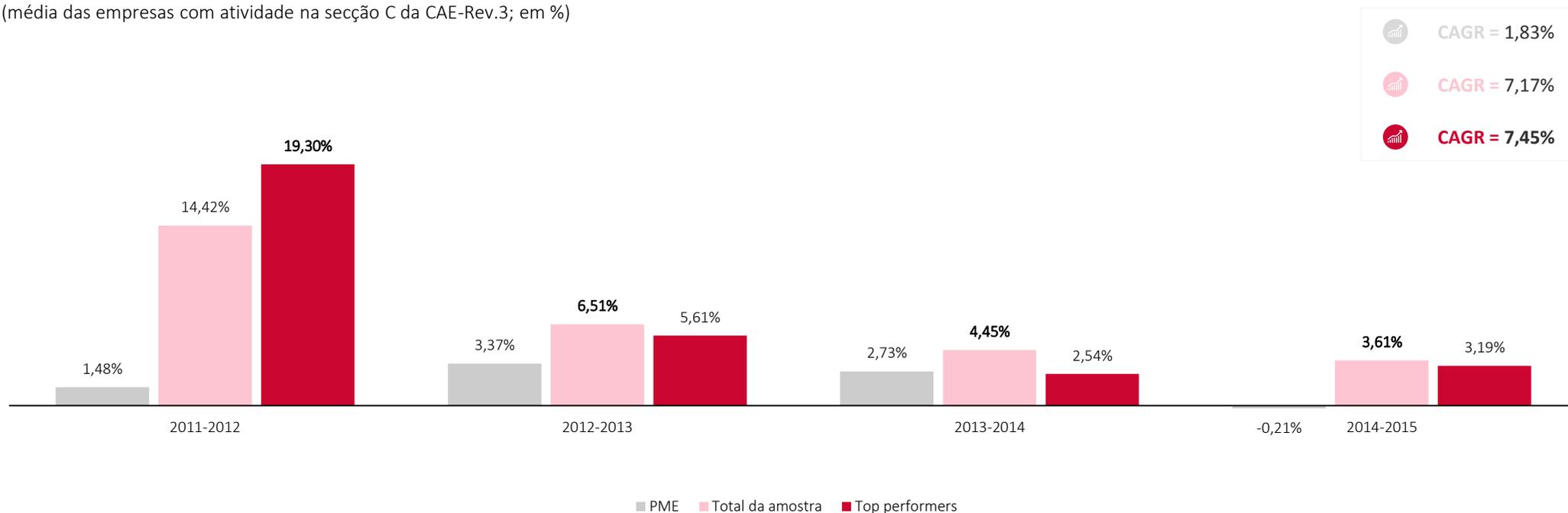


As *top performers* tiveram, em média, maior volume de negócios e são também o segmento em que o volume de negócios mais cresceu, de forma acumulada, ao longo do período (7,45%). Contudo, numa perspetiva anual, foram as empresas da amostra a exibir melhor *performance* anual, exceto entre 2011-2012. As PME cresceram a um ritmo menor do que os restantes segmentos de análise, verificando-se, inclusivamente, um decréscimo do volume de negócios no último ano.



### Taxa de crescimento anual e taxa de crescimento anual composta (CAGR) do volume de negócios (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção C da CAE-Rev.3; em %)



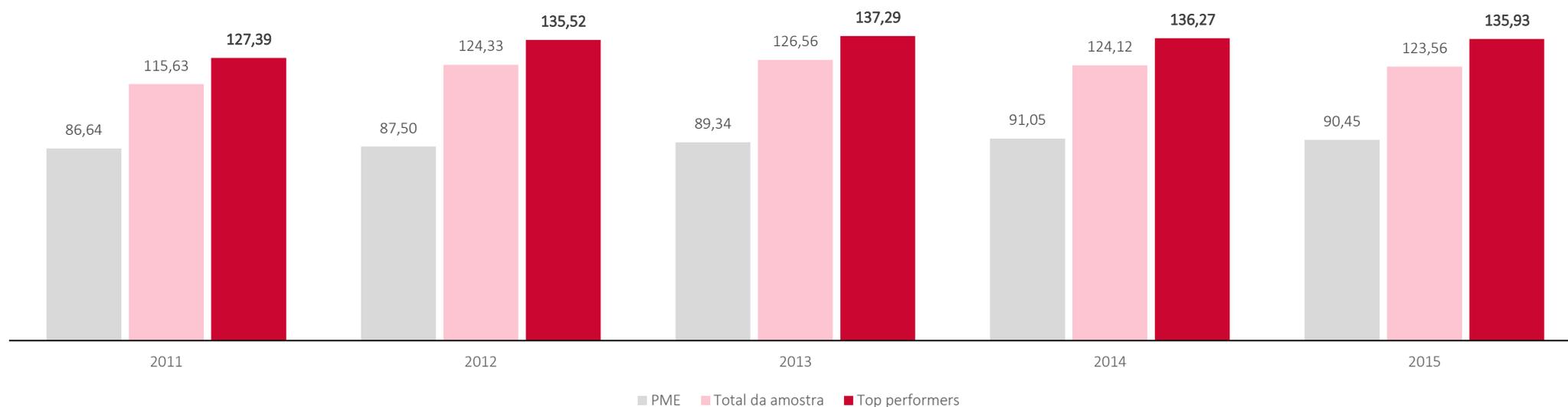
- A *performance* anual da amostra das empresas do Innovation Scoring®, medida em termos de taxa de crescimento do volume de negócios, deve ser destacada, tendo sido superior à dos restantes segmentos da amostra em todo o período em análise, exceto em 2011.
- Em termos globais, é o segmento “*Top performers*” que apresenta a maior taxa média de crescimento anual composta entre 2011 e 2015, devido ao forte crescimento do volume de negócios verificado entre 2011 e 2012.

Ao contrário do verificado na análise global e nas secções J e M, as *top performers* da indústria transformadora apresentaram um volume de negócios médio por colaborador superior ao das PME do setor. As empresas do quartil de topo da amostra desta secção CAE tinham maior número médio de colaboradores e maior volume de negócios médio que as dos restantes segmentos.



### Volume de negócios por colaborador (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção C da CAE-Rev.3; em milhares de euros)



- As *top performers* pertencentes às indústrias transformadoras apresentaram um volume de negócios médio por colaborador consistentemente superior ao apresentado, em média, pelas empresas da amostra e PME deste setor. Apesar da sua *performance* ser superior, destaca-se uma variação negativa do indicador médio das *top performers* entre 2013 e 2015 (associado ao crescimento do número de colaboradores).
- As diferenças entre as médias das *top performers* e das PME deste setor são significativas: no ano de 2015, a média das *top performers* das indústrias transformadoras teve um volume de negócios por colaborador superior à média das PME em 45,48 mil euros, tendo o mesmo valor sido superior ao do total da amostra em 12,37 mil euros.
- A diferença verificada em 2015 entre volume de negócios médio por colaborador das *top performers* e das PME foi superior à verificada em 2011 (40,75 mil euros por colaborador). Esta diferença atingiu um pico em 2012 (48,02 mil euros por colaborador), tendo diminuído desde então.

A mesma situação que se verificou no volume de negócios por colaborador, verificou-se também nas restantes rubricas de resultados, sendo que, contudo, os rácios mais elevados entre 2011 e 2015 são repartidos entre as *top performers* e o total das empresas da amostra. Não obstante, as *top performers* têm, em média, EBIT, EBITDA e resultados líquidos superiores aos restantes segmentos.



C



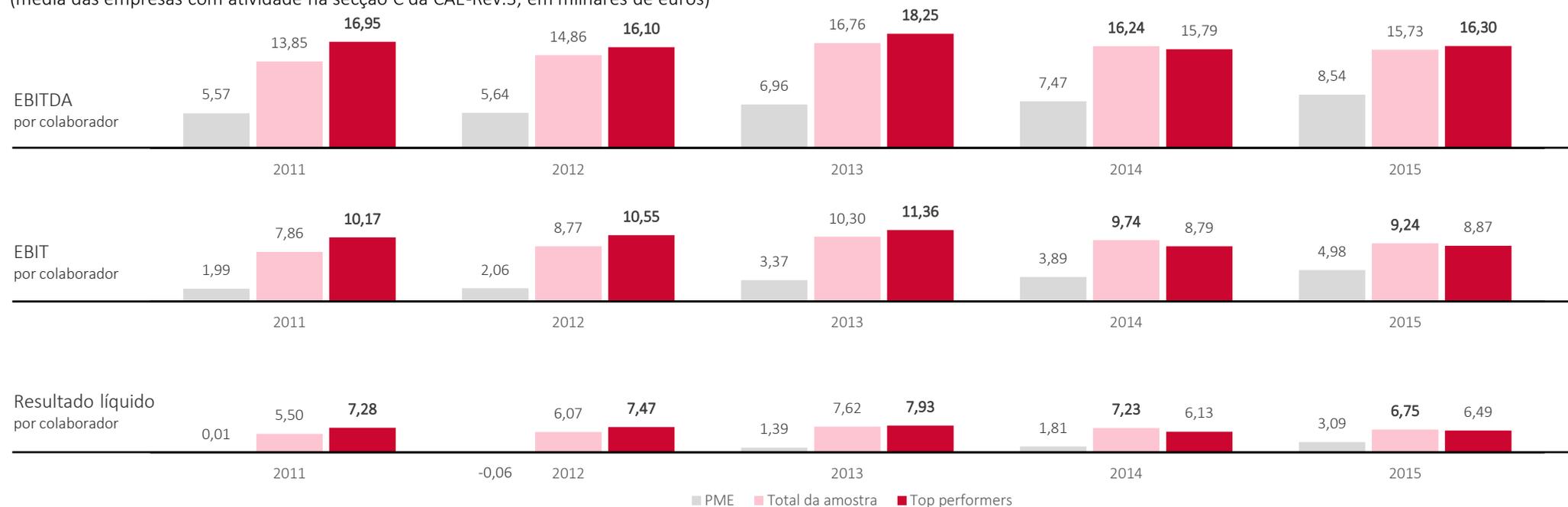
J



M

### EBITDA, EBIT e resultado líquido por colaborador (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção C da CAE-Rev.3; em milhares de euros)



- A média das *top performers* apresentou ao longo do período, exceto em 2014, o EBITDA por colaborador mais elevado. Em 2014, a posição foi ocupada pela média das empresas da amostra. Em 2015, a média das *top performers* tinha um valor superior à média das PME em 7,76 mil euros e 0,57 mil euros superior à média das empresas da amostra pertencentes às indústrias transformadoras.
- No caso do EBIT por colaborador, o valor é superior para a média das *top performers* entre 2011 e 2013 e para a média das empresas da amostra em 2014 e 2015.
- A média das empresas da amostra alcançou, em 2015 e 2014, um rácio de resultado líquido por colaborador superior à média dos restantes segmentos da amostra, sendo que, no período entre 2011 e 2013, foi a média das *top performers* a destacar-se com um resultado líquido por colaborador mais elevado. O rácio médio das *top performers* foi, em 2015, superior ao das PME em 3,4mil euros (mais do dobro do valor), mas ligeiramente inferior ao das empresas da amostra (-0,26 mil euros por colaborador).

As *top performers* da indústria transformadora apresentaram margens médias de EBITDA e de EBIT superiores às das PME nacionais do mesmo setor. Cabe, no entanto, às empresas da amostra, a melhor *performance* em ambos os indicadores, em 2014 e 2015, em larga medida devido ao decréscimo mais significativo verificado no segmento “*Top performers*”. As empresas da amostra tiveram também a melhor *performance* na margem de EBITDA em 2012.



C

### Margem de EBITDA (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção C da CAE-Rev.3; em %)



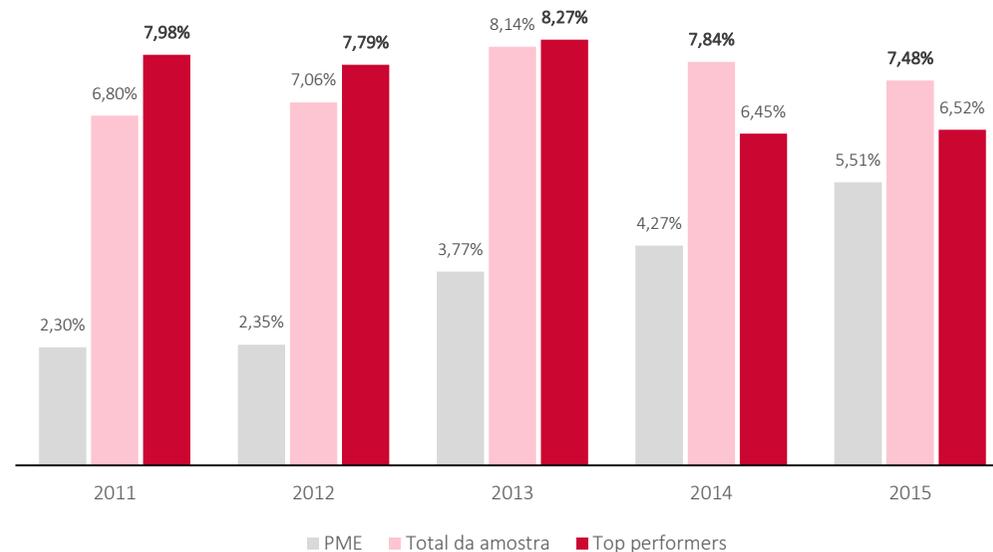
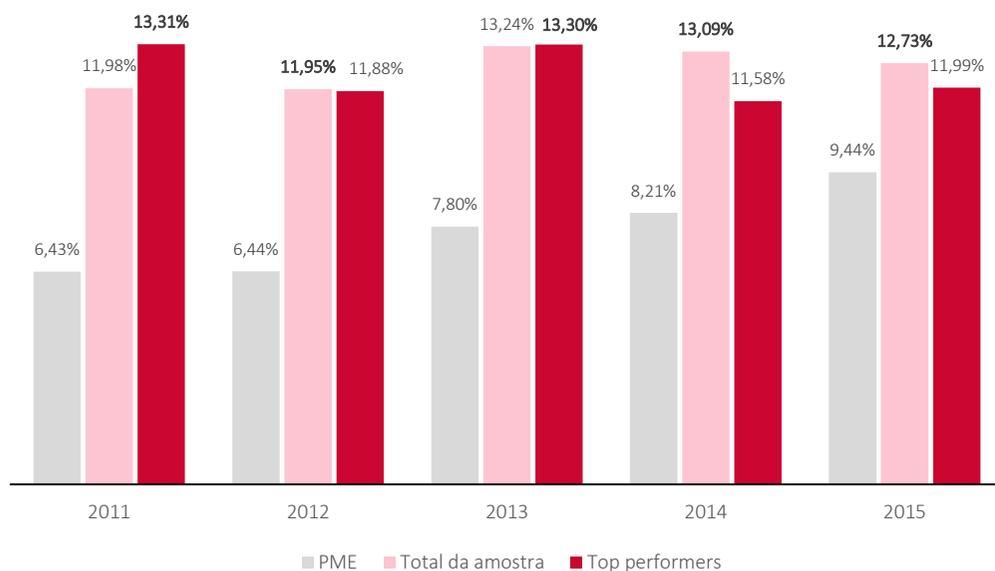
J

### Margem de EBIT (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção C da CAE-Rev.3; em %)



M



- No ano de 2015, a diferença entre a margem média de EBITDA das *top performers* e das PME foi de 2,55p.p., ao passo que, para a margem do EBIT do mesmo ano, a diferença entre a média das *top performers* e a média das PME foi de 0,74p.p..
- De destacar que, em 2011, a diferença entre os dois segmentos se cifrou em 6,88p.p. e 5,68p.p., respetivamente para margens de EBITDA e EBIT. Esta diminuição da diferença decorre do efeito combinado da melhoria na *performance* da média das PME (devido essencialmente ao aumento do EBITDA e EBIT) acompanhado por uma redução destas margens para a média das *top performers* (resultante em larga medida do crescimento mais acelerado do volume de negócios).
- Destaca-se a *performance* da média das empresas da amostra em 2014 e 2015, tendo a mesma sido superior à média das empresas do primeiro quartil da amostra para ambos os rácios: em 2014, a diferença entre as margens de EBITDA e EBIT dos dois segmentos foram de, respetivamente, 1,51p.p. e 1,39p.p.. Em 2015, as mesmas diferenças cifraram-se nos 0,74p.p. e 0,96p.p..

A rentabilidade líquida das vendas das *top performers* da indústria transformadora foi, em média, igualmente superior à apresentada pelas PME do setor, apesar do segmento de análise com melhor *performance* ser o “Total da amostra”. As *top performers* e as empresas da amostra têm, em média, maior resultado líquido e maior volume de negócio que as PME.



C



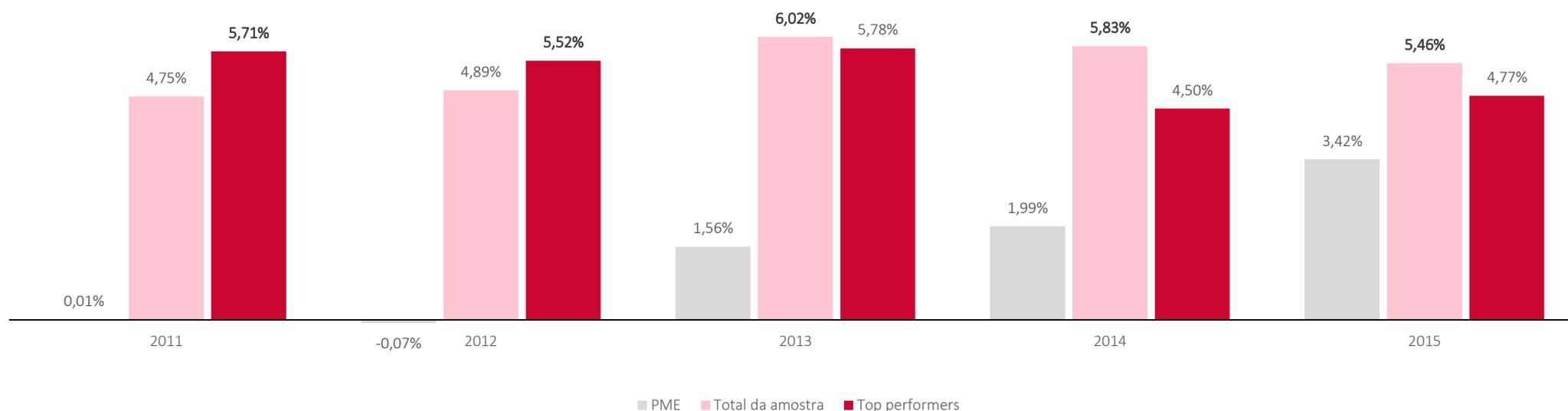
J



M

### Rentabilidade líquida das vendas (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção C da CAE-Rev.3; em %)



- As *top performers* das indústrias transformadoras apresentaram, em média, para todo o período em análise, um rácio de rentabilidade líquida das vendas superior ao das PME do setor. Não obstante, a média das empresas do total da amostra tiveram, em média, melhor *performance* a este nível entre 2013 e 2015.
- Destaca-se a aproximação do rácio das PME ao das *top performers*, no período de referência: a diferença entre rácios foi de 5,7p.p. em 2011 e, em 2015, de apenas 1,35p.p.. A redução da diferença entre estes dois segmentos deve-se, por um lado, à melhoria do rácio no segmento “PME” (resultante do aumento dos resultados líquidos e ligeiro acréscimo do volume de negócios) e, por outro lado, ao decréscimo verificado nas *top performers* ao longo do período (resultante de um crescimento mais acelerado do volume de negócios).

As *top performers* da amostra destacaram-se pela sua dinâmica exportadora face às PME: o contributo médio das exportações para o volume de negócios das *top performers* manteve-se próximo dos 60% a partir de 2012, embora se destaque um ligeiro decréscimo entre 2013 e 2015.



C



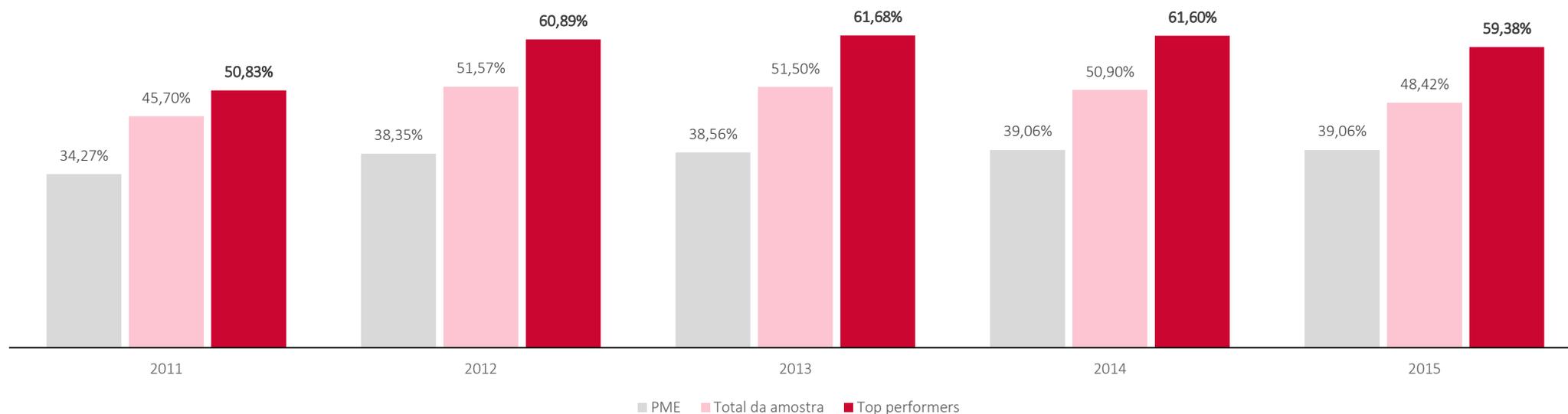
J



M

### Contributo das exportações para o volume de negócios (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção C da CAE-Rev.3; em %)



- A média das *top performers* pertencentes às indústrias transformadoras destacou-se pela sua dinâmica exportadora, tendo sido consistentemente superior à média dos restantes segmentos de análise no período a que se reporta o presente estudo, sobretudo no que concerne ao segmento das PME.
- É relevante destacar que, em média, as *top performers* do setor, apresentaram contributos das exportações para o volume de negócios de cerca de 60% entre 2012 e 2015, ou seja, em média, mais de metade do volume de negócios destas empresas foi gerado por via de exportações. De destacar ainda o forte crescimento verificado entre 2011 e 2012 (cerca de 10p.p.), devido ao crescimento mais acelerado das suas exportações.
- A diferença entre o rácio médio das *top performers* do setor e o das PME aumentou no período entre 2011 e 2015, sobretudo entre 2011 e 2013, tendo a mesma sido de 16,56p.p. em 2011 e de 20,32p.p. em 2015. Denota-se um ligeiro decréscimo desta diferença na 2ª metade do período, devido ao decréscimo do peso das exportações no volume de negócios do segmento “*Top performers*”.

O valor acrescentado bruto gerado, em média, por cada euro vendido pelas *top performers* das indústrias transformadoras foi superior ao das PME no período, exceto em 2014 devido à quebra do valor do indicador verificada para a média das *top performers* (o crescimento verificado do volume de negócios foi mais acelerado que o do VAB). Foram, no entanto, as empresas da amostra a apresentar a melhor *performance* entre 2011 e 2015.



C



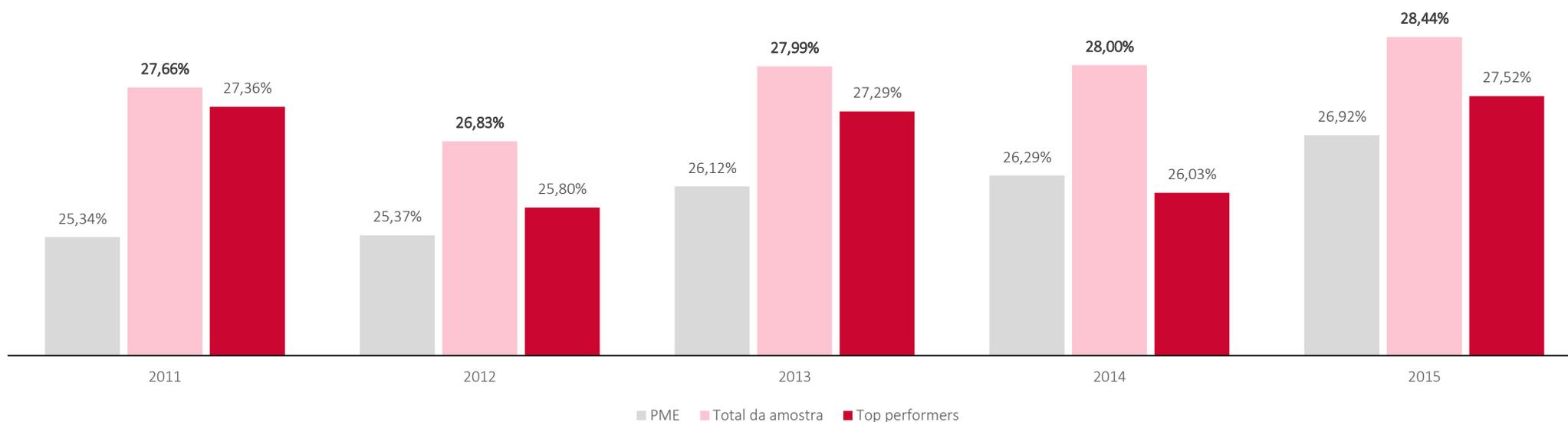
J



M

### Valor acrescentado bruto por vendas (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção C da CAE-Rev.3; em %)



- Em média, as *top performers* pertencentes às indústrias transformadoras apresentaram um rácio de valor acrescentado bruto por vendas superior ao das PME no período a que se reporta o estudo, exceção feita ao ano de 2014, em que as PME apresentaram resultados superiores em 0,26p.p..
- Este rácio obteve resultados relativamente equilibrados entre os vários segmentos de análise, destacando-se, no entanto, a média das empresas da amostra como o segmento com melhores *performances* para todo o período de referência.
- No que toca ao ano mais recente do estudo, as *top performers* pertencentes às indústrias transformadoras, apresentaram, em média, rácios superiores em 0,6p.p. ao das PME e inferiores em 0,92p.p. ao do total das empresas da amostra do mesmo setor.

Os colaboradores das *top performers* deste setor contribuíram, em média, mais para a geração de excedentes que os colaboradores dos restantes segmentos de análise, sobretudo face às PME, para as quais a diferença, em 2015, foi de 13 mil euros. As empresas do quartil de topo têm também maior VAB médio que os restantes segmentos.



C



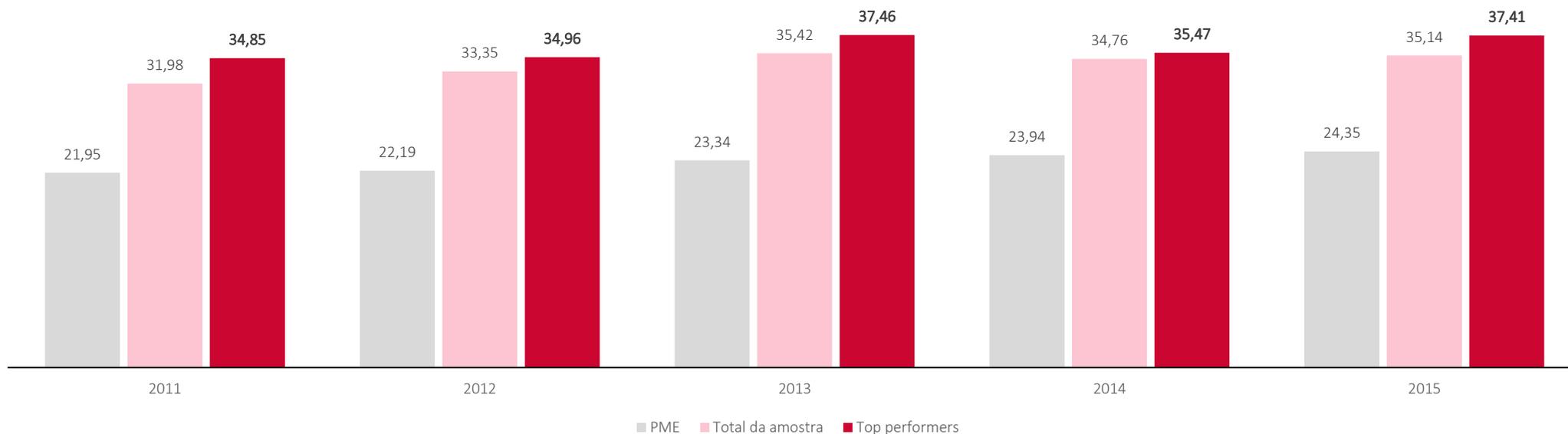
J



M

### Valor acrescentado bruto por colaborador (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção C da CAE-Rev.3; em milhares de euros)



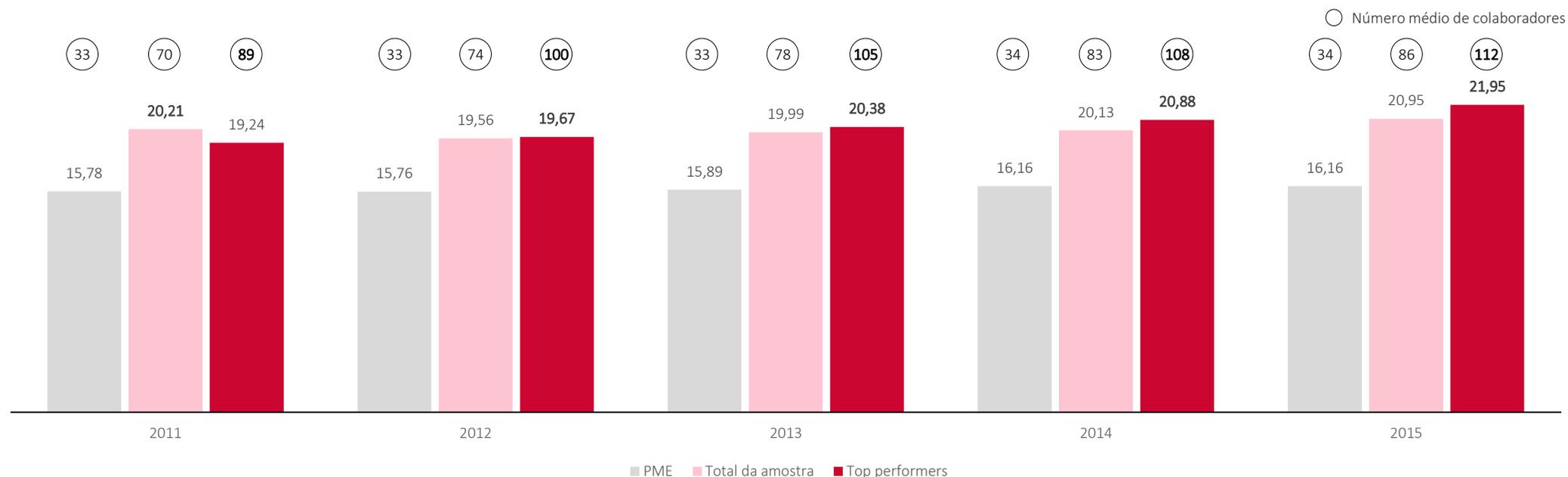
- A média das *top performers* apresentou consistentemente contributos superiores por colaborador para a geração de valor acrescentado bruto no período em análise. Ainda assim, os valores apresentados são bastante próximos da média das empresas da amostra pertencentes às indústrias transformadoras. A diferença é mais relevante quando comparada a média das *top performers* com a das PME.
- No ano de 2011, a diferença entre a média das *top performers* e a média das PME cifrou-se em 12,9 mil euros, sendo que a diferença entre a média das *top performers* e a média das empresas da amostra foi de 2,87 mil euros. Já em 2015, a média das *top performers* apresentou um VAB por colaborador superior ao da média das PME em 13 mil euros e superior à média das empresas da amostra em 2,3 mil euros.

As *top performers* das indústrias transformadoras apresentaram maior volume de gastos com pessoal médios por colaborador que os restantes segmentos da análise, exceto em 2011, ano em que são as empresas da amostra a liderar o valor deste indicador: Em 2015, as *top performers* gastaram, em média e por colaborador, mais 5,79 mil euros que as PME do setor.



### Gastos com pessoal médios por colaborador e número médio de colaboradores (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção C da CAE-Rev.3; em milhares de euros para o gastos com pessoal médios por colaborador; em valor absoluto para o número de colaboradores)



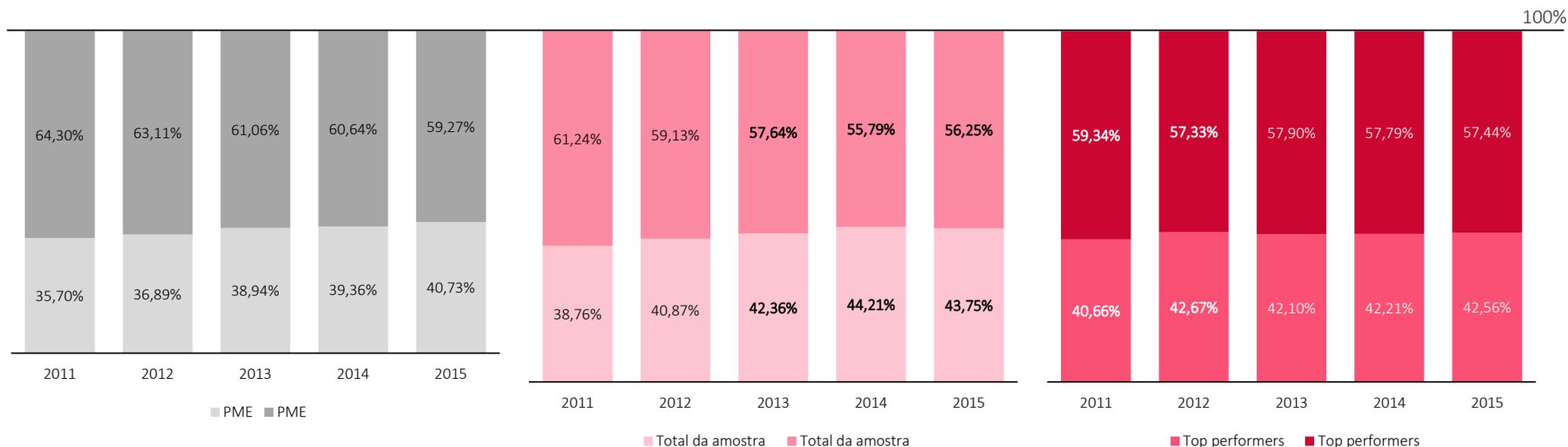
- A média das *top performers* pertencentes às indústrias transformadoras apresentou, para todos os anos analisados, gastos com pessoal médios por colaborador superiores à média das PME e superior à média das empresas da amostra, entre 2012 e 2015. Importa referir que o número médio de colaboradores é consistentemente superior ao dos restantes segmentos em todos os anos analisados. De referir ainda que, em 2011, excepcionalmente, o segmento “Total da amostra”, teve gastos com pessoal médios por colaborador superiores aos dos restantes segmentos.
- Em 2015, os gastos com pessoal médios por colaborador das *top performers* deste setor foram superiores em 5,79 mil euros aos da média das PME do setor e em mil euros aos da média das empresas da amostra. Em 2011, estas diferenças eram de 3,46 mil euros e -0,97 mil euros, respetivamente.
- O número médio de colaboradores das *top performers* foi, em 2015, mais do triplo do das PME do mesmo setor e superior em 26 colaboradores ao da média das empresas da amostra pertencentes às indústrias transformadoras.

Todos os segmentos do estudo apresentam rácios de endividamento, em média, superiores a 50%. Ainda assim, as *top performers* das indústrias transformadoras apresentaram um rácio médio inferior ao das PME do setor no período em análise, mas superior ao da média da amostra entre 2013 e 2015.



## Autonomia financeira e endividamento (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção C da CAE-Rev.3; em %)



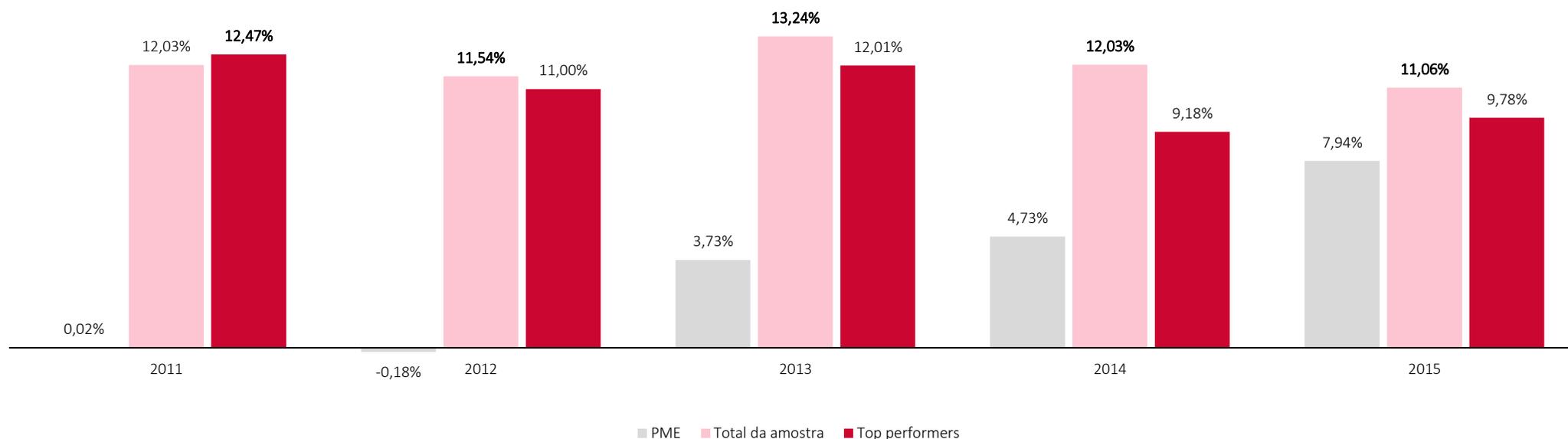
- O endividamento médio em todos os segmentos da análise foi superior, na totalidade do período, a 50%, indicativo de um endividamento elevado. Em todos os segmentos de análise, o nível de endividamento diminuiu no período, sendo esta redução particularmente relevante nas “PME” e “Total da amostra”.
- Foi a média das empresas do segmento “*Top performers*” a ter o menor nível de endividamento dos três segmentos de análise em 2011 e 2012, mas, entre 2013 e 2015, esta posição foi ocupada pela média das empresas da amostra.
- Apesar de não apresentarem a melhor *performance* dos segmentos em análise, os rácios de endividamento das *top performers* das indústrias transformadoras foram, para todos os anos em análise, inferiores aos das PME do setor. Em 2015, por exemplo, o seu rácio foi, em média, inferior ao das PME em 1,83p.p..

As *top performers* das indústrias transformadoras apresentaram, em 2015, um rácio médio de rentabilidade dos capitais próprios superior ao das PME do setor, embora a diferença entre os dois segmentos tenha diminuído, de forma significativa, entre 2011 e 2015. Ainda assim, foram as empresas da amostra a apresentar as melhores *performances* entre 2012 e 2015, em 2011 a melhor *performance* coube às *top performers*.



### Rentabilidade dos capitais próprios (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção C da CAE-Rev.3; em %)



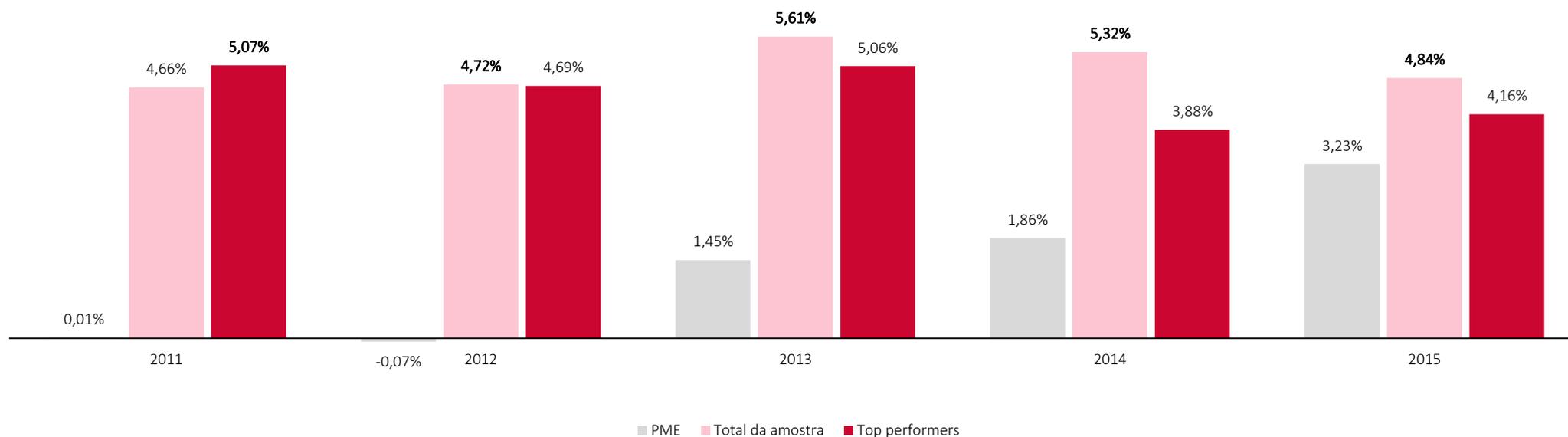
- É a média das empresas da amostra pertencentes às indústrias transformadoras que apresenta melhores resultados ao nível da rentabilidade dos capitais próprios em 2012, 2013, 2014 e 2015. A única exceção ao longo do período de análise é 2011, ano em que a melhor *performance* coube às *top performers*. Verificou-se uma quebra no valor do rácio destes dois segmentos entre 2011 e 2015, quebra essa que é mais significativa nas empresas do quartil de topo da amostra.
- Em 2015, a média das *top performers* foi superior à média das PME do setor, apresentando um rácio de rentabilidade dos capitais próprios de 9,78%. Este valor foi superior em 1,84p.p. ao valor médio das PME do setor.
- Esta diferença é significativamente inferior à apresentada em anos anteriores, tendo a mesma sido de 12,45p.p. em 2011. A redução da diferença decorre quer do crescimento verificado na rentabilidade dos capitais próprios das PME (devido ao crescimento mais acelerado dos resultados líquidos médios do que o aumento verificado nos capitais próprios médios), como pelo decréscimo do mesmo indicador verificado nas *top performers* (resultante do efeito combinado da diminuição dos resultados líquidos médios e aumento dos capitais próprios médios, embora se tenha verificado uma ligeira melhoria em 2015).

Verificou-se uma situação idêntica no que concerne à rentabilidade do ativo, tendo as *top performers* apresentado rácios superiores aos das PME no período em análise, apesar da aproximação verificada no valor dos seus rácios médios, mas são as empresas da amostra a apresentar melhores *performances* entre 2012 e 2015. Em 2011, a melhor *performance* coube às *top performers*.



## Rentabilidade do ativo (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção C da CAE-Rev.3; em %)



- De destacar novamente a *performance* das empresas da amostra pertencentes às indústrias transformadoras, que apresentaram uma rentabilidade do ativo superior ao dos restantes segmentos entre 2012 e 2015. A única exceção ao longo do período de análise é 2011, ano em que a melhor *performance* coube às *top performers*.
- Em 2015, a rentabilidade dos capitais próprios da média das *top performers* das indústrias transformadoras foi de 4,16%, tendo sido superior ao valor médio verificado no segmento “PME” em 0,93p.p..
- De destacar ainda o forte crescimento do valor do rácio verificado no segmento “PME”, que passa de 0,01%, em 2011, para 3,23% em 2015, e o decréscimo do mesmo valor no segmento “*Top performers*”, embora de forma menos significativa (-0,91p.p.).

As melhores *performances* económico-financeiras das empresas das indústrias transformadoras dividem-se entre os segmentos das *top performers* e das empresas da amostra, não existindo nenhum indicador em que a globalidade das empresas do setor se destaque.

<b>Análise comparativa – tabela resumo (Secção C)</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Taxa de crescimento do volume de negócios	N/A				
Volume de negócios por colaborador					
EBITDA por colaborador					
EBIT por colaborador					
Resultado líquido por colaborador					
Margem de EBITDA					
Margem de EBIT					
Rentabilidade líquida das vendas					
Contributo das exportações para o volume de negócios					
Valor acrescentado bruto por vendas					
Valor acrescentado bruto por colaborador					
Gastos com pessoal médios por colaborador <sup>1</sup>					
Número médio de colaboradores					
Autonomia financeira					
Endividamento <sup>2</sup>					
Rentabilidade dos capitais próprios					
Rentabilidade do ativo					

<sup>1</sup>A melhor *performance* no quadro dos gastos com pessoal médios por colaborador é atribuída ao segmento que apresenta o maior valor, partindo do pressuposto que esse valor é indicativo de melhores remunerações, no entanto, a conta de gastos com pessoal tem uma rubrica associada a indemnizações que pode, pontualmente, inflacionar este indicador.

<sup>2</sup>A melhor *performance* no quadro do endividamento é atribuída ao segmento que apresenta o menor valor.



Top performers



Total da amostra



PME

# Em síntese

## Indústrias Transformadoras - 2015



**As top performers tiveram o melhor desempenho dos 3 segmentos em 6 de 17 indicadores** (volume de negócios por colaborador, EBITDA por colaborador, contributo das exportações para o volume de negócios, VAB por colaborador, gastos com pessoal médios por colaborador e número médio de colaboradores).

**As empresas da amostra tiveram o melhor desempenho dos 3 segmentos nos restantes 11 de 17 indicadores.**

Entre 2011 e 2015, as *top performers* perderam o melhor desempenho dos 3 segmentos em 10 indicadores (crescimento do volume de negócios, EBIT por colaborador, resultado líquido por colaborador, margem de EBITDA, margem de EBIT, rentabilidade líquida das vendas, autonomia financeira, endividamento, rentabilidade dos capitais próprios e rentabilidade do ativo)



Nestes 6 indicadores onde as *top performers* tiveram melhor *performance* que os restantes segmentos, **a diferença entre a performance das top performers e das PME, no período 2011-2015, aumentou em 5 indicadores** (volume de negócios médio por colaborador, contributo das exportações para o volume de negócios, VAB por colaborador, gastos com pessoal médios por colaborador e número médio de colaboradores).



Entre 2011 e 2015, a *performance* das empresas do quartil de topo aumentou em 8 dos 17 indicadores (volume de negócios por colaborador, contributo das exportações para o volume de negócios, VAB por vendas, VAB por colaborador, gastos com pessoal médios por colaborador, número médio de colaboradores, autonomia financeira e endividamento).



As PME nacionais não tiveram a melhor *performance* em nenhum indicador, embora tenham melhorado a sua *performance* em 8 dos 9 indicadores em que as *top performers* veem o seu desempenho a piorar (EBITDA por colaborador, EBIT por colaborador, resultado líquido por colaborador, margem de EBIT, margem de EBITDA, rentabilidade líquida das vendas, rentabilidade dos capitais próprios e rentabilidade do ativo). No total, as PME melhoraram o seu desempenho em 16 indicadores (todos exceto o crescimento do volume de negócios).

# Análise comparativa por setor (divisão CAE-Rev.3)

## Secção C – Indústrias transformadoras

CAE 22 – Fabricação de artigos de borracha e de matérias plásticas

CAE 25 – Fabricação de produtos metálicos, exceto máquinas e equipamentos



C



J



M

As empresas da amostra pertencentes à CAE 22 representaram, em 2015, 4,08% do total do volume de negócios das PME do setor, 5,9% do seu valor acrescentado bruto, 4,98% das suas exportações e 4,52% do seu número total de colaboradores.



