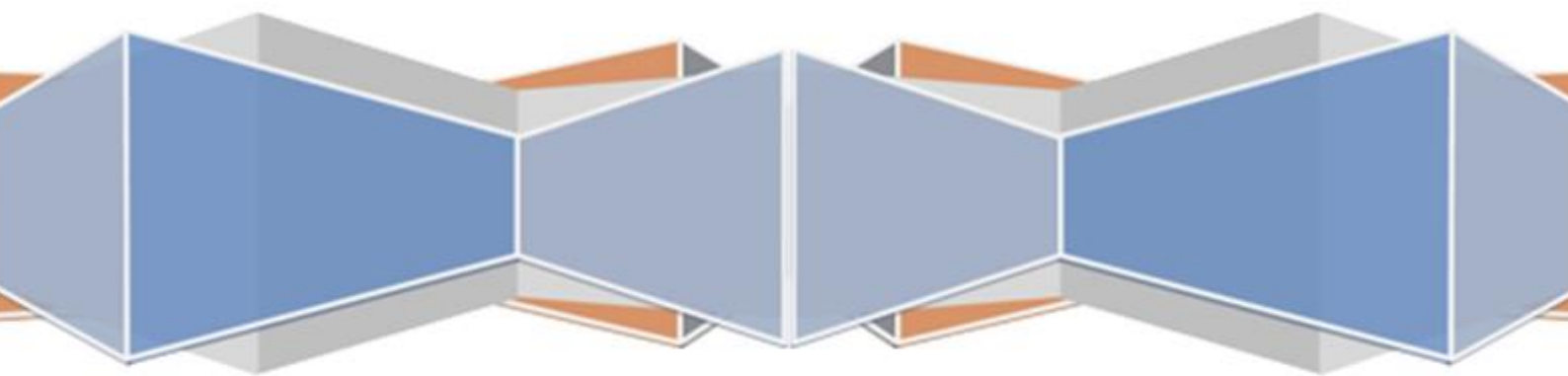




# A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Uma visão integrada e sistémica





### Prefácio do Senhor Presidente do Turismo de Portugal

A competitividade é um dos maiores desafios com que a indústria turística portuguesa se confronta atualmente.

Por isso, temos defendido que uma atuação efetiva sobre os fatores de competitividade do turismo deve ser a matriz de ação não só do Turismo de Portugal, mas igualmente das estruturas associativas do setor.

O Estudo “Produtividade na Restauração, Alojamento e Turismo”, promovido pela AHRESP – Associação de Hotelaria, Restauração e Similares de Portugal, a que o Turismo de Portugal desde o início se associou, representa um importante contributo na análise de fatores de competitividade relevante para o turismo nacional – a produtividade das empresas do canal HORECA em Portugal.

Sublinhando as necessidades do setor e realçando propostas para a prossecução de medidas de política pública, o estudo surge num momento de oportunidade em termos de relançamento da economia portuguesa.

Globalmente, direciona-se para o alinhamento com as tendências internacionais, mas também para a adoção de medidas indispensáveis para a renovação e desenvolvimento do tecido empresarial, em especial das PME’s.

Sublinhamos, no âmbito das recomendações, a importância do desenvolvimento da visão estratégica, da orientação para o conhecimento e para a formação, do papel privilegiado do marketing, dos meios tecnológicos de informação e comunicação e da gestão definida por objetivos e por obtenção de resultados.

No Plano de Ação Turismo 2020, também o Turismo de Portugal identifica objetivos estratégicos como o reforço da competitividade e a internacionalização das empresas do turismo. São apontados investimentos prioritários como a melhoria das competências estratégicas das PME, a certificação de qualidade, o reforço do acesso das PME do Turismo à TIC – prioridades, aliás, em linha com o Portugal 2020.

Esta visão integrada da produtividade é essencial para a competitividade do tecido empresarial turístico Português.

O presente estudo vem, assim, ao encontro daquilo que o Turismo de Portugal tem vindo a defender: uma abordagem integrada e multisectorial com o objetivo de qualificar a oferta turística em Portugal.

## Uma visão integrada e sistémica

Assim, em meu nome e em nome do Turismo de Portugal, felicito a AHRESP pela promoção do presente estudo. A perspetiva de estímulo à investigação, o apelo à concertação e ao profissionalismo, qualidade e segurança representam, no essencial, o papel que defendo para as estruturas associativas do setor. Devo também reconhecer o contributo da ESHTe/CESTUR e a colaboração do Instituto Informador Comercial.

Estou certo que o presente Estudo será um importante contributo para o progresso da oferta turística nacional.

João Cotrim de Figueiredo

### Mensagem do Presidente da Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril (ESHTE)

A Escola Superior de Hotelaria e Turismo do Estoril (ESHTE), através da sua Associação CESTUR – Centro de Estudos de Turismo, foi convidada pela Associação da Hotelaria, Restauração e Similares de Portugal – AHRESP para realizar um estudo sobre a produtividade das empresas do canal HORECA em Portugal, contando para o efeito com o apoio do Turismo de Portugal.

Neste sentido, cumpre-me agradecer a estas entidades a oportunidade que nos foi concedida para, uma vez mais, concretizarmos em conjunto um projeto de investigação aplicada, cujos objetivos se enquadram dentro das necessidades de criação de conhecimento suscetível de proporcionar a elaboração dos indispensáveis diagnósticos sectoriais, subsectoriais ou empresariais, elementos estes indispensáveis para a fundamentação das estratégias subsequentes a implementar.

A ESHTE é atualmente uma referência incontornável no plano do Ensino Superior do Turismo em Portugal, tal como demonstra a procura que os nossos cursos registam ano após ano, bem como os índices de empregabilidade que lhes estão associados. Contudo, a nossa Escola tem desígnios para o futuro, os quais se enquadram numa estratégia global onde se inclui a expansão e a valorização dos seus cursos, a par do objetivo da internacionalização e do reforço da investigação fundamental e aplicada.

A concretização do presente estudo consubstancia precisamente a desejável aproximação entre o meio académico, associativo e empresarial, garantindo não só a geração e a análise do conhecimento com bases científicas sobre os setores da hotelaria e da restauração, como também a formulação de um conjunto concreto de propostas que visam o aumento da competitividade das empresas e um desempenho adequado na vertente da produtividade.

Uma palavra final de apreço para a equipa técnica da CESTUR/ESHTE envolvida na elaboração deste projeto, a qual evidenciou uma profunda competência na elaboração da pesquisa efetuada, além de uma clareza e segurança assinaláveis na redação final do estudo.

Estoril, em 30 de Setembro de 2015

Raúl das Roucas Filipe  
Presidente da ESHTE

### Prefácio AHRESP

A Produtividade tem sido um tema recorrente na sociedade empresarial portuguesa. Seja por comparação internacional, comparação setorial, análise para contextualização nas sucessivas crises económicas ou como um indicador para avaliação das empresas e dos seus gestores.

O estudo produzido pela Cestur, a pedido da AHRESP e envolvido num projeto aprovado junto do Turismo de Portugal, teve precisamente como objetivo trazer luz ao conceito da produtividade e das múltiplas análises, por vários espectros, pelos quais este conceito pode ser examinado, bem como trazer uma análise integrada da produtividade nos setores do Alojamento e Restauração e Bebidas, através dos vários pontos de vista pelos quais a produtividade pode ser analisada.

As novas abordagens ao conceito da produtividade, e a importância que este indicador assume no plano empresarial e mediático, nacional e internacionalmente, mereceu, da nossa parte, que se fizesse uma apreciação crítica, e sistémica, do conceito nos setores do Alojamento e da Restauração e Bebidas. Este estudo inova ao analisar a produtividade de forma integrada analisando rentabilidade, as pessoas, os stakeholders, a tecnologia e a competitividade, entre outros vetores de análise. A produtividade é aqui apresentada e analisada na base do valor acrescentado pelo processo produtivo da empresa, onde todos os fatores referidos anteriormente deverão estar em simbiose para maximização da produtividade da empresa. E é através da análise destes fatores e da correlação entre os mesmos que este estudo tem a capacidade de produzir e apresentar à sociedade civil e agentes políticos propostas de ação concretas que visam alavancar estes setores, fundamentais para o setor do Turismo.

Os setores do Alojamento e da Restauração e Bebidas, com peso tremendo no Turismo (70,8% das Empresas; 77,5% do Pessoal ao Serviço; e 51,7% do Volume de Negócios), enfrentaram no período temporal 2008-2013, aqui analisado, uma grande crise económica derivada de várias situações correlacionadas ocorridas em pontos, e com efeitos, diferentes no espaço e no tempo, mas determinantes para este grande período de crise: Crise Financeira nos EUA; Crise das Dívidas Soberanas; Assistência Financeira a Portugal.

Os dois primeiros eventos, de carácter internacional e com efeito mundial, tiveram como efeito a instalação da recessão económica nas economias avançadas e a quebra da confiança económica. O terceiro evento, de carácter nacional, e no seguimento do verificado na Grécia e na Irlanda, foi o assumir da incapacidade de Portugal gerir os seus compromissos financeiros obrigando a um acordo com a Troika que teve várias contrapartidas graves, além da fortíssima contração no consumo derivado da quebra de rendimentos e clima económico, para os setores em análise e economia no geral, sendo o mais penoso e gravoso de todos, o aumento do IVA nos Serviços de Alimentação e Bebidas da taxa intermédia (13% em território nacional) para a taxa normal (23%).

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

O forte aumento da carga fiscal, alavancado por um contexto económico difícil, vieram acrescentar dificuldades às empresas do canal HORECA que, conforme dados do INE comprovam, e divulgados pela AHRESP oportunamente, apresentam desequilíbrios financeiros, assumindo-se a incapacidade das empresas do setor da Restauração fazerem face às suas dívidas, como o Banco de Portugal igualmente indicou.

A análise efetuada aos vários indicadores financeiros apresentada neste estudo, indicará que o setor da restauração e bebidas uma das evoluções mais negativas, de nível económico, comparativamente com outros setores de atividade. Comparando com o setor do Alojamento, também afetado pelo aumento do IVA embora com menor impacto, este estudo indica que o Alojamento teve melhor capacidade de adaptação ao contexto de crise.

O estudo indica caminhos e orientações que deverão ser tomadas em consideração por todos os intervenientes e integrantes do canal Horeca: decisores políticos, gestores, fornecedores, associações empresariais.

São apresentados 4 eixos para reforço da produtividade, com várias propostas das quais destacamos algumas, que no nosso entender, merecem atenção imediata.

É essencial um setor com concorrência equilibrada, e que a regulação atue sobre a informalidade, para que exista um ambiente de sã concorrência e onde a diferenciação ocorra pela melhor utilização das inovações tecnológicas, e/ou oferta de produtos e serviços diversificados e atraentes, e/ou os recursos humanos são os mais habilitados, formados e adaptados às necessidades da empresa.

É um necessário incutir nos empresários uma nova visão estratégica, onde os domínios da competitividade e da produtividade, nas várias componentes que os determinam estão presentes e enquadrados na estratégia da empresa. Será, também, necessário ter maior conhecimento do mercado e da procura, e atualizar os modelos de obtenção da informação para o mundo atual em que o consumidor informa, opina e avalia sobre os produtos que consome.

É também necessário que o Estado venha a assumir um papel mais relevante, no domínio do incentivo da modernização do canal Horeca, ao nível da criação de mecanismos para a facilitação administrativa e burocrática, para a investigação e apoio à gestão. Ao nível da formação, é louvável o esforço já feito ao nível de iniciativas do IEPF e das escolas de turismo.

## Uma visão integrada e sistémica

No entanto, os esforços mais concretos que o Estado deverá fazer são dois:

1. O setor da Restauração e Bebidas sofre quebras contínuas desde 2008, como aqui é apresentado. É altura de repor a taxa de IVA dos Serviços de Alimentação e Bebidas nos 13%, para que permita a recuperação e dinâmica do setor;
2. Combate claro ao exagero dos custos de contexto que as empresas têm que suportar, situação que o INE corroborou recentemente com um estudo sobre custos de contexto, tendo sido identificado que as empresas do canal Horeca são as que percecionaram níveis de custos de contexto superiores à média global e restantes setores de atividade.

O grande mérito deste estudo não é o de numerar sentimentos que perpassam pelos empresários do setor. É de indicar caminhos para melhorar esses números.

### Agradecimentos

Ao dr. Frederico Costa, que apoiou e promoveu a realização deste estudo desde a primeira hora;

Ao dr. João Cotrim de Figueiredo, que promoveu a continuidade do estudo e possibilitou a sua execução;

Ao CESTUR, em particular ao dr. Sancho Silva e à dra. Lurdes Calisto, pelo excelente trabalho desenvolvido;

Ao IIC, pela valiosa colaboração na disponibilização de dados;

Aos empresários do setor que se disponibilizaram para colaborar neste estudo, e que têm a expectativa de que resultados palpáveis sejam concretizados.



**Índice**

Prefácios ..... i

Índice de Quadros ..... x

Índice de Gráficos.....xiv

**I – OBJETIVOS DO ESTUDO E PARADIGMA DE ENQUADRAMENTO..... 1**

1. Revisita aos objetivos do estudo..... 1

2. Visão sistémica da produtividade ..... 2

3. A competitividade e a convergência entre inovação, qualidade e produtividade ..... 7

4. Especificidades da produtividade nos serviços: o caso da hotelaria e restauração ..... 9

5. Roteiro e metodologia da investigação..... 11

**II - PLANO MACRO DE OBSERVAÇÃO ..... 21**

6. Dimensão e especificidades do canal HORECA ..... 21

7. Contextualização internacional – A realidade na União Europeia..... 24

7.1. Abordagem orientadora..... 24

7.2. O desempenho no plano do canal HORECA..... 28

8. A dimensão, as particularidades e o desempenho do canal HORECA em Portugal..... 58

8.1. A inserção na economia portuguesa e a comparação intersectorial..... 58

8.2. A evolução entre 2008 e 2013 ..... 74

8.2.1. Indicadores demográficos e sociais..... 74

8.2.2. Indicadores associados à produtividade ..... 85

8.2.3. Análise integrada e conclusiva ..... 89

**III – PLANO EMPRESARIAL DE OBSERVAÇÃO ..... 94**

9. A produtividade das empresas do setor – Dados da Central de Balanços do Banco de Portugal..... 94

9.1. Estrutura do agregado Alojamento, restauração e similares..... 94

9.2. Dinâmica do agregado: 2011-2013 ..... 97

## Uma visão integrada e sistémica

9.3.	Subsetor dos estabelecimentos hoteleiros .....	98
9.3.1.	Valor acrescentado.....	98
9.3.2.	Produtividade .....	99
9.3.3.	Produtividade relativa – na ótica temporal .....	100
9.3.4.	Rentabilidade .....	102
9.3.5.	Competitividade económica e progresso técnico .....	102
9.4.	Produtividade e rentabilidade da empresa hoteleira de dimensão micro .....	104
9.5.	Subsetor da restauração .....	105
9.5.1.	Valor acrescentado.....	105
9.5.2.	Produtividade .....	106
9.5.3.	Produtividade relativa – na ótica temporal .....	107
9.5.4.	Rentabilidade .....	108
9.5.5.	Competitividade económica e progresso técnico .....	109
9.6.	Produtividade e rentabilidade da microempresa de restauração .....	110
9.7.	Subsetor dos estabelecimentos de bebidas (cafés e pastelarias).....	111
9.7.1.	Valor acrescentado.....	111
9.7.2.	Produtividade .....	112
9.7.3.	Produtividade relativa – na ótica temporal .....	113
9.7.4.	Rentabilidade .....	114
9.7.5.	Competitividade económica e progresso técnico .....	115
9.8.	Produtividade e rentabilidade da microempresa de bebidas (cafés e pastelarias) 116	
10.	Dados primários – Resultados do inquérito aos agentes empresariais .....	117
10.1.	Caracterização da amostra de empresas hoteleiras .....	117
10.1.1.	Respondentes.....	117
10.1.2.	Empresas .....	118
10.1.3.	Estabelecimentos .....	119
10.2.	Resultados .....	120
10.2.1.	Perceção do contexto.....	120

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

10.3.	Fatores internos .....	122
10.3.1.	Dimensão da empresa.....	122
10.3.2.	Estratégia de negócio .....	124
10.3.3.	Tecnologia e inovação.....	124
10.3.4.	Qualidade .....	127
10.3.5.	Trabalhadores e política de recursos humanos .....	127
10.4.	Caracterização da amostra relativa às empresas de restauração.....	130
10.4.1.	Respondentes.....	130
10.4.2.	Empresas .....	131
10.4.3.	Estabelecimentos .....	132
10.5.	Resultados relativos às empresas de restauração .....	133
10.5.1.	Perceção do contexto.....	134
10.5.2.	Fatores internos .....	135
10.5.2.1.	Dimensão da empresa.....	135
10.5.2.2.	Estratégia de negócio.....	136
10.5.2.3.	Tecnologia e inovação.....	137
10.5.2.4.	Qualidade .....	139
10.5.2.5.	Trabalhadores e política de recursos humanos .....	140
10.6.	Caracterização da amostra relativa a cafés/pastelarias.....	141
10.6.1.	Respondentes.....	141
10.6.2.	Empresas .....	142
10.6.3.	Estabelecimentos .....	143
IV – SÍNTESE CONCLUSIVA E RECOMENDAÇÕES PARA O REFORÇO DA PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL ...		144
Referências Bibliográficas.....		167
Glossário de Apoio .....		169
Listagem de Indicadores.....		173
Anexos .....		174

## Índice de Quadros

Quadro 1. Visão sistémica da produtividade .....	3
Quadro 2. Desagregação da análise de dados secundários .....	11
Quadro 3. Resumo de indicadores utilizados na análise macro sobre o canal HORECA em Portugal .....	13
Quadro 4. Estratos na amostra de estabelecimentos hoteleiros .....	15
Quadro 5. Estratos na amostra de restaurantes .....	16
Quadro 6. Estratos na amostra de estabelecimentos de bebidas .....	16
Quadro 7. Questões que integram o questionário .....	18
Quadro 8. Cronograma de atividades .....	20
Quadro 9. Canal HORECA (a) - Portugal .....	21
Quadro 10. N.º de empresas, valor acrescentado e emprego nas empresas da União Europeia em 2013 (UE28).....	28
Quadro 11. Definição de PME .....	29
Quadro 12. Desempenho das PME na União Europeia (UE28) - Variações % (2013/12) .....	31
Quadro 13. Nº de empresas em funcionamento - Desagregação em % do peso dos 5 setores dominantes nas PME.....	32
Quadro 14. Nº de pessoas empregadas - Desagregação em % do peso dos 5 setores dominantes nas PME.....	33
Quadro 15. Valor acrescentado bruto - Desagregação em % do peso dos 5 setores dominantes nas PME .....	33
Quadro 16. Atividades de Alojamento e Restauração Número de pessoas empregadas – Variações 2013/2009 .....	37
Quadro 17. Portugal – Atividades de Alojamento e Restauração Número de pessoas empregadas – Variações 2013/2009.....	37
Quadro 18. Atividades de Alojamento e Restauração Valor acrescentado a custo de fatores (Milhões de euros) .....	43
Quadro 19. Portugal - Produtividade aparente do trabalho (em milhares de Euros) .....	47
Quadro 20. Produtividade aparente do trabalho ajustada pelos custos médios de pessoal (%).....	48
Quadro 21. Valor acrescentado ao custo de fatores no valor da produção (%).....	49
Quadro 22. Desempenho das PME da área do Alojamento e da Restauração nos Estados Membros entre 2008 e 2013 .....	56
Quadro 23. Indicadores económicos das empresas não financeiras em Portugal, 2004-2013..	62
Quadro 24. Indicadores económicos das empresas não financeiras em Portugal, 2004-2013..	63
Quadro 25. Indicadores económicos das empresas não financeiras em Portugal, 2004-2013..	66
Quadro 26. Empresas não financeiras em Portugal - Sociedades Rácios económicos .....	68
Quadro 27. Empresas não financeiras em Portugal - Sociedades Rácio de autonomia financeira .....	70
Quadro 28. Indicadores demográficos das empresas não financeiras em Portugal, 2004-2013 Nascimentos de empresas .....	71
Quadro 29. Indicadores demográficos das empresas não financeiras em Portugal, 2004-2013 Mortes de empresas .....	72
Quadro 30. Indicadores demográficos das empresas não financeiras em Portugal, 2004-2013 Nascimentos líquidos de empresas.....	72

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Quadro 31. Empresas não financeiras em Portugal Taxa de sobrevivência de nascimento de empresas .....	73
Quadro 32. Empresas (N.º) por forma jurídica .....	74
Quadro 33. Estabelecimentos (N.º) .....	75
Quadro 34. Pessoal ao serviço nas empresas (N.º) por forma jurídica.....	75
Quadro 35. Remunerações (Milhões €) das empresas .....	76
Quadro 36. Gastos com o pessoal das empresas por capita (€) por forma jurídica .....	76
Quadro 37. Produção (Milhões €) das Empresas .....	77
Quadro 38. Custo das mercadorias vendidas (Milhões €) das Empresas .....	78
Quadro 39. Impostos (Milhões €) das Empresas .....	78
Quadro 40. Volume de negócios (Milhões €) das empresas por forma jurídica.....	79
Quadro 41. Excedente bruto de exploração (Milhões €) das empresas .....	79
Quadro 42. Rácio debt to equity (N.º) .....	80
Quadro 43. Endividamento (N.º) das empresas.....	81
Quadro 44. Rendibilidade dos capitais próprios (%) das sociedades.....	81
Quadro 45. Rendibilidade do ativo líquido (%) das sociedades .....	82
Quadro 46. Solvabilidade (N.º) das empresas.....	82
Quadro 47. Taxa de sobrevivência (%) das Empresas nascidas 2 anos antes .....	83
Quadro 48. Pequenas, médias e grandes empresas Taxa de sobrevivência (%) das Empresas nascidas 2 anos antes.....	84
Quadro 49. Valor acrescentado bruto (Milhões €) das Empresas .....	85
Quadro 50. Taxa de valor acrescentado bruto (%) .....	86
Quadro 51. Peso dos gastos com pessoal no valor acrescentado bruto (%) das empresas .....	86
Quadro 52. Peso do excedente burto de exploração no valor acrescentado bruto (%) das Empresas .....	87
Quadro 53. Produtividade aparente do trabalho (€) nas empresas .....	88
Quadro 54. Produtividade do trabalho ajustada ao salário (%) nas empresas.....	88
Quadro 55. Taxa de Investimento (%).....	89
Quadro 56. Distribuição do n.º de estabelecimentos e volume de negócios, por distrito (2013) .....	94
Quadro 57. Número de empresas e volume de negócios, por grau de maturidade (2013).....	95
Quadro 58. Estrutura em termos de dimensão das empresas (2013).....	95
Quadro 59. Estrutura em termos de dimensão das empresas, por subsetor (2013) .....	96
Quadro 60. Evolução do número de empresas: 2011-2013 .....	97
Quadro 61. Volume de negócios e n.º de pessoas ao serviço (médias por empresa): 2011-2013 .....	98
Quadro 62. Valor acrescentado: ótica da produção – média dos estabelecimentos hoteleiros	98
Quadro 63. Valor acrescentado: ótica da repartição – média dos estabelecimentos hoteleiros .....	99
Quadro 64. Produtividade – média dos estabelecimentos hoteleiros .....	100
Quadro 65. Rentabilidade – média dos estabelecimentos hoteleiros.....	102
Quadro 66. Produtividade – estabelecimentos hoteleiros de dimensão micro .....	104
Quadro 67. Rentabilidade – estabelecimentos hoteleiros de dimensão micro.....	105
Quadro 68. Valor acrescentado: ótica da produção – média do agregado de restaurantes....	105
Quadro 69. Valor acrescentado: ótica da repartição – média do agregado de restaurantes...	106

## Uma visão integrada e sistémica

Quadro 70. Produtividade – média do agregado de restaurantes .....	106
Quadro 71. Rentabilidade – média do agregado de restaurantes.....	108
Quadro 72. Produtividade – média das microempresas de restauração .....	110
Quadro 73. Rentabilidade – médias dos restaurantes de dimensão micro.....	111
Quadro 74. Valor acrescentado: ótica da produção – média dos estabelecimentos de bebidas .....	111
Quadro 75. Valor acrescentado: ótica da repartição – média dos estabelecimentos de bebidas .....	112
Quadro 76. Produtividade – média dos estabelecimentos de bebidas .....	113
Quadro 77. Rentabilidade – média dos estabelecimentos de bebidas.....	115
Quadro 78. Produtividade – média do estabelecimento de bebidas de dimensão micro .....	116
Quadro 79. Rentabilidade – médias dos estabelecimentos de bebidas de dimensão micro ...	117
Quadro 80. Percentagem do tempo semanal do respondente, por tipo de atividade.....	118
Quadro 81. Distribuição da amostra por estrato .....	118
Quadro 82. Capital próprio (n=21) .....	119
Quadro 83. Rentabilidade (%) .....	119
Quadro 84. Produtividade média da amostra vs. população de comparação (n=30) .....	120
Quadro 85. Hostilidade do ambiente externo* (n=25).....	121
Quadro 86. Correlações entre as mudanças no ambiente externo e indicadores de produtividade (n=21) .....	121
Quadro 87. Número de trabalhadores, por tipo de horário (n=32).....	122
Quadro 88. Correlação entre o n.º trabalhadores e a produtividade (n=30) .....	123
Quadro 89. Diferenças de produtividade entre empresas (mais do que um estabelecimento vs. cum único estabelecimento).....	123
Quadro 90. Investimento em equipamentos eficientes e formação em tecnologia* (n= 25) ..	124
Quadro 91. Correlações entre itens de inovação e indicadores de produtividade (n=21).....	126
Quadro 92. Investimento em melhoria continua* (n=25) .....	127
Quadro 93. Perceção dos gestores quanto aos trabalhadores* (n=25) .....	127
Quadro 94. Correlação entre trabalho improdutivo e produtividade salarial (n=21) .....	128
Quadro 95. Correlação entre variáveis caracterizadoras do gestor e a produtividade da empresa.....	129
Quadro 96. Percentagem do tempo semanal do respondente, por tipo de atividade (n=24) .	130
Quadro 97. Distribuição da amostra por estrato .....	131
Quadro 98. Capital social (n=21).....	131
Quadro 99. Características dos estabelecimentos (n=9) .....	133
Quadro 100. Produtividade média da amostra vs. população de comparação (n=19) .....	133
Quadro 101. Hostilidade do ambiente externo* (n=22).....	134
Quadro 102. Correlações entre as mudanças no ambiente externo e indicadores de produtividade (n=21) .....	134
Quadro 103. Número de trabalhadores, por tipo de horário (n=22).....	135
Quadro 104. Correlação entre o n.º trabalhadores e a produtividade (n=19) .....	135
Quadro 105. Diferenças de produtividade entre empresas (mais do que um estabelecimento vs. cum único estabelecimento).....	136
Quadro 106. Investimento em equipamentos eficientes e formação em tecnologia* (n= 22)	137
Quadro 107. Correlações entre itens de inovação e indicadores de produtividade (n=15).....	138

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Quadro 108. Investimento em melhoria continua* (n=23) .....	139
Quadro 109. Perceção dos gestores quanto aos trabalhadores* (n=23) .....	140
Quadro 110. Percentagem do tempo semanal do respondente, por tipo de atividade (n=14) .....	141
Quadro 111. Distribuição da amostra por estrato .....	142
Quadro 112. Capital social (n=12) .....	142
Quadro 113. Rentabilidade (%) .....	143

## Índice de Gráficos

Gráfico 1. Alojamento e Restauração (A&R) - 2013 Distribuição % do número de empresas ...	22
Gráfico 2. Alojamento e Restauração (A&R) - 2012 Distribuição % do pessoal ao serviço .....	22
Gráfico 3. Alojamento e Restauração (A&R) - 2012 Distribuição % do volume de negócios.....	23
Gráfico 4. PME na União Europeia – Evolução do nº de empresas, do emprego e do VAB (Base: 2008=100) .....	29
Gráfico 5. Valor acrescentado e emprego - grau de recuperação 2008-2013 das PME .....	30
Gráfico 6. Importância dos 5 setores-chave nas PME dos Estados Membros em 2013 .....	32
Gráfico 7. Atividades de Alojamento e de Restauração – Número de empresas .....	34
Gráfico 8. Volume de negócios (Milhões de Euros) União Europeia - UE28.....	35
Gráfico 9. Volume de negócios das empresas do canal HORECA em Portugal - VMA % (2008/13) .....	35
Gráfico 10. Alojamento e Restauração N.º de pessoas empregadas Variações médias anuais (%) .....	36
Gráfico 11. Peso da segurança social nos custos de pessoal (em %) 2012 .....	38
Gráfico 12. Portugal - Proporção de trabalhadores no total de pessoas empregadas (%).....	39
Gráfico 13. Alojamento e Restauração Número médio de pessoas empregadas por empresa (2012) .....	39
Gráfico 14. Alojamento e restauração (2012) - Número médio de pessoas empregadas por empresa e subsetor.....	40
Gráfico 15. Portugal Peso dos custos de pessoal na produção em %.....	41
Gráfico 16. Peso dos custos de pessoal na produção em 2012 (%) .....	41
Gráfico 17. Volume de negócios por pessoa empregada em 2012 .....	42
Gráfico 18. Excedente Bruto de Exploração - Variações médias anuais (%).....	44
Gráfico 19. Alojamento e restauração - Excedente Bruto de Exploração no valor acrescentado em %.....	45
Gráfico 20. Incidência do EBE no valor acrescentado (em %).....	45
Gráfico 21. Produtividade Aparente do Trabalho (Milhares de Euros).....	46
Gráfico 22. Produtividade aparente do trabalho ajustado pelos custos médios de pessoal (em %).....	47
Gráfico 23. Valor Acrescentado ao Custo de Fatores no valor da produção (%) .....	48
Gráfico 24. Taxa de margem bruta de exploração (%).....	49
Gráfico 25. Taxa de margem bruta de exploração (%).....	50
Gráfico 26. Portugal Taxa de margem bruta de exploração (%) .....	51
Gráfico 27. Taxa de investimento (%) no alojamento e na restauração em 2012 .....	51
Gráfico 28. Taxa de investimento em Portugal (%).....	52
Gráfico 29. Desempenho das PME da UE-28 em cinco setores determinantes – Variação % 2008/13 .....	53
Gráfico 30. Importância dos problemas enfrentados pelas PME nos Estados-Membros, ponderada pela proporção .....	54
Gráfico 31. Previsão da evolução do valor acrescentado e do emprego em 2015 (base: 2008=100) para o setor de Alojamento e Restauração .....	55
Gráfico 32. Empresas não financeiras em Portugal - Total da economia .....	60
Gráfico 33. Empresas não financeiras em Portugal Dimensão média (N.º Pessoas/empresa) .	61



## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Gráfico 34. Empresas não financeiras em Portugal Volume de negócios - Milhões de Euros....	61
Gráfico 35. Empresas não financeiras em Portugal VABpm, EBE e FBCF (Milhares de Euros) ...	62
Gráfico 36. Empresas não financeiras em Portugal .....	64
Gráfico 37. Empresas não financeiras em Portugal Produtividade do trabalho ajustada ao salário (%) e peso dos gastos com o pessoal no VABpm (%) .....	65
Gráfico 38. Empresas não financeiras em Portugal Produtividade aparente do trabalho (Milhares de Euros por pessoa).....	65
Gráfico 39. Empresas não financeiras em Portugal - Sociedades Rácios económicos (%) .....	67
Gráfico 40. Empresas não financeiras em Portugal - Sociedades Rácios Financeiros.....	69
Gráfico 41. Empresas não financeiras em Portugal - Sociedades Alojamento e Restauração Rácios financeiros.....	70
Gráfico 42. Taxa de sobrevivência (%) das Empresas nascidas 2 anos antes por localização geográfica - 2012.....	84
Gráfico 43. Produtividade relativa dos consumos intermédios (ano base: 2011) .....	101
Gráfico 44. Produtividade salarial relativa (ano base: 2011) - empresa hoteleira média .....	101
Gráfico 45. Evolução da taxa de competitividade – empresa média hoteleira .....	103
Gráfico 46. Evolução da taxa de progresso técnico – empresa média hoteleira.....	103
Gráfico 47. Produtividade relativa dos consumos intermédios (ano base: 2011) – empresa média de restauração .....	107
Gráfico 48. Produtividade salarial relativa (ano base: 2011) - empresa média de restauração.....	108
Gráfico 49. Evolução da taxa de competitividade – empresa média de restauração.....	109
Gráfico 50. Evolução da taxa de progresso técnico – empresa média de restauração .....	109
Gráfico 51. Produtividade relativa dos consumos intermédios (ano base: 2011) – média dos estabelecimentos de bebidas.....	113
Gráfico 52. Produtividade salarial relativa – ano base: 2011 - média dos estabelecimentos de bebidas .....	114
Gráfico 53. Evolução da taxa de competitividade – média dos estabelecimentos de bebidas .....	115
Gráfico 54. Evolução da taxa de progresso técnico – média dos estabelecimentos de bebidas .....	115



## I – OBJETIVOS DO ESTUDO E PARADIGMA DE ENQUADRAMENTO

### 1. Revisita aos objetivos do estudo

No seio da economia portuguesa, o dinamismo dos setores da hotelaria e da restauração<sup>1</sup> é relevante, tal como decorre da observação da evolução de indicadores como o número de empresas em funcionamento, o emprego gerado, o volume de negócios e o Valor Acrescentado Bruto (VAB).

Perante esta realidade, e tendo presente os desafios que recaem sobre o turismo em Portugal, onde o reforço da competitividade internacional reveste um carácter imperativo, ganha um interesse acrescido a análise da realidade das empresas hoteleiras e da restauração a atuar no nosso país, de forma a potenciar o seu desempenho num cenário onde se perspetiva uma globalização crescente.

Assim, o presente estudo possui dois objetivos complementares e que justificam uma abordagem devidamente concertada em planos distintos. Com efeito, no plano macro, concretizou-se um diagnóstico sobre a caracterização económica das empresas da hotelaria e da restauração em Portugal, cotejando os resultados obtidos para a realidade nacional com os dados da hotelaria e da restauração disponíveis no plano internacional, nomeadamente no seio da União Europeia.

Em paralelo, efetuou-se uma caracterização das empresas da hotelaria e da restauração em Portugal, com especial incidência na visão alargada do conceito de produtividade, onde se pretendeu integrar o balanceamento de vetores como a rentabilidade, o valor, as pessoas, os *stakeholders*, a remuneração, a tecnologia, o trabalho e a competitividade.

O horizonte temporal de incidência do estudo centrou-se no período 2004/13 para a observação macro, enquanto a componente inerente às empresas nacionais fixou-se no período 2011/13. A opção por estes períodos explica-se pelo objetivo de incluir as referências temporais mais recentes, quer em termos da disponibilidade de dados secundários, como da informação primária a criar.

O presente estudo possui um âmbito inovador no contexto da investigação sobre os setores de atividade envolvidos, assumindo-se como um referencial que poderá fundamentar no futuro o lançamento de um conjunto de medidas suscetíveis de dinamizar as práticas empresariais associadas e de ainda potenciar mais os seus efeitos no conjunto da economia nacional.

---

<sup>1</sup> O estudo incidirá sobre o denominado “CANAL HORECA”, o qual abrange os estabelecimentos de hotelaria, restauração, cafetaria e afins. Atendendo a que esta designação surge na gíria muito associada ao fenómeno da distribuição, optou-se pela identificação através da conjunção dos setores do alojamento turístico (vertente da hotelaria) e da restauração (restaurantes e estabelecimentos de bebidas).

### 2. Visão sistémica da produtividade

As abordagens modernas tendem a encarar a problemática da produtividade numa perspetiva integrada, observando-se um afastamento em relação a leituras anteriores, fortemente focadas na sua apreciação através da denominada “economia de meios”, com prevalência das componentes do trabalho, do capital e das matérias-primas.

Perante um novo posicionamento competitivo, onde os novos paradigmas da gestão tendem a abandonar os modelos produtivos fortemente suportados por estratégias de curto prazo focalizadas no baixo custo (sobretudo do fator trabalho) e substituí-los por opções orientadas para objetivos de inovação, diversificação e de especialização da oferta, justifica-se perfeitamente que o conceito de produtividade evolua para uma visão sistémica e mais extensiva.

Nesta perspetiva, o conceito de produtividade passa a basear-se no valor acrescentado pelo processo produtivo da empresa, o que imediatamente conduz ao reconhecimento de que o leque de dependências se abre a vários fatores ou variáveis, obrigando a uma leitura do conceito de uma forma integrada. No fundo, todos os elementos que afetam o desempenho da empresa (preço e qualidade do produto; estratégia de mercado; volume de vendas; custo das matérias primas; stocks de matérias primas e de produtos acabados; padrão tecnológico; qualidade dos processos de produção; relações com fornecedores, entre outros) influenciam também, de uma forma holística, o valor acrescentado pelo seu processo produtivo.

Entende-se que a ótica sistémica da produtividade apresenta vantagens na avaliação da eficiência de desempenho de empresas que atuam em ambientes de crescente abertura externa e globalização dos negócios; por outro lado, tende a enfatizar o relevo que possuem no processo produtivo da empresa, quer os denominados recursos tangíveis (máquinas, quantidade de matérias primas e de trabalho, entre outros), como também os intangíveis (a cultura organizacional e a gestão, por exemplo).