C – CAE 22



J



M

### Volume de negócios (2015)

(PME nacionais do CAE 22; em %)

### Valor acrescentado bruto (2015)

(PME nacionais do CAE 22; em %)

### Exportações (2015)

(PME nacionais do CAE 22; em %)

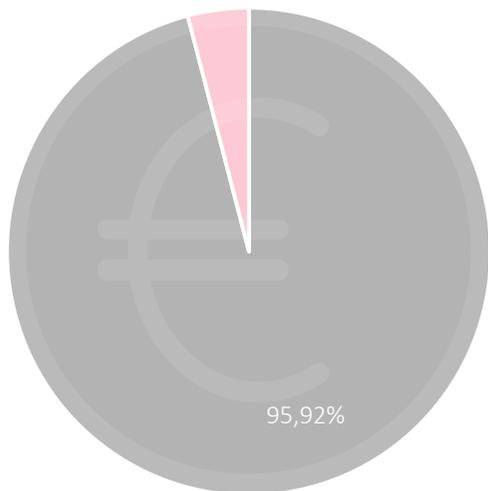
### Número de colaboradores (2015)

(PME nacionais do CAE 22; em %)

**1.869,15**

Total das PME – em milhões de euros

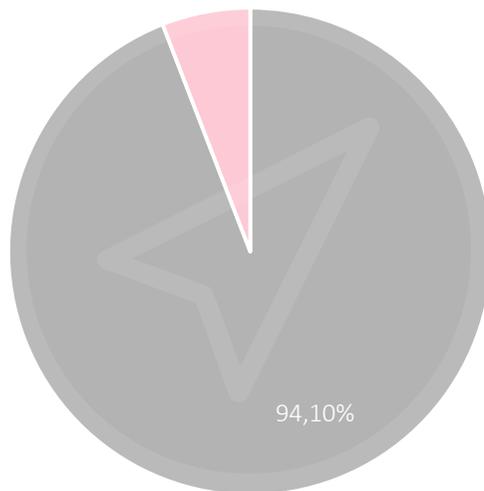
4,08%



**509,36**

Total das PME – em milhões de euros

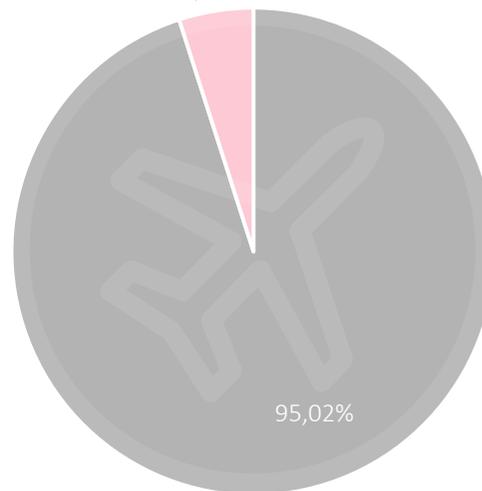
5,90%



**731,23**

Total das PME – em milhões de euros

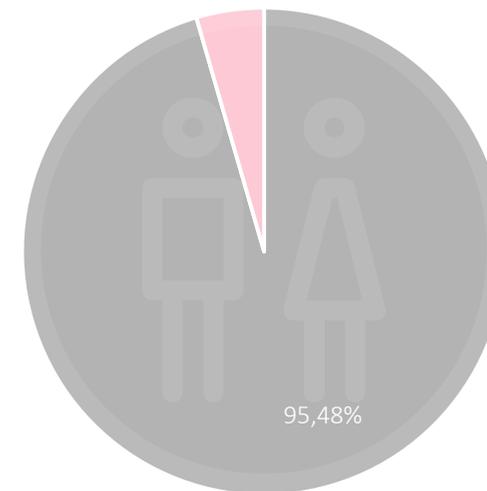
4,98%



**15.617**

Total das PME

4,52%



Total de PME da CAE 22 = 399 | Total de empresas da amostra pertencentes à CAE 22 = 9 (2,3%)

■ Total da amostra ■ Restantes PME

As empresas da amostra pertencentes à CAE 25 representaram, em 2015, 2,12% do total do volume de negócios das PME do setor, 2,72% do seu valor acrescentado bruto, 2,53% das suas exportações e 2,24% do seu número total de colaboradores.



C – CAE 25



J



M

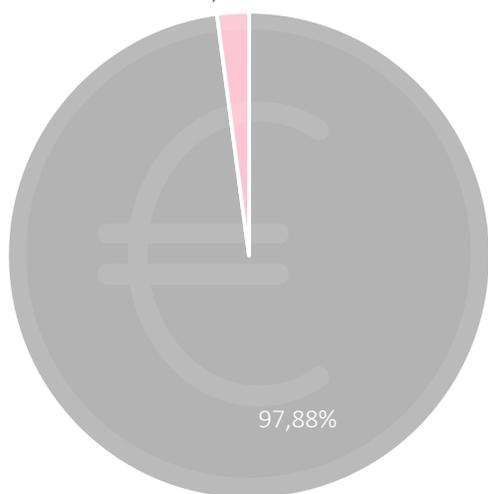
### Volume de negócios (2015)

(PME nacionais do CAE 25; em %)

**4.069,10**

Total das PME – em milhões de euros

2,12%



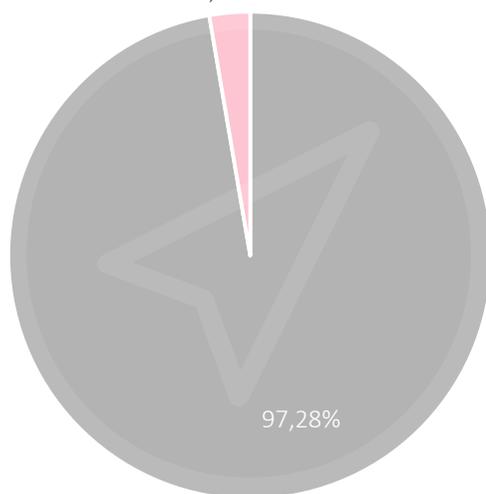
### Valor acrescentado bruto (2015)

(PME nacionais do CAE 25; em %)

**1.417,86**

Total das PME – em milhões de euros

2,72%



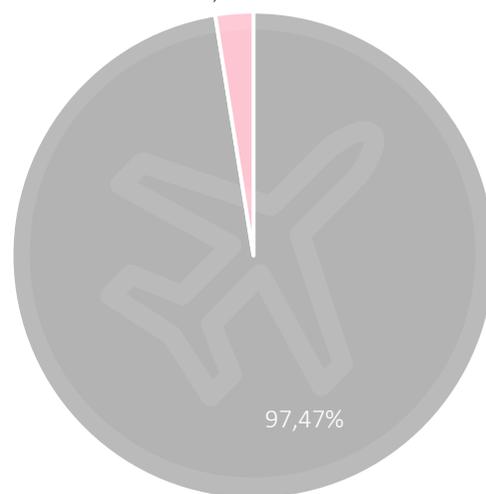
### Exportações (2015)

(PME nacionais do CAE 25; em %)

**1.872,16**

Total das PME – em milhões de euros

2,53%



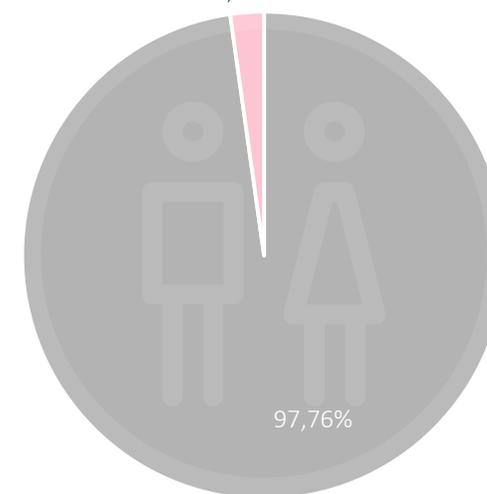
### Número de colaboradores (2015)

(PME nacionais do CAE 25; em %)

**50.031**

Total das PME

2,24%



Total de PME da CAE 25 = 1.608 | Total de empresas da amostra pertencentes à CAE 25 = 13 (0,8%)

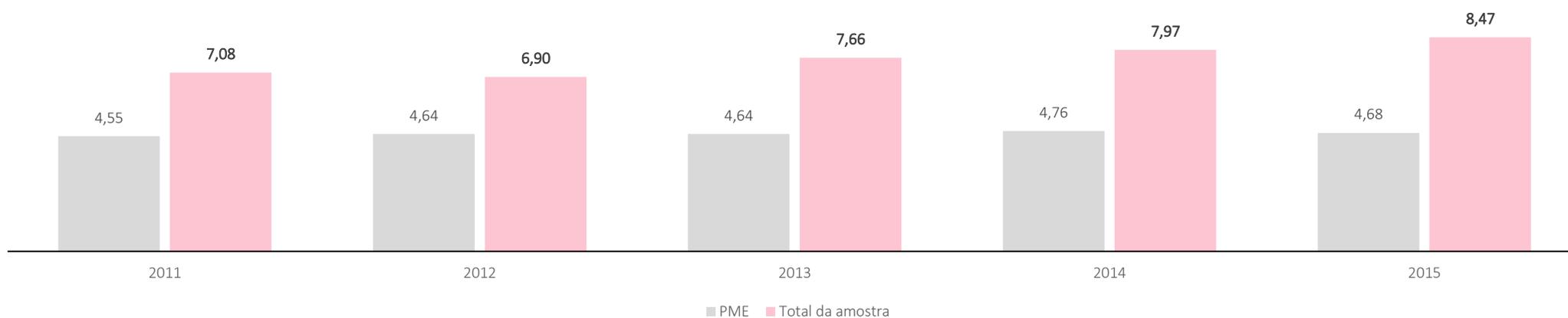
■ Total da amostra ■ Restantes PME

As empresas da amostra pertencentes à CAE 22 apresentaram, em média, melhores resultados no quadro do seu volume de negócios e VAB que as PME do mesmo setor, aumentando inclusive o *gap* ao longo do período quando comparadas com este segmento: em 2015, o volume de negócios das empresas da amostra foi superior em 3,79 milhões euros ao das PME e o VAB em 2,06 milhões de euros.



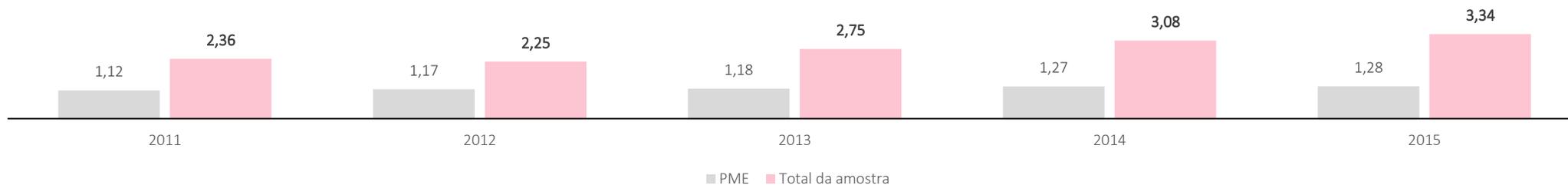
### Volume de negócios (2011-2015)

(média das empresas; em milhões de euros)



### Valor acrescentado bruto (2011-2015)

(média das empresas; em milhões de euros)



A mesma conclusão pode ser retirada quando comparado o EBITDA, EBIT e resultados líquidos médios dos dois segmentos: as empresas da amostra apresentaram, em 2015, um EBITDA superior ao das PME em 1,32 milhões de euros, um EBIT superior em 0,82 milhões de euros e resultados líquidos superiores em 0,74 milhões de euros. De destacar que as diferenças entre segmentos aumentaram ao longo do período em todos os indicadores analisados.



C – CAE 22



J



M

### EBITDA, EBIT e resultados líquidos (2011-2015)

(média das empresas; em milhões de euros)

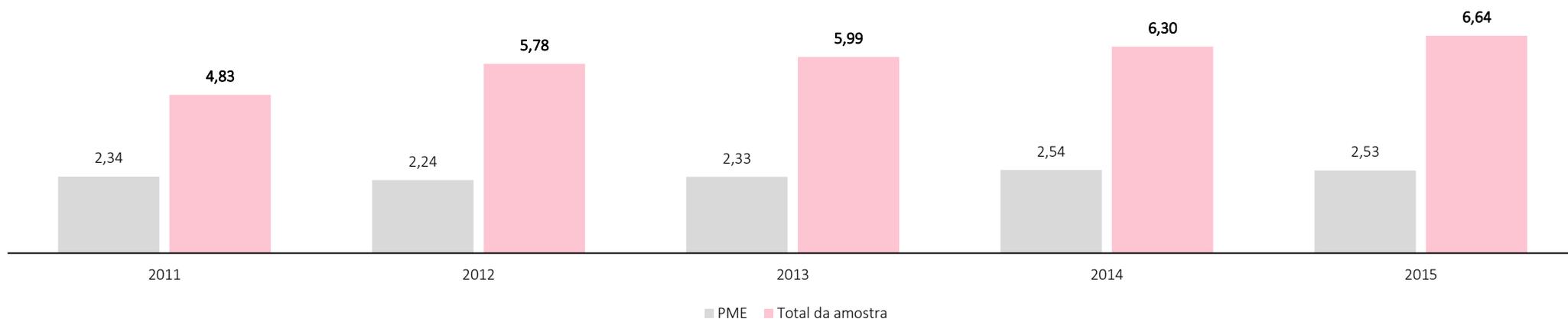


As empresas da amostra pertencentes à CAE 25 apresentaram, em média, melhores resultados no quadro do seu volume de negócios e VAB que as PME do mesmo setor, aumentando inclusive o *gap* ao longo do período quando comparadas com este segmento: em 2015, o volume de negócios das empresas da amostra foi superior em 4,11 milhões de euros ao das PME e o VAB em 2,08 milhões de euros.



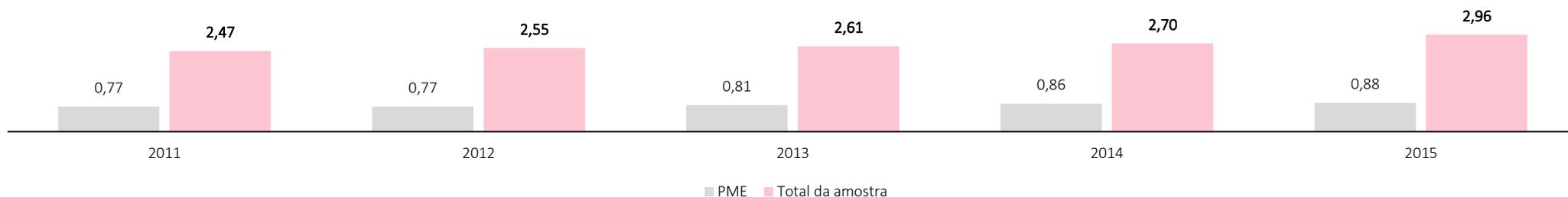
### Volume de negócios (2011-2015)

(média das empresas; em milhões de euros)



### Valor acrescentado bruto (2011-2015)

((média das empresas; em milhões de euros)



A mesma conclusão pode ser retirada quando comparados o EBITDA, EBIT e resultados líquidos médios dos dois segmentos: as empresas da amostra apresentaram, em 2015, um EBITDA superior ao das PME em 0,85 milhões de euros, um EBIT superior em 0,46 milhões de euros e resultados líquidos superiores em 0,17 milhões de euros. As diferenças entre segmentos, exceto no EBITDA, esbatem-se ao longo do período.



C – CAE 25



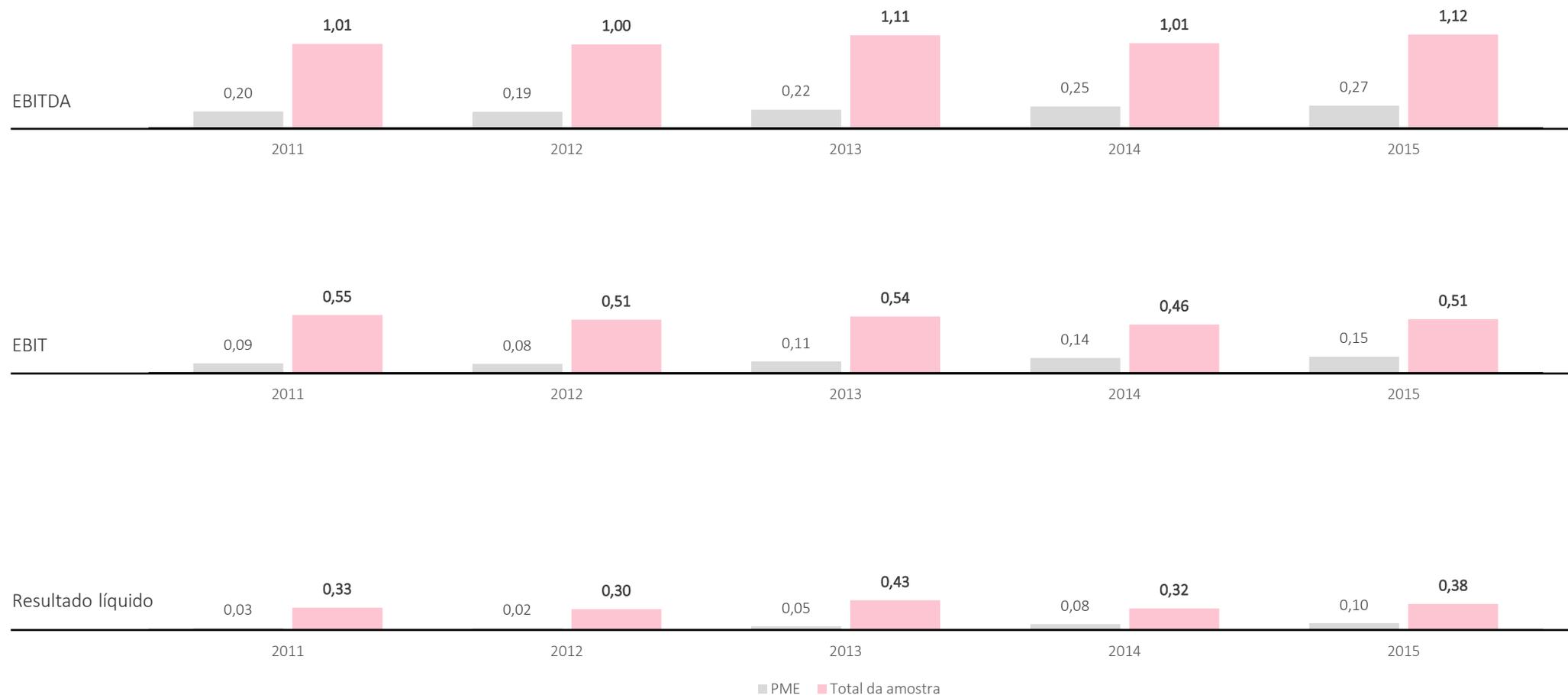
J



M

### EBITDA, EBIT e resultados líquidos (2011-2015)

(média das empresas; em milhões de euros)



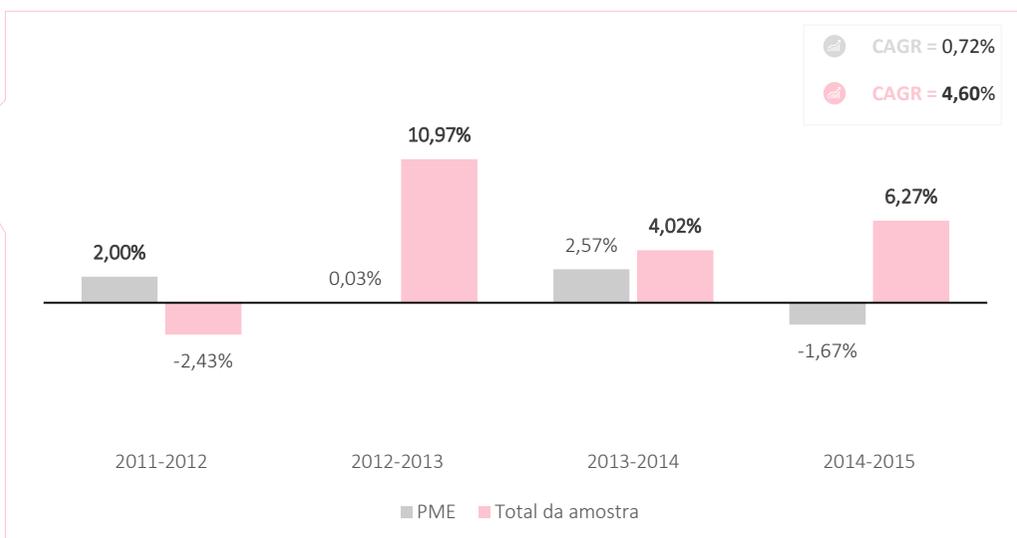
Verifica-se que, em ambos os setores em análise, os segmentos “Total da amostra” e “PME” apresentaram um crescimento médio do volume de negócios oscilante ao longo do período, partilhando as melhores *performances* ao longo do mesmo. No entanto, as empresas da amostra de ambos os setores apresentaram uma taxa de crescimento anual composta superior à das PME.



### C – CAE 22 e 25

#### Taxa de crescimento anual e taxa de crescimento anual composta (CAGR) do volume de negócios (2011-2015)

(média das empresas da CAE 22; em %)

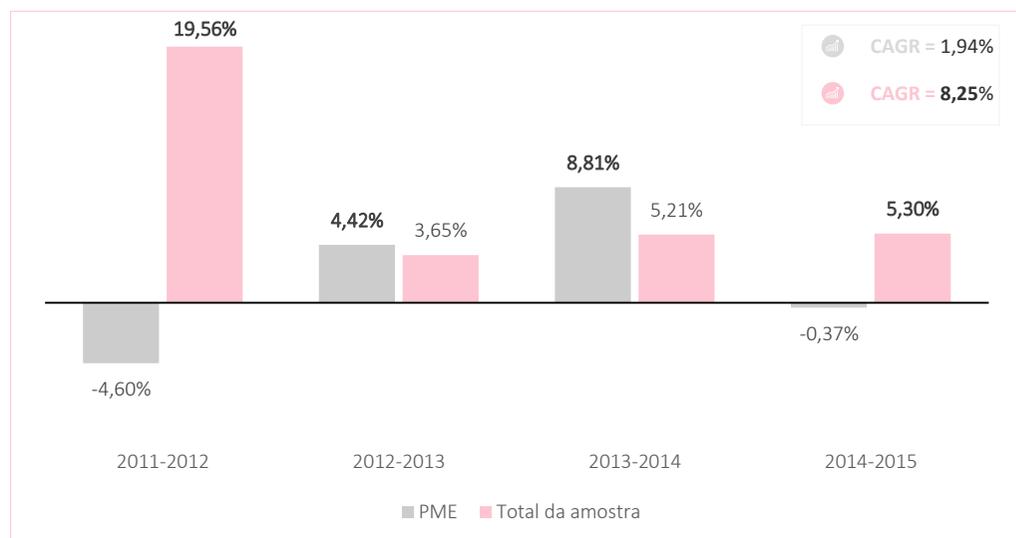


- As empresas da amostra pertencentes à CAE 22, apresentaram taxas de crescimento médias anuais superiores às das PME em todos os anos em análise, exceto entre 2011 e 2012.
- Apesar da variação negativa do volume de negócios das empresas da amostra verificada entre 2011 e 2012 (quando apresentaram pior *performance* que as PME do mesmo setor), o mesmo não se verificou nos anos seguintes, tendo este indicador sido positivo no período remanescente.



#### Taxa de crescimento anual e taxa de crescimento anual composta (CAGR) do volume de negócios (2011-2015)

(média das empresas da CAE 25; em %)



- As empresas da amostra pertencentes à CAE 25 apresentaram valores de crescimento médio anual superiores ao das PME do mesmo setor em 2012 e 2015, situação que não se verificou em 2013 e 2014.
- Apesar das melhores *performances* serem repartidas entre os dois segmentos ao longo do período, verifica-se que o CAGR das empresas da amostra é em muito superior ao das PME (em 6,31p.p.), valor que é em grande medida justificado pelo forte crescimento do volume de negócios verificado entre 2011 e 2012.

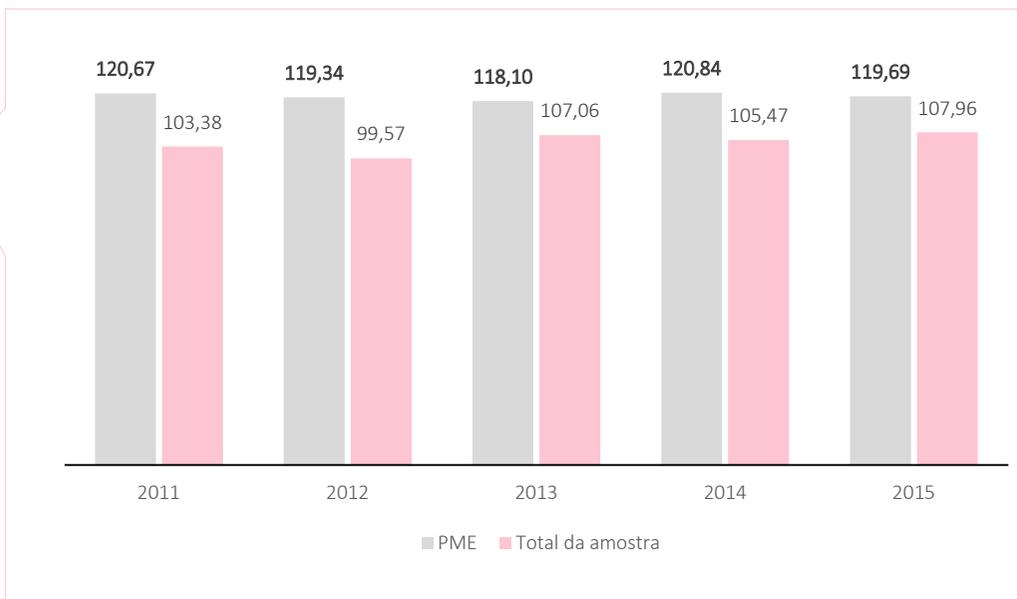
As empresas da amostra pertencentes à CAE 22, apresentaram um volume de negócios médio por colaborador inferior ao das PME do seu setor. A mesma situação é verificada para as empresas da amostra pertencentes à CAE 25 apesar de apresentarem as melhores *performances* em 2012 e 2013.



### C – CAE 22 e 25

#### Volume de negócios por colaborador (2011-2015)

(média das empresas da CAE 22; em milhares de euros)

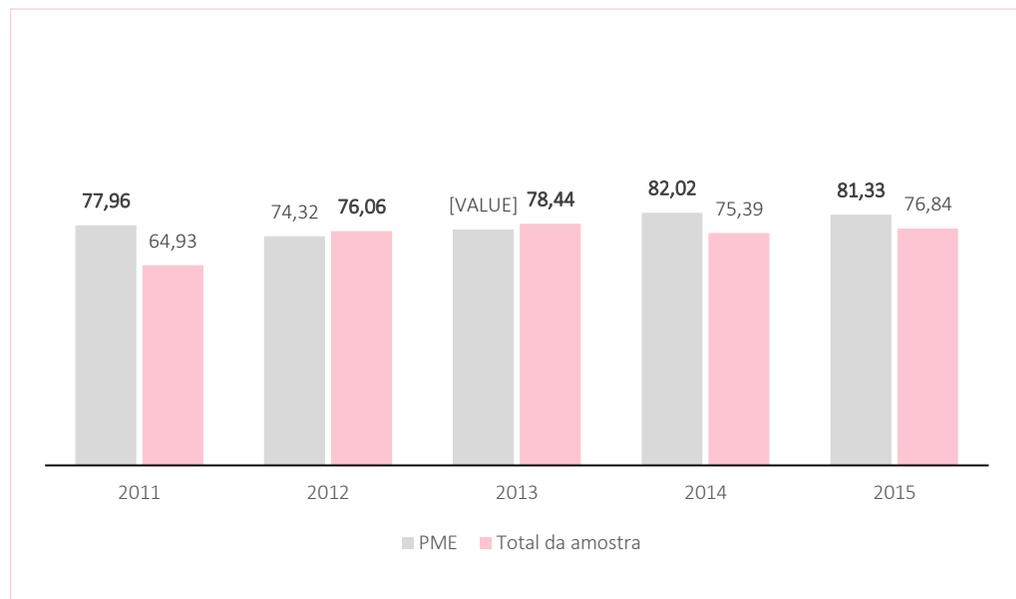


- O volume de negócios médio por colaborador das empresas da amostra pertencentes à CAE 22 foi consistentemente inferior ao apresentado pelas PME do setor, apesar do seu volume de negócios médio ser superior.
- Em 2011, a diferença situou-se nos 17,29 mil euros, tendo diminuído, em 2015, para 11,73 mil euros.



#### Volume de negócios por colaborador (2011-2015)

(média das empresas da CAE 25; em milhares de euros)



- As empresas da amostra com atividade na CAE 25 apresentaram, em 2012 e 2013, um volume de negócios médio por colaborador superior ao das PME do seu setor.
- Em 2011, as empresas da amostra apresentaram um volume de negócios por colaborador inferior em 13,03 mil euros ao das PME, tendo esta diferença diminuído, em 2015, para 4,49 mil euros.
- O volume de negócios médio das empresas da amostra foi superior nos últimos 2 anos do período, estando esta perda de vantagem comparativa associada à variação do número de colaboradores do segmento “Total da amostra”.

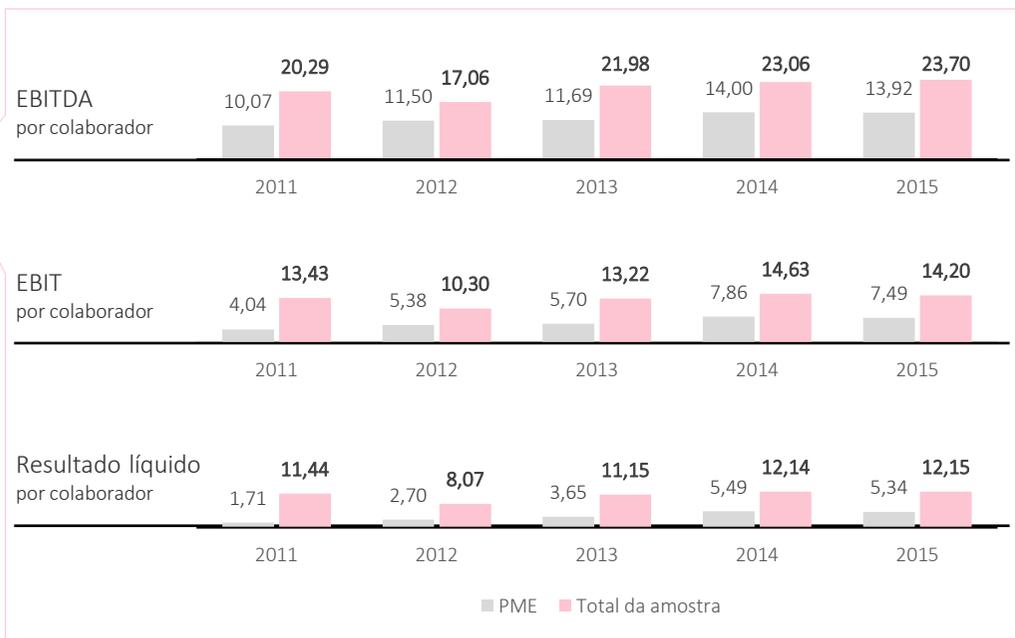
No entanto, verifica-se que, para ambos os setores em análise, as empresas da amostra apresentaram, recorrentemente, valores de EBITDA, EBIT e resultado líquido médios por colaborador superiores aos das PME do mesmo setor.



### C – CAE 22 e 25

#### EBITDA, EBIT e resultado líquido por colaborador (2011-2015)

(média das empresas da CAE 22; em milhares de euros)

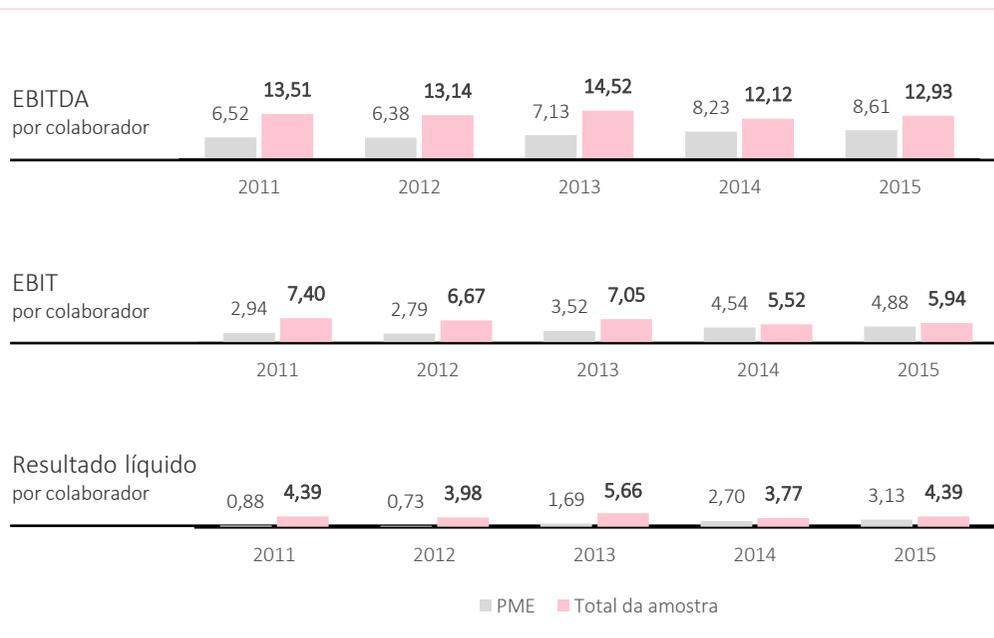


- As empresas da amostra pertencentes à CAE 22 apresentaram valores de EBITDA por colaborador superior ao das PME do setor: em 2015, a diferença foi de 9,78 mil euros.
- A mesma situação é verificada no que concerne ao EBIT por colaborador, tendo a diferença sido, em 2015, neste caso, de 6,71 mil euros.
- Também os resultados líquidos médios por colaborador das empresas da amostra foi superior em todos os anos analisados: em 2015, a diferença entre os dois segmentos da análise foi de 6,81 mil euros (mais do dobro do valor apurado no segmento “PME”).



#### EBITDA, EBIT e resultado líquido por colaborador (2011-2015)

(média das empresas da CAE 25; em milhares de euros)



- O EBITDA médio por colaborador das empresas da amostra pertencentes à CAE 25 foi superior ao das PME do setor em todos os anos analisados. Em 2015, a diferença entre segmentos da análise foi de 4,32 mil euros por colaborador.
- A conclusão é a mesma quando analisado o rácio de EBIT médio por colaborador, tendo a diferença sido, em 2015, de 1,06 mil euros, embora neste caso exista uma redução significativa da diferença entre os dois segmentos.
- No que toca ao resultado líquido por colaborador, em média, as empresas da amostra obtiveram melhores resultados que as PME entre 2011 e 2015, tendo a diferença entre segmentos, neste último ano, atingido mais 1,26 mil euros por colaborador. Destaca-se novamente a redução de *gaps* entre segmentos.

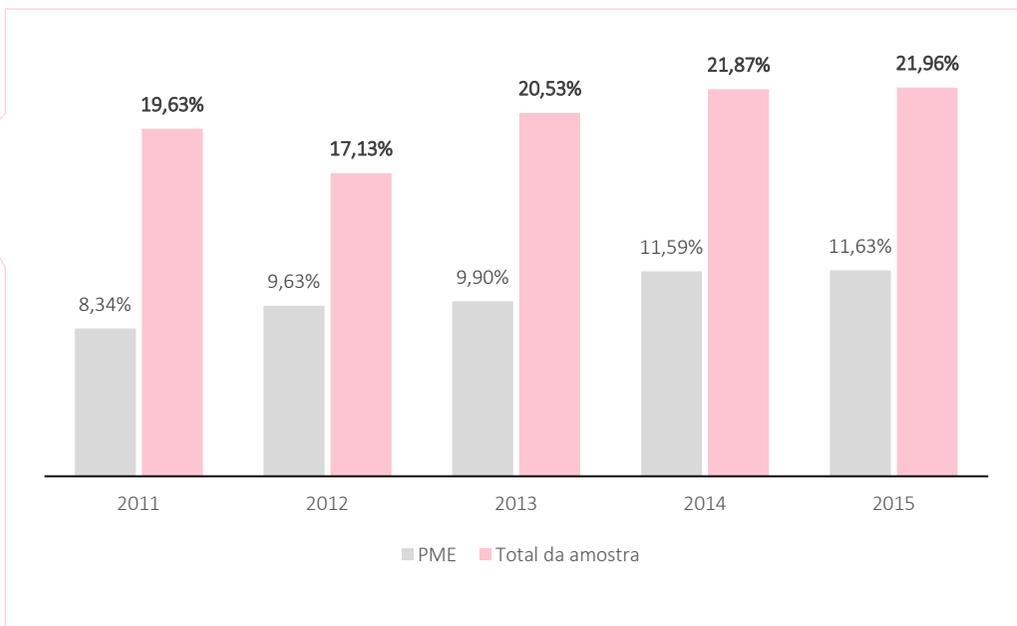
A margem de EBITDA média das empresas da amostra pertencentes à CAE 22, foi superior à das PME do setor. A mesma situação é verificada quando a comparação é feita para as empresas da amostra e PME pertencentes à CAE 25. As empresas da amostra tiveram, em média, um volume de negócios e EBITDA mais elevados.



C – CAE 22 e 25

### Margem de EBITDA (2011-2015)

(média das empresas da CAE 22; em %)



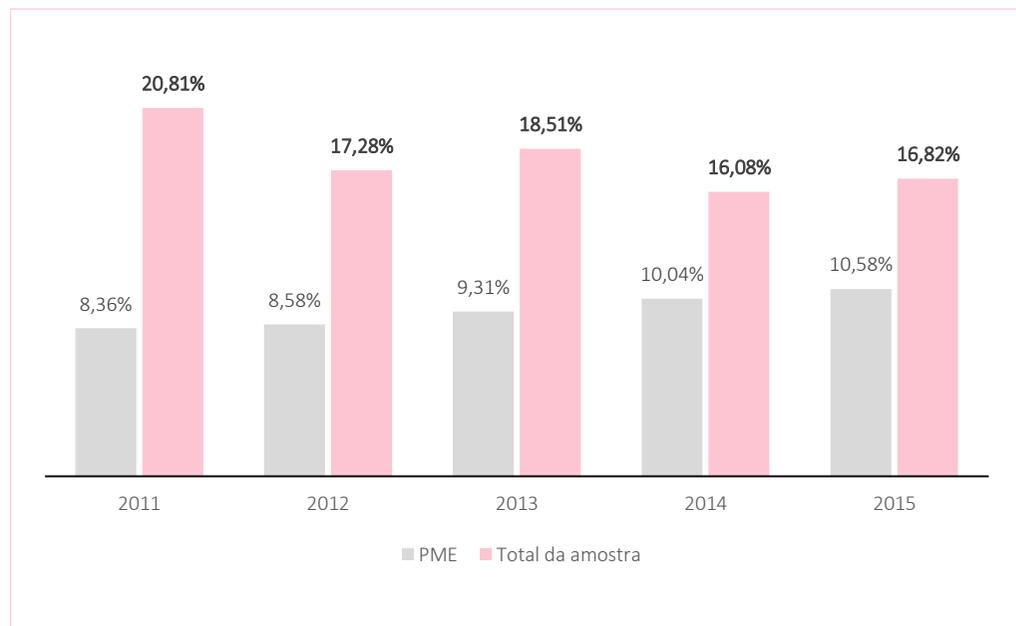
- As empresas da amostra pertencentes à CAE 22 apresentaram, em média, margens de EBITDA superiores às das PME do mesmo setor em todo o período temporal analisado.
- A diferença foi, para todos os anos (tirando em 2012), próxima do dobro do valor apresentado pelas PME. A diferença diminuiu entre segmentos no período de referência: em 2011 foi de 11,29p.p., tendo diminuído para 10,33p.p. em 2015.



M

### Margem de EBITDA (2011-2015)

(média das empresas da CAE 25; em %)



- Também as empresas da amostra pertencentes à CAE 25 apresentaram, em média, margens de EBITDA superiores às das PME do seu setor, apesar de, neste caso, a diferença não ser tão significativa e de se ter esbatido ao longo do período.
- Em 2011, a diferença entre o valor médio das empresas da amostra e das PME do mesmo setor foi de 12,45pp., sendo que, em 2015, diminuiu para 6,24p.p..
- Esta redução é justificada pela redução do valor do rácio das empresas da amostra (resultante do crescimento mais acelerado do seu volume de negócios do que do EBITDA) e incremento do rácio nas PME (devido ao maior aumento no EBITDA do que o verificado no volume de negócios).

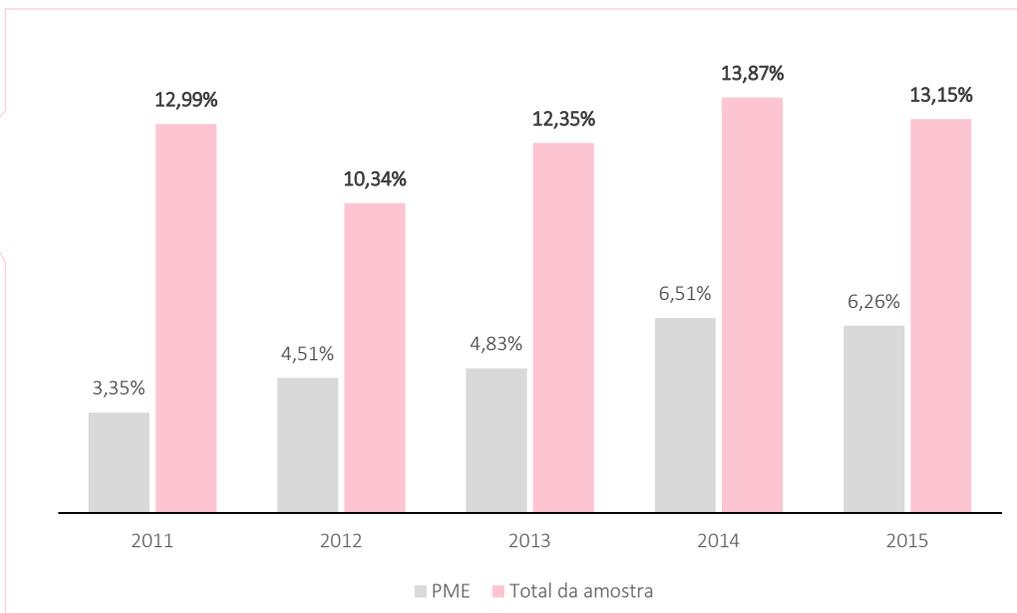
A mesma situação é verificada para a margem de EBIT média das empresas da amostra pertencentes aos setores em análise, sendo a mesma consistentemente superior à média das PME dos seus respetivos setores. As empresas da amostra, em ambos os setores, tiveram, em média, maior volume de negócios e maior EBIT que as PME do mesmo setor.



C – CAE 22 e 25

### Margem de EBIT (2011-2015)

(média das empresas da CAE 22; em %)



- As empresas da amostra pertencentes à CAE 22 apresentaram, em média, uma margem de EBIT superior à das PME do setor nos anos analisados.
- Em 2011, a margem média de EBIT das PME foi de 3,35%, ao passo que a das empresas da amostra foi de 12,99%, correspondendo a uma diferença de 9,64p.p., diferença essa que diminuiu para 6,89p.p em 2015, justificada sobretudo pelo crescimento do rácio das PME (cujo EBIT aumentou de forma mais significativa que o volume de negócios em igual período).



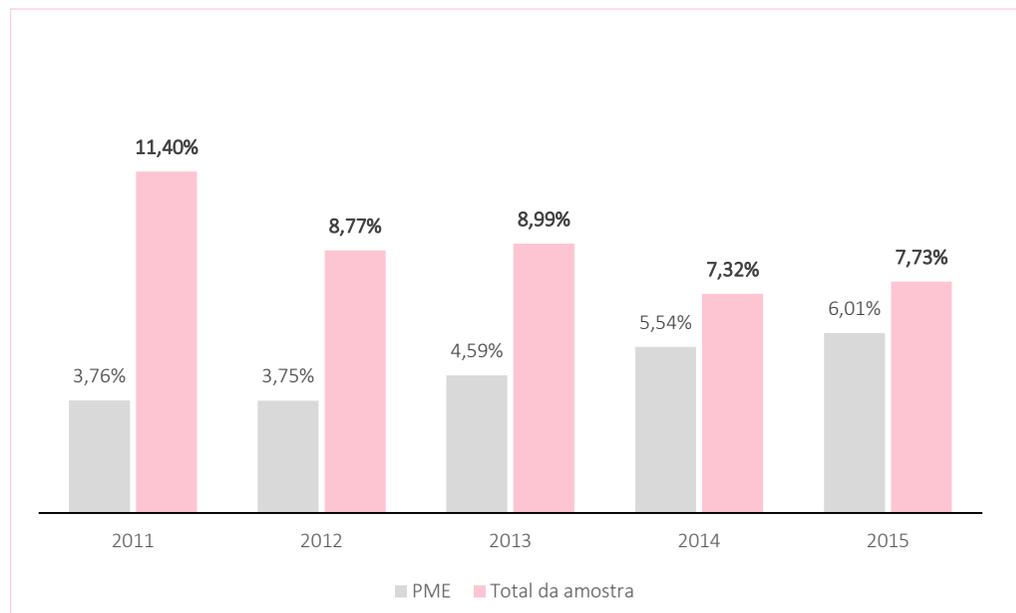
J



M

### Margem de EBIT (2011-2015)

(média das empresas da CAE 25; em %)



- Também as empresas da amostra pertencentes à CAE 25 apresentaram, para todo o período da análise, uma margem média de EBIT superior à das PME do seu setor.
- Em 2011, a diferença entre segmentos foi de 7,64p.p., tendo a mesma diminuído para os 1,72p.p. em 2015. A redução desta diferença entre segmentos deveu-se ao efeito combinado do aumento do volume de negócios e EBIT para a média das PME, que conduziu ao decréscimo do rácio neste segmento e uma redução do rácio das empresas da amostra, que deriva do incremento do seu volume de negócios e redução do respetivo EBIT médio por empresa.

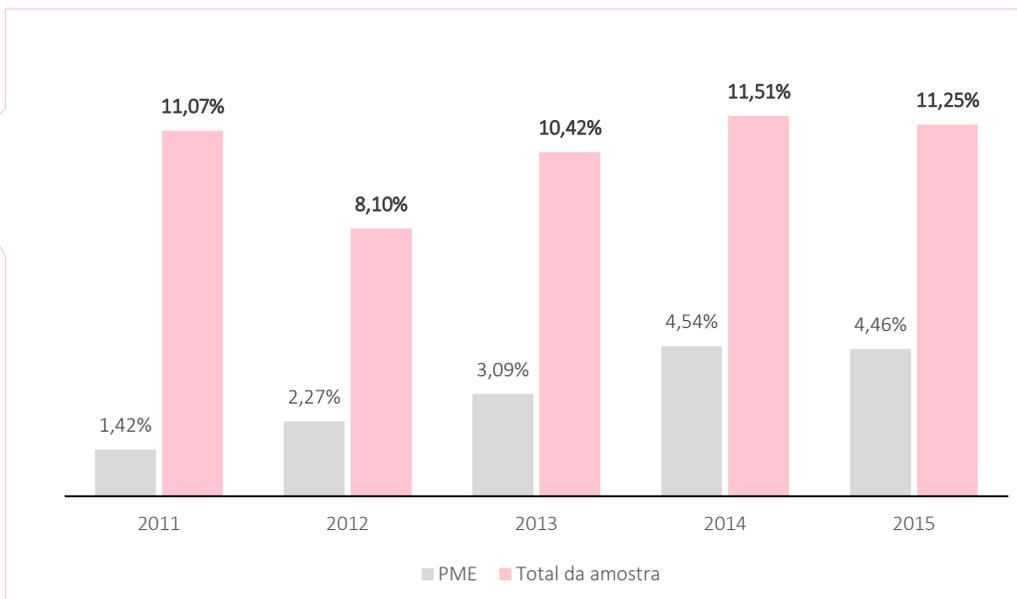
Também a rentabilidade líquida das vendas das empresas da amostra pertencentes a ambos os setores é superior quando comparada com a *performance* apresentada pela globalidade das PME dos respetivos setores de atividade. As empresas da amostra tiveram, em média, melhores resultados líquidos e maior volume de negócios.



C – CAE 22 e 25

### Rentabilidade líquida das vendas (2011-2015)

(média das empresas da CAE 22; em %)



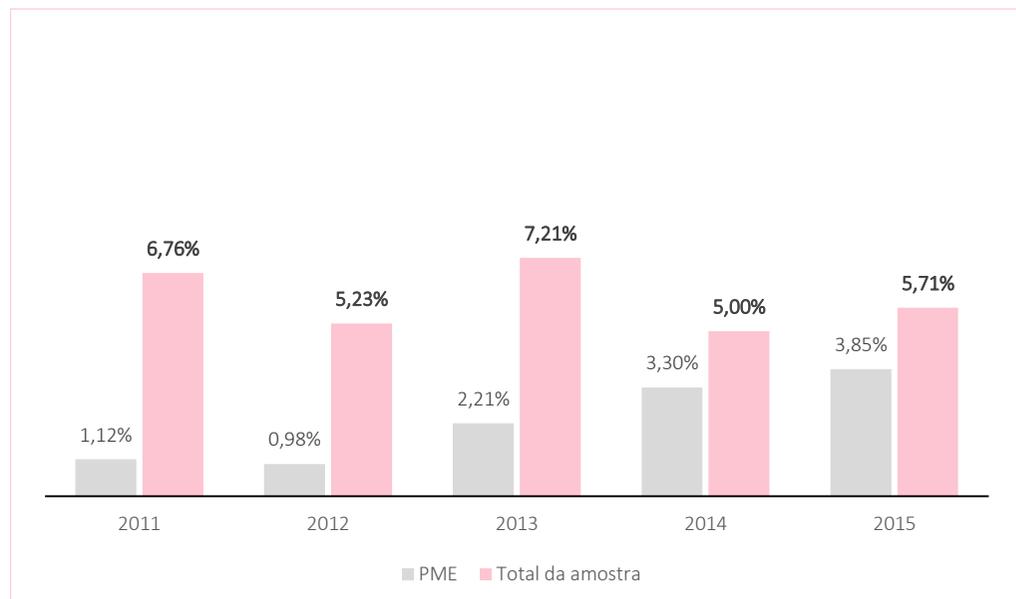
- As empresas da amostra pertencentes à CAE 22 apresentaram consistentemente, no período de referência, uma rentabilidade líquida das vendas superior ao dobro da média das PME do seu setor.
- Em 2011, a diferença entre segmentos foi de 9,65p.p., tendo a mesma diminuído para 6,79p.p. em 2015. Valor que se justifica sobretudo pelo aumento do rácio para o segmento das PME, que viram o seu resultado líquido médio aumentar de forma mais substancial que o volume de negócios no período de referência.



M

### Rentabilidade líquida das vendas (2011-2015)

(média das empresas da CAE 25; em %)



- As empresas da amostra pertencentes à CAE 25 apresentaram também uma rentabilidade líquida das vendas superior à das PME do seu setor, embora a diferença entre os dois segmentos se tenha esbatido ao longo do período.
- Em 2011, a diferença entre os dois segmentos analisados foi particularmente expressiva (5,64p.p.), tendo-se esbatido nos anos subsequentes (sobretudo em 2013 e 2014) quer por força da melhoria verificada pelas PME (resultante maioritariamente do aumento verificado nos resultados líquidos médios), como pelo decréscimo, embora com ligeira recuperação em 2015, verificado no total da amostra (justificado pelo decréscimo dos seus resultados líquidos médios e aumento do volume de negócios médio).

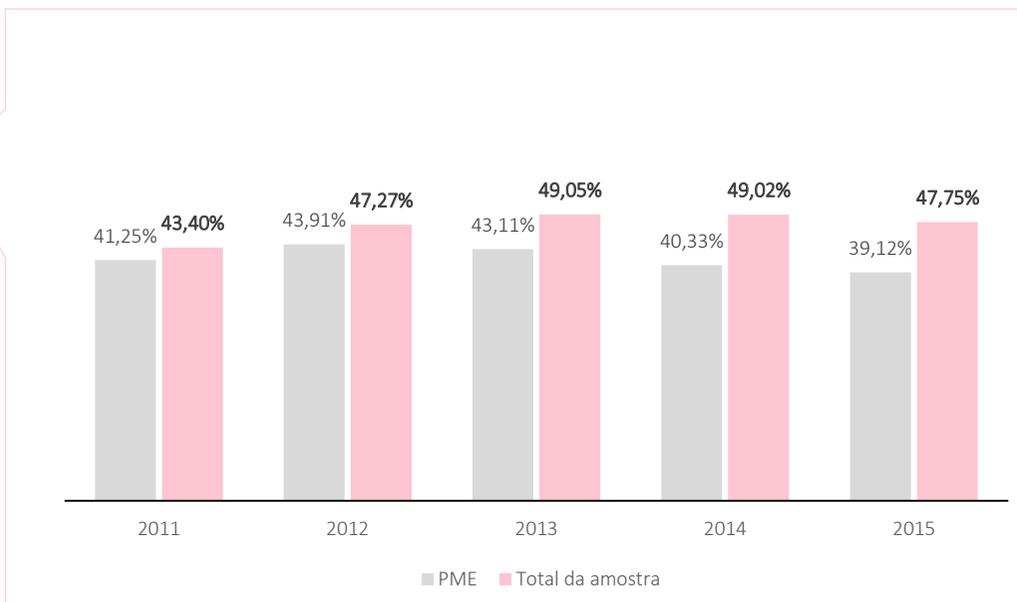
As empresas da amostra de ambos os setores apresentaram uma dinâmica exportadora superior à das PME dos respetivos setores. Destaca-se, contudo, um peso decrescente das exportações no volume de negócios das empresas da amostra da CAE 25 nos últimos anos da análise onde as exportações chegaram a pesar, em 2012 e 2013, 70% do seu volume de negócios. As empresas da amostra tiveram, em média, maior volume de negócios e de exportações que as PME.



### C – CAE 22 e 25

#### Contributo das exportações para o volume de negócios (2011-2015)

(média das empresas da CAE 22; em %)



- As empresas da amostra pertencentes à CAE 22 apresentaram um contributo médio das exportações para o seu volume de negócios superior ao das PME do mesmo setor em todo o período de referência.
- Em 2011, a diferença entre os dois segmentos foi de 2,15p.p., sendo que a mesma aumenta em 2015 para os 8,63p.p.. O aumento da diferença entre os dois segmentos deve-se ao decréscimo do peso das exportações no volume de negócios das PME e acréscimo do mesmo valor no segmento “Total da amostra”.



#### Contributo das exportações para o volume de negócios (2011-2015)

(média das empresas da CAE 25; em %)



- O contributo médio das exportações das empresas da amostra, deste setor para o seu volume de negócios foi superior ao das PME do mesmo setor.
- As empresas da amostra, apesar de terem visto decrescer este contributo em 16,55p.p. entre 2012 e 2015, apresentaram sempre um valor superior a 50%, tendo chegado a estar, em 2012, acima dos 70%.
- Em 2015, a diferença entre as empresas da amostra e as PME foi de 8,95p.p., muito inferior aos 29,13p.p. registados em 2012 (*gap* máximo do período). Esta redução deve-se ao decréscimo do valor médio das exportações e aumento do volume de negócios médio das empresas da amostra.

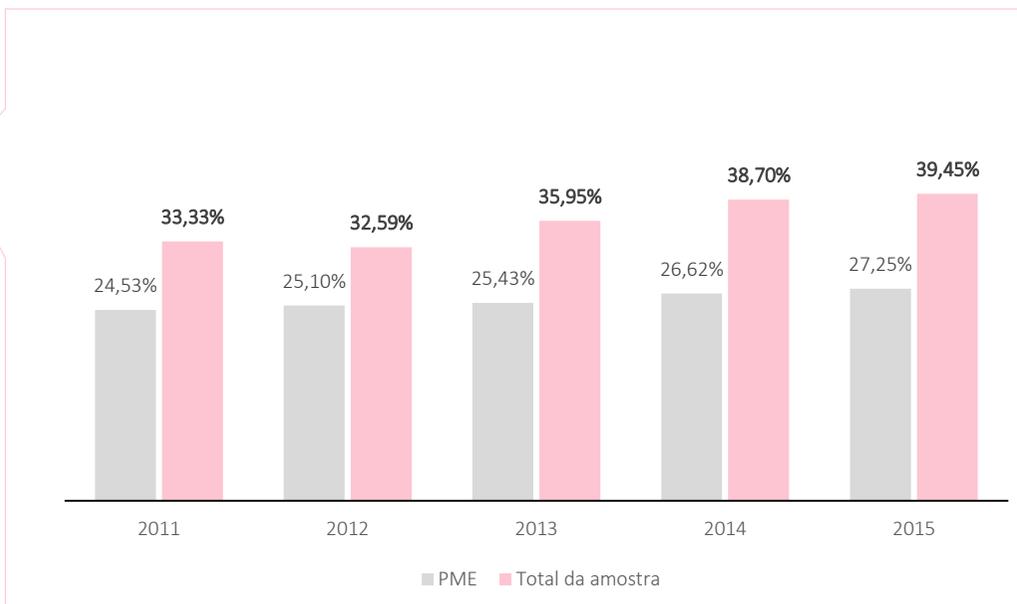
As empresas da amostra pertencentes às CAE 22 e 25, contribuíram, em média, mais por cada euro vendido para a geração de excedentes que as PME com a mesma classificação. As empresas da amostra pertencentes à CAE 25 foram o único segmento desta análise a apresentar uma quebra na *performance* deste indicador.



### C – CAE 22 e 25

#### Valor acrescentado bruto por vendas (2011-2015)

(média das empresas da CAE 22; em %)



- O valor acrescentado bruto gerado, em média, por cada euro vendido pelas empresas da amostra pertencentes à CAE 22 foi superior ao verificado para as PME do seu setor.
- A diferença entre indicadores aumentou, inclusive, no período em análise, tendo sido, em 2011 de 8,8p.p. e, em 2015, de 12,2p.p., devido ao crescimento mais acentuado verificado nas empresas da amostra, quer das suas vendas, como do seu valor acrescentado bruto (que aumentou proporcionalmente mais que o volume de negócios).

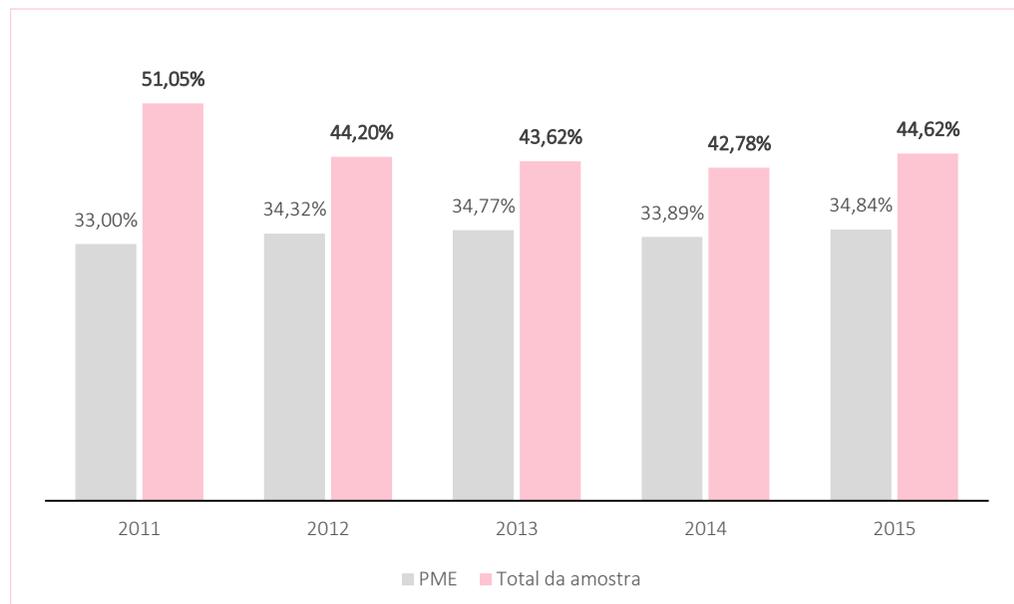


### J

### M

#### Valor acrescentado bruto por vendas (2011-2015)

(média das empresas da CAE 25; em %)



- As empresas da amostra pertencentes à CAE 25 apresentaram, em média, um rácio de valor acrescentado bruto por vendas superior ao das PME do seu setor.
- Em 2011, a diferença entre rácios foi de 18,05p.p. sendo que, em 2015, a mesma diminuiu para 9,78p.p., o que corresponde a uma diminuição significativa da distância entre a média das empresas da amostra e a média das PME, justificada sobretudo pela diminuição do rácio para as empresas da amostra.

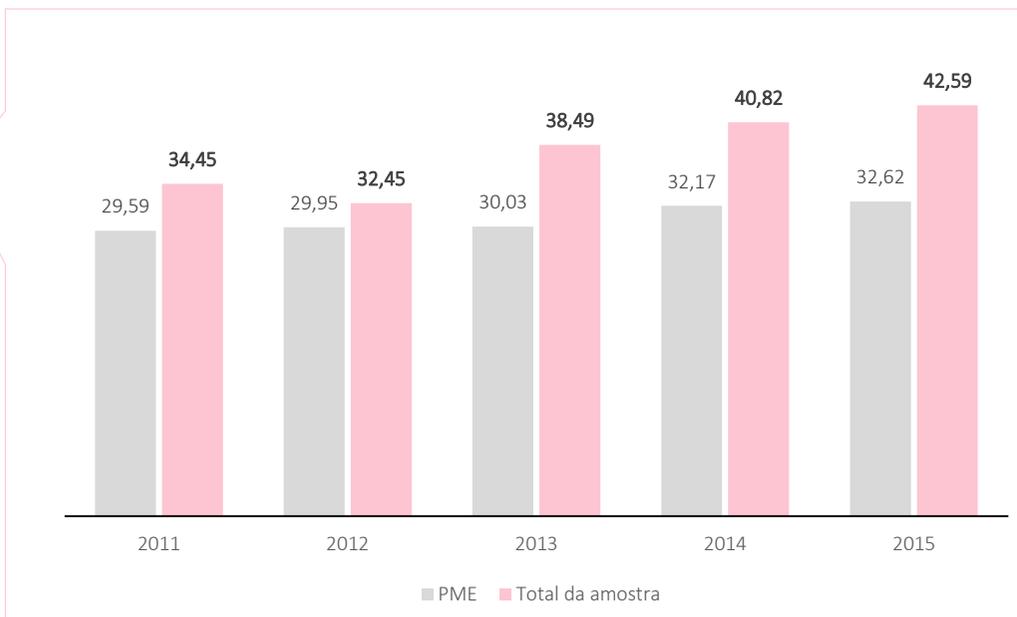
Também o contributo médio dos colaboradores das empresas da amostra (pertencentes a ambos os setores) para a geração de excedentes foi superior ao das PME dos respetivos setores de atividade, durante o período em análise, destacando-se a melhoria verificada nas empresas da amostra da CAE 22 (mais 8,14 mil euros em 2015 do que em 2011).



### C – CAE 22 e 25

#### Valor acrescentado bruto por colaborador (2011-2015)

(média das empresas da CAE 22; em milhares de euros)

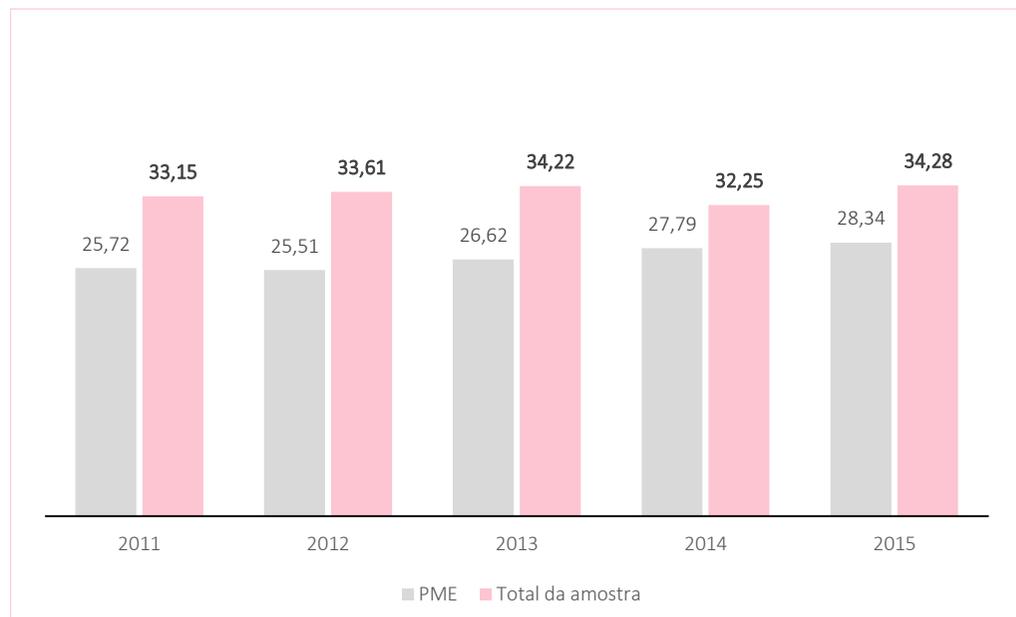


- As empresas da amostra pertencentes à CAE 22 apresentaram, para todo o período em análise, um rácio médio de valor acrescentado bruto por colaborador superior ao das PME do seu setor.
- Em 2015, o rácio médio verificado nas empresas da amostra foi superior em 9,97 mil euros ao das PME, diferença maior do que a verificada em 2011 (4,86 mil euros). Esta diferença é justificada pelo maior valor acrescentado bruto médio verificado nas empresas da amostra, que cresceu a um ritmo superior ao verificado no crescimento do seu número médio de colaboradores.



#### Valor acrescentado bruto por colaborador (2011-2015)

(média das empresas da CAE 25; em milhares de euros)



- Também as empresas da amostra pertencentes à CAE 25 apresentaram um, maior valor acrescentado bruto médio por colaborador do que as PME do mesmo setor.
- No entanto, e ao contrário do que se verificou nas empresas da CAE 22, a diferença entre os indicadores dos dois segmentos diminuiu entre o primeiro e o último ano em análise: em 2011, a diferença foi de 7,43 mil euros, ao passo que, em 2015, essa diferença diminuiu para os 5,94 mil euros. As PME melhoraram de forma consistente a sua *performance*, enquanto que as empresas da amostra apresentaram um comportamento muito oscilante, tendo o valor obtido em 2015 sido próximo do de 2013.

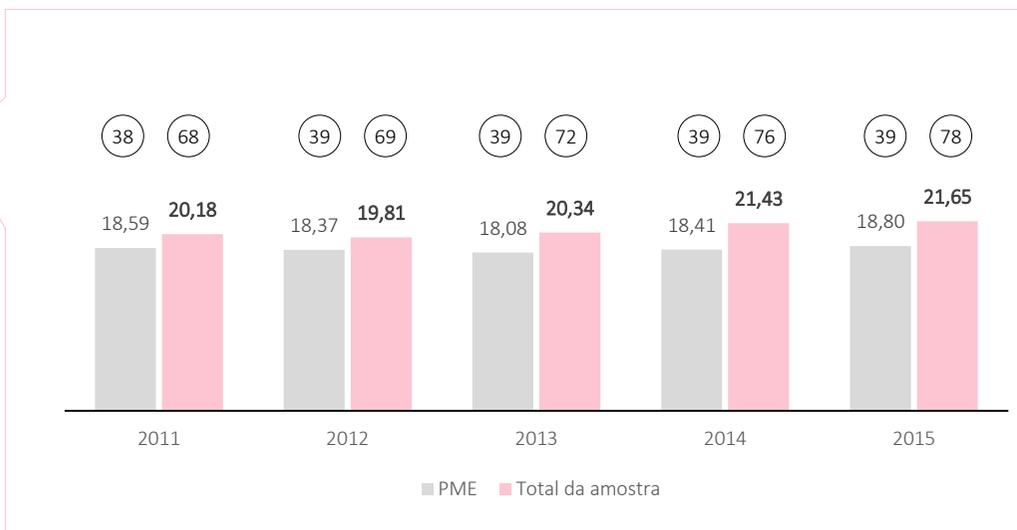
As empresas da amostra pertencentes à CAE 22 e à CAE 25 apresentaram no período em análise maiores gastos com pessoal médios anuais por colaborador que as PME nacionais dos respetivos setores. O número de colaboradores das PME manteve-se estável, tendo crescido significativamente no segmento “Total da amostra”.



### C – CAE 22 e 25

#### Gastos com pessoal médios por colaborador e número médio de colaboradores (2011-2015)

(média das empresas da CAE 22; em milhares de euros para o gastos com pessoal médios por colaborador; em valor absoluto para o número de colaboradores)



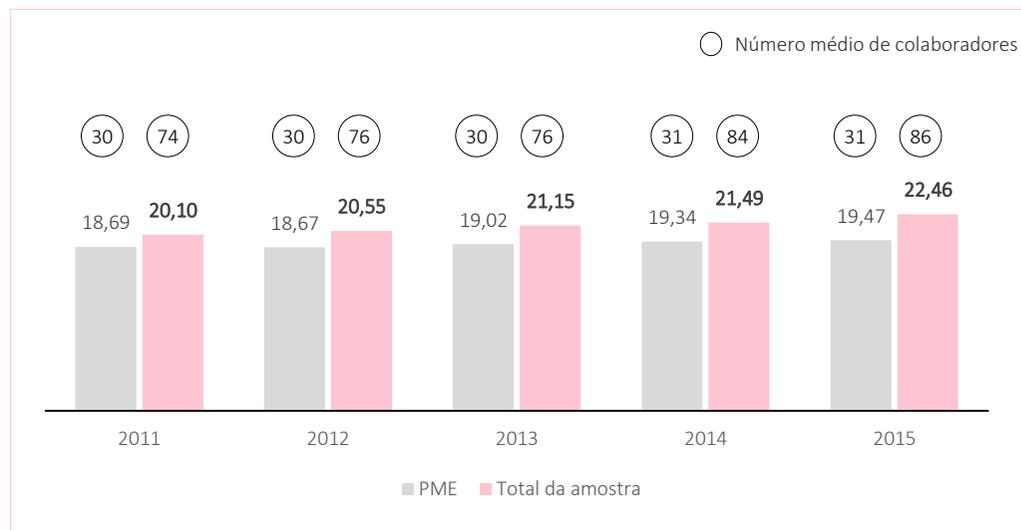
- As empresas da amostra pertencentes à CAE 22 tiveram um maior volume de gastos com pessoal médios por colaborador e maior número de colaboradores que as PME do setor.
- Para ambos os segmentos os gastos médios com pessoal por colaborador aumentaram: em 2011, as empresas da amostra apresentaram gastos com pessoal médios de 20,18 mil euros por colaborador, superiores em 1,59 mil euros aos das PME. Em 2015, o mesmo valor gasto pelas empresas da amostra ascende, em média, a 21,65 mil euros por colaborador, mais 2,85 mil euros do que o verificado para as PME.



### M

#### Gastos com pessoal médios por colaborador e número médio de colaboradores (2011-2015)

(média das empresas da CAE 25; em milhares de euros para o gastos com pessoal médios por colaborador; em valor absoluto para o número de colaboradores)



- As empresas da amostra com a CAE 25, apresentaram gastos com pessoal médios por colaborador superiores aos das PME do seu setor em todos os anos analisados, apresentando igualmente um número médio de colaboradores mais elevado.
- Em 2011, a diferença entre os gastos com pessoal médios por colaborador das empresas da amostra e das PME foi de 1,41 mil euros, ao passo que, em 2015, a mesma foi de 2,99 mil euros.

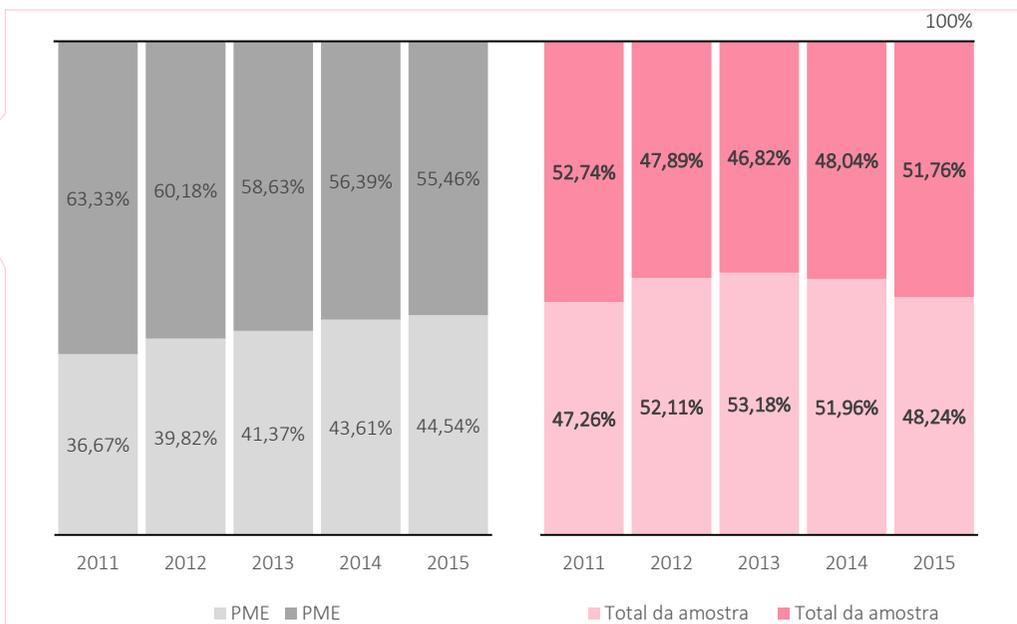
Entre 2011 e 2015, as empresas da amostra pertencentes à CAE 22, apresentaram um endividamento médio inferior ao das PME do seu setor de atividade. Em oposição, as empresas da amostra pertencentes à CAE 25 estavam, em média, mais endividadas que a média das empresas do setor no mesmo período.



### C – CAE 22 e 25

#### Autonomia financeira e endividamento (2011-2015)

(média das empresas da CAE 22; em %)



- O endividamento médio das empresas da amostra com a CAE 22 foi inferior ao verificado, durante o período analisado, nas PME do mesmo setor.
- Em 2011, a diferença entre os dois segmentos foi de 10,59p.p. tendo a mesma sido de 3,7p.p. em 2015, o que corresponde a uma aproximação consistente dos valores, justificada pela ligeira redução do rácio das empresas da amostra e uma diminuição significativa para as PME do mesmo setor de atividade.

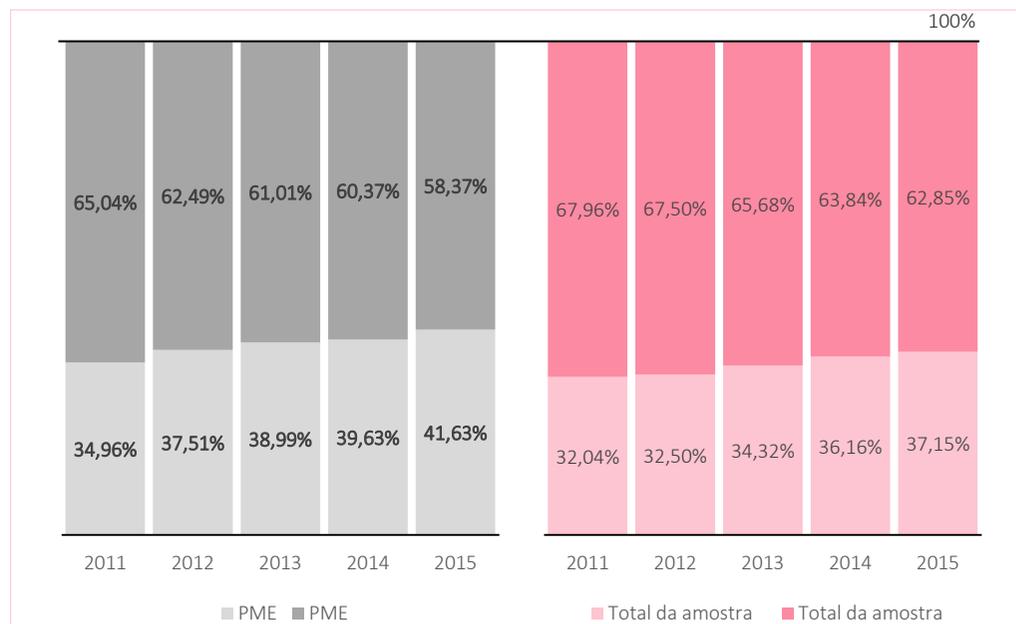


### J

### M

#### Autonomia financeira e endividamento (2011-2015)

(média das empresas da CAE 25; em %)



- As empresas da amostra pertencentes à CAE 25 apresentaram um endividamento, em média, superior ao apresentado pelas PME do seu setor.
- Em 2011, a diferença entre os rácios dos dois segmentos foi de 2,92p.p., aumentando para 4,48p.p. em 2015, representando assim um afastamento entre segmentos.
- O endividamento médio diminuiu em ambos os segmentos de análise no período de referência.

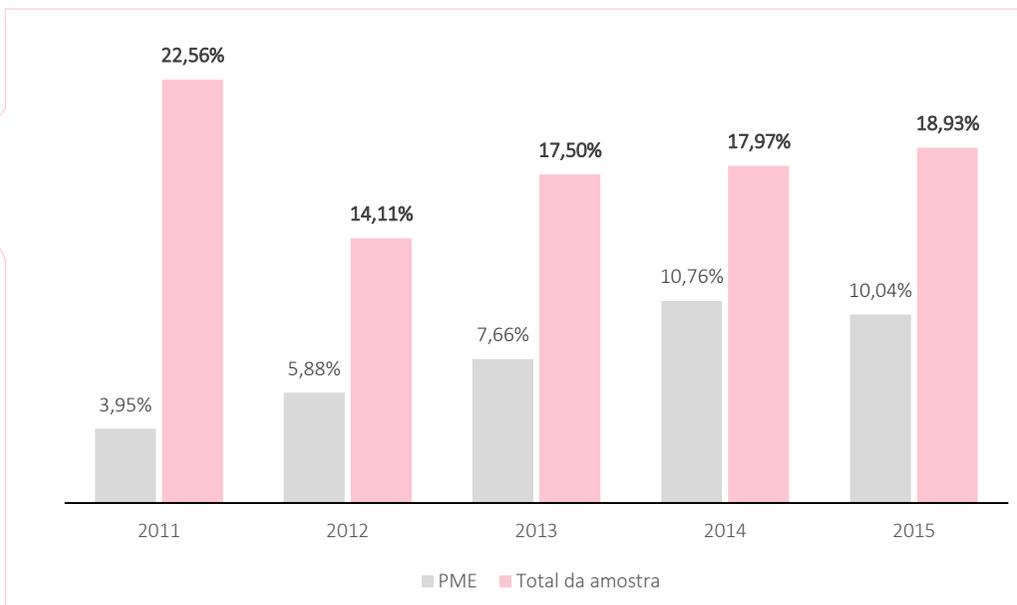
As empresas da amostra pertencentes a ambos os setores, apresentaram uma rentabilidade média dos capitais próprios superior à das PME dos respetivos setores. Não obstante, em ambos os setores foi verificada uma aproximação considerável entre os segmentos, mais significativa na CAE 25.



### C – CAE 22 e 25

#### Rentabilidade dos capitais próprios (2011-2015)

(média da CAE 22; em %)



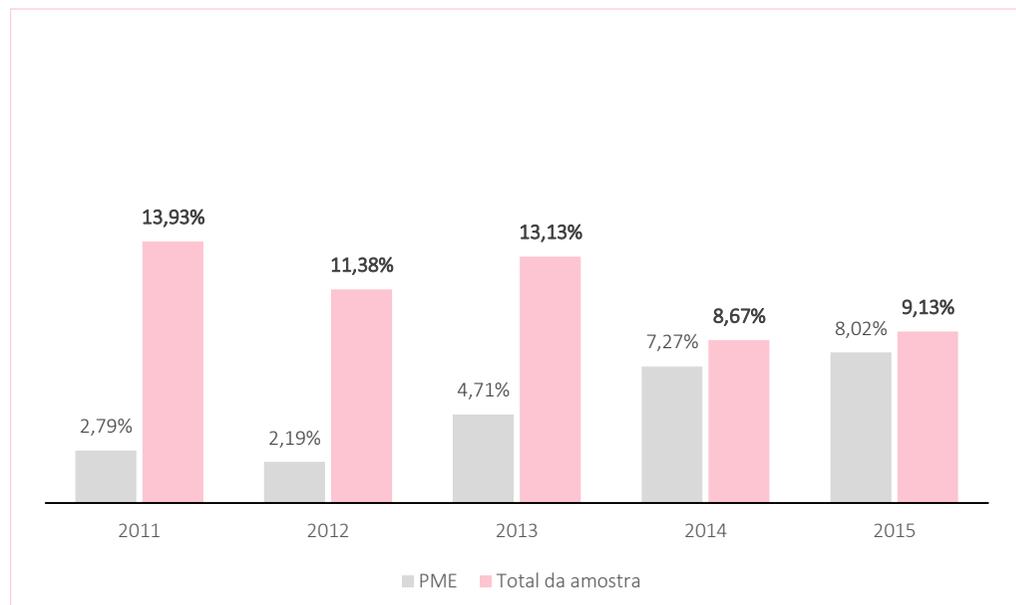
- A rentabilidade média dos capitais próprios das empresas da amostra pertencentes à CAE 22 foi superior à das PME do mesmo setor.
- Em 2011, o rácio médio apresentado pelas empresas da amostra foi superior em 18,61p.p. ao das PME. Diferença que diminuiu ao longo do período de referência para 8,89p.p. em 2015. A redução da diferença deve-se à melhoria verificada no rácio das PME (aumento dos resultados líquidos médios superior ao aumento verificado nos seus capitais próprios) e à redução do mesmo para a média das empresas da amostra.



### M

#### Rentabilidade dos capitais próprios (2011-2015)

(média das empresas da CAE 25; em %)



- Apesar das diferenças significativas apresentadas, entre 2011 e 2013, pelas empresas da amostra da CAE 25 face às PME do setor, os dois segmentos tenderam a aproximar-se no período em análise, por força da melhoria verificada no segmento das PME (aumento mais acelerado dos resultados líquidos médios que o verificado nos capitais próprios) e a quebra do mesmo valor nas empresas da amostra, embora com ligeira recuperação em 2015 (quebra nos resultados líquidos médios entre 2013 e 2015 acompanhado de um aumento dos capitais próprios médios). A diferença entre segmentos, em 2011, cifrava-se nos 11,14p.p. e, em 2015, foi de apenas 1,11p.p..

A análise é semelhante quando comparada a rentabilidade média dos ativos das empresas da amostra e das PME do mesmo setor: As empresas da amostra apresentaram, em todos os anos, *performances* superiores às das PME, sendo esta diferença particularmente relevante no que concerne à CAE 22. Na CAE 25, os valores de ambos os segmentos diminuiu ao longo do período, tornando-se residual em 2015.



C – CAE 22 e 25



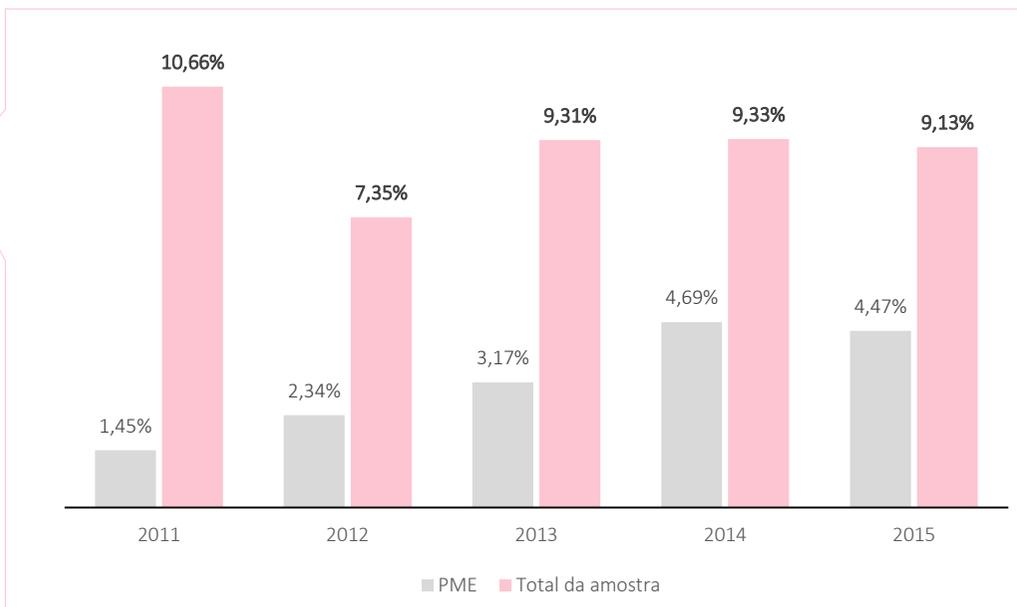
J



M

### Rentabilidade do ativo (2011-2015)

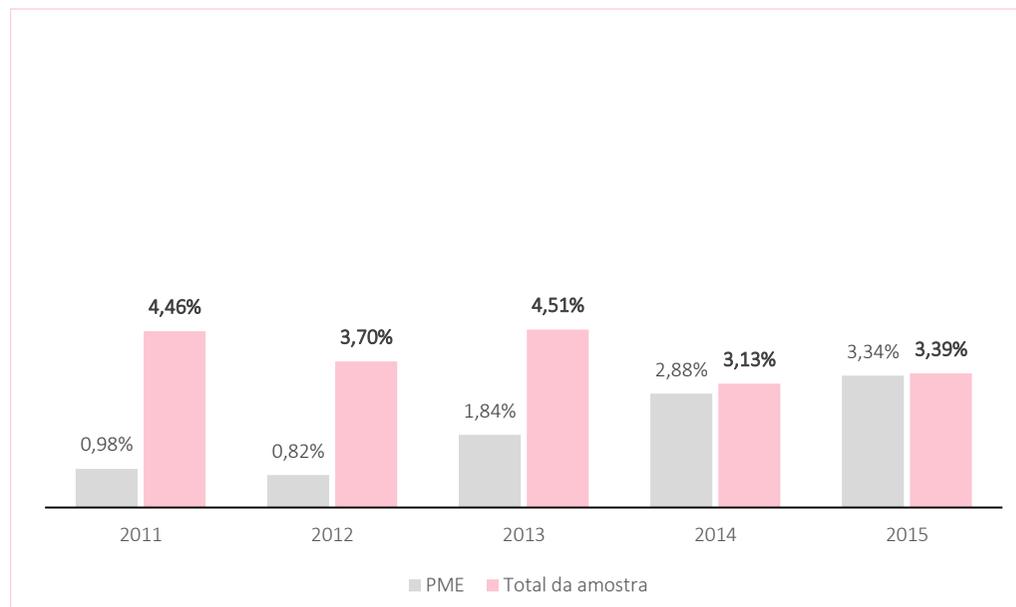
(média das empresas da CAE 22; em %)



- A rentabilidade média dos ativos das empresas da amostra da CAE 22 foi superior à das PME do mesmo setor. As empresas da amostra têm, em média, melhores resultados líquidos e maior volume de ativos.
- Em 2011, a diferença verificada entre os segmentos de análise foi de 9,21p.p. (quase o triplo), sendo que, em 2015, foi de 4,66p.p.. A redução da diferença deve-se essencialmente ao aumento verificado na rentabilidade do ativo no segmento “PME”, justificada pelo aumento dos resultados líquidos médios deste segmento.

### Rentabilidade do ativo (2011-2015)

(média das empresas da CAE 25; em %)



- A rentabilidade média dos ativos das empresas da amostra pertencentes à CAE 25 é superior à das respetivas PME, embora a diferença verificada entre os segmentos não seja tão expressiva quanto a verificada para a CAE 22 e sendo quase inexistente em 2015.
- Em 2011, a diferença entre segmentos foi de 3,48p.p. diminuindo para 0,05p.p. em 2015. A redução da diferença deve-se, por um lado, ao crescimento continuado do rácio no segmento das PME (maioritariamente resultante do aumento dos resultados líquidos médios) e à sua diminuição a partir de 2013, embora com ligeira recuperação em 2015, no segmento “Total da amostra” (quebra nos resultados líquidos médios e aumento do ativo médio).

As empresas da amostra pertencentes a ambos os setores apresentaram, em média, no período em análise, melhores *performances* económico-financeiras que as PME dos seus respetivos setores na maioria dos indicadores utilizados no presente estudo.

### Análise comparativa – tabela resumo (CAE 22 e 25)

	CAE 22 – Fabricação de artigos de borracha e de matérias plásticas					CAE 25 – Fabricação de produtos metálicos, exceto máquinas e equipamentos				
	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015
Taxa de crescimento do volume de negócios	N/A					N/A				
Volume de negócios por colaborador										
EBITDA por colaborador										
EBIT por colaborador										
Resultado líquido por colaborador										
Margem de EBITDA										
Margem de EBIT										
Rentabilidade Líquida das Vendas										
Contributo das exportações para o volume de negócios										
Valor acrescentado bruto por vendas										
Valor acrescentado bruto por colaborador										
Gastos com pessoal médios por colaborador <sup>1</sup>										
Número médio de colaboradores										
Autonomia financeira										
Endividamento <sup>2</sup>										
Rentabilidade dos capitais próprios										
Rentabilidade do ativo										

<sup>1</sup>A melhor *performance* no quadro dos gastos com pessoal médios por colaborador é atribuída ao segmento que apresenta o maior valor, partindo do pressuposto que esse valor é indicativo de melhores remunerações, no entanto, a conta de gastos com pessoal tem uma rubrica associada a indemnizações que pode, pontualmente, inflacionar este indicador.

<sup>2</sup>A melhor *performance* no quadro do endividamento é atribuída ao segmento que apresenta o menor valor.

# Em síntese

## CAE 22 Fabricação de artigos de borracha e de matérias plásticas - 2015



As empresas da amostra tiveram melhor desempenho que as PME em 16 de 17 indicadores (crescimento do volume de negócios, EBITDA por colaborador, EBIT por colaborador, resultado líquido por colaborador, margem de EBITDA, margem de EBIT, rentabilidade líquida das vendas, contributo das exportações para o volume de negócios, VAB por vendas, VAB por colaborador, gastos com pessoal médios por colaborador, número médio de colaboradores, autonomia financeira, endividamento, rentabilidade dos capitais próprios e rentabilidade do ativo).



Nestes 16 indicadores em que as empresas da amostra tiveram melhor *performance* que as PME, a diferença entre a *performance* das empresas da amostra e das PME, no período 2011-2015, aumentou em 6 indicadores (crescimento do volume de negócios, contributo das exportações para o volume de negócios VAB por vendas, VAB por colaborador, gastos com pessoal médios por colaborador e número médio de colaboradores).



Entre 2011 e 2015, a *performance* das empresas da amostra melhorou em 15 dos 17 indicadores (crescimento do volume de negócios, volume de negócios por colaborador, EBITDA por colaborador, EBIT por colaborador, resultado líquido por colaborador, margem de EBITDA, margem de EBIT, rentabilidade líquida das vendas, contributo das exportações para o volume de negócios, VAB por vendas, VAB por colaborador, gastos com pessoal médios por colaborador, número de colaboradores, autonomia financeira e endividamento).



As PME nacionais tiveram melhor desempenho em apenas um indicador (volume de negócios por colaborador), embora tenham melhorado a sua *performance* em ambos os indicadores em que as empresas da amostra pioraram o desempenho (rentabilidade dos capitais próprios e do ativo). No total, as PME não melhoraram o seu desempenho apenas em 3 indicadores (taxa de crescimento do volume de negócios, volume de negócios por colaborador e contributo das exportações para o volume de negócios).

# Em síntese

## CAE 25 Fabricação de produtos metálicos, exceto máquinas e equipamentos - 2015



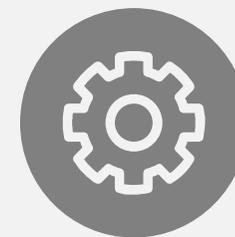
As empresas da amostra tiveram melhor desempenho que as PME em **14 de 17 indicadores** (crescimento do volume de negócios, EBITDA por colaborador, EBIT por colaborador, resultados líquidos por colaborador, margem de EBITDA, margem de EBIT, rentabilidade líquida das vendas, contributo das exportações para o volume de negócios, VAB por vendas, VAB por colaborador, gastos com pessoal médios por colaborador, número médio de colaboradores, rentabilidade dos capitais próprios e rentabilidade do ativo).



Nestes 14 indicadores em que as empresas da amostra tiveram melhor *performance* que as PME, **a diferença entre a *performance* das empresas da amostra e das PME, no período 2011-2015, aumentou em 2 indicadores** (gastos com pessoal médios por colaborador e número médio de colaboradores).



Entre 2011 e 2015, a *performance* das empresas da amostra melhorou em **6 dos 17 indicadores** (volume de negócios por colaborador, VAB por colaborador, gastos com pessoal médios por colaborador, número de colaboradores, autonomia financeira e endividamento).



As PME nacionais tiveram melhor desempenho em apenas **três indicadores** (volume de negócios por colaborador, autonomia financeira e endividamento), embora tenham melhorado a sua *performance* nos 10 indicadores em que as empresas da amostra pioraram o desempenho (crescimento do volume de negócios<sup>1</sup>, EBITDA por colaborador, EBIT por colaborador, margem de EBITDA, margem de EBIT, rentabilidade líquida das vendas, contributo das exportações para o volume de negócios, VAB por vendas, rentabilidade dos capitais próprios e rentabilidade ativo).  
No total, as PME melhoraram o seu desempenho nos 17 indicadores em análise.

<sup>1</sup> Apesar da variação negativa em ambos os períodos, considera-se que existe uma melhoria de *performance* uma vez que é menor entre 2014 e 2015 do que a verificada entre 2011 e 2012.

# Análise comparativa por setor (secção CAE-Rev.3)

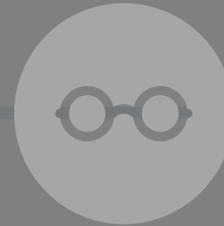
Secção J – Atividades de informação e de comunicação



C



J



M

As empresas da amostra pertencentes a atividades de informação e de comunicação representaram, em 2015, 10,41% do total do volume de negócios das PME do setor, 13,14% do seu valor acrescentado bruto, 19,23% das suas exportações e 12,46% do seu número total de colaboradores.



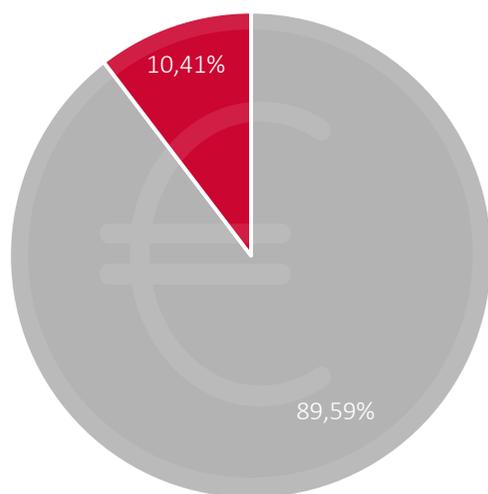
C

### Volume de negócios (2015)

(PME com atividade na secção J da CAE-Rev.3; em %)

**3.084,72**

Total das PME – em milhões de euros



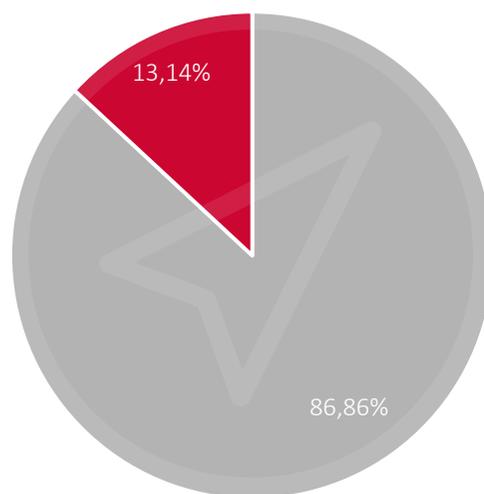
J

### Valor acrescentado bruto (2015)

(PME com atividade na secção J da CAE-Rev.3; em %)

**1.305,67**

Total das PME – em milhões de euros



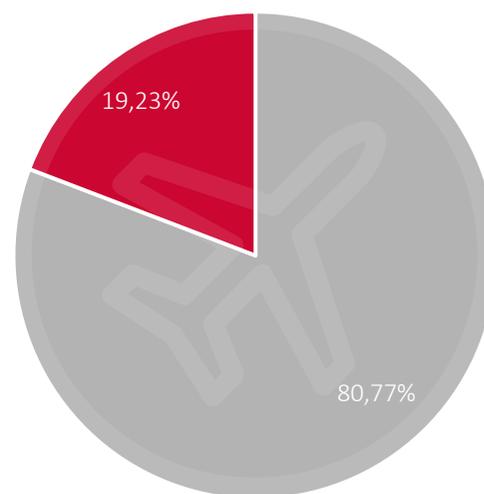
M

### Exportações (2015)

(PME com atividade na secção J da CAE-Rev.3; em %)

**818,22**

Total das PME – em milhões de euros

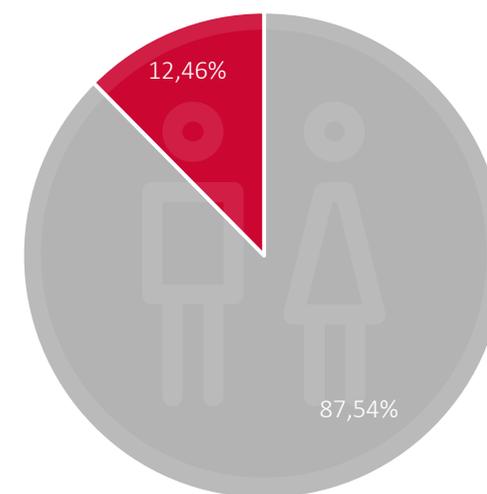


### Número de colaboradores (2015)

((PME com atividade na secção J da CAE-Rev.3; em %)

**32.103**

Total das PME



Total de PME da secção J = 948 | Total de empresas da amostra pertencentes à Secção J = 53 (5,7%)

■ Total da amostra ■ Restantes PME

As *top performers* do setor de informação e comunicação apresentaram um volume de negócios e VAB, em média, superiores aos restantes segmentos da análise, sendo as diferenças face ao segmento das PME bastante expressivas: Em 2015, a diferença entre o volume de negócios dos dois segmentos foi de 7,93 milhões euros e a do VAB foi de 5,29 milhões euros, diferenças que aumentaram no período da análise (justificadas sobretudo pelo crescimento das *top performers*).