Para se corporizar uma análise integrada e multidimensional da produtividade importa possuir um quadro de apreciação baseado na perspetiva de observação complementar a partir dos vetores constantes do Quadro 1, reproduzido nas páginas seguintes.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

**Quadro 1. Visão sistémica da produtividade**

Valor acrescentado	<p>A produtividade total de uma organização deriva do quociente entre o valor acrescentado e os recursos totais consumidos para gerar esse valor. Sendo assim, o desempenho da produtividade é função da forma como se combina a componente de valor ligada à eficácia e à eficiência. Neste contexto, recomendam-se duas perspetivas na abordagem ao VAB (Valor Acrescentado Bruto): a ótica da produção, onde decorre da diferença entre os proveitos operacionais e os consumos intermédios (custos de matérias-primas, fornecimentos e serviços de terceiros, impostos indiretos); e, a ótica de repartição, onde o VAB deriva da adição dos custos com pessoal, amortizações/provisões, custos financeiros (deduzidos dos proveitos financeiros), impostos diretos e resultados líquidos. Como informação para a gestão, importa integrar as duas óticas, sendo que a vertente da produção possibilita a aferição da perspetiva de crescimento e a vertente de repartição mostra a forma estrutural de partilha do valor criado.</p>
Rentabilidade	<p>Qualquer empresa necessita de três elementos básicos para concretizar o motivo da sua existência – as atividades a desenvolver (no Canal HORECA, os serviços que coloca no mercado), os meios/recursos para assegurar a sua produção e os resultados a atingir. Perante este triângulo, importa reter que a produtividade relaciona as atividades e os meios, ao passo que a rentabilidade fixa-se nos resultados, comparando-os com os meios ou atividades que originaram esses resultados. No plano da produtividade importa considerar que esta não se resume à componente do trabalho (VAB/Nº de Trabalhadores), integrando a perspetiva económica (Volume de negócios; VAB; Custos com o pessoal; Capital de exploração; Capacidade de produção; Produção efetiva; Nº Trabalhadores), a qual, por sua vez, deve ser complementada com as vertentes da leitura física (Taxa de Utilização da Capacidade Produtiva; Capital/Emprego) e monetária (Taxa de Integração; Rotação do Capital; Taxa de Produtividade do Capital; Intensidade Tecnológica; Custo Médio Trabalhador por Produto).</p>
Competitividade	<p>Uma empresa deve conciliar a sua política económica com a envolvente exógena, onde não se podem minimizar os efeitos que decorrem sobretudo da sua integração numa realidade política e social complexa, onde o fenómeno da globalização ainda veio tornar mais premente esta atitude. Assim, para muitos autores, a competitividade está hoje na ordem do dia, derivando sobretudo da capacidade empresarial em cruzar três vetores essenciais – a qualidade, a produtividade e a inovação – existindo uma clara associação entre o reforço da competitividade de uma empresa e a sua eventual melhoria de produtividade, a qual, no fundo, atua como um elemento redutor do crescimento dos custos operacionais. A relação qualidade /preço constitui também um fator a valorizar. Em termos da globalidade do canal HORECA, a competitividade traduz-se na capacidade do setor fazer face à concorrência internacional, enquanto na ótica micro de abordagem, mostra a capacidade de uma empresa face ao contexto nacional e internacional, quer sobre a perspetiva de captação do mercado interno, como dos mercados estrangeiros.</p>

## Uma visão integrada e sistémica

Organização do trabalho	<p>Existe por vezes a tentação de atribuir aos trabalhadores e aos equipamentos de uma empresa, a responsabilidade pela sua produtividade. Trata-se de um ponto de vista parcial, já que o modelo de organização e de gestão empresarial tem reflexos profundos no desempenho da própria empresa. A medida da produtividade baseada na gestão das condições laborais possibilita a avaliação da interligação existente entre as circunstâncias de trabalho e a produtividade. Esta associação faz apelo à intervenção do fator tempo, onde a duração total do trabalho assenta em duas componentes temporais - o conteúdo de trabalho total e o tempo improdutivo.</p> <p>O tempo improdutivo pode ser imputável à gestão da organização (Mau planeamento; Falta de normalização; Acidentes; Avarias) ou ao comportamento do trabalhador (Absentismo; Negligência). O registo de elementos como a produção efetiva, o n.º de trabalhadores, o horário semanal de trabalho, as férias anuais – semanas, a taxa de absentismo, os acidentes de trabalho – horas e o uso de equipamentos inadequados – horas, possibilitam a construção de indicadores que facultam a medição da desagregação e da eficiência do tempo de trabalho, a produção perdida e a produtividade global e básica associada ao fator dos tempos de trabalho.</p>
Progresso tecnológico	<p>Podem ser vários os fatores determinantes do crescimento da produtividade, sendo que o progresso tecnológico se revela provavelmente como o de maior importância. Contudo, trata-se de uma variável intangível, em relação à qual se levantam dúvidas em termos da medição efetiva do seu impacto na produtividade. No fundo, o progresso técnico pode explicar a evolução dos fatores não observáveis, como, por exemplo, a qualificação dos recursos humanos, a tecnologia, a organização, a especialização produtiva e as economias de escala, entre outros.</p> <p>A explosão das chamadas tecnologias de informação e de comunicação (TIC) criou condições de operação favoráveis para as empresas, possibilitando a redução dos custos diretos de operação, o aumento da flexibilidade e da interatividade, a possibilidade de diferenciação acrescida nos mercados, a circulação mais célere da informação entre empresas e dentro da empresa e a gestão dos produtos à distância e de forma personalizada. Por outro lado, oferece vantagens no âmbito do marketing, sendo que os seus custos de exploração revelam-se mais baixos do que em qualquer outra forma de comunicação, promoção e publicidade.</p> <p>Contudo, existe uma dificuldade objetiva na avaliação do contributo que as tecnologias de informação e de comunicação conferem à produtividade empresarial. Existe mesmo uma corrente de pensamento que argumenta que não são as TIC que fazem a diferença, mas sim o modo como uma empresa as gere. Com efeito, perante a inexistência de correlação entre os investimentos em TIC e o acréscimo direto de produtividade, a chave do êxito parece residir nas pessoas e na forma como utilizam as tecnologias e não tanto nas tecnologias em si.</p>

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Remuneração do trabalho	<p>As empresas denotam que estão a alterar as suas políticas retributivas, observando-se a tendência para o aumento dos salários dos colaboradores ficar associado à produtividade do trabalho e não apenas alinhado com a inflação.</p> <p>As atividades de natureza operacional são aquelas que em média mais ocupam os respondentes, seguidas das atividades que se relacionam com o cumprimento de obrigações de natureza administrativo-legal. As atividades comerciais são as que menos tempo tomam aos respondentes.</p> <p>Em muitos casos, a evolução dos salários encontra-se indexada a um sistema de gestão de desempenho, o qual acaba por premiar os trabalhadores com <i>performance</i> mais elevada. Importa assim reter que o grau de sensibilidade dos salários não se encontra relacionado apenas com um fator, mas sim com vários onde emergem a já referida produtividade do trabalho, a inflação e a taxa de desemprego.</p> <p>O produto por trabalhador (VAB/T) constitui a medida mais comum da produtividade, observando-se que para um mesmo esforço físico ou intelectual, este indicador é mais elevado quanto melhor for a organização da empresa e quanto mais moderna se revelar a tecnologia usada na cadeia de produção.</p> <p>Em vários casos, reveste um interesse acrescido completar a produtividade económica com a produtividade salarial (VAB/S, isto é, o indicador do produto por unidade de salário, onde S representa os custos com pessoal). Por outro lado, a combinação da produtividade económica com a produtividade salarial possui a sua relação de causalidade expressa no cálculo da remuneração média do trabalho (S/T).</p> <p>Esta abordagem permite evidenciar que as vantagens competitivas não se obtêm pela via dos salários baixos, mas com salários que revelem o desejável equilíbrio entre os níveis de desempenho da produtividade económica combinada com a produtividade salarial.</p>
Impacte nos stakeholders	<p>A teoria dos <i>stakeholders</i>, introduzida por Ansoff (1965), baseia-se no entendimento de que o objetivo da gestão empresarial deve estar orientado para a oferta de valor aos clientes, para o desenvolvimento das competências dos empregados e dos fornecedores e para a criação de lucros para os acionistas. Esta ótica de gestão assenta no reconhecimento da importância do balanceamento entre os interesses de todos aqueles que podem ser atingidos pela atividade empresarial, constituindo um vetor indutor de capacidade competitiva acrescida.</p> <p>Tal como refere Carvalho (2007), a análise dos fluxos monetários que se geram com os <i>stakeholders</i> possibilita a avaliação das “ (...) vantagens que cada um retira na interação com a empresa (...)”, assentando esta metodologia no denominado conceito de Produtividade Global dos Fatores, o qual relaciona os volumes dos outputs e dos fatores utilizados.</p>

## Uma visão integrada e sistémica

Desenvolvimento humano	<p>A contribuição que a produtividade, o progresso técnico, o comércio internacional e o crescimento económico podem facultar ao desenvolvimento humano depende da capacidade em facultarem um quadro favorável onde as pessoas tenham uma vida saudável e digna. O rendimento <i>per capita</i> afigura-se como o indicador que é usado mais habitualmente para aferir o bem-estar das pessoas, correspondendo ao valor equivalente ao produto dos bens e serviços disponíveis por habitante. Este rácio evolui em função do desempenho de três fatores – demográfico, emprego e produtividade – pelo que se pode concluir que a melhoria do nível de vida da população depende não só da capacidade da economia para ser mais produtiva mas também da melhoria do potencial humano. Em termos de expressão matemática, vem:</p> $W = Y/N^* = (Y/L) \times (L/N) \times (N/N^*),$ <p>onde <b>W</b> representa o rendimento <i>per capita</i>, <b>Y</b> identifica o PIB, <b>N*</b> significa a população total residente no país, <b>L</b> traduz o número de pessoas empregadas e <b>N</b> designa a população ativa. Esta análise multifatorial do rendimento <i>per capita</i> permite aferir que o seu valor absoluto deriva da conjugação do fator produtividade do trabalho (Y/L, PIB por empregado), do fator emprego (L/N, taxa de emprego da população ativa) e do fator demográfico (N/N*, taxa de participação da força de trabalho no total da população residente).</p>
------------------------	---

Fonte: Produção própria a partir de Carvalho (2007)



### 3. A competitividade e a convergência entre inovação, qualidade e produtividade

A abordagem da competitividade no plano de observação de um setor de atividade, no caso em apreço na junção da hotelaria com a restauração, é bem mais problemática do que na ótica restrita da empresa. Tal como sublinha Carvalho (2004), “ (...) o conceito de competitividade é definido com mais clareza a nível microeconómico., mas torna-se mais difuso defini-lo a nível macro económico”.

Com efeito, uma empresa deve conciliar a sua política económica com a envolvente exógena, onde não se podem minimizar os efeitos que decorrem sobretudo da sua integração numa realidade política e social complexa. O fenómeno da globalização ainda veio tornar mais premente esta atitude, pelo que, para muitos autores, a competitividade está hoje na “ordem do dia”, derivando sobretudo da capacidade empresarial em cruzar três vetores essenciais – a produtividade, a inovação e a qualidade – como já foi referido anteriormente.

As componentes fundamentais da competitividade empresarial assentam no referido triângulo, da forma que Carvalho (2004) distingue. A qualidade assume-se como a “*componente cultural da empresa*”, ao implicar que todos os trabalhadores assegurem o melhor desempenho das funções e tarefas que executam, sempre com o predomínio da visão do objetivo comum da organização e não apenas do desempenho no seu posto de trabalho. A produtividade emerge como a componente racional da empresa, visando alcançar a melhoria combinada da eficácia (aquilo que se produz) com a eficiência (a forma como se produz). Finalmente, a inovação é, entre outros aspetos, a componente de adaptação permanente ao contexto tecnológico emergente.

Em paralelo a esta identificação dos elementos intrínsecos à competitividade, importa também referir os fatores de alavancagem, onde se distinguem claramente a tecnologia, o *Know-how* e a competência.

É um imperativo da gestão empresarial moderna, a capacidade de equacionar regularmente a utilização dos recursos com os respetivos rendimentos gerados. Assim, num contexto em que, por exemplo, os custos operacionais crescem numa proporção superior ao valor acrescentado pela utilização dos recursos utilizados, o negócio certamente que não terá condições para ser competitivo no mercado. Deste modo, constata-se que existe uma clara associação entre o reforço da competitividade de uma empresa e a sua eventual melhoria de produtividade, a qual, no fundo, atua como um elemento redutor do crescimento dos custos operacionais.

Por outro lado, como ressaltam Hall e Mairesse (1995), a inovação nos processos e nos produtos pode resultar em ganhos de produtividade, com o conseqüente aumento das vendas e dos lucros. Com efeito, o custo acrescido de introduzir uma inovação é frequentemente compensado por ganhos de eficiência na produção ou pela aceitabilidade que desperta nos consumidores, levando a que o fator preço perca importância relativa na decisão de aquisição.

## Uma visão integrada e sistémica

De acordo com Schumpeter (1934), citado por Camison & Monfort-Mir (2012), o conceito da inovação consiste na criação de conhecimento novo ou da combinação de conhecimento existente que é transformado nas empresas em inovações. A inovação, no ponto de vista do desempenho, é o resultado visível da capacidade de gerar conhecimento, da sua utilização, da sua combinação e síntese da introdução de novos produtos, processos, mercados ou novos tipos de organizações (Camisón & Monfort-Mir, 2012).

Reforça-se assim a ideia de que a inovação é um dos principais determinantes da competitividade (Orfila-Sintes & Mattsson, 2009), podendo ocorrer várias razões que levem as empresas a inovar, como o desiderato de redução de custos, a atenuação do impacto da concorrência, o aumento da sustentabilidade, a melhoria da *performance* e o aumento da capacidade de resposta ao mercado face à sua procura.

Por outro lado, no plano empresarial, as vantagens das práticas de qualidade são óbvias. De facto, a satisfação de todas as necessidades e expectativas do cliente, induzem ao reconhecimento de que o serviço tem qualidade, refletindo-se esta situação com facilidade no maior grau de fidelização dos clientes, numa situação concorrencial mais favorável e numa imagem positiva da empresa.

Contudo, este objetivo é insuficiente, devendo adicionar-se a vertente interna, onde a qualidade deve derivar também da forma racional como os recursos são utilizados para prestar o serviço, garantindo-se sempre os *standards* elevados de prestação ao mais baixo custo. Indiscutivelmente que a prestação de serviços com qualidade tem custos na vida empresarial; contudo, a inexistência de sistemas e práticas de qualidade, comporta custos bem superiores, tantas vezes patentes em situações de desperdício, de má utilização de recursos e de falta de avaliação.

Como relembra Kotler (2000), um cliente altamente satisfeito permanece fiel por mais tempo, compra mais à medida que a organização lança novos produtos ou aperfeiçoa os existentes, fala a favor da organização e dos seus produtos, dá menos atenção a marcas e publicidade dos concorrentes, é menos sensível ao preço, oferece ideias sobre produtos ou serviços à organização e é mais fácil de ser atendido do que novos clientes uma vez que as transações são uma rotina.

Neste contexto, torna-se evidente que as questões que envolvem os desafios da qualidade nas empresas hoteleiras e de restauração constituem igualmente uma prioridade no plano da gestão. Assim, a implementação de um eventual sistema de garantia da qualidade nas empresas do setor deve constituir um processo voluntário, exigindo sempre o patrocínio da direção de topo na sua condução e o envolvimento de todos os colaboradores na promoção dos objetivos e política da qualidade, tomando o cliente como referência na definição das normas internas, na reflexão sobre a organização dos serviços e respetivos níveis qualitativos e no desenvolvimento de processos de autoavaliação no sentido de melhoria contínua.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Neste estudo, a temática da competitividade será equacionada no plano macro do setor hoteleiro e da restauração, mas será sobretudo no patamar das empresas, as quais têm que concorrer em mercados internacionais cada vez mais amplos, que o foco da investigação se irá concentrar. Entende-se que a capacidade de criação (ou não) de condições de competitividade do setor depende sobretudo da atitude das empresas, nomeadamente em termos das posturas assumidas face aos desafios técnicos, sociais e económicos do mundo globalizado de hoje.

Naturalmente que as empresas, na qualidade de agentes criadores da riqueza, assumem este papel dominante no objetivo da competitividade, mas os restantes grupos de atores, particularmente as associações empresariais, o setor público, os sindicatos, o sistema financeiro, o sistema educativo e formativo e até o sistema científico, também têm que acompanhar o esforço privado, enquadrando-o e potenciando-o adequadamente.

### **4. Especificidades da produtividade nos serviços: o caso da hotelaria e restauração**

Na secção anterior clarificou-se o paradigma geral de abordagem à produtividade no qual assentam as opções de desenho do presente estudo. Contudo, as especificidades das empresas de serviços e, em particular, do setor em estudo, suscitaram a necessidade de aprofundar esta questão. Assim, no período de Dezembro 2014 a Fevereiro de 2015, foi feita a recolha de artigos científicos em torno da problemática da produtividade no contexto dos setores da hotelaria e restauração. Foram identificados cerca de 40 artigos publicados em revista científicas internacionais *peer-reviewed*. A maioria dos artigos refere-se à hotelaria, e existem alguns a trabalhos realizados no contexto português, embora se refiram a situações específicas (ex. resorts com golfe vs. sem golfe) e de âmbito regional (Oliveira, Pedro e Marques, 2013).

Foi efetuada uma análise dos resultados publicados nesses artigos que relevou aspetos que foram tidos em consideração no processo de construção dos instrumentos de recolha de dados primários e, naturalmente, na interpretação dos dados recolhidos por esta via.

Em termos de síntese conclusiva podemos apontar os seguintes aspetos como os mais relevantes:

- Existe a perceção de que uma empresa deve procurar ser superior aos seus concorrentes, quer ao nível da satisfação do cliente, quer ao nível da produtividade. Contudo, muitas vezes a prossecução destes objetivos pode ser difícil de conciliar, particularmente nos serviços. Por exemplo, procurar melhorar a produtividade por via da redução do número de efetivos, pode proporcionar melhor produtividade no curto prazo mas conduzir a aumento dos tempos de resposta ao cliente, ameaçando a sua satisfação. Fomentar o volume de atividade - levando, por exemplo, ao aumento de rácios como mesas/empregado, hóspedes/empregado, pode também contribuir para a diminuição da satisfação do cliente.
- Podem apontar-se duas correntes de pensamento. Uma das correntes defende que a satisfação dos clientes e a produtividade são compatíveis, na medida em que a

## Uma visão integrada e sistémica

melhoria da satisfação do cliente diminui os tempos necessários para lidar com reclamações, reposição do serviço, retrabalho, etc., bem como os custos inerentes à não-qualidade e aos esforços necessários para realizar futuras transações. No caso dos serviços, pode inclusivamente levar a um maior grau de fidelização do cliente. A segunda corrente de pensamento argumenta que a melhoria da satisfação dos clientes levará a custos mais elevados, nomeadamente os relacionados com melhores atributos dos bens e serviços transacionados.

- Seria de esperar que o facto de estas empresas competirem num ambiente globalizado, em particular no caso do subsetor da hotelaria, fosse o suficiente para estimular a preocupação com a eficiência e a produtividade. Contudo, a preocupação parece centrar-se na avaliação da *performance* com base nos habituais indicadores económico-financeiros, que não serão suficientes para estudar a questão da produtividade.
- Alguns estudos apontam no sentido de que a ineficiência em hotéis é comum e pode levar a sérias consequências ao nível dos custos, comparativamente a concorrentes mais eficientes. Apontam também no sentido da ineficiência estar relacionada com o tipo de turista, com o estilo de gestão, e com o grau de desenvolvimento da visão estratégica da empresa.
- O potencial *tradeoff* entre qualidade e quantidade, especialmente nas situações em que os trabalhadores têm um papel relevante na customização do serviço, deve ser esclarecido por cada gestor no contexto específico do seu negócio, mas não deixa de ser um tópico relevante quando se analisa globalmente a produtividade de um setor. Acresce o facto de que a heterogeneidade e complexidade do produto turístico exigem uma visão mais abrangente da eficiência e da produtividade destas empresas, quando comparadas com outras indústrias.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

### 5. Roteiro e metodologia da investigação

O breve enquadramento conceptual em torno da visão sistémica da produtividade, efetuado nos capítulos anteriores, permitiu situar convenientemente a sua abordagem. Contudo, o objetivo final do presente estudo reveste características eminentemente práticas e operacionais, pelo que a componente empírica ocupará a parte substancial da investigação realizada.

Assim, e como já foi referido anteriormente, consideraram-se dois patamares diferenciados de observação. A um nível macro (Bloco 1), analisaram-se as particularidades relacionadas com a produtividade para a globalidade do setor HORECA, comparando o desempenho nacional com os dados disponíveis internacionalmente, particularmente no caso da União Europeia.

Para tal, procedeu-se à recolha de dados e ao cruzamento de resultados produzidos por fontes secundárias de carácter nacional (INE e Banco de Portugal) e internacional (EUROSTAT), procedendo-se a uma análise da evolução, sempre que possível para os seguintes agregados:

**Quadro 2. Desagregação da análise de dados secundários**

	CAE*	NACE*
Secção I – Alojamento, restauração e similares	X	X
Divisão 55 – Alojamento	X	X
Grupo 551 – Estabelecimentos hoteleiros	X	X
Classe 5511 – Estabelecimentos hoteleiros com restaurante	X	
Classe 5512 – Estabelecimentos hoteleiros sem restaurante	X	
Divisão 56 – Restauração e similares	X	X
Grupo 561 – Restaurantes	X	X
Grupo 563 – Estabelecimentos de Bebidas	X	X

CAE – Classificação Portuguesa de Atividades Económicas, Rev.3, 2007; NACE – Statistical Classification of Economic Activities in the European Community, Ver. 2, 2008.

No caso dos dados internacionais, limitados ao horizonte temporal terminado em 2013, foi possível analisar o desempenho para vários indicadores, comparando-se os resultados de Portugal, dos concorrentes mais diretos como países turísticos recetores (Espanha, Grécia, Itália e França) e as médias da União Europeia.

A sistematização de dados incluiu o tratamento e a análise de vários indicadores, entre os quais se podem mencionar:

- Número de empresas em atividade;
- Volume de negócios;
- Volume de emprego;
- Pessoas empregadas (total e não remuneradas);
- Taxa de crescimento do emprego;
- Proporção de trabalhadores no total de pessoas empregadas;
- Custos de pessoal;
- Custos da segurança social;
- Peso dos custos com pessoal na produção;

## Uma visão integrada e sistémica

- Número médio de pessoas empregadas por empresa;
- Custos médios de pessoal por trabalhador;
- Salários e vencimentos;
- Volume de negócios por pessoa empregada;
- Produção;
- Produtividade aparente do trabalho;
- Valor acrescentado bruto;
- Valor acrescentado bruto por trabalhador;
- Valor acrescentado ao custo de fatores no valor da produção;
- Taxa de margem bruta de exploração;
- Excedente Bruto de Exploração;
- Percentagem do Excedente Bruto de Exploração no valor acrescentado;
- Investimento por empregado;
- Taxa de investimento.

Assinale-se que a investigação realizada permitiu, no caso de alguns indicadores, separar o tratamento do total da Secção I – Alojamento, restauração e similares, individualizando-se alguns resultados para os grupos da hotelaria, dos restaurantes e dos estabelecimentos de bebidas.

Por outro lado, na análise ao nível do país, ainda foi possível ir mais longe, tendo-se alargado o estudo para o período 2004/2013, justapondo-se a informação decorrente de duas séries estatísticas distintas (2004/12 e 2010/13). Com efeito, ocorreu a atualização das estatísticas das empresas por parte do INE, como corolário da implementação do Sistema Europeu de Contas – SEC 2010 nas Contas Nacionais, o que implicou, entre outras, alterações na classificação do setor institucional das entidades, afetando consequentemente a delimitação do setor empresarial.

Assim, constatou-se que existem diferenças nos apuramentos entre a nova e a antiga série de dados para o período de produção comum (2010 a 2012), embora as discrepâncias não sejam muito expressivas sobretudo ao nível da Secção I da CAE.

Face à coexistência das duas séries, e perante desvios de dimensão reduzida, nos casos em que se pretendeu criar uma série retrospectiva mais longa (2004/13), optou-se por incluir os dados da série mais recente (2010/13), completando-os com a inclusão dos apuramentos através dos critérios antigos para o período 2004/09. Com efeito, as tendências decorrentes da série antiga para o período 2004/12 não foram prejudicadas com a consideração dos novos valores para o triénio 2010/2012; por outro lado, a junção do ano de 2013 permitiu a inclusão de dados mais recentes e a criação de uma base anual com prolongamento para o futuro em termos de comparabilidade absoluta.

Como se observará no Capítulo 8, a análise efetuada revestiu uma abrangência significativa, possibilitando a observação a partir de prismas diferenciados de leitura, onde se privilegiou a conjugação dos indicadores constantes do Quadro 3, inserto na página seguinte.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Releve-se ainda a integração no presente relatório de um glossário (páginas 170 a 173), o qual contém a explicação dos conceitos utilizados, facilitando a compreensão dos vários indicadores que foram objeto de tratamento estatístico.

**Quadro 3. Resumo de indicadores utilizados na análise macro sobre o canal HORECA em Portugal**

Blocos de análise	Indicadores
Caraterização	Empresas
	Pessoal ao serviço
	Pessoal remunerado
	Gastos com o pessoal
	Remunerações
	Dimensão média
	Gastos com o pessoal por pessoa empregada
	Produtividade aparente do trabalho
	Produtividade do trabalho ajustada ao salário
	Peso dos gastos com o pessoal no VAB <sub>pm</sub>
Resultados	Volume de negócios
	Produção
	VAB <sub>pm</sub>
	Excedente bruto de exploração
	Resultado líquido do período
Investimento	Formação bruta de capital fixo
	Taxa de investimento
Rácios económicos	Volume de negócios por pessoa empregada
	Taxa de valor acrescentado bruto
	Peso do EBE no VAB <sub>pm</sub>
	Taxa de margem bruta de exploração
Rácios financeiros	Rendibilidade operacional das vendas
	Autonomia Financeira
	Solvabilidade
	<i>Debt to equity ratio</i>
	Endividamento
	Rendibilidade das vendas
	Rendibilidade do ativo
	Rendibilidade do capital próprio
Rotação do capital próprio	
Indicadores demográficos das empresas	Resultado líquido do período por empresa
	Nascimentos de empresas
	Mortes de empresas
	Taxa de sobrevivência dos nascimentos de empresas
	Taxa de rotação de empresas

Fonte: Produção própria a partir dos dados oficiais do INE

## Uma visão integrada e sistémica

Por outro lado, a abordagem no patamar empresarial (Bloco 2) assentou na conjugação de elementos de natureza secundária e primária. No primeiro caso, trabalharam-se os dados agregados da Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal, relativos aos seguintes subsetores: estabelecimentos hoteleiros (CAE 551), restaurantes (CAE 561) e estabelecimentos de bebidas (CAE 563). No segundo caso, realizou-se um inquérito dirigido a uma amostra de empresas da hotelaria e da restauração a operar em Portugal, com especial incidência na perspetiva holística do conceito de produtividade, ponderando-se o balanceamento de vetores como a rentabilidade, o valor, as pessoas, os “*stakeholders*”, a remuneração, a tecnologia, o trabalho e a competitividade.

No que concerne aos elementos da Central de Balanços do Banco de Portugal, o estudo centrou-se nos dados das contas do Balanço e da Demonstração dos Resultados (valores médios) dos subsetores em apreço, com incidência nos anos com informação mais recente, ou seja, 2011, 2012 e 2013.

Estes dados permitiram apurar e analisar também, para cada ano, e para cada subsetor:

- Valor acrescentado (na ótica da produção e na ótica da repartição);
- Produtividade do trabalho;
- Produtividade salarial;
- Produtividade monetária;
- Indicadores de rentabilidade (rentabilidade do capital próprio; rentabilidade do volume de negócios);
- Taxa de competitividade;
- Taxa de progresso técnico.

Tal como já se referiu, os dados primários foram obtidos por inquérito, através de um questionário direcionado a uma amostra-objetivo de 100 empresas do canal HORECA. A definição da amostra foi concretizada a partir dos dados secundários referidos anteriormente, os quais possibilitaram a identificação das variáveis caracterizadoras das empresas, de forma a suportar o estabelecimento de critérios adequados de estratificação. Assim, a amostra obedeceu aos seguintes fatores de segmentação: dimensão da empresa, distrito de localização do estabelecimento, e grau de maturidade da empresa (número de anos de atividade).

A distribuição da população de estabelecimentos pelos três subsetores apontaria para que esses subsetores representassem, respetivamente, 21%, 57% e 42% dos estabelecimentos na amostra. Contudo, considerando que a dimensão aproximada da amostra<sup>2</sup> será de 100 unidades de observação, isso implicaria que o subsetor 551 – Estabelecimento hoteleiros fosse representado por menos de 30 observações. Considerando que isso poderia, em fase posterior, constituir uma dificuldade ao nível do tratamento estatístico<sup>3</sup>, optou-se por ajustar a distribuição destas 100 unidades pelos três subsetores da seguinte forma: 30 estabelecimentos hoteleiros, 40 restaurantes, e 30 estabelecimentos de bebidas.

<sup>2</sup> De acordo com os Termos de Referência do Estudo

<sup>3</sup> Teorema do Limite Central



## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

No Quadro 4, reproduzido na página seguinte, apresenta-se a caracterização da população no que respeita ao subsetor 551 – Estabelecimentos hoteleiros e as suas implicações na distribuição da amostra. Apesar de nos dados da Central de Balanços não constar nenhum estabelecimento nas categorias de grande e média empresa<sup>4</sup>, assegurou-se a representação na amostra das empresas com esta dimensão. Embora se reconheça não serem estas as empresas que melhor representam as características médias do subsetor, foi relevante do ponto de vista da análise estabelecer essas diferenças, já que a dimensão é reconhecidamente na literatura como uma variável decisiva na obtenção de economias de escala com impacto na produtividade. Contudo a distribuição de acordo com os critérios ‘distrito’ e ‘grau de maturidade’ aplicou-se apenas a estabelecimentos correspondentes a pequenas empresas, respeitando a distribuição na população.

**Quadro 4. Estratos na amostra de estabelecimentos hoteleiros**

Critério de estratificação	Distribuição na população (n=621)		Distribuição tentativa na amostra (n=30)
	Estrato	Frequência	N.º de estabelecimentos
Dimensão de empresa	Grandes empresas	0%	1
	Médias empresas	0%	1
	Pequenas empresas	100%	28
Distrito de localização do estabelecimento	Lisboa	24%	7
	Faro	21%	6
	Porto	11%	3
	Outros distritos	44%	12
Grau de maturidade	Até 5 anos	12%	4
	De 6 a 10 anos	11%	3
	Mais de 10 anos	76%	21

Fonte: Produção própria

O Quadro 5, reproduzido na página seguinte, apresenta a caracterização da população no que respeita ao subsetor 561 – Restaurantes e as suas implicações na distribuição da amostra. Neste caso, dado que a população foi distribuída pelos três estratos relativos ao critério “dimensão” - grandes, médias e pequenas empresas, e face à relevância teórica deste critério para efeitos dos objetivos do estudo, tínhamos como objetivo que a distribuição dos estratos da amostra relativos aos outros critérios se fizesse por estrato de dimensão.

Por outro lado, no Quadro 6, inserido também na página seguinte, apresenta-se a caracterização da população, no que respeita ao subsetor 563 – estabelecimentos de bebidas e as suas implicações na distribuição da amostra. Também neste caso, pelos mesmos motivos explicados no caso dos estabelecimentos hoteleiros incluiu-se uma empresa de grande dimensão e uma de média, para efeitos de comparação, embora empresas desta dimensão não estejam abrangidas pelos dados da Central de Balanços.

<sup>4</sup> A razão prende-se com o facto de assegurar a confidencialidade dos dados de empresas individuais por parte do Banco de Portugal.

**Quadro 5. Estratos na amostra de restaurantes**

Critério de estratificação	Distribuição na população (n=1701)		Distribuição tentativa na amostra
	Estrato	Frequência	N.º de estabelecimentos
Dimensão de empresa	Grandes empresas	1%	1
	Médias empresas	6%	2
	Pequenas empresas	93%	37
<b>Grandes empresas (n= 11)</b>			
Distrito de localização do estabelecimento	Lisboa	37%	1
	Porto	22%	0
	Setúbal	9%	0
	Outros distritos	32% (cada < 9%)	0
Grau de maturidade	Até 5 anos	9%	0
	De 6 a 10 anos	9%	0
	Mais de 10 anos	82%	1
<b>Médias empresas (n= 108)</b>			
Distrito de localização do estabelecimento	Lisboa	42%	1
	Porto	18%	1
	Faro	8%	0
	Outros distritos	33% (cada < 8%)	0
Grau de maturidade	Até 5 anos	19%	0
	De 6 a 10 anos	20%	1
	Mais de 10 anos	61%	1
<b>Pequenas empresas (n= 1582)</b>			
Distrito de localização do estabelecimento	Lisboa	34%	13
	Porto	17%	6
	Faro	13%	5
	Outros distritos	36% (cada < 13%)	13
Grau de maturidade	Até 5 anos	27%	10
	De 6 a 10 anos	15%	6
	Mais de 10 anos	58%	21

Fonte: Produção própria

**Quadro 6. Estratos na amostra de estabelecimentos de bebidas**

Critério de estratificação	Distribuição na população (n=664)		Distribuição tentativa na amostra
	Estrato	Frequência	N.º de estabelecimentos
Dimensão de empresa	Grandes empresas	0%	1
	Médias empresas	0%	1
	Pequenas empresas	100%	28
Distrito de localização do estabelecimento	Lisboa	34%	9
	Porto	18%	5
	Setúbal	9%	3
	Outros distritos	39% (cada < 9%)	11
Grau de maturidade	Até 5 anos	19%	6
	De 6 a 10 anos	15%	4
	Mais de 10 anos	66%	18

Fonte: Produção própria

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Em síntese, a amostra-objetivo era constituída por 30 estabelecimentos hoteleiros, 40 restaurantes e 30 estabelecimentos de bebidas. Relativamente aos 30 estabelecimentos hoteleiros, um deveria pertencer a uma grande empresa, e outro a uma média empresa, sem exigências ao nível da localização ou maturidade. Dos restantes estabelecimentos (pequenas empresas), sete estariam localizados no distrito de Lisboa, seis no distrito de Faro, três no distrito do Porto, e os restantes 12 distribuídos por outros distritos. Nestes 28 estabelecimentos, estavam incluídos quatro com menos de cinco anos de antiguidade, três com antiguidade entre os cinco e os 10 anos, e 21 com mais de 10 anos de antiguidade.

No que respeita aos restaurantes, a amostra tentativa era constituída por uma grande empresa, duas médias e 37 pequenas empresas. A grande empresa pertencia ao distrito de Lisboa e teria mais de 10 anos de antiguidade. As médias empresas pertenceriam aos distritos de Lisboa e Porto, uma com maturidade entre os cinco e os 10 anos, e a outra com mais de 10 anos. Das 37 pequenas empresas, a maioria pertenceria aos distritos de Lisboa (13), Porto (6), Faro (5), e as restantes (13) distribuir-se-iam por outros distritos. No que respeita à maturidade, a maioria (21) teria mais de 10 anos de antiguidade, 10 teriam menos de 5 anos, e seis com maturidade entre os cinco e os 10 anos.

Quanto aos estabelecimentos de bebidas, a amostra-objetivo era formada por uma grande empresa, uma média empresa e por 28 pequenas empresas. A maioria pertencia aos distritos de Lisboa (9), Porto (5) e Setúbal (3). As restantes (11) estavam distribuídas por outros distritos. No que respeita à maturidade, a maioria (18) teria mais de 10 anos de antiguidade, seis menos de 5 anos, e quatro teriam maturidade entre os cinco e os 10 anos.

Assinale-se a grande dificuldade que a equipa técnica do estudo teve que ultrapassar para conseguir não só este número de respostas, como também para garantir a prestação da informação com a desejável qualidade. A colaboração dos serviços técnicos da AHRESP revelou-se indispensável, sobretudo para a obtenção dos dados financeiros que constavam do inquérito.

Apesar dos esforços desenvolvidos a amostra real obtida ficou aquém do que se tinha objetivado, especialmente no caso dos estabelecimentos de bebidas. No capítulo 10 destacam-se as implicações decorrentes para a análise efetuada.

Tal como destacamos a colaboração inexecutável da AHRESP, também é nossa obrigação sensibilizar para a necessidade dos empresários do setor colaborarem de uma forma mais determinada na prestação de dados estatísticos, os quais se revelam imprescindíveis para concretizar os diagnósticos que suportem com sucesso a definição das estratégias futuras. A informação sobre as empresas é relevante ao nível institucional, quer no patamar governamental como associativo, mas também reveste um papel decisivo no plano empresarial, podendo constituir um fator de enriquecimento do conhecimento do mercado dentro das próprias empresas, facilitando as opções comerciais e as atividades a desenvolver.

No que respeita ao instrumento de notação utilizado, foi apresentada à AHRESP, em 12/12/2014, uma estrutura inicial para o questionário. Com o avançar dos trabalhos, e dadas as especificidades de cada subsetor, foram posteriormente desenvolvidos três questionários

## Uma visão integrada e sistémica

diferentes, apesar de se terem mantido sempre que possível partes comuns para efeitos de comparabilidade entre os subsetores. Estes questionários foram aprovados pela AHRESP na reunião realizada no dia 4/2/2015, passando a ter a composição que consta dos Anexos 38, 39 e 40 e que se resume seguidamente:

**Quadro 7. Questões que integram o questionário**

Identificação do respondente	Designação social
	Contactos
Caracterização da empresa	Ano de constituição
	Morada e sítio na <i>internet</i>
	Natureza jurídica
	Código da atividade económica
	Capital social (valor; % de detentores nacionais vs. internacionais)
	N.º de estabelecimentos
	Volume de negócios da empresa
	Subsidiárias
Caracterização do estabelecimento	Denominação
	Variáveis de caracterização (se diferentes das da empresa)
Estratégia genérica	Definição dos principais tipos de cliente
	Caracterização da sazonalidade
	Perceção do grau de rivalidade entre concorrentes e dos respetivos fatores
	Tipo de estratégia genérica seguida: diferenciação; orientação para os custos; nichos
	Preços médios praticados e evolução nos últimos anos
	Integração em grupo empresarial (perceção de vantagens/desvantagens)
	Recurso a <i>outsourcing</i>
Qualidade e inovação	Investimento na melhoria da qualidade
	Processo de monitorização da satisfação de clientes e respetivos resultados
	Certificações obtidas
	Prémios e distinções obtidas
	Perceção do grau de inovação da empresa
Tecnologia	Volume de investimento em equipamentos mais eficientes
	Investimentos em formação na área das tecnologias
	Gastos com fornecedores de equipamentos e serviços tecnológicos
Recursos Humanos	Número de postos de trabalho
	Número de trabalhadores: total, por género, por escalão etário, por habilitações etárias; por tipo de regime contratual
	Gastos com o pessoal; Gastos com serviços externos de cedência de pessoal
	Salário médio
	Investimento global em formação; N.º de horas de formação média / trabalhador
	Taxa de absentismo
	N.º de acidentes de trabalho; Horas de trabalho perdidas por acidentes de trabalho
Rendimentos, gastos e resultados	Gastos totais
	Gastos com fornecimentos e serviços externos
	Volume de negócios (real vs. previsto) e vendas em quantidade
	Resultados antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos
	Resultado líquido do período

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Por outro lado, os dados quantitativos referem-se, sempre que possível, aos últimos 4 anos. Acrescem ainda três questões de resposta aberta:

- Em que medida considera o nível de produtividade um fator relevante para explicar os resultados do seu negócio?
- Na sua opinião, como podem as empresas do setor incrementar a produtividade?
- Se desejar, acrescente qualquer informação que considere pertinente face aos objetivos deste estudo.

Os questionários foram carregados na plataforma de gestão de inquéritos durante a semana de 9 a 13 de Março 2015. Após os testes internos que decorreram durante a semana de 16 a 20 de Março, na semana posterior os *links* foram enviados à AHRESP para apreciação.

Posteriormente decorreram os testes aos questionários junto de empresários do setor indicados por esta Associação. Os objetivos destes testes prenderam-se com verificação da adequação da linguagem e da extensão do questionário face às características dos respondentes, bem com a validação do acesso fácil dos respondentes aos dados solicitados no questionário.

Os testes indicaram que no caso do questionário aos estabelecimentos hoteleiros poucas alterações foram necessárias, mas o mesmo não se verificou nos outros subsectores. Muitas das questões que exigiam dados quantitativos concretos que não eram de natureza contabilística (ex. assiduidade dos trabalhadores) tiveram de ser revistas/retiradas, pois a maioria dos gestores deste tipo de estabelecimentos não revelou possuir a prática de registo desta informação, correndo-se o risco de obter respostas poucos fiáveis.

Estes aspetos tiveram, naturalmente, consequências ao nível do tipo e extensão de análise que os dados primários permitiram realizar.

Os questionários definitivos foram enviados por via eletrónica (*link* em *email* da AHRESP), em duas vagas. A primeira vaga decorreu no período de 13 a 17 de Abril, e a segunda vaga duas semanas após a primeira data.

Contudo, o processo de recolha de dados ultrapassou largamente o tempo previsto, só tendo sido possível no mês de Setembro reunir a informação considerada indispensável para se efetuar o tratamento de dados.

Face à necessidade de prorrogação do período para recolha das respostas, o prazo global para a execução do estudo foi de 10 (dez) meses, pelo que se recapitula na página seguinte o cronograma das atividades desenvolvidas (Quadro 8).

Quadro 8. Cronograma de atividades

	Meses									
	D 14	J 15	F 15	M 15	A 15	M 15	J 15	J 15	A 15	S 15
Arranque dos trabalhos – reuniões com a AHRESP e o Turismo de Portugal	X									
Revisão da literatura relacionada com o tema	X	X	X							
Sistematização das fontes secundárias			X							
Seleção de variáveis a utilizar na recolha de dados secundários			X							
Recolha de dados secundários e integração da informação			X	X	X					
Análise de dados secundários					X	X	X	X		
Conceção dos questionários a utilizar e definição da amostra (fontes primárias)			X	X						
Testes e validação dos questionários a utilizar no inquérito às 100 empresas				X						
Lançamento dos inquéritos				X						
Recolha e validação de dados primários				X	X	X	X	X	X	
Tratamento de dados primários					X	X	X	X	X	X
Análise de dados primários						X	X	X	X	X
Elaboração do relatório de progresso				X						
Elaboração do relatório final										X
Apresentação pública do estudo										X

Fonte: Produção própria

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

### II - PLANO MACRO DE OBSERVAÇÃO

#### 6. Dimensão e especificidades do canal HORECA

A dimensão dos setores da hotelaria e da restauração (canal HORECA) encontra-se delimitada para as principais variáveis que podem caracterizar o desempenho empresarial, sendo esta situação válida tanto para o plano nacional como para o internacional.

Com efeito, dados do EUROSTAT (2014), indicam que, em 2012, uma em doze empresas na economia de mercado não financeira da Europa pertenciam ao canal HORECA. O número total de empresas ascendia quase a 1,8 milhões, empregando 10,4 milhões de pessoas, o que constituía cerca de 7,8% do total do emprego na economia de mercado não financeira; por outro lado, e ainda em relação a este último agregado, o canal HORECA representava 1,9% do volume de negócios e 3,5% do valor acrescentado a custo de fatores.

No caso de Portugal, a importância relativa do canal HORECA ainda ganha uma dimensão mais forte, apresentando os seguintes índices de concentração em relação ao total da economia de mercado não financeira:

**Quadro 9. Canal HORECA (a) - Portugal**

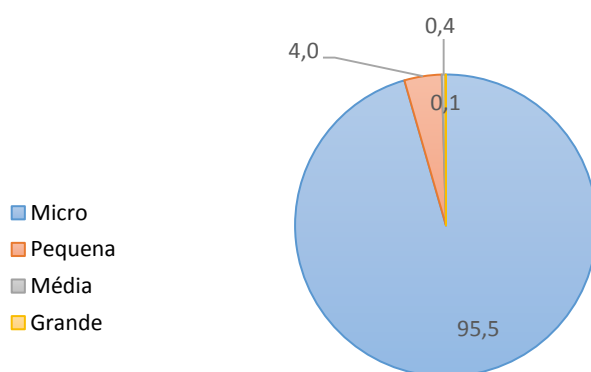
	Portugal - 2013		União Europeia - 2012
	Valor	% do total da economia de mercado não financeira	% do total da economia de mercado não financeira
Nº de empresas	82211	7,5%	8,2%
Nº de pessoas empregadas	265694	7,9%	7,8%
Volume de negócios	8424,6 (b)	2,7%	1,9%
Valor acrescentado bruto (VAB)	3110,2 (b)	4,1%	3,5%

(a) - Inclui as Divisões 55 – Alojamento e 56 - Restauração e Similares da NACE – Statistical Classification of Economic Activities in the European Community, Ver. 2, 2008; (b) - Valores em milhões de Euros.

Fonte: EUROSTAT (2013) e INE (2015)

Com efeito, se constitui uma nota não despidiêda a constatação do relevo que o canal HORECA possui no contexto particular da economia portuguesa, também se considera como um elemento importante de partida, a observância da especificidade que envolve a malha empresarial das atividades associadas ao alojamento e à restauração.

Gráfico 1. Alojamento e Restauração (A&R) - 2013  
Distribuição % do número de empresas

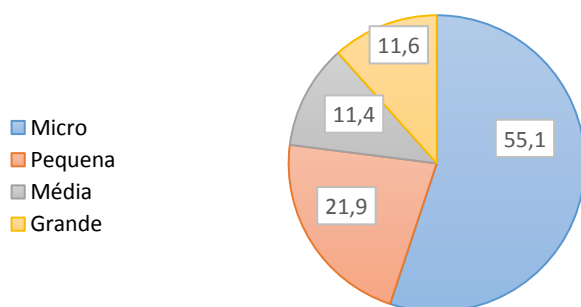


Fonte: INE (2015)

Como se pode verificar, o setor do Alojamento e da Restauração (A&R) em Portugal é composto na sua esmagadora maioria por micros e pequenas empresas (99,5% do total), o que aliás é extensivo à realidade do conjunto da União Europeia. Esta realidade decorre do facto do produto turístico se basear estruturalmente em serviços pessoais, o que se torna favorável a uma significativa presença de empresas de reduzida dimensão, com as inerentes vantagens e inconvenientes.

Contudo, no plano do emprego existente no setor A&R, bem como no caso do volume de negócios, a situação já tende para um maior equilíbrio, embora as unidades empresariais de menor dimensão continuem a ter uma participação conjunta mais elevada (ver Gráficos 2 e 3).

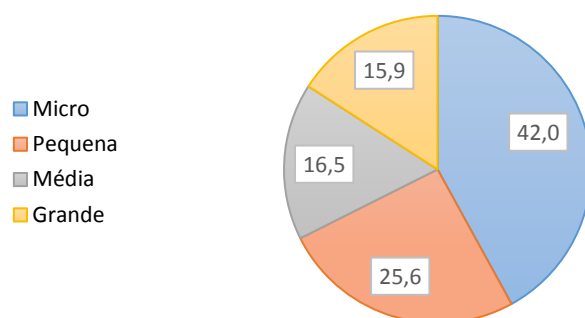
Gráfico 2. Alojamento e Restauração (A&R) - 2012  
Distribuição % do pessoal ao serviço



Fonte: INE (2015)



Gráfico 3. Alojamento e Restauração (A&R) - 2012  
Distribuição % do volume de negócios



Fonte: INE (2015)

Importa ter sempre presente que as micro, pequenas e médias empresas possuem particularidades que podem configurar dificuldades e riscos (difícil acesso ao crédito, descapitalização financeira, reduzida capacidade de gestão, dependência face aos clientes, fornecedores e concorrentes, ...), mas, em contrapartida, também podem potenciar aspetos positivos que se prendem com a sua flexibilidade, dinamismo e capacidade de adaptação à mudança.

Nada impede que as empresas de menor dimensão se assumam como organizações com viabilidade técnica, económica e financeira, importando para tal que a envolvente, os apoios e os estímulos que lhe são proporcionados, além da gestão adequada, facilitem a sua renovação e eficácia.

No passado, a maioria das empresas aplicou as suas energias no crescimento das vendas e na gestão dos custos considerados estratégicos para o seu *core-business*. Atualmente, em virtude de uma economia cada vez mais globalizada, esta estratégia já não garante de *per si* níveis de competitividade e torna-se necessária uma procura contínua pela otimização do negócio e da sua organização.

Os desafios que se colocam às empresas turísticas portuguesas, nomeadamente às micro, pequenas e médias empresas, devem ser vistos no novo contexto de competitividade, de concorrência e de definição de vantagens competitivas alicerçadas não apenas na redução de custos mas também em vetores 'positivos' como são disso exemplo, a inovação, o crescimento sustentado da produtividade e a recomposição das atividades de forma a tirar partido do custo relativo dos fatores num mercado cada vez mais globalizado.

No decurso do presente estudo, estes aspetos serão devidamente abordados, separando-se em alguns casos a hotelaria da restauração, já que os perfis empresariais não coincidem em absoluto para estas duas atividades.

### 7. Contextualização internacional – A realidade na União Europeia

#### 7.1. Abordagem orientadora

De acordo com Antonio Tajani, Vice-Presidente da Comissão Europeia, responsável pela Indústria e pelo Empreendedorismo, “ (...) As PME<sup>5</sup> são fundamentais para garantir a recuperação económica da União Europeia. Por isso, devem ser encorajadas, sempre que possível. O SBA<sup>6</sup> pretende fazer exatamente isso, facilitando o acesso das PME ao financiamento e aos mercados e reduzindo os encargos administrativos (...) ” (Comissão Europeia, 2011).

Com efeito, em Junho de 2008, depois de extensas consultas, a Comissão Europeia lançou o *Small Business Act* (SBA) para a Europa, o qual consubstancia um conjunto abrangente de medidas de apoio às pequenas empresas. Os Estados-Membros também assinaram um conjunto de 10 princípios adaptados às PME, que devem orientar a conceção e implementação de políticas, tanto a nível da UE como a nível nacional, de forma a permitir que as PME concretizem todo o seu potencial. Os dez princípios são os seguintes:

1. Empreendedorismo: Criar um ambiente em que os empresários e as empresas familiares possam prosperar e o empreendedorismo seja recompensado.
2. Segunda oportunidade: Garantir que os empresários honestos que tenham sofrido falência disponham de uma segunda oportunidade para ter sucesso.
3. *Think Small First*: Criação de regras que projetem este modelo de pensamento.
4. Administração Responsável: Fazendo com que as administrações públicas compreendam e respondam às necessidades das PME.
5. Auxílios estatais e concursos públicos: Adaptar instrumentos das políticas públicas para atender às necessidades das PME - facilitar a participação das PME na contratação pública e garantir um melhor acesso aos auxílios estatais a favor das PME.
6. Acesso ao Financiamento: Facilitar o acesso das PME ao financiamento e desenvolvimento de um ambiente legal e empresarial favorável às exigências específicas das PME, incluindo a pontualidade dos pagamentos nas transações comerciais.
7. Mercado Único: Ajudar as PME a aproveitar melhor as oportunidades oferecidas pelo mercado único.
8. Competências e Inovação: Promover o reforço das competências no mercado de trabalho das PME e todas as formas de inovação.

<sup>5</sup> Para efeitos do presente estudo considera-se que o conceito de PME engloba as empresas que empregam menos de 250 funcionários e têm um volume de negócios anual inferior a € 50 milhões e / ou o seu balanço total é inferior a 43 € milhões. Em conformidade, compreende três categorias - micro, pequenas e médias empresas – as quais serão caracterizadas no ponto seguinte do presente estudo.

<sup>6</sup> SBA - Small Business Act ([http://ec.europa.eu/small-business/index\\_pt.htm](http://ec.europa.eu/small-business/index_pt.htm)).

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

9. Ambiente: permitir às PME transformar os desafios ambientais em oportunidades económicas ao atuar de forma sustentável.
10. Internacionalização: incentivar as PME a tirar partido do crescimento dos mercados globais e apoiá-los nessa busca.

No centro do SBA está o princípio *Think Small First* (“Pensar primeiro em pequena escala”), o qual coloca as PME em primeiro plano no que respeita à elaboração de políticas e contribui para garantir que os novos regulamentos não aumentam os encargos já enfrentados pelas empresas.

É nítido que o SBA pretende criar as condições para impulsionar o desenvolvimento das PME e remover os obstáculos ao seu crescimento, não se assumindo como uma exigência legal, mas sim como uma coletânea de medidas de orientação que podem ser adaptadas para atender às necessidades específicas de cada país e alcançar simultaneamente um grau de harmonização em toda a UE.

O impacto político que o SBA reuniu, possibilitou a injeção de milhares de milhões de euros em novos financiamentos às PME, através de diversos regimes. Também contemplou ações para ajudar as empresas mais pequenas a ganharem contratos públicos e a acederem ao financiamento da UE para a investigação. Para além disso, concedeu aos governos uma maior margem de manobra no apoio às pequenas empresas, sem violar as regras dos auxílios estatais, ao mesmo tempo que os encorajou a respeitar integralmente os seus próprios prazos de pagamento.

A UE também pretende que as empresas beneficiem mais do mercado interno da Europa e aproveitem o potencial previsto das economias emergentes, pelo que a própria Comissão Europeia monitoriza de perto o seu progresso e o dos Estados-Membros no que concerne à implementação do SBA. Em inícios de 2011, a Comissão adotou uma Revisão do SBA, a qual reforçou a mensagem original do SBA, ao mesmo tempo que o atualizou face ao novo clima político e económico, definindo novas ações para dar resposta aos desafios prementes.

Neste contexto, uma das mensagens dominantes da Comissão Europeia prende-se com o reforço da produtividade das PME, daí que constituam linhas prioritárias de intervenção:

- Reduzir a burocracia;
- Implementação de regras simplificadas da faturação do IVA;
- Criação de Balcões Únicos facilitadores da tramitação dos vários processos;
- Simplificação do acesso a financiamentos;
- Reforço do microcrédito;
- Apoio financeiro acrescido do Banco Europeu de Investimento (BEI);
- Melhoria do acesso ao financiamento para a investigação;
- Fomento do intercâmbio de boas práticas;
- Aposta na inovação como chave do sucesso;
- Facilitação da eco inovação;

## Uma visão integrada e sistémica

- Promoção da adesão das PME à economia digital;
- Reforço da formação profissional;
- Criação do Portal europeu das pequenas empresas.

Reconhece-se igualmente que as particularidades das PME encontram-se normalmente associadas aos aspetos positivos que se prendem com a sua flexibilidade, dinamismo e produtividade; porém, também configuram dificuldades e riscos (difícil acesso ao crédito, descapitalização financeira, reduzida capacidade de gestão, dependência face aos clientes, fornecedores e concorrentes, ...).

Os sinais de alteração da economia são evidentes, destacando-se nesta mudança a globalização dos mercados, o progresso das tecnologias, a redução do ciclo de vida dos produtos e a especialização em cadeias de valor. Por outro lado, reconhece-se a prevalência dos consumidores sobre a oferta, com efeitos visíveis na conceção, no desenvolvimento dos produtos e na própria estrutura empresarial. A uma sociedade mais exigente, não só nos direitos mas também nas suas preferências, corresponde uma maior volatilidade dos produtos no mercado, o que confere uma importância acrescida às denominadas PME, teoricamente detentoras de modelos de produção mais flexíveis e com menores custos.

Neste contexto, a questão em aberto reside na compatibilização de um triângulo onde se intersectam três vetores: as novas exigências de conhecimento e de informação decorrentes da consolidação do mercado global, as características intrínsecas das próprias PME e a influência de uma conjuntura económica desfavorável.

Importa assim atuar em planos distintos de intervenção, considerando-se, por um lado, os fatores extrínsecos às PME, ligados à envolvente, e onde sobressaem os aspetos ligados à conjuntura económica depressiva e às políticas públicas. A este ambiente exógeno, devem-se associar os elementos decorrentes da vida interna das empresas, os quais podem assumir um papel determinante na criação das desejadas condições para o reforço da produtividade e, conseqüentemente, da competitividade empresarial.

Convém igualmente não perder de vista que a maioria das PME do canal HORECA, sobretudo as do subsetor da restauração, possui um estatuto de empresas familiares, onde existe uma relação estreita entre a propriedade e a direção. Sem se pretender aprofundar a problemática da gestão das relações familiares na direção das PME, importa não ignorar que as estratégias empresariais podem ser condicionadas pela família, ou mesmo definidas em função dela. Face a esta realidade, o que interessa é principalmente a otimização do equilíbrio das relações familiares ao nível da direção empresarial. Existem vantagens e desvantagens decorrentes das relações estreitas entre família e empresa, pelo que este processo carece do necessário equilíbrio através de diagnósticos atentos e facilitadores dos ajustamentos adequados em função da realidade existente em cada momento.

Voltando às questões da envolvente, ganha particular realce o papel assumido pela União Europeia na criação dos já referidos mecanismos de impulso à atuação das PME, reconhecidas como a espinha dorsal da própria economia comunitária, a par do incentivo junto dos países membros para complementarem este esforço supranacional com o desenvolvimento de

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

políticas públicas adequadas. Assim, estas devem assegurar a existência de regras claras de concorrência e de medidas de incentivo à sua atividade e formação. Neste sentido, além da criação de sistemas de incentivos, compete claramente ao setor público atuar em domínios fulcrais ao nível da envolvente.

A globalização do fenómeno turístico, a conjuntura desfavorável e o conseqüente reforço da concorrência, bem como a existência de uma procura cada vez mais multifacetada, constituem elementos que aconselham as empresas a assegurarem a produção e a distribuição dos serviços turísticos com dinamismo, qualidade, modernidade e inovação, como forma de garantirem os níveis de competitividade desejáveis.

É neste contexto que a componente interna às próprias empresas ganha um relevo muito especial, reconhecendo-se que o fator prioritário na determinação do desempenho e do sucesso de qualquer organização é a qualidade da sua gestão, sendo comum afirmar-se que as empresas ganhadoras nos próximos anos serão aquelas que forem capazes de se organizar e de agir estrategicamente.

Assim, os grandes desafios da gestão estratégica parecem localizar-se em torno dos seguintes parâmetros:

- Saneamento financeiro das próprias empresas com reflexo no reforço da produtividade;
- Pesquisa de oportunidades de diversificação de produtos, tendo em conta as modificações estruturais que estão a ocorrer no mercado;
- Avaliação das oportunidades de negócios (segmentos de mercado, processos de produção, métodos de venda/marketing, reforço do papel das novas tecnologias);
- Desenvolvimento de oportunidades, identificando os fatores críticos de sucesso ao nível dos recursos humanos, do tempo, da estabilidade, do posicionamento, do crescimento, do marketing, da produção e dos recursos financeiros;
- Na melhoria da qualidade, com vista à fidelização das clientelas e à satisfação das suas expectativas.

Como nota adicional, enfatiza-se a moldura que existe na União Europeia em torno da atuação das PME, residindo provavelmente no prolongamento para as políticas públicas nacionais e na própria capacidade de gestão das empresas, os dois vetores que carecem de uma atenção acrescida. No caso de Portugal, atente-se na marginalização a que foram votadas as PME na fase inicial do QREN 2007-2013, o que contrariou em absoluto as orientações da União Europeia neste domínio.

## Uma visão integrada e sistémica

Por outro lado, a massa crítica empresarial das PME do turismo português tem revelado fragilidades nítidas, as quais radicam numa postura orientada para as perspetivas negociais de curto prazo e assente numa lógica de sobrevivência para a resolução dos problemas correntes. Por parte dos empresários, algumas fragilidades decorrem amiúde da existência de uma cultura empresarial pouco esclarecida, de lacunas na área dos conhecimentos específicos da gestão, da menor familiaridade com alguns procedimentos administrativos e, por vezes, da própria resistência à formação.

Para a melhoria da produtividade das PME é fundamental uma nova visão de gestão estratégica, a qual inclua uma abordagem integrada a todos os fatores correlacionados com a produtividade, nomeadamente a rentabilidade, os recursos humanos, a tecnologia, a organização do trabalho e a competitividade.

### 7.2. O desempenho no plano do canal HORECA

Tal como já se enfatizou, as PME constituem a espinha dorsal da economia da União Europeia. Com efeito, na UE28, o EUROSTAT (ver Quadro 10) contabilizava a existência de 21,6 milhões de PME em 2013. As PME representaram 99,8% da totalidade das empresas em funcionamento no setor empresarial não financeiro, concentraram 66,9% do emprego total e geraram 58,1% da globalidade do valor acrescentado.

**Quadro 10. N.º de empresas, valor acrescentado e emprego nas empresas da União Europeia em 2013 (UE28)**

	Micros	Pequenas	Médias	Subtotal	Grandes	Total
<b>Nº de empresas</b>						
Nº	19969338	1378374	223648	21571360	43548	21614908
% do Total	92,4	6,4	1,0	99,8	0,2	100,0
<b>Emprego</b>						
Nº	38629012	27353660	22860792	88843464	44053576	132897040
% do Total	29,1	20,6	17,2	66,9	33,1	100,0
<b>Valor acrescentado ao custo de fatores</b>						
Milhões de Euros	1362336	1147885	1156558	3666779	2643778	6310557
% do Total	21,6	18,2	18,3	58,1	41,9	100,0

Fonte: EUROSTAT (2014)

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Assinale-se que de acordo com os critérios da UE, a subdivisão das PME obedece à seguinte desagregação por categorias:

**Quadro 11. Definição de PME**

	Empregados	Volume de negócios		Balço Total
Micro	< 10	< € 2 milhões	ou	< € 2 milhões
Pequena	< 50	< € 10 milhões	ou	< € 10 milhões
Média	< 250	< € 50 milhões	ou	< € 43 milhões

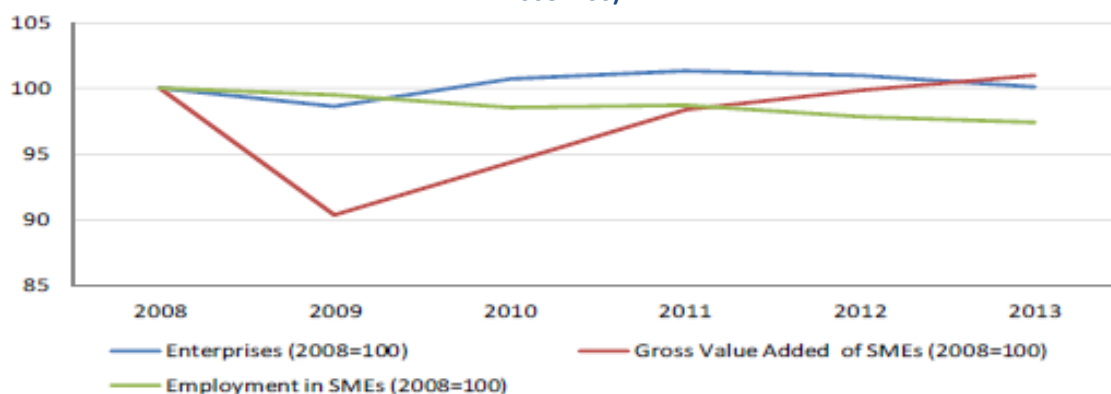
Nota: A classificação adotada baseou-se nas definições utilizadas pelo EUROSTAT na elaboração das estatísticas estruturais das empresas.

Destaque-se a particularidade de que as microempresas representaram 92,4% de todas as empresas do setor empresarial não financeiro da UE28. No entanto, a distribuição do emprego e do valor acrescentado entre os três grupos de PME foi mais equitativa, com as micro, pequenas e médias empresas a representarem, respetivamente, 43%, 31% e 26% do emprego total nas PME e a gerarem, respetivamente, 37%, 31% e 32% do valor acrescentado gerado pelas PME da UE28.

O valor acrescentado gerado pelas PME registou um aumento global de 1,1% em 2013, face ao ano anterior. Contudo, esta trajetória positiva deve ser analisada tendo presente duas notas complementares não desprezíveis. Assim, em primeiro lugar, importa assinalar que o crescimento 2013/12 do VAB ficou aquém do observado nos dois anos imediatamente precedentes, onde as taxas de variação homóloga se tinham fixado em 1,5% em 2012 e em 4,2% em 2011; por outro lado, baixou mesmo em relação a 2012, o número total de PME (-0,9%) e o número de pessoas empregadas por essas PME (-0,5%).

O Gráfico 4, inserto seguidamente, explicita a evolução ocorrida no período 2013/08.

**Gráfico 4. PME na União Europeia – Evolução do nº de empresas, do emprego e do VAB (Base: 2008=100)**

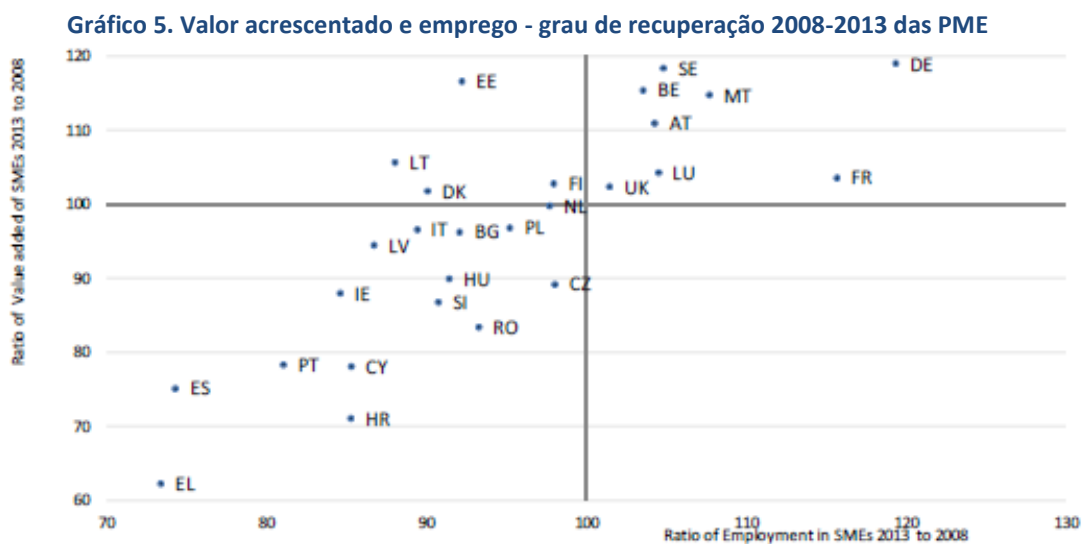


Fonte: Reprodução direta a partir de EUROSTAT (2014)

## Uma visão integrada e sistémica

O abrandamento do crescimento do valor acrescentado por parte das PME pode ser atribuído ao fraco crescimento económico da UE (+0,1% de aumento do PIB, em termos reais, na variação 2013/12) e à queda da taxa de inflação dentro da economia da UE (1,5% em 2013 contra 2,6% em 2012). Tudo indica que o desempenho das PME só sofrerá uma melhoria visível quando a economia da UE, numa escala macro, retomar de um modo seguro e constante o caminho da recuperação face a períodos recentes complicados que tiveram a sua génese com a eclosão da crise económica e financeira mundial no último quadrimestre de 2008.

Como salienta o EUROSTAT (2014), as PME têm registado um comportamento muito diferente de país para país, em função da sua dimensão e dos setores de atividade onde operam. Para ilustrar os diferentes desempenhos registados na UE, chamamos a atenção para o Gráfico 5, reproduzido seguidamente, o qual evidencia para o valor acrescentado e para o emprego a evolução observada entre 2008 e 2013.



Fonte: Reprodução direta a partir de EUROSTAT (2014)

Conforme se pode observar, a recuperação plena do VAB e do emprego nas PME só foi alcançada em 2013 por apenas 8 países – Alemanha, França, Reino Unido, Suécia, Bélgica, Áustria, Malta e Luxemburgo – ao passo que no plano restrito do emprego, ainda surgem 15 países com valores inferiores aos detetados em 2008, entre os quais Portugal. Aliás, o posicionamento do nosso país surge no cômputo dos dois indicadores numa posição claramente desconfortável, apenas com uma *performance* superior à Espanha, à Grécia e à Croácia (apenas no caso do emprego).

Assinale-se ainda a evolução diferenciada de 4 países – Finlândia, Dinamarca, Estónia e Lituânia – os quais já ultrapassaram os níveis de emprego detetados em 2008, mas ainda não atingiram este patamar ao nível do VAB.



## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

A linha evolutiva também reveste contornos distintos quando a perspetiva de análise se foca nos vários setores de atividade das PME. Assim, de acordo com os dados oficiais do EUROSTAT, existem 5 setores-chave no plano das PME - “indústria transformadora”, “construção”, “serviços de alojamento, de restauração e similares”, “comércio por grosso e a retalho, reparação de veículos automóveis e motociclos” e “atividades profissionais, científicas e técnicas”, os quais absorveram em conjunto, em 2013, 78% das empresas classificadas como PME, 71% do valor acrescentado pelas PME e 79% do emprego gerado também pelas PME.

Em termos evolutivos 2013/12, e como demonstra o Quadro 12, reproduzido na página seguinte, estes 5 setores patentearam alguma imobilidade de valores, sobressaindo pela negativa o setor da construção com um recuo ao nível das empresas em atividade (-5%), do VAB (-2%) e do emprego (-4%).

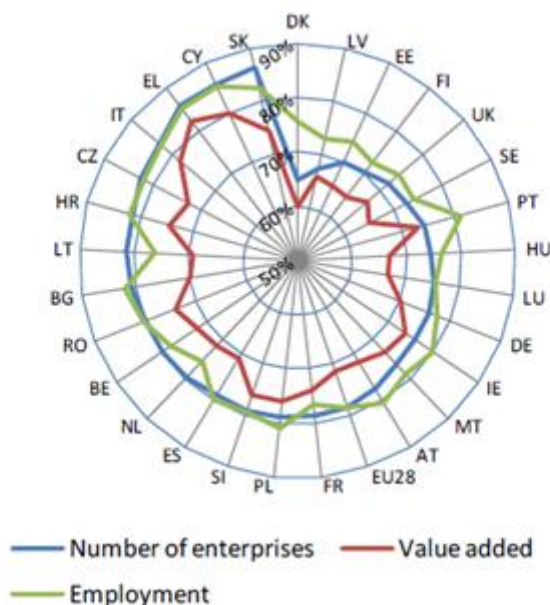
**Quadro 12. Desempenho das PME na União Europeia (UE28) - Variações % (2013/12)**

Setores	Nº Empresas	VAB	Emprego
Indústria transformadora	-1%	1%	-1%
Construção	-5%	-2%	-4%
Comércio por grosso e a retalho, reparação de veículos automóveis e motociclos	-1%	1%	-1%
Serviços de alojamento, de restauração e similares	-1%	1%	-1%
Atividades profissionais, científicas e técnicas	1%	2%	1%
Outros	0,4%	2%	1%

Fonte: EUROSTAT (2014)

Por outro lado, como decorre da análise do Gráfico 6, o peso dos 5 setores-chave é variável de país para país, nunca representando menos de 65% das atividades das PME em todos os Estados Membros da UE. A Itália, a República Checa, a Polónia, a Eslováquia, a Eslovénia e a Roménia, assumem-se como os países onde a incidência destes setores reveste maior amplitude.

Gráfico 6. Importância dos 5 setores-chave nas PME dos Estados Membros em 2013



Nota: Percentagem em relação ao total das PME para o conjunto de 5 setores-chave: “indústria transformadora”, “construção”, “serviços de alojamento, de restauração e similares”, “comércio por grosso e a retalho, reparação de veículos automóveis e motociclos” e “atividades profissionais, científicas e técnicas”.

Fonte: Reprodução direta a partir de EUROSTAT (2014)

A desagregação do peso dos setores dominantes, considerando um núcleo restrito de países, onde se incluíram os países diretamente concorrentes de Portugal e a Áustria (por evidenciar a incidência percentual mais elevada para o canal HORECA ao nível do número de empresas em atividade), aparece devidamente retratada nos Quadros 13 a 15, reproduzidos na página seguinte.

Quadro 13. Nº de empresas em funcionamento - Desagregação em % do peso dos 5 setores dominantes nas PME

Setores	UE28	Portugal	Espanha	Itália	Grécia	França	Áustria
Indústria transformadora	12	<b>12</b>	9	13	13	11	10
Construção	18	<b>14</b>	16	17	15	24	13
Comércio por grosso e a retalho, reparação de veículos automóveis e motociclos	36	<b>41</b>	41	37	44	33	32
Serviços de alojamento, de restauração e similares	<b>11</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>10</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>19</b>
Atividades profissionais, científicas e técnicas	23	<b>19</b>	19	23	14	20	26
Total 5 setores	100	<b>100</b>	100	100	100	100	100

Fonte: Elaboração própria a partir de EUROSTAT (2014)

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

**Quadro 14. Nº de pessoas empregadas - Desagregação em % do peso dos 5 setores dominantes nas PME**

Setores	UE28	Portugal	Espanha	Itália	Grécia	França	Áustria
Indústria transformadora	26	<b>27</b>	20	30	16	23	22
Construção	15	<b>15</b>	14	15	10	20	16
Comércio por grosso e a retalho, reparação de veículos automóveis e motociclos	33	<b>34</b>	37	31	47	32	30
Serviços de alojamento, de restauração e similares	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>17</b>	<b>12</b>	<b>15</b>	<b>11</b>	<b>18</b>
Atividades profissionais, científicas e técnicas	14	<b>11</b>	12	12	12	14	14
Total 5 setores	100	<b>100</b>	100	100	100	100	100

Fonte: Elaboração própria a partir de EUROSTAT (2014)

**Quadro 15. Valor acrescentado bruto - Desagregação em % do peso dos 5 setores dominantes nas PME**

Setores	UE28	Portugal	Espanha	Itália	Grécia	França	Áustria
Indústria transformadora	29	<b>33</b>	27	38	26	24	28
Construção	15	<b>11</b>	15	14	9	18	17
Comércio por grosso e a retalho, reparação de veículos automóveis e motociclos	31	<b>35</b>	33	29	43	30	30
Serviços de alojamento, de restauração e similares	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>6</b>	<b>11</b>	<b>8</b>	<b>9</b>
Atividades profissionais, científicas e técnicas	18	<b>13</b>	15	13	11	20	16
Total 5 setores	100	<b>100</b>	100	100	100	100	100

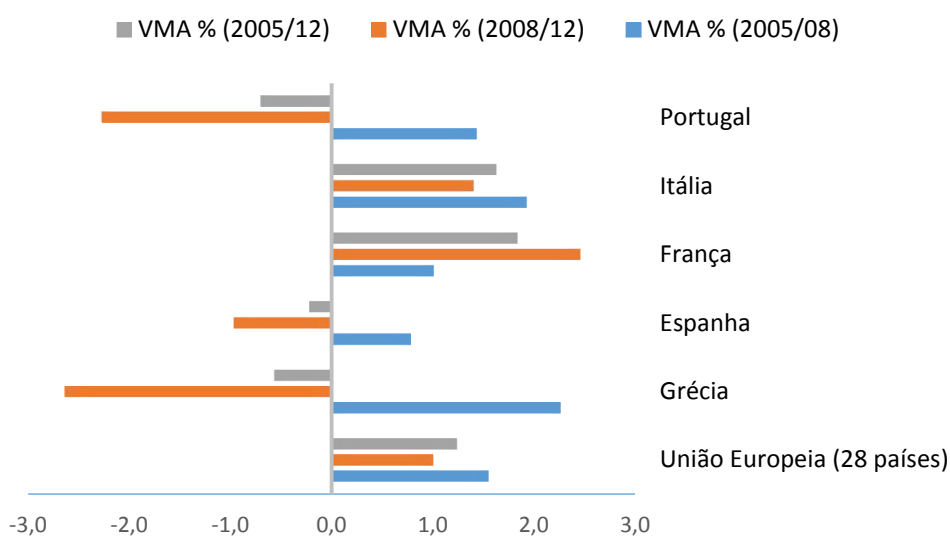
Fonte: Elaboração própria a partir de EUROSTAT (2014)

Conforme se pode verificar, Portugal possui uma preponderância dos serviços de alojamento e de restauração que supera sempre a média comunitária para os três indicadores em estudo. Os valores nacionais revelam-se igualmente superiores aos observados em França e Itália, não se observando a mesma situação em relação à Espanha e à Grécia, onde a incidência do VAB e do emprego no canal HORECA possui uma maior expressão em relação ao total dos 5 setores predominantes.

Nas páginas seguintes do presente estudo, apresenta-se a evolução registada para um conjunto de indicadores selecionados sobre o canal HORECA, com o objetivo de ilustrar a posição e o desempenho de Portugal. Para muitos indicadores, as séries trabalhadas terminam em 2012, pelo que permitem sobretudo retratar a resposta observada após a crise económico-financeira despoletada no 2.º semestre de 2008.

De acordo com os dados do EUROSTAT que integram o Anexo 1, o **número de empresas** associadas à globalidades das atividades de alojamento e de restauração aumentou em média 1,2% ao ano entre 2005 e 2012, não evidenciando qualquer retrocesso anual no período em apreço. No plano dos países da Europa do Sul Mediterrânica (ver o Gráfico 7), a França e a Itália seguiram a mesma direção, enquanto a Espanha, a Grécia e Portugal revelaram baixas pós 2008, não tendo em 2012 atingido o número de empresas em funcionamento observado em 2005.

Gráfico 7. Atividades de Alojamento e de Restauração – Número de empresas



Fonte: EUROSTAT

Ainda com base nos quadros do Anexo 1, pode-se observar que a evolução por subsectores revelou alguma oscilação, com as empresas que exploram os “estabelecimentos hoteleiros e similares” a baixarem 0,2% ao ano entre 2008 e 2012, sendo esta situação regressiva observada nos casos da Espanha (- 1,9%), da França (-1,8%), da Itália (-1,8%) e de Portugal (- 0,1%), embora no caso do nosso país a diminuição tenha sido mínima em função da recuperação encetada nos anos de 2011 e 2012.

Por outro lado, no plano dos restaurantes, detetou-se uma taxa média de variação anual 2008/12 de 2,8%, a qual se replicou praticamente na Espanha, na França e na Itália. Portugal revelou para este indicador uma evolução de sinal contrário (-2,4%), tendo decaído anualmente o número de empresas em atividade (menos 2904 no confronto entre os anos extremos).

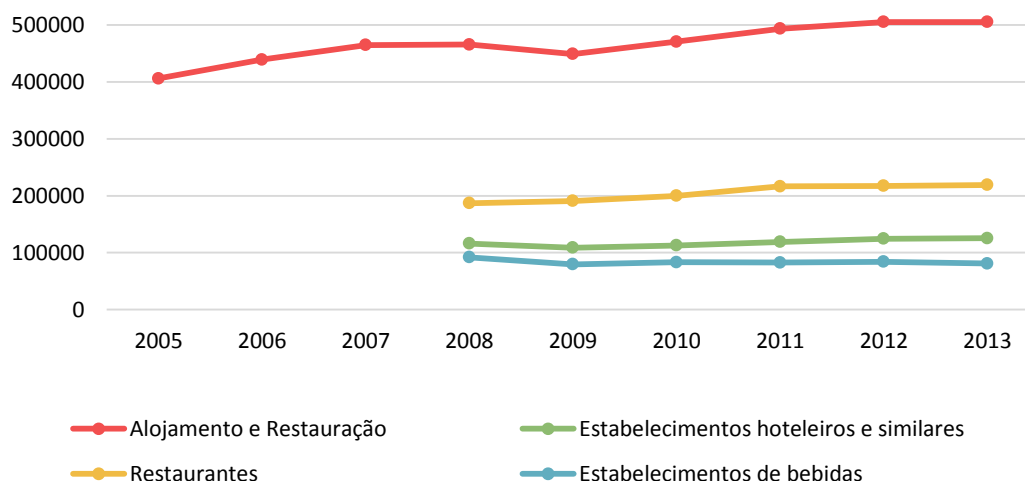
Finalmente, no caso das empresas que possuem estabelecimentos de bebidas, registou-se no período 2008/12 uma contração ao nível da União Europeia (redução de 1,6% na média anual), com a Espanha (-2,5%), a França (-3,2%) e Portugal (-3,0%) a patentearem descidas ainda mais acentuadas.

Passando ao **volume de negócios**, a evolução global ao nível da União Europeia apresentou para o agregado Alojamento e Restauração uma tendência aumentativa contínua, entre 2008 e 2013 (variação média anual de 1,6%), a qual só não encontrou o devido prolongamento no caso dos estabelecimentos de bebidas (variação média anual de - 2,5%). Tal como ilustra o Anexo 2, nos estabelecimentos hoteleiros e similares observou-se um crescimento positivo de 1,5% ao ano, o qual foi ampliado no caso dos restaurantes (+3,2% ao ano).

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Contudo, e tal como demonstra o Gráfico 8, a evolução esteve longe de ser uniforme, refletindo os efeitos da crise económica e financeira mundial, com inflexão do volume de negócios em 2008/09 e posterior retoma progressiva até 2013, exceto no caso dos Estabelecimentos de Bebidas que ainda não atingiram a *performance* detetada em 2008.

**Gráfico 8. Volume de negócios (Milhões de Euros)  
União Europeia - UE28**

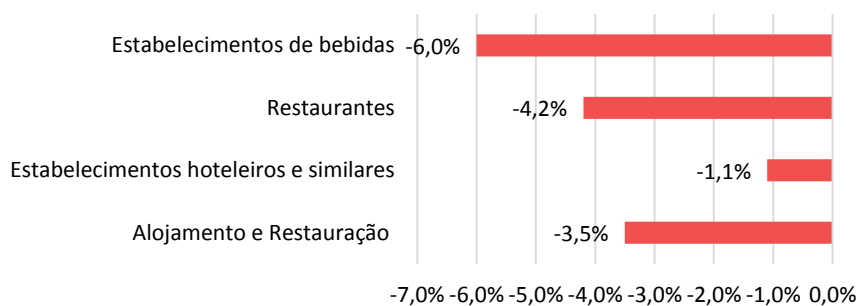


Fonte: EUROSTAT

No caso de Portugal, assinala-se que evidenciava uma taxa média de crescimento anual 2005/08 de 5,9% para o total do agregado Alojamento e Restauração, ou seja, acima da média europeia (4,7%), tendo acusado posteriormente o efeito da crise internacional e das medidas internas impostas ao país pela Comissão Europeia, o Banco Central Europeu (BCE) e o Fundo Monetário Internacional (FMI).

Como demonstra o Gráfico 9 (inserto na página seguinte), em 2013, o nosso país ainda não tinha evidenciado a capacidade para repor os níveis alcançados em 2008, quer no conjunto do canal HORECA, como na particularização subsetorial.

**Gráfico 9. Volume de negócios das empresas do canal HORECA em Portugal - VMA % (2008/13)**



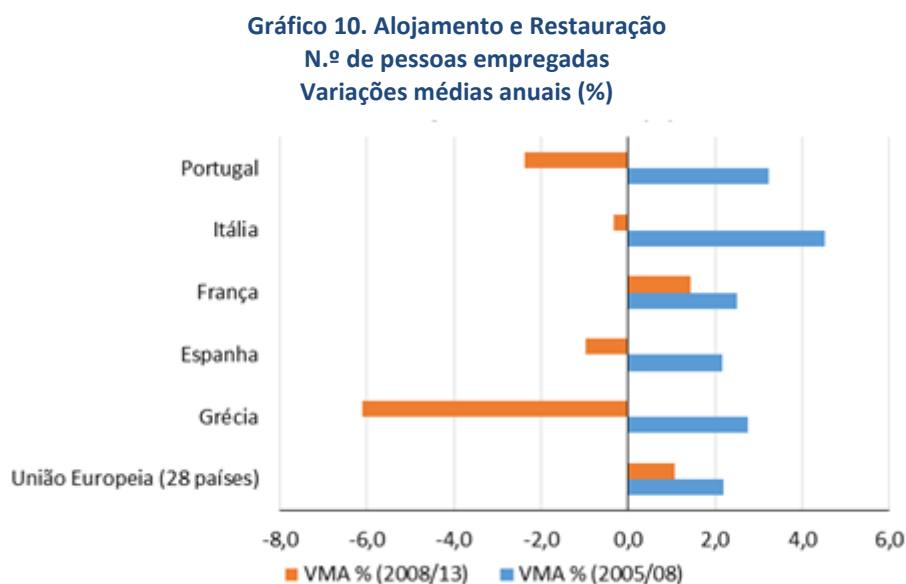
Fonte: EUROSTAT

## Uma visão integrada e sistémica

Relacionado com o volume de negócios, pode-se considerar também o indicador referente à **produção**<sup>7</sup>, cujos valores constam do Anexo 3 e cuja evolução segue com grande proximidade a anteriormente referida. Na situação de Portugal volta a observar-se uma recuperação apenas parcial no período pós 2008, com os estabelecimentos hoteleiros e similares a acusarem o menor desnível de resultados e os estabelecimentos de bebidas a registarem em 2013 uma quebra de 26,5% face ao ano de referência.