C



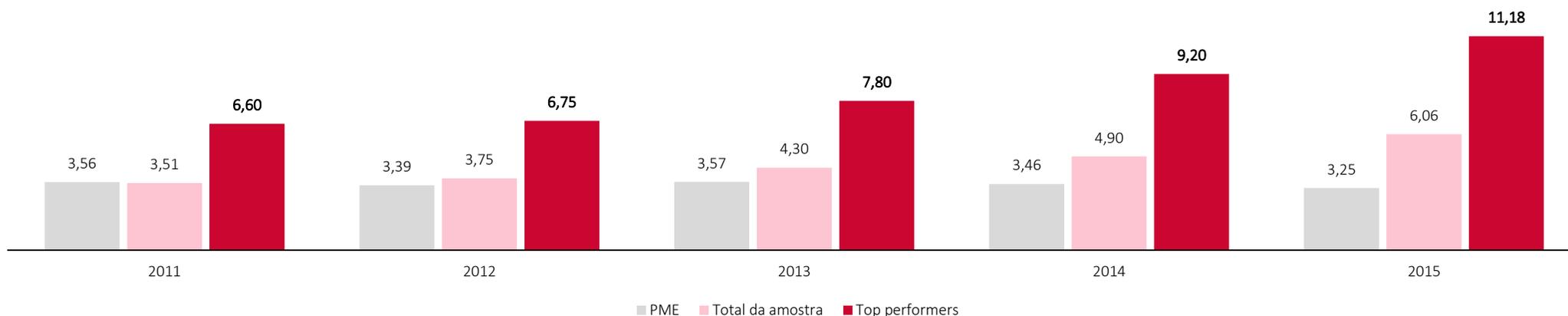
J



M

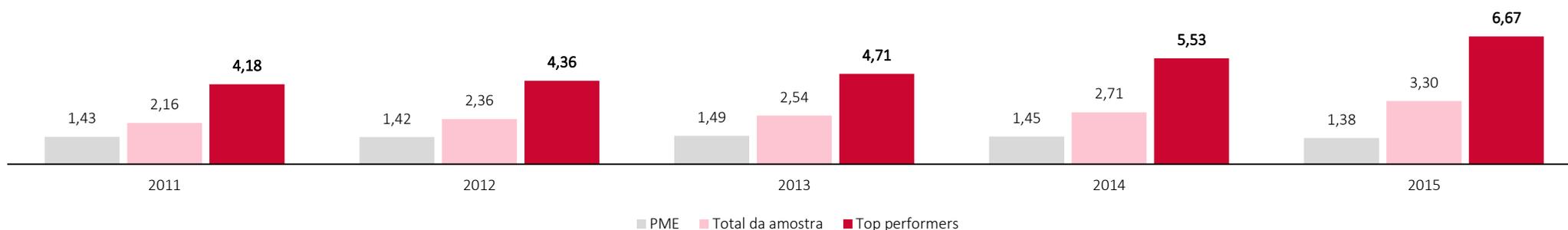
### Volume de negócios (2011-2015)

(média das empresas; em milhões de euros)



### Valor acrescentado bruto (2011-2015)

(média das empresas; em milhões de euros)



O EBITDA, EBIT e resultados líquidos das *top performers* do setor atividades de informação e comunicação foram, em média, superiores aos dos restantes segmentos. Em 2015, o EBITDA das *top performers* foi superior em 1,91 milhões de euros e 1,15 milhões de euros ao das PME e da amostra, respetivamente, o EBIT foi superior em 1,63 milhões de euros e 0,97 milhões de euros e os resultados líquidos em 1,49 milhões de euros e em 0,99 milhões de euros.



C



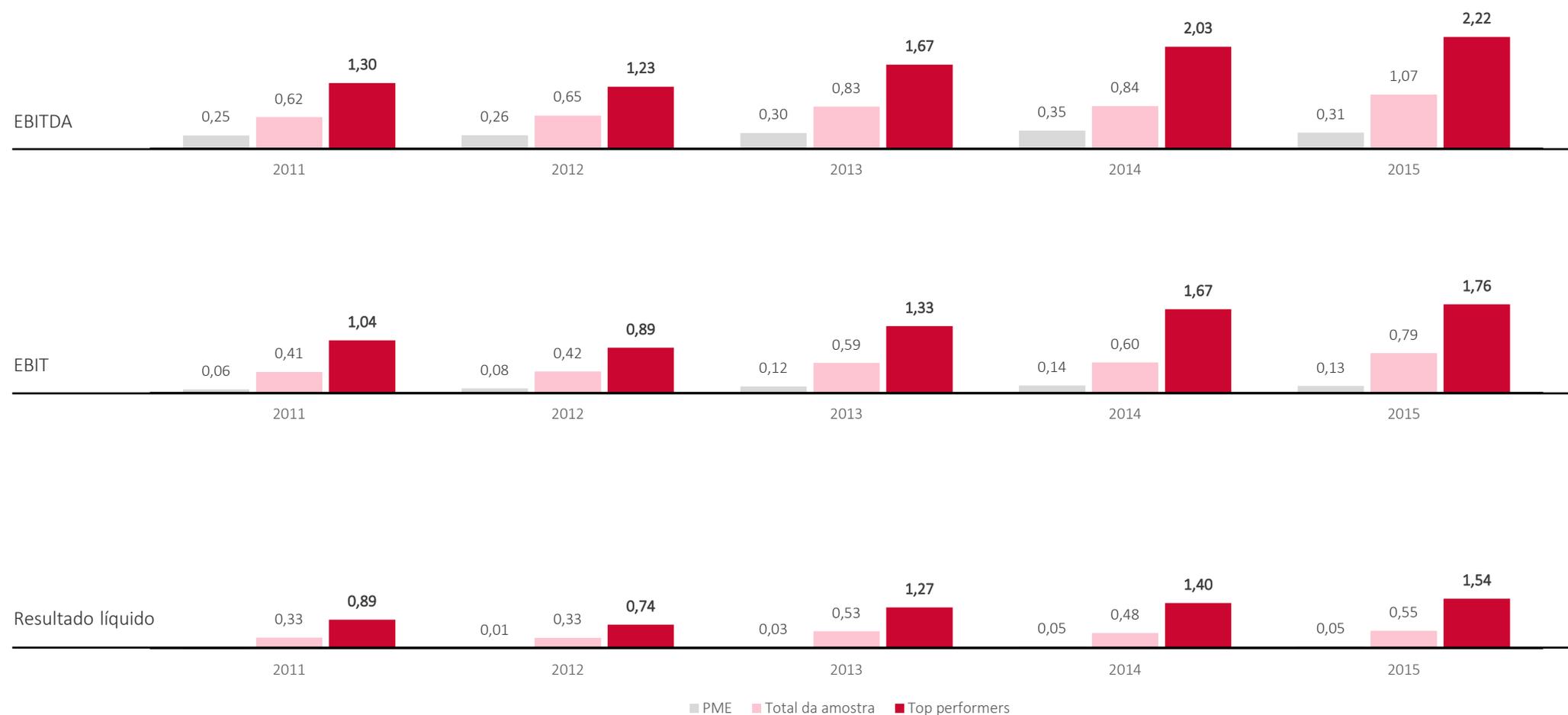
J



M

### EBITDA, EBIT e resultados líquidos (2011-2015)

(média das empresas; em milhões de euros)



Num setor onde as PME apresentaram, em média, um decréscimo do seu volume de negócios nos anos analisados, as *top performers* e as empresas da amostra apresentaram taxas de crescimento significativas, com valores médios anuais entre 2011 e 2015 de 14,06% e 14,65%, respetivamente, destacando-se a *performance* das empresas da amostra, sobretudo derivado ao crescimento do volume de negócios deste segmento entre 2014 e 2015.



C



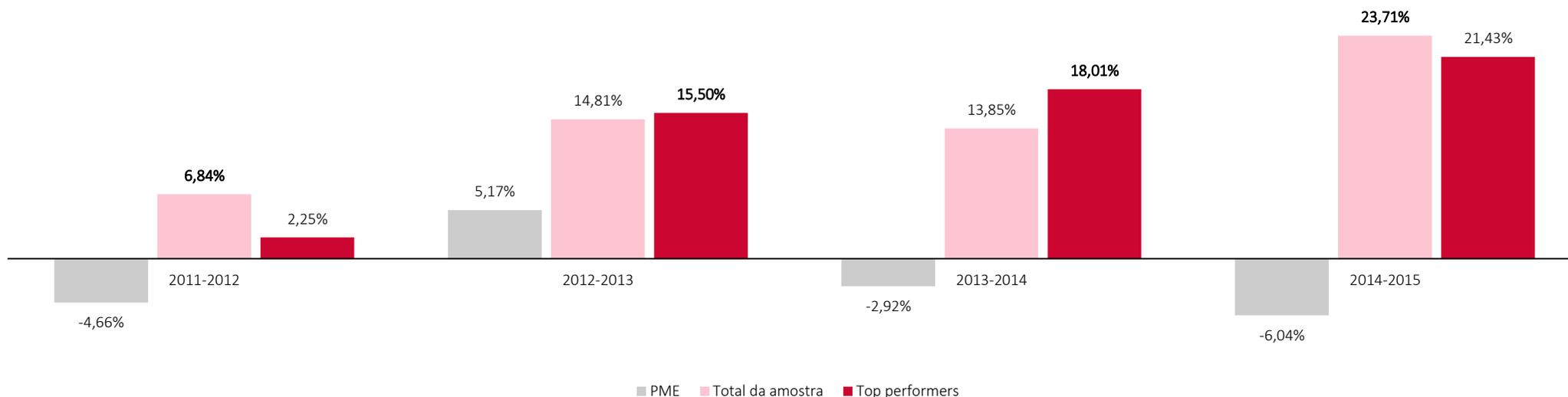
J



M

### Taxa de crescimento anual e taxa de crescimento anual composta (CAGR) do volume de negócios (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção J da CAE-Rev.3; em %)



- A taxa de crescimento média anual do volume de negócios das *top performers* foi superior à verificada nos restantes segmentos de análise entre 2012 e 2013, bem como entre 2013 e 2014, mas foi superada pelo crescimento verificado no segmento “Total da amostra” entre 2011 e 2012 e entre 2014 e 2015.
- Entre 2011 e 2015, destaca-se sobretudo a variação negativa do volume de negócios das PME do setor, tendo o crescimento de 5,17% entre 2012 e 2013 constituído uma exceção.
- A taxa de crescimento anual composta entre 2011 e 2015 acompanhou, naturalmente, a tendência descrita acima, tendo as PME apresentado variações negativas do volume de negócios de 2,21% e as empresas da amostra, bem como as *top performers*, um crescimento de 14,65% e 14,06%, respetivamente.

As PME deste setor apresentaram, contudo um volume de negócios médio por colaborador superior ao da média das *top performers* e das empresas da amostra em todos os anos analisados. Em 2015, o valor verificado nas *top performers* foi inferior em 1,8 mil euros por colaborador ao das PME. Enquanto os segmentos “Total da amostra” e “*Top performers*” exibem uma evolução positiva, o das PME decresceu (16,38 mil euros) entre 2011 e 2015.



C



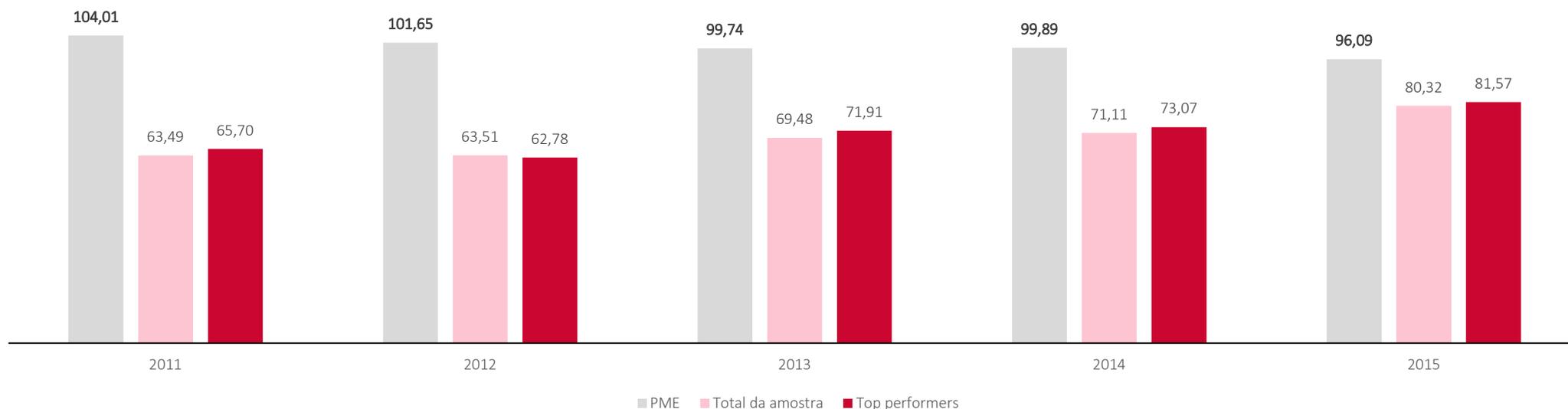
J



M

### Volume de negócios por colaborador (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção J da CAE-Rev.3; em milhares de euros)



- As PME apresentaram um volume de negócios por colaborador superior à média dos restantes segmentos em todo o período da análise, apesar do seu volume de negócios médio por empresa ser inferior (têm também um menor número de colaboradores que os restantes segmentos). No entanto, destaca-se o decréscimo de 3,8 mil euros por colaborador verificado de 2014 para 2015, devido ao decréscimo do volume de negócios médio deste segmento.
- Em 2011, a média das PME apresentou um volume de negócios por colaborador de 104,01 mil euros, sendo superior em 38,31 mil euros ao das *top performers* deste setor. As diferenças entre segmentos são encurtadas em 2015 devido à quebra verificada no volume de negócios por colaborador das PME e crescimento do mesmo indicador nas *top performers*, sendo que a diferença entre os dois segmentos passa a ser de apenas 1,79 mil euros.

O primeiro quartil da amostra deste setor apresenta, em média e apesar do crescimento do número de colaboradores, resultados por colaborador superiores aos das PME e ao do total da amostra do mesmo setor, para todos os indicadores calculados e para todo o período em análise.



C



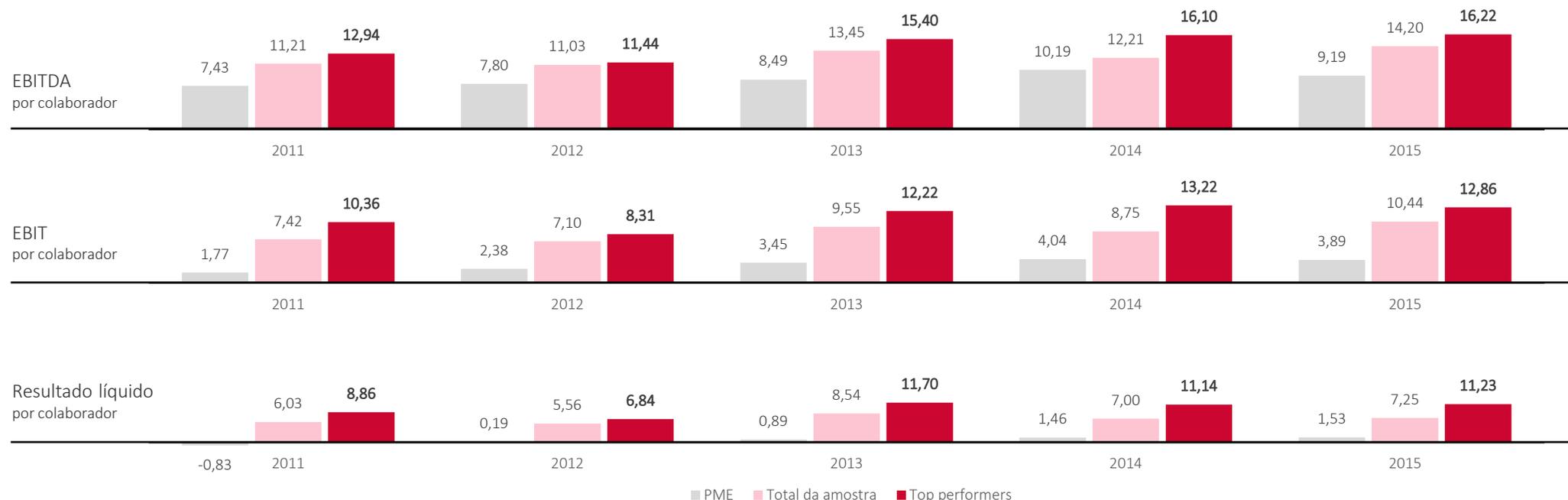
J



M

### EBITDA, EBIT e resultado líquido por colaborador (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção J da CAE-Rev.3; em milhares de euros)



- Os valores médios por colaborador das *top performers* são superiores à média dos restantes segmentos de análise entre 2011 e 2015, sobretudo quando comparados com os das PME do setor.
- A média das *top performers* do setor obteve, para todos os anos em análise, valores de EBITDA por colaborador superiores à média dos restantes segmentos. Em 2015, o valor da média das *top performers* foi superior à média das PME em 7,03 mil euros por colaborador.
- Relativamente ao EBIT por colaborador, as diferenças entre a média das *top performers* e a média das PME é ainda mais expressiva, correspondendo, em 2015, a mais do triplo do seu valor.
- A diferença torna-se ainda mais expressiva quando comparados os resultados líquidos por colaborador em 2015: a média das *top performers* é mais de 7 vezes superior à das PME, sendo a diferença entre segmentos de 9,7 mil euros.

As *top performers* do setor atividades de informação e de comunicação apresentaram margens de EBITDA e EBIT superiores às das PME e das empresas da amostra do mesmo setor: em 2015, a margem média de EBITDA das *top performers* foi superior em 10,33p.p. à das PME e a de EBIT superior em 11,71p.p.. As *top performers* tiveram, em média, maior EBIT, EBITDA que os restantes segmentos, bem como maior volume de negócios.



C

### Margem de EBITDA (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção J da CAE-Rev.3; em %)



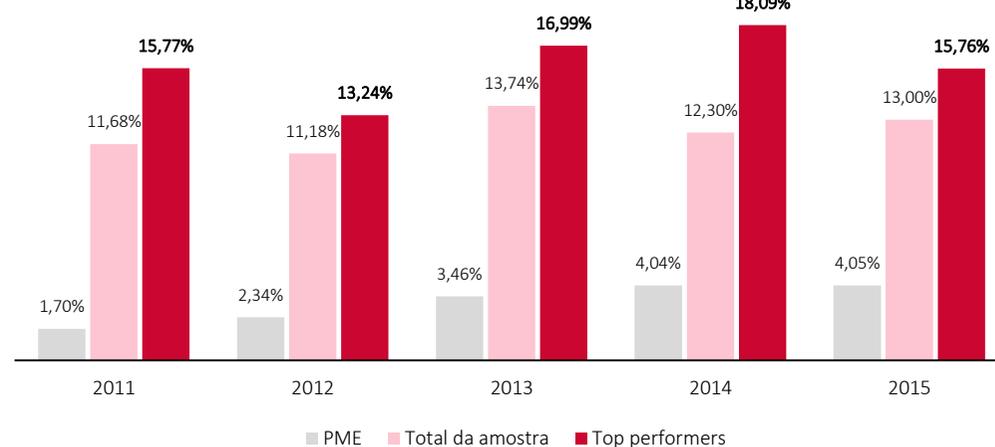
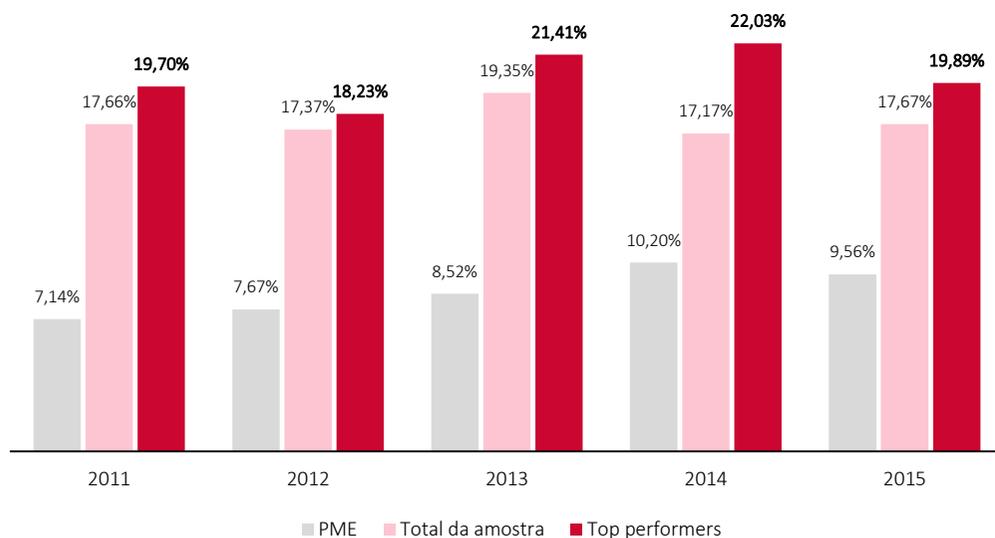
J

### Margem de EBIT (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção J da CAE-Rev.3; em %)



M



- A média das *top performers* do setor atividades de informação e de comunicação apresentou, no período a que se reporta o estudo, uma margem de EBITDA e de EBIT superior à média dos restantes segmentos. Esta diferença é particularmente evidente no que concerne ao segmento das PME.
- Em 2011, as *top performers* apresentaram uma margem média de EBITDA de 19,7%, sendo a mesma superior em 12,56p.p. à das PME do mesmo setor. Em 2015, a diferença face às PME foi menor (10,33p.p.).
- A margem de EBIT da média das *top performers* foi superior, para todos os anos analisados, à dos restantes segmentos. Comparando o valor da média das *top performers* com a média das PME do setor, as diferenças são bastante expressivas (11,71p.p. em 2015), embora se tenham esbatido ao longo do período.

Relativamente à rentabilidade líquida das vendas, o quartil de topo da amostra deste setor apresentou uma *performance* superior à dos restantes segmentos, sendo que a diferença foi particularmente significativa por comparação às PME (12,18p.p. em 2015). As *top performers* conseguem, em média, maior resultado líquido por euro vendido que os restantes segmentos. De destacar ainda o decréscimo verificado para as *top performers* e empresas da amostra entre 2013 e 2015.



C



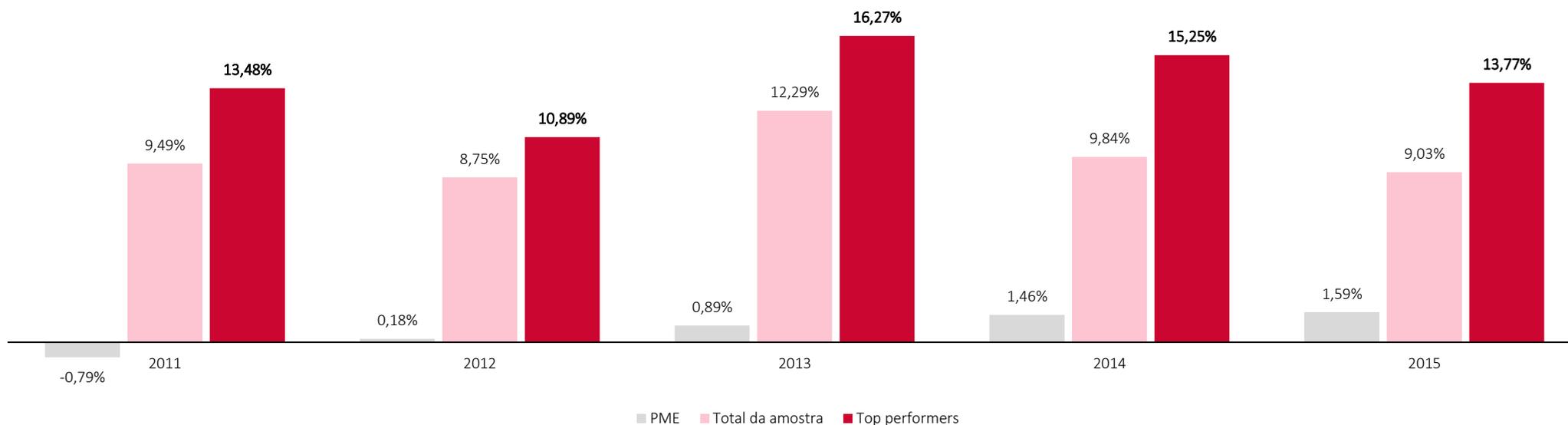
J



M

### Rentabilidade líquida das vendas (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção J da CAE-Rev.3; em %)



- As *top performers* deste setor apresentaram uma rentabilidade líquida das vendas superior aos restantes segmentos, apresentando diferenças expressivas quando comparadas com as PME do mesmo setor.
- Apesar da diminuição do rácio das *top performers* (crescimento do volume de negócios superior ao dos resultados líquidos) e ligeiro aumento do das PME (ligeiro aumento dos resultados líquidos e decréscimo do volume de negócios), as diferenças entre os mesmos foram significativas durante todo o período de referência: em 2011 a diferença foi de 14,27p.p e, em 2015, de 12,18p.p..
- Destaca-se ainda o crescimento do indicador dos segmentos “*Top performers*” e “*Total da amostra*”, entre 2012 e 2013, tendo neste último ano atingido os valores mais elevados da presente análise.

As *top performers* do setor atividades de informação e de comunicação apresentaram, em média, no período da análise, uma dinâmica exportadora superior à das PME do mesmo setor. As *top performers* não só tiveram, em média, maior volume de negócios como também exportaram mais que os restantes segmentos. Destaca-se 2015, ano em que o rácio médio do primeiro quartil da amostra superou os 50%.



C



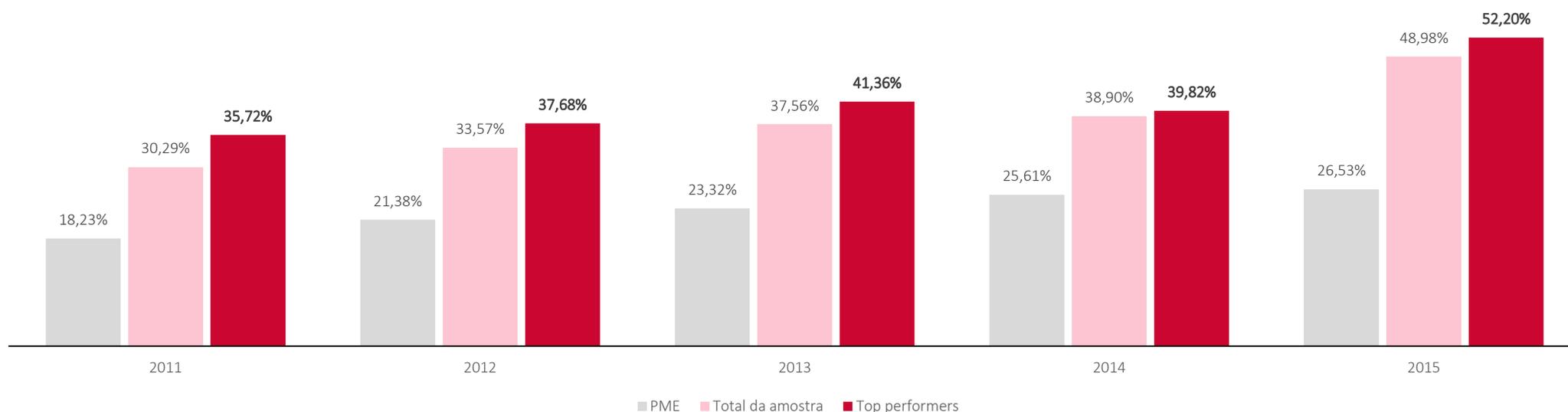
J



M

### Contributo das exportações para o volume de negócios (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção J da CAE-Rev.3; em %)



- A média das *top performers* apresentou uma dinâmica exportadora superior à da média dos restantes segmentos analisados no período de referência. No entanto, apenas em 2015, a média das *top performers* apresentou um contributo das exportações para o volume de negócios acima dos 50%.
- Em 2015, a diferença entre a média das *top performers* e a média das PME acentuou-se (devido ao aumento do rácio nas *top performers* – crescimento mais acelerado das suas exportações médias do que o verificado no respetivo volume de negócios médio), situando-se nos 25,67p.p., e esbateu-se no que diz respeito à média das empresas da amostra (mais 3,22p.p.) – as exportações e volume de negócios médios de ambos os segmentos aumentaram no período de referência, tendo as exportações da média das empresas da amostra crescido, em proporção do seu volume de negócios, a um ritmo superior ao verificado nas *top performers*.

As *top performers* do setor atividades de informação e de comunicação apresentaram, para todo o período em análise, um contributo médio para a criação de excedentes por cada euro vendido superior ao apresentado pelas PME do setor. A diferença entre os dois segmentos manteve-se relativamente estável ao longo do período, tendo, no entanto, sido decrescente derivado do aumento do indicador para as PME e a seu decréscimo para as *top performers*.



C



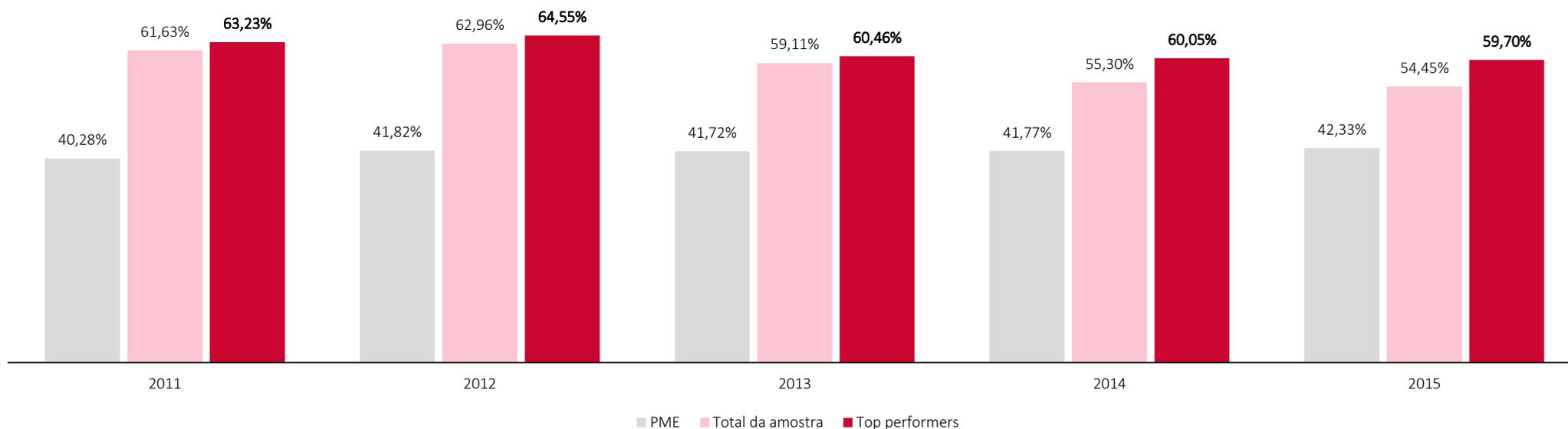
J



M

### Valor acrescentado bruto por vendas (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção J da CAE-Rev.3; em %)



- O contributo da média das *top performers* para a criação de excedentes, por cada euro vendido, foi superior ao dos restantes segmentos de análise do mesmo setor, em todos os anos a que o estudo se reporta. As diferenças são mais expressivas na comparação com a média das PME do mesmo setor.
- Não obstante, a diferença entre os rácios apresentados pelo segmento das *top performers* e o das PME diminuiu no período analisado: em 2011, a diferença entre segmentos cifrou-se nos 22,95p.p., ao passo que, em 2015 a mesma foi de 17,37p.p.

Em média, os colaboradores das *top performers* deste setor contribuíram, entre 2013 e 2015, mais para a geração de excedentes que os das PME do mesmo setor, mas a diferença é menos significativa, embora crescente ao longo do período, do que nos indicadores anteriores (1,86 mil euros em 2013, 2,13 mil euros em 2014 e 8,03 mil euros em 2015), tal não se verificou em 2011 e 2012 onde a melhor *performance* coube às PME.



C



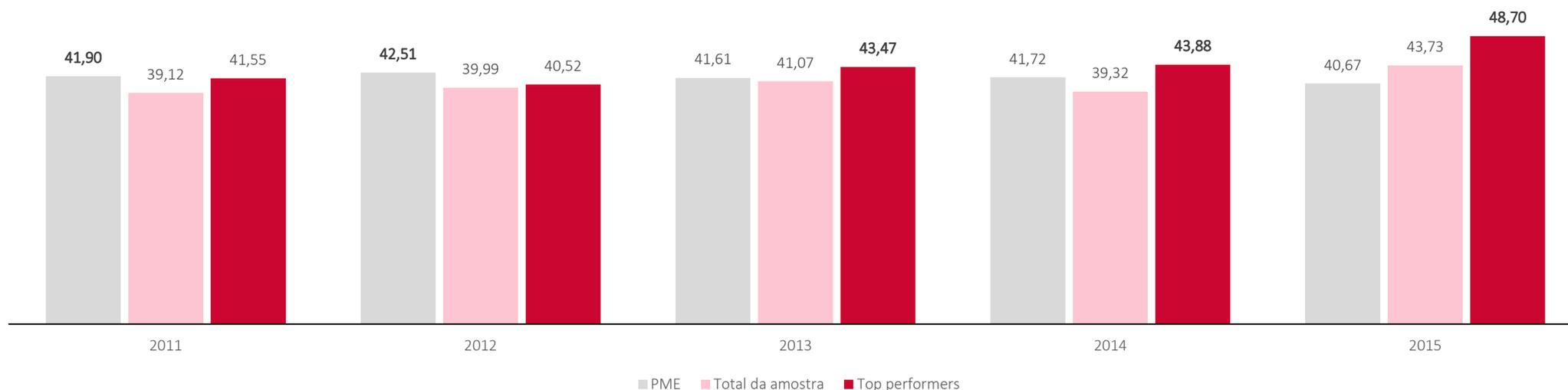
J



M

### Valor acrescentado bruto por colaborador (2011-2015)

((média das empresas com atividade na secção J da CAE-Rev.3; em milhares de euros)



- A média das *top performers* do setor atividades de informação e de comunicação foi superior à média dos restantes segmentos da análise, nos anos de 2013, 2014 e 2015, no que toca aos rácios valor acrescentado bruto médio e médio por colaborador, sendo que tal não se verificou em 2011 e 2012, nos quais as PME apresentaram a melhor *performance*. De destacar que o segmento “PME” tem, neste caso, uma *performance* superior às empresas da amostra, exceto em 2015.
- É importante referir a variação negativa do indicador das PME, que começaram o período com a melhor *performance* (superior em 0,35 mil euros à das *top performers*), tendo esta situação sendo invertida, em 2013, e atingindo valores máximos de diferença entre *top performers* e PME no ano de 2015 (8,03 mil euros).

As *top performers* do setor atividades de informação e de comunicação apresentaram um número médio de colaboradores muito superior ao das PME do mesmo setor. Os gastos com pessoal médios por colaborador foram superiores no segmento das *top performers* nos anos de 2013 e 2015, tendo as melhores *performances* neste âmbito pertencido às PME do setor nos anos de 2011, 2012 e 2014.



C



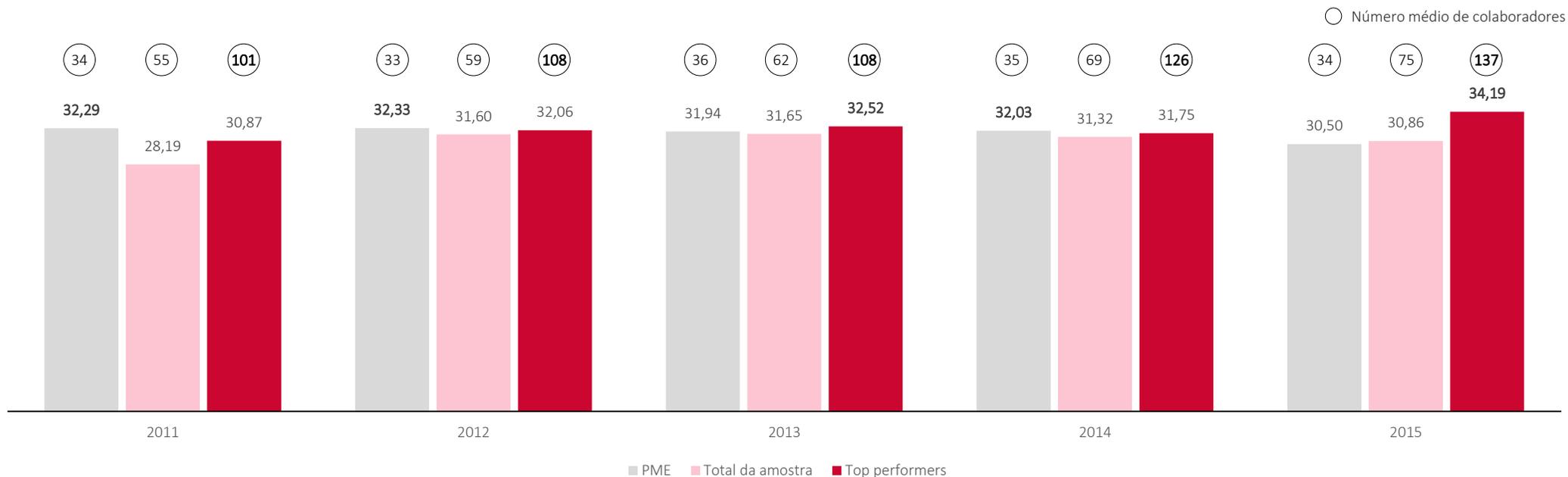
J



M

### Gastos com pessoal médios por colaborador e número médio de colaboradores (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção J da CAE-Rev.3; em milhares de euros para o gasto médio por colaborador; em valor absoluto para o número de colaboradores)



- As *top performers* tiveram gastos com pessoal médios por colaborador superiores aos dos restantes segmentos da análise em 2013 e 2015. Em 2011, 2012 e 2014, foram as PME do setor a apresentar maiores gastos com pessoal médios por colaborador.
- No que diz respeito ao número de colaboradores é de destacar que, para todos os anos analisados, as *top performers* apresentaram, em média, números bastante superiores aos verificados para os restantes segmentos.
- Em 2011, as *top performers* contavam, em média, com 101 colaboradores, gastando com cada um deles, em média, 30,87 mil euros, inferiores aos gastos médios das PME em 1,42 mil euros por colaborador. Em 2015, as *top performers* contabilizaram, em média, 137 colaboradores e gastos médios de 34,19 mil euros com os mesmos, apresentado para este último ano da análise gastos médios superiores em 3,69 mil euros aos das PME do mesmo setor.

A média das *top performers* deste setor apresentou um endividamento inferior à média das PME e das empresas da amostra pertencentes ao mesmo setor no período a que se reporta este estudo. Importa destacar que o valor do endividamento diminuiu entre 2011 e 2015 para todos os segmentos da análise.



C



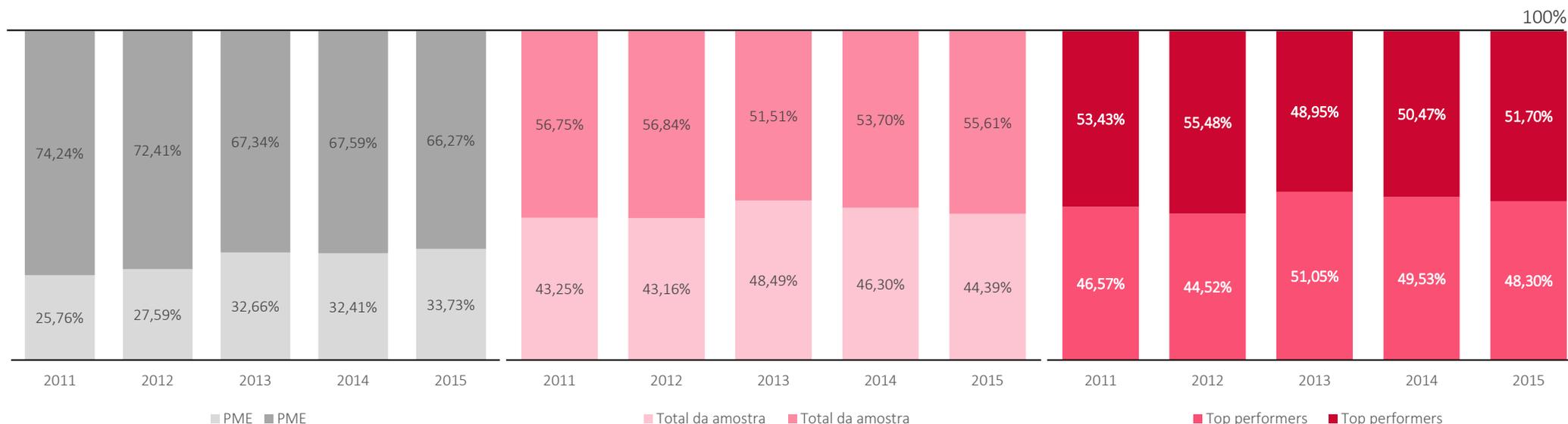
J



M

### Autonomia financeira e endividamento (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção J da CAE-Rev.3; em %)



- Em 2011, o endividamento da média das *top performers* foi de 53,43%, tendo o mesmo sido inferior em 20,81p.p. à média das PME e menos 3,32p.p. que a média da amostra.
- Considerando o ano de 2015, verificou-se, apesar do nível de endividamento decrescer em ambos os segmentos, uma aproximação da *performance* das *top performers* e PME: as *top performers* atingiram um valor de 51,7%, inferior em 14,57 p.p. face ao apresentado pelas PME.

As *top performers* do setor atividades de informação e de comunicação apresentaram uma rentabilidade média dos capitais próprios muito superior à das PME do mesmo setor (mais 20,65p.p. em 2015) e também superior à média da amostra (mais 6,22p.p. em 2015). A diferença entre os vários segmentos é maioritariamente justificada pelas diferenças verificadas nos respetivos resultados líquidos médios.



C



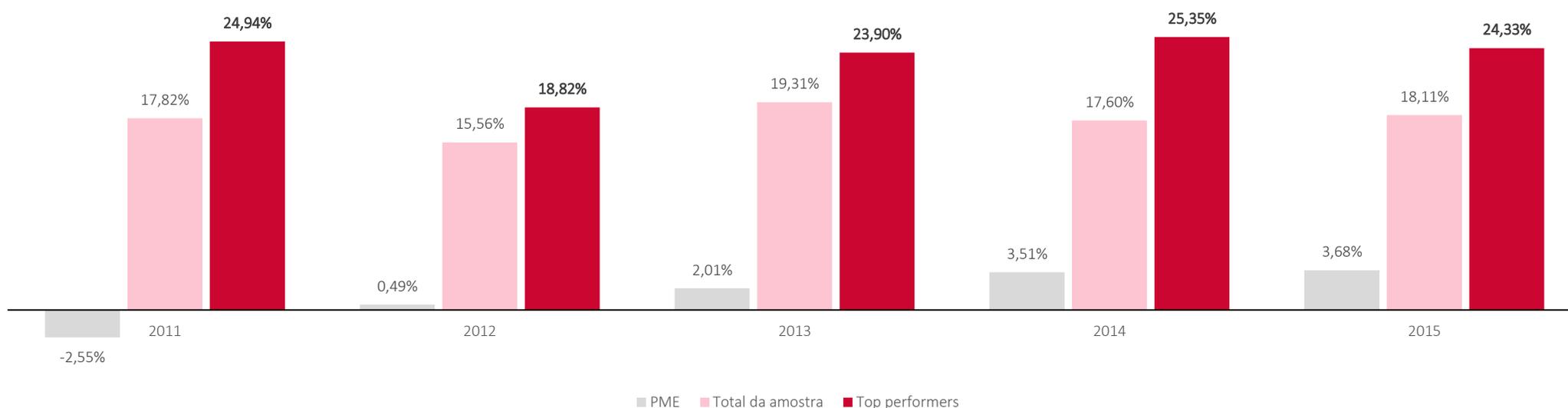
J



M

### Rentabilidade dos capitais próprios (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção J da CAE-Rev.3; em %)



- A média das *top performers* deste setor apresentou, no período analisado, um rácio de rentabilidade dos capitais próprios superior ao verificado nos restantes segmentos da análise considerados no presente estudo, embora se denote uma redução da diferença entre segmentos.
- Em 2011, o rácio da rentabilidade dos capitais próprios da média das *top performers* foi de 24,94%, um valor superior em 27,49p.p. ao verificado para a média das PME (que foi inclusive negativo) e superior em 7,12p.p. à média das empresas da amostra.
- No ano de 2015, a diferença entre *top performers* e PME foi encurtada - o rácio da média das *top performers* foi de 24,33%, valor superior em 20,65p.p. ao verificado para a média das PME do mesmo setor. A diferença entre o segmento das *top performers* e o das empresas da amostra também foi encurtado (ainda que ligeiramente) sobretudo devido ao decréscimo dos valores das *top performers* entre 2011 e 2015 e o aumento dos mesmos para as empresas da amostra.

Também a rentabilidade média do ativo das *top performers* foi superior à das PME deste setor e à média das empresas do setor. Em 2015, a diferença foi de 10,51p.p. e 3,71p.p. relativamente aos segmentos PME e total da amostra, respetivamente.



C



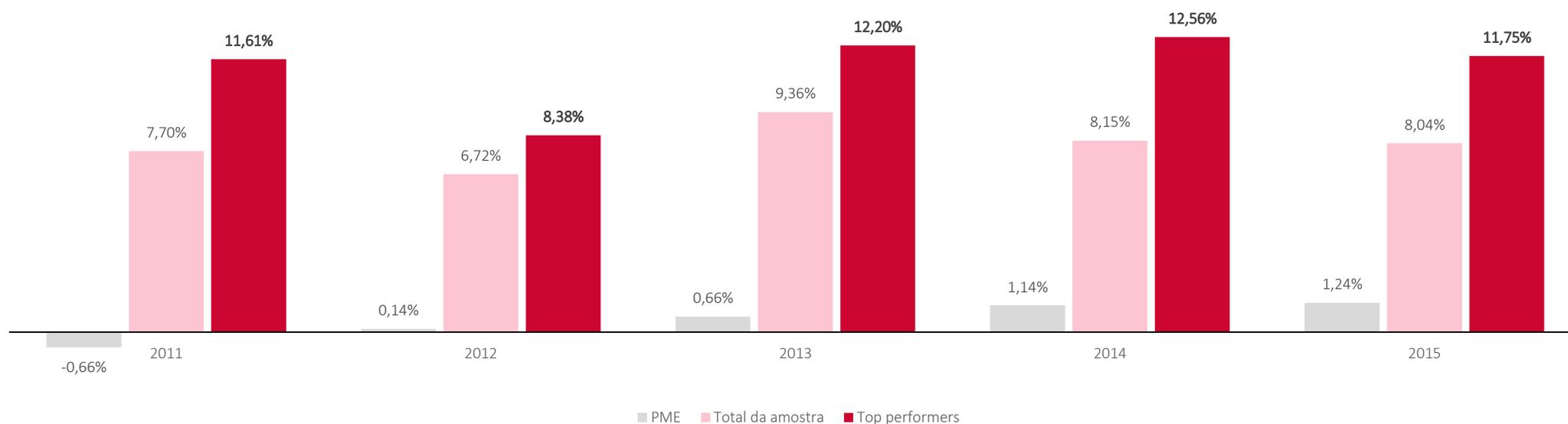
J



M

## Rentabilidade do ativo (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção J da CAE-Rev.3; em %)



- A média das *top performers* deste setor apresentou, em todos os anos considerados no estudo, rácios de rentabilidade do ativo superiores aos dos restantes segmentos da análise, sobretudo relativamente ao segmento das PME.
- Em 2011, a média das *top performers* apresentou um rácio de 11,61%, que se distancia do valor negativo da média das PME (-0,66%) em 12,27p.p..
- No ano de 2015, a rentabilidade do ativo da média das *top performers* diminuiu em 0,81p.p. (11,75%) face aos valores apresentados em 2014, tendo ainda assim sido superior à de 2011. No entanto, devido, sobretudo, ao crescimento deste rácio para o segmento “PME”, as diferenças entre segmentos diminuíram para os 10,51p.p..