Pela importância que reveste como elemento crucial na avaliação da produtividade, iremos seguidamente conduzir a análise para a apreciação da componente de **pessoal ao serviço**, integrando um conjunto de indicadores que permitem a sua leitura a partir de diferentes quadrantes de observação.

Assim, com base nos elementos que integram o Anexo 4, construiu-se o Gráfico 10, reproduzido na página seguinte), o qual reflete a evolução do número de pessoas empregadas no setor do Alojamento e Restauração, tendo presente a incidência em dois períodos de características opostas, ou seja, o pré-crise internacional (2005/08) e o pós esta ocorrência.



Fonte: EUROSTAT

Assinale-se que o conjunto da União Europeia (ver Quadro 16) não acusou para este setor uma quebra ao nível do emprego, observando-se entre 2008 e 2013, um crescimento médio anual constante, expresso na taxa média de 1,1%. A França revelou uma estabilidade similar, enquanto a Espanha (-1,0%) e, sobretudo, Portugal (-2,4%) e a Grécia (-6,1%) patentearam valores decrescentes contínuos anuais em relação a 2008.

<sup>7</sup> Valor dos bens e serviços produzidos durante o ano, obtido a partir do volume de negócios das empresas, ao qual se adiciona a variação nos inventários da produção, os rendimentos suplementares, os trabalhos para a própria entidade e os outros rendimentos e ganhos considerados operacionais. Se a empresa exercer uma atividade comercial a título principal ou secundário, as vendas de mercadorias são consideradas para o cálculo da produção, designada por margem comercial, após dedução do respetivo custo das mercadorias vendidas. (INE, 2015)

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

**Quadro 16. Atividades de Alojamento e Restauração  
Número de pessoas empregadas – Variações 2013/2009**

	Var. Abs	Var. %
União Europeia (28 países)	312583	3,1
Grécia	-53051	-18,4
Espanha	-12709	-1,0
França	1489	7,5
Itália	-16714	-1,3
<b>Portugal</b>	<b>-28179</b>	<b>-9,6</b>

Valores para 2012 nos casos da França e da Grécia

Fonte: EUROSTAT

Conforme se pode observar, em Portugal, a redução do número de pessoas empregadas foi de cerca de 28 milhares, o que consubstanciou uma baixa de 9,6% em relação ao observado em 2009. Assinale-se que a dimensão da quebra observada em Portugal mais que duplicou, em termos absolutos, a verificada em Espanha (12 milhares), país este que possui uma dimensão muito superior ao nível das empresas e dos estabelecimentos em atividade no canal HORECA. Por outro lado, assinale-se que a redução do emprego em Portugal foi muito forte nas empresas exploradoras de restaurantes (-12,1% na variação 2009/13) e de estabelecimentos de bebidas (-11,5% na mesma variação), revelando a hotelaria e similares uma diminuição menos acentuada (-7,3%). O Quadro 17, abaixo reproduzido, demonstra precisamente esta realidade.

**Quadro 17. Portugal – Atividades de Alojamento e Restauração  
Número de pessoas empregadas – Variações 2013/2009**

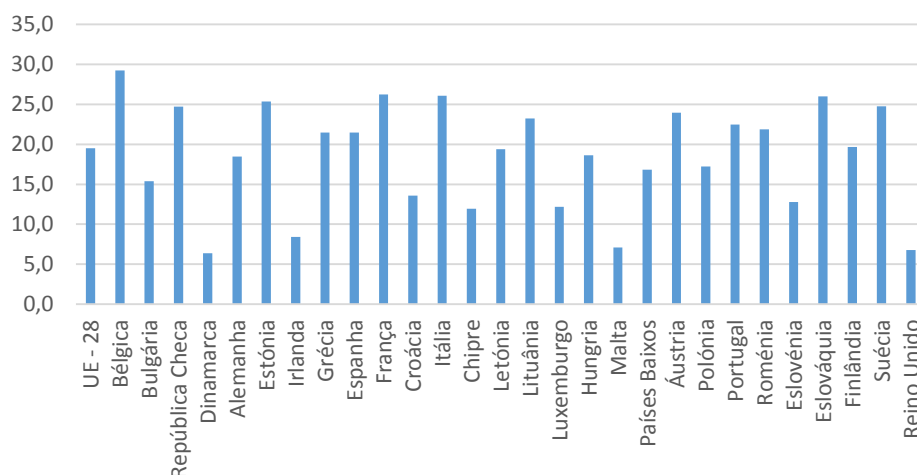
	Var. Abs	Var. %
Alojamento e Restauração	-28179	-9,6%
Estabelecimentos hoteleiros e similares	-3652	-7,3%
Restaurantes	-15140	-12,1%
Estabelecimentos de bebidas	-10657	-11,5%

Fonte: EUROSTAT

Como decorre do Anexo 5, o valor global dos **custos de pessoal** no canal HORECA atingiram, em 2012, cerca de 147,5 mil milhões de Euros no cômputo da UE-28, evidenciando um crescimento médio anual de 4,2% desde 2005. Por outro lado, Portugal revelou um montante de aproximadamente 2,4 mil milhões de Euros em 2012, o que lhe conferiu um peso no total de 2,6%, ou seja, uma incidência claramente abaixo da observada para os custos de pessoal (1,6%).

Com influência nos custos com pessoal surgem as **contribuições para a segurança social** (Anexo 6), as quais variam acentuadamente de país para país, refletindo a existência de diferentes políticas neste domínio. Assim, como demonstra o Gráfico 11, a Bélgica, a França e a Itália surgem com os valores mais elevados, surgindo no plano oposto, o Reino Unido, a Dinamarca, a Irlanda e Malta, com valores abaixo dos 10%. Portugal surge, em 2012, com a incidência de 22,5%, um ponto percentual acima da capitação da Espanha.

Gráfico 11. Peso da segurança social nos custos de pessoal (em %) 2012



Fonte: EUROSTAT

Uma particularidade marcante do canal HORECA reside na circunstância da sua malha empresarial assentar no predomínio de micro e pequenas empresas, onde a tendência para a existência de unidades de dimensão familiar se revela particularmente forte. Este aspeto conduz a que, em muitos casos, os postos de trabalho não sejam ocupados por trabalhadores no sentido tradicional do termo, o que comporta especificidades que devem ser ponderadas numa perspetiva de produtividade.

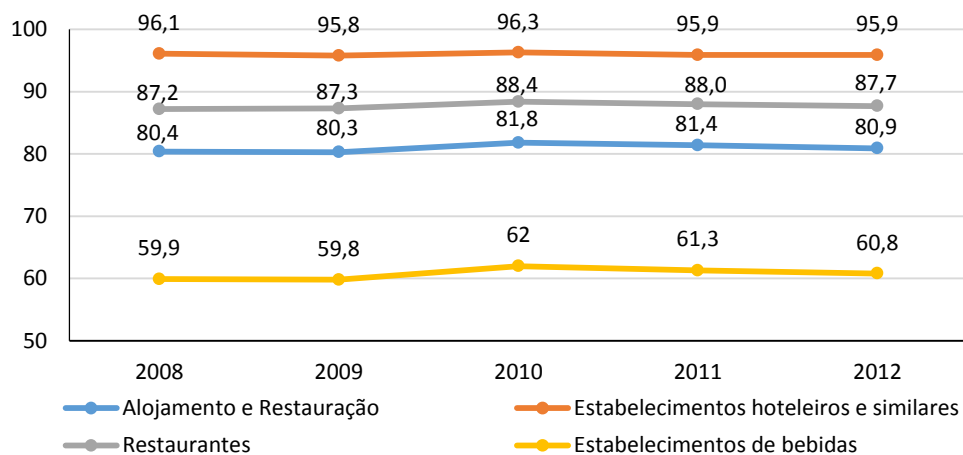
De acordo com a situação existente na União Europeia (ver Anexo 7), em 2012, atingia 83,2% a **proporção de trabalhadores no total de pessoas empregadas**, subindo para 83,4% no caso específico dos restaurantes e para 93,1% no caso da hotelaria. Nos estabelecimentos de bebidas, o valor médio obtido para esse mesmo ano foi de 69,3%.

Para Portugal a situação aparece ilustrada no Gráfico 12, abaixo inserido, podendo-se concluir que o nosso país evidenciou um valor médio ligeiramente inferior à UE-28 (80,9% em 2012), mas com particularidades subsetoriais não despidiendas. Assim, na hotelaria, o rácio nacional ultrapassou a média comunitária (95,9%), ao passo que nos restaurantes revelou alguma aproximação (80,9%); a grande divergência notou-se no caso dos estabelecimentos de bebidas (60,8%). Como nota saliente, e comum aos 3 subsectores, sublinhe-se a grande estabilização de resultados para o quinquénio em estudo.



## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

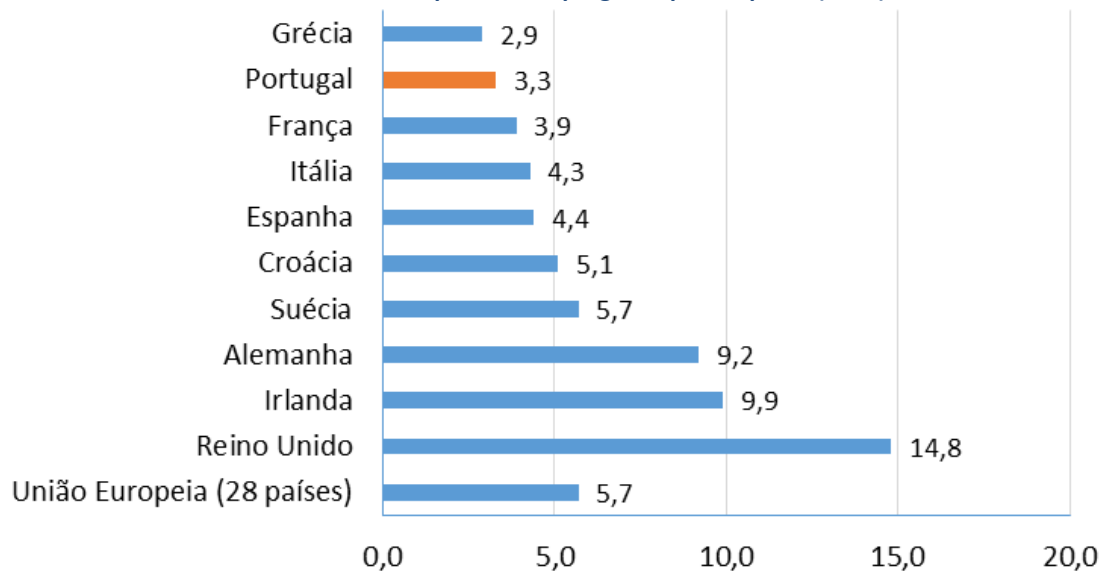
Gráfico 12. Portugal - Proporção de trabalhadores no total de pessoas empregadas (%)



Fonte: EUROSTAT

O número de pessoas empregadas por empresa constitui igualmente um indicador que contribui para a apreciação da produtividade. Neste sentido, importa reter que no conjunto da União Europeia este indicador apontava, em 2012, para um valor de 5,7 pessoas (ver o Anexo 8), apresentando desvios significativos quando se particulariza a situação por países (ver o Gráfico 13, a seguir inserido).

Gráfico 13. Alojamento e Restauração  
Número médio de pessoas empregadas por empresa (2012)



Nota: Dados de 2010 para a Grécia

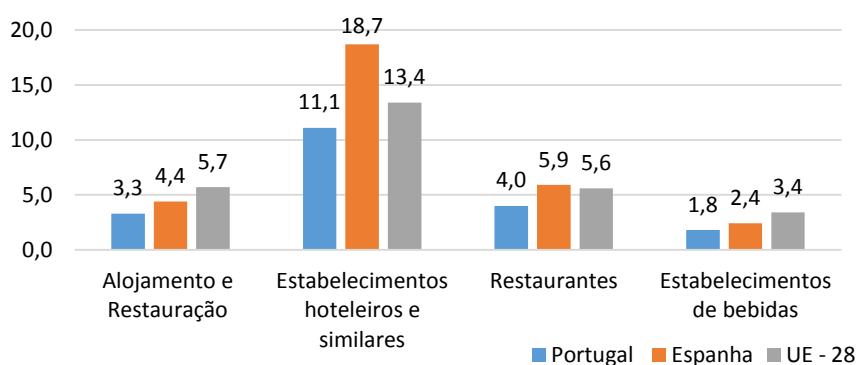
Fonte: EUROSTAT

## Uma visão integrada e sistémica

Com efeito, as capitações oscilaram entre 14,8 empregados no caso do Reino Unido e os 3,3 empregados apurados para Portugal, tudo levando a crer pelos dados disponíveis até 2010, que a Grécia poderá registar valores ainda mais baixos que Portugal. Assinale-se que nos países europeus de forte preponderância turística recetora, a tendência surge claramente alinhada com um perfil empresarial assente nas micro e pequenas empresas, com reduzido número médio de empregados ao serviço. Em absoluto contraste, surgem países com economias menos dependentes do turismo, onde a dimensão média empresarial se revela mais elevada, inclusive no plano do alojamento e da restauração. O Reino Unido, a Alemanha e a Irlanda, constituem exemplos marcantes neste sentido.

A desagregação deste indicador por subsectores permite constatar que existe uma clara dispersão de valores, sendo esta situação extensiva ao total da União Europeia, como para Portugal ou para qualquer outro país, como é o caso da Espanha, também retratado no Gráfico 14.

**Gráfico 14. Alojamento e restauração (2012) - Número médio de pessoas empregadas por empresa e subsector**



Fonte: EUROSTAT

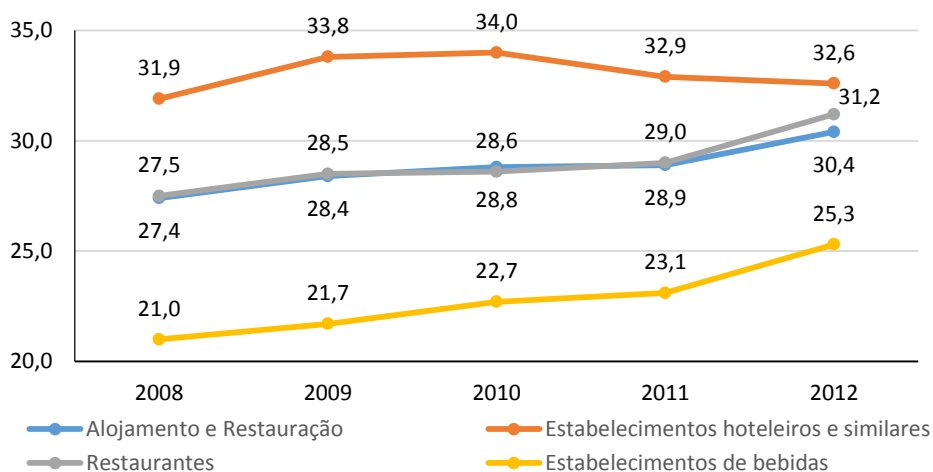
Contudo, o nosso país apresenta valores sempre aquém da média europeia ou da própria Espanha, sendo este desnível muito marcante no caso dos estabelecimentos de bebidas em relação à UE-28 (1,8 contra 3,4) e no caso dos estabelecimentos hoteleiros face à capitação das empresas espanholas neste subsector (11,1 contra 18,7).

O indicador **“Custos médios de pessoal por trabalhador”** cruza os valores referentes aos custos de pessoal com o total de pessoas ao serviço (Anexo 9), podendo concluir-se que a evolução no quinquénio 2008/12 saldou-se por um crescimento moderado na União Europeia para o alojamento e restauração (variação média anual de 1,5%). Para Portugal, os valores existentes para o canal HORECA e para os três subsectores individualizados, permitem identificar uma estabilização de valores nos anos em apreço, com a hotelaria e similares a patentear uma capitação, em 2012, superior em 68,4% à da restauração e 83,9% à dos estabelecimentos de bebidas.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Interessa igualmente ter presente o **peso que os custos de pessoal detêm em relação ao total do valor da produção**. Assim, para a UE-28, e considerando o conjunto do alojamento e da restauração, a incidência foi de 30,6% em 2012, contra 29,3% em 2008 (ver Anexo 10). Portugal, que até 2008 detinha valores abaixo da média comunitária, experimentou uma subida de 27,4% nesse ano para 30,4% em 2012, passando a situar-se num patamar de resultados mais próximo da França e da Espanha, países estes com percentagens mais dilatadas. A Itália continuou a registar a proporção menos elevada, com o rácio a fixar-se nos 25,3% em 2012.

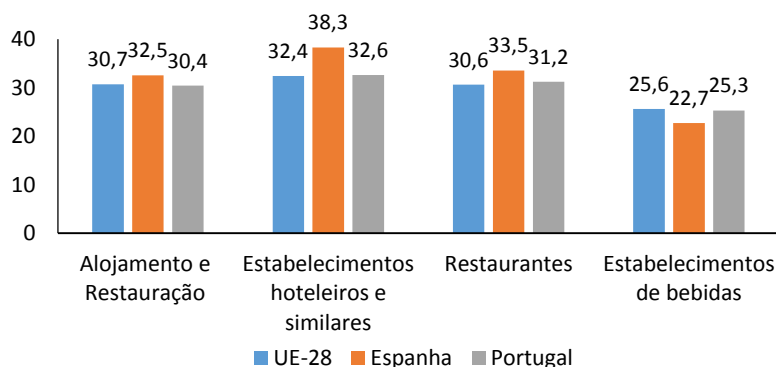
**Gráfico 15. Portugal Peso dos custos de pessoal na produção em %**



Fonte: EUROSTAT

O Gráfico 15, atrás apresentado, resume a evolução observada para Portugal, sendo evidente que no confronto entre os anos extremos, a hotelaria e similares registou, em termos relativos, o agravamento menos intenso do rácio, enquanto os estabelecimentos de bebidas protagonizaram o aumento mais sensível (subida de 21,0% para 25,3%); saliente-se ainda a quase sobreposição de valores entre os restaurantes e o conjunto do setor do alojamento e restauração.

**Gráfico 16. Peso dos custos de pessoal na produção em 2012 (%)**



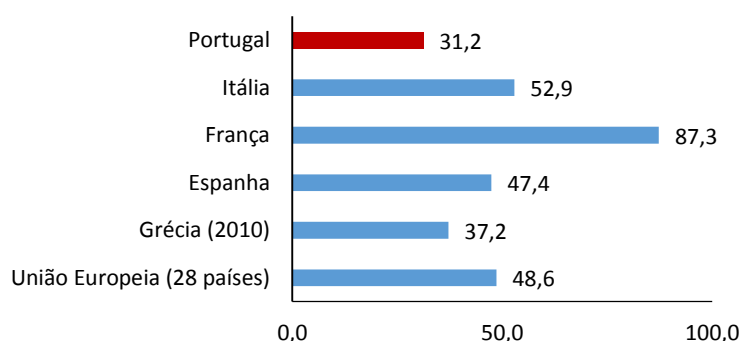
Fonte: EUROSTAT

## Uma visão integrada e sistémica

Tal como evidencia o Gráfico 16, Portugal surge para este indicador com valores muito próximos da média comunitária e claramente abaixo das incidências observadas em Espanha, exceto no caso dos estabelecimentos de bebidas, onde a situação se alterou substancialmente em relação a 2008.

Como indicador final associado ao pessoal ao serviço, inclui-se no Anexo 11, a série de resultados para o **volume de negócios por pessoa empregada**. Assinale-se, tal como reflete o Gráfico 17, que Portugal acusou o valor mais baixo no âmbito dos países discriminados, o que constitui uma indicação que reflete para o nosso país um maior desequilíbrio entre os valores alcançadas pelas vendas e prestações de serviços respeitantes às atividades normais das suas empresas, face ao número de empregados utilizados no processo produtivo.

**Gráfico 17. Volume de negócios por pessoa empregada em 2012**



Fonte: EUROSTAT

Por subsectores de atividade (Anexo 11), observou-se que esta relação subiu ligeiramente em Portugal entre 2008 e 2012 nos estabelecimentos hoteleiros, ao passo que nos restaurantes e nos estabelecimentos de bebidas baixou cerca de 4 pontos percentuais no mesmo período.

Passando aos indicadores relacionados diretamente com a produtividade e o desempenho económico-financeiro das empresas, começamos por chamar a atenção para a evolução do **Valor Acrescentado a Custo de Fatores**<sup>8</sup> (Anexo 12). No cômputo da UE-28, o valor atingido para o alojamento e a restauração foi de 214,5 mil milhões de Euros em 2012, derivando de um crescimento médio anual de 3,3% desde 2005, com uma regularidade de crescimento evidente em cada ano exceto em 2008 e 2009.

A diferenciação de resultados entre os períodos 2005/2008 e 2008/12 espelha-se nos diferentes desempenhos observados ao nível da globalidade da União Europeia e dos países concorrentes de Portugal, como decorre da análise do Quadro 18, reproduzido na página seguinte.

<sup>8</sup> Valor de produção deduzido das compras de bens e serviços (excluindo as mercadorias) mais ou menos, consoante a variação positiva ou negativa dos stocks de matérias-primas subsidiárias e de consumo, e deduzidos de outros impostos sobre a produção ligados ao volume de negócios mas não dedutíveis. Representa a fração que fica para distribuição do VAB, após o pagamento de todos os impostos sobre a produção e o recebimento de todos os subsídios sobre a produção (INE, 2015).

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

**Quadro 18. Atividades de Alojamento e Restauração**  
**Valor acrescentado a custo de fatores (Milhões de euros)**

	VMA % (2005/08)	VMA % (2008/12)	VMA % (2005/12)
União Europeia (28 países)	4,8	2,3	3,3
Grécia	10,5	..	..
Espanha	5,0	-2,5	0,7
França	5,3	2,5	3,7
Itália	9,4	1,2	4,7
<b>Portugal</b>	<b>4,5</b>	<b>-7,0</b>	<b>-2,2</b>

Fonte: EUROSTAT

Assinale-se que no período 2005/08, o VAB a custo de fatores (VABcf) aumentou na União Europeia cerca de 4,8% ao ano, com os países discriminados a revelarem taxas médias (de crescimento anual) superiores, residindo em Portugal a única exceção. No quadriénio seguinte, e como resultado da já aludida crise económico-financeira mundial, as taxas de crescimento desceram para um patamar evolutivo inferior, notando-se no caso de Portugal e de Espanha, a passagem para resultados decrescentes. No caso do nosso país, acresce o fato de ter proporcionado taxas médias de variação negativas para os três subsetores, sendo a quebra acentuada nos restaurantes (-8,5%) e nos estabelecimentos de bebidas (-9,3%) e moderada na hotelaria e similares (-3,7%).

O **Excedente Bruto de Exploração (EBE)** constitui outro indicador que importa acompanhar. Corresponde à diferença entre, por um lado, o valor acrescentado bruto e por outro, os gastos com o pessoal e os impostos sobre produtos líquidos de subsídios, sintetizando a totalidade do valor afeto à remuneração do fator capital (INE, 2015).

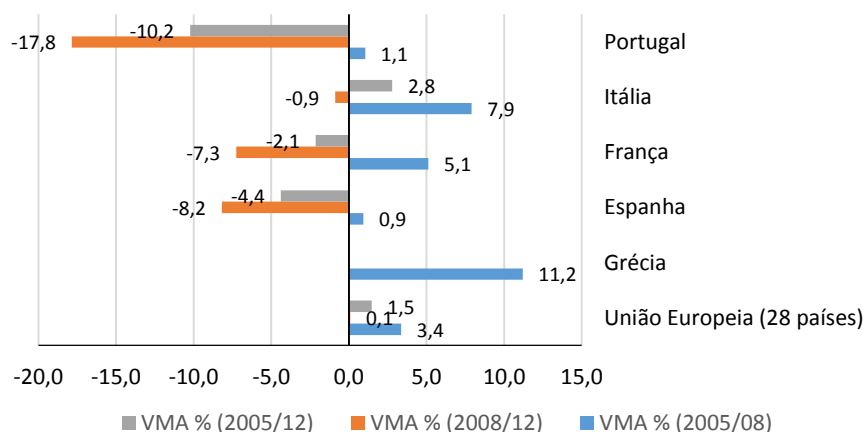
Tal como demonstra o Anexo 13, o valor global do EBE para o conjunto do alojamento e restauração na UE-28 foi de +66,6 mil milhões de Euros em 2012, tendo a Itália, a França e a Espanha contribuído com significado para este resultado final. Em 2011, o valor global do EBE tinha sido ligeiramente superior (68,5 mil milhões de Euros), refletindo a acumulação de quantitativos (positivos) mais elevados para a maioria dos países da União Europeia e para os quatro países da Europa do Sul com dados individualizados no já referido Anexo 13.

O Gráfico 18, inserido seguidamente, resume as taxas médias de variação anual para os períodos 2005/08, 2008/12 e 2005/12, sendo de destacar a forte quebra observada para Portugal no período pós-2008 (-17,8%).

## Uma visão integrada e sistémica

Esta evolução média desfavorável foi extensiva aos três subsetores – hotelaria e similares (-8,3%), restaurantes (-32,6%) e estabelecimentos de bebidas (-15,8%) – refletindo, à semelhança do já abordado noutros indicadores, que a regressão após a eclosão do ciclo económico desfavorável foi mais pronunciada na área da restauração do que na do alojamento (hotelaria). Com efeito, a massa crítica empresarial mais consolidada na hotelaria e, por arrasto, a existência de uma estrutura financeira menos vulnerável neste subsetor, foram fatores que contribuíram certamente para a mitigação observada nos resultados.

Gráfico 18. Excedente Bruto de Exploração - Variações médias anuais (%)



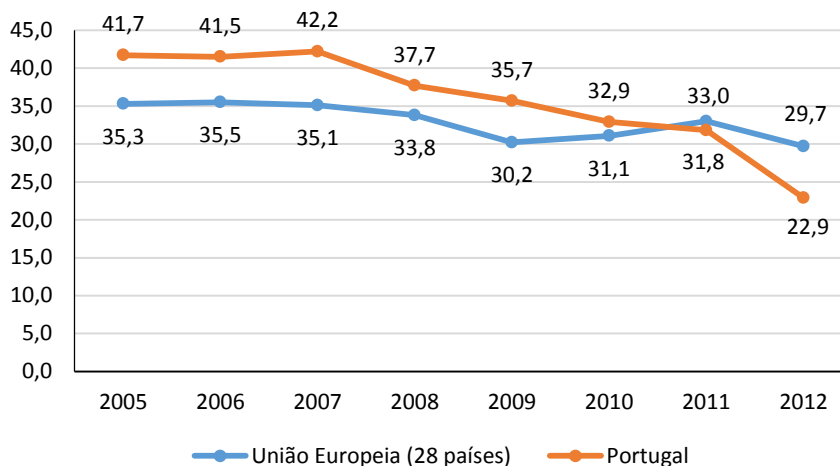
Fonte: EUROSTAT

Continuando a fixar a análise no **EBE**, importa comparar a sua **incidência no VAB a preços de mercado**<sup>9</sup> (VABpm), sendo que os valores obtidos indicam a parte do valor criado que se destina a remunerar o capital. O Gráfico 19 compara a evolução neste indicador para a média comunitária e para Portugal, sendo relevante a modificação operada pós-2010, com a posição nacional a passar para um plano inferior ao total da UE-28, facto nunca observado anteriormente.

<sup>9</sup> Corresponde ao valor criado pelo processo produtivo durante o período de referência e é obtido pela diferença entre a produção e os consumos intermédios.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

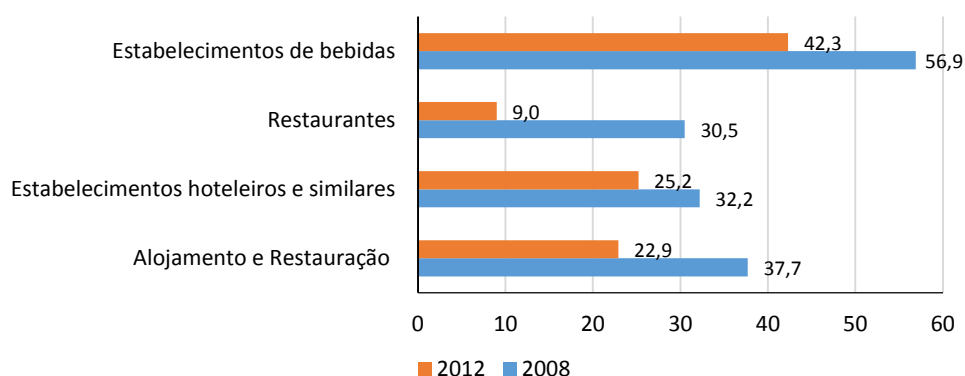
**Gráfico 19. Alojamento e restauração - Excedente Bruto de Exploração no valor acrescentado em %**



Fonte: EUROSTAT

Conforme se pode constatar, a participação do EBE no VABpm desceu de 42,2% em 2007 para 22,9% em 2012, sendo esta redução suportada por uma baixa anual contínua entre os anos extremos, o que evidenciou uma situação com dificuldades crescentes para as empresas nacionais do canal HORECA.

**Gráfico 20. Incidência do EBE no valor acrescentado (em %)**



Fonte: EUROSTAT

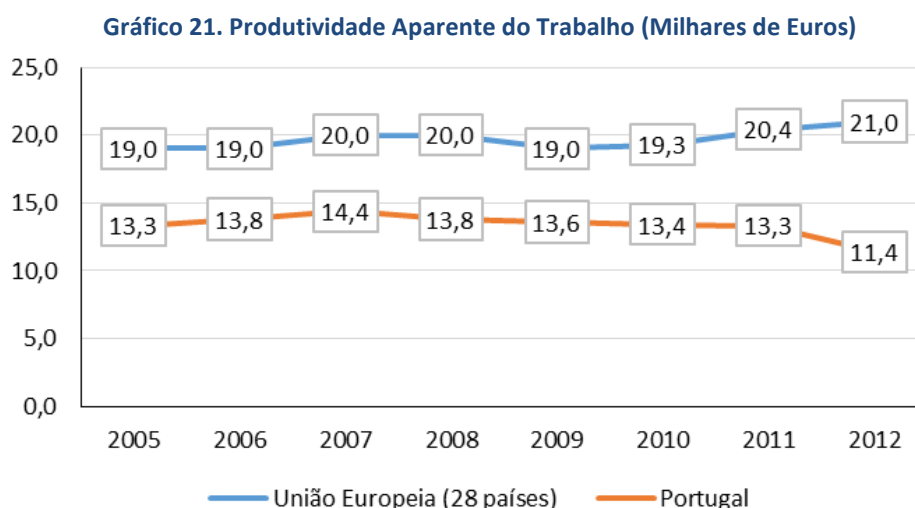
No caso específico desta relação, voltou a verificar-se uma diferenciação entre a hotelaria e os restaurantes e os estabelecimentos de bebidas, com a já comentada suavização de resultados desfavoráveis no primeiro caso e, com quebras sensíveis nos outros dois subsectores. Como demonstra o Gráfico 20, os restaurantes evidenciaram uma quebra expressiva de 2008 para 2012 (passou de 30,5% para 9,0%), com este último ano a apresentar resultados muito inferiores e completamente desinseridos da lógica diminutiva observada depois de 2008, onde nunca se tinha descido a um patamar de valores abaixo de 20%.

## Uma visão integrada e sistémica

A **produtividade aparente do trabalho** representa a contribuição do fator trabalho utilizado pelas empresas, medida pelo VAB gerado por cada unidade de pessoal ao serviço. Neste sentido, reveste um interesse crucial o conhecimento da sua evolução ao nível da União Europeia, tomando como referência os dados agregados para o setor do alojamento e restauração. Assim, tal como resulta da leitura do Anexo 15, a sua progressão pautou-se por alguma contenção entre 2005 e 2008, tendo subido de 19,0 para 20,0 milhares de Euros, baixando novamente para 19,0 milhares de Euros em 2009; seguiu-se uma recuperação anual que culminou como o valor médio de 21,0 milhares de Euros em 2012.

Tal como decorre da observação do Gráfico 21, o andamento deste indicador para Portugal revelou uma trajetória diferente, acompanhando o crescimento da média comunitária até 2007, embora com valores inferiores (subiu de 13,3 milhares de Euros para 14,4 milhares de Euros), para posteriormente divergir de uma forma significativa, entrando numa espiral de resultados decrescentes, os quais culminaram com a obtenção de um quantitativo de 11,8 mil Euros em 2012.

Na prática, no período 2005/12, a produtividade aparente do trabalho no canal HORECA regrediu anualmente 2,2% ao ano, consubstanciando, em termos absolutos, uma redução de cerca de 2 mil Euros.



Fonte: EUROSTAT

Faça-se notar uma vez mais, no caso de Portugal, a quebra detetada de 2011 para 2012, o que ainda ampliou mais a diferença de valores apurados em relação à Espanha, país que tem revelado no último quadriénio com dados disponíveis uma estabilização de resultados à volta dos 20 mil Euros. Ainda no caso de Portugal, saliente-se que os estabelecimentos hoteleiros e similares registaram um valor duplo do contabilizado nos restaurantes e nos estabelecimentos de bebidas, seguindo uma lógica comum aos outros países. No entanto, tal como ilustra o Quadro 19, incluído na página seguinte, o recuo dos valores da produtividade aparente do trabalho foi extensivo aos três subsectores considerados, voltando o ano de 2012 a revelar-se como o de pior desempenho.



## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Quadro 19. Portugal - Produtividade aparente do trabalho (em milhares de Euros)

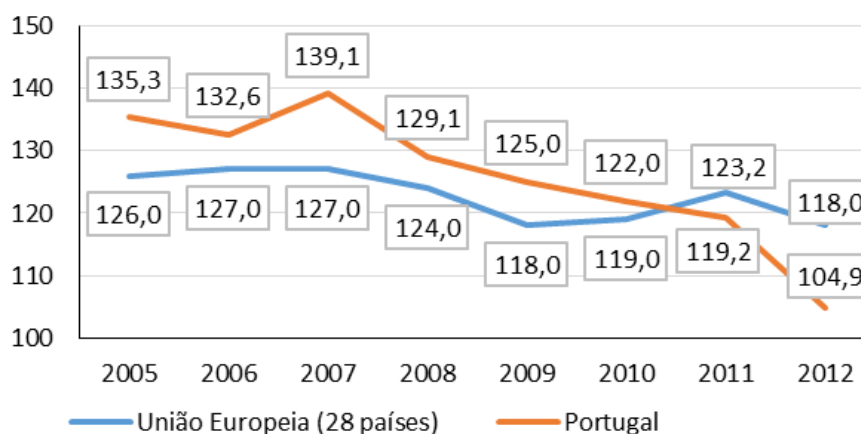
	2008	2009	2010	2011	2012
Estabelecimentos hoteleiros e similares	22,4	21,1	20,7	21,3	20,5
Restaurantes	11,7	11,8	11,8	11,4	9,1
Estabelecimentos de bebidas	12,1	12,0	12,1	11,5	9,2

Fonte: EUROSTAT

Ainda relacionado com a produtividade aparente do trabalho, pode-se considerar a sua expressão ajustada **pelos custos médios de pessoal**. Representa a contribuição do fator trabalho utilizado pelas empresas, medida pelo VAB gerado por cada unidade monetária despendida em gastos com pessoal, assumindo que cada trabalhador não remunerado tem associado um valor de gastos com pessoal idêntico ao dos restantes trabalhadores.

Consultando a Anexo 16, é possível concluir que a tendência evolutiva no conjunto da União Europeia aponta no sentido de alguma estagnação de valores no período pós-2008, sendo igualmente visível uma quebra com alguma dimensão em relação aos três primeiros anos da série. O Gráfico 22, seguidamente reproduzido, confirma precisamente esta situação e estabelece um paralelo com o desempenho de Portugal, considerando a globalidade do canal HORECA.

Gráfico 22. Produtividade aparente do trabalho ajustado pelos custos médios de pessoal (em %)



Fonte: EUROSTAT

Tal como já detetado para o indicador que traduz a incidência do EBE no valor acrescentado, inverteu-se nos dois últimos anos a posição de Portugal face à média europeia, passando-se de uma situação de sobreposição dos dados nacionais para um patamar de inferioridade, o qual foi fortemente ampliado em 2012.

A quebra geral de valores para o nosso país encontrou prolongamento no detalhe de resultados para os três subsectores em estudo, voltando a registar-se por parte da hotelaria a maior resistência à tónica decrescente. O Quadro 20 evidencia precisamente esta situação, sendo particularmente notória a regressão detetada em 2012 para os restaurantes e os estabelecimentos de bebidas.

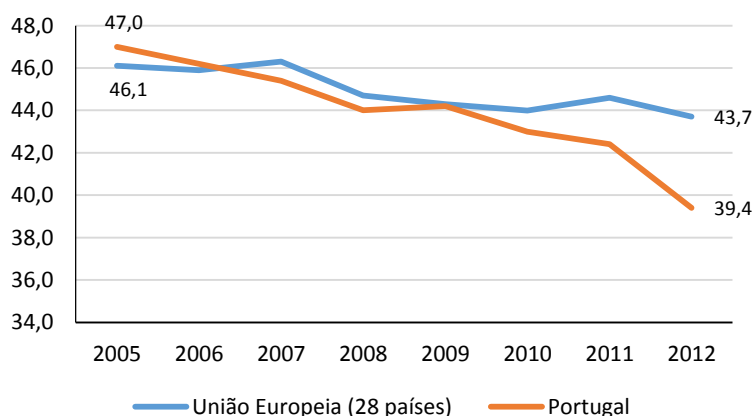
Quadro 20. Produtividade aparente do trabalho ajustada pelos custos médios de pessoal (%)

	2008	2009	2010	2011	2012
Estabelecimentos hoteleiros e similares	141,7	132,6	128,8	132,6	128,1
Restaurantes	125,4	123,5	120,5	116,1	96,3
Estabelecimentos de bebidas	139,1	134,0	131,9	125,9	105,4

Fonte: EUROSTAT

No Anexo 17 apresentam-se os dados resultantes da **incidência percentual do Valor Acrescentado ao Custo de Fatores no valor da produção**. Ao nível da UE-28, a evolução deste indicador, no período 2005/12, pautou-se por uma redução suave desde 2008, passando de 44,7% para 43,7% em 2012. Assinale-se que a evolução para Portugal revestiu contornos mais desfavoráveis, com uma quebra entre os anos extremos de 7,6 pontos percentuais e com perda da supremacia de valores em relação à média da UE-28 desde 2007. O Gráfico 23 possibilita a visualização desta situação.

Gráfico 23. Valor Acrescentado ao Custo de Fatores no valor da produção (%)



Fonte: EUROSTAT

Comparativamente a outros países recetores da Europa do Sul (Anexo 17), observou-se que Portugal (44,0%) detinha, em 2008, valores muito próximos dos apurados na Espanha (44,0%) e na França (43,5%) e bem acima da Itália (39,5%). Volvidos quatro anos, e Portugal (39,4%) surge atrás da Espanha (42,4%) e da França (40,8%), apesar destes países também registarem quebras, e com a Itália (38,9%) a aproximar-se do valor médio nacional.