As *top performers* do setor atividades de informação e de comunicação apresentaram, em média, melhores rácios económico-financeiros para todo o período em análise, à exceção do volume de negócios por colaborador, da taxa de crescimento do volume de negócios em 2012 e 2015 e aos gastos com médios por colaborador em 2011, 2012 e 2014.

<b>Análise comparativa – tabela resumo (Secção J)</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Taxa de crescimento do volume de negócios	N/A				
Volume de negócios por colaborador					
EBITDA por colaborador					
EBIT por colaborador					
Resultado líquido por colaborador					
Margem de EBITDA					
Margem de EBIT					
Rentabilidade líquida das vendas					
Contributo das exportações para o volume de negócios					
Valor acrescentado bruto por vendas					
Valor acrescentado bruto por colaborador					
Gastos com pessoal médios por colaborador <sup>1</sup>					
Número médio de colaboradores					
Autonomia financeira					
Endividamento <sup>2</sup>					
Rentabilidade dos capitais próprios					
Rentabilidade do ativo					

<sup>1</sup>A melhor *performance* no quadro dos gastos com pessoal médios por colaborador é atribuída ao segmento que apresenta o maior valor, partindo do pressuposto que esse valor é indicativo de melhores remunerações, no entanto, a conta de gastos com pessoal tem uma rubrica associada a indemnizações que pode, pontualmente, inflacionar este indicador.

<sup>2</sup>A melhor *performance* no quadro do endividamento é atribuída ao segmento que apresenta o menor valor.

# Em síntese

## Atividades de informação e de comunicação - 2015



**As top performers tiveram o melhor desempenho dos 3 segmentos em 15 de 17 indicadores** (todos os indicadores exceto o crescimento do volume de negócios e volume de negócios por colaborador).

**As empresas da amostra tiveram o melhor desempenho dos 3 segmentos em 1 dos 17 indicadores** (crescimento do volume de negócios).

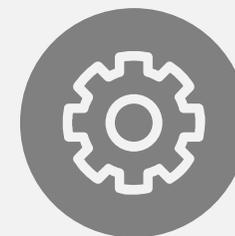


Nestes 15 indicadores em que as *top performers* tiveram melhor desempenho que os restantes segmentos, **a diferença entre a performance das top performers e das PME, no período 2011-2015, aumentou em apenas 7 indicadores** (EBITDA por colaborador, EBIT por colaborador, resultado líquido por colaborador, contributo das exportações para o volume de negócios VAB por colaborador, gastos com pessoal médios por colaborador e número de colaboradores).

**As top performers ultrapassaram inclusive as PME em 2 dos indicadores** durante o período em análise, sendo eles o VAB por colaboradores e os gastos com pessoal médio por colaborador.



**Entre 2011 e 2015, a performance das empresas do quartil de topo aumentou em 14 dos 17 indicadores** (excluindo-se a margem de EBIT, o VAB por vendas e a rentabilidade dos capitais próprios).



**As PME nacionais tiveram a melhor performance em apenas um dos indicadores** (volume de negócios por colaborador), embora tenham melhorado a sua performance nos 3 indicadores em que as *top performers* viram o seu desempenho piorar (margem de EBIT, o VAB por vendas e a rentabilidade dos capitais próprios).

No total, as PME melhoram o seu desempenho em 11 indicadores (os indicados anteriormente, aos quais acrescem EBITDA por colaborador, EBIT por colaborador, resultado líquido por colaborador, margem de EBITDA, rentabilidade líquida das vendas, contributo das exportações para o volume de negócios, autonomia financeira, endividamento e rentabilidade do ativo).

# Análise comparativa por setor (divisão CAE-Rev.3)

## Secção J – Atividades de informação e de comunicação

CAE 62 – Consultoria e programação informática e atividades relacionadas



C



J



M

As empresas da amostra pertencentes à CAE 62 representaram, em 2015, 17,85% do total do volume de negócios das PME do setor, 17,39% do seu valor acrescentado bruto, 28,8% das suas exportações e 17,08% do seu número total de colaboradores.



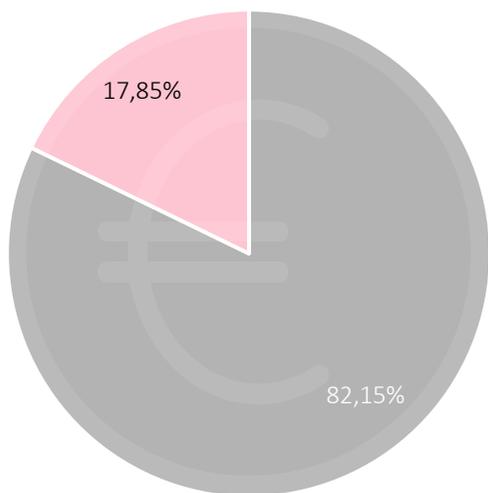
C

### Volume de negócios (2015)

(PME nacionais da CAE 62; em %)

**1.521,62**

Total das PME – em milhões de euros



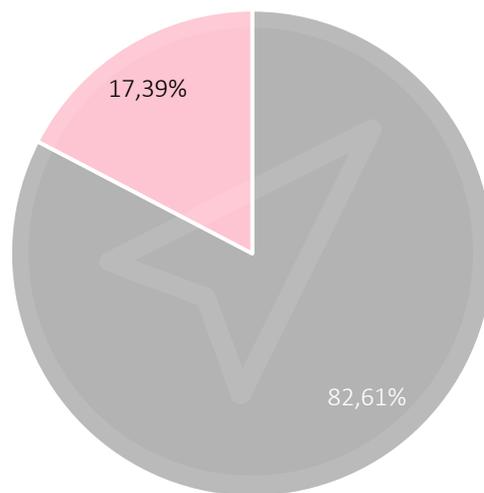
J (CAE 62)

### Valor acrescentado bruto (2015)

(PME nacionais da CAE 62; em %)

**768,44**

Total das PME – em milhões de euros



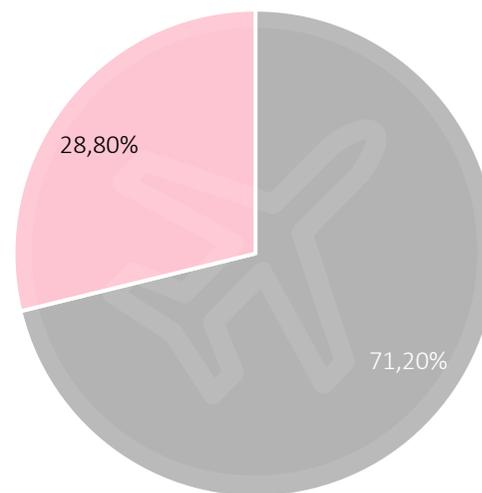
M

### Exportações (2015)

(PME nacionais da CAE 62; em %)

**475,97**

Total das PME – em milhões de euros

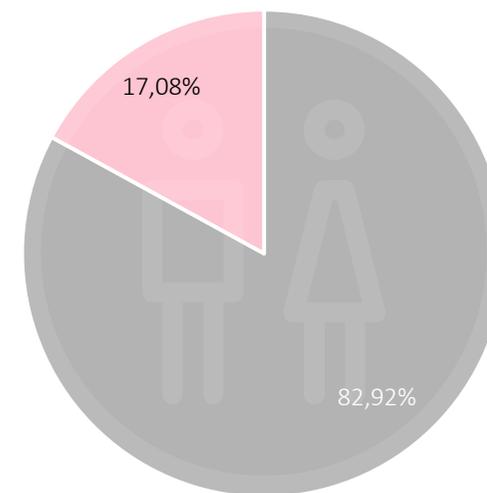


### Número de colaboradores (2015)

(PME nacionais da CAE 62; em %)

**19.084**

Total das PME



Total de PME da CAE 62 = 586 | Total de empresas da amostra pertencentes à CAE 62 = 44 (7,7%)

■ Total da amostra ■ Restantes PME

As empresas da amostra pertencentes à CAE 62 apresentaram um volume de negócios e VAB superiores aos das PME do mesmo setor no período analisado. O *gap* entre segmentos aumenta, inclusive, ao longo do período de referência. Em 2011, a diferença do volume de negócios entre segmentos foi de 0,38 milhões de euros, tendo sido de 3,57 milhões de euros em 2015. Já a diferença do VAB entre segmentos foi de 0,67 e de 1,8 milhões de euros, respetivamente em 2011 e 2015.



C



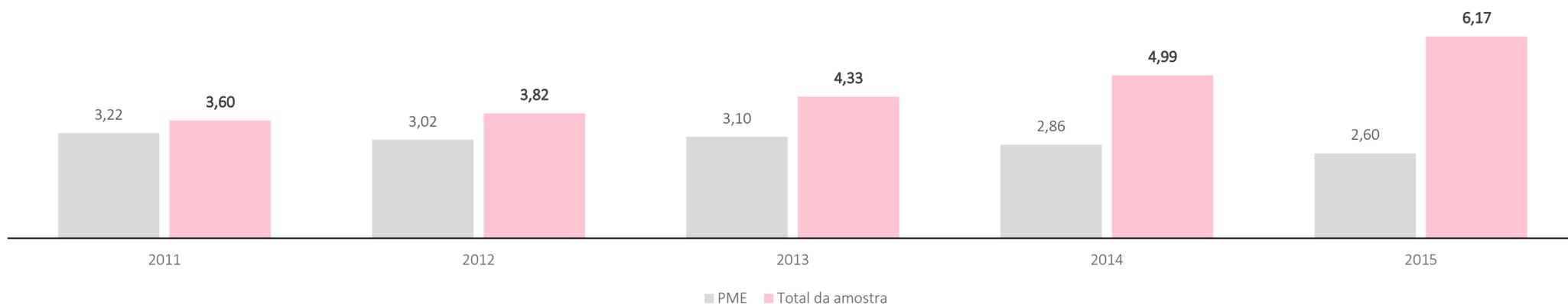
J (CAE 62)



M

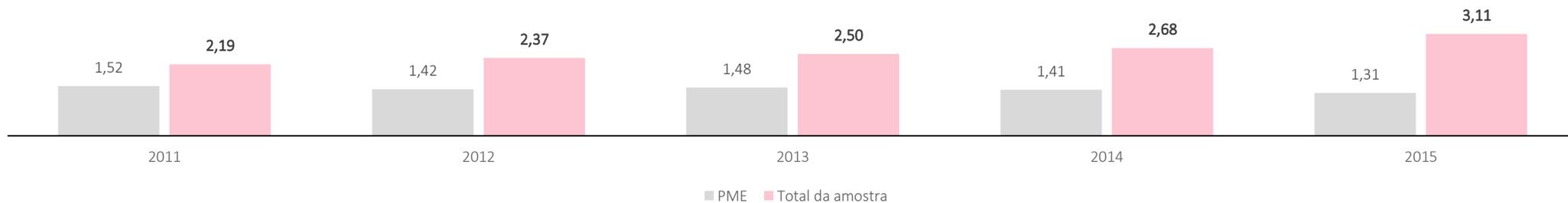
### Volume de negócios (2011-2015)

(média das empresas; em milhões de euros)



### Valor acrescentado bruto (2011-2015)

(média das empresas; em milhões de euros)



As empresas da amostra pertencentes à CAE 62 apresentaram valores de EBITDA, EBIT e resultados líquidos superiores ao das PME do mesmo setor no período de referência, tendo a diferença entre segmentos aumentado. Em 2015, o EBITDA das PME foi inferior ao das empresas da amostra em 0,76 milhões de euros, o EBIT em 0,61 milhões e os resultados líquidos em 0,41 milhões de euros.



C



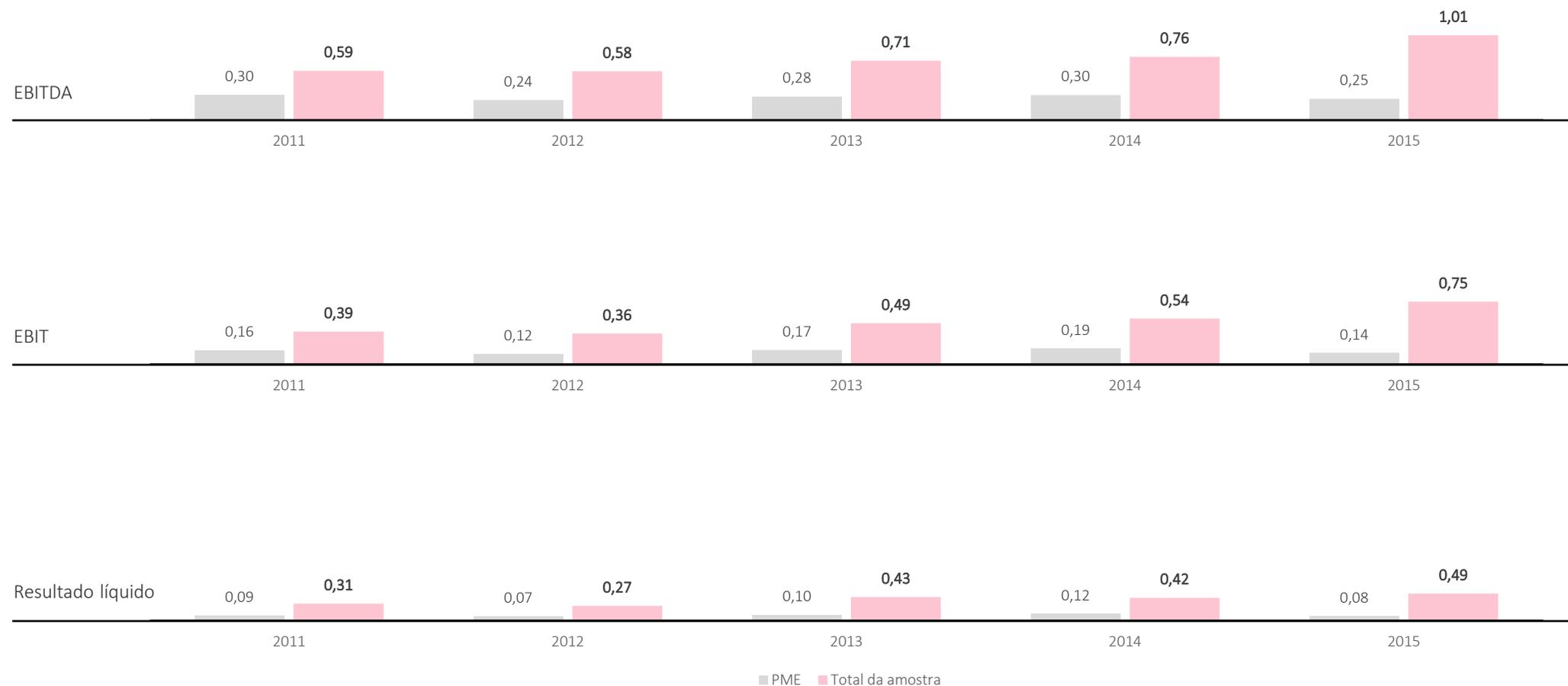
J (CAE 62)



M

### EBITDA, EBIT e resultados líquidos (2011-2015)

(média das empresas; em milhões de euros)



Num setor com variação média negativa do volume de negócios no período em análise, as empresas da amostra do Innovation Scoring® pertencentes ao CAE 62, destacaram-se com um crescimento anual composto de 14,43% no período de referência.



C



J (CAE 62)



M

### Taxa de crescimento anual e taxa de crescimento anual composta (CAGR) do volume de negócios (2011-2015)

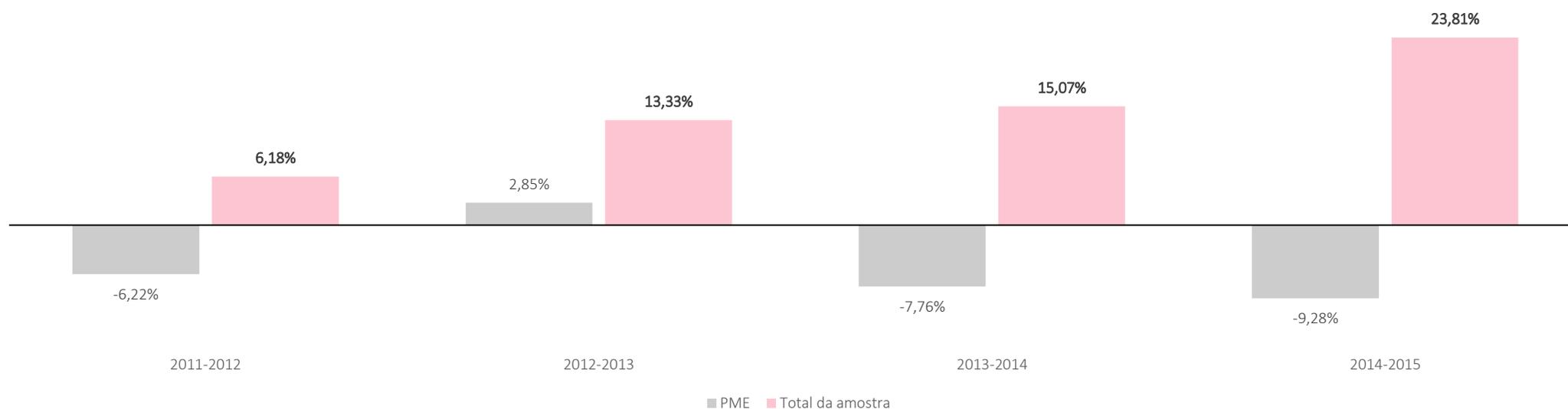
(média das empresas da CAE 62; em %)



CAGR = -5,21%



CAGR = 14,43%



- As empresas da amostra pertencentes à CAE 62 apresentaram uma taxa de crescimento do volume de negócios superior à das PME do mesmo setor no período em análise. A variação do volume de negócios das PME foi inclusivamente negativa em todos os anos do período, exceção feita ao ano de 2013.
- Destaca-se ainda que, de ano para ano, a taxa de crescimento médio anual das empresas da amostra pertencentes à CAE 62 aumentou, tendo sido, em 2015 de 23,81% por comparação à variação negativa de 9,28% apresentada pelas PME do mesmo setor.
- Como consequência, as empresas da amostra apresentaram uma taxa de crescimento anual composta entre 2011 e 2015 de 14,43% ao passo que, as PME apresentaram uma variação negativa de 5,21% ao ano.

As PME da CAE 62 apresentaram um volume de negócios por colaborador superior ao das empresas da amostra do mesmo setor no período de referência, exceto no ano de 2015, no qual as empresas da amostra apresentam melhor *performance*. Esta alteração deve-se ao crescimento do volume de negócios das empresas da amostra e diminuição do mesmo para as PME (uma vez que o número de trabalhadores aumenta no primeiro segmento e diminui para o segundo)



C



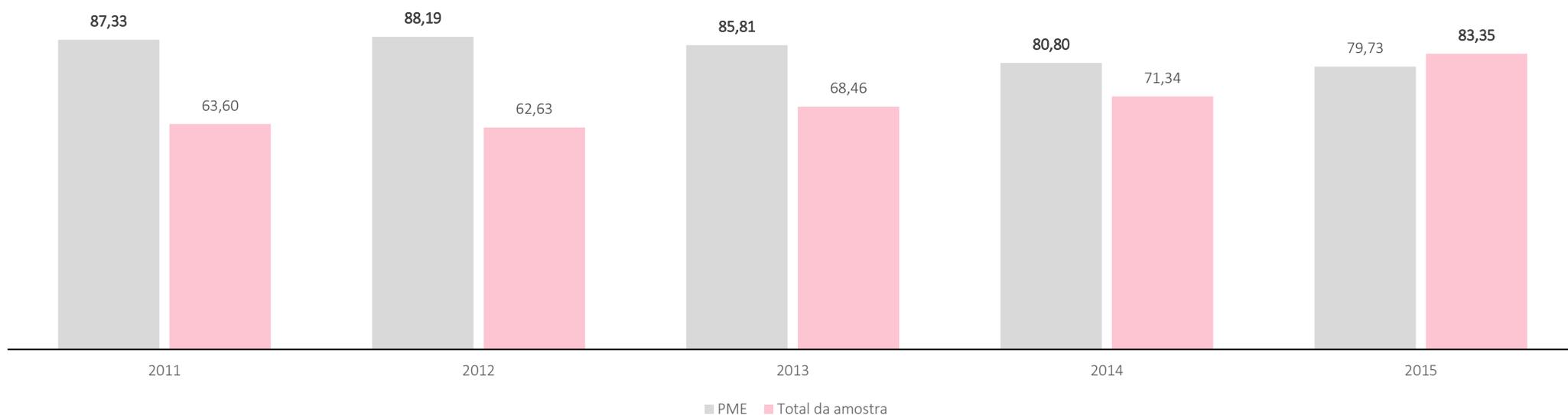
J (CAE 62)



M

### Volume de negócios por colaborador (2011-2015)

(média das empresas da CAE 62; em milhares de euros)



- As PME da CAE 62 apresentaram um volume de negócio médio por colaborador superior ao das empresas da amostra pertencentes ao mesmo setor entre 2011 e 2014, tendo a situação sido invertida em 2015.
- As PME atingiram o maior valor do período em 2012, faturando 88,19 mil euros por trabalhador, mais 25,56 mil euros que as empresas da amostra em igual período.
- A partir do ano de 2012 verificou-se a descida do indicador das PME acompanhado do crescimento do mesmo para o segmento das empresas da amostra. Assim, o período terminou com as empresas da amostra a apresentarem, em média, um volume de negócios por colaborador superior em 3,62 mil euros superior ao das PME.
- Este valor justifica-se pelo aumento do volume de negócios das empresas da amostra e uma variação negativa do das PME, uma vez que o número médio de colaboradores aumenta para as empresas da amostra em 17 colaboradores e o das PME diminui em 5.

Esta tendência é ainda mais expressiva quando se compara o EBITDA, EBIT e resultado líquido por colaborador. Para este último indicador, em 2015, a diferença entre média da amostra e das PME do setor foi de 4,22 mil euros, sendo o resultado líquido por colaborador da média das empresas da amostra mais do dobro do verificado para a média das PME. As empresas da amostra têm melhor *performance* que as PME para os três indicadores analisados.



C



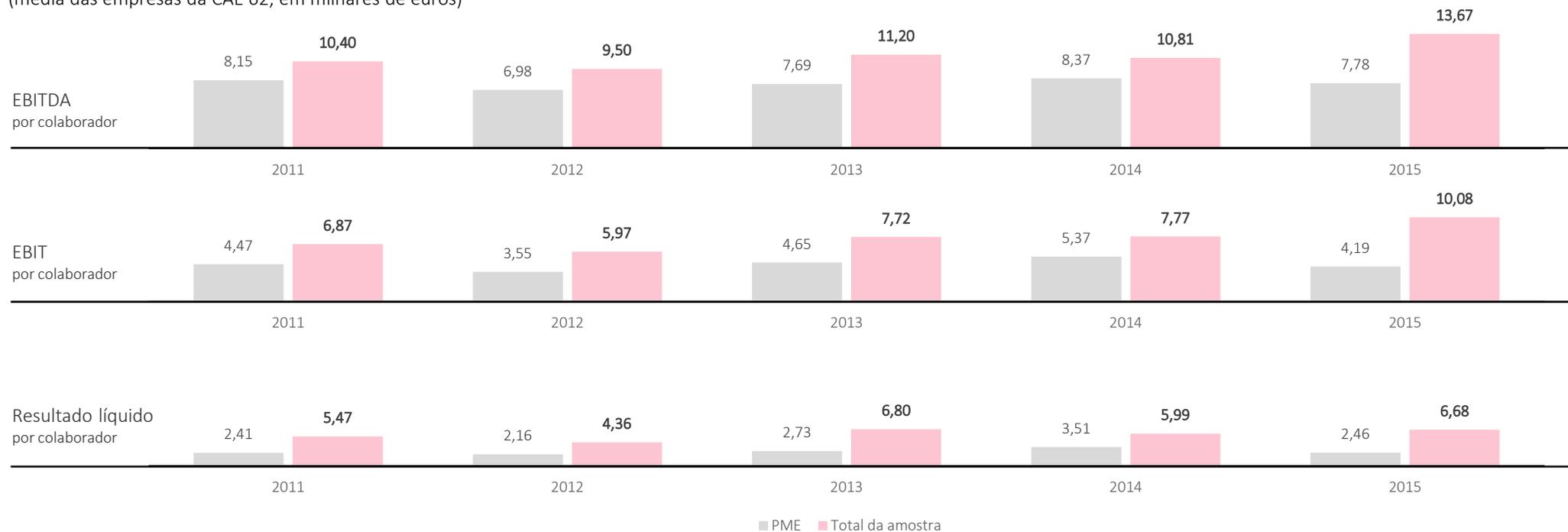
J (CAE 62)



M

## EBITDA, EBIT e resultado líquido por colaborador (2011-2015)

(média das empresas da CAE 62; em milhares de euros)



- O EBITDA médio por colaborador das empresas da amostra pertencentes à CAE 62 é superior ao das PME em todos os anos em análise, aumentando inclusive o *gap* entre segmentos entre o primeiro e o último ano analisados: em 2011, a diferença entre os segmentos era de 2,25 mil euros por colaborador, tendo a mesma aumentado, em 2015, para 5,89 mil euros.
- A mesma conclusão pode ser retirada em relação à margem de EBIT que, em 2015, apresentou um valor superior ao dobro das PME. Em 2011, as empresas da amostra tinham um rácio médio superior em 2,4 mil euros por colaborador, tendo a diferença, em 2015, aumentado para 5,89 mil euros.
- A discrepância de resultados também se verifica no que concerne ao resultado líquido por colaborador: em 2011, a diferença entre segmentos foi de 3,06 mil euros e, em 2015, foi de 4,22 mil euros por colaborador.

As empresas da amostra pertencentes à CAE 62, apresentaram margens médias de EBITDA e EBIT superiores às das PME do setor. Em 2015, a diferença entre rácios foi de 6,65p.p. e 6,85p.p., respetivamente. Este *gap* decorre das diferenças verificadas no volume de negócios, EBIT e EBITDA médio dos dois segmentos.



C



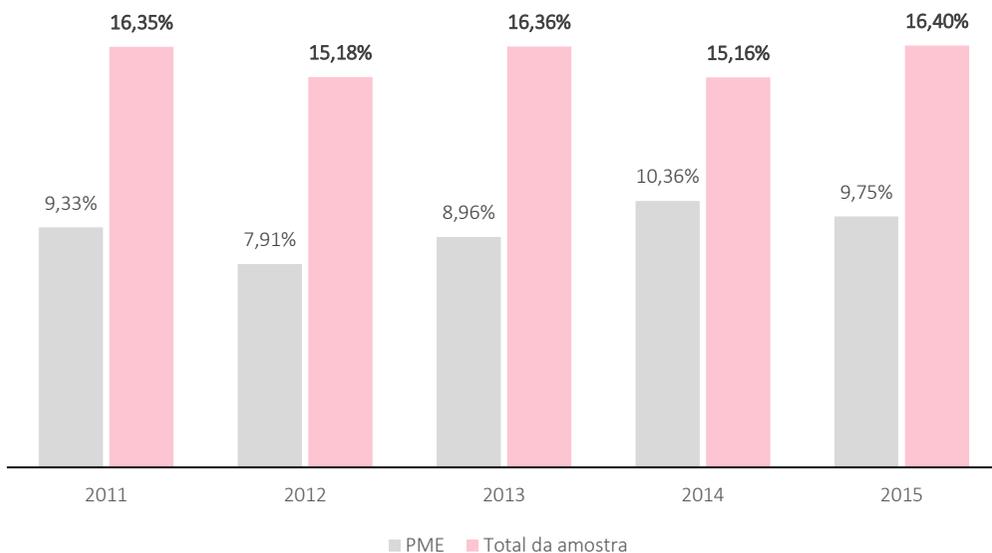
J (CAE 62)



M

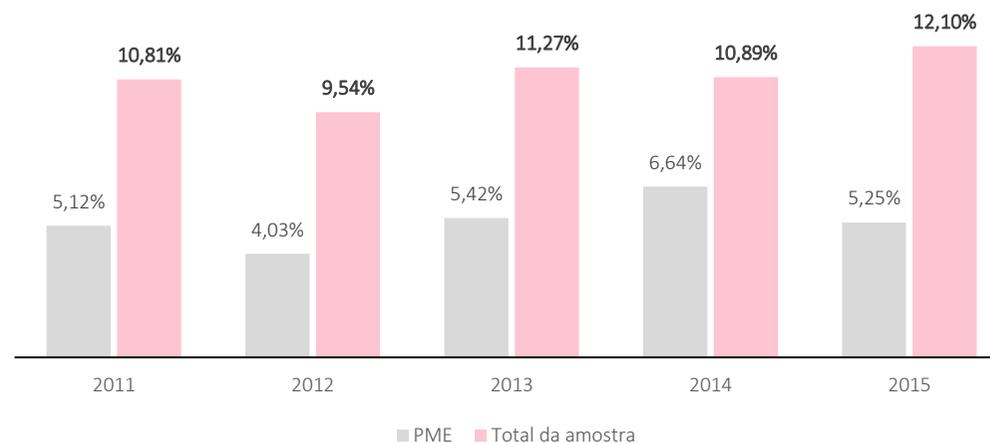
### Margem de EBITDA (2011-2015)

(média das empresas da CAE 62; em %)



### Margem de EBIT (2011-2015)

(média das empresas da CAE 62; em %)



- As empresas da amostra pertencentes à CAE 62 apresentaram, para todo o período em análise, margens de EBITDA e EBIT superiores às das PME do mesmo setor, sendo que, para este último rácio, a diferença foi superior ao dobro em todo o período analisado, exceção feita ao ano de 2014.
- As diferenças entre a margem média de EBITDA das empresas da amostra e das PME foi de 7,02p.p., em 2011 tendo a mesma diminuído para 6,65p.p. em 2015.
- Já a diferença na margem média de EBIT entre os dois segmentos cifrou-se nos 5,69p.p. (superior ao dobro) em 2011, aumentando para 6,85p.p. (também superior ao dobro) em 2015.

Esta diferença é também expressiva quando comparado o valor médio da rentabilidade líquida das vendas entre os dois segmentos: Em 2015, a diferença entre as empresas da amostra da CAE 62 e as PME do mesmo setor foi de 4,93p.p. (correspondente a mais do dobro). Em média, as empresas da amostra geraram maior volume de resultados líquidos por euro vendido que as PME.



C



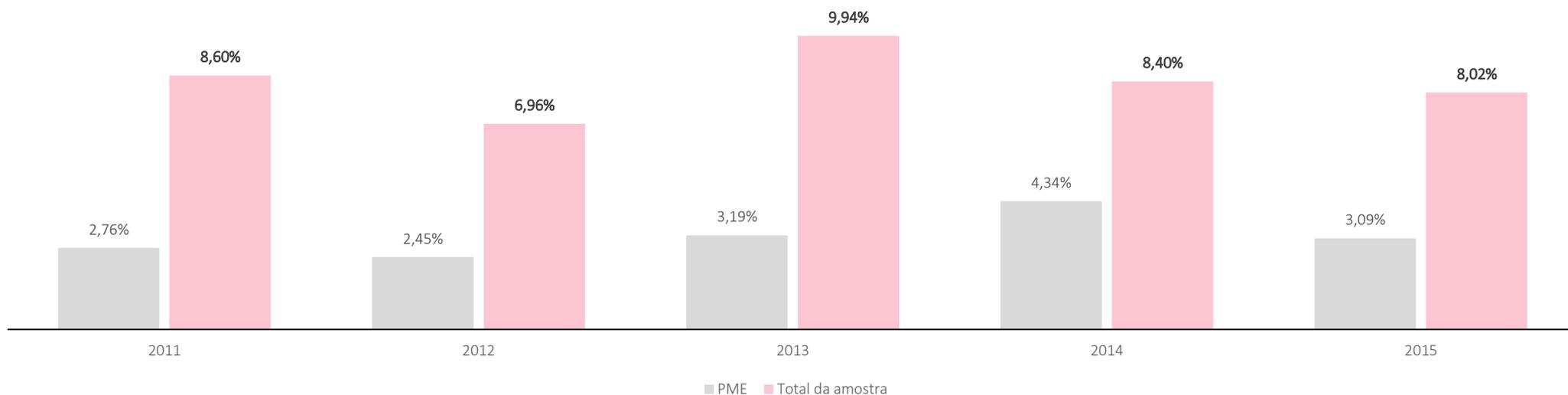
J (CAE 62)



M

### Rentabilidade líquida das vendas (2011-2015)

(média das empresas da CAE 62; em %)



- As empresas da amostra pertencentes à CAE 62 apresentaram, para todo o período a que o presente estudo se reporta, uma rentabilidade líquida das vendas superior à das PME do mesmo setor. O decréscimo do rácio verificado neste segmento, sobretudo nos últimos três anos, decorre do ritmo de crescimento do volume médio de negócios ser superior ao aumento verificado nos resultados líquidos médios por empresa.
- Em 2013, as empresas da amostra apresentaram um rácio de 9,94% - ano em que este segmento apresentou o valor máximo do período - superior ao triplo da média das PME (3,19%).
- Já no ano de 2014, o rácio dos dois segmentos sofreu uma aproximação, apresentando o mesmo uma diferença de 4,06p.p., menor que os 6,75p.p. verificados no ano anterior.
- Em 2015, apesar da variação negativa do rácio verificada em ambos os segmentos, a diferença entre os mesmos volta a aumentar (muito devido ao decréscimo mais acentuado verificado para a média das PME cujos volume de negócios e resultado líquido diminuíram entre 2013 e 2015), totalizando 4,93p.p..

As empresas da amostra pertencentes à CAE 62 apresentaram um contributo médio das exportações para o seu volume de negócios superior ao das PME do mesmo setor, em todo o período a que o estudo se reporta, ultrapassando, em 2015, a marca dos 50%.



C



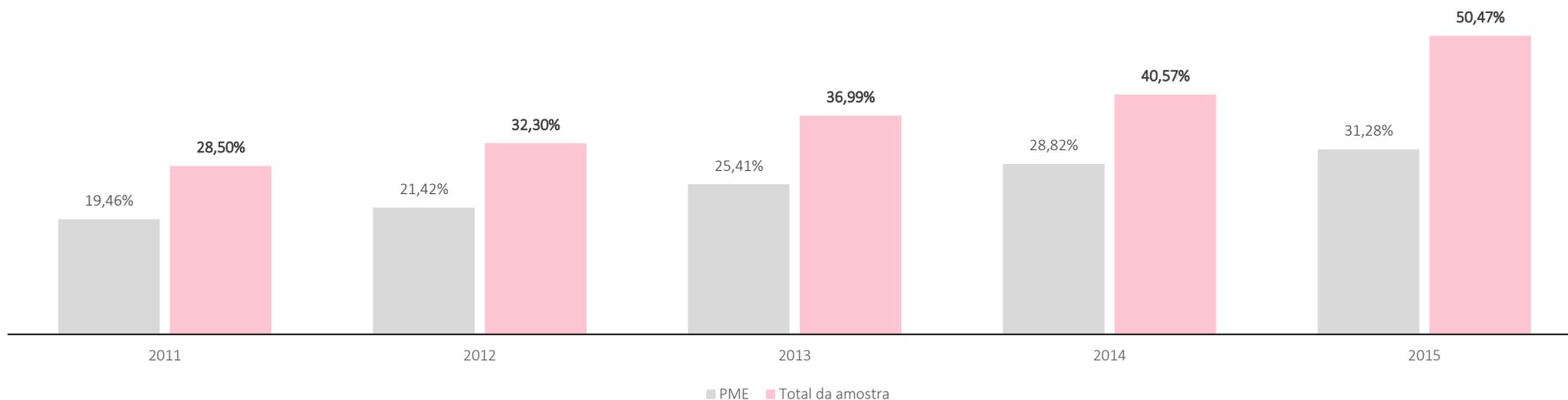
J (CAE 62)



M

### Contributo das exportações para o volume de negócios (2011-2015)

(média das empresas da CAE 62; em %)



- Entre os anos de 2011 a 2015, as empresas da amostra pertencentes à CAE 62 apresentaram, em média, uma dinâmica exportadora superior ao das PME do mesmo setor de atividade, tendo no período as suas exportações crescido, em média, a um ritmo maior que o volume de negócios – o que se reflete na evolução positiva do indicador ao longo do período, sendo que, entre 2011 e 2015, o mesmo aumentou em 21,97p.p..
- Em 2011, a diferença entre o rácio das empresas da amostra e o das PME foi de 9,04p.p., já em 2015, esta diferença foi significativamente superior à identificada para os anos transatos, tendo a mesma se cifrado nos 19,9p.p., devido ao crescimento mais acelerado verificado na média das empresas da amostra.

Apesar do valor acrescentado bruto por vendas da média das empresas da amostra ser superior à média das PME da CAE 62 entre 2011 e 2014, o mesmo não se verifica em 2015 - a média das empresas da amostra apresenta um rácio inferior em 0,15p.p. ao das PME. A média das PME apresenta uma tendência crescente ao longo do período, por oposição ao verificado na média das empresas da amostra.



C



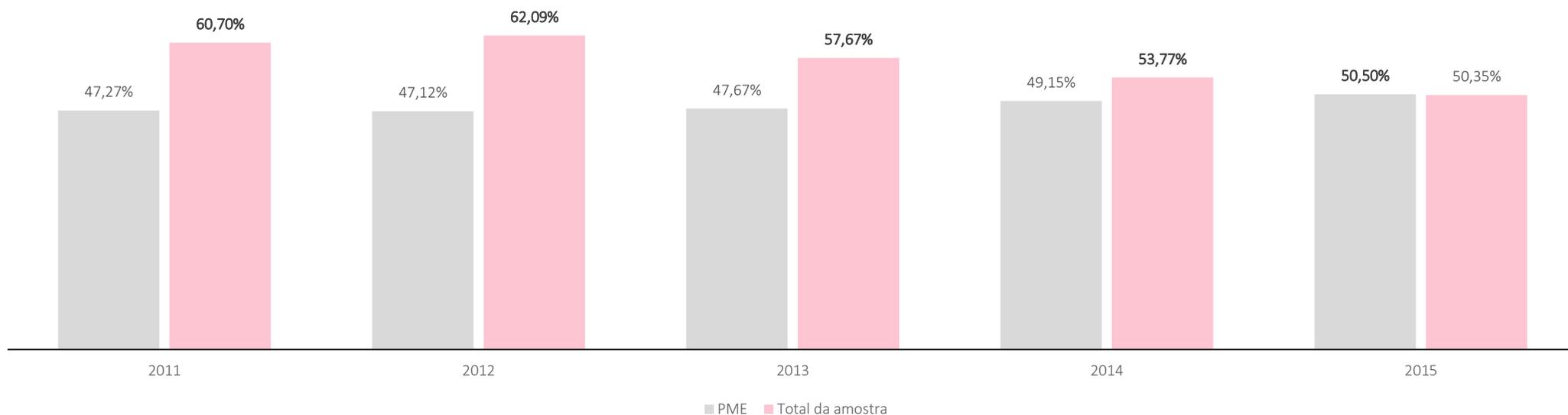
J (CAE 62)



M

### Valor acrescentado bruto por vendas (2011-2015)

(média das empresas da CAE 62; em %)



- As empresas da amostra pertencentes à CAE 62, apresentaram, em média, um rácio de valor acrescentado bruto por vendas superior ao da média das PME do mesmo setor entre os anos de 2011 e 2014, ao passo que, em 2015, foram as PME a apresentar um valor superior.
- Em 2011, as empresas da amostra apresentaram um rácio superior em 13,43p.p. ao das PME, sendo que, em 2015, as posições inverteram-se e as PME apresentaram um valor superior ao das empresas da amostra em 0,15p.p.. Esta inversão de posições deve-se, por um lado, ao decréscimo verificado no valor do rácio das empresas da amostra - devido ao crescimento menos acelerado do VAB médio deste segmento que o verificado no seu volume de negócios – e crescimento do rácio no segmento “PME” - o volume de negócios e VAB médio por empresa deste segmento decrescem, em termos absolutos, no período, sendo o ritmo de decréscimo verificado no volume de negócios superior ao verificado no VAB.

No que diz respeito ao valor acrescentado bruto por colaborador, a média das PME da CAE 62 apresentaram um resultado superior à média das empresas da amostra entre 2011 e 2014, invertendo as posições em 2015. A melhoria verificada neste ano nas empresas da amostra deve-se ao aumento da sua capacidade de gerar excedentes por colaborador (tanto o valor acrescentado bruto médio, como o número médio de colaboradores deste segmento aumentaram).



C



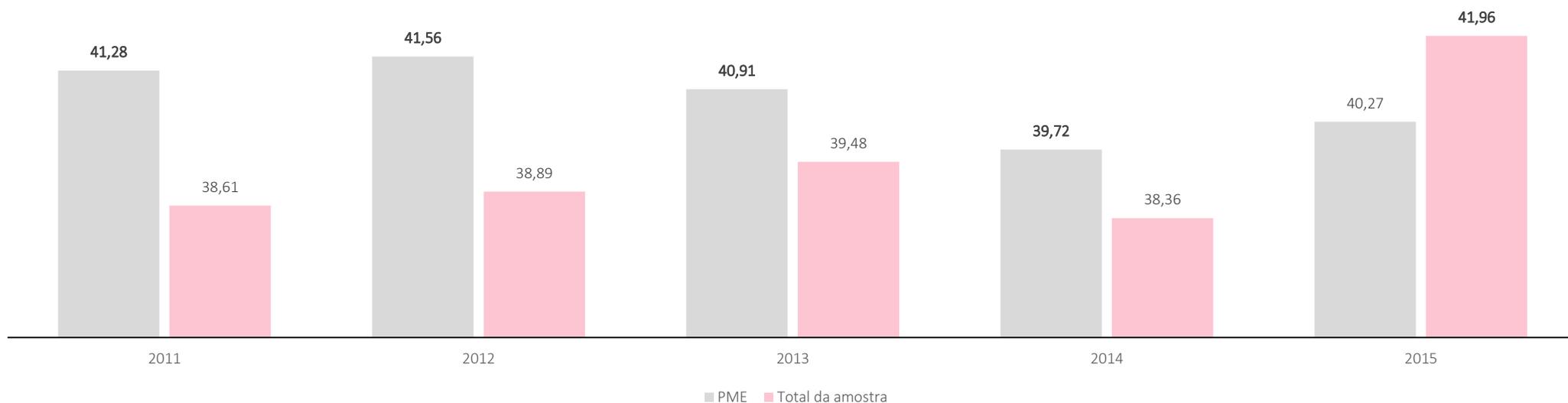
J (CAE 62)



M

### Valor acrescentado bruto por colaborador (2011-2015)

(média das empresas da CAE 62; em milhares de euros)



- A média das empresas da amostra pertencentes à CAE 62 obteve um valor acrescentado bruto por colaborador superior ao da média das PME do mesmo setor em 2015, sendo que o contrário se verificou entre 2011 e 2014.
- Em 2011, o rácio da média das PME foi superior ao da média das empresas da amostra em 2,67p.p., sendo que esta diferença foi diminuindo de forma consistente até que, em 2015, a média das empresas da amostra apresentaram um rácio superior em 1,69p.p. face à média das PME do mesmo setor.
- As variações das diferenças entre os dois segmentos deve-se, em larga medida, às variações verificadas no VAB de ambos os segmentos.

As empresas da amostra pertencentes à CAE 62 apresentaram gastos com pessoal médios por colaborador próximos, mas ainda assim inferiores, ao da média das PME do mesmo setor, apresentando, no entanto, um número médio de colaboradores bastante superior ao deste último segmento.



C



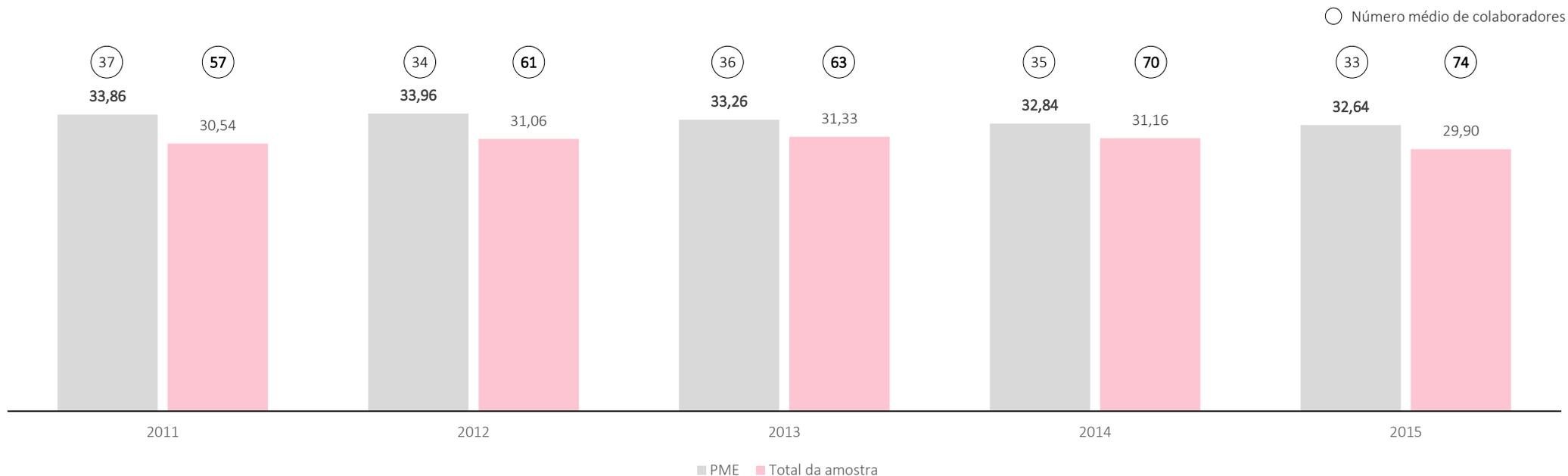
J (CAE 62)



M

### Gastos com pessoal médios por colaborador e número médio de colaboradores (2011-2015)

(média das empresas da CAE 62; em milhares de euros para os gastos com pessoal médios por colaborador; em valor absoluto para o número de colaboradores)



- As empresas da amostra pertencentes à CAE 62 apresentaram gastos com pessoal médios por colaborador inferiores aos das PME em todos os anos a que se reporta o presente estudo. É relevante referir que ambos os segmentos apresentam um decréscimo deste valor entre os anos de 2013 e 2015.
- No que toca à diferença entre os segmentos, em 2011, a mesma cifrou-se em 3,32 mil euros, sendo que diminuiu, em 2015, para os 2,74 mil euros.
- Quanto ao número médio de colaboradores, o mesmo é bastante superior no caso das empresas da amostra pertencentes à CAE 62, sendo consistentemente superior ao dobro do número médio de colaboradores das PME do setor. De referir que este valor diminuiu, ao longo do período, para o segmento das PME (menos 4 colaboradores por empresa em 2015 do que em 2011) e aumenta no segmento “Total da amostra” (mais 17 colaboradores em 2015 do que em 2011).

As empresas da amostra pertencentes à CAE 62 apresentaram um nível de endividamento inferior ao apresentado pelas PME do setor no período a que o presente estudo se reporta. Em 2015, a diferença entre segmentos foi de 4,61p.p., menor que a diferença verificada em 2011 (11,35p.p.), em larga medida devido à redução do endividamento das PME verificada ao longo do período.



C



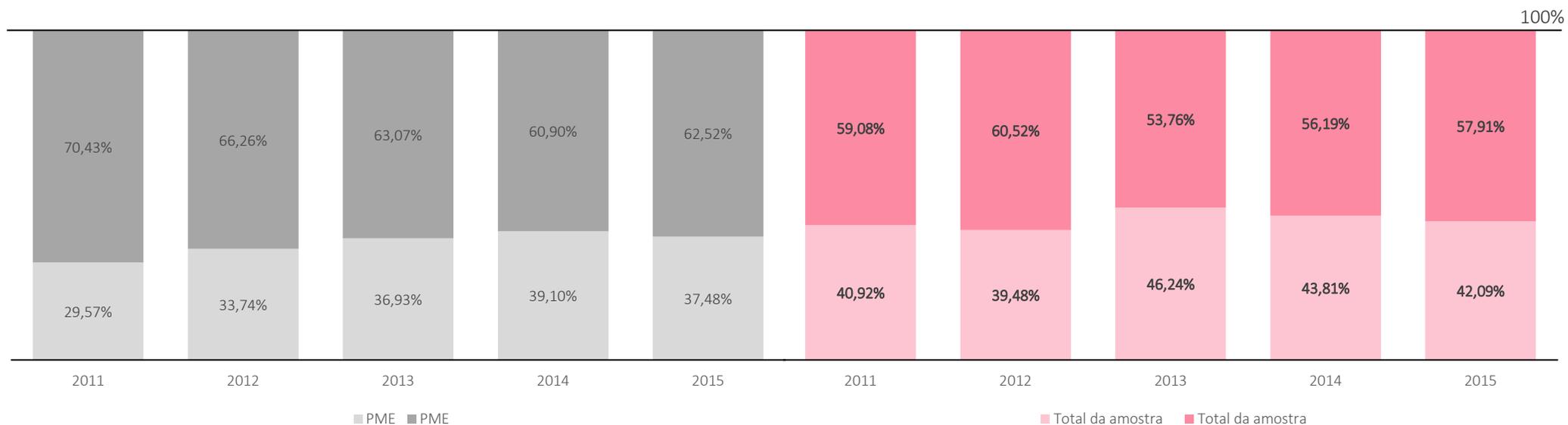
J (CAE 62)



M

### Autonomia financeira e endividamento (2011-2015)

(média das empresas da CAE 62; em %)



- As empresas da amostra pertencentes à CAE 62 apresentaram, para todo o período em análise, um endividamento inferior (e, conseqüentemente, maior autonomia financeira) que as PME do mesmo setor.
- No ano de 2011, as empresas da amostra apresentaram um endividamento inferior ao das PME do setor em 11,35 p.p.. Já em 2015, foi de 4,61p.p.. Estes valores demonstram que existiu uma aproximação entre segmentos, justificada maioritariamente pelo redução do endividamento das PME ao longo do período de análise.