Passando à apreciação pelos subsectores em estudo (ver Quadro 21 na página seguinte), saliente-se que Portugal apresentou valores decrescentes para os estabelecimentos de bebidas, mas acima da média comunitária. Nos estabelecimentos hoteleiros e similares, a evolução 2008/12 foi igualmente regressiva para Portugal e para a UE-28, enquanto no caso dos restaurantes, o percurso descendente para o nosso país contrastou com a ligeira subida detetada no conjunto da União Europeia.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

**Quadro 21. Valor acrescentado ao custo de fatores no valor da produção (%)**

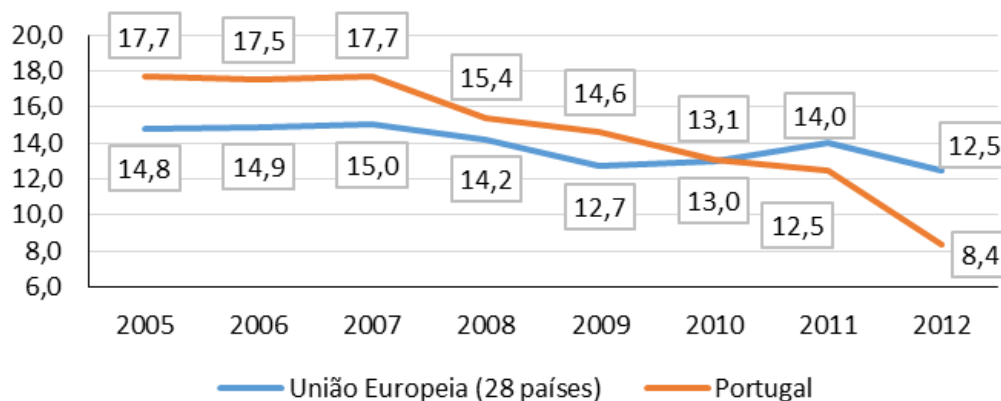
		2008	2009	2010	2011	2012
Alojamento e Restauração	UE-28	44,7	44,3	44,0	44,6	43,7
	Portugal	44,0	44,2	43,0	42,4	39,4
Estabelecimentos hoteleiros e similares	UE-28	50,1	48,7	47,5	47,8	47,2
	Portugal	47,1	46,8	45,4	45,4	43,6
Restaurantes*	UE-28	41,5	42,1	41,7	42,3	42,3
	Portugal	39,6	40,4	39,0	38,2	34,3
Estabelecimentos de bebidas*	UE-28	43,9	41,5	42,9	44,3	41,7
	Portugal	48,7	48,6	48,3	47,5	43,8

Fonte: EUROSTAT

Os dados existentes permitem igualmente confrontar o Excedente Bruto de Exploração com o Volume de Negócios, dando-nos a indicação da parcela das vendas que fica à disposição das empresas para cobrir as despesas financeiras, efetuar as dotações para amortizações e provisões, pagar os impostos sobre os lucros e remunerar os capitais próprios. Este indicador denomina-se **taxa de margem bruta de exploração**<sup>10</sup>, sendo objeto de apresentação em percentagem.

O Anexo 18 contém a sistematização dos resultados disponíveis, permitindo a elaboração das séries que constam do Gráfico 24, onde se coteja a evolução na UE-28 com a registada em Portugal.

**Gráfico 24. Taxa de margem bruta de exploração (%)**



Fonte: EUROSTAT

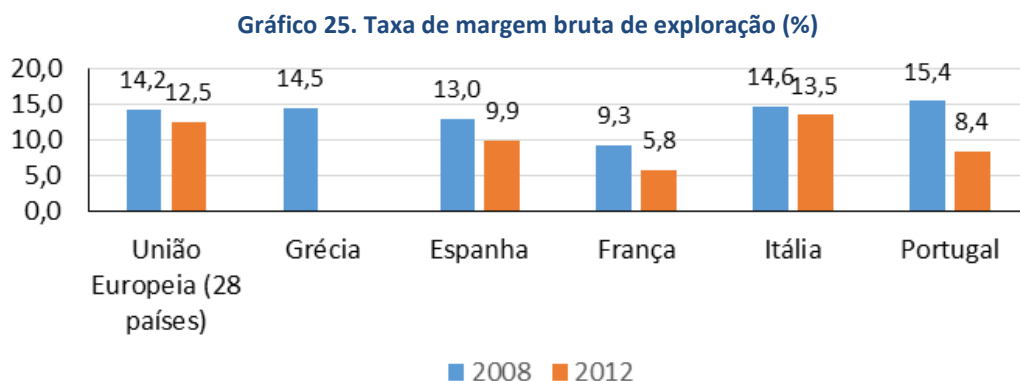
<sup>10</sup> Excedente bruto de exploração/ (Volume de negócios + Subsídios à exploração-Impostos) \*100

## Uma visão integrada e sistémica

Conforme se pode observar, Portugal evidenciou uma diminuição progressiva do valor da taxa de margem bruta de exploração para o conjunto do alojamento e da restauração, invertendo a situação de partida em relação à média comunitária. Com efeito, em 2005, as empresas portuguesas detinham uma situação mais favorável do que a obtida para o valor médio da União Europeia (17,7% contra 14,8%), registando-se a partir de 2010 uma *performance* diferente, com as taxas nacionais a ficarem aquém das obtidas para o conjunto da UE-28. Esta panorâmica começou a ganhar expressão em 2011 e acentuou-se substancialmente em 2012.

Para a evolução atrás referida, a avaliar para os dados disponíveis para o período 2008/12 (Anexo 18), contribuiu fortemente a diminuição observada na taxa de margem bruta de exploração dos estabelecidos de bebidas, já que era neste subsector que Portugal ganhava supremacia para apresentar resultados superiores aos da UE-28 ao nível da globalidade do alojamento e da restauração.

Como deriva da apreciação do Gráfico 25, constante da página seguinte, Portugal dispunha em 2008, para o canal HORECA, da taxa mais elevada no contexto dos países da Europa do Sul (15,4%), seguido da Itália (14,6%), da Grécia (14,5%) e da Espanha (13,0%). Em 2012, a Itália (13,5%) e a Espanha (9,9%) superaram claramente o registo nacional (8,4%), o qual apenas ficou à frente do apurado em França (5,8%).

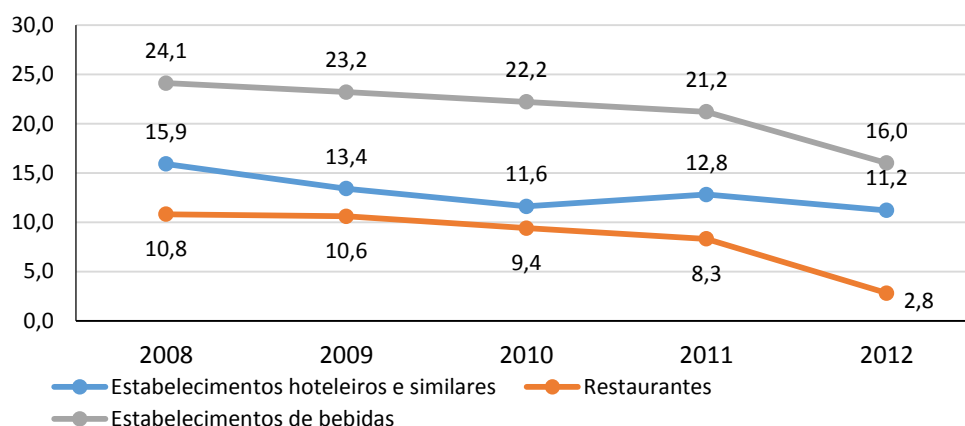


Fonte: EUROSTAT

Por subsectores, e conforme mostra o Gráfico 26, Portugal revelou valores decrescentes para os três grupos em apreço, sendo uma vez mais a hotelaria quem denotou uma maior resistência à tendência regressiva. No caso dos estabelecimentos de bebidas a descida operada em 2012 foi muito profunda (quebra de 5,2 pontos percentuais face a 2011), ao passo que nos restaurantes, tradicionalmente o subsector com taxas mais baixas, o valor do último ano revelou-se extremamente exíguo (2,8%) e aquém do observado nos países concorrentes – Espanha (6,0%), França (5,7%) e Itália (11,3%).

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Gráfico 26. Portugal  
Taxa de margem bruta de exploração (%)

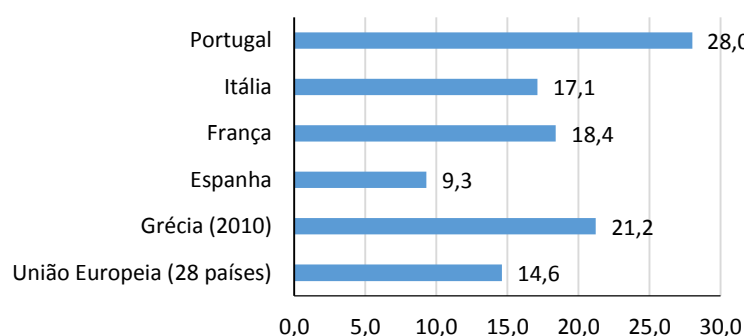


Fonte: EUROSTAT

Para concluir a análise dos indicadores da União Europeia sobre o desempenho do canal HORECA, aborda-se de imediato a denominada **taxa de investimento**, a qual representa o peso da formação bruta de capital fixo em relação ao valor acrescentado bruto.

A taxa de investimento é um indicador do esforço realizado pelas empresas para aumentar a sua capacidade de produção, o que constitui um fator que pode ter reflexos na competitividade e na produtividade. Neste sentido, importa enfatizar que Portugal surge neste indicador numa posição de destaque, apresentando resultados acima da média europeia e dos outros países recetores de turistas da Europa do Sul (ver Anexo 19). O Gráfico 27 transmite precisamente esta realidade, sendo que a situação é extensiva ao período 2009 a 2012.

Gráfico 27. Taxa de investimento (%) no alojamento e na restauração em 2012

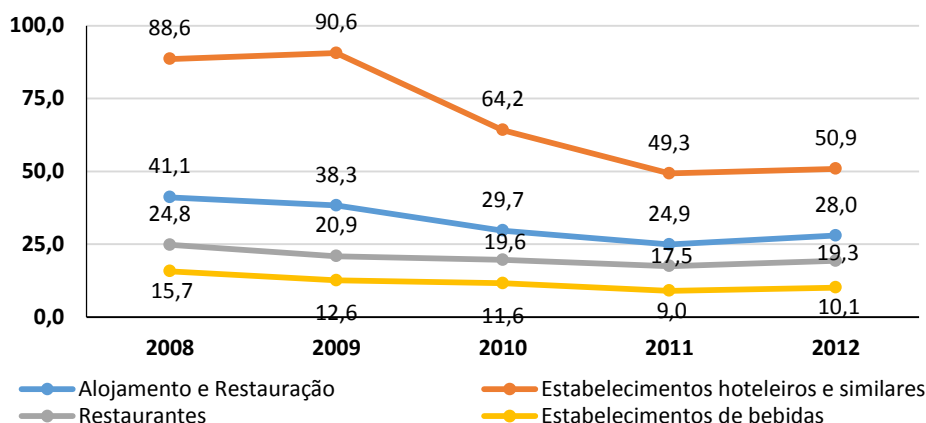


Fonte: EUROSTAT

## Uma visão integrada e sistémica

Constitui um dado relevante, e com possíveis repercussões benéficas no futuro, a circunstância do nosso país ter acusado taxas de investimento entre 25 a 30% no triénio 2010/12, o que revela que mais de ¼ da riqueza gerada a produzir bens ou serviços pelas empresas do alojamento e da restauração foi objeto de aplicação na aquisição de equipamentos e de outros materiais para as próprias empresas, com todas as vantagens daí decorrentes na modernização dos estabelecimentos existentes.

Gráfico 28. Taxa de investimento em Portugal (%)



Fonte: EUROSTAT

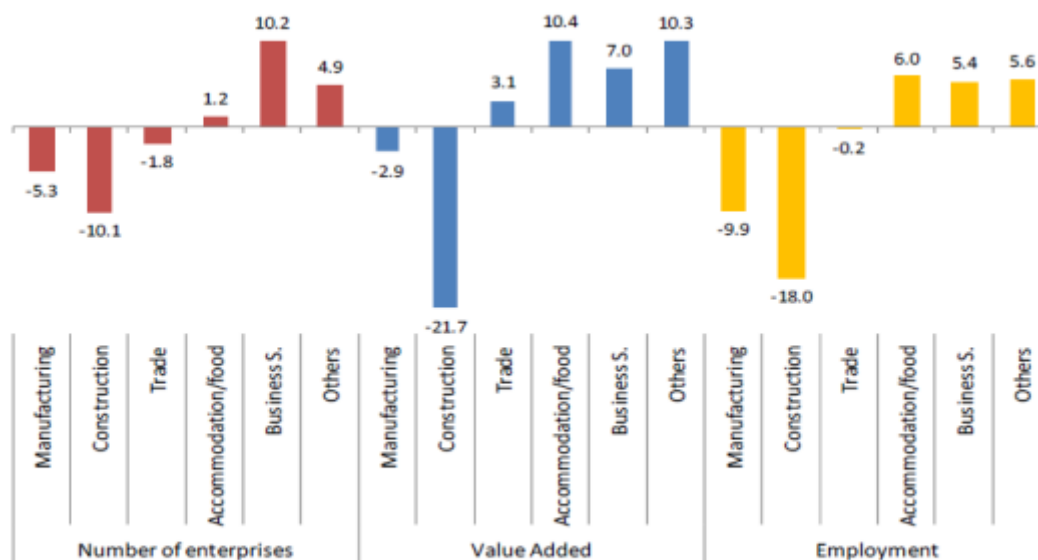
Como decorre do Gráfico 28, anteriormente reproduzido, os estabelecimentos hoteleiros e similares contribuíram decisivamente para os rácios gerais obtidos para todo o setor do alojamento e da restauração, já que evidenciaram valores muito acima dos restaurantes e dos estabelecimentos de bebidas. Comparativamente à UE-28 e aos países da Europa do Sul, a diferença entre as taxas obtidas para a hotelaria revela uma clara supremacia de Portugal, que só em 2011 foi ultrapassado pontualmente pela Itália.

Como apontamento final, importa reforçar que o setor do Alojamento e Restauração, sendo constituído maioritariamente por micros, pequenas e médias empresas, não fugiu ao enquadramento geral que condicionou o desempenho destas unidades económicas nos últimos anos, ao nível europeu. Segundo os diagnósticos da Comissão Europeia e do EUROSTAT. As PME europeias desenvolveram as suas atividades tendo por base um “terreno” económico difícil no período pós 2008, tendo sido as grandes empresas que lideraram o processo de recuperação, o qual foi impulsionado principalmente pelo forte crescimento do seu valor acrescentado bruto. A recuperação das PME tem sido muito mais lenta, e na perspetiva da Comissão Europeia, necessita de um apoio incondicional, o qual deve resultar da adoção de um conjunto de medidas harmonizadas ao nível da União Europeia, com a necessária complementaridade através das políticas públicas nacionais, estas últimas orientadas convenientemente para as necessidades e particularidades específicas de cada país.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

A esta panorâmica geral, junta-se a circunstância do setor do alojamento e da restauração se ter distinguido como o que registou maior crescimento no período 2008/13, tomando como base comparativa a evolução do VAB e do emprego em cinco áreas económicas consideradas determinantes no espaço europeu. O Gráfico 29, seguidamente reproduzido, evidencia precisamente esta situação.

**Gráfico 29. Desempenho das PME da UE-28 em cinco setores determinantes – Variação % 2008/13**



Note: Slovakia is not included in this EU aggregate due to a break in the series. The name "Business S." is used as abbreviation of the NACE category M "Professional/scientific/technical activities", and "Trade" refers to G "Wholesale/retail trade/repair of motor vehicles/motorcycles". Categories in "Others" refer to sections of NACE Rev.2 classifications: B, D, E, H, J, L, and N.

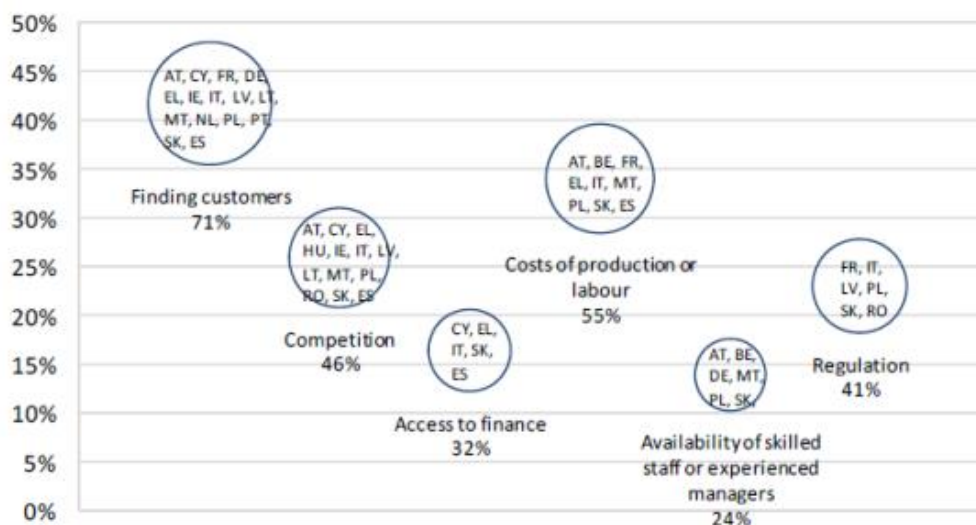
Source: Eurostat, National Statistical Offices and DIW Econ

Fonte: Reprodução direta a partir de EUROSTAT (2014)

Para precisar o ambiente de negócios que envolve as PME, um estudo da Comissão Europeia (EUROSTAT, 2014) relata os resultados de um inquérito efetuado junto de um painel representativo destas empresas e dos decisores políticos sobre os principais problemas e desafios relacionados com as suas atividades. A pesquisa pedia aos participantes para classificar e avaliar a gravidade de seis potenciais constrangimentos: o acesso ao financiamento; a disponibilidade de pessoal qualificado ou gestores experientes; a concorrência; os custos de produção; a procura/clientes; e a regulamentação existente.

Como decorre do Gráfico 30, incluído na página seguinte, a necessidade de "encontrar clientes" foi citada como um problema por mais de 50% das PME em 15 países, os quais representam 71% de todas as PME da UE-28.

Gráfico 30. Importância dos problemas enfrentados pelas PME nos Estados-Membros, ponderada pela proporção



Note: The height of the bubble is constructed as the percentage of SMEs that cite each factor as a problem across the displayed Member States, weighted by the proportion of EU SMEs per Member State. This conveys the strength of the perception of a problem across the EU. The size of the bubble is the overall share of EU SMEs that declare the issue to be a pressing problem  
 Source: EC/ECB - SAFE Wave 9

Fonte: Reprodução direta a partir de EUROSTAT (2014)

Saliente-se a particularidade de Portugal se inserir no núcleo de países onde a menção à necessidade do impulso da procura foi claramente dominante (Gráfico 30).

O estudo da Comissão Europeia (EUROSTAT, 2014) revela igualmente a avaliação que é efetuada sobre a aplicação dos princípios constantes do *Small Business Act* (ver página 24 do presente relatório). Assim, o Acesso ao Financiamento destaca-se como a principal questão escolhida por 66% dos entrevistados, seguindo-se, por ordem de importância, o Empreendedorismo (49%), a Administração Responsável e as Competências e a Inovação (46% cada). No plano oposto, recolhendo uma pontuação inferior (abaixo da linha dos 39%) situaram-se as oportunidades decorrentes do Mercado Único e os desafios do Ambiente.

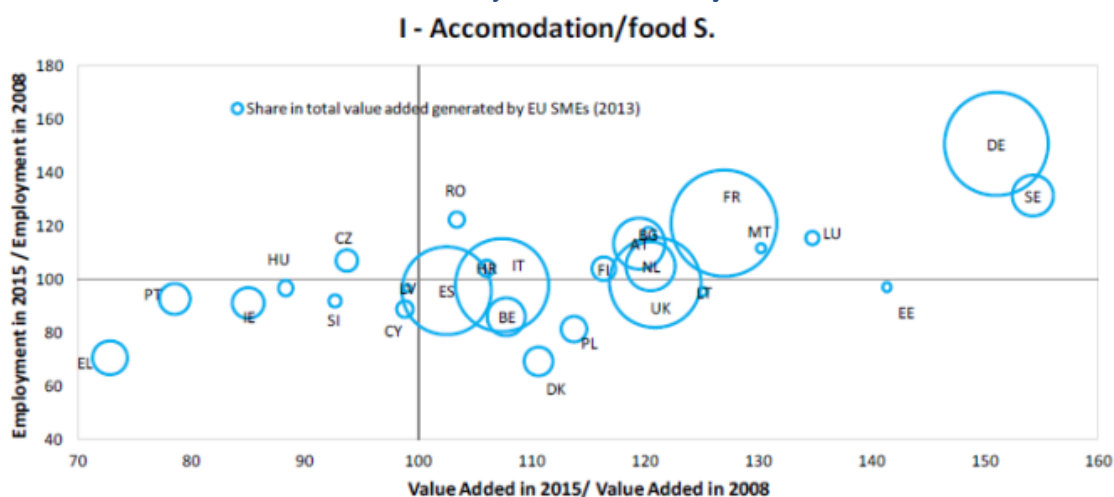
Acrescente-se ainda que no caso do Acesso ao Financiamento, identificaram-se como os constrangimentos mais comuns, a dificuldade de acesso ao crédito bancário e os procedimentos burocráticos excessivos a para aceder os fundos da UE. No que concerne ao Empreendedorismo, a falta de medidas de apoio financeiro foi a principal barreira subjacente, a qual também acaba por se correlacionar com o acesso ao financiamento.

No caso da Administração Responsável, a burocracia administrativa foi apontada como a dificuldade predominante, particularmente na vertente de conciliação de exigências de várias autoridades. Finalmente, no plano das Competências e Inovação, foi focada a falta de apoio estratégico no esforço de conversão de uma ideia inovadora num produto comercial ou num processo de serviço.



## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Gráfico 31. Previsão da evolução do valor acrescentado e do emprego em 2015 (base: 2008=100) para o setor de Alojamento e Restauração



Note: The size of bubbles reflects Member State's share in total value added generated by SMEs in the EU in 2013. Slovakia is omitted because of a structural break in the data. The location of the label is not related to the position of the country in the chart, which is represented by the center of the bubble.  
Source: Eurostat, DIW Econ

Fonte: Reprodução direta a partir de EUROSTAT (2014)

Fixando-nos no setor do Alojamento e Restauração, reproduz-se seguidamente o Quadro 22 que contém a síntese da evolução no período 2008/13, assinalando-se de uma forma qualitativa a evolução de três indicadores cruciais (número de empresas, emprego e VAB) nos países da UE.

Por outro lado, o Gráfico 31 contém as previsões para 2015 no domínio do valor acrescentado e do emprego, observando-se que Portugal se posiciona numa posição muito desfavorável sobretudo ao nível do emprego.

Quadro 22. Desempenho das PME da área do Alojamento e da Restauração nos Estados Membros entre 2008 e 2013

Country	Enterprises (SMEs), ratio 2013/2008	Value Added of SMEs, ratio 2013/2008	Employment in SMEs, ratio 2013/2008
AT	→	↑	↑
BE	↓	↑	↓
BG	↑ ↑	↑	↑ ↑
CY	↓ ↓	→	↓
CZ	↑	↓	↑
DE	↑ ↑	↑ ↑	↑ ↑
DK	↑	↑	↓
EE	↑ ↑	↑ ↑	↓
EL	↓ ↓	↓ ↓	↓ ↓
ES	↓	↓	↓
FI	↑	↑ ↑	↑
FR	↑	↑ ↑	↑ ↑
HR	↓	→	→
HU	↓	↓ ↓	↓
IE	↑	↓ ↓	↓ ↓
IT	↑	↑	→
LT	↑ ↑	↑	↓ ↓
LU	↑ ↑	↑ ↑	↑ ↑
LV	↑	↓ ↓	↓ ↓
MT	↑ ↑	↑ ↑	↑
NL	↑ ↑	↑ ↑	→
PL	↓ ↓	↑	↓ ↓
PT	↓	↓ ↓	↓
RO	→	↓ ↓	↑ ↑
SE	↑ ↑	↑ ↑	↑ ↑
SI	↑	↓ ↓	↓
SK	→	↑ ↑	↓
UK	↓	↑	↓

Notes: ↑ Solid performer (between 2% and less than 10% higher in 2013 than in 2008) ↑↑ Strong performer (10% or more higher in 2013 than in 2008) ↓ Weak performer (between 2% and less than 10% lower in 2013 than in 2008) ↓↓ Very weak performer (10% or more lower in 2013 than in 2008) → Unchanged (level in 2013 between 98% and 102% of 2008 level); For Slovakia, ratios are computed from 2010 over 2013  
Source: Eurostat, National Statistical Offices, Eurostat, DIW Econ

Fonte: Reprodução direta a partir de EUROSTAT (2014)

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Como se pode inferir, e na sequência do já referido anteriormente, a evolução nos países da Europa do Sul não foi uniforme, revelando a França e a Itália uma melhoria geral (apenas se observou a estabilização do emprego no caso italiano), enquanto a Espanha, Portugal e a Grécia evidenciaram regressões nos três indicadores, com expressão crescente pela ordem de menção destes países.

Em termos de apontamento final deste capítulo, e como elemento de contextualização da problemática da produtividade no canal HORECA em Portugal, apresentam-se algumas notas marcantes sobre os *drivers* macroeconómicas com relevo no caso da análise no plano da União Europeia:

- Queda acentuada da formação bruta de capital fixo num grande número de empresas (PME), facto não verificado em Portugal no domínio do alojamento e da restauração;
- Limitações nos gastos dos consumidores e nas despesas públicas em vários países;
- Crescimento superior na componente das exportações de bens e serviços em detrimento da procura interna, como reflexo do desempenho observado nas grandes empresas, onde os efeitos negativos da recessão económico-financeira (2008/09) foram mais facilmente removidos;
- O aumento observado na produção intermédia estimulou em muitos países e em vários setores, o crescimento do VAB;
- A procura reprimida para a produção de bens e serviços revelou-se o fator-chave para explicar porque é que o desempenho das PME não recuperou dos níveis pré-recessão na maioria dos Estados Membros;
- O desempenho das PME do Alojamento e da Restauração revelou-se fortemente condicionado por outras prioridades na afetação dos rendimentos das famílias;
- O emprego revelou-se no setor do Alojamento e da Restauração altamente influenciado pela redução das despesas familiares e pelo reforço do peso dos custos intermédios;
- Constatação da necessidade de melhoria de eficácia dos regimes de financiamento destinados às PME, os quais devem privilegiar o apoio a soluções de I&D, inovação, expansão, modernização da produção, implementação de mecanismos de eficiência energética, internacionalização e tecnologias de informação e comunicação;
- Para combater o *deficit* de competências das PME, afigura-se essencial que as parcerias público-privadas assegurem a transposição dos avanços tecnológicos para as PME, nomeadamente as do setor do Alojamento e da Restauração, respeitando a sua escala, mas garantindo a inovação e o aumento da produtividade e da rentabilidade das empresas;
- A “voz” das PME deve ser tida em maior consideração nas estruturas da União Europeia, intensificando-se os processos de consulta e agilizando-se os fóruns de debate.

### 8. A dimensão, as particularidades e o desempenho do canal HORECA em Portugal

No presente capítulo procede-se a uma análise integrada no plano macro do desempenho do canal HORECA em Portugal, recorrendo-se para o efeito à informação oficial produzida pelo INE. Nos Anexos 20 a 36, encontra-se a informação de base com relevo para o estudo, devendo esclarecer-se que na maioria dos indicadores coexistem duas séries estatísticas.

Com efeito, tal como referido no Capítulo 5, ocorreu a atualização das estatísticas das empresas por parte do INE, como corolário da implementação do Sistema Europeu de Contas – SEC 2010 nas Contas Nacionais. Assim, perante a disponibilidade das duas séries, e perante desvios de dimensão reduzida para os anos comuns (2010/12), nos casos em que se pretendeu criar uma série retrospectiva mais longa (2004/13), optou-se por incluir os dados da série mais recente (2010/13), completando-os com a inclusão dos apuramentos através dos critérios antigos para o período 2004/09.

Refira-se igualmente que os elementos estatísticos utilizados podem não coincidir com os apresentados pelo EUROSTAT no capítulo anterior. Estas eventuais divergências de informação, com uma amplitude mínima, explicam-se pelo diferente grau de disponibilidade de dados entre o EUROSTAT e o INE, já que compete a esta segunda entidade facultar os elementos que os serviços de estatística da União Europeia utilizam nas suas bases de dados e publicações.

Contudo, no âmbito do presente capítulo, privilegiou-se a evidência das tendências mais marcantes, pelo que as considerações qualitativas apresentadas surgem suportadas por gráficos e quadros que resumem os aspetos mais marcantes da evolução detetada, assegurando-se igualmente a remissão apropriada para os Anexos que contêm a informação de base.

#### **8.1. A inserção na economia portuguesa e a comparação intersectorial**

A análise do desempenho das empresas do canal HORECA em Portugal apresenta-se condicionada pela evolução negativa dos principais indicadores macroeconómicos em Portugal face a um cenário de crescimento moderado da economia na União Europeia.

Segundo os dados do EUROSTAT, a União Europeia apresentou, no seu conjunto, um crescimento moderado (0,8%, em média, entre 2010 e 2013). Por outro lado, em Portugal, o PIB registou uma taxa média anual de -1,4%, verificando-se uma variação de -1,6% em 2013. A taxa média anual de variação mais desfavorável neste período localizou-se na Grécia (-6,2%).

Por outro lado, a taxa de desemprego evoluiu negativamente para o total da UE-28 (de 9,6% em 2010 para 10,9% em 2013). Este agravamento foi ainda mais profundo no caso português (12,0% para 16,4%), tendo a Grécia acusado a maior taxa de desemprego, a qual ultrapassava um quarto da população ativa (27,5% contra 12,7% em 2010). A menor taxa de desemprego em 2013 verificou-se na Alemanha (5,2%) tendo decrescido 1,8 p.p. face a 2010.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

No caso de Portugal importa enfatizar duas ocorrências que contribuíram fortemente para o quadro de fundo onde assentou a evolução recente da economia portuguesa. Em primeiro lugar, os efeitos da recessão económico-financeira mundial desencadeada no 2.º semestre de 2008, os quais vieram ampliar os problemas estruturais já existentes, onde a generalidade dos setores económicos possuía níveis elevados de endividamento, essencialmente intermediados pelo setor bancário. Tal como reconhecia o Banco de Portugal (2014), a produtividade total dos fatores de produção já dava sinais de desaceleração em 2008, enquanto a acumulação do *stock* de capital, apesar de moderada, revelava-se positiva. No entanto, o *stock* de capital por trabalhador em Portugal permanecia já bastante reduzido quando comparado com o da generalidade das economias avançadas e refletia-se num diferencial negativo de produtividade relativamente a essas economias.

Em 2010, com a acumulação de todos os fatores estruturais e conjunturais desfavoráveis, além da supressão repentina do financiamento externo, o ajustamento económico tornou-se inadiável. Numa fase inicial, o financiamento privado externo foi transferido para um financiamento junto do Eurosistema. Contudo, as dificuldades crescentes em termos de refinanciamento da dívida pública e privada obrigaram ao pedido de assistência financeira, o que conduziu a que o período entre 2010 e 2013 fosse marcado pelo programa de ajustamento económico acordado entre o governo português, o FMI e a UE.

Durante este período, assistiu-se a descidas nos principais indicadores macroeconómicos. As empresas direcionaram de forma crescente a produção de bens e serviços para os mercados externos, registando-se um aumento de produtividade nos setores transacionáveis. Por outro lado, os particulares reduziram significativamente o consumo e dilataram a taxa de poupança.

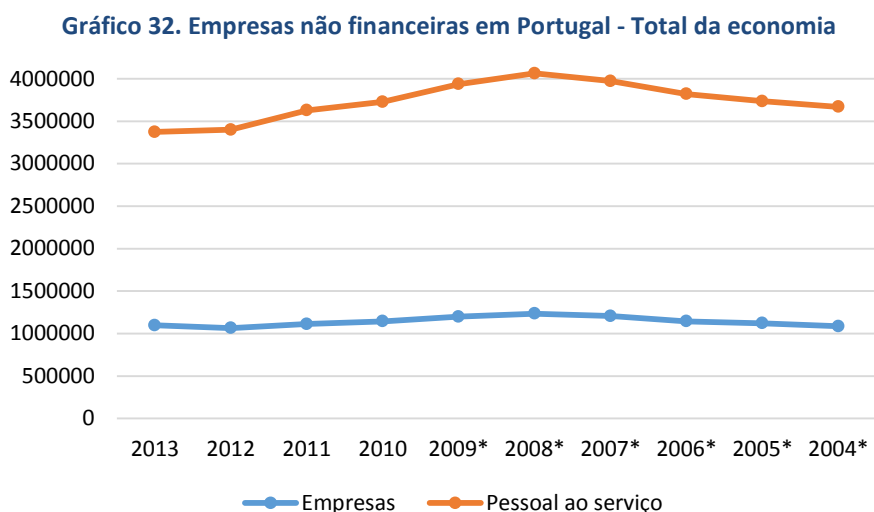
No mercado de trabalho, observou-se durante o período do ajustamento, em particular nos setores mais expostos à atividade interna, a não criação líquida de emprego, Com efeito, agravou-se a tendência de aumento da taxa de desemprego, em particular do desemprego de longa duração, com maior incidência nos menos qualificados e nos mais jovens.

O reequilíbrio estrutural da economia, apesar dos sinais recentes de recuperação lenta, ainda se apresenta incompleto, sendo imperioso garantir a redução do elevado nível de desemprego prevalente na economia e diminuir o endividamento. Entre outros aspetos, os diagnósticos existentes convergem no entendimento de que o crescimento sustentado da economia portuguesa passa pela utilização correta do capital e do fator trabalho, através de uma seleção criteriosa dos investimentos por parte das empresas e das entidades financiadoras, da qualificação da força de trabalho e do incremento da inovação e da competitividade, potenciando o crescimento da produtividade nas empresas, sobretudo no setor transacionável.

De acordo com os dados oficiais (INE, 2015), em 2013, o número total de empresas em Portugal foi de 1.119.447, o que representou um aumento de 3,0% face a 2012, enquanto o pessoal ao serviço e o volume de negócios baixaram, respetivamente, em 0,9% e 1,9% (-3,3% e -3,6% em média por ano desde 2010).

## Uma visão integrada e sistémica

As empresas não financeiras representavam a maior parte do tecido empresarial português (98,0% das empresas e 90,1% do VAB), observando-se uma descida nos seus principais indicadores económicos, entre 2010 e 2013. Cumulativamente, as empresas financeiras sofreram um decréscimo ainda mais significativo que as não financeiras, em termos das principais variáveis económicas, com exceção do pessoal ao serviço, cuja taxa de variação média foi -2,7% entre 2010 e 2013, face a -3,3% nas empresas não financeiras.



Fonte: INE (\*- Série antiga)

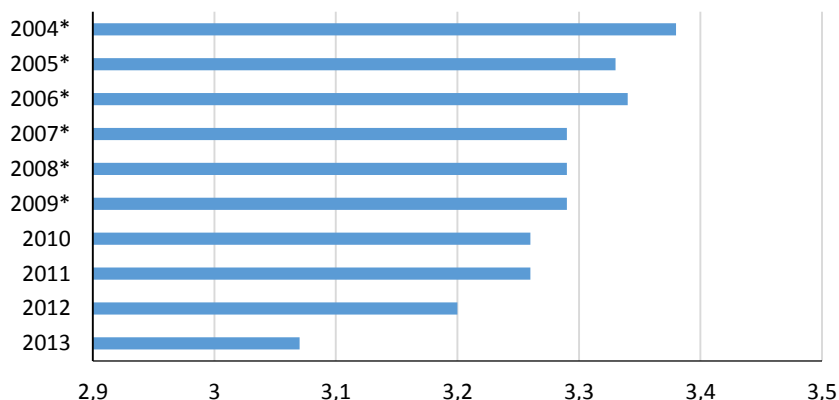
O Gráfico 32 resume a evolução no período 2004/13 para o número de empresas em funcionamento e para o pessoal em serviço. Assinale-se a progressão 2004/08 para os dois indicadores, seguindo-se um período de regressões contínuas até 2013, apenas invertida no número de empresas, onde no último ano disponível se assistiu a uma ténue recuperação face a 2012.

No caso concreto do emprego, a variação média anual 2008/13 foi de -3,5%, o que se traduziu na redução de 690,5 milhares de pessoas ao serviço entre os anos extremos da série, tendo o setor do alojamento e da restauração contribuído para esta baixa com uma contração de 32,4 milhares de pessoas.

Outro dado objetivo sobre a malha empresarial de Portugal prende-se com a sua dimensão média (ver Gráfico 33, na página seguinte), a qual se reduziu significativamente entre 2004 e 2013, passando de 3,38 para 3,07 pessoas por empresa. Sublinhe-se que a redução anual mais profunda ocorreu entre os dois anos mais recentes da série, já que até 2012 a dimensão média nunca tinha sido inferior a 3,20.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

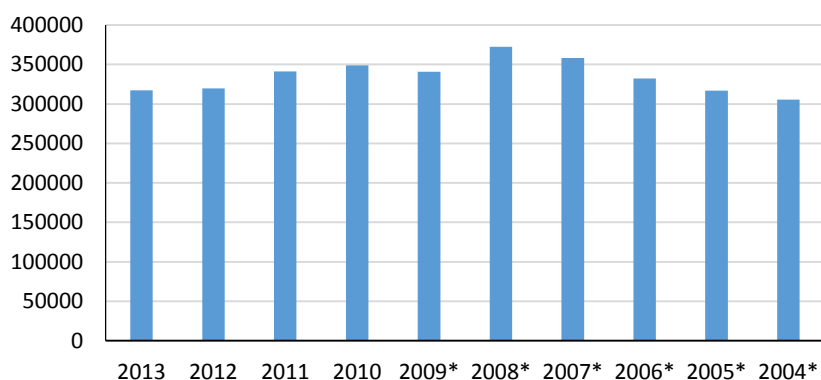
**Gráfico 33. Empresas não financeiras em Portugal**  
Dimensão média (N.º Pessoas/empresa)



Fonte: INE (\*- Série antiga)

Passando ao volume de negócios, e tendo presente o Gráfico 34, bem como o Anexo 20, pode-se concluir que atingiu 317 333,2 milhões em 2013, o que derivou de uma taxa de variação anual de -3,1% ao ano desde 2008. Assinale-se que no período entre 2004 e 2008, o crescimento médio anual tinha-se fixado em 5,1% ao ano.

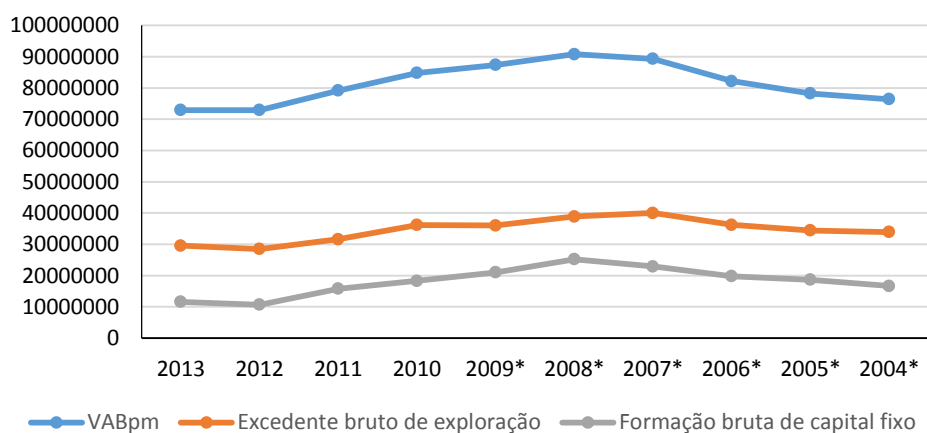
**Gráfico 34. Empresas não financeiras em Portugal**  
Volume de negócios - Milhões de Euros



Fonte: INE (\*- Série antiga)

A evolução em volume do Valor Acrescentado Bruto a preços de mercado, do Excedente Bruto de Exploração e da Formação Bruta de Capital Fixo aparece retratada no Gráfico 33, inserido na página seguinte. Destaque-se a analogia da evolução para os três indicadores, com crescimentos lineares até 2008 e, posteriormente, com uma regressão contínua até 2012. Em 2013, observou-se uma ligeira recuperação para os três indicadores, sem se terem atingido os valores observados no biénio 2007/08, o que induz estarmos na presença de uma retoma parcial e frágil, a qual carece de consolidação nos anos seguintes.

**Gráfico 35. Empresas não financeiras em Portugal  
VABpm, EBE e FBCF (Milhares de Euros)**



Fonte: INE (\*- Série antiga)

À semelhança do verificado no conjunto da União Europeia, as PME a operarem em Portugal revelaram mais dificuldades no período pós 2008 de que as grandes empresas. Com efeito, como demonstra o Quadro 23, as quebras no volume de negócios, no VABpm e na taxa de investimento foram menos profundas, em termos relativos, nas grandes empresas, o que se explica pela sua maior capacidade financeira e de acesso ao crédito, facto este que nos tempos de crise se reveste primordial. Assinale-se igualmente que ao nível do volume de negócios e do VABpm, as empresas em nome individual também registaram no cômputo da economia dificuldades superiores às empresas societárias.