As empresas da amostra pertencentes à CAE 62 apresentaram uma rentabilidade média dos capitais próprios superior ao das PME do mesmo setor, em todos os anos analisados. Em 2015, a diferença entre os rácios dos dois segmentos foi de 9,66p.p., maior do que a verificada em 2011 (7,85 p.p.). As empresas da amostra tiveram, em média, maiores resultados líquidos e maior volume de capitais próprios que as PME.



C



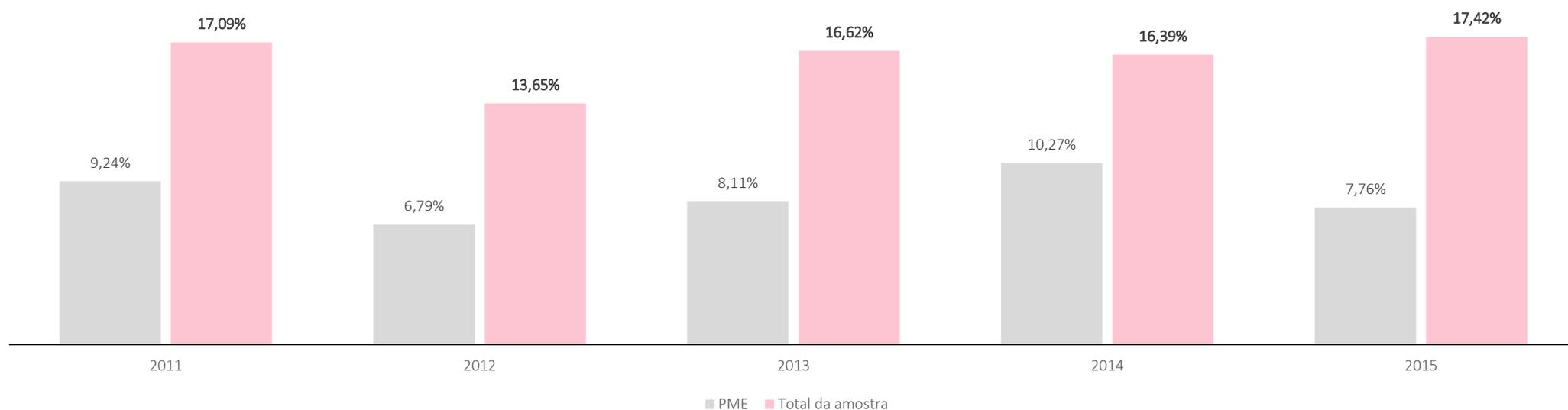
J (CAE 62)



M

### Rentabilidade dos capitais próprios (2011-2015)

(média das empresas da CAE 62; em %)



- As empresas da amostra pertencentes à CAE 62, apresentaram um rácio médio de rentabilidade dos capitais próprios superior ao das PME do mesmo setor em todo o período de referência do presente estudo.
- Estas empresas apresentaram, em 2011, um rácio médio de 17,09%, superior em 7,85p.p. ao apresentado pelas PME. Em 2015, a diferença entre rácios aumentou, ficando nos 9,66p.p., o valor mais elevado do período em análise.

Conclusões semelhantes podem ser retiradas da análise da rentabilidade média dos ativos das empresas da amostra e PME pertencentes à CAE 62: as empresas da amostra apresentaram um rácio médio superior ao do segmento das PME ao longo de todo o período.



C



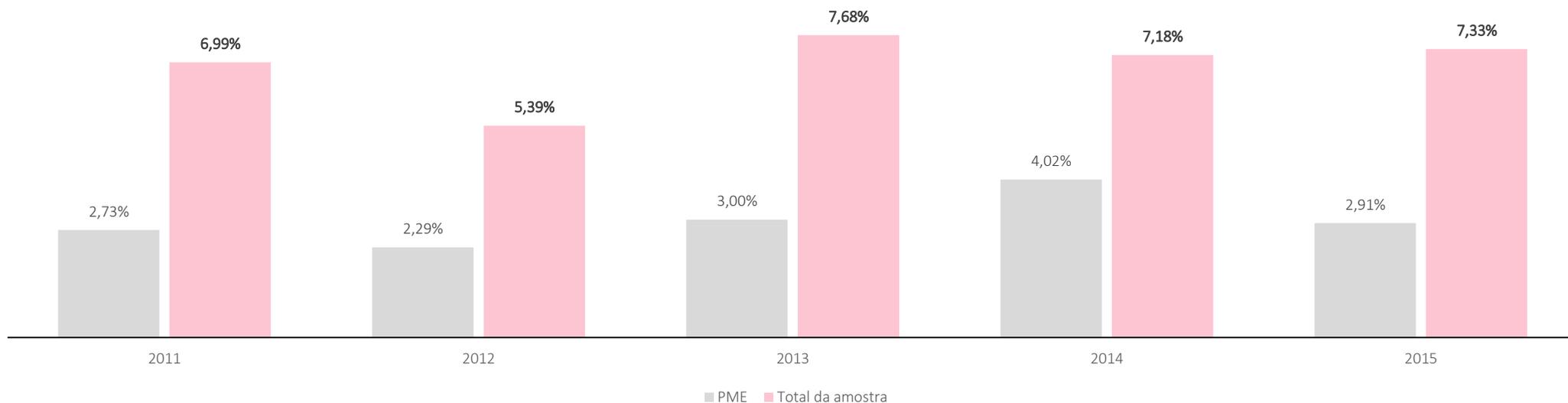
J (CAE 62)



M

### Rentabilidade do ativo (2011-2015)

(média das empresas da CAE 62; em %)



- As empresas da amostra pertencentes à CAE 62 apresentaram, para todo o período em análise, uma rentabilidade média dos ativos superior à apresentada pelas PME do mesmo setor.
- Em 2011, a diferença entre as empresas da amostra e as PME foi de 4,26p.p., sendo que aumentou para 4,42p.p. em 2015, sobretudo devido às oscilações verificadas no segmento das PME.

As empresas da amostra pertencentes à CAE 62 apresentaram melhores *performances* que as PME do setor, à exceção do volume de negócios por colaborador (2011, 2012, 2013 e 2014), do valor acrescentado bruto das vendas (2015) e por colaborador (2011, 2012, 2013 e 2014) e dos gastos com pessoal médios por colaborador (todo o período).

<b>Análise comparativa – tabela resumo (CAE 62)</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Taxa de crescimento do volume de negócios	N/A				
Volume de negócios por colaborador					
EBITDA por colaborador					
EBIT por colaborador					
Resultado líquido por colaborador					
Margem de EBITDA					
Margem de EBIT					
Rentabilidade líquida das vendas					
Contributo das exportações para o volume de negócios					
Valor acrescentado bruto por vendas					
Valor acrescentado bruto por colaborador					
Gastos com pessoal médios por colaborador <sup>1</sup>					
Número médio de colaboradores					
Autonomia financeira					
Endividamento <sup>2</sup>					
Rentabilidade dos capitais próprios					
Rentabilidade do ativo					

<sup>1</sup>A melhor *performance* no quadro dos gastos com pessoal médios por colaborador é atribuída ao segmento que apresenta o maior valor, partindo do pressuposto que esse valor é indicativo de melhores remunerações, no entanto, a conta de gastos com pessoal tem uma rubrica associada a indemnizações que pode, pontualmente, inflacionar este indicador.

<sup>2</sup>A melhor *performance* no quadro do endividamento é atribuída ao segmento que apresenta o menor valor.

# Em síntese

## CAE 62 Consultoria e programação informática e atividades relacionadas - 2015



As empresas da amostra tiveram melhor desempenho que as PME em 15 de 17 indicadores (crescimento do volume de negócios, volume de negócios por colaborador, EBITDA por colaborador, EBIT por colaborador, resultados líquidos por colaborador, margem de EBITDA, margem de EBIT, rentabilidade líquida das vendas, contributo das exportações para o volume de negócios, VAB por colaborador, número médio de colaboradores, autonomia financeira, endividamento, rentabilidade dos capitais próprios e rentabilidade do ativo).

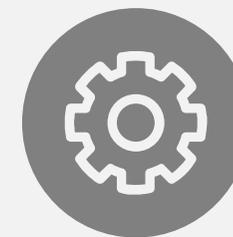


Nestes 15 indicadores em que as empresas da amostra tiveram melhor desempenho que as PME, a diferença entre a *performance* das empresas da amostra e das PME, no período 2011-2015 aumentou para a generalidade dos indicadores, exceção feita ao volume de negócios por colaborador, à margem de EBITDA, à rentabilidade líquida das vendas, à autonomia financeira e ao endividamento.

Destaca-se o ganho de melhor *performance* face às PME em 2 indicadores (volume de negócios por colaborador e VAB por colaborador). Perderam ainda a posição de melhor *performance* ao nível do VAB por colaborador.



Entre 2013 e 2015, a *performance* das empresas da amostra melhorou em 14 dos 17 indicadores (exceção feita à rentabilidade líquida das vendas, ao VAB por vendas e aos gastos com pessoal médios por colaborador) sendo de destacar que no quadro do VAB por vendas é ultrapassado pelas PME do setor, perdendo a melhor *performance*.



As PME nacionais tiveram melhor desempenho em apenas dois indicadores (VAB por vendas e gastos com pessoal médios por colaborador), embora tenham melhorado a sua *performance* em 2 dos 3 indicadores em que as empresas da amostra pioraram o desempenho (rentabilidade líquida das vendas e VAB por vendas).

No total, as PME melhoraram o seu desempenho em 9 indicadores (os indicados acima, aos quais acrescem o resultado líquido por colaborador, a margem de EBITDA, a margem de EBIT, o contributo das exportações para o volume de negócios, a autonomia financeira, o endividamento e a rentabilidade do ativo).

# Análise comparativa por setor (secção CAE-Rev.3)

Secção M – Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares



C



J



M

As empresas da amostra do setor atividades de consultoria, científicas ou técnicas representaram, em 2015, 2,27% do total do volume de negócios das PME do setor, 2,79% do seu valor acrescentado bruto, 3,9% das suas exportações e 3,08% do seu número total de colaboradores.



C

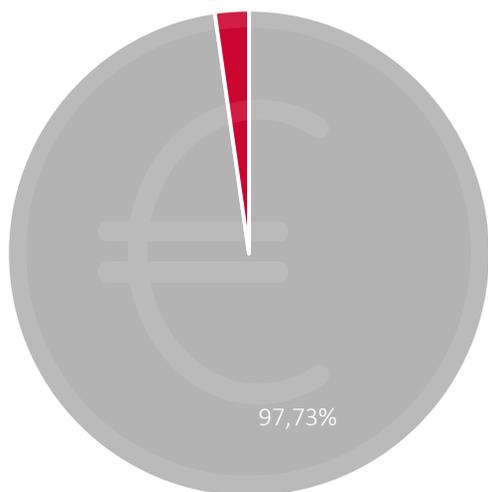
### Volume de negócios (2015)

(PME nacionais da secção M; em %)

**4.270,69**

Total das PME – em milhões de euros

2,27%



J

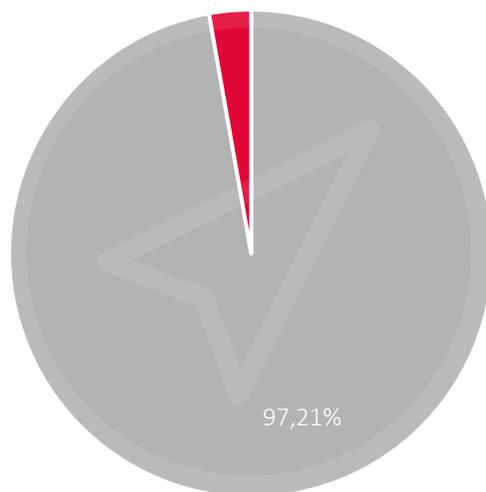
### Valor acrescentado bruto (2015)

(PME nacionais da secção M; em %)

**1.740,67**

Total das PME – em milhões de euros

2,79%



M

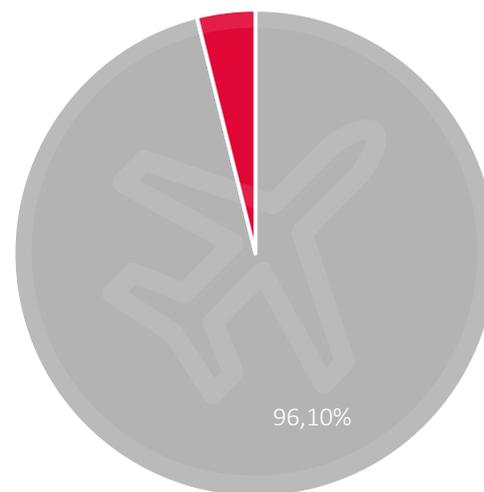
### Exportações (2015)

(PME nacionais da secção M; em %)

**1.059,76**

Total das PME – em milhões de euros

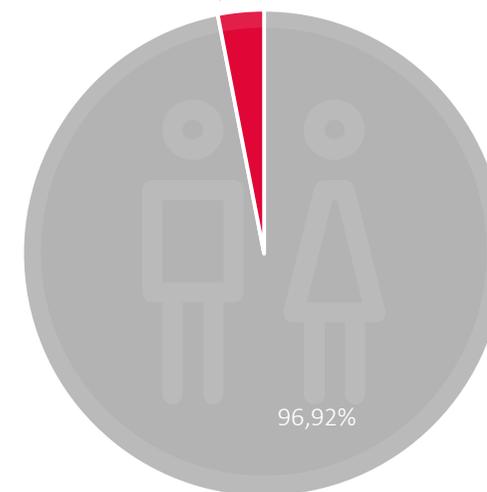
3,90%



**46.319**

Total das PME

3,08%



Total de PME da secção M = 1.883 | Total de empresas da amostra pertencentes à secção M = 44 (2,3%)

■ Total da amostra ■ Restantes PME

As *top performers* da secção M apresentaram os melhores resultados dos três segmentos de análise em ambos os indicadores. Apesar de se verificar um crescimento de ambos os valores para os segmentos “*Top performers*” e “Total da amostra” entre 2011-2015, não se verifica uma tendência constante de evolução no período. 2012 é o ano em que ambos os segmentos apresentaram maior volume de negócios e maior VAB, com diferença relevante face aos restantes anos.



C



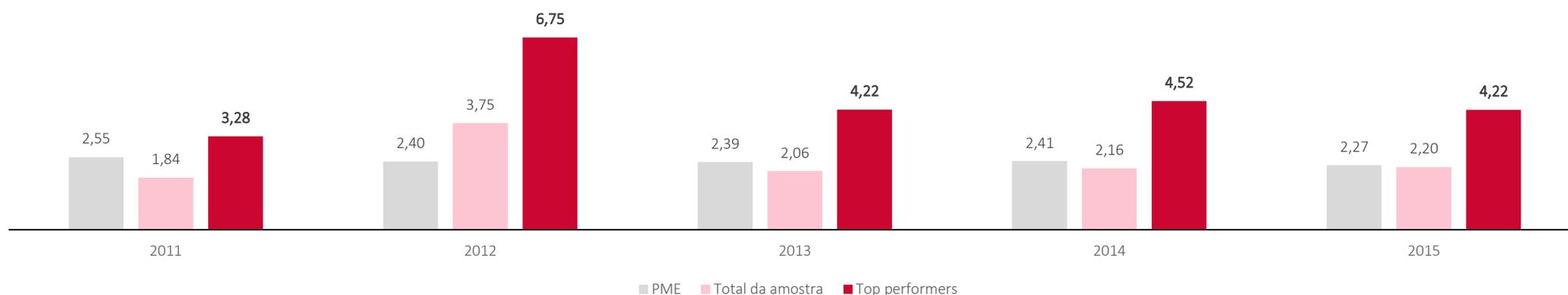
J



M

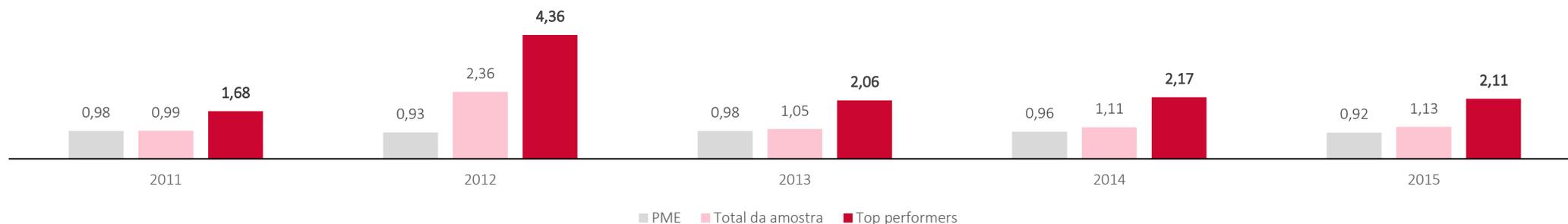
### Volume de negócios (2011-2015)

(média das empresas; em milhões de euros)



### Valor acrescentado bruto (2011-2015)

(média das empresas; em milhões de euros)



As *top performers* deste setor apresentaram um EBITDA superior aos restantes segmentos entre 2011 e 2014, tendo as mesmas sido superadas, em 2015, pelas PME do mesmo setor. No que concerne ao EBIT e resultado líquido não existe uma predominância clara: as *top performers* têm a melhor *performance* de ambos os indicadores em 2011 e 2012 e as PME nos restantes anos, exceto para os resultados líquidos em 2013, ano em que o segmento “Total da amostra” lidera.



C



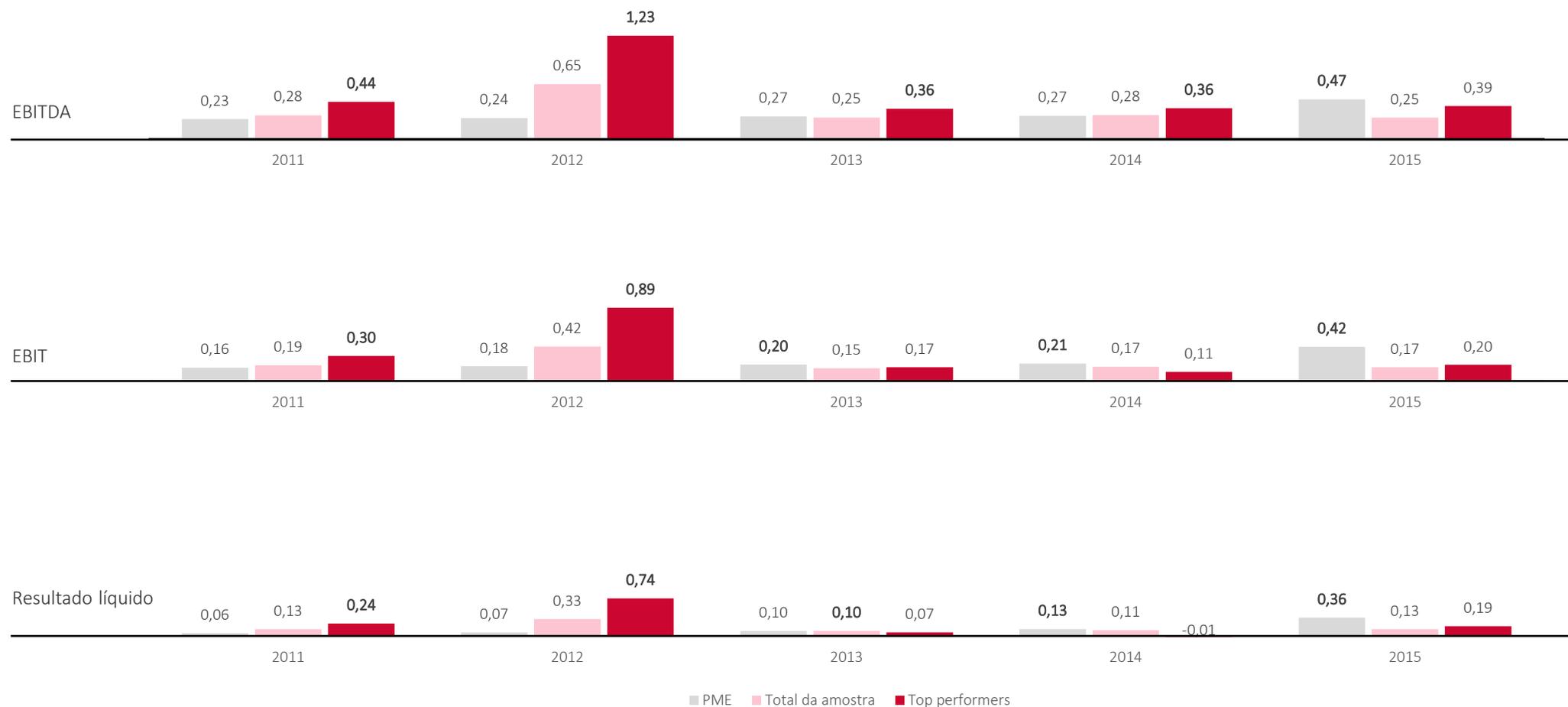
J



M

### EBITDA, EBIT e resultados líquidos (2011-2015)

(média das empresas; em milhões de euros)



Em termos globais, as *top performers* deste setor apresentaram a melhor *performance* medida na taxa de crescimento anual composta do volume de negócios (6,45% de crescimento médio anual). Todos os segmentos apresentaram fortes oscilações ao longo do período, com uma tendência nem sempre alinhada entre si. Por exemplo, em 2015, só a média das empresas da amostra cresceu e, no ano anterior, todos os segmentos cresceram, embora a ritmos muito diferentes.



C



J

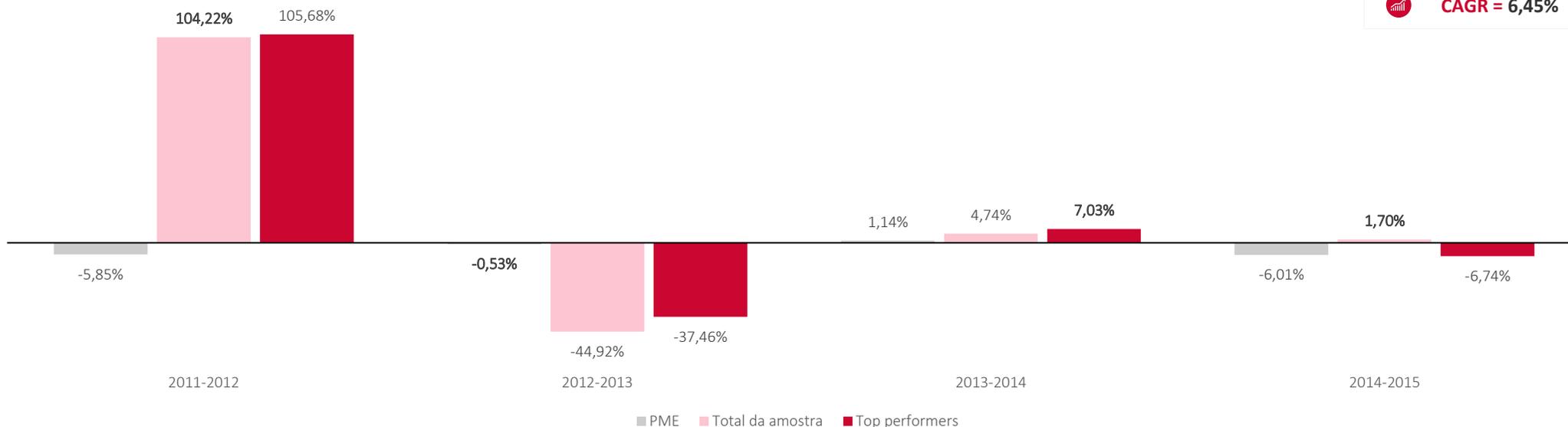


M

### Taxa de crescimento anual e taxa de crescimento anual composta do volume de negócios (CAGR) (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção M da CAE-Rev.3; em %)

	CAGR = -2,87%
	CAGR = 5,24%
	CAGR = 6,45%



- A média das *top performers* apresentou uma taxa de crescimento anual composta do volume de negócios superior à dos restantes segmentos: superior em 1,21p.p à média das empresas da amostra e 9,32p.p superior à média das PME. As PME são o único segmento de análise a apresentar uma taxa de crescimento anual composta do volume de negócios negativa no período compreendido entre 2011 e 2015 (-2,87%).
- Não é clara e definida a tendência de evolução dos vários segmentos ao longo dos diferentes anos que compõem o período, nem entre si.

As *top performers* da amostra do setor apresentaram, para todo o período em análise, um volume de negócios médio por colaborador inferior ao do segmento das PME do mesmo setor, mas ainda assim acima do segmento das empresas da amostra, exceto em 2012. Em 2015, a diferença entre o volume de negócios por colaborador das *top performers* relativamente à melhor *performance* (PME) foi de 13,31 mil euros.



C



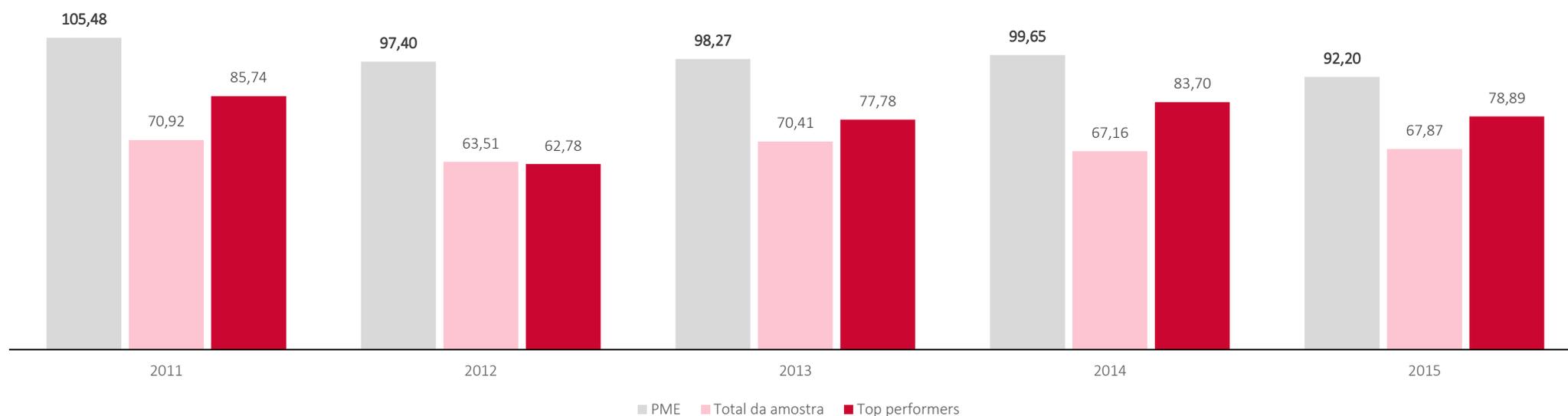
J



M

### Volume de negócios por colaborador (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção M da CAE-Rev.3; em milhares de euros)



- O volume de negócios por colaborador sofreu, para os vários segmentos da análise, oscilações no decurso do período a que se reporta o estudo (sem tendência definida).
- A média das PME apresentou, de forma consistente, valores médios por colaborador superiores aos dos restantes segmentos, ao longo do período de referência, apesar do seu volume de negócios médio ser inferior ao das *top performers* em todos os anos analisados.
- Em 2011, as PME apresentaram um volume de negócios médio por colaborador de 105,48 mil euros, superior em 19,74 mil euros ao apresentado pelas *top performers* pertencentes ao setor, diferença que se foi esbatendo a partir de 2013, atingindo 13,31 mil euros em 2015.

Entre 2013 e 2015, em média, as *top performers* da amostra pertencentes ao setor apresentaram valores de EBITDA, EBIT e resultado líquido por colaborador inferiores aos das PME, verificando-se o inverso em 2011 e 2012. As *top performers*, entre 2011-2015, não só perdem a liderança nos três indicadores, como apresentam a pior *performance* dos três segmentos entre 2013 e 2015. Destaca-se, ainda, o forte crescimento das PME nos três indicadores em 2015.



C



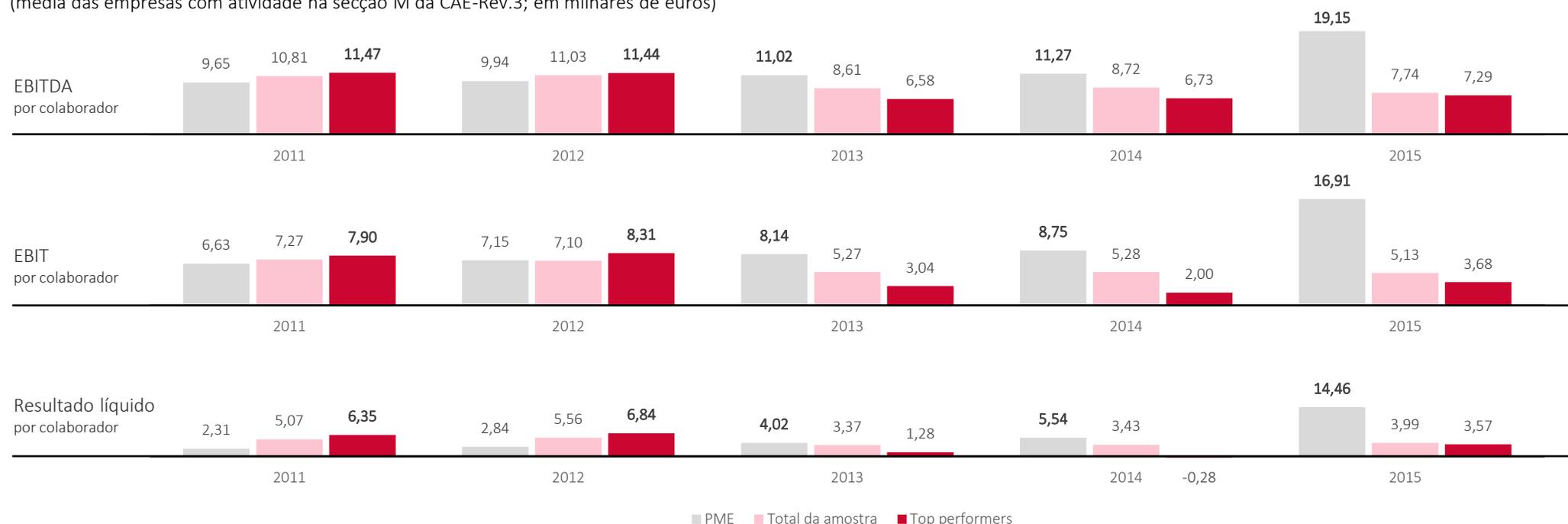
J



M

### EBITDA, EBIT e resultado líquido por colaborador (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção M da CAE-Rev.3; em milhares de euros)



- Relativamente ao EBITDA por colaborador, a média das PME nacionais, foi superior à média verificada nos restantes segmentos da análise entre 2013 e 2015 e inferior nos restantes anos do período de análise. Esta inversão de posições está relacionada com o forte crescimento verificado no segmento “PME”, sobretudo em 2015, ano em que este indicador foi superior em 11,86 mil euros por colaborador face à média das *top performers*, devido ao crescimento verificado no segmento das PME.
- O mesmo sucede para o EBIT por colaborador e resultados líquidos por colaborador.
- De referir ainda que, em 2014, a média dos resultados líquidos por colaborador das *top performers* foi negativo (justificado pelos resultados líquidos médios negativos verificados para este segmento nesse ano).

As *top performers* deste setor apresentaram igualmente margens médias de EBITDA e EBIT inferiores às das PME do setor e à média das empresas da amostra entre 2013 e 2015. Uma inversão de posições face ao verificado na primeira metade do período de análise, as *top performers* tiveram a melhor *performance* dos três segmentos no que concerne à margem de EBITDA em 2011 e 2012 e, em 2012, no que diz respeito à margem de EBIT.



C

### Margem de EBITDA (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção M da CAE-Rev.3; em %)



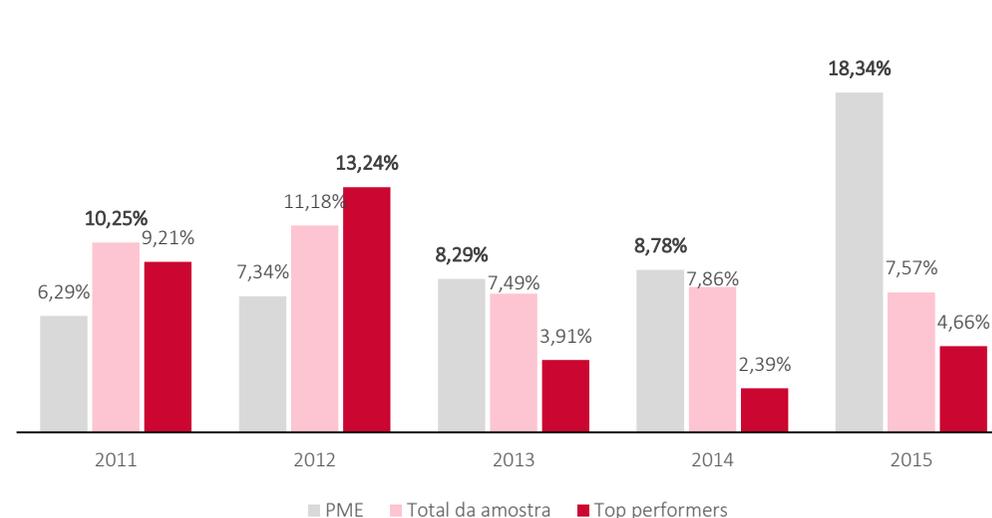
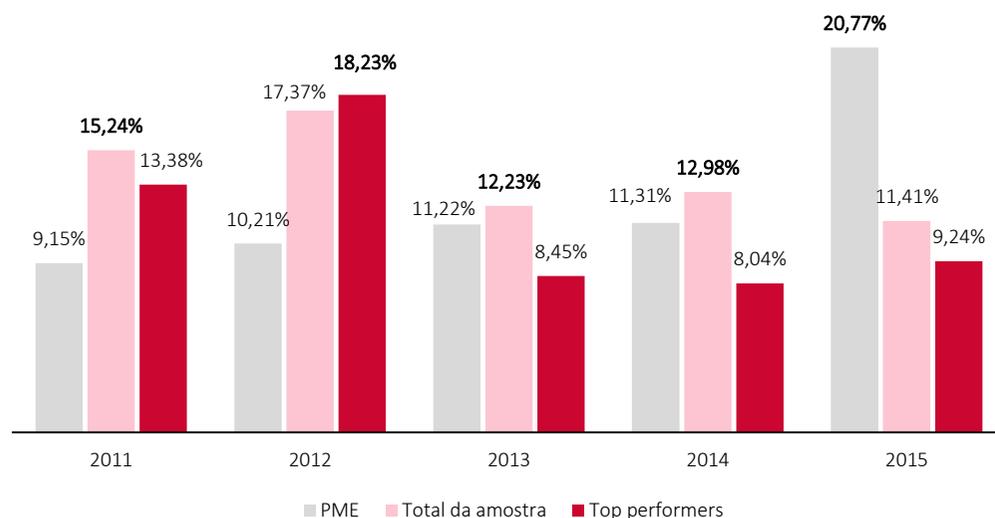
J

### Margem de EBIT (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção M da CAE-Rev.3; em %)



M



- A melhor *performance* na margem de EBITDA cabe a diferentes segmentos ao longo do período de análise: o segmento “Total da amostra” tem melhor *performance* em 2011, 2013 e 2014, o segmento “Top performers” tem a melhor *performance* em 2012 e, em 2015, é a vez do segmento “PME” liderar. De um ponto de vista global, as PME apresentaram um crescimento continuado ao longo do período (aumenta 11,62p.p.), em particular em 2015. Já os segmentos “Total da amostra” e “Top performers” apresentaram diversas oscilações ao longo do período e veem a sua margem decrescer entre 2011 e 2015 (3,83p.p. e 4,14p.p., respetivamente).
- A melhor *performance* da margem de EBIT cabe ao segmento PME entre 2013 e 2015, sendo esta posição ocupada pelo segmento “Total da amostra” em 2011 e, em 2012, pelo segmento “Top performers”. As PME demonstraram um crescimento continuado desta margem entre 2011 e 2015 (aumentou 12,05p.p.), em particular em 2015. Os restantes segmentos, apresentaram diversas oscilações ao longo do período e veem a sua margem decrescer entre 2011 e 2015 (2,68p.p. na média das empresas da amostra e 4,55p.p. para a média das empresas do quartil de topo da amostra).
- O forte crescimento verificado nas margens de EBIT e EBITDA das PME entre 2014 e 2015 deve-se, por um lado, ao ligeiro decréscimo do seu volume médio de negócios e forte aumento do EBIT e EBITDA médio.

A rentabilidade líquida das vendas das *top performers* do setor foi, em média, igualmente inferior à das PME e à média das empresas da amostra entre 2013 e 2015 e superior entre 2011 e 2012. A diferença entre a rentabilidade líquida das vendas das PME e *top performers* foi significativamente expressiva em 2015, sendo a mesma de 11,2p.p. (superior ao triplo), devido ao forte crescimento verificado nos resultados líquidos médios das PME do setor.



C



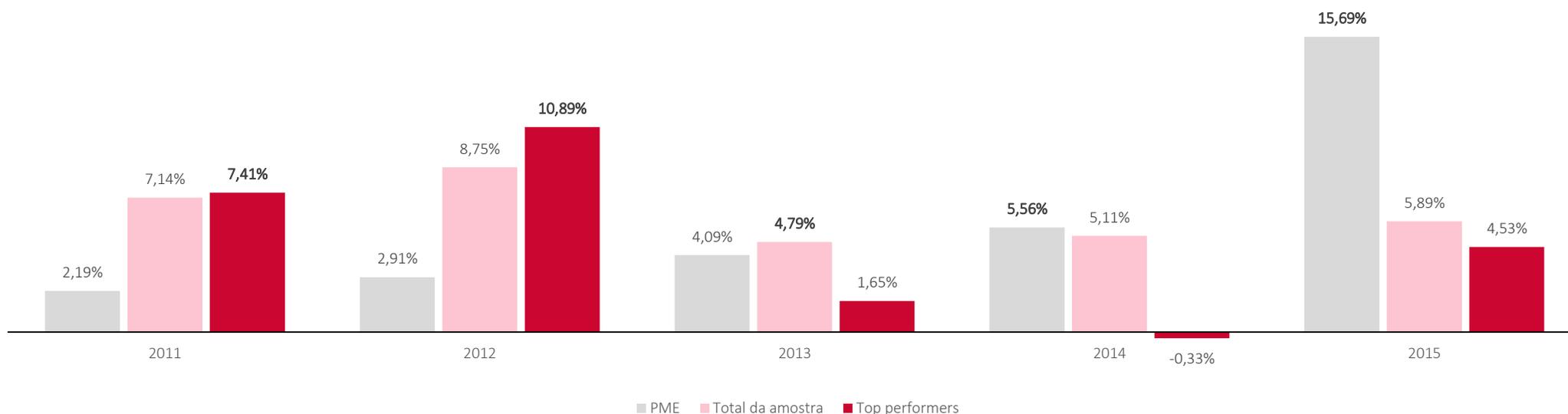
J



M

### Rentabilidade líquida das vendas (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção M da CAE-Rev.3; em %)



- A rentabilidade líquida média das vendas das *top performers* do setor atividades de consultoria, científicas ou técnicas foi inferior à dos restantes segmentos em análise entre 2013 e 2015, tendo inclusive apresentado um valor negativo em 2014. Inversamente, em 2011 e 2012, a melhor *performance* dos três segmentos coube às *top performers*. Esta variação deve-se essencialmente às variações verificadas nos resultados líquidos médios por empresa deste segmento.
- De salientar o forte crescimento verificado no segmento “PME”, a rentabilidade líquida das vendas cresce de forma continuada ao longo do período, 13,5p.p., em particular entre 2014 e 2015 (aumento de 10,13p.p.).
- Os restantes segmentos, embora com diversas oscilações ao longo do período, viram a rentabilidade líquida das vendas decair: 2,88p.p. para a média das *top performers* e 1,25 p.p. para a média das empresas da amostra. De destacar ainda a forte recuperação verificada pela média das empresas do quartil de topo da amostra (4,86p.p.) no último ano do período de análise.

A contribuição das exportações para o volume de negócios da média das *top performers* do setor atividades de consultoria, científicas ou técnicas foi superior ao das PME e à média das empresas da amostra do mesmo setor no período em análise. Em 2015, a diferença entre as *top performers* e as PME foi de 49,87p.p. (aproximadamente o triplo) e de 31,98p.p. relativamente ao segmento “Total da amostra”.



C



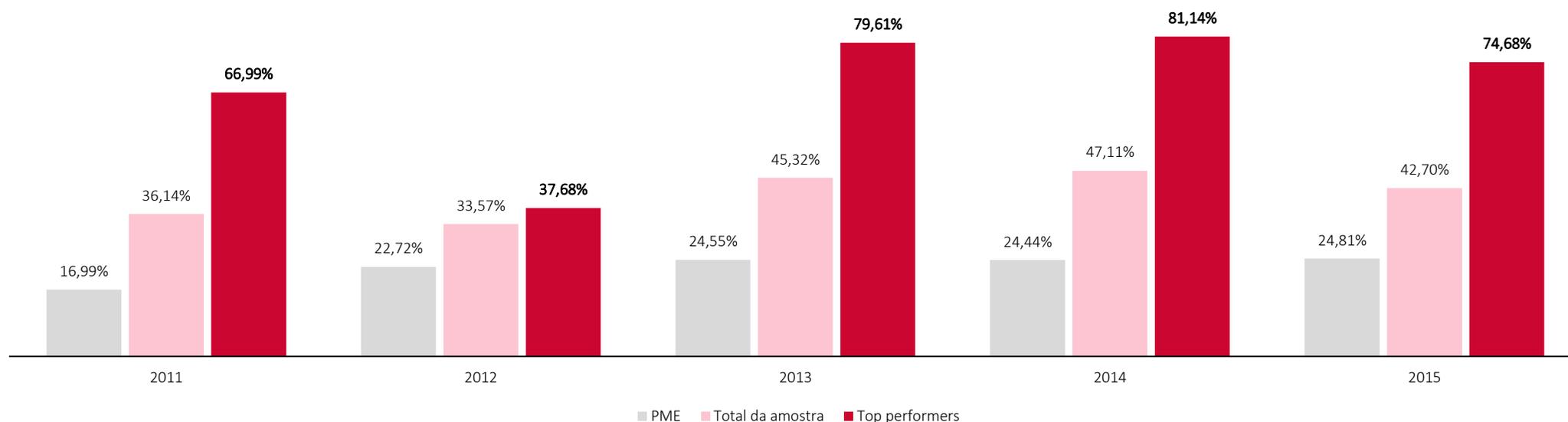
J



M

### Contributo das exportações para o volume de negócios (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção M da CAE-Rev.3; em %)



- O volume de negócios gerado a partir das exportações foi, para o período em análise, superior para a média das empresas do quartil de topo da amostra, sendo particularmente relevante a diferença relativa aos resultados da média das PME do mesmo setor.
- A diferença verificada entre o peso das exportações no volume de negócios nos vários segmentos não teve alterações significativas ao longo período, exceto em 2012, onde se verifica uma quebra do valor no segmento “*Top performers*” e, consequentemente uma redução do *gap* entre estes segmentos. A quebra verificada na média das empresas do quartil de topo da amostra deve-se a uma queda ligeira do valor das exportações acompanhado de um crescimento do volume de negócios.

As *top performers* da amostra do setor atividades de consultoria, científicas ou técnicas contribuíram, em média, mais por cada euro vendido para a criação de excedentes, que as PME do seu setor. Contudo, foram as empresas da amostra a apresentar as melhores *performances* no quadro deste indicador em todos os anos analisados, exceto em 2012, ano em que as *top performers* detiveram a melhor *performance*.



C



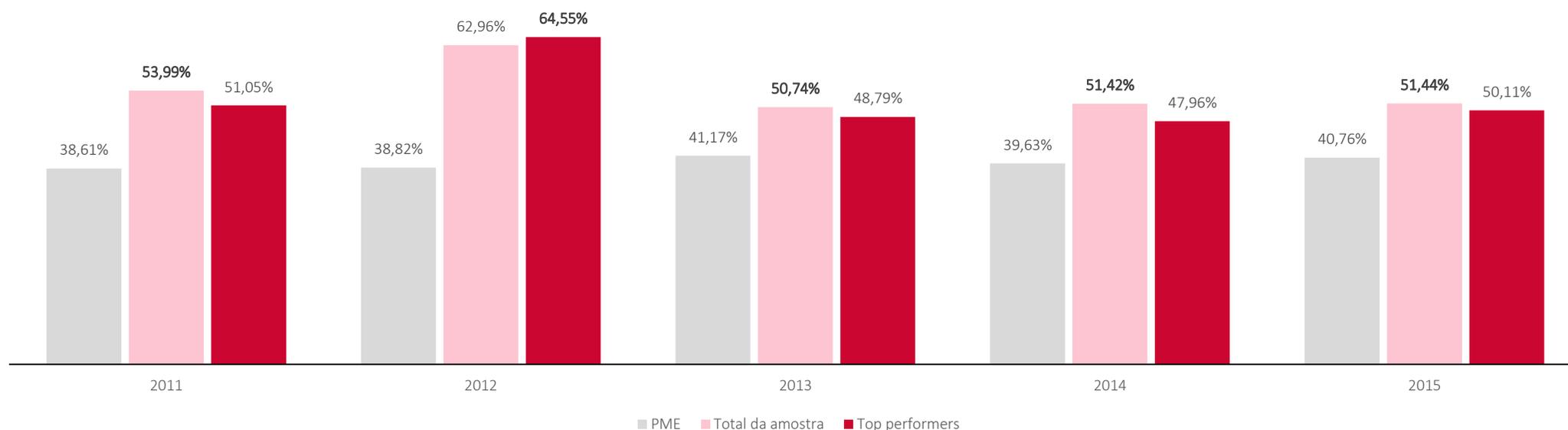
J



M

### Valor acrescentado bruto por vendas (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção M da CAE-Rev.3; em %)



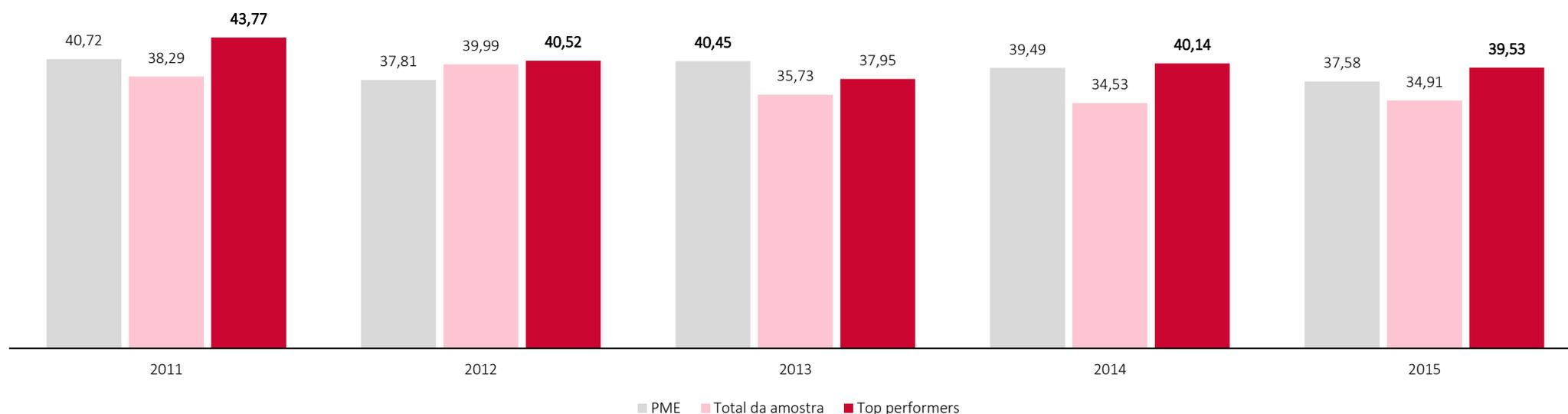
- O valor acrescentado bruto por vendas da média das *top performers* foi superior à média das PME do setor em todo o período de análise, exceto em 2012, apesar de o mesmo não se verificar quando comparado o valor do rácio médio deste segmento com o do total da amostra.
- A diferença entre rácios médios das *top performers* e das PME aumenta, ainda que moderadamente, entre 2011 e 2015: Em 2011, a diferença foi de 12,44p.p. e, em 2015, de 9,35p.p..
- Destacam-se as empresas da amostra que, no período em análise, apresentaram rácios médios superiores a todos os outros segmentos definidos para o presente estudo, em todos os anos analisados exceto 2012, apesar da diferença relativamente às *top performers* não ser expressiva.

Apesar do contributo médio dos colaboradores das *top performers* do setor para a criação de excedentes ser inferior, em 2013, à média das PME, o mesmo é superior no restante período de análise. Em 2015, a diferença entre os rácios médios dos dois segmentos situou-se em 1,9p.p.. A média das empresas da amostra teve o pior desempenho dos três segmentos, exceto em 2012.



### Valor acrescentado bruto por colaborador (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção M da CAE-Rev.3; em milhares de euros)



- As *top performers* da amostra apresentaram, em 2011, 2012, 2014 e 2015, um valor acrescentado bruto por colaborador superior ao das PME do setor, o mesmo não se verificou em 2013, onde foram as PME a apresentar o melhor rácio médio. Esta variação está sobretudo relacionada com o forte crescimento do número médio de colaboradores das *top performers* em 2012 (subiu de 28 para 108) e que decresceu novamente no ano seguinte (54), tendo se mantido relativamente constante até ao final do período. O VAB das *top performers* também atingiu um pico em 2012 (que subiu de 1,68 para 4,36 milhões de euros), tendo estabilizado na casa dos 2 milhões de euros nos anos subsequentes.
- Relativamente à média das empresas da amostra, e apesar de ambos os segmentos apresentarem uma quebra no valor do rácio entre 2011 e 2015, denota-se uma ligeira quebra na diferença face às *top performers* (5,48p.p. em 2011 e 4,62p.p. em 2015).

Em média, as *top performers* do setor atividades de consultoria, científicas ou técnicas tiveram maiores gastos com pessoal médios por colaborador e maior número de colaboradores que os restantes segmentos da análise. Em 2015, a diferença entre os gastos com pessoal médios por colaborador das *top performers* e PME cifrou-se nos 6,5 mil euros por colaborador, tendo as *top performers*, em média, mais do dobro dos colaboradores das PME.



C



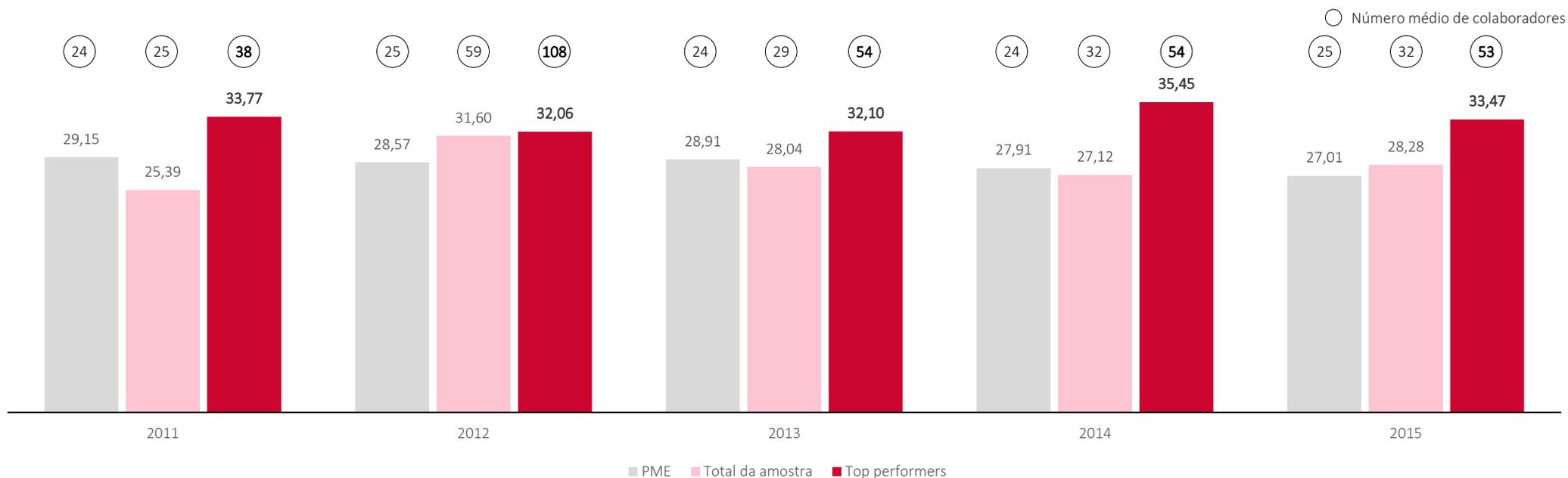
J



M

### Gastos com pessoal médios por colaborador e número médio de colaboradores (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção M da CAE-Rev.3; em milhares de euros para o gastos com pessoal médios por colaborador; em valor absoluto para o número de colaboradores)



- As *top performers* da amostra apresentaram, para todos os anos a que o estudo se reporta, gastos com pessoal médios por colaborador superiores aos restantes segmentos em análise, apresentando igualmente um número médio de colaboradores superior ao longo do mesmo período.
- Em 2011, a diferença entre gastos com pessoal médios por colaborador de *top performers* e PME do setor foi de 4,62 mil euros por colaborador, diferença essa que aumentou significativamente em 2014 (7,54 mil euros por colaborador) e que se esbateu novamente em 2015 (6,46 mil euros), apesar de ser superior à verificada em 2011.

Apesar de nos anos de 2011 e 2014, as *top performers* do setor atividades de consultoria, científicas ou técnicas terem apresentado um endividamento inferior ao das PME do seu setor, o mesmo não se verificou em 2015, em que o seu rácio foi superior em 5,7p.p.. O nível de endividamento das *top performers* aumentou no período, tendo decrescido nos restantes segmentos, em particular, no segmento “PME”.



C



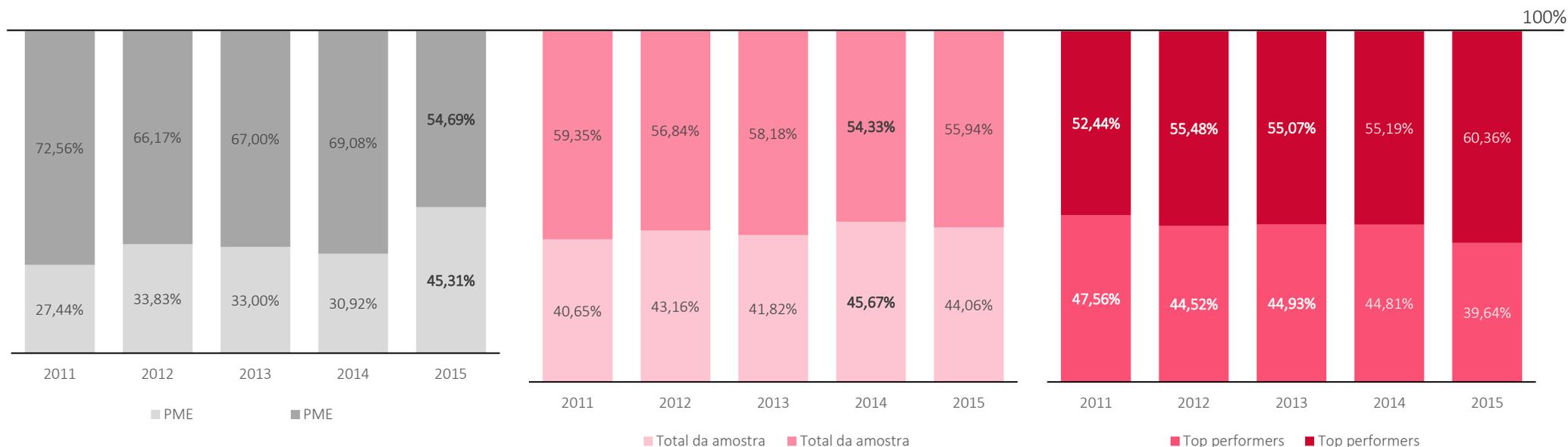
J



M

### Autonomia financeira e endividamento (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção M da CAE-Rev.3, em %)



- Em média, todos os segmentos considerados na análise apresentam um endividamento superior a 50% no período de referência, conseqüentemente, uma autonomia financeira inferior a 50%.
- Entre 2011 e 2014, as *top performers* apresentaram um endividamento inferior ao das PME do setor, sendo que o mesmo não se verificou em 2015, em larga medida devido à forte quebra do endividamento nas PME (decrece 14,39p.p. entre 2014 e 2015) e ao aumento verificado nas *top performers* (aumenta 5,17p.p.).
- Em 2011, a diferença entre o endividamento destes dois segmentos foi de 20,12p.p, sendo o endividamento das PME superior ao das *top performers*, tendo diminuído para 5,67p.p., em 2015, e sendo o endividamento das *top performers* superior ao das PME.

A rentabilidade média dos capitais próprios das *top performers* deste setor foi inferior, entre 2013 e 2015, à média das PME do setor e à média das empresas da amostra. Em 2014, a rentabilidade dos capitais próprios das *top performers* foi inclusive negativa, tendo aumentado substancialmente em 2015. Em 2011 e 2012, as *top performers* exibiram uma *performance* diferente, denotando-se uma forte quebra entre 2012 e 2013.



C



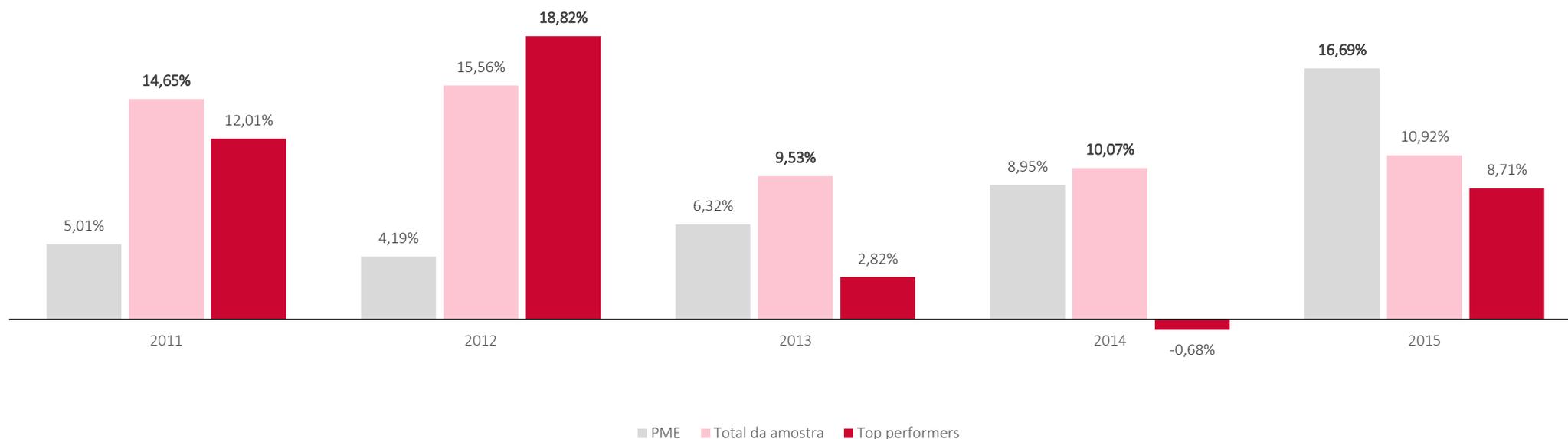
J



M

### Rentabilidade dos capitais próprios (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção M da CAE-Rev.3; em %)



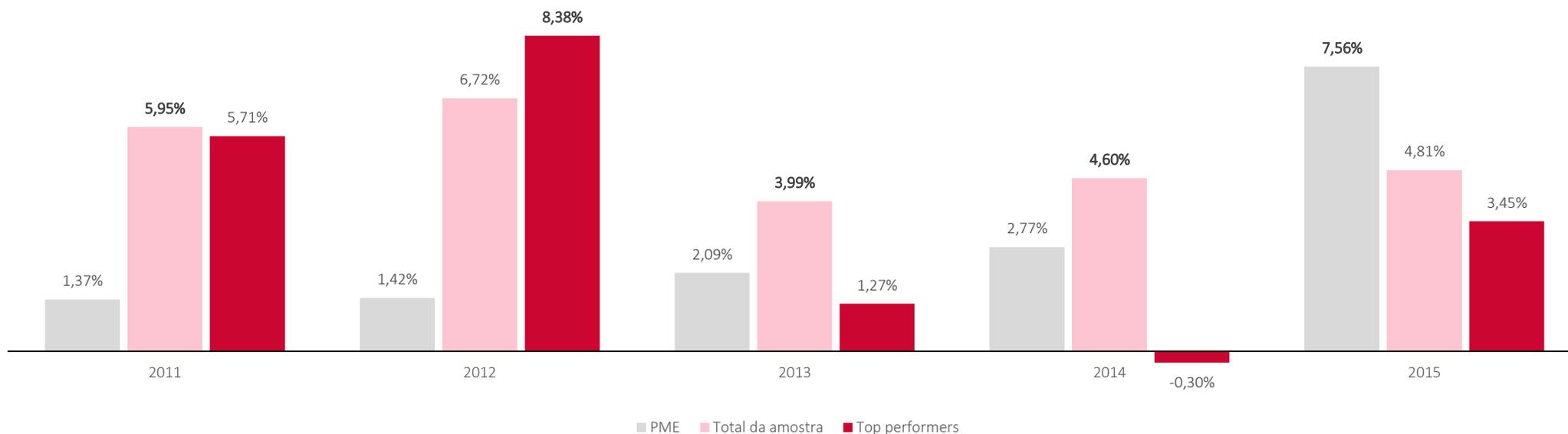
- As *top performers* conseguiram a melhor *performance* neste indicador apenas em 2012, sendo o lugar ocupado pelas PME em 2014 e 2015 e, nos restantes anos, pela média das empresas da amostra.
- A rentabilidade dos capitais próprios dos vários segmentos varia ao longo do período de análise, sendo de destacar a forte quebra verificada entre 2012 e 2013 no segmento “*Top performers*”, que apresenta inclusivamente uma rentabilidade dos capitais próprios negativa em 2014, embora recupere em 2015 (mas não para os valores de 2012). Esta oscilação decorre sobretudo das variações dos seus resultados líquidos.
- Destaca-se ainda o forte crescimento do rácio no segmento “PME” no último ano da análise, aumenta 7,74p.p, sendo o seu valor , em 2015, mais do triplo do verificado em 2011. esta diferença está em larga medida associada ao crescimento dos seus resultados líquidos.

A rentabilidade do ativo das *top performers* com atividades de consultoria, científicas ou técnicas, entre 2013 e 2015, foi inferior à média das PME e a média das empresas que compõem a amostra do mesmo setor, ao contrário do verificado em 2012. Já em 2015, a melhor *performance* coube às PME, devido ao forte crescimento verificado neste ano para o segmento.



### Rentabilidade do ativo (2011-2015)

(média das empresas com atividade na secção M da CAE-Rev.3; em %)



- A melhor *performance* ao nível da rentabilidade do ativo coube, em 2015, ao segmento “PME”, em 2011, 2012 e 2014 ao segmento “Total da amostra” e, em 2012, à média das *top performers*. A rentabilidade do ativo das *top performers* é inclusive negativa em 2014, recuperando ainda que não totalmente em 2015. À semelhança do verificado na rentabilidade dos capitais próprios, estas oscilações decorrem sobretudo das variações dos respetivos resultados líquidos.

As melhores *performances* das empresas em análise com atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares são partilhadas pelos vários segmentos, destacando-se, no entanto, a predominância das PME como melhores *performers* no quadro deste setor, sobretudo em 2015.

<b>Análise comparativa – tabela resumo (Secção M)</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Taxa de crescimento do volume de negócios	N/A				
Volume de negócios por colaborador					
EBITDA por colaborador					
EBIT por colaborador					
Resultado líquido por colaborador					
Margem de EBITDA					
Margem de EBIT					
Rentabilidade líquida das vendas					
Contributo das exportações para o volume de negócios					
Valor acrescentado bruto por vendas					
Valor acrescentado bruto por colaborador					
Gastos com pessoal médios por colaborador <sup>1</sup>					
Número médio de colaboradores					
Autonomia financeira					
Endividamento <sup>2</sup>					
Rentabilidade dos capitais próprios					
Rentabilidade do ativo					

<sup>1</sup>A melhor *performance* no quadro dos gastos com pessoal médios por colaborador é atribuída ao segmento que apresenta o maior valor, partindo do pressuposto que esse valor é indicativo de melhores remunerações, no entanto, a conta de gastos com pessoal tem uma rubrica associada a indemnizações que pode, pontualmente, inflacionar este indicador.

<sup>2</sup>A melhor *performance* no quadro do endividamento é atribuída ao segmento que apresenta o menor valor.

# Em síntese

## Atividades de consultoria, científicas ou técnicas - 2015



As *top performers* tiveram o melhor desempenho dos 3 segmentos em 4 de 17 indicadores (contributo das exportações para o volume de negócios, VAB por colaborador, gastos com pessoal médios por colaborador e número médio de colaboradores).

Ao longo do período perderam a liderança em 6 indicadores (EBITDA por colaborador, EBIT por colaborador, resultados líquidos por colaborador, rentabilidade líquida das vendas, autonomia financeira e endividamento).

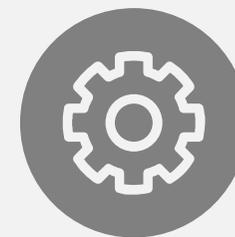
As empresas da amostra tiveram o melhor desempenho dos 3 segmentos em 2 dos 17 indicadores (crescimento do volume de negócios e VAB por vendas).



Nestes 4 indicadores em que as *top performers* tiveram melhor desempenho que os restantes segmentos, a diferença entre a *performance* das *top performers* e das PME, no período 2011-2015, aumentou em apenas 2 indicadores (número de colaboradores e gastos com pessoal médios por colaborador).



Entre 2011 e 2015, a *performance* das empresas do quartil de topo aumentou em 2 dos 17 indicadores (contributo das exportações para o volume de negócios e número médio de colaboradores).



As PME nacionais tiveram a melhor *performance* em 11 dos 17 indicadores (volume de negócios por colaborador, EBITDA por colaborador, EBIT por colaborador, resultado líquido por colaborador, margem de EBITDA, margem de EBIT, rentabilidade líquida das vendas, autonomia financeira, endividamento, rentabilidade dos capitais próprios e rentabilidade do ativo), tendo ainda melhorado a sua *performance* em 12 dos 15 indicadores em que as *top performers* veem o seu desempenho a piorar (EBITDA por colaborador, EBIT por colaborador, resultados líquidos por colaborador, margem de EBITDA e de EBIT, rentabilidade líquida das vendas, contributo das exportações para o volume de negócios, autonomia financeira, endividamento, rentabilidade dos capitais próprios e rentabilidade do ativo).

# Análise comparativa por setor (divisão CAE-Rev.3)

Secção M – Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares

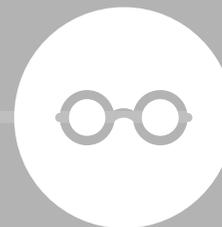
CAE 71 – Atividades de arquitetura, de engenharia e técnicas afins; atividades de ensaios e de análises técnicas



C



J



M

As empresas da amostra pertencentes à CAE 71 representaram, em 2015, 3,78% do total do volume de negócios das PME do setor, 3,6% do seu valor acrescentado bruto, 4,61% das suas exportações e 3,98% do seu número total de colaboradores.



C

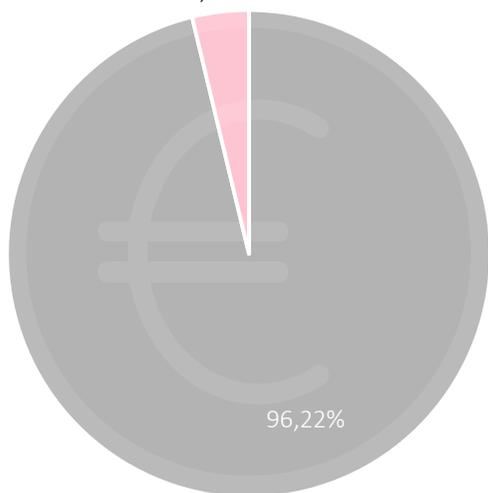
### Volume de negócios (2015)

(PME nacionais da CAE 71; em %)

**1.262,05**

Total das PME – em milhões de euros

3,78%



96,22%



J

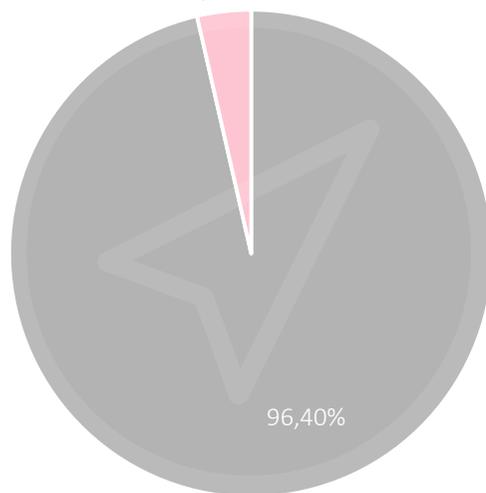
### Valor acrescentado bruto (2015)

(PME nacionais da CAE 71; em %)

**568,04**

Total das PME – em milhões de euros

3,60%



96,40%



M – CAE 71

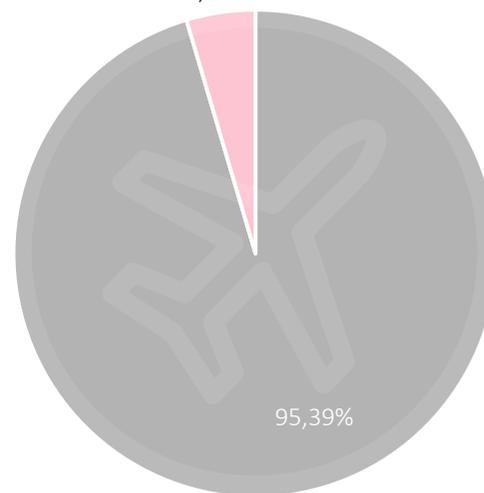
### Exportações (2015)

(PME nacionais da CAE 71; em %)

**473,78**

Total das PME – em milhões de euros

4,61%



95,39%

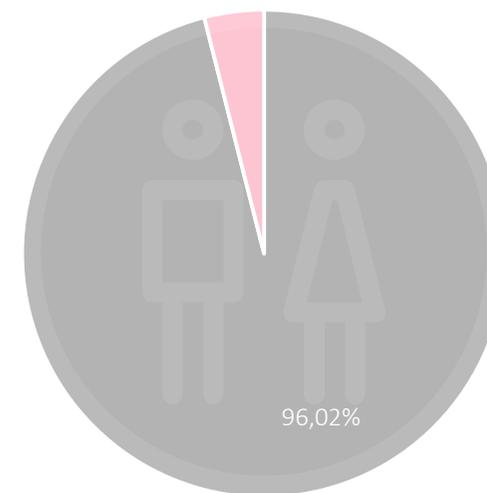
### Número de colaboradores (2015)

(PME nacionais da CAE 71; em %)

**14.562**

Total das PME

3,98%



96,02%

Total de PME da CAE 71 = 539 | Total de empresas da amostra pertencentes à CAE 71 = 19 (3,5%)

■ Total da amostra ■ Restantes PME

As empresas da amostra pertencentes à CAE 71 apresentaram, de forma consistente ao longo do período, uma *performance* superior à média das PME em termos de VAB. No que concerne ao volume de negócios, a média das empresas da amostra tem melhor *performance* em 2014 e 2015 e o inverso sucede entre 2011 e 2013. Os valores mantêm-se relativamente estáveis ao longo do período.



C



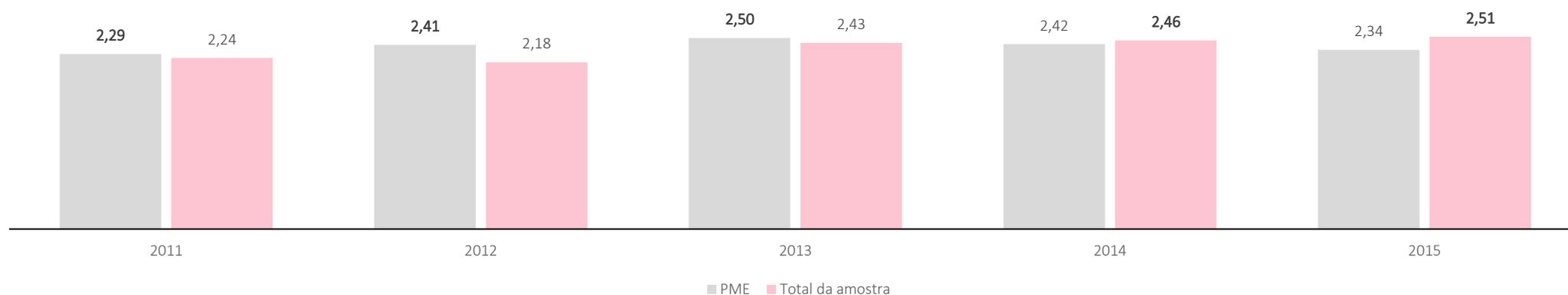
J



M – CAE 71

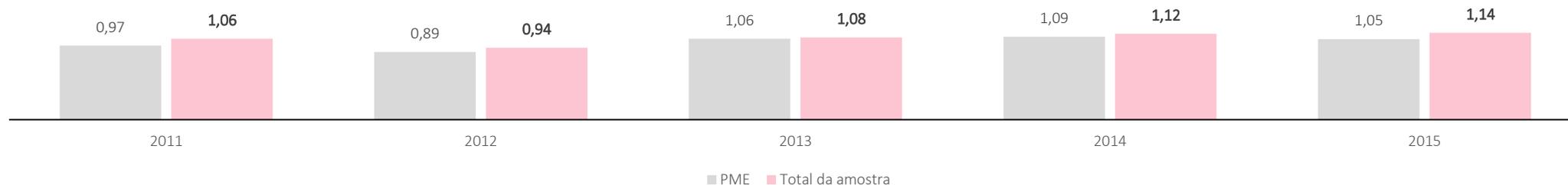
### Volume de negócios (2011-2015)

(média das empresas; em milhões de euros)



### Valor acrescentado bruto (2011-2015)

(média das empresas; em milhões de euros)



As PME da amostra pertencentes à CAE 71 apresentaram, em média, valores de EBITDA, EBIT e resultados líquidos inferiores ao das PME em todo o período de referência, tendo as diferenças sido particularmente expressivas em 2015, quando as PME apresentaram um EBITDA superior ao das empresas da amostra em 0,39 milhões de euros, um EBIT superior em 0,45 milhões de euros e resultados líquidos superiores em 0,42 milhões de euros.



C



J



M – CAE 71

### EBITDA, EBIT e resultados líquidos (2011-2015)

(média das empresas; em milhões de euros)



A taxa de crescimento anual composta do volume de negócios apresentada pelas empresas da amostra pertencentes à CAE 71 foi superiores às das PME do seu setor, as PME da amostra cresceram, em média, 4,34 ao ano e as PME nacionais menos de 1%. Apenas entre 2011 e 2012, as PME nacionais conseguiram crescer a um ritmo superior ao das PME da amostra, exibindo inclusivamente uma variação negativa do volume de negócios entre 2013 e 2015.



C



J



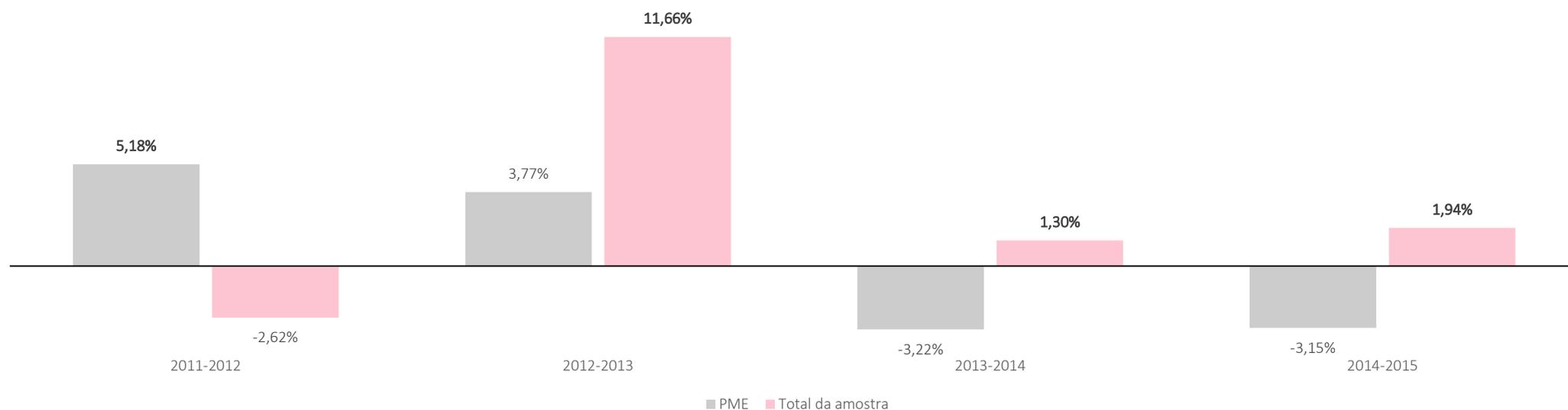
M – CAE 71

### Taxa de crescimento anual e taxa de crescimento anual composta do volume de negócios (CAGR) (2011-2015)

(média das empresas da CAE 71; em %)

 CAGR = 0,57%

 CAGR = 4,34%



- As empresas da amostra pertencentes à CAE 71 apresentaram uma taxa de crescimento média anual composta do volume de negócios superior às das PME do mesmo setor no período a que o estudo se reporta.
- De salientar que as PME nacionais entre 2013 e 2015 apresentaram uma variação negativa do volume de negócios e as PME da amostra exibiram taxas de crescimento médias inferiores às verificadas na primeira metade do período de análise: depois de um pico de 11,66% entre 2012 e 2013, nos anos subsequentes, as taxas de crescimento apresentadas são de 1,30% e 1,94%, respetivamente.

As empresas da amostra pertencentes às CAE 71 apresentaram um volume de negócios médio por colaborador inferior ao das PME nacionais. Apesar da diferença entre os dois segmentos aumentar entre 2011 e 2012 - as PME nacionais tinham, em 2011, um volume de negócios por colaborador superior ao das PME da amostra em 4,89 mil euros, aumentando a diferença para 15,71 mil euros no ano seguinte. A partir de 2013 denota-se uma inversão da tendência.



C



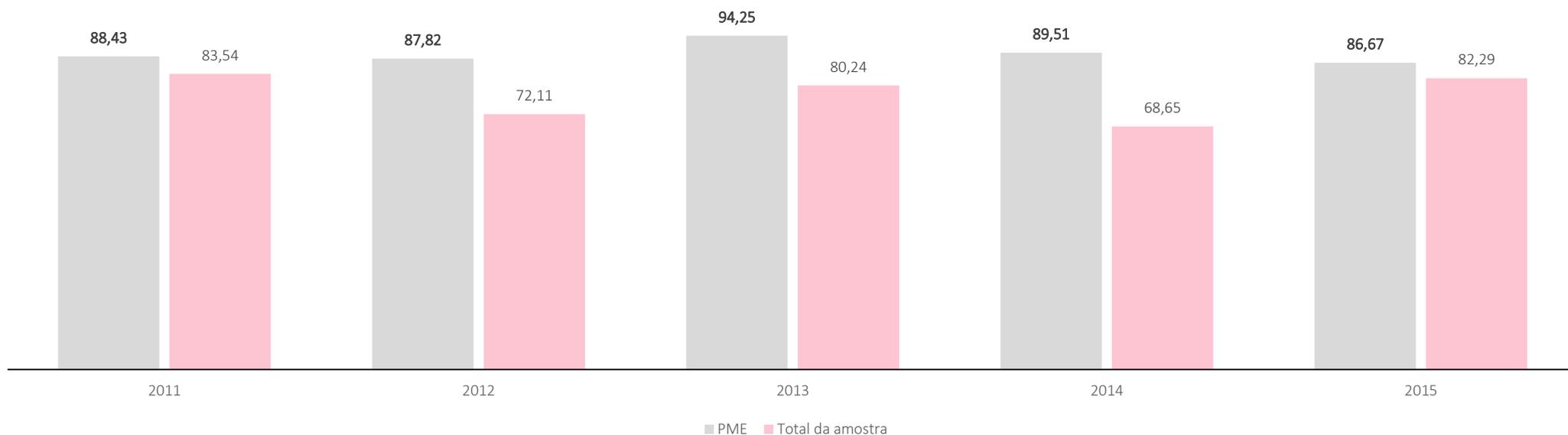
J



M – CAE 71

### Volume de negócios por colaborador (2011-2015)

(média das empresas da CAE 71; em milhares de euros)



- As empresas da amostra com a CAE 71 apresentaram um volume de negócios médio por colaborador inferior ao das PME do mesmo setor em todo o período de análise. Contudo, apesar da diferença entre os dois segmentos aumentar entre 2011 e 2012 - as PME nacionais tinham, em 2011, um volume de negócios por colaborador superior ao das PME da amostra em 4,89 mil euros, aumentando a diferença para 15,71 mil euros no ano seguinte. A partir de 2013 denota-se uma inversão da tendência e, em 2015, a diferença entre os dois segmentos foi de 4,32 mil euros.
- Esta diminuição da diferença entre os dois segmentos deveu-se ao crescimento do volume de negócios médio das PME da amostra, acompanhado por um decréscimo do mesmo valor no segmento “PME”. Em 2015, é também justificado por um decréscimo do número de colaboradores do segmento “Total da amostra”.

As empresas da amostra pertencentes à CAE 71 apresentaram, entre 2011 e 2015, resultados médios por colaborador inferiores aos das PME do seu setor. A diferença entre os valores dos dois segmentos aumentou de forma mais expressiva a partir de 2013, principalmente, em resultado do crescimento dos resultados médios por empresa no segmento “PME”.



C



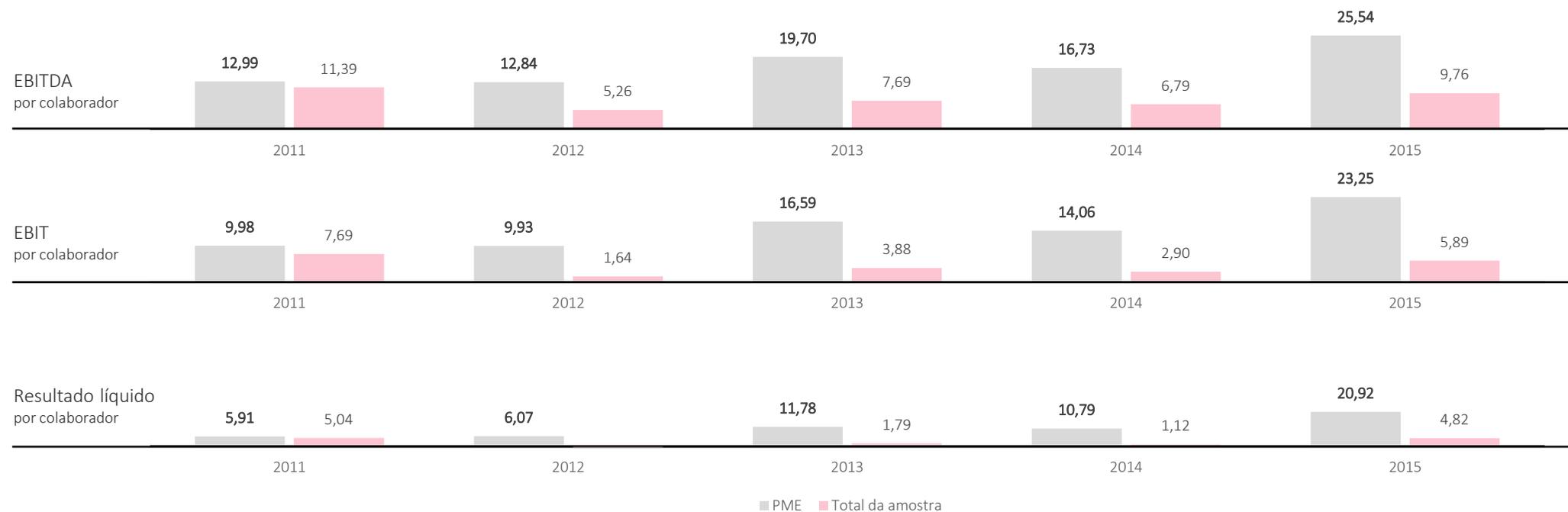
J



M – CAE 71

### EBITDA, EBIT e resultado líquido por colaborador (2011-2015)

(média das empresas da CAE 71; em milhares de euros)



- As empresas da amostra da CAE 71, apresentaram, para todos os anos em análise, rácios de resultados médios por colaborador inferiores aos das PME do mesmo setor.
- Em 2015, por exemplo, a diferença entre rácios foi de 15,78 mil euros, 17,36 mil euros e 16,1 mil euros, respetivamente para EBITDA, EBIT e resultado líquido médios por colaborador. Diferença bem superior à verificada em 2011: 1,6 mil euros, 2,29 mil euros e 0,87 mil euros, respetivamente para EBITDA, EBIT e resultado líquido médios por colaborador.

A margem média de EBITDA e EBIT das empresas da amostra pertencentes à CAE 71 foi inferior à das PME do setor. Denota-se ao longo do período um aumento da diferença das margens médias dos dois segmentos, atingindo, em 2015, 17,61p.p. e 19,67p.p. para a margem de EBITDA e EBIT, respetivamente. Este aumento do *gap* verifica-se devido ao crescimento muito acelerado de ambos os indicadores no segmento “PME”.



C

### Margem de EBITDA (2011-2015)

(média das empresas da CAE 71; em %)



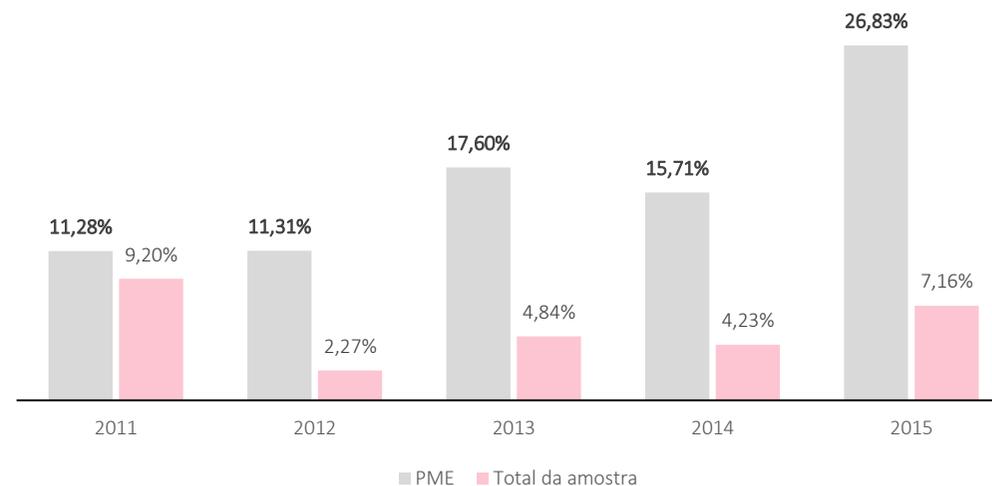
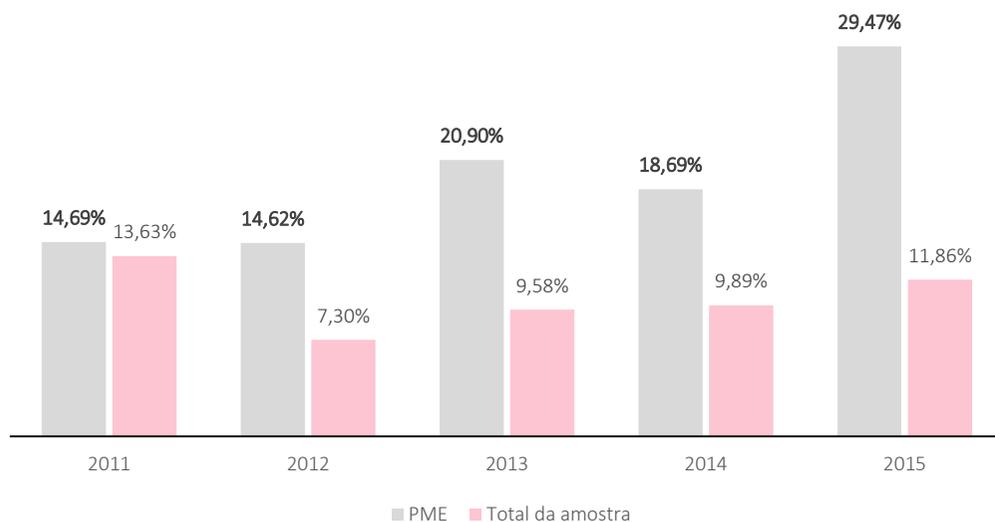
J



M – CAE 71

### Margem de EBIT (2011-2015)

(média das empresas da CAE 71; em %)



- As margens médias de EBITDA das empresas da amostra e das PME pertencentes à CAE 71, permitem tirar conclusões semelhantes às apresentadas na página anterior: as empresas da amostra apresentam um valor médio inferior ao das PME para todos os anos em análise.
- Não só o valor é superior, como o *gap* entre os dois segmentos aumenta: passa de 1,06p.p. para 17,61p.p..
- A variação significativa no rácio das PME deve-se ao crescimento verificado do EBITDA médio, acompanhado de um crescimento menos acentuado do volume de negócios.
- A margem média de EBIT das empresas da amostra pertencentes à CAE 71, foi inferior à apresentada pelas PME do seu setor durante o período a que se reporta este estudo.
- Não só o valor é superior, como o *gap* entre os dois segmentos aumenta: passa de 2,08p.p. para 19,67p.p..
- A variação significativa no rácio das PME deve-se ao crescimento do EBIT médio, acompanhado de um crescimento menos acentuado do volume de negócios.

Análise semelhante pode ser feita no que concerne à rentabilidade líquida das vendas, com as empresas da amostra pertencentes à CAE 71 a apresentarem valores inferiores aos das PME do seu setor em todos os anos analisados e com a diferença entre os segmentos a aumentar, de forma expressiva, entre 2011 e 2015. O aumento do *gap* entre segmentos está mais uma vez associado à forte melhoria verificada para a média das PME nacionais.



C



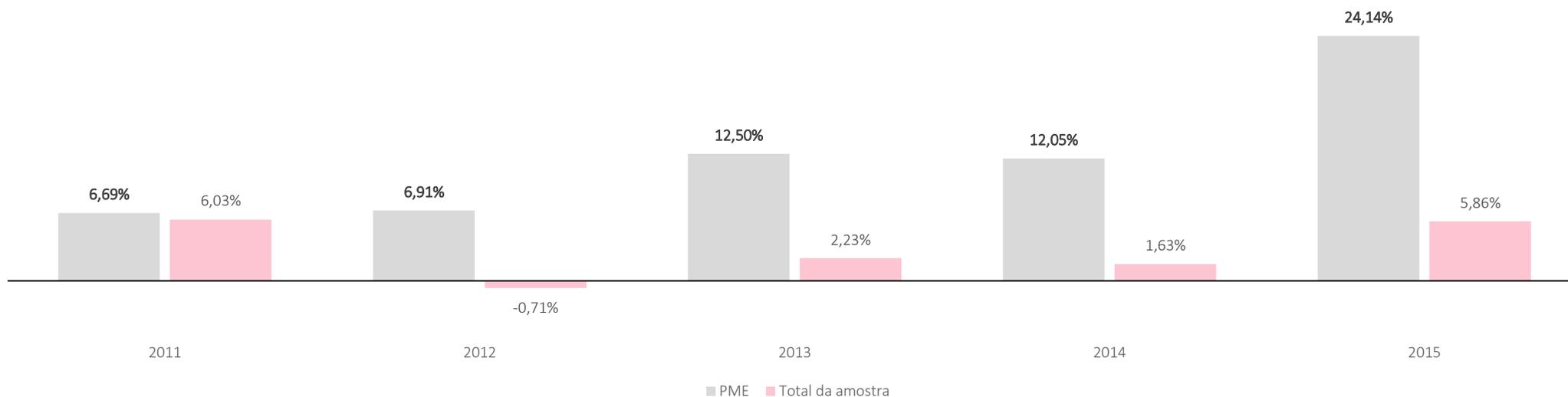
J



M – CAE 71

### Rentabilidade líquida das vendas (2011-2015)

(média das empresas da CAE 71; em %)



- À semelhança do verificado nas duas análises anteriores, as PME da CAE 71 apresentaram, para todo o período em análise, um valor médio de rentabilidade líquida das vendas superior ao das empresas da amostra pertencentes ao mesmo setor.
- A diferença entre os segmentos aumentou de 0,66p.p. em 2011 para 18,28p.p. em 2015. O aumento do *gap* ocorre de forma progressiva a partir de 2012, ano em que as PME da amostra apresentam uma rentabilidade líquida das vendas negativa, e atingindo um pico em 2015. O incremento da diferença está mais uma vez fortemente associado ao crescimento dos resultados da média das PME nacionais.

As empresas da amostra pertencentes às CAE 71 apresentaram, contudo, uma dinâmica de exportação superior à média das PME do mesmo setor em todo o período da análise. Apesar da diferença entre os dois segmentos aumentar entre 2011 e 2012, a partir de 2013 denota-se uma inversão desta tendência, por força do crescimento verificado no segmento “PME” e decréscimo no segmento “Total da amostra”.



C



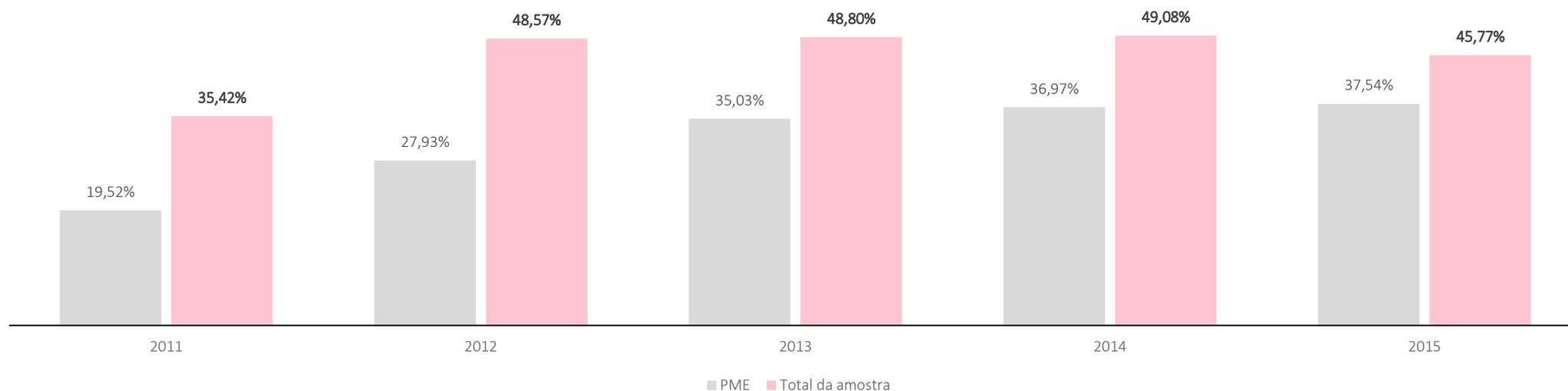
J



M – CAE 71

### Contributo das exportações para o volume de negócios (2011-2015)

(média das empresas da CAE 71; em %)



- As empresas da amostra da CAE 71, apresentaram, para todos os anos em análise, um contributo médio das exportações para o seu volume de negócios superior ao das PME do mesmo setor.
- A diferença entre os dois segmentos era de 15,9p.p. em 2011, atingindo o valor máximo em 2012 (20,64p.p.) e decrescendo depois até 2015, ano em que se cifrou em 8,23p.p..

Apesar de superior, o VAB por vendas da média das empresas pertencentes à CAE 71 foi bastante próximo do das PME do mesmo setor. A diferença entre a *performance* dos dois segmentos foi reduzindo ao longo do período, sendo de apenas 0,27p.p. em 2015.