**Quadro 23. Indicadores económicos das empresas não financeiras em Portugal, 2004-2013**

	Volume de negócios		VABpm		Taxa de investimento	
	VMA (%) 2013/08*	VMA (%) 2008*/04*	VMA (%) 2013/08*	VMA (%) 2008*/04*	VMA (%) 2013/08*	VMA (%) 2008*/04*
Micro empresas	<b>-4,7</b>	1,9	<b>-6,0</b>	3,6	<b>-7,0</b>	5,6
Pequenas empresas	<b>-4,2</b>	3,5	<b>-5,0</b>	4,9	<b>-14,1</b>	8,2
Médias empresas	<b>-3,0</b>	4,9	<b>-3,1</b>	4,9	<b>-13,2</b>	0,1
Grandes empresas	<b>-1,9</b>	7,9	<b>-3,5</b>	3,8	<b>-10,1</b>	0,3
Sociedades	<b>-2,8</b>	5,4	<b>-3,9</b>	4,6	<b>-11,2</b>	6,2
Empresas em nome individual	<b>-9,2</b>	0,2	<b>-8,3</b>	2,8	<b>-0,5</b>	6,2

Fonte: INE (\*- Série antiga)



## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Por outro lado, observou-se que todos os setores de atividade económica individualizados no Quadro 24 revelaram para o volume de negócios e VABpm um comportamento alinhado com a média da economia nacional, ou seja, perfeitamente diferenciado entre os períodos pré e pós 2008. As exceções ocorreram na “Agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca”, na “Eletricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio” e “Captação, tratamento e distribuição de água; saneamento, gestão de resíduos e despoluição”, onde as taxas positivas de crescimento médio anual para o período 2004/08 se prolongaram para o período subsequente até 2013.

**Quadro 24. Indicadores económicos das empresas não financeiras em Portugal, 2004-2013**

	Volume de negócios		VABpm		Taxa de investimento	
	VMA (%) 2013/08*	VMA (%) 2008*/04*	VMA (%) 2013/08*	VMA (%) 2008*/04*	VMA (%) 2013/08*	VMA (%) 2008*/04*
Agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca	0,8	5,9	0,7	4,3	-5,2	13,4
Indústrias extrativas	-5,2	4,7	-4,2	1,2	-1,2	1,6
Indústrias transformadoras	-0,9	4,4	-2,5	0,9	-9,6	18,0
Eletricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio	5,0	23,9	5,7	4,0	-13,7	17,1
Captação, tratamento e distribuição de água; saneamento, gestão de resíduos e despoluição	2,0	12,8	2,8	9,8	-20,4	-0,3
Construção	-11,7	2,5	-12,4	5,1	-28,2	-7,1
Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos	-3,6	3,6	-4,6	2,9	-10,2	10,0
Transportes e armazenagem	-0,8	9,3	-1,9	6,7	-24,3	-7,5
Alojamento, restauração e similares	-3,5	5,0	-5,3	4,0	-10,1	7,4
Atividades de informação e de comunicação	-3,6	3,0	-2,6	1,8	-1,7	2,8
Atividades imobiliárias	-9,2	3,7	-9,8	7,5	-11,4	5,5
Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares	-3,3	6,0	-3,3	8,5	-5,8	14,1
Atividades administrativas e dos serviços de apoio	-3,6	8,2	-2,9	10,6	-22,4	8,7
Educação	-2,2	6,9	-3,5	9,4	-15,6	-1,2
Atividades de saúde humana e apoio social	-10,0	11,4	-12,5	10,7	2,1	-2,9
Atividades artísticas, de espetáculos, desportivas e recreativas	-3,0	5,0	-2,9	6,3	-18,5	11,1
Outras atividades de serviços	-5,8	4,7	-8,6	6,7	-1,2	-15,8
<b>Total das empresas não financeiras</b>	<b>-3,1</b>	<b>5,1</b>	<b>-4,3</b>	<b>4,4</b>	<b>-10,6</b>	<b>6,3</b>

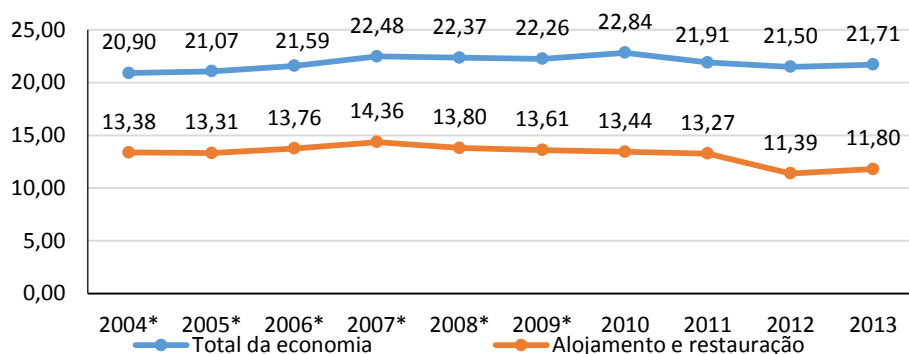
Fonte: INE (\*- Série antiga)

Assinale-se, pela extensão das regressões<sup>11</sup>, as quebras 2013/08 observadas na “Construção” (-11,7%), nas “Atividades imobiliárias” (-9,2%) e nas “Atividades de saúde humana e apoio social” (-10,0%). O “Alojamento, restauração e similares” revelou, para os três indicadores, uma dinâmica muito próxima da observada para a média geral da economia.

Passando à apreciação da produtividade aparente do trabalho (ver Gráfico 36 e Anexos 20 a 23), a qual representa a contribuição do fator trabalho utilizado pelas empresas, medida pelo VAB gerado por cada unidade de pessoal ao serviço, pode-se concluir que para o conjunto da economia, o valor detetado em 2013 (21,7 mil Euros) situou-se num plano ligeiramente superior ao registado em 2012, mas aquém do valor máximo apurado em 2010.

<sup>11</sup> Tenha-se presente que ocorreu uma atualização das estatísticas das empresas produzidas pelo INE, o que implicou alterações na classificação do setor institucional das entidades, afetando consequentemente a delimitação do setor empresarial. Uma das alterações mais relevantes foi a reclassificação de diversas unidades institucionais públicas, anteriormente classificadas nos setores das sociedades não financeiras, no setor das Administrações Públicas (AP), destacando-se os casos dos hospitais EPE. Foram, aliás, estes últimos, os principais responsáveis pelas diferenças apuradas entre a nova e a antiga série de dados.

Gráfico 36. Empresas não financeiras em Portugal  
Produtividade aparente do trabalho  
(Milhares de Euros por pessoa)



Fonte: INE (\*- Série antiga)

Convém ter presente que, segundo dados do EUROSTAT para 2012, Portugal é dos países da UE com um valor dos mais baixos para a produtividade aparente do trabalho, superando apenas a Eslovénia, a Polónia, a Hungria, a Croácia, a Letónia, a Lituânia, a Roménia e a Bulgária. No plano oposto, com valores que mais que triplicam os de Portugal, surgem a Irlanda, o Luxemburgo e a Dinamarca.

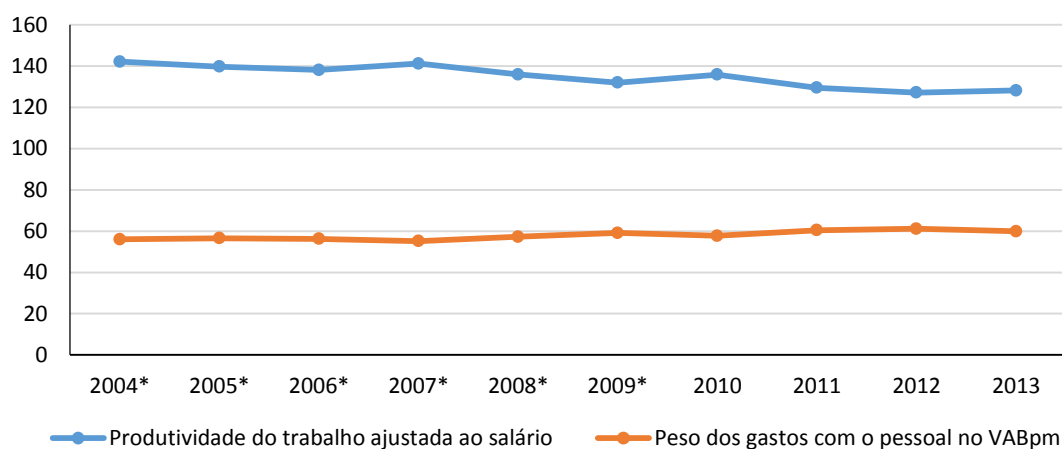
Por outro lado, e atendendo à especificidade do turismo, particularmente no caso vertente das suas atividade características associadas ao alojamento e à restauração, os valores da produtividade aparente do trabalho em Portugal ficaram, nos dois últimos anos, sensivelmente a metade dos registados para o conjunto das empresas não financeiras. Trata-se de uma evolução desfavorável, na medida que constitui uma redução de cerca de 2,6 mil Euros *per capita* em relação a 2007, ano onde o setor acusou o valor mais elevado no período 2004/13.

A produtividade aparente por trabalhador pode ser ajustada pelo salário, o que possibilita a construção de uma série que aparece reproduzida no Gráfico 37 (página seguinte) em paralelo com uma outra que ilustra o peso dos gastos com o pessoal no VABpm<sup>12</sup>.

<sup>12</sup> Corresponde ao valor criado pelo processo produtivo durante o período de referência e é obtido pela diferença entre a produção e os consumos intermédios.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

**Gráfico 37. Empresas não financeiras em Portugal**  
Produtividade do trabalho ajustada ao salário (%) e peso dos gastos com o pessoal no VABpm (%)

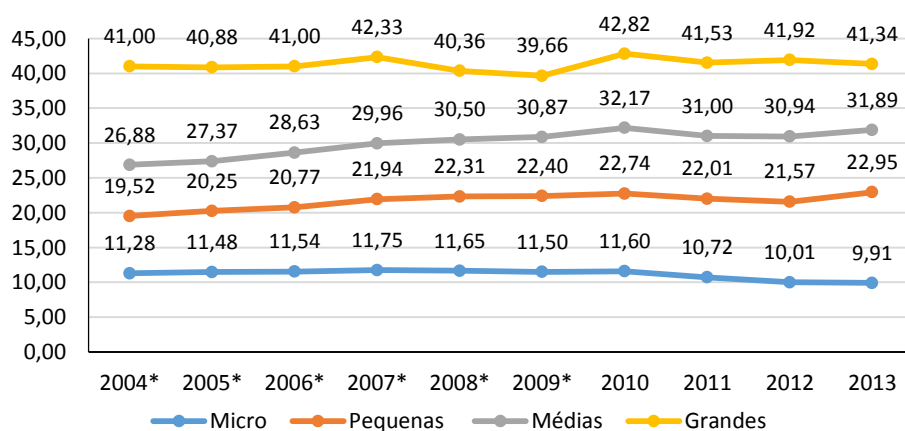


Fonte: INE (\*- Série antiga)

Conforme se pode inferir, a produtividade do trabalho ajustada ao salário revela uma tendência decrescente em Portugal, a qual já se verificava antes de 2008, mas que foi claramente ampliada no último triénio. A explicação para esta evolução surge associada ao sentido inverso da série referente ao peso dos gastos com pessoal no valor acrescentado, o qual tem aumentado nos últimos anos.

Voltando à produtividade aparente do trabalho importa desagregar os resultados por dimensão das empresas, já que os valores terão certamente propensão a oscilarem. Assim, o Gráfico 38 resume a situação para o cômputo das empresas não financeiras em atividade.

**Gráfico 38. Empresas não financeiras em Portugal Produtividade aparente do trabalho (Milhares de Euros por pessoa)**



Fonte: INE (\*- Série antiga)

## Uma visão integrada e sistémica

Os dados atrás apresentados revelam com naturalidade que a capitação aumenta à medida que se amplia a dimensão empresarial, apresentando as grandes empresas um valor que quadruplica o detetado nas microempresas. Face a esta discrepância de resultados, interessa sobretudo apreciar a evolução das quatro séries, sendo que se pode concluir que as médias e pequenas empresas têm continuado progressivamente a aumentar de valores, não acusando a oscilação na economia no período pós 2008. As grandes empresas têm evidenciado alguma estabilidade de valores, enquanto as microempresas têm acusado uma diminuição muito evidente no último triénio considerado.

Completa-se o estudo da produtividade aparente do trabalho, com a introdução do Quadro 25, o qual sintetiza as variações percentuais médias anuais para os períodos 2004/08 e 2008/13, tendo por base os vários setores de atividades.

**Quadro 25. Indicadores económicos das empresas não financeiras em Portugal, 2004-2013**

	Produtividade do trabalho ajustada ao salário		Produtividade aparente do trabalho	
	VMA (%) 2013/08*	VMA (%) 2008*/04*	VMA (%) 2013/08*	VMA (%) 2008*/04*
Agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca	-6,8	0,9	-6,9	2,7
Indústrias extrativas	0,4	-0,4	2,6	2,7
Indústrias transformadoras	0,2	-0,7	1,6	2,8
Electricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio	5,1	6,0	7,1	9,8
Captação, tratamento e distribuição de água; saneamento, gestão de resíduos e despoluição	1,3	1,3	1,3	3,0
Construção	-4,2	-1,1	-2,3	2,7
Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos automóveis e motociclos	-1,7	-1,1	-1,5	1,8
Transportes e armazenagem	0,9	2,8	0,8	5,4
Alojamento, restauração e similares	-3,0	-1,8	-3,1	0,8
Atividades de informação e de comunicação	-3,7	-2,2	-3,7	-2,0
Atividades imobiliárias	-6,3	0,7	-6,3	3,3
Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares	-1,9	1,9	-1,5	4,0
Atividades administrativas e dos serviços de apoio	-1,5	-2,0	-0,3	-0,5
Educação	-0,8	-2,8	0,2	0,0
Atividades de saúde humana e apoio social	1,0	-3,7	-5,4	-0,3
Atividades artísticas, de espetáculos, desportivas e recreativas	-1,0	-0,4	1,1	-0,4
Outras atividades de serviços	-1,4	0,0	-1,6	1,4
<b>Total das empresas não financeiras</b>	<b>-1,3</b>	<b>-1,1</b>	<b>-0,8</b>	<b>1,7</b>

Fonte: INE (\*- Série antiga)

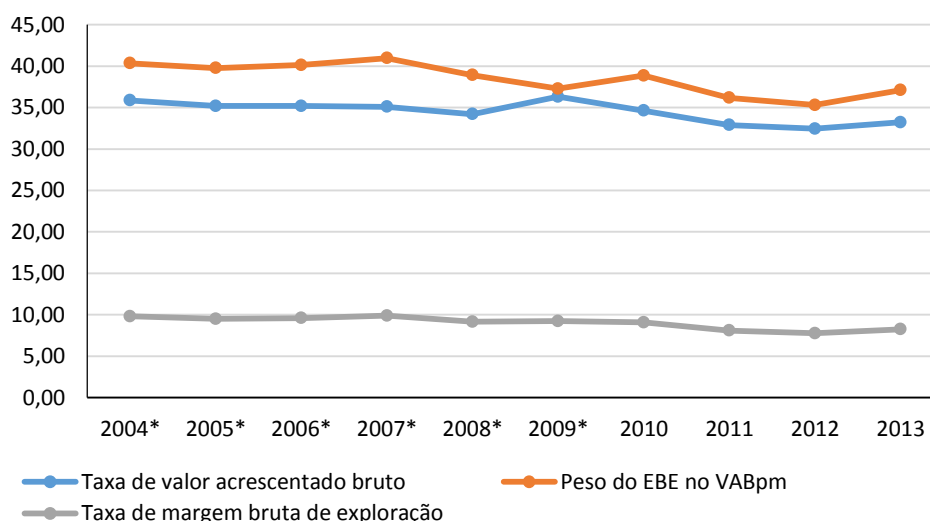
Importa referir que denominado canal HORECA (Alojamento, Restauração e Similares) apresentou para a produtividade aparente do trabalho, entre 2004 e 2008, uma das taxas de variação média anual positiva de expressão mais baixa (+0,8%), ficando muito aquém da evolução detetada na indústria, no comércio, na construção, nas atividades imobiliárias e no transporte. Posteriormente, no quinquénio 2008/13, a expressão da queda observada foi particularmente forte (-3,1%), apenas superada pelas descidas registadas na agricultura, nas atividades imobiliárias, na saúde e na informação e comunicação.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Sendo este capítulo dedicado a dados para o conjunto das empresas não financeiras a operar em Portugal, a análise de alguns rácios económico-financeiros reveste um interesse menor do que a apreciação setor a setor, onde as particularidades de cada atividade são diferenciadas e, por isso mesmo, proporcionam uma apreciação conclusiva adequada às respetivas especificidades. Para o total nacional, os valores dos rácios refletem a agregação de resultados setoriais distintos, o que permite sobretudo avaliar as tendências das séries cronológicas como uma indicação macro para conjunto para o país, mas não dispensam o exame detalhado por setores. No caso em apreço, o alojamento e a restauração serão objeto de aprofundamento dos seus resultados nacionais no ponto seguinte do presente estudo.

Assim, tendo como base os elementos estatísticos oficiais que integram os Anexos 24 a 27, selecionaram-se três rácios que permitem ilustrar a evolução ocorrida – taxa de valor acrescentado bruto, taxa de margem bruta de exploração e peso do excedente bruto de exploração no VABpm. Por outro lado, restringiu-se a pesquisa às sociedades não financeiras, continuando a manter-se a série cronológica 2004/13.

**Gráfico 39. Empresas não financeiras em Portugal - Sociedades**  
Rácios económicos (%)



Fonte: INE (\*- Série antiga)

Como decorre da apreciação do Gráfico 39, a taxa de valor acrescentado bruto, a qual quantifica, em percentagem, a proporção do VAB a preços de mercado na produção efetuada, registou o seu valor máximo em 2009, entrando depois num ciclo de diminuição até 2012. O peso do EBE no VABpm também seguiu uma linha evolutiva pautada por alguma estagnação, tendo-se registado em 2007 o valor mais elevado.

## Uma visão integrada e sistémica

A taxa de margem bruta de exploração reflete a percentagem das vendas que fica à disposição da empresa para cobrirem as suas despesas financeiras, pagarem os impostos sobre os lucros e remunerarem os capitais próprios, daí que quanto mais elevada for a sua expressão, melhor será a situação económica. No caso em apreço, os dados denotam uma baixa que no cômputo dos nove anos em estudo já atinge os 2,7 pontos percentuais (35,86% em 2004 para 33,21% em 2013), o que não pode ser entendido como um elemento favorável para a dinâmica que se requer ao setor empresarial.

Comparando os valores para o total nacional com os obtidos para o setor representativo do canal HORECA, vem:

**Quadro 26. Empresas não financeiras em Portugal - Sociedades**  
**Rátios económicos**

	Taxa de valor acrescentado bruto		Peso do EBE no VABpm		Taxa de margem bruta de exploração	
	Total	HORECA	Total	HORECA	Total	HORECA
2013	33,21	<b>40,23</b>	37,11	<b>26,72</b>	8,24	<b>10,08</b>
2012	32,45	<b>39,76</b>	35,31	<b>22,64</b>	7,76	<b>8,41</b>
2011	32,90	<b>42,76</b>	36,18	<b>31,64</b>	8,09	<b>12,61</b>
2010	34,62	<b>43,18</b>	38,86	<b>32,65</b>	9,08	<b>13,07</b>
2009*	36,31	<b>44,73</b>	37,28	<b>35,32</b>	9,23	<b>14,63</b>
2008*	34,20	<b>44,48</b>	38,91	<b>37,28</b>	9,15	<b>15,50</b>
2007*	35,10	<b>45,80</b>	40,96	<b>41,86</b>	9,88	<b>17,79</b>
2006*	35,19	<b>46,54</b>	40,14	<b>41,20</b>	9,59	<b>17,53</b>
2005*	35,18	<b>47,39</b>	39,77	<b>41,37</b>	9,50	<b>17,80</b>
2004*	35,86	<b>47,52</b>	40,35	<b>42,92</b>	9,80	<b>18,50</b>

Fonte: INE (\*- Série antiga)

Pelas características das atividades do canal HORECA, as taxas de valor acrescentado bruto tendem a ser mais elevadas neste setor do que no conjunto das sociedades financeiras do país. Contudo, o diferencial existente tem vindo progressivamente a encurtar-se, como demonstra o Quadro 26. Repare-se que em 2004, o valor do canal HORECA encontrava-se cerca de 12 pontos percentuais acima da média nacional, para em 2013, o diferencial apenas residir em 7 pontos percentuais. Este facto evidencia que, apesar da evolução desfavorável já relatada para o total das sociedades não financeiras, o setor do Alojamento e da Restauração ainda denotou um desempenho mais frágil para este indicador.

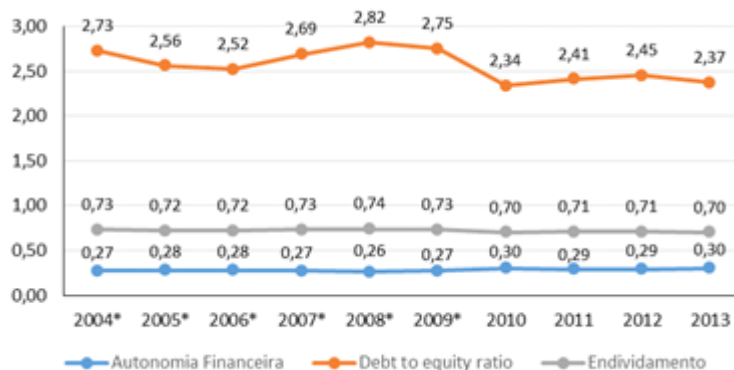
A forte diminuição da proporção do Excedente Bruto de Exploração no VABpm, ao nível do canal HORECA (baixou de 42,92% em 2004 para 26,72% em 2013), ajuda a explicar a quebra referenciada no parágrafo anterior e justifica a necessária ponderação. Com efeito, até 2008, o setor do Alojamento e da Restauração exibiu sempre valores superiores à média nacional, para posteriormente iniciar um período de divergência de resultados e de passar a proporcionar valores consideravelmente abaixo do total das sociedades não financeiras.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

No caso da taxa de margem bruta de exploração, os contornos da evolução foram semelhantes, com o setor do Alojamento e da Restauração a evidenciar valores decrescentes acentuados a partir de 2008, e com especial incidência nos dois últimos anos. Também neste indicador, a supremacia de valores do canal HORECA face ao total nacional tem vindo a diluir-se, sendo evidente a aproximação recente de resultados.

Passando aos rácios financeiros, os quais aparecem sistematizados nos Anexos 28 a 31, podem ser objeto de uma leitura parcial, através da análise de três indicadores – autonomia financeira, endividamento e *debt to equity ratio* – cujos valores integram o Gráfico 40.

**Gráfico 40. Empresas não financeiras em Portugal - Sociedades**  
**Rácios Financeiros**



Fonte: INE (\*- Série antiga)

Como se pode inferir, para o total das sociedades não financeiras do país, observou-se uma ligeira melhoria para o rácio de autonomia financeira, expressa através de um aumento de três centésimas entre os anos extremos (passou de 0,27 para 0,30); em contrapartida, o rácio de endividamento baixou na mesma proporção (0,73 para 0,70).

Por outro lado, o indicador *Debt to Equity Ratio*, o qual mede o nível de endividamento das empresas e o seu grau de dependência face aos credores, também deixa transparecer uma ténue progressão favorável no último quadriénio.

O Quadro 27, reproduzido na página seguinte, permite observar a evolução do rácio de autonomia financeira por setores de atividades. Como nota a reter, assinala-se que a maioria dos setores acompanharam a trajetória crescente observada para este indicador no cômputo geral das empresas, sobressaindo no plano oposto, as baixas patenteadas pelos “Transportes e armazenagem”, o “Alojamento, restauração e similares” e as “Atividades artísticas, de espetáculos, desportivas e recreativas”, que passaram a constituir os três setores com as proporções mais baixas de capitais próprios das sociedades não financeiras.

**Quadro 27. Empresas não financeiras em Portugal - Sociedades**  
Rácio de autonomia financeira

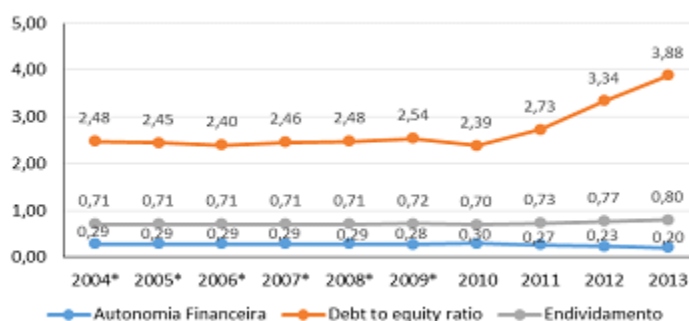
	Autonomia financeira		
	2004	2010	2013
Agricultura, produção animal, caça, floresta e pesca	0,33	0,36	0,38
Indústrias extrativas	0,41	0,42	0,48
Indústrias transformadoras	0,37	0,35	0,37
Eletricidade, gás, vapor, água quente e fria e ar frio	0,37	0,26	0,24
Captação, tratamento e distribuição de água; saneamento, gestão de resíduos e despoluição	0,30	0,25	0,28
Construção	0,19	0,22	0,22
Comércio por grosso e a retalho; reparação de veículos a automóveis e motociclos	0,21	0,29	0,31
Transportes e armazenagem	0,19	0,23	0,17
Alojamento, restauração e similares	0,29	0,30	0,20
Atividades de informação e de comunicação	0,33	0,46	0,44
Atividades imobiliárias	0,26	0,28	0,28
Atividades de consultoria, científicas, técnicas e similares	0,31	0,39	0,41
Atividades administrativas e dos serviços de apoio	0,15	0,19	0,21
Educação	0,20	0,31	0,33
Atividades de saúde humana e apoio social	0,37	0,40	0,42
Atividades artísticas, de espetáculos, desportivas e recreativas	0,23	0,21	0,18
Outras atividades de serviços	0,31	0,33	0,44
<b>Total das empresas não financeiras</b>	<b>0,27</b>	<b>0,30</b>	<b>0,30</b>

Fonte: INE (dados de 2004 pertencentes à série antiga)

Esta evolução altamente desfavorável do canal HORECA pode ser comprovada no Gráfico 41, inserto na página seguinte, sendo visível que o agravamento da situação ocorreu a partir de 2010, com reforço progressivo dos níveis de endividamento, os quais passaram de 0,70 para 0,80. Paralelamente, o indicador *Debt to equity ratio* avançou a partir de 2011 para valores muito acima dos observados no passado, tendo atingido, em 2013, o valor de 3,88. Assinale-se que com resultados piores para este indicador apenas se identificaram os “Transportes e armazenagem” e as “Atividades artísticas, de espetáculos, desportivas e recreativas”.

As dificuldades financeiras sentidas pelas empresas do Alojamento e da Restauração serão abordadas com maior profundidade no ponto seguinte deste estudo, tendo em vista a identificação dos aspetos que contribuiram para esta evolução altamente preocupante.

**Gráfico 41. Empresas não financeiras em Portugal - Sociedades**  
Alojamento e Restauração  
Rácios financeiros



Fonte: INE (\*- Série antiga)



## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Completa-se a abordagem às empresas não financeiras em Portugal com a referência a alguns indicadores demográficos (ver também os Anexos 32 a 37). Assim, observou-se, em 2013, o nascimento de 199 mil empresas, o que proporcionou uma taxa de natalidade<sup>13</sup> de 18,13% e uma taxa de criação de emprego<sup>14</sup> de 7,08%.

**Quadro 28. Indicadores demográficos das empresas não financeiras em Portugal, 2004-2013**

### Nascimentos de empresas

	Total da economia			Alojamento e restauração		
	N.º Empresas	Taxa de natalidade	Taxa de criação de emprego	N.º Empresas	Taxa de natalidade	Taxa de criação de emprego
2013	199006	18,13	7,08	12270	14,93	7,17
2012	132930	12,49	4,88	10784	12,86	5,90
2011	141695	12,73	4,95	10670	12,44	5,71
2010	136675	11,94	4,63	9393	10,93	5,03
2009*	148456	12,38	4,80	10057	11,27	5,27
2008*	179144	14,50	5,66	11628	12,77	5,88
2007*	185903	15,41	5,96	11016	12,31	5,77
2006*	163268	14,28	5,58	10902	12,41	6,09
2005*	152496	13,60	5,12	10269	11,77	5,53
2004*	143447	13,22	5,16	10223	11,89	6,06

Fonte: INE (\*- Série antiga)

Como decorre da leitura do Quadro 28, atrás reproduzido, os dados obtidos para 2013 foram os mais elevados no período considerado, sendo que esta conclusão também é extensiva ao setor do Alojamento e da Restauração. Com efeito, o canal HORECA atingiu em 2013, uma taxa de natalidade de 14,93% e uma taxa de criação de emprego de 7,17%, tendo contribuído em 6,2% (cerca de 12,3 mil empresas) para o total de nascimentos de novas unidades empresariais no país. Por outro lado, a taxa de criação de empregos foi, em 2013, ligeiramente superior à média da economia.

Passando à evolução das mortes de empresas verificou-se que taxa de mortalidade<sup>15</sup> foi, em 2013, de 17,09%, enquanto a taxa de destruição de emprego<sup>16</sup> fixou-se nos 7,04%, dando sequência ao agravamento de valores observado desde 2008. Como se pode inferir da leitura do Quadro 29, seguidamente inserto, o setor do Alojamento e da Restauração revelou valores muito próximos, ultrapassando, nos dois últimos anos, a média nacional na taxa de destruição de emprego.

<sup>13</sup> Corresponde ao quociente entre o número de nascimentos reais de empresas N e o total de empresas ativas na população nesse mesmo ano N.

<sup>14</sup> Corresponde ao quociente entre o número de pessoas ao serviço nos nascimentos reais de empresas no ano N e o total de pessoas ao serviço na população de empresas ativas no ano N.

<sup>15</sup> Corresponde ao quociente entre o número de mortes reais de empresas em N e o total de empresas ativas na população nesse mesmo ano N.

<sup>16</sup> Corresponde ao quociente entre o número de pessoas ao serviço nas mortes reais de empresas no ano N e o total de pessoas ao serviço na população de empresas ativas no ano N.

**Quadro 29. Indicadores demográficos das empresas não financeiras em Portugal, 2004-2013**  
**Mortes de empresas**

	Total da economia			Alojamento e restauração		
	N.º Empresas	Taxa de mortalidade	Taxa de destruição de emprego	N.º Empresas	Taxa de mortalidade	Taxa de destruição de emprego
2013	187538	17,09	7,04	13686	16,65	7,47
2012	191061	17,95	7,80	14960	17,84	8,43
2011	179294	16,11	7,42	12668	14,76	7,09
2010	175436	15,33	6,82	11065	12,87	5,92
2009*	188183	15,70	6,93	13097	14,68	6,52
2008*	183734	14,88	6,32	11967	13,14	5,67
2007*	151691	12,58	5,41	10397	11,61	5,56
2006*	125529	10,98	4,63	9247	10,53	4,63
2005*	136134	12,14	5,32	10220	11,71	5,63
2004*	113252	10,44	4,41	8847	10,29	4,60

Fonte: INE (\*- Série antiga)

A interseção entre os valores que integram os Quadros 28 e 29 permite construir uma tabela que indica o número de nascimentos líquidos na economia; trata-se de um indicador crucial na medida que transmite a evolução real da oferta, quer no número de empresas em atividade como no pessoal ao serviço.

Neste sentido, o Quadro 30 permite concluir que se observou para o total da economia um nascimento líquido negativo de empresas entre 2008 e 2012, sendo que em 2013 se inverteu a situação através de um crescimento efetivo de mais 11468 empresas.

**Quadro 30. Indicadores demográficos das empresas não financeiras em Portugal, 2004-2013**  
**Nascimentos líquidos de empresas**

	Total da economia	Alojamento e restauração
2013	11468	-1416
2012	-58131	-4176
2011	-37599	-1998
2010	-38761	-1672
2009*	-39727	-3040
2008*	-4590	-339
2007*	34212	619
2006*	37739	1655
2005*	16362	49
2004*	30195	1376

Fonte: INE (\*- Série antiga)

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Assinale-se que entre 2008 e 2012, o número líquido de empresas que foram suprimidas do mercado foi de 178808, sendo que 11225 (6,3% do total) pertenciam ao setor do Alojamento e da Restauração. No caso concreto desta atividade económica, a situação de nascimentos ilíquidos negativos prolongou-se para 2013, pelo que desde 2008, em termos reais, passaram a existir no setor menos 12641 empresas e menos 17338 pessoas ao serviço.

Termina-se a presente abordagem com a menção à taxa de sobrevivência<sup>17</sup> de nascimento de empresas, separando-se o total nacional e as atividades de Alojamento e de Restauração.

**Quadro 31. Empresas não financeiras em Portugal  
Taxa de sobrevivência de nascimento de empresas**

	Total da economia			Alojamento e Restauração		
	A 1 ano	A 2 anos	A 3 anos	A 1 ano	A 2 anos	A 3 anos
2012	70,91			74,73		
2011	70,15	50,54		74,75	52,98	
2010	69,98	48,52	37,30	76,34	54,49	40,58

Fonte: INE

Conforme se pode constatar, a taxa de sobrevivência a um ano foi no cômputo geral de 70,91% em 2012, o que proporcionou uma ligeira subida face aos valores homólogos dos dois anos precedentes. Por outro lado, no canal HORECA, apesar da expressão decrescente da taxa de sobrevivência no período 2012/10, os valores continuaram a localizar-se num patamar superior à média nacional.

Como nota final deste subcapítulo refira-se que a aplicação do índice de Herfindahl-Hirschman<sup>18</sup> (INE, 2015) revelou que os setores mais concorrenciais da economia empresarial englobam as atividades da agricultura, produção animal e caça, da restauração e similares e das atividades imobiliárias, os quais não evidenciam o predomínio de grandes empresas no que respeita ao volume de negócios gerado.

<sup>17</sup> A taxa de sobrevivência a 1 ano de empresas corresponde ao quociente entre o número empresas sobreviventes em N e nascidas em N-1 e o número de nascimentos reais de empresas no ano N-1. A taxa de sobrevivência a mais anos assenta na mesma lógica, com a consideração de N menos o número de anos que se pretende calcular.

<sup>18</sup> O índice de Herfindahl-Hirschman ou IHH (*Herfindahl-Hirschman index* ou HHI) é um método de avaliação do grau de concentração num mercado, e é vulgarmente usado por entidades reguladoras da concorrência. O IHH é calculado como a soma dos quadrados das quotas de mercado das empresas que operam no mercado em questão, e varia entre 0 e 10.000. O valor zero traduz um mercado em que não existe qualquer empresa. O valor 10.000 traduz uma situação de [monopólio](#), em que uma única empresa tem 100% de quota de mercado. Quando o IHH é superior a 1.800 considera-se que o mercado é muito concentrado. Entre 1.000 e 1.800 considera-se que o mercado tem alguma concentração.

### 8.2. A evolução entre 2008 e 2013

Após a análise dos dados internacionais e da globalidade das empresas não financeiras em Portugal, importa no presente capítulo sistematizar algumas linhas de força que se relacionam com a evolução do setor do Alojamento, Restauração e Similares em Portugal. Como no Capítulo 9 se procederá ao estudo da produtividade das empresas do setor na perspetiva empresarial, o objetivo da presente secção será o de completar a apreciação macro, de forma a delimitar-se o pano de fundo que envolve a atividade empresarial.

#### 8.2.1. Indicadores demográficos e sociais

A caracterização do agregado “Alojamento, Restauração e Similares”, face ao núcleo de atividades que engloba, justifica uma apreciação que não pode perder de vista as realidades parciais que derivam da especificidade de determinados subsectores. Assim, no roteiro que seguidamente se cumprirá sobre a síntese dos principais indicadores relevantes, existirá a preocupação de detalhar resultados para três grupos – estabelecimentos hoteleiros, restaurantes e estabelecimentos de bebidas. Por outro lado, entendeu-se como aconselhável focar a apreciação no período pós crise económico-financeira de 2008, de forma a avaliar a intensidade dos efeitos deste fator e a eventual recuperação já alcançada.

Como resulta da observação do Quadro 32, incluído na página seguinte, o **número de empresas** do setor do Alojamento, Restauração e Similares baixou em média 2,0% ao ano, sendo esta regressão mais forte no âmbito das empresas individuais (-3,1%) do que das sociedades (-0,2%). A quebra detetada (menos 8,8 mil empresas em atividade) deriva das reduções detetadas nos restaurantes (-2,0% ao ano) e nos estabelecimentos de bebidas (-2,8%), sendo que nestas duas tipologias foram as empresas individuais que registaram a quebra mais acentuada.

**Quadro 32. Empresas (N.º) por forma jurídica**

	Alojamento, restauração e similares			Estabelecimentos hoteleiros			Restaurantes			Estabelecimentos de bebidas		
	Total	Empresa individual	Sociedade	Total	Empresa individual	Sociedade	Total	Empresa individual	Sociedade	Total	Empresa individual	Sociedade
2013	82294	50149	32145	4429	1357	3072	28294	13350	14944	45409	33629	11780
2012	83103	50831	32272	4316	1278	3038	28409	13219	15190	46357	34550	11807
2011	85183	52653	32530	4334	1310	3024	29247	13736	15511	47809	35857	11952
2010	85205	52939	32266	4095	1092	3003	29530	14072	15458	48163	36159	12004
2009	89242	56624	32618	4244	1206	3038	30816	15181	15635	50865	38627	12238
2008	91089	58630	32459	4325	1299	3026	31349	15818	15531	52257	39936	12321
VMA (%) 2013/08	-2,0	-3,1	-0,2	0,5	0,9	0,3	-2,0	-3,3	-0,8	-2,8	-3,4	-0,9

Fonte: INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas; Dados provisórios para 2013.

Nota: Com a entrada em vigor de um novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC), em 2010, foi produzida uma nova série de estatísticas das empresas, de acordo com as regras do SNC, para o período 2004-2009, que permite a comparação com os dados de 2010.

Assinale-se ainda, retomando o agregado Alojamento, Restauração e Similares, que a diminuição observada no número de empresas resultou sobretudo da evolução negativa ao nível das micro e pequenas empresas (as quais representam mais de 99% do total), já que nas médias empresas se reforçou o número de unidades empresariais em funcionamento face ao registado em 2012 e nas grandes empresas não ocorreram alterações.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

As empresas podem explorar vários estabelecimentos, pelo que se justifica complementar esta apreciação com a indicação do número de unidades em funcionamento nos últimos anos com dados disponíveis.

**Quadro 33. Estabelecimentos (N.º)**

	Total geral	Alojamento, restauração e similares	Alojamento	Restauração
2012	1116181	91506	8224	83282
2011	1166013	93388	7903	85485
2010	1196390	92471	7171	85300
2009	1254869	96348	7227	89121
2008	1294367	98572	7451	91121
VMA (%) 2012/08	-3,6	-1,8	2,5	-2,2

Fonte: INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas.

Nota: Com a entrada em vigor de um novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC), em 2010, foi produzida uma nova série de estatísticas das empresas, de acordo com as regras do SNC, para o período 2004-2009, que permite a comparação com os dados de 2010.

Assim, como decorre do Quadro 33, atrás incluso, existiam 91506 **estabelecimentos em funcionamento** em 2012, o que constituiu uma diminuição de cerca de 7 mil unidades face ao valor apurado em 2008.

Esta quebra é completamente imputável aos estabelecimentos de restauração (variação média anual 2008/12 de -2,2%), já que na área do alojamento ocorreu um reforço progressivo a partir de 2011.

Passando ao **peçoal em serviço** (ver Quadro 34 abaixo), observou-se para o agregado do Alojamento e da Restauração uma redução constante do número de efetivos ao serviço entre 2008 e 2013 (quebra de 2,4% ao ano), qual foi extensiva aos três subgrupos selecionados. Refira-se igualmente que a diminuição revestiu uma amplitude mais forte nas empresas individuais do que nas sociedades, sendo esta constatação, em termos relativos, válidas para as três tipologias diferenciadas.

**Quadro 34. Peçoal ao serviço nas empresas (N.º) por forma jurídica**

	Alojamento, restauração e similares			Estabelecimentos hoteleiros			Restaurantes			Estabelecimentos de bebidas		
	Total	Empresa individual	Sociedade	Total	Empresa individual	Sociedade	Total	Empresa individual	Sociedade	Total	Empresa individual	Sociedade
2013	264526	67988	196538	46704	2229	44475	110383	22255	88128	82235	41253	40982
2012	270455	69178	201277	47711	2122	45589	113082	22313	90769	84707	42518	42189
2011	286825	73478	213347	50529	2379	48150	122106	24101	98005	88680	44721	43959
2010	289318	74226	215092	49131	2139	46992	124577	25040	99537	89567	44947	44620
2009	292705	79214	213491	50356	2462	47894	125523	27218	98305	92892	47482	45410
2008	298117	80346	217771	52630	2545	50085	126267	27620	98647	94801	48220	46581
VMA (%) 2013/08	-2,4	-3,3	-2,0	-2,4	-2,6	-2,3	-2,7	-4,2	-2,2	-2,8	-3,1	-2,5

Fonte: INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas; Dados provisórios para 2013.

Nota: Com a entrada em vigor de um novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC), em 2010, foi produzida uma nova série de estatísticas das empresas, de acordo com as regras do SNC, para o período 2004-2009, que permite a comparação com os dados de 2010.

## Uma visão integrada e sistémica

Ainda no âmbito dos recursos humanos, apresenta-se no Quadro 35, a quantificação dos valores imputáveis às **remunerações**<sup>19</sup> pagas pelas empresas, sendo que em 2013 se atingiu o valor mais baixo da série considerada.

**Quadro 35. Remunerações (Milhões €) das empresas**

	Total geral	Alojamento, restauração e similares	Estabelecimentos hoteleiros	Restaurantes	Estabelecimentos de bebidas
2013	35908,9	1757,3	552,0	699,6	317,8
2012	36645,0	1842,0	571,3	733,4	335,8
2011	39402,8	2011,2	608,3	823,5	370,5
2010	40344,3	2019,6	593,5	841,2	377,6
2009	39944,6	1973,5	597,0	816,9	366,0
2008	40206,6	1966,8	622,7	792,5	360,4
VMA (%) 2013/08	-2,2	-2,2	-2,4	-2,3	-2,3

Fonte: INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas; Dados provisórios para 2013.

Nota: Com a entrada em vigor de um novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC), em 2010, foi produzida uma nova série de estatísticas das empresas, de acordo com as regras do SNC, para o período 2004-2009, que permite a comparação com os dados de 2010.

Esta última asserção é válida para o total da economia (35908,9 milhões de Euros), para o agregado do Alojamento e Restauração (1757,3 milhões de Euros), para os Estabelecimentos Hoteleiros (552,0 milhões de Euros), para os Restaurantes (699,6 milhões de Euros) e para os Estabelecimentos de Bebidas (317,8 milhões de Euros).

Outro indicador relevante para a apreciação da situação prende-se com os **gastos com o pessoal das empresas per capita**, o qual resulta do quociente entre os gastos com o pessoal das empresas e o pessoal ao serviço.

**Quadro 36. Gastos com o pessoal das empresas por capita (€) por forma jurídica**

	Total geral			Alojamento, restauração e similares			Alojamento			Restauração		
	Total	Empresa individual	Sociedade	Total	Empresa individual	Sociedade	Total	Empresa individual	Sociedade	Total	Empresa individual	Sociedade
2013	13580,1	1546,7	17293,1	8575,5	2307,2	10743,9	14110,4	2180,0	15031,3	7177,9	2314,7	9300,3
2012	13513,2	1559,7	17133,6	8784,9	2352,5	10995,6	14372,1	2129,1	15252,9	7386,9	2364,8	9569,9
2011	13614,9	1685,2	17246,8	9049,3	2881,3	11173,6	14525,4	2917,2	15385,4	7707,9	2879,3	9797,4
2010	13590,5	1816,6	17231,6	9008,7	3069,9	11058,1	14745,9	3539,7	15503,6	7691,5	3047,2	9690,6
2009	13122,1	1830,0	16770,4	8745,1	2969,8	10888,0	14531,1	3898,8	15297,4	7402,9	2924,2	9489,4
2008	12801,3	1871,9	16364,6	8595,4	3003,7	10658,4	14516,6	3912,6	15264,0	7180,8	2958,8	9151,0
VMA (%) 2013/08	1,2	-3,7	1,1	0,0	-5,1	0,2	-0,6	-11,0	-0,3	0,0	-4,8	0,3

Fonte: INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas; Dados provisórios para 2013.

Nota: Com a entrada em vigor de um novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC), em 2010, foi produzida uma nova série de estatísticas das empresas, de acordo com as regras do SNC, para o período 2004-2009, que permite a comparação com os dados de 2010.

Como releva da leitura do Quadro 36, o valor deste rácio aumentou para o total da economia entre 2008 e 2013, a uma cadência anual de 1,2% ao ano, mas a evolução não foi linear, detetando-se os valores máximos em 2011 e 2010. Por outro lado, no caso do agregado do Alojamento e da Restauração, as capitações mais elevadas coincidiram com os anos atrás referidos, mas o valor de 2013 ficou ligeiramente aquém do contabilizado em 2008. Saliente-se a disparidade de valores obtidos para as sociedades e para as empresas individuais, com a capitação das primeiras a revelar-se 4,7 vezes superior à das segundas.

<sup>19</sup> Total das remunerações, em dinheiro ou em espécie, pagas pelos empregadores aos empregados como retribuição pelo trabalho prestado por estes últimos no período de referência.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

No subgrupo do Alojamento, a capitação geral tem-se mantido num plano sempre superior à média nacional, notando-se uma relativa estabilização de valores anuais no caso das sociedades e uma baixa significativa nas empresas individuais (decrécimo médio anual de 11,0% entre 2008 e 2013). Para a Restauração apurou-se um valor em 2013 (7177,9 Euros) próximo do obtido em 2008 (7180,8 Euros), sendo que a evolução foi completamente distinta para as empresas individuais (quebra de 4,8% ao ano) e para as sociedades (acrécimo médio anual de 0,3%).

As empresas geram um valor de **produção**<sup>20</sup>, cuja acumulação permite a construção do Quadro 37, inserido na página seguinte.

Quadro 37. Produção (Milhões €) das Empresas

	Total geral	Alojamento, restauração e similares	Estabelecimentos hoteleiros	Restaurantes	Estabelecimentos de bebidas
2013	219114,4	7785,4	2292,5	3013,8	1702,0
2012	223100,0	7820,7	2245,4	3007,3	1777,8
2011	238985,2	8976,0	2369,1	3632,4	2151,7
2010	243590,4	9037,1	2238,8	3751,4	2243,0
2009	232306,0	9011,1	2267,4	3672,1	2298,6
2008	255563,4	9355,0	2504,2	3715,7	2360,8
VMA (%) 2013/08	-3,0	-3,6	-1,8	-4,1	-6,3

Fonte: INE, Sistema de Contas Integrais das Empresas; Dados provisórios para 2013.

Nota: Com a entrada em vigor de um novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC), em 2010, foi produzida uma nova série de estatísticas das empresas, de acordo com as regras do SNC, para o período 2004-2009, que permite a comparação com os dados de 2010.

Conforme se pode inferir, a produção global das empresas baixou entre 2008 e 2013 a um ritmo anual de 3,0%, seguindo o agregado do Alojamento e da Restauração a mesma tendência. No caso dos subgrupos, a hotelaria acusou uma clara estabilização de valores pós 2009, mas ainda não atingiu o volume global apurado em 2008 (2504,2 milhões de Euros). Por outro lado, os restaurantes (redução média anual de 4,1%) e os estabelecimentos de bebidas (diminuição de 6,3% ao ano) proporcionaram em 2013 quantitativos muito distantes dos averbados em 2008, sendo que no caso dos primeiros se constatou uma ténue recuperação de 2012 para 2013.

No decurso das suas atividades, as empresas têm que suportar o **custo das mercadorias vendidas**, valor este que representa a contrapartida das saídas das existências de mercadorias e/ou matérias-primas, subsidiárias e de consumo por venda ou integração no processo produtivo. O Quadro 38 resume a situação para o período 2008/13, sendo observável uma propensão decrescente muito semelhante nos cinco realidades discriminadas.

<sup>20</sup> A produção é constituída pelos produtos criados durante o período contabilístico. São abrangidos os seguintes casos especiais: a) os bens e serviços fornecidos por uma unidade de atividade económica (UAE) local a diversas UAE locais pertencentes à mesma unidade institucional; b) os bens produzidos por uma UAE local que continuem integrados nas existências após o final do período em que são produzidos, independentemente da sua utilização ulterior.

**Quadro 38. Custo das mercadorias vendidas (Milhões €) das Empresas**

Custo das mercadorias vendidas (Milhões €) das Empresas					
	Total geral	Alojamento, restauração e similares	Estabelecimentos hoteleiros	Restaurantes	Estabelecimentos de bebidas
2013	109982,5	863,9	78,1	403,2	326,6
2012	108759,2	848,9	68,5	401,2	325,4
2011	116104,1	943,9	69,7	460,2	360,7
2010	119517,9	990,1	76,2	471,6	383,7
2009	115187,6	1001,0	86,4	490,4	387,2
2008	127517,2	995,5	86,5	491,6	391,1
VMA (%) 2013/08	-2,9	-2,8	-2,0	-3,9	-3,5

Fonte: INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas; Dados provisórios para 2013.

Nota: Com a entrada em vigor de um novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC), em 2010, foi produzida uma nova série de estatísticas das empresas, de acordo com as regras do SNC, para o período 2004-2009, que permite a comparação com os dados de 2010.

O pagamento de **impostos** constitui outro elemento com incidência nos resultados das empresas, pelo que a sua consideração não deve ser ignorada. Assim, o Quadro 39 resume os montantes pagos pelas empresas decorrentes de todos os impostos diretos e indiretos, com exceção do imposto sobre o rendimento, respeitantes à atividade das empresas, geralmente calculados em função de consumos, produção e vendas.

**Quadro 39. Impostos (Milhões €) das Empresas**

	Total geral	Alojamento, restauração e similares	Estabelecimentos hoteleiros	Restaurantes	Estabelecimentos de bebidas
2012	1489,4	63,8	34,7	14,2	11,9
2011	1577,4	64,3	32,5	15,9	13,2
2010	1657,8	62,7	30,3	16,3	13,3
2009	1706,6	64,3	31,7	16,0	13,5
2008	1857,2	64,3	30,9	16,9	13,7
VMA (%) 2013/08	-5,4	-0,2	2,9	-4,2	-3,5

Fonte: INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas.

Nota: Com a entrada em vigor de um novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC), em 2010, foi produzida uma nova série de estatísticas das empresas, de acordo com as regras do SNC, para o período 2004-2009, que permite a comparação com os dados de 2010.

Conforme se pode verificar, os montantes pagos em impostos pelas empresas (sem IRC) atingiram na globalidade 1489,4 milhões de Euros em 2012, sendo que no caso dos estabelecimentos hoteleiros aumentaram desde 2008, alcançando, no ano mais recente, um quantitativo próximo dos 34,7 milhões de Euros. Em contrapartida, segundo as estatísticas do INE, os restaurantes e os estabelecimentos de bebidas baixaram, em 2012, os respetivos volumes totais.



## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Passando para outra perspetiva de análise, foi possível quantificar o **volume de negócios** apurado no período 2008/13, o qual atingiu no último destes anos, o montante de 8430,9 milhões de Euros para o agregado do Alojamento e da Restauração. Este valor representou uma redução de 3,5% ao ano, face à verba apurada em 2008, como mostra o Quadro 40, seguidamente reproduzido.

**Quadro 40. Volume de negócios (Milhões €) das empresas por forma jurídica**

	Alojamento, restauração e similares			Estabelecimentos hoteleiros			Restaurantes			Estabelecimentos de bebidas		
	Total	Empresa Individual	Sociedade	Total	Empresa Individual	Sociedade	Total	Empresa Individual	Sociedade	Total	Empresa Individual	Sociedade
2013	8430,9	1445,7	6985,2	2254,7	44,3	2210,4	3355,7	528,7	2827,0	2000,7	837,0	1163,8
2012	8425,6	1467,6	6958,0	2201,9	42,0	2159,9	3326,0	522,9	2803,1	2062,1	871,0	1191,1
2011	9676,4	1862,5	7813,9	2324,3	56,7	2267,6	4021,8	679,8	3342,0	2471,3	1090,6	1380,7
2010	9799,0	1987,5	7811,5	2213,9	58,3	2155,6	4153,9	734,4	3419,5	2588,2	1157,5	1430,6
2009	9776,8	2117,9	7658,9	2197,7	63,5	2134,2	4122,5	790,5	3332,0	2660,3	1228,3	1432,0
2008	10055,2	2244,9	7810,3	2382,5	68,0	2314,4	4165,9	850,9	3314,9	2723,2	1292,9	1430,3
VMA (%) 2013/08	-3,5	-8,4	-2,2	-1,1	-8,2	-0,9	-4,2	-9,1	-3,1	-6,0	-8,3	-4,0

Fonte: INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas; Dados provisórios para 2013.  
Nota: Com a entrada em vigor de um novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC), em 2010, foi produzida uma nova série de estatísticas das empresas, de acordo com as regras do SNC, para o período 2004-2009, que permite a comparação com os dados de 2010.

Saliente-se que a regressão foi extensiva aos três subsectores, embora os estabelecimentos hoteleiros tenham registado, em termos percentuais, uma diminuição menos intensa (-1,1% ao ano) do que a obtida para os restaurantes (-4,2% ao ano) e para os estabelecimentos de bebidas (-6,0%). No caso destes últimos grupos, as baixas mais intensas ocorreram sobretudo nos anos de 2012 e 2013 e localizaram-se principalmente nas empresas individuais.

O **Excedente Bruto de Exploração (EBE)** constitui também um indicador com relevo para a análise da rentabilidade e da produtividade das empresas. Com efeito, resulta da diferença entre, por um lado, o valor acrescentado bruto e por outro, os custos com o pessoal e os impostos sobre produtos líquidos de subsídios. No fundo, sintetiza a totalidade do valor afeto à remuneração do fator capital.

**Quadro 41. Excedente bruto de exploração (Milhões €) das empresas**

	Total geral	Alojamento, restauração e similares	Estabelecimentos hoteleiros	Restaurantes	Estabelecimentos de bebidas
2013	29949,7	803,8	318,9	151,5	287,9
2012	28649,2	706,9	246,4	92,9	329,2
2011	31646,4	1208,5	297,1	335,1	524,5
2010	36312,7	1279,6	256,6	390,7	573,9
2009	36003,6	1423,6	294,5	435,0	617,7
2008	38905,9	1551,5	379,3	448,9	655,1
VMA (%) 2013/08	-5,1	-12,3	-3,4	-19,5	-15,2

Fonte: INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas; Dados provisórios para 2013.  
Nota: Com a entrada em vigor de um novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC), em 2010, foi produzida uma nova série de estatísticas das empresas, de acordo com as regras do SNC, para o período 2004-2009, que permite a comparação com os dados de 2010.

## Uma visão integrada e sistémica

Como decorre da apreciação do Quadro 41, para a totalidade das empresas não financeiras do país, o EBE regrediu 5,1% ao ano entre 2008 e 2013, sendo que no agregado do Alojamento e da Restauração a diminuição foi muito mais profunda, fixando-se na taxa anual de -12,3%. Esta quebra derivou sobretudo das contrações detetadas nos restaurantes (-19,5% ao ano) e nos estabelecimentos de bebidas (-15,2% ao ano), atendendo que a hotelaria, através da recuperação registada em 2013, logrou obter uma variação média anual de -3,4%.

Esta evolução deixa transparecer uma situação que se traduz numa menor remuneração do fator capital, o que constitui um constrangimento para os empresários, na medida que passam a ver o seu negócio como menos atrativo.

Os indicadores sobre a situação económico-financeira, vulgarmente designados por rácios, também se assumem como um instrumento importante de análise na medida que facilitam comparações, quer para as próprias empresas, como para o cotejo setorial ou mesmo nacional. Fixando-nos no plano macro, a análise económico-financeira possibilita a avaliação da rentabilidade das empresas, tendo em vista, em função das condições atuais e futuras, verificar se os capitais investidos são remunerados e reembolsados de modo a que as receitas superem as despesas de investimento e de funcionamento. De forma a potenciar o bom desempenho das empresas no plano setorial ou nacional, a avaliação e interpretação da situação económico-financeira deve centrar-se em torno das seguintes questões fundamentais: equilíbrio financeiro; rentabilidade dos capitais; crescimento; risco; e, valor criado pela gestão. Neste sentido, analisam-se seguidamente um conjunto de rácios disponíveis nas estatísticas oficiais do INE.

O **rácio debt to equity** mede o nível de endividamento das empresas e o grau de dependência face aos credores, resultando do quociente entre o total do passivo e o capital próprio. Como demonstra o Quadro 42, os valores para o total das empresas não financeiras do país indicam uma evolução favorável, com a redução de 2,7 em 2008 para 2,4 em 2013. Ao invés, o agregado do Alojamento e da Restauração, bem como os dois subsetores *per si*, evidenciam desempenhos de sinal contrário.

Quadro 42. Rácio debt to equity (N.º)

	Total geral	Alojamento, restauração e similares	Alojamento	Restauração e similares
2013	2,4	3,2	2,7	6,2
2012	2,5	2,8	2,4	5,4
2011	2,5	2,4	2,1	3,7
2010	2,4	2,1	1,7	3,4
2009	2,6	2,3	2,0	3,5
2008	2,7	2,3	1,9	3,4

Fonte: INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas; Dados provisórios para 2013.

Nota: Com a entrada em vigor de um novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC), em 2010, foi produzida uma nova série de estatísticas das empresas, de acordo com as regras do SNC, para o período 2004-2009, que permite a comparação com os dados de 2010.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Assinale-se o agravamento observado na Restauração e Similares em 2012 e 2013, o que indicia dificuldades crescentes para as empresas deste subsetor.

**Quadro 43. Endividamento (N.º) das empresas**

	Total			Alojamento, restauração e similares			Alojamento			Restauração e similares		
	Total	Empresa individual	Sociedade	Total	Empresa individual	Sociedade	Total	Empresa individual	Sociedade	Total	Empresa individual	Sociedade
2013	0,71	0,35	0,72	0,76	0,39	0,78	0,73	0,39	0,73	0,86	0,39	0,94
2012	0,72	0,35	0,72	0,74	0,37	0,76	0,70	0,37	0,70	0,84	0,36	0,93
2011	0,71	0,35	0,72	0,71	0,37	0,72	0,68	0,39	0,68	0,79	0,37	0,86
2010	0,70	0,36	0,71	0,67	0,36	0,69	0,63	0,39	0,63	0,77	0,35	0,85
2009	0,72	0,37	0,73	0,70	0,36	0,72	0,67	0,39	0,67	0,78	0,35	0,85
2008	0,73	0,38	0,74	0,69	0,35	0,71	0,66	0,39	0,66	0,77	0,35	0,85

Fonte: INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas (SCE)

Nota: Com a entrada em vigor de um novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC), em 2010, foi produzida uma nova série de estatísticas das empresas, de acordo com as regras do SNC, para o período 2004-2009, que permite a comparação com os dados de 2010.

Passando ao **rácio de endividamento das empresas** (Total do passivo/ Total do ativo), chama-se a atenção para o Quadro 43, reproduzido na página anterior, o qual confirma a disparidade de evolução do agregado Alojamento e Restauração em relação ao total da economia, sendo esta situação extensiva às empresas individuais e às sociedades.

O reforço do endividamento das empresas estendeu-se aos dois subsectores inclusos, sendo particularmente notório este agravamento no caso das sociedades exploradoras de alojamento turístico ou de estabelecimentos de restauração e similares, onde se revela cada vez mais elevado o grau de participação de capitais alheios no financiamento da empresa.

A **rendibilidade dos capitais próprios** assume-se como um indicador económico-financeiro que permite avaliar se a rendibilidade do capital próprio se situa a um nível aceitável comparativamente às taxas de rendibilidade do mercado de capitais e ao custo de financiamento.

**Quadro 44. Rendibilidade dos capitais próprios (%) das sociedades**

	Total	Alojamento, restauração e similares	Alojamento	Restauração e similares
2013	2,60	-20,10	-11,62	-153,37
2012	-0,66	-21,47	-12,41	-139,31
2011	0,41	-8,87	-6,11	-29,21
2010	9,61	-5,07	-3,59	-15,34
2009	4,08	-6,92	-5,72	-14,26
2008	3,18	-6,11	-4,28	-17,23

Fonte: INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas (SCE)

Nota: Com a entrada em vigor de um novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC), em 2010, foi produzida uma nova série de estatísticas das empresas, de acordo com as regras do SNC, para o período 2004-2009, que permite a comparação com os dados de 2010.

Também neste indicador, que deriva do quociente entre o Resultado líquido do exercício e o Capital próprio, os dados obtidos denotam um claro agravamento nos últimos dois anos, quer para o Alojamento (-11,62%), como para a Restauração (-153,37%).

## Uma visão integrada e sistémica

Por outro lado, a **rendibilidade do Ativo líquido** mede a taxa de retorno dos capitais investidos nas empresas, ou seja, a rendibilidade da empresa do ponto de vista do investidor. Tal como decorre da observação do Quadro 45, inserido na página seguinte, os resultados revelaram-se muito desfavoráveis para o Alojamento e para a Restauração em 2012, o que demonstra que o resultado líquido do exercício preenche uma proporção decrescente do Ativo líquido. Assinale-se igualmente a estabilização dos valores para os estabelecimentos hoteleiros entre 2008 e 2011, sendo que no caso da restauração, a oscilação de valores foi muito mais sentida.

**Quadro 45. Rendibilidade do ativo líquido (%) das sociedades**

	Total	Alojamento, restauração e similares	Alojamento	Restauração e similares
2013	0,74	-4,48	-3,15	-8,99
2012	-0,18	-21,47	-12,41	-139,31
2011	0,11	-2,46	-1,96	-4,03
2010	2,78	-1,57	-1,32	-2,32
2009	1,09	-1,95	-1,90	-2,10
2008	0,83	-1,75	-1,46	-2,53

Fonte: INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas (SCIE)

*Nota: Com a entrada em vigor de um novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC), em 2010, foi produzida uma nova série de estatísticas das empresas, de acordo com as regras do SNC, para o período 2004-2009, que permite a comparação com os dados de 2010.*

A análise financeira não dispensa a apreciação de um indicador que avalie a capacidade das empresas para solverem as responsabilidades assumidas a médio, longo e curto prazo. Neste sentido, a **solvabilidade** evidencia o grau de independência da empresa em relação aos credores; quanto maior o seu valor, mais garantias terão os credores de receber o seu capital e maior poder de negociação terão as empresas para contraírem novos financiamentos.

**Quadro 46. Solvabilidade (N.º) das empresas**

	Total	Alojamento, restauração e similares	Alojamento	Restauração e similares
2013	0,41	0,31	0,38	0,16
2012	0,40	0,35	0,43	0,19
2011	0,40	0,42	0,48	0,27
2010	0,42	0,49	0,58	0,29
2009	0,38	0,43	0,50	0,29
2008	0,37	0,44	0,52	0,29

Fonte: INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas (SCIE)

*Nota: Com a entrada em vigor de um novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC), em 2010, foi produzida uma nova série de estatísticas das empresas, de acordo com as regras do SNC, para o período 2004-2009, que permite a comparação com os dados de 2010.*

Como se deduz da leitura do Quadro 46, no cômputo geral das empresas não financeiras, verificou-se uma melhoria dos valores deste indicador, tomando como referência o período 2008/13 (subida de 0,37 para 0,41). Em contraciclo com a tendência nacional, os subsectores do Alojamento e da Restauração, deixaram transparecer um agravamento nítido no plano deste indicador, com o primeiro a denotar uma quebra profunda entre 2010 e 2013 e, o segundo, a baixar nos dois últimos anos para níveis muito baixos, com expressão absoluta distante das

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

médias para o total da economia.

No caso do Alojamento importa destacar que, pela primeira vez, em 2013, o valor para este indicador situou-se abaixo da média de todas as empresas não financeiras do país, o que constitui outra indicação não desprezível sobre as dificuldades sentidas pelas empresas do setor, elemento este que não é habitual transparecer das leituras oficiais sobre a evolução dos indicadores físicos da hotelaria e de outros outros meios de alojamento coletivo.

Termina-se a observação deste núcleo de indicadores com uma referência à **taxa de sobrevivência**, a qual deriva do quociente entre o número de empresas ativas no ano n que tendo nascido no ano n-t, sobreviveram t anos, e o número de empresas nascidas no ano n-t.

Considerando este indicador indexado às empresas nascidas 2 anos antes, vem:

**Quadro 47. Taxa de sobrevivência (%) das Empresas nascidas 2 anos antes**

	Total geral	Alojamento, restauração e similares	Alojamento	Restauração e similares
2012	48,5	54,1	75,3	52,9
2011	48,8	53,1	75,6	51,9
2010	48,6	51,9	68,2	51,0
2009	52,7	58,7	74,2	58,0
2008	57,9	61,2	80,9	60,3

Fonte: INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas.

*Nota: Com a entrada em vigor de um novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC), em 2010, foi produzida uma nova série de estatísticas das empresas, de acordo com as regras do SNC, para o período 2004-2009, que permite a comparação com os dados de 2010.*

Conforme se pode inferir, de um modo geral, a taxa de sobrevivência regrediu acentuadamente entre 2008 e 2012, baixando 9,4 pontos percentuais no total. No caso do Alojamento (diminuição de 5,6 pontos percentuais) e da Restauração (redução de 7,4 pontos percentuais), os valores referentes a este indicador também regrediram, mas ocorreu uma maior resistência por parte das empresas destes subsectores. No caso da Restauração, apesar de constituir um setor onde pontificam as microempresas, muitas delas com um cariz eminentemente familiar, os valores das taxas de sobrevivência são significativamente inferiores aos do Alojamento, mas acima dos observados para o total da economia.

Deduzindo o efeito das microempresas, o que não significa qualquer subestimação da sua importância, o quadro de fundo altera-se significativamente, como decorre da apreciação do Quadro 48, inserto na página seguinte.

Saliente-se que a taxa geral de sobrevivência (das empresas nascidas 2 anos antes) sobe para 84,5% em 2012, superando inclusive o valor detetado em 2008. Por outro lado, no Alojamento, a taxa de sobrevivência manteve-se nos dois últimos anos acima dos 90%, enquanto a Restauração também conservou valores acima do total da economia (86,9% em 2012).

**Quadro 48. Pequenas, médias e grandes empresas**  
Taxa de sobrevivência (%) das Empresas nascidas 2 anos antes

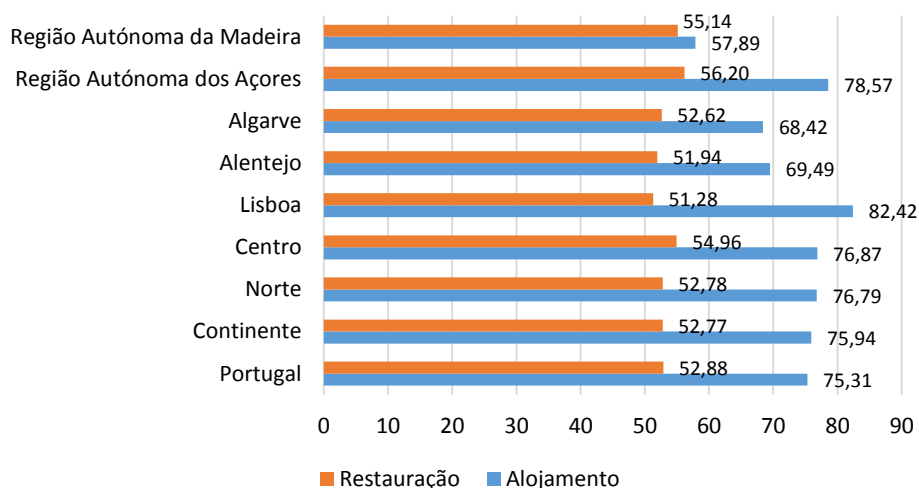
	Total geral	Alojamento, restauração e similares	Alojamento	Restauração e similares
2012	84,5	87,4	90,9	86,9
2011	84,0	89,4	92,9	88,7
2010	83,3	90,3	84,6	91,3
2009	82,9	87,6	100,0	85,9
2008	84,0	89,4	93,3	88,6

Fonte: INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas.

Nota: Com a entrada em vigor de um novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC), em 2010, foi produzida uma nova série de estatísticas das empresas, de acordo com as regras do SNC, para o período 2004-2009, que permite a comparação com os dados de 2010.

Acrescente-se que a taxa de sobrevivência em 2012 não sofreu grandes oscilações ao nível regional, como demonstra o Gráfico 42, abaixo reproduzido.

**Gráfico 42. Taxa de sobrevivência (%) das Empresas nascidas 2 anos antes por localização geográfica - 2012**



Fonte: INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas

Saliente-se a grande proximidade de valores para a Restauração, sendo que as NUT II dos Açores (56,20%) e da Madeira (55,14%) ostentam os valores mais elevados para este subsetor. Por outro lado, no Alojamento, destaca-se a NUT II de Lisboa (82,42%), seguindo-se os Açores (78,57%). Tenha-se presente que estes valores foram calculados em função da localização das sedes das empresas e não dos estabelecimentos, o que tende a atenuar eventuais assimetrias regionais.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

### 8.2.2. Indicadores associados à produtividade

A apreciação concretizada ao nível macro deve incluir um conjunto de indicadores que facultem indicações sobre a contextualização da problemática da produtividade, neste caso concreto indexada ao setor do Alojamento e da Restauração.

Assim, apresentam-se seguidamente os montantes referentes ao **Valor Acrescentado Bruto (VAB)**, os quais correspondem aos valores brutos da produção deduzidos dos custos das matérias-primas e de outros consumos no processo produtivo.

**Quadro 49. Valor acrescentado bruto (Milhões €) das Empresas**

	Total geral	Alojamento, restauração e similares	Estabelecimentos hoteleiros	Restaurantes	Estabelecimentos de bebidas
2013	76386,2	3110,2	1051,1	1053,2	722,4
2012	75969,0	3125,3	1007,3	1039,1	784,8
2011	82242,4	3849,4	1102,5	1397,2	1030,0
2010	88245,1	3931,4	1043,5	1474,9	1090,3
2009	87329,1	4030,4	1088,7	1492,4	1123,8
2008	90779,0	4161,3	1205,8	1482,9	1158,9
VMA (%) 2013/08	-3,4	-5,7	-2,7	-6,6	-9,0

Fonte: INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas; Dados provisórios para 2013.

*Nota: Com a entrada em vigor de um novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC), em 2010, foi produzida uma nova série de estatísticas das empresas, de acordo com as regras do SNC, para o período 2004-2009, que permite a comparação com os dados de 2010.*

Como nota saliente, destaque-se a diminuição ocorrida no valor do VAB entre 2008 e 2013, extensiva ao total das empresas não financeiras da economia (decréscimo médio anual de 3,4%) e às empresas que operam nos subsetores do Alojamento (-2,7% de variação média anual), da Restauração (-6,6%) e dos Estabelecimentos de Bebidas (-9,0%).

Deste modo, pode-se desde já afirmar que o resultado final da atividade produtiva no decurso de cada ano tem vindo a diminuir progressivamente, o que demonstra que os excedentes resultantes da diferença entre o valor da produção e o valor do consumo intermédio assumem uma dimensão cada vez menor.

Cruzando os valores do VAB (a preços de mercado) com os da produção, obtém-se a denominada **taxa de valor acrescentado bruto**, cujos valores contam do Quadro 50, integrado na página seguinte. Enfatize-se a tendência decrescente 2008/13 para todos os agregados considerados, revelando o alojamento e a restauração quebras de maior profundidade do que o conjunto das empresas de toda a economia.

Contudo, em termos absolutos, os valores obtidos para estes dois últimos subsetores, continuaram a ser superiores à média do conjunto das empresas não financeiras em atividade no país, com o Alojamento a distanciar-se de uma forma ainda mais nítida.

Quadro 50. Taxa de valor acrescentado bruto (%)

	Total	Alojamento, restauração e similares	Alojamento	Restauração e similares
2013	34,86	39,95	45,42	37,43
2012	34,05	39,96	44,52	37,94
2011	34,41	42,89	46,23	41,59
2010	36,23	43,50	46,19	42,56
2009	37,59	44,73	48,01	43,54
2008	35,52	44,48	48,05	43,09

Fonte: INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas (SCIE)

*Nota: Com a entrada em vigor de um novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC), em 2010, foi produzida uma nova série de estatísticas das empresas, de acordo com as regras do SNC, para o período 2004-2009, que permite a comparação com os dados de 2010.*

Seguidamente, iremos confrontar as incidências percentuais inerentes à representatividade dos gastos com pessoal e do excedente bruto de exploração em relação ao VAB.

Quadro 51. Peso dos gastos com pessoal no valor acrescentado bruto (%) das empresas

	Total	Alojamento, restauração e similares	Alojamento	Restauração e similares
2013	61,08	72,94	67,49	75,97
2012	62,46	76,02	72,81	77,69
2011	61,84	67,43	70,75	66,00
2010	59,19	66,30	73,26	63,63
2009	59,18	63,51	69,92	60,97
2008	57,31	61,58	66,20	59,57

Fonte: INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas (SCIE)

*Nota: Com a entrada em vigor de um novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC), em 2010, foi produzida uma nova série de estatísticas das empresas, de acordo com as regras do SNC, para o período 2004-2009, que permite a comparação com os dados de 2010.*

Tal como ilustra o Quadro 51, o **peso dos gastos com pessoal no VAB** intensificou-se no decurso dos seis anos em apreço, passando de 57,31% em 2008 para 61,08%. Esta evolução reporta-se ao total das empresas não financeiras, sendo que no caso do Alojamento e da Restauração o sentido da evolução também foi na mesma direção, embora com diferenças entre os dois subsetores.

Com efeito, a Restauração evidenciou um agravamento progressivo dos valores do indicador até 2012, passando de 59,57% em 2008 para 75,97% em 2013. Por outro lado, o Alojamento revelou uma maior proximidade anual de valores, com o agravamento a acusar uma maior expressão nos anos de 2012 e 2010.

Passando à incidência do **excedente bruto de exploração no VAB**, obtiveram-se os valores que compõem o Quadro 52, o qual consta da página seguinte.



## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Quadro 52. Peso do excedente bruto de exploração no valor acrescentado bruto (%) das Empresas

	Total	Alojamento, restauração e similares	Alojamento	Restauração e similares
2013	39,21	25,84	30,17	23,42
2012	37,71	22,62	24,53	21,63
2011	38,48	31,40	26,95	33,31
2010	41,15	32,55	24,30	35,70
2009	41,23	35,32	27,59	38,39
2008	42,86	37,28	31,68	39,72

Fonte: INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas (SCE)

*Nota: Com a entrada em vigor de um novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC), em 2010, foi produzida uma nova série de estatísticas das empresas, de acordo com as regras do SNC, para o período 2004-2009, que permite a comparação com os dados de 2010.*

Tenha-se presente que as percentagens que integram o quadro anterior refletem a parte do valor criado que se destina a remunerar o capital, pelo que a tónica dominante vai naturalmente no reconhecimento da menor representatividade que esta componente possui em relação ao VAB criado.

De facto, os valores apurados para o total de empresas não financeiras a operarem na economia decresceram de 2008 (42,86%) para 2012 (37,71%), registando-se uma ligeira recuperação em 2013 (39,21%). Por outro lado, as empresas da área do Alojamento seguiram um percurso idêntico, se bem que suportado através de valores percentuais mais baixos. Finalmente, as empresas da Restauração voltaram a patentear a evolução mais desfavorável, apresentando um valor em 2013 (23,43%) muito distante do contabilizado em 2008 (39,72%). Para reforçar a profundidade da quebra registada na Restauração importa recordar que este subsector possuía até 2011, valores muito acima dos registados no Alojamento, invertendo-se posteriormente esta relação.

A contribuição do fator trabalho utilizado pelas empresas pode ser medida pelo valor acrescentado bruto gerado por cada unidade de pessoal ao serviço, dando-se a este indicador a designação de **produtividade aparente do trabalho**.

Assim, no Quadro 53, reproduzido na página seguinte, procede-se à retrospectiva de valores para o período 2008/13, notando-se uma relativa estabilização nos valores da série correspondente ao total de empresas não financeiras da economia. A variação média anual foi de -0,1% e, em 2013, notou-se uma recuperação interessante em relação ao ano anterior (+2,9%).

O Alojamento patenteou uma quebra em relação ao valor deste rácio em 2008 (21464,36 Euros), observando-se nos restantes anos alguma proximidade de valores, com particular destaque para a recuperação detetada em 2013 (20417,85 Euros). Sublinhe-se ainda que a expressão numérica da produtividade aparente no subsector do alojamento aproxima-se dos montantes obtidos para a totalidade da economia.

Quadro 53. Produtividade aparente do trabalho (€) nas empresas

	Total	Alojamento, restauração e similares	Alojamento	Restauração e similares
2013	22297,68	11613,96	20417,85	9391,02
2012	21671,47	11398,72	19214,28	9443,15
2011	22087,02	13262,79	20057,67	11598,35
2010	23038,90	13431,62	19636,75	12007,08
2009	22263,56	13608,70	20263,92	12064,85
2008	22374,64	13799,76	21464,36	11968,66
VMA (%) 2013/08	-0,1	-3,4	-1,0	-4,7

Fonte: INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas (SCIE)

Nota: Com a entrada em vigor de um novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC), em 2010, foi produzida uma nova série de estatísticas das empresas, de acordo com as regras do SNC, para o período 2004-2009, que permite a comparação com os dados de 2010.

Refira-se ainda que a Restauração proporcionou um conjunto de valores particularmente desfavoráveis, com particular acuidade no caso dos dois últimos anos. Assim, a quebra entre 2008 e 2013 traduziu-se numa variação média anual de -4,7%, o que coloca este setor como um dos que registou pior desempenho pós 2010.

A produtividade do trabalho pode ser ajustada em função do salário<sup>21</sup>, o que permite aferir a contribuição do fator trabalho utilizado pelas empresas, nomeadamente através do valor acrescentado bruto gerado por cada unidade monetária despendida em custos com pessoal<sup>22</sup>. Veja-se, a este propósito, o Quadro 54, seguidamente inserto.

Quadro 54. Produtividade do trabalho ajustada ao salário (%) nas empresas

	Total	Alojamento, restauração e similares	Alojamento	Restauração e similares
2013	128,00	109,06	133,20	101,55
2012	125,62	104,94	123,68	99,66
2011	127,57	119,24	128,33	118,15
2010	133,49	121,96	124,58	123,49
2009	131,97	124,97	129,99	126,00
2008	135,97	129,10	138,59	128,73

Fonte: INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas (SCIE)

Nota: Com a entrada em vigor de um novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC), em 2010, foi produzida uma nova série de estatísticas das empresas, de acordo com as regras do SNC, para o período 2004-2009, que permite a comparação com os dados de 2010.

Saliente-se que a **produtividade ajustada ao salário** em nada altera o referido sobre o indicador anterior, confirmando-se a regressão para os agregados considerados. A única alteração residiu no facto do Alojamento exibir valores superiores aos da média da globalidade da economia, deixando transparecer alguma recuperação em 2013. Volta-se a enfatizar a evolução muito desfavorável da Restauração, com resultados cada vez mais distintos dos apurados em 2008.

<sup>21</sup> [(Valor acrescentado bruto a custo de fatores/ Gastos com o pessoal) \* (Pessoal remunerado/ Pessoal ao serviço)]\*100

<sup>22</sup> Assume-se que cada trabalhador não remunerado tem associado um valor de custos com pessoal idêntico ao dos restantes

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

O VAB pode ser objeto de relacionamento com a Formação Bruta de Capital Fixo<sup>23</sup> (FBCF), constituindo o quociente entre estas duas grandezas (FBCF/VAB\*100%) a denominada **taxa de investimento**, cujos valores constam do Quadro 55, seguidamente reproduzido.

Quadro 55. Taxa de Investimento (%)

	Total geral	Alojamento, restauração e similares	Alojamento	Restauração e similares
2013	15,2	20,2	37,7	10,6
2012	14,4	19,2	34,1	11,6
2011	19,6	17,4	31,9	11,3
2010	21,1	24,9	55,5	13,4
2009	24,0	33,2	84,9	13,1
2008	27,7	36,4	82,0	16,8

Fonte: INE, Sistema de Contas Integradas das Empresas; Dados provisórios para 2013.

Nota: Com a entrada em vigor de um novo Sistema de Normalização Contabilística (SNC), em 2010, foi produzida uma nova série de estatísticas das empresas, de acordo com as regras do SNC, para o período 2004-2009, que permite a comparação com os dados de 2010.

A taxa de investimento das empresas não financeiras (15,2% em 2013) evoluiu de forma positiva entre 2012 e 2013, com o setor do Alojamento e Restauração (mais 1,0 p.p. para os 20,2%) a revelar a continuação da recuperação, após a queda muito forte observada em 2011. Para esta baixa contribuíram os dois subsectores, sendo muito nítido o *gap* de resultados no Alojamento, tomando como referencial os anos de 2009 e 2008. Com efeito, nestes anos, a taxa de investimento chegou a atingir 84,9%, o que conferia a este subsector uma posição de destaque no ranking das atividades com maior capacidade de gerar investimento em função do VAB gerado.