C



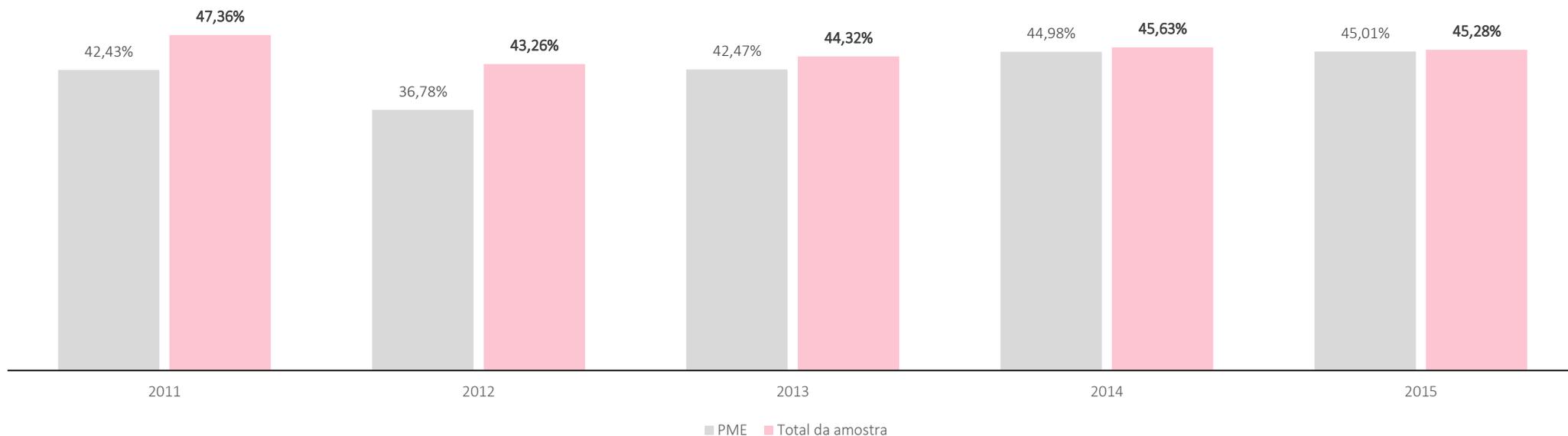
J



M – CAE 71

### Valor acrescentado bruto por vendas (2011-2015)

(média das empresas da CAE 71; em %)



- Apesar de apresentarem rácios próximos dos das PME do mesmo setor, as empresas da amostra pertencentes à CAE 71 obtiveram uma *performance* superior no quadro do valor acrescentado bruto por vendas.
- As PME nacionais apresentam uma tendência de crescimento do rácio ao longo do período (exceto em 2012) e, no caso da médias das empresas da amostra, a quebra verificada em 2012 não foi recuperada na íntegra nos anos subsequentes, apresentando, por esse motivo, em 2015, um VAB por vendas inferior ao verificado em 2011.
- Em 2011, a diferença entre os dois segmentos foi de 4,93p.p., aumentando para 6,48p.p. em 2012 e diminuindo no remanescente do período até atingir 0,27p.p. em 2015. A redução do *gap* deve-se a um crescimento mais acelerado do volume de negócios na média das empresas da amostra do que o verificado para a média das PME. O VAB de ambos os segmentos também aumenta ao longo do período.

Em média, os colaboradores das empresas da amostra da CAE 71 contribuíram menos para a criação de excedentes que os das PME do mesmo setor, em larga medida, porque a média das empresas da amostra, apesar de gerar maior VAB que o outro segmento, emprega também mais colaboradores.



C



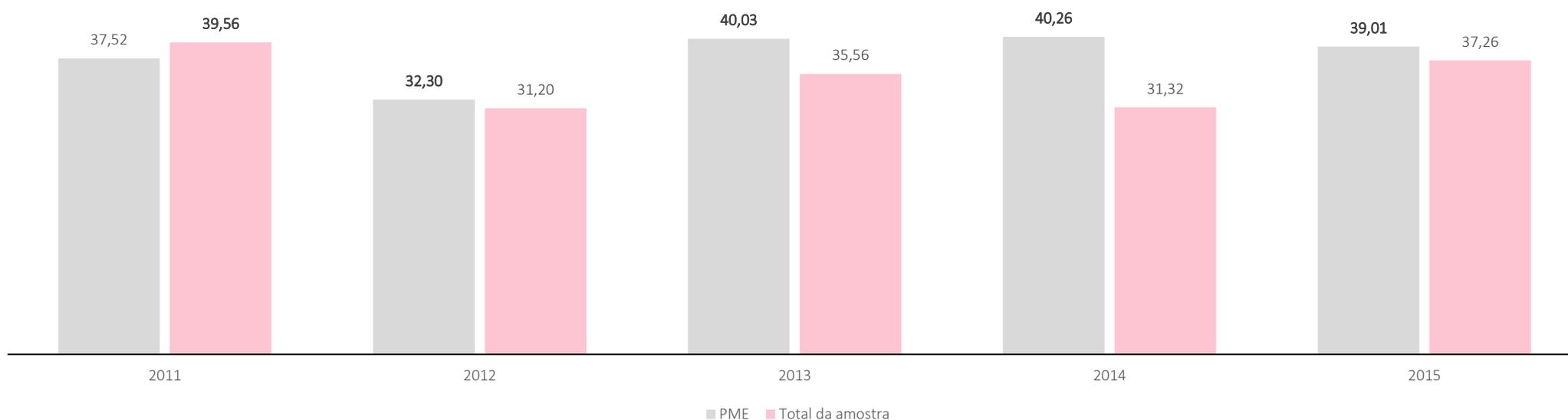
J



M – CAE 71

### Valor acrescentado bruto por colaborador (2011-2015)

(média das empresas da CAE 71; em milhares de euros)



- A superioridade verificada no contributo médio das vendas para o valor acrescentado bruto das empresas da amostra pertencentes à CAE 71, acabou por não se verificar quando o rácio foi calculado em função do número de colaboradores.
- Em 2011, o rácio médio apresentado pelas PME do setor foi superior em 2,04 mil euros face ao das empresas da amostra e, em 2015, foi de 1,75. O *gap* entre segmentos atingiu o valor máximo do período em 2014 (9,94 mil euros), principalmente devido ao crescimento de colaboradores da média das empresas nesse ano (sobe em 6 colaboradores entre 2013 e 2014), regularizado no ano subsequente (a média das empresas da amostra, em 2015, empregava 31 colaboradores).

As empresas da amostra pertencentes à CAE 71 apresentaram gastos com pessoal médios por colaborador inferiores aos das PME do seu setor, exceto em 2015 e 2011. De destacar que, em 2015 e para o segmento “Total da amostra”, não só o número de colaboradores diminui, como os gastos médios com pessoal aumentam.



C



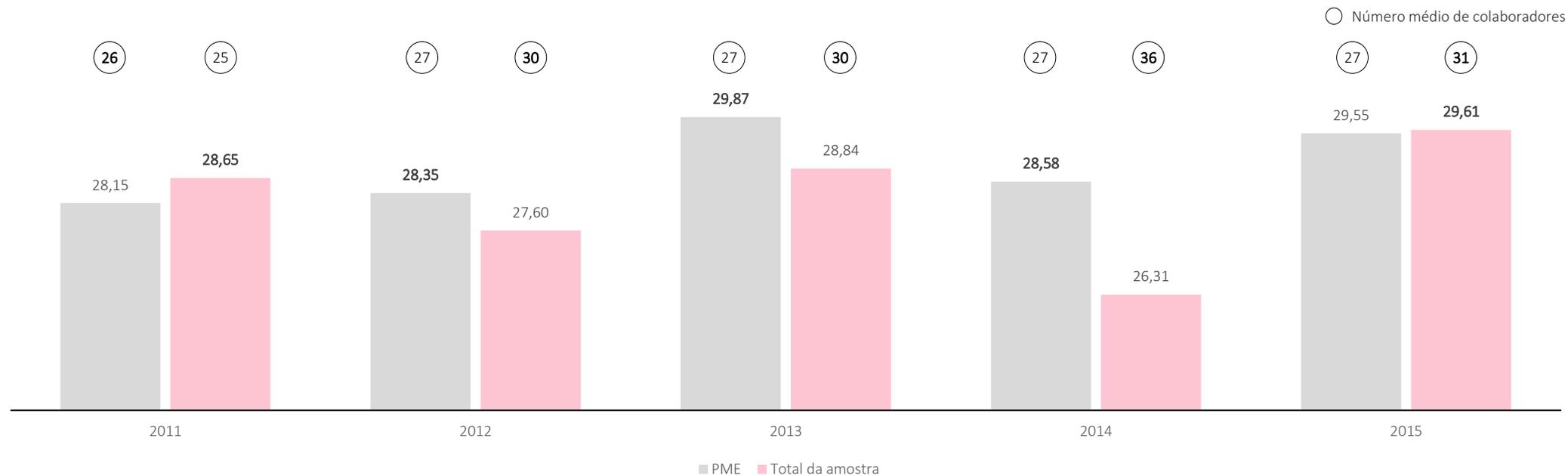
J



M – CAE 71

### Gastos com pessoal médios por colaborador e número médio de colaboradores (2011-2015)

(média das empresas da CAE 71; em milhares de euros para os gastos com pessoal médios por colaborador; em valor absoluto para o número de colaboradores)



- As empresas da amostra da CAE 71, apresentaram gastos com pessoal médios por colaborador inferiores aos das PME do seu setor em 2012, 2013 e 2014. Em 2015 e 2011, verificou-se o inverso, tendo as empresas da amostra apresentado gastos com pessoal médios por colaborador superiores ao da média das PME nacionais.
- O número médio de colaboradores da média das empresas da amostra cresceu entre 2011 e 2015, passou de 25 para 31 colaboradores, embora o valor máximo se verifique em 2014 (36 colaboradores em média por empresa). O número médio de colaboradores nas PME nacionais manteve-se relativamente estável ao longo do período.
- No que concerne ao valor dos gastos com pessoal médios por colaborador, o valor cresce em ambos os segmentos de análise entre 2011 e 2015, embora se tenha verificado uma quebra em 2014, no caso das PME justificado por uma quebra dos gastos com pessoal e, no caso das empresas da amostra, maioritariamente justificado pelo crescimento do número médio de colaboradores.

As empresas da amostra pertencentes à CAE 71 apresentaram um endividamento inferior ao das PME entre 2011 e 2014, situação que não verificou em 2015, em particular, devido ao forte decréscimo do nível de endividamento médio das PME (-10,12p.p. que em 2014). Ambos os segmentos reduzem o nível de endividamento entre 2011 e 2015, contudo, o decréscimo é mais expressivo no segmento “PME”.



C



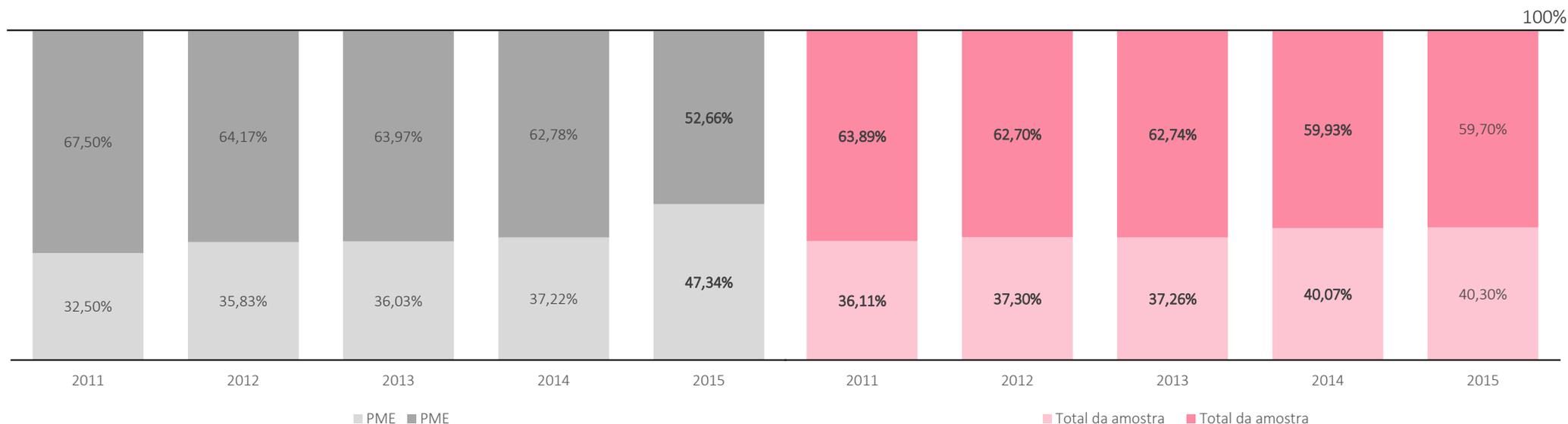
J



M – CAE 71

### Autonomia financeira e endividamento (2011-2015)

(média das empresas da CAE 71, em %)



- As empresas da amostra pertencentes à CAE 71 apresentaram, entre 2011 e 2014, um endividamento inferior ao das PME do seu setor, sendo que, em 2015, foram as PME a apresentar rácios médios inferiores, devido maioritariamente ao decréscimo do endividamento verificado neste segmento.
- O nível de endividamento da média das PME decresce 14,84p.p. e o da média das empresas da amostra diminui 4,19p.p..

A rentabilidade média dos capitais próprios das PME pertencentes à CAE 71 foi superior ao das empresas da amostra pertencentes ao mesmo setor em todos os anos analisados, exceto em 2011. A inversão de posições deve-se, em larga medida, ao crescimento da rentabilidade dos capitais próprios para a média das PME, apresentando as empresas da amostra, inclusivamente, uma rentabilidade negativa em 2012.



C



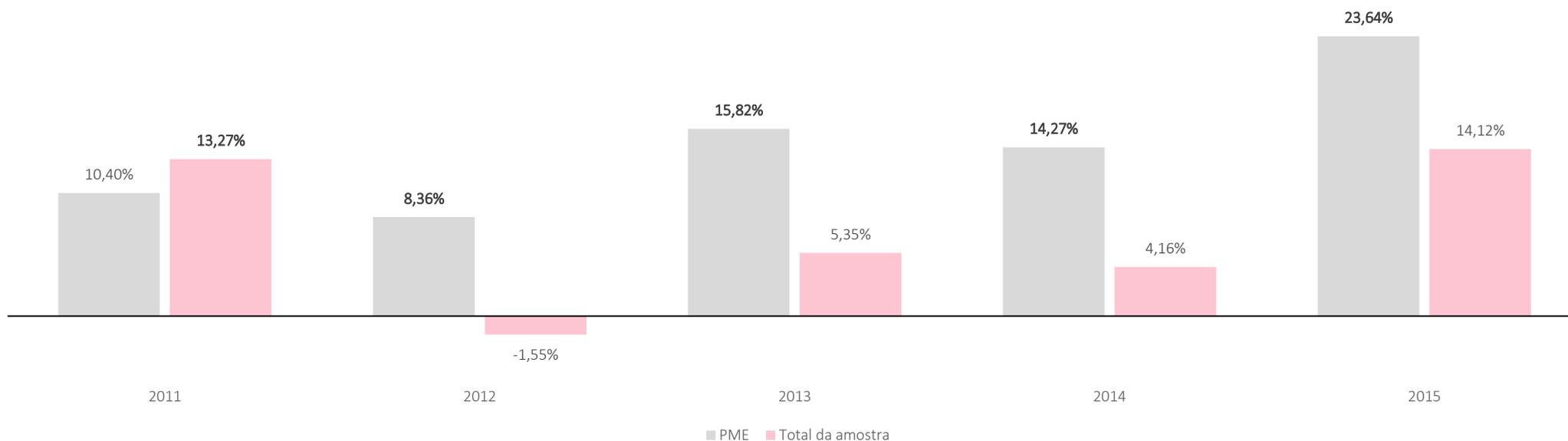
J



M – CAE 71

### Rentabilidade dos capitais próprios (2011-2015)

(média da CAE 71; em %)



- As empresas da amostra pertencentes à CAE 71 apresentaram, entre 2012 e 2015, uma rentabilidade média dos capitais próprios inferior ao das PME do seu setor. Em 2011, verificava-se a situação inversa.
- A rentabilidade dos capitais próprios das PME cresceu ao longo do período (exceto no ano de 2012), aumentando 13,24p.p. entre 2011 e 2015. No segmento “Total da amostra”, o crescimento para o total do período é menos expressivo, 0,85p.p., apresentando inclusivamente uma rentabilidade dos capitais próprios negativa em 2012.

As empresas da amostra pertencentes à CAE 71 apresentaram uma rentabilidade média dos ativos inferior à das PME do mesmo setor no período em análise, exceto em 2011. O segmento “Total da amostra” apresenta inclusivamente uma rentabilidade do ativo negativa em 2012, embora, entre 2011 e 2015, a variação total seja positiva.



C



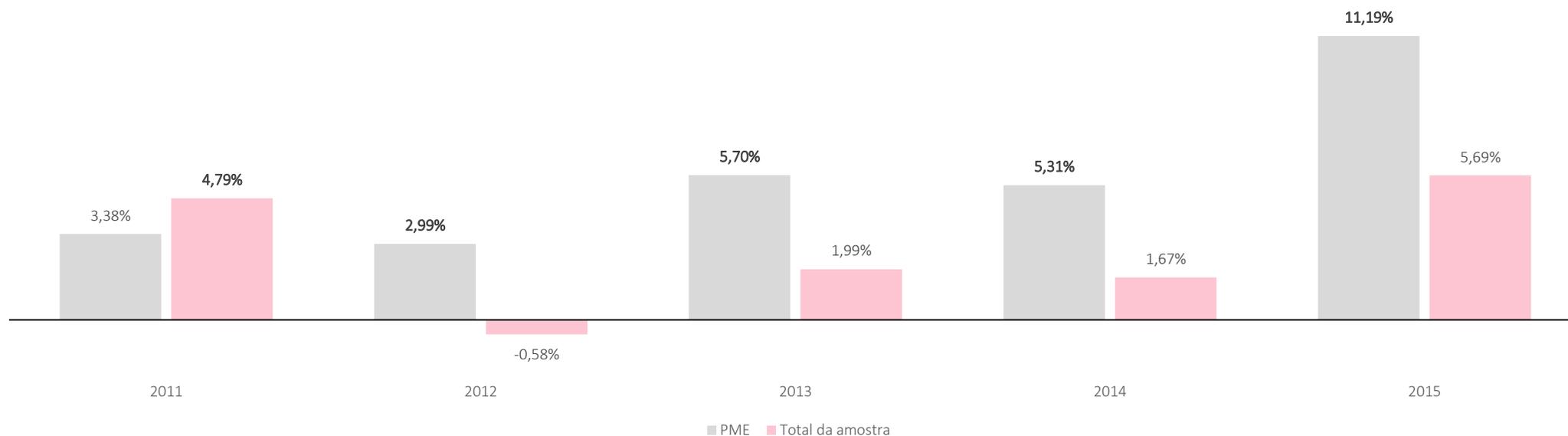
J



M – CAE 71

## Rentabilidade do ativo (2011-2015)

(média das empresas da CAE 71; em %)



- As empresas da amostra pertencentes à CAE 71 apresentaram, entre 2012 e 2015, uma rentabilidade média dos ativos inferior ao das PME do mesmo setor. Em 2011, verificava-se a situação inversa.
- A rentabilidade do ativo das PME cresceu ao longo do período (exceto no ano de 2012 e 2014), aumentando 7,81p.p. entre 2011 e 2015. No segmento “Total da amostra”, o crescimento para o total do período é menos expressivo, 0,9p.p., apresentando inclusivamente uma rentabilidade dos capitais próprios negativa em 2012
- Destaca-se ainda que a variação do rácio verificado em ambos os segmentos, em 2015, decorre do crescimento dos resultados líquidos médios verificados.

As empresas da amostra pertencentes à CAE 71 apresentam maioritariamente *performances* inferiores às PME do seu setor para os anos em análise.

<b>Análise comparativa – tabela resumo (CAE 71)</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
Taxa de crescimento do volume de negócios	N/A				
Volume de negócios por colaborador					
EBITDA por colaborador					
EBIT por colaborador					
Resultado líquido por colaborador					
Margem de EBITDA					
Margem de EBIT					
Rentabilidade líquida das vendas					
Contributo das exportações para o volume de negócios					
Valor acrescentado bruto por vendas					
Valor acrescentado bruto por colaborador					
Gastos com pessoal médios por colaborador <sup>1</sup>					
Número médio de colaboradores					
Autonomia financeira					
Endividamento <sup>2</sup>					
Rentabilidade dos capitais próprios					
Rentabilidade do ativo					

<sup>1</sup>A melhor *performance* no quadro dos gastos com pessoal médios por colaborador é atribuída ao segmento que apresenta o maior valor, partindo do pressuposto que esse valor é indicativo de melhores remunerações, no entanto, a conta de gastos com pessoal tem uma rubrica associada a indemnizações que pode, pontualmente, inflacionar este indicador.

<sup>2</sup>A melhor *performance* no quadro da taxa de endividamento é atribuída ao segmento que apresenta o menor valor.

## Em síntese

### CAE 71 Atividades de arquitetura, de engenharia e técnicas afins; atividades de ensaios e de análises técnicas - 2015



As empresas da amostra tiveram melhor desempenho que as PME em 5 de 17 indicadores (crescimento do volume de negócios, contributo das exportações para o volume de negócios, VAB por vendas, gastos com pessoal médios por colaborador e número médio de colaboradores).

Ao longo do período, ultrapassaram a *performance* das PME no indicador crescimento do volume de negócios, mas perderam a liderança na *performance* em 5 indicadores (VAB por colaborador, endividamento, autonomia financeira, rentabilidade dos capitais próprios e rentabilidade do ativo).



Nestes 5 indicadores em que as empresas da amostra tiveram melhor *performance* que as PME, a diferença entre a *performance* das empresas da amostra e das PME, no período 2011-2015, aumenta em apenas 2 indicadores: os gastos com pessoal médios por colaborador e o número médio de colaboradores.



Entre 2011 e 2015, a *performance* das empresas da amostra melhorou em 8 dos 17 indicadores (crescimento do volume de negócios, contributo das exportações para o volume de negócios, gastos com pessoal médios por colaborador, número médio de colaboradores, autonomia financeira, endividamento, rentabilidade dos capitais próprios e rentabilidade do ativo).



As PME nacionais tiveram melhor desempenho em 12 dos 17 indicadores (volume de negócios por colaborador, EBITDA por colaborador, EBIT por colaborador, resultado líquido por colaborador, margem de EBITDA, margem de EBIT, rentabilidade líquida das vendas, VAB por colaborador, autonomia financeira, endividamento, rentabilidade dos capitais próprios e rentabilidade do ativo), tendo melhorado a sua *performance* no período em 15 indicadores (crescimento do volume de negócios<sup>1</sup>, EBITDA por colaborador, EBIT por colaborador, resultado líquido por colaborador, margem de EBITDA, margem de EBIT, rentabilidade líquida das vendas, contributo das exportações para o volume de negócios, VAB por vendas, VAB por colaborador, autonomia financeira, endividamento, rentabilidade dos capitais próprios e rentabilidade do ativo).

# Em suma

## Caracterização das empresas

### Os resultados das *top performers*



- Os dados referidos acima foram utilizados apenas para caracterização dos segmentos de empresas analisados, não obstante verifica-se que as *top performers* apresentaram valores médios por empresa superiores às PME nas análises realizadas ao total nacional e às secções C e J da CAE-rev.3.
- No quadro dos indicadores das empresas pertencentes à secção M, as *top performers* apresentaram valores médios por empresa superiores, de forma transversal a todos os anos em análise, no que diz respeito ao volume de negócios e ao VAB. No âmbito do EBITDA médio por empresa apenas não apresentaram os maiores resultados em 2015, sendo que no quadro do EBIT e do resultado líquido médios por empresa, apenas em 2011 e 2012 se destacaram com os melhores resultados.
- Nota para as empresas da amostra, que apresentaram o melhor resultado líquido dos três segmentos da análise considerados na secção M em 2013.

## Conclusões gerais (1/2)

As melhores *performances* das *top performers* e das empresas da amostra de PME inovadoras

Análise comparativa	Total nacional					Secção C					Secção J					Secção M				
	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2012	2013	2014	2015
Taxa de crescimento do volume de negócios	N/A	🔦	🔦	🔦	🔦	N/A	🔦	💡	💡	💡	N/A	💡	🔦	🔦	💡	N/A	💡		🔦	💡
Volume de negócios por colaborador						🔦	🔦	🔦	🔦	🔦										
EBITDA por colaborador	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	💡	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦			
EBIT por colaborador	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	💡	💡	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦			
Resultado líquido por colaborador	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	💡	💡	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦			
Margem de EBITDA	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	💡	🔦	💡	💡	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	💡	🔦	💡	💡	
Margem de EBIT	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	💡	💡	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	💡	🔦			
Rentabilidade líquida das vendas	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	💡	💡	💡	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	💡		
Contributo das exportações para o volume de negócios	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦
Valor acrescentado bruto por vendas	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	💡	💡	💡	💡	💡	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	💡	🔦	💡	💡	💡
Valor acrescentado bruto por colaborador	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦			🔦	🔦	🔦	🔦	🔦		🔦	🔦
Gastos com pessoal médios por colaborador <sup>1</sup>	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	💡	🔦	🔦	🔦	🔦			🔦		🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦
Número médio de colaboradores	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦
Autonomia financeira	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	💡	💡	💡	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	💡	
Endividamento <sup>2</sup>	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	💡	💡	💡	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	💡	
Rentabilidade dos capitais próprios	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	💡	💡	💡	💡	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	💡	🔦	💡	💡	
Rentabilidade do ativo	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	💡	💡	💡	💡	🔦	🔦	🔦	🔦	🔦	💡	🔦	💡	💡	

<sup>1</sup>A melhor *performance* no quadro dos gastos com pessoal médios por colaborador é atribuída ao segmento que apresenta o maior valor, partindo do pressuposto que esse valor é indicativo de melhores remunerações, no entanto, a conta de gastos com pessoal tem uma rubrica associada a indemnizações que pode, pontualmente, inflacionar este indicador.

<sup>2</sup>A melhor *performance* no quadro do endividamento é atribuída ao segmento que apresenta o menor valor.



Top performers



Total da amostra de PME inovadoras

## Conclusões gerais (2/2)

As melhores *performances* das *top performers* e das empresas da amostra

Considerações gerais	Indicadores em destaque <i>top performers</i>	Indicadores em destaque <i>top performers</i> + total da amostra	Indicadores em destaque PME
<ul style="list-style-type: none"><li>• Da totalidade das análises realizadas, <b>as <i>top performers</i> apresentaram valores superiores aos dos restantes segmentos em 71% das comparações efetuadas.</b></li><li>• Já <b>as empresas da amostra apresentaram valores superiores em 17% das análises</b> que, somadas às melhores <i>performances</i> do primeiro quartil da amostra, <b>representaram 88% das melhores <i>performances</i> nas análises efetuadas.</b></li><li>• Destaca-se negativamente a secção M, onde as tendências verificadas foram bastante distintas das restantes análises, <b>pelo que excluída esta secção, as <i>top performers</i> e as empresas da amostra apresentaram, no seu conjunto, as melhores <i>performances</i> na maioria dos indicadores</b>, exceção feita ao volume de negócio por colaborador (total nacional e secção J), aos gastos com pessoal médios por colaborador da secção J em 2011, 2012 e 2014 e ao VAB por colaborador da secção J em 2011 e 2012.</li><li>• Se à análise for retirado o efeito negativo da secção M, <b>verifica-se que as <i>top performers</i> apresentam 79% das melhores <i>performances</i> que, somadas aos 15% dos indicadores em que as empresas da amostra se destacaram, totalizam 94% das melhores <i>performances</i> entre indicadores.</b></li><li>• <b>De assinalar ainda que as <i>top performers</i> perdem algumas das posições (“melhor <i>performer</i>”) ocupadas no início do período na secção C (em 10 indicadores a favor das empresas da amostra) e secção M (6 indicadores a favor da média das PME).</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Os indicadores onde, de forma transversal aos vários setores e anos analisados, as <i>top performers</i> apresentaram melhores resultados são o <b>contributo das exportações para o volume de negócios</b> e o <b>número médio de colaboradores</b>, aos quais acresce o <b>VAB por colaborador</b>, onde apenas na secção M da CAE em 2013 e na secção J nos anos de 2011 e 2012 não tiveram a melhor <i>performance</i> dos 3 segmentos. A este <i>cluster</i> de indicadores, onde as <i>top performers</i> se destacam de forma transversal, podem ser igualmente adicionados os <b>gastos médios com pessoal por colaborador</b>, uma vez que apenas para a secção J nos anos 2011, 2012 e 2014 e secção C em 2011, estas não apresentaram a melhor <i>performance</i>.</li><li>• Apesar de não terem sido identificadas correlações significativas entre os resultados do Innovation Scoring® e os indicadores analisados, <b>foi também para o contributo das exportações para o volume de negócios e gastos com pessoal médios por colaborador que o valor de correlação foi mais elevado.</b></li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Apesar da predominância de melhores <i>performances</i> atribuídas ao quartil de topo da amostra é possível verificar que, na secção C, o segmento das empresas da amostra se destacou, tendo, em 2015, apresentado melhores <i>performances</i> em 11 dos 17 indicadores comparados.</li><li>• Se a estes indicadores adicionarmos as melhores <i>performances</i> das empresas da amostra (tendo obrigatoriamente de ter a melhor <i>performance</i> em 2015), verifica-se que, no total das empresas com resultados de Innovation Scoring® auditados superiores a 400 pontos, apresentaram também, de forma transversal aos vários setores e anos analisados, as melhores <i>performances</i> em termos de <b>crescimento do volume de negócios e VAB por vendas.</b></li><li>• O quartil de topo e as empresas da amostra partilharam ainda as melhores <i>performances</i> em vários indicadores quando a análise é feita de forma transversal: destacam-se a <b>margem de EBITDA</b>, a <b>autonomia financeira</b> (e <b>endividamento</b>) e as <b>rentabilidades de capitais próprios e ativo</b>, que apresentaram as melhores <i>performances</i> de forma transversal, inclusive nos quatro primeiros anos em análise para a secção M.</li><li>• No que toca aos valores apresentados por estes segmentos no quadro do <b>EBITDA, EBIT e resultados líquidos por colaborador</b>, bem como para a <b>margem de EBIT e contributo líquido das vendas</b>, estes são superiores no período de referência, para o total nacional e para as secções C e J.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• O indicador <b>volume de negócios por colaborador</b> acaba por ser o único em que a maior preponderância é assumida pelas PME de forma transversal aos setores em análise e ao período de referência. A única exceção é a secção C em que se destacam também as <i>top performers</i>.</li><li>• <b>Assinala-se ainda a <i>performance</i> da média das PME da secção M que, partindo de uma situação em que tinham apenas a melhor <i>performance</i> no volume de negócios por colaborador, conseguem, em 2015, deter esta posição para 11 dos 17 indicadores.</b></li><li>• Não obstante <b>as <i>top performers</i> apresentaram, em todos os anos e análises setoriais, maior volume de negócios médio por empresa</b>, sendo o indicador acima referido influenciado pelo número médio de colaboradores comparativamente mais elevado neste segmento.</li></ul>

## As top performers (1/2)

Comparação entre *top performers* e PME (para todos os indicadores)

A tabela infra identifica a tendência de evolução do valor médio por empresa de cada indicador no segmento *top performers*, entre 2011 e 2015, e o sentido de evolução do *gap* entre estas empresas e a média das PME no mesmo período.

Análise comparativa	Total nacional		Secção C		Secção J		Secção M	
	$\Delta$ 11-15 <i>top performers</i>	$\Delta$ <i>gap</i> 11-15 <i>top performers vs PME</i>	$\Delta$ 11-15 <i>top performers</i>	$\Delta$ <i>gap</i> 11-15 <i>top performers vs PME</i>	$\Delta$ 11-15 <i>top performers</i>	$\Delta$ <i>gap</i> 11-15 <i>top performers vs PME</i>	$\Delta$ 11-15 <i>top performers</i>	$\Delta$ <i>gap</i> 11-15 <i>top performers vs PME</i>
Taxa de crescimento do volume de negócios	Ⓢ ↓	-	↓	-	↑	+	↓	-
Volume de negócios por colaborador	↑	-	Ⓢ ↑	+	↑	-	↓	-
EBITDA por colaborador	Ⓢ ↑	-	Ⓢ ↓	-	Ⓢ ↑	+	↓	-
EBIT por colaborador	Ⓢ ↑	-	↓	-	Ⓢ ↑	+	↓	-
Resultado líquido por colaborador	Ⓢ ↑	-	↓	-	Ⓢ ↑	+	↓	-
Margem de EBITDA	Ⓢ ↓	-	↓	-	Ⓢ ↑	-	↓	-
Margem de EBIT	Ⓢ ↓	-	↓	-	Ⓢ ↓	-	↓	-
Rentabilidade líquida das vendas	Ⓢ ↓	-	↓	-	Ⓢ ↑	-	↓	-
Contributo das exportações para o volume de negócios	Ⓢ ↑	+	Ⓢ ↑	+	Ⓢ ↑	+	Ⓢ ↑	-
Valor acrescentado bruto por vendas	Ⓢ ↑	-	↑	-	Ⓢ ↓	-	↓	-
Valor acrescentado bruto por colaborador	Ⓢ ↑	+	Ⓢ ↑	+	Ⓢ ↑	+	Ⓢ ↓	-
Gastos com pessoal médios por colaborador <sup>1</sup>	Ⓢ ↑	+	Ⓢ ↑	+	Ⓢ ↑	+	Ⓢ ↓	+
Número médio de colaboradores	Ⓢ ↑	+	Ⓢ ↑	+	Ⓢ ↑	+	Ⓢ ↑	+
Autonomia financeira	Ⓢ ↑	-	↑	-	Ⓢ ↑	-	↓	-
Endividamento <sup>2</sup>	Ⓢ ↓	-	↓	-	Ⓢ ↓	-	↑	-
Rentabilidade dos capitais próprios	Ⓢ ↓	-	↓	-	Ⓢ ↓	-	↓	-
Rentabilidade do ativo	Ⓢ ↓	-	↓	-	Ⓢ ↑	-	↓	-

Ⓢ Indicadores em que as *top performers* apresentaram as melhores *performances* em 2015

<sup>1</sup>A melhor *performance* no quadro dos gastos com pessoal médios por colaborador é atribuída ao segmento que apresenta o maior valor, partindo do pressuposto que esse valor é indicativo de melhores remunerações, no entanto, a conta de gastos com pessoal tem uma rúbrica associada a indemnizações que pode, pontualmente, inflacionar este indicador.

<sup>2</sup>A melhor *performance* no quadro do endividamento é atribuída ao segmento que apresenta o menor valor.

↑ As *top performers* apresentaram melhores *performances* que as PME, em 2015, e o *gap* entre segmentos aumentou (ganho de vantagem comparativa)

↓ As *top performers* da amostra apresentaram melhores *performances* que as PME, em 2015, e o *gap* entre segmentos diminuiu (perda de vantagem comparativa)

Ⓢ As *top performers* da amostra apresentaram piores *performances* que as PME, em 2015, e o *gap* entre segmentos diminuiu (ganho de vantagem comparativa)

Ⓢ As *top performers* apresentaram piores *performances* que as PME, em 2015, e o *gap* entre segmentos aumentou (perda de vantagem comparativa)

## As top performers (2/2)

### Comparação entre *top performers* e PME (conclusões)

#### Considerações gerais

- **O número médio de colaboradores foi o único indicador em que as *top performers* cresceram e melhoraram a vantagem comparativa face às PME no período de referência, fazendo-o de forma transversal ao total nacional e aos diversos setores considerados na análise.** Existem, no entanto, outros com comportamento semelhante: o contributo das exportações para o volume de negócios (que apresenta uma redução do *gap* de apenas 0,001p.p. na secção M) e os gastos com pessoal médios por colaborador (que diminuem em 300 euros por colaborador entre 2011 e 2015 para as *top performers* da secção M, apesar do *gap* entre os dois segmentos aumentar) e o volume de negócios por colaborador (que diminui em -6,85 mil euros por colaborador na Secção M).
- **O inverso, variação negativa do indicador e diminuição da vantagem comparativa face às PME, verifica-se nos indicadores margem de EBIT e rentabilidade dos capitais próprios fazendo-o de forma transversal ao total nacional e aos diversos setores considerados na análise.** Tal como anteriormente, existem, no entanto, outros com comportamento semelhante: margem de EBITDA, rentabilidade líquida das vendas e rentabilidade do ativo, que, na secção J, apesar de perderem vantagem comparativa, o valor do indicador médio das *top performers* aumenta (0,002, 0,003, 0,001 respetivamente).
- No entanto, em termos globais (total nacional e secções CAE-Rev.3) e ao longo do período, **são mais os indicadores em que as *top performers* perdem terreno para as PME do que os indicadores em que conseguem aumentar a distância que as separa: 46 indicadores num total de 68** (na tabela da pagina anterior os indicadores em que as *top performers* perdem vantagem comparativa são os indicados a vermelho na coluna  $\Delta$  gap 11-15 – *top performers* vs PME). Esta perda de vantagem comparativa é particularmente relevante na secção M, não sendo no entanto muito diferente na verificada no total nacional e na secção C.

#### Considerações sobre a evolução da *performance* para o total nacional

- No quadro da análise comparativa ao total nacional verifica-se que, **apesar de melhorarem a sua *performance* em 11 indicadores** (volume de negócios, EBITDA, EBIT e resultados líquidos por colaborador, bem como o contributo das exportações para o volume de negócios, o VAB por vendas e por colaborador, os gastos médios com pessoal por colaborador, o número médio de colaboradores, a autonomia financeira e o endividamento), **apenas melhoraram a *performance* face às PME em 4 deles** (taxa de crescimento do volume de negócios, contributo das exportações para o volume de negócios, VAB por colaborador, gastos com pessoal médios por colaborador e número médio de colaboradores).

#### Considerações sobre a evolução da *performance* às análises setoriais

- C** **As *top performers* apresentam um crescimento do valor médio de 8 dos 17 indicadores em análise** (volume de negócios por colaborador, contributo das exportações para o volume de negócios, VAB por vendas, VAB por colaborador, gastos com pessoal médios por colaborador, número médio de colaboradores, autonomia financeira e endividamento),  **aumentando o *gap* face às PME em 5 deles** (os anteriores exceto VAB por vendas, autonomia financeira e endividamento). No entanto, e apesar de ganharem a posição de melhor *performance* durante o período às empresas da amostra no quadro dos gastos com pessoal médios por colaborador, perdem essa posição em 10 outros indicadores (crescimento do volume de negócios, EBIT por colaborador, resultado líquido por colaborador, margens de EBITDA e EBIT, rentabilidade líquida das vendas, autonomia financeira, endividamento, rentabilidade dos capitais próprios e rentabilidade do ativo).
- J** **As *top performers* apresentaram genericamente os melhores comportamentos da análise, sendo que, nesse âmbito são apenas 3 os indicadores em que as *top performers* apresentam variações negativas:** margem de EBIT, VAB por vendas e rentabilidade dos capitais próprios. **As *top performers* deste setor aumentam a sua vantagem comparativa face às PME em 9 dos 17 indicadores analisados** (crescimento do volume de negócios, volume de negócios por colaborador, EBITDA por colaborador, EBIT por colaborador e resultado líquido por colaborador, contributo das exportações para o volume de negócios, VAB por colaborador, gastos com pessoal médios por colaborador e número médio de colaboradores) **e conseguem ainda ganhar a posição de melhor *performer* em 2 indicadores** (VAB por colaborador e gastos com pessoal médios por colaborador) ultrapassam as empresas da amostra enquanto melhores *performers*.
- M** **As *top performers* melhoraram a sua *performance* em apenas 2 indicadores** (o contributo das exportações para o volume de negócios e o número médio de colaboradores),  **nos quais aumentaram a sua vantagem comparativa face às PME apenas no número médio de colaboradores. De destacar a captação de vantagens comparativas para outros 2 indicadores**, sendo eles o volume de negócios por colaborador (para o qual as diferenças são esbatidas) e para os gastos com pessoal médios por colaborador (que aumenta o *gap* face às PME, derivado da decréscimo mais significativo verificado nas empresas deste setor).  **Destaca-se ainda que as PME ultrapassaram as *top performers* em 10 dos 17 indicadores analisados, sendo que para 6 deles** (EBITDA, EBIT e resultados líquidos por colaborador, rentabilidade líquida das vendas, autonomia financeira e endividamento)  **esta superação levou mesmo à perda da melhor *performance*.**

## As empresas da amostra do Innovation Scoring® (1/2)

Comparação entre empresas da amostra de PME inovadoras e PME (para todos os indicadores)

A tabela infra identifica a tendência de evolução do valor médio por empresa de cada indicador no segmento total da amostra, entre 2011 e 2015, e o sentido de evolução do *gap* entre estas empresas e a média das PME no mesmo período.

Análise comparativa	Total nacional		Secção C		Secção J		Secção M	
	$\Delta$ 11-15 total da amostra	$\Delta$ gap 11-15 total da amostra vs PME	$\Delta$ 11-15 total da amostra	$\Delta$ gap 11-15 total da amostra vs PME	$\Delta$ 11-15 total da amostra	$\Delta$ gap 11-15 total da amostra vs PME	$\Delta$ 11-15 total da amostra	$\Delta$ gap 11-15 total da amostra vs PME
Taxa de crescimento do volume de negócios	↓	-	Ⓟ ↓	-	Ⓟ ↑	+	Ⓟ ↓	-
Volume de negócios por colaborador	↑	-	↑	+	↑	-	↓	-
EBITDA por colaborador	↑	-	↑	-	↑	+	↓	-
EBIT por colaborador	↑	-	Ⓟ ↑	-	↑	+	↓	-
Resultado líquido por colaborador	↑	-	Ⓟ ↑	-	↑	+	↓	-
Margem de EBITDA	↑	-	Ⓟ ↑	-	↑	-	↓	-
Margem de EBIT	↑	-	Ⓟ ↑	-	↑	-	↓	-
Rentabilidade líquida das vendas	↑	-	Ⓟ ↑	-	↓	-	↓	-
Contributo das exportações para o volume de negócios	↑	+	↑	-	↑	+	↑	-
Valor acrescentado bruto por vendas	↓	-	Ⓟ ↑	-	↓	-	Ⓟ ↓	-
Valor acrescentado bruto por colaborador	↑	+	↑	+	↑	+	↓	+
Gastos com pessoal médios por colaborador <sup>1</sup>	↑	+	↑	+	↑	+	↑	+
Número médio de colaboradores	↑	+	↑	+	↑	+	↑	+
Autonomia financeira	↑	-	Ⓟ ↑	-	↑	-	↑	-
Endividamento <sup>2</sup>	↓	-	Ⓟ ↓	-	↓	-	↓	-
Rentabilidade dos capitais próprios	↓	-	Ⓟ ↓	-	↑	-	↓	-
Rentabilidade do ativo	↑	-	Ⓟ ↑	-	↑	-	↓	-

Ⓟ Indicadores em que as empresas da amostra apresentaram as melhores *performances* em 2015

<sup>1</sup>A melhor *performance* no quadro dos gastos com pessoal médios por colaborador é atribuída ao segmento que apresenta o maior valor, partindo do pressuposto que esse valor é indicativo de melhores remunerações, no entanto, a conta de gastos com pessoal tem uma rúbrica associada a indemnizações que pode, pontualmente, inflacionar este indicador.

<sup>2</sup>A melhor *performance* no quadro do endividamento é atribuída ao segmento que apresenta o menor valor.

↑ As empresas da amostra apresentaram melhores *performances* que as PME, em 2015, e o *gap* entre segmentos aumentou (ganho de vantagem comparativa)

↓ As empresas da amostra apresentaram melhores *performances* que as PME, em 2015, e o *gap* entre segmentos diminuiu (perda de vantagem comparativa)

↑ As empresas da amostra apresentaram piores *performances* que as PME, em 2015, e o *gap* entre segmentos diminuiu (ganho de vantagem comparativa)

↓ As empresas da amostra apresentaram piores *performances* que as PME, em 2015, e o *gap* entre segmentos aumentou (perda de vantagem comparativa)

## As empresas da amostra do Innovation Scoring® (2/2)

### Comparação entre empresas da amostra de PME inovadoras e PME (conclusões)

#### Considerações gerais

- Os **gastos com pessoal médios por colaborador** e o **número médio de colaboradores** foram os **únicos indicadores em que as empresas da amostra cresceram e melhoraram a vantagem comparativa face às PME** no período de referência, fazendo-o de forma transversal ao total nacional e aos diversos setores considerados na análise. Existem, no entanto, outros com comportamento semelhante: o volume de negócio por colaborador (que apresenta uma redução do valor médio por colaborador em -3,05 mil euros para as empresas da amostra da secção M) e o VAB por colaborador (que apresenta uma redução do valor em 3,38 mil euros por colaborador para as empresas da amostra pertencentes à secção M, acompanhado por um aumento do *gap* deste segmento face às PME nacionais em 240 euros).
- Não existe qualquer indicador onde se verifique de forma transversal uma variação negativa do valor médio do indicador para as empresas da amostra e uma diminuição da vantagem comparativa face às PME.** Contudo, assinala-se o caso do volume de negócios por colaborador (em que esta situação só não se verifica na secção J, onde as empresas da amostra melhoram o valor médio do indicador, em 0,17p.p., e aumentam a vantagem comparativa em 0,18p.p.), VAB por vendas (onde na secção C as empresas melhoraram o valor médio do indicador em 0,01p.p., mas perderam vantagem comparativa face às PME em 0,01p.p.) e rentabilidade dos capitais próprios (onde na secção J as empresas melhoraram o valor médio do indicador em 0,003p.p., mas perderam vantagem comparativa face às PME em 0,06p.p.).
- No entanto, em termos globais (total nacional e secções CAE-Rev.3) e ao longo do período, **são mais os indicadores em que as empresas da amostra perdem terreno para as PME do que os indicadores em que conseguem aumentar a distância que as separa: 47 indicadores num total de 68** (na tabela da página anterior os indicadores em que as empresas da amostra perdem vantagem comparativa são os indicados a vermelho na coluna  $\Delta$  gap 11-15 – total da amostra vs PME). Esta perda de vantagem comparativa é particularmente relevante na secção M, não sendo no entanto muito diferente na verificada no total nacional e na secção C.

#### Considerações sobre a evolução da *performance* para o total nacional

- Do ponto de vista global as empresas da amostra **augmentaram o valor do indicador médio em 14 dos 17 indicadores considerados** (as exceções são o crescimento do volume de negócios, o VAB por vendas e a rentabilidade dos capitais próprios). Além de terem melhor *performance* que as PME nacionais em todos os indicadores (exceto no volume de negócios por colaborador), **augmentaram a vantagem comparativa em relação a este segmento em 5 desses indicadores**, sendo eles o volume de negócios por colaborador (no qual se aproximam da *performance* das PME), o contributo das exportações para o volume de negócios, o VAB por colaborador, os gastos médios por colaborador e o número médio de colaboradores.

#### Considerações sobre a evolução da *performance* às análises setoriais

- C** As empresas da amostra pertencentes à secção C, que **apresentaram crescimento em 15 dos 17 indicadores analisados** (exceto crescimento do volume de negócios e rentabilidade dos capitais próprios) tendo aumentado o *gap* face às PME do mesmo setor em 4 deles (volume de negócios por colaborador, VAB por colaborador, gastos com pessoal médios por colaborador e número médio de colaboradores). Importa igualmente referir que, apesar da perda da melhor *performance* no indicador dos gastos médios por colaborador, **as empresas da amostra ultrapassam as *top performers* nesta posição em 10 outros indicadores** (crescimento do volume de negócios, EBIT por colaborador, resultados líquidos por colaborador, margens de EBITDA e EBIT, rentabilidade líquida das vendas, autonomia financeira, endividamento, rentabilidade dos capitais próprios e do ativo).
- J** Foi detetado para as empresas da amostra pertencentes à secção J um comportamento semelhante ao anteriormente descrito, apesar de menos expressivos: **a melhoria da *performance* em 15 dos 17 indicadores** (exceto rentabilidade líquida das vendas e VAB por vendas) **contribuiu para o aumento da vantagem comparativa face às PME do setor em 9 deles, não conseguindo contudo ganhar a posição de melhor *performance* em nenhum indicador ao longo do período.**
- M** Foi nesta secção que as empresas da amostra apresentaram pior *performance*: **apenas conseguiram aumentar o valor em apenas 5 dos 17 indicadores analisados** (contributo das exportações para o volume de negócios, gastos com pessoal médios por colaborador, número médio de colaboradores, autonomia financeira e endividamento), e nos quais esse aumento **apenas se traduziu em ganho de vantagem comparativa face às PME em 2 deles** (gastos com pessoal médios por colaborador e no número médio de colaboradores). **As empresas da amostra são ultrapassadas pelas PME em 10 indicadores, correspondendo à perda da melhor *performance* em 4 dos mesmos** (margens de EBITDA e EBIT, rentabilidade dos capitais próprios e rentabilidade do ativo). No entanto, no quadro dos gastos com pessoal médios por colaborador, as empresas da amostra acabam por ultrapassar as PME no período analisado.