### 8.2.3. Análise integrada e conclusiva

A análise efetuada nos pontos anteriores conduziu à constatação da contração das atividades desenvolvidas pelas empresas do canal HORECA no período 2008/13, com reflexos diretos na oferta instalada, na produção e nos respetivos custos, na faturação concretizada, na situação económico-financeira e na produtividade. Por outro lado, esta moldura macro carece de separação entre os seus subsectores, sendo evidente que a hotelaria acusou uma maior estabilidade e resistência aos constrangimentos decorrentes do ambiente externo, facto já não verificado nos restaurantes e nos estabelecimentos de bebidas, os quais patentearam para alguns indicadores, uma evolução das mais negativas no contexto dos vários setores económicos do país.

No âmbito da **oferta instalada**, importa reter os seguintes pontos marcantes relacionados com a evolução do canal HORECA em Portugal:

- O número de empresas do setor do Alojamento, Restauração e Similares baixou em média 2,0% ao ano entre 2008 e 2013, sendo esta regressão mais forte no âmbito das empresas individuais (-3,1%) do que das sociedades (-0,2%); A diminuição detetada

<sup>23</sup> Valor total dos investimentos brutos (sem deduzir o uso devido à depreciação e obsolescência) em capital fixo (máquinas e equipamentos, estruturas e edificações, ...) realizadas pelas empresas num determinado período.

## Uma visão integrada e sistémica

derivou das reduções observadas ao nível das pequenas e micro empresas nos restaurantes e nos estabelecimentos de bebidas;

- b) Diminuiu em cerca de 7 mil unidades o número de estabelecimentos em funcionamento entre 2008 e 2012, sendo que esta quebra é totalmente imputável aos estabelecimentos de restauração, já que na área do alojamento ocorreu um reforço progressivo a partir de 2011;
- c) No pessoal em serviço observou-se para o agregado do Alojamento e da Restauração uma redução constante do número de efetivos ao serviço entre 2008 e 2013 (quebra de 2,4% ao ano), a qual foi extensiva aos três subgrupos selecionados – hotelaria, restaurantes e estabelecimentos de bebidas.

Passando aos elementos associados à **exploração** dos estabelecimentos pertencentes às empresas do agregado do Alojamento e da Restauração, podem-se reter as seguintes notas:

- a) No subgrupo do Alojamento, os gastos *per capita* das empresas com o pessoal mantiveram-se num plano sempre superior à média nacional, notando-se uma relativa estabilização de valores anuais no caso das sociedades e uma baixa significativa nas empresas individuais; Para a Restauração apurou-se um valor em 2013 próximo do obtido em 2008, sendo que a evolução foi completamente distinta para as empresas individuais (quebra de 4,8% ao ano) e para as sociedades (acréscimo médio anual de 0,3%);
- b) A produção global das empresas baixou no período em análise, com a hotelaria a acusar uma clara estabilização de valores pós 2009, e os restaurantes e os estabelecimentos de bebidas a proporcionaram em 2013 quantitativos muito distantes dos averbados em 2008;
- c) O custo das mercadorias vendidas baixou em volume, sendo observável uma propensão decrescente muito semelhante na hotelaria, nos restaurantes e nos estabelecimentos de bebidas;
- d) Os montantes pagos em impostos pelas empresas (sem IRC), no caso dos estabelecimentos hoteleiros aumentaram desde 2008; Em contrapartida, os restaurantes e os estabelecimentos de bebidas baixaram os respetivos volumes totais.
- e) O volume de negócios apurado no período 2008/13, para o conjunto do canal HORECA, apresentou uma redução de 3,5% ao ano, a qual foi extensiva aos três subsectores, mas claramente com menor intensidade no caso da hotelaria;

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

- f) O excedente bruto de exploração para o agregado do Alojamento e da Restauração regrediu 12,3% ao ano entre 2008 e 2013, o que ficou muito acima da baixa apurada para a totalidade das empresas não financeiras do país (- 5,1% ao ano); Esta quebra derivou sobretudo das contrações detetadas nos restaurantes (-19,5% ao ano) e nos estabelecimentos de bebidas (-15,2% ao ano), atendendo que a hotelaria, através da recuperação registada em 2013, logrou obter uma variação média anual de -3,4%.

No caso dos **indicadores económico-financeiros**, podem-se retirar as seguintes conclusões no plano macro para a evolução das empresas do canal HORECA:

- a) O agregado do Alojamento e da Restauração, bem como os dois subsectores *per se*, evidenciaram desempenhos desfavoráveis no período 2008/14, contrariando a tónica geral observada para o total das empresas não financeiras do país;
- b) Através do rácio de endividamento das empresas confirmou-se a disparidade de evolução do agregado Alojamento e Restauração em relação ao total da economia; O reforço do endividamento das empresas do canal HORECA estendeu-se aos dois subsectores do alojamento turístico e dos estabelecimentos de restauração e similares, sendo particularmente notório este agravamento no caso das sociedades, onde se revela cada vez mais elevado o grau de participação de capitais alheios no financiamento das empresas;
- c) A rentabilidade dos capitais próprios e a rentabilidade do Ativo líquido assumem-se como indicadores que denotaram um claro agravamento nos últimos dois anos, quer para o Alojamento como para a Restauração.
- d) No rácio de solvabilidade, os subsectores do Alojamento e da Restauração, deixaram transparecer um agravamento nítido no plano deste indicador no período 2008/13, claramente em contraciclo com a tendência nacional para o conjunto das empresas não financeiras;
- e) A taxa de sobrevivência das empresas (nascidas dois anos antes) do canal HORECA regrediu entre 2008 e 2012, sendo esta situação extensiva ao Alojamento (diminuição de 5,6 pontos percentuais) e à Restauração (redução de 7,4 pontos percentuais); no caso da Restauração, apesar de constituir um setor onde pontificam as microempresas, muitas delas com um cariz eminentemente familiar, os valores das taxas de sobrevivência são significativamente inferiores aos do Alojamento, mas acima dos observados para o total da economia.

## Uma visão integrada e sistémica

Finalmente, e para completar a sistematização dos pontos cruciais em torna da evolução pós 2008 das empresas do canal HORECA, relevam-se os seguintes aspetos relacionados com a **produtividade global** do setor:

- a) Diminuição do valor acrescentado bruto entre 2008 e 2013, extensiva ao total das empresas não financeiras da economia (decréscimo médio anual de 3,4%) e às empresas que operam nos subsectores do Alojamento (-2,7% de variação média anual), da Restauração (-6,6%) e dos Estabelecimentos de Bebidas (-9,0%);
- b) A taxa de valor acrescentado bruto patenteou uma tendência decrescente 2008/13 para todos os agregados considerados, revelando o alojamento e a restauração quebras de maior profundidade do que o conjunto das empresas de toda a economia. Contudo, em termos absolutos, os valores obtidos para estes dois últimos subsectores, continuaram a ser superiores à média do conjunto das empresas não financeiras em atividade no país, com o Alojamento a distanciar-se de uma forma ainda mais nítida;
- c) O peso dos gastos com pessoal no VAB intensificou-se no decurso dos seis anos em estudo; A Restauração evidenciou um agravamento progressivo dos valores do indicador até 2012, passando de 59,57% em 2008 para 75,97% em 2013, enquanto o Alojamento revelou uma maior proximidade anual de valores;
- d) No que respeita ao peso do excedente bruto de exploração no VAB, as empresas da área do Alojamento apresentaram valores decrescentes para o período 2008/13, registando-se uma ligeira recuperação no último ano (39,21%); as empresas da área da Restauração voltaram a patentear a evolução mais desfavorável, sendo importante recordar que este subsector possuía até 2011, valores muito acima dos registados no Alojamento, invertendo-se posteriormente esta relação;
- e) A produtividade aparente do trabalho acusou uma relativa estabilização nos valores da série correspondente ao total de empresas não financeiras da economia; O Alojamento patenteou uma quebra em relação ao valor deste rácio em 2008, observando-se nos restantes anos alguma proximidade de valores; sublinhe-se que a expressão numérica da produtividade aparente no subsector do alojamento aproxima-se dos montantes obtidos para a totalidade da economia;
- f) Ainda no âmbito da produtividade aparente do trabalho, refira-se que a Restauração proporcionou um conjunto de valores particularmente desfavoráveis, com particular acuidade no caso dos dois últimos anos, o que colocou este subsector como um dos que registou pior desempenho pós 2010;

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

- g) A produtividade ajustada ao salário em nada altera o referido sobre o indicador anterior, confirmando-se a regressão para os agregados considerados. A única alteração residiu no facto do Alojamento exibir valores superiores aos da média da globalidade da economia;
- h) A taxa de investimento no setor do Alojamento e Restauração revelou propensão para a recuperação, após a queda muito forte observada em 2011. Para esta baixa contribuíram os dois subsectores, sendo muito nítido o *gap* de resultados no Alojamento, tomando como referencial os anos de 2009 e 2008. Com efeito, nestes anos, a taxa de investimento chegou a atingir 84,9%, o que conferia a este subsetor uma posição de destaque no ranking das atividades com maior capacidade de produzir investimento em função do VAB gerado.

### III – PLANO EMPRESARIAL DE OBSERVAÇÃO

#### 9. A produtividade das empresas do setor – Dados da Central de Balanços do Banco de Portugal

##### 9.1. Estrutura do agregado Alojamento, restauração e similares

Em 2013, o agregado referente ao setor de *Alojamento, restauração e similares* (secção I da CAE-Rev.3), representado na Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal, inclui mais de 33 mil empresas. A este agregado corresponde uma representatividade do setor superior a 90% no que se refere ao número de empresas, e superior a 95% no que se refere ao número de pessoas ao serviço e ao volume de negócios. O agregado representa, em termos de número de empresas, 9,2% das sociedades não financeiras (SNF) que constam da CB.

A **distribuição geográfica** do agregado revela uma concentração dos estabelecimentos do setor nos distritos de Lisboa, Porto e Faro (Quadro 56). É de assinalar que os pesos em termos de volume de negócios dos distritos de Lisboa e Faro no agregado são superiores aos respetivos pesos em termos de número de estabelecimentos, o que revela um volume negócios médio por estabelecimento superior nestes distritos relativamente aos restantes. Quando comparada com a distribuição geográfica dos estabelecimentos do conjunto das SNF, regista-se a maior concentração relativa de estabelecimentos de *Alojamento, restauração e similares* nos distritos de Lisboa e Faro, provavelmente em resultado da ligação da atividade deste setor aos fluxos turísticos.

Quadro 56. Distribuição do n.º de estabelecimentos e volume de negócios, por distrito (2013)

Alojamento, restauração e similares			SNF		
Distrito	N.º de estabelecim.	Volume de negócios	Distrito	N.º de estabelecim.	Volume de negócios
Lisboa	31%	38%	Lisboa	28%	40%
Porto	15%	12%	Porto	18%	15%
Faro	8%	15%	Braga	8%	6%
Outros distritos	46%	35%	Outros distritos	46%	39%

Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

A análise do **grau de maturidade** das empresas do agregado revela uma predominância das empresas mais maduras (Quadro 57), tal como se verifica para o agregado das SNF. Contudo, releva que as empresas com maturidade inferior a cinco anos representam uma percentagem superior do volume de negócios total do setor de *Alojamento, restauração e similares* comparativamente à generalidade das SNF. Este dado poderá estar relacionado com o facto de este ser um setor com elevado rácio de empresas entradas versus saídas (ver Quadro 60 mais à frente), o que tem por consequência um peso mais do que proporcional de empresas recém-entradas na indústria, quando comparamos com a generalidade dos setores.



## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Quadro 57. Número de empresas e volume de negócios, por grau de maturidade (2013)

	Alojamento, restauração e similares		Total SNF	
	N.º de empresas	Volume de negócios	N.º de empresas	Volume de negócios
Até 5 anos	36%	18%	34%	10%
De 6 a 10 anos	16%	14%	18%	13%
Mais de 10 anos	48%	68%	48%	77%

Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

Quanto à **dimensão das empresas**, este é um setor constituído essencialmente por microempresas (89,9% do agregado), tal como acontece com o conjunto das SNF (89,3%). No entanto, em todos os escalões de dimensão, verificamos que as empresas do setor apresentam um volume de negócios médio substancialmente inferior aos das suas congéneres do SNF apesar de possuírem um número médio de pessoas ao serviço muito semelhante (Quadro 58).

Quadro 58. Estrutura em termos de dimensão das empresas (2013)

	Alojamento, restauração e similares		SNF
	N.º de empresas	Volume de negócios médio / empresa	N.º médio de pessoas ao serviço / empresa
Total	N.º de empresas	33 774	368 118
	Volume de negócios médio / empresa	204 176 €	811 483 €
	N.º médio de pessoas ao serviço / empresa	6	7
Grandes empresas	N.º de empresas	40	939
	Volume de negócios médio / empresa	13 364 082 €	138 543 168 €
	N.º médio de pessoas ao serviço / empresa	749	700
Médias empresas	N.º de empresas	333	5376
	Volume de negócios médio / empresa	4 087 630 €	11 858 770 €
	N.º médio de pessoas ao serviço / empresa	87	88
Pequenas empresas	N.º de empresas	3037	33 231
	Volume de negócios médio / empresa	674 012 €	1 790 221 €
	N.º médio de pessoas ao serviço / empresa	18	18
Microempresas	N.º de empresas	30 364	328 572
	Volume de negócios médio / empresa	71 583 €	138 131 €
	N.º médio de pessoas ao serviço / empresa	2	2

Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

Os dados do agregado apontam para uma **empresa média** no setor com um volume de negócios de 204 mil euros e que emprega 6 pessoas (ver Quadro 58). Contudo, este é um setor caracterizado por grande heterogeneidade. Essa heterogeneidade resulta não só da variabilidade na dimensão das empresas mas também do subsector a que pertencem. O Quadro 59 revela as diferenças entre três dos principais subsectores do *Alojamento, restauração e similares*, os estabelecimentos hoteleiros (CAE 511), os restaurantes (CAE 561) e os estabelecimentos de bebidas (CAE 563) que incluem, por exemplo, cafés, pastelarias e casas de chá.

Quadro 59. Estrutura em termos de dimensão das empresas, por subsetor (2013)

		Estabelecimentos hoteleiros	Restaurantes	Estabelecimentos de bebidas
Grandes empresas	N.º de empresas	16	11	
	Volume de negócios médio	24 565 361 €	27 158 024 €	n.d.*
	N.º médio de pessoas ao serviço	398	698	
Médias empresas	N. de empresas	159	108	
	Volume de negócios médio	4 984 651 €	3 006 444 €	n.d.*
	N.º médio de pessoas ao serviço	93	77	
Pequenas empresas	N.º de empresas	621	1 582	664
	Volume de negócios médio	948 299 €	622 364 €	498 806 €
	N.º médio de pessoas ao serviço	21	17	16
Microempresas	N.º de empresas	2 336	26 082	11 612
	Volume de negócios médio	79 076 €	73 411 €	64 205 €
	N.º médio de pessoas ao serviço	2	3	2

\* Dados não fornecidos pelo Banco de Portugal por questões de confidencialidade, em função do reduzido número de empresas deste escalão.

Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

As diferenças entre estes subsectores sugerem que as usuais análises que se realizam ao setor de *Alojamento, restauração e similares* no seu conjunto, embora úteis em termos de comparação com outros setores ou com a realidade de outros países, esconde no entanto realidades bem diversas. Em particular as diferenças em termos da dimensão da empresa - quer considerando o volume de negócios, quer considerando o número de pessoas ao serviço, são significativas para o estudo da produtividade. Apresentamos dois exemplos para ilustrar estas diferenças: (1) as pequenas empresas do subsector de estabelecimentos hoteleiros empregam em média apenas mais cinco pessoas (+ 31%) que as empresas da mesma dimensão do subsector de estabelecimentos de bebidas, mas possuem um volume de negócios médio que é quase o dobro; (2) as microempresas do subsector de estabelecimentos hoteleiros possuem volume de negócios médio superior em 7,7% ao volume de negócios médio das microempresas do subsector da restauração, e com um menor número médio de pessoas ao serviço.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

### 9.2. Dinâmica do agregado: 2011-2013

O agregado representativo do setor de *Alojamento, restauração e similares* revela um aumento do **número de empresas** entre 2012 e 2013, reforçando o ligeiro crescimento que já se havia verificado entre 2011 e 2012 (Quadro 60). Neste aspeto o setor compara favoravelmente com a generalidade das SNF onde se verifica um decréscimo do número de empresas. Quando se analisam os dados relativos ao número de **empresas entradas e saídas**, verifica-se que o aumento do número de empresas no agregado *Alojamento, restauração e similares* resulta de uma significativa renovação do setor, considerando a percentagem de empresas que saíram do setor (9,8% entre 2011 e 2012 e 11,6% entre 2012 e 2013) dando lugar a novas empresas em número superior. Ou seja, 21% das empresas existentes em 2013 foram criadas nos dois anos anteriores. Este resultado, não pode ser desligado das características de baixas barreiras à entrada e baixas barreiras à saída em muitos dos subsectores de *Alojamento, restauração e similares*, quando comparados com a generalidade dos restantes setores.

Quadro 60. Evolução do número de empresas: 2011-2013

	2011	2012	2011 – 2012	2013	2012 – 2013
<b>Alojamento, restauração e similares</b>					
N.º de empresas	33 298	33 410	+ 0,3%	33 774	+ 1,1%
Entradas de empresas			3 272		3 869
Saídas de empresas			3 227		3 505
Rácio entradas/saídas			1,01		1,10
<b>SNF</b>					
N.º de empresas	370 919	368 692	-0,6%	368 118	-0,2%
Entradas de empresas			27 840		32 215
Saídas de empresas			30 781		32 789
Rácio entradas/saídas			0,90		0,98

Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

No Quadro 61 observa-se que o **número médio de pessoas ao serviço** por empresa não registou alteração durante o período em análise. Quanto à evolução do **volume de negócios médio**, é de assinalar a queda registada entre 2011 e 2012 que ultrapassou os 11%. Neste aspeto o setor compara negativamente com o conjunto das SNF (queda de 5% nesse período). No período seguinte, contudo, a situação aponta para uma inversão da tendência e o setor revela em média uma capacidade de recuperação superior à da generalidade das SNF. Contudo, como se demonstrará mais à frente, a resposta de cada subsetor à retração generalizada da atividade em 2012, difere significativamente.

**Quadro 61. Volume de negócios e n.º de pessoas ao serviço (médias por empresa): 2011-2013**

	2011	2012	2011 – 2012	2013	2012 - 2013
<b>Alojamento, restauração e similares</b>					
Volume de negócios médio	229 446€	202 821€	- 11,6%	204 176€	+ 0,7%
Número médio de pessoas ao serviço	6	6		6	
<b>Total SNF</b>					
Volume de negócios médio	859 432€	814 785€	-5,19%	811 483€	-0,41%
Número médio de pessoas ao serviço	7	7		7	

Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

### 9.3. Subsetor dos estabelecimentos hoteleiros

#### 9.3.1. Valor acrescentado

O estabelecimento hoteleiro médio apresenta um **valor acrescentado bruto (VAB)** na ordem dos 296 129 euros em 2103 (Quadro 62). Este valor compara favoravelmente com o VAB da empresa média do agregado de *Alojamento, restauração e similares* que é de 69 669 euros, e com o VAB da empresa média do conjunto das SNF que é de 183 816 euros.

É de registar, no entanto, um decréscimo de 12,8% no VAB da empresa média no subsetor da hotelaria, entre os anos de 2011 e 2013. **Na ótica da produção**, esse decréscimo parece ser explicado essencialmente pela redução do volume de negócios (-11,3%), apesar do esforço de redução nos consumos intermédios (-15,4%).

**Quadro 62. Valor acrescentado: ótica da produção – média dos estabelecimentos hoteleiros**

	(Unidade: Euros)	2011	2012	2013
<b>Proveitos operacionais</b>		<b>761.577</b>	<b>695.187</b>	<b>653.298</b>
Volume de negócios (Vendas + Prestações de Serviços)		714.101	669.244	633.333
Subsídios à exploração		1.687	1.908	2.672
Variação nos inventários da produção		4.522	-128	-623
Trabalhos para a própria entidade		22.827	4.382	1.663
Outros rendimentos (rendimentos suplementares)		18.440	19.782	16.254
<b>Consumos intermédios</b>		<b>421.986</b>	<b>388.940</b>	<b>357.169</b>
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas		95.664	86.433	85.793
Fornecimentos e serviços externos		322.168	299.014	268.427
Impostos indiretos		4.153	3.494	2.948
<b>Valor acrescentado bruto (ótica da produção)</b>		<b>339.591</b>	<b>306.247</b>	<b>296.129</b>

Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

Na **ótica da repartição**, verifica-se que os principais beneficiários do valor acrescentado são os trabalhadores, através da remuneração do trabalho (Quadro 63, na página seguinte), com uma carga salarial de 67,3%, embora o peso dos gastos com o pessoal no VAB tenha decrescido comparativamente a 2011, ano em que correspondiam a cerca de 71%.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

**Quadro 63. Valor acrescentado: ótica da repartição – média dos estabelecimentos hoteleiros**

(Unidade: Euros)	2011	2012	2013
Gastos com o pessoal	240.941	225.318	199.151
Imparidades (perdas / reversões) e variações (aumentos / reduções) de justo valor	56.659	41.087	20.025
Provisões (aumentos / reduções)	303	986	157
Outros gastos (exceto impostos indiretos)	62.961	55.589	55.749
Gastos/reversões de depreciação e de amortização	108.234	108.984	100.779
Juros e gastos similares suportados	67.095	72.609	71.196
Imposto sobre o rendimento do período	-9.251	1.419	4.921
Resultado líquido do período	-134.828	-153.447	-112.086
Outros rendimentos (exceto ganhos suplementares)	45.251	41.302	40.262
Juros e rendimentos similares obtidos	7.271	4.995	3.501
<b>Valor acrescentado bruto (ótica da repartição)</b>	<b>339.592</b>	<b>306.247</b>	<b>296.129</b>

Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

### 9.3.2. Produtividade

Quando se considera a **produtividade dos consumos intermédios** da empresa hoteleira média (Quadro 64) verifica-se que em 2013, o volume de negócios era 1,77 vezes superior ao valor dos consumos intermédios, com um acréscimo consistente ao longo do período em análise. Este resultado compara positivamente com a produtividade dos consumos intermédios da empresa média do conjunto do setor de *Alojamento, restauração e similares* (1,47) e negativamente com a da empresa média do SNF (2,02).

No que respeita à **produtividade salarial** verifica-se que após uma queda em 2012, no ano de 2013 a empresa hoteleira média gera um VAB 1,49 vezes superior ao valor dos gastos com o pessoal (Quadro 64). Este resultado compara positivamente com a produtividade salarial da empresa média do setor de *Alojamento, restauração e similares* (1,13). A razão desta diferença está essencialmente do lado dos *outputs* e da capacidade da empresa hoteleira para gerar valor, já que o VAB médio destas empresas é muito superior ao da empresa média do conjunto do setor. Do lado dos *inputs*, verifica-se que a empresa média hoteleira tem ao serviço, em 2013, mais pessoas (13) do que a empresa média do setor (seis), e com uma remuneração média mensal muito superior – 1094,24 euros<sup>24</sup> contra 733,15 euros da empresa média do conjunto do setor de *Alojamento, restauração e similares*, e mesmo assim consegue níveis de produtividade salarial superior.

A comparação com a empresa média do SNF que apresenta produtividade salarial 1,63 é, por sua vez, desfavorável. Este resultado comparativo é justificável pelo carácter de intensidade de mão-de-obra do setor hoteleiro. Na realidade, para esta diferença contribui essencialmente a diferença no número de pessoas ao serviço (apenas 7 pessoas na empresa média do SNF), já que a diferença na remuneração média mensal, do ponto de vista da produtividade, é até favorável aos estabelecimentos hoteleiros por ser inferior.

<sup>24</sup> Incluindo encargos sociais

Quadro 64. Produtividade – média dos estabelecimentos hoteleiros

	2011	2012	2013
Produtividade dos consumos intermédios	1,69	1,72	1,77
Produtividade salarial	1,41	1,36	1,49
Produtividade económica	22.639,41 €	21.874,80 €	22.779,19 €
Produtividade económica para o acionista <sup>25</sup>	40,94%	35,92%	48,70%

Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

A **produtividade económica**, ou seja o VAB por trabalhador, da empresa média do ramo da hotelaria, é de aproximadamente 22 779 euros em 2013, sendo quase duas vezes superior à produtividade económica da empresa média do conjunto do setor de *Alojamento, restauração e similares* que é de cerca de 11 612 euros. Contudo, fica um pouco abaixo da produtividade económica da empresa média do SNF (26 259,43 euros). Verifica-se que após uma queda em 2012 a produtividade económica recupera em 2013 para valores semelhantes, e até ligeiramente superiores, aos de 2011.

A **produtividade económica para o acionista** seguiu a tendência geral dos restantes indicadores de produtividade, ao longo do período – de queda em 2012 e recuperação em 2013. Contudo, em qualquer dos anos, verifica-se uma rentabilidade muito favorável para o acionista do investimento que faz no fator trabalho. Para além disso, quando se associa o crescimento da produtividade para o acionista à redução do valor dos gastos com o pessoal em 2013 pode concluir-se que o acréscimo de produtividade nesse ano prejudicou a remuneração do trabalho e beneficiou a remuneração dos fatores de capital.

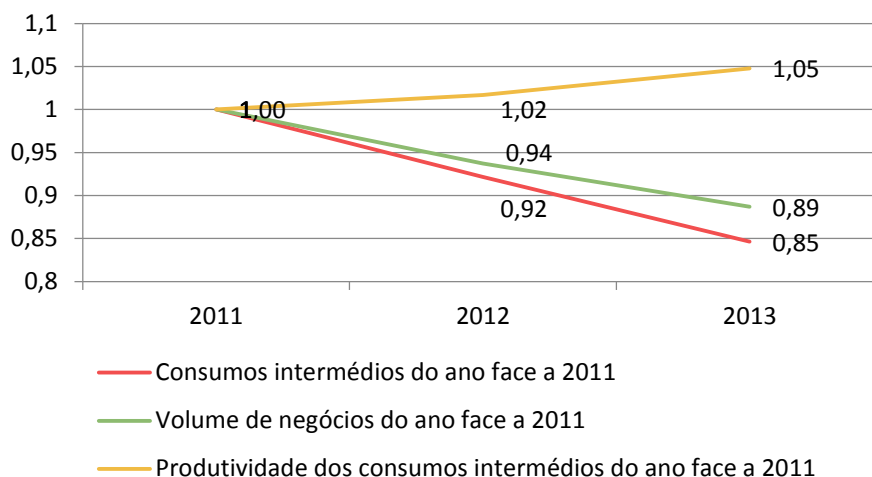
### 9.3.3. Produtividade relativa – na ótica temporal

Analisando a **produtividade relativa dos consumos intermédios**, tomando como base de comparação o ano de 2011, confirma-se que o acréscimo da produtividade se acentua em 2013, e que se dá essencialmente à custa de um decréscimo dos consumos intermédios mais acentuado do que o decréscimo que se verificou no volume de negócios (Gráfico 43).

<sup>25</sup> Worknomic index /BCG

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

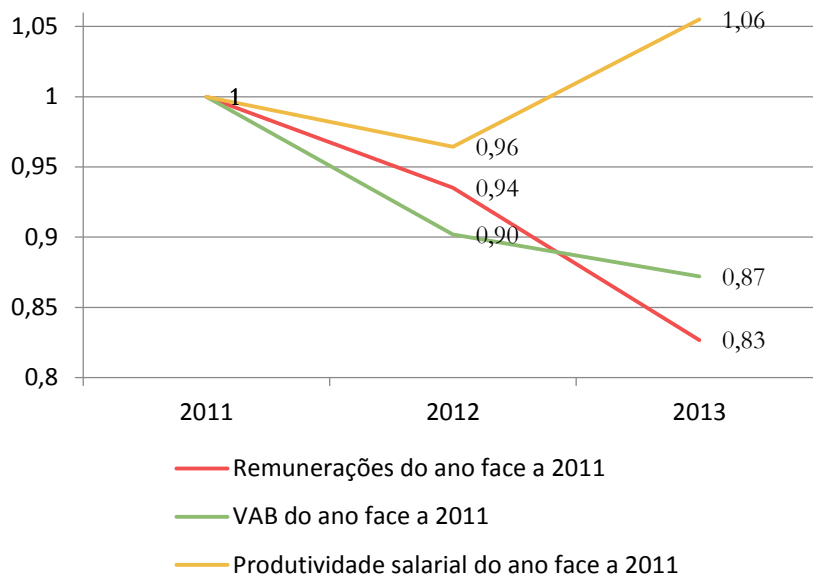
Gráfico 43. Produtividade relativa dos consumos intermédios (ano base: 2011)



Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

Já no que respeita à **produtividade salarial relativa** confirma-se queda em 2012, já que o VAB decresceu de forma mais acentuada do que o valor das remunerações. No entanto, em 2013, com a desaceleração da queda do VAB e a aceleração da queda das remunerações, verifica-se uma retoma da produtividade salarial para valores superiores aos de 2011 (Gráfico 44).

Gráfico 44. Produtividade salarial relativa (ano base: 2011)  
- empresa hoteleira média



Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

### 9.3.4. Rentabilidade

A **rentabilidade** da empresa média do subsetor da hotelaria apresenta sistematicamente resultados negativos no período em análise (Quadro 65), tendo 2012 sido o pior ano do período. Apesar de negativa, a **rentabilidade dos capitais próprios** compara favoravelmente com a da empresa média do setor de *Alojamento, restauração e similares* que apresenta em 2013 uma rentabilidade dos capitais próprios de -19,21%. Já no que se refere à **rentabilidade do volume de negócios**, o resultado da empresa média do conjunto do setor de *Alojamento, restauração e similares* (-10,43%) é menos negativo do que a rentabilidade do volume de negócios da empresa média da hotelaria.

Relativamente à empresa média do SNF (2,81% de rentabilidade dos capitais próprios e 1,36% de rentabilidade do volume de negócios), em 2013 a empresa média hoteleira compara negativamente em ambos indicadores.

A rentabilidade do ativo da empresa hoteleira média segue a mesma tendência dos outros indicadores de rentabilidade analisados – de queda em 2012 com recuperação em 2013. Em parte, os resultados negativos da rentabilidade do ativo poderão ser justificados pela margem negativa do volume de negócios mas também pela significativa subutilização dos recursos. O indicador de rotação dos capitais aplicados (0,17 em 2013) compara muito negativamente com o da empresa média do SNF (0,62 em 2013) e até com a empresa média do setor de *Alojamento, restauração e similares* (0,37 em 2013).

Quadro 65. Rentabilidade – média dos estabelecimentos hoteleiros

	2011	2012	2013
Rentabilidade dos capitais próprios	-10,62%	-13,88%	-11,87%
Rentabilidade do ativo	-3,18%	-3,71%	-3,01%
Rentabilidade do volume de negócios	-18,88%	-22,93%	-17,70%
Rotação do ativo	0,17	0,16	0,17

Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

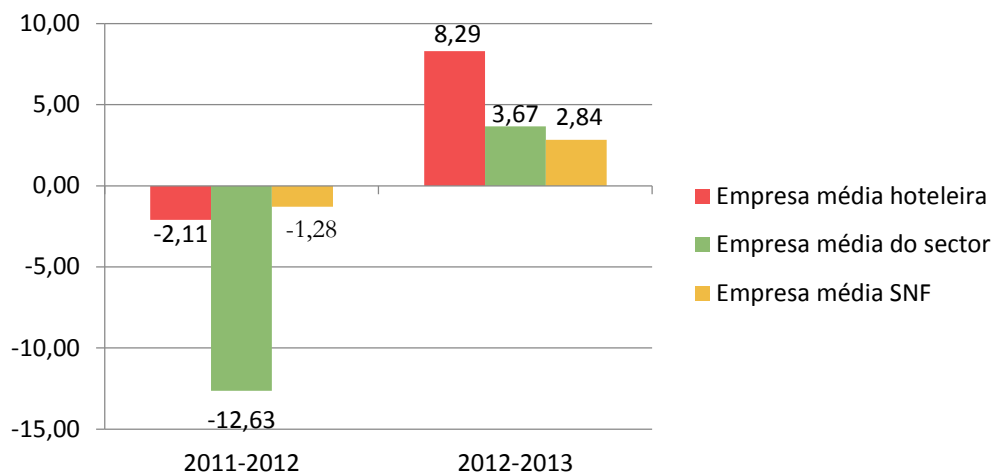
### 9.3.5. Competitividade económica e progresso técnico

Em termos de competitividade económica, que revela a capacidade de uma empresa aumentar a taxa de crescimento da produtividade acima do crescimento dos custos operacionais, verifica-se que a taxa de competitividade da empresa média hoteleira foi negativa no período 2011-2012 mas registou um valor muito positivo no período 2012-2013 (Gráfico 43). Este esforço é mais significativo quando comparado com a evolução da taxa de competitividade da empresa média do setor de *Alojamento, restauração e similares* e com a da empresa média do SNF (Gráfico 45).



## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

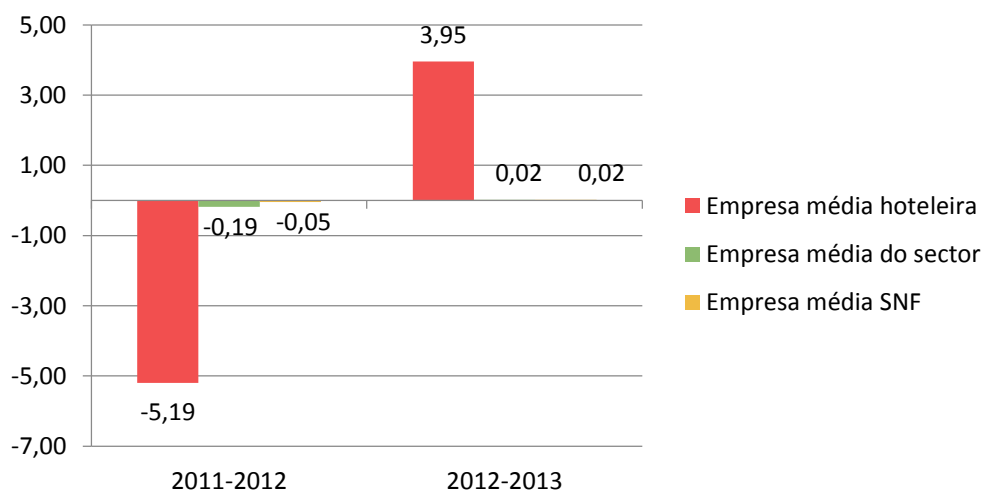
Gráfico 45. Evolução da taxa de competitividade – empresa média hoteleira



Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

No Gráfico 46 pode verificar-se que a taxa de progresso técnico foi negativa no período 2011-2012 mas no período seguinte já apresenta um resultado positivo que compara favoravelmente com os resultados dos outros tipos de empresas. Este resultado terá contribuído, pelo menos em parte, para a melhoria da competitividade económica que se registou nesse período.

Gráfico 46. Evolução da taxa de progresso técnico – empresa média hoteleira



Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

### 9.4. Produtividade e rentabilidade da empresa hoteleira de dimensão micro

Quando se considera isoladamente o grupo das empresas de dimensão menor verifica-se que a **microempresa** hoteleira apresenta em média **produtividade dos consumos intermédios** inferior ao da empresa média do subsetor. Em 2013, o volume de negócios era de apenas 1,47 vezes superior ao valor dos consumos intermédios (Quadro 66), com reduzida variação ao longo do período, contrariamente ao que se verificou com as empresas hoteleiras de maior dimensão, nas quais se registou um crescimento da produtividade dos consumos intermédios em 2013.

No que respeita à **produtividade salarial** verifica-se uma queda em 2012, com ligeira recuperação em 2013 – ano em que a microempresa hoteleira gera um VAB em 1,46 vezes superior ao valor médio das remunerações. Ao longo deste período não se registam alterações no número de pessoas ao serviço (nestas empresas os trabalhadores são muitas vezes os próprios proprietários) e a queda da remuneração média mensal de 2011 para 2012 (de 858,92 euros para 796,16 euros) não contribuiu significativamente para recuperar a produtividade. Dada a reduzida dimensão destas empresas, o crescimento da produtividade salarial será sempre mais favorável quando realizado do lado dos *outputs* – i.e. do VAB.

Quadro 66. Produtividade – estabelecimentos hoteleiros de dimensão micro

	2011	2012	2013
Valor acrescentado bruto	39.404 €	31.329 €	32.664 €
Número de pessoas ao serviço	2	2	2
Produtividade dos consumos intermédios	1,48	1,48	1,47
Produtividade salarial	1,64	1,41	1,46
Produtividade económica	19.701,54 €	15.664,28 €	16.331,77 €
Produtividade económica para o acionista	63,84	40,53	45,68

Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

A **produtividade económica** seguiu a tendência do conjunto do subsetor, de queda em 2012 e recuperação em 2013. Já no que se refere à **produtividade para o acionista**, este indicador decresceu em 2012 com ligeira recuperação em 2013, mas comparando sempre favoravelmente com a empresa média do subsetor.

Em termos de **rentabilidade dos capitais próprios** a microempresa do subsetor da hotelaria tem apresentado sistematicamente resultados médios negativos (Quadro 67) no período em análise. Contrariamente à empresa média do subsetor, a microempresa-tipo não conseguiu inverter a tendência e em 2013 continua a verificar diminuição da rentabilidade. Já no que se refere à **rentabilidade do volume de negócios**, os resultados são ainda mais negativos e significativamente inferiores aos da empresa média do subsetor, embora não tão negativos em 2013 quanto em 2012.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Quadro 67. Rentabilidade – estabelecimentos hoteleiros de dimensão micro

	2011	2012	2013
<b>Rentabilidade dos capitais próprios</b>	-14,95%	-30,55%	-43,13%
<b>Rentabilidade do ativo</b>	-3,29	-5,37	-4,93
<b>Rentabilidade do volume de negócios</b>	-57,87%	-105,73%	-93,69%
<b>Rotação do ativo</b>	0,06	0,05	0,05

Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

Na microempresa, tal como na empresa média do subsetor, os resultados da baixa rentabilidade do ativo poderão ser justificados pela margem negativa do volume de negócios mas também pela muito significativa subutilização dos recursos, já que o indicador de rotação dos capitais aplicados era de 0,05 em 2013 e tem-se mantido relativamente constante ao longo do período em análise.

### 9.5. Subsetor da restauração

#### 9.5.1. Valor acrescentado

O restaurante médio apresenta um **valor acrescentado bruto (VAB)** de 50 837 euros em 2103 (Quadro 68). Este valor compara desfavoravelmente com o VAB da empresa média do conjunto do setor de *Alojamento, restauração e similares* que é de 69 669 euros, e com o VAB da empresa média do conjunto das SNF que é de 183 816 euros.

Quadro 68. Valor acrescentado: ótica da produção – média do agregado de restaurantes

	(Unidade: Euros)	2011	2012	2013
<b>Proveitos operacionais</b>		<b>206.657</b>	<b>175.148</b>	<b>178.128</b>
Volume de negócios (Vendas + Prestações de Serviços)		203.588	172.078	175.050
Subsídios à exploração		304	373	408
Variação nos inventários da produção		14	53	-2
Trabalhos para a própria entidade		57	64	86
Outros rendimentos (rendimentos suplementares)		2.694	2.580	2.585
<b>Consumos intermédios</b>		<b>140.356</b>	<b>126.775</b>	<b>127.290</b>
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas		89.922	79.734	81.089
Fornecimentos e serviços externos		50.187	46.807	45.980
Impostos indiretos		247	234	222
<b>Valor acrescentado bruto (ótica da produção)</b>		<b>66.301</b>	<b>48.373</b>	<b>50.837</b>

Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

É de registar, um decréscimo significativo de 23,3% no VAB entre os anos de 2011 e 2013. **Na ótica da produção**, esse decréscimo parece ser explicado essencialmente pela redução do volume de negócios (-14%) que não foi suficientemente compensado pela redução verificada nos consumos intermédios (-9,3%).

Na **ótica da repartição**, verifica-se que os principais beneficiários do valor acrescentado são os trabalhadores, através da remuneração do trabalho (Quadro 69, na página seguinte), com uma carga salarial de 100,8% em 2013, tendo inclusivamente crescido o seu peso comparativamente a 2011 (88,5%).

**Quadro 69. Valor acrescentado: ótica da repartição – média do agregado de restaurantes**

(Unidade: Euros)	2011	2012	2013
Gastos com o pessoal	58.680	53.630	51.250
Imparidades (perdas / reversões) e variações (aumentos / reduções) de justo valor	200	130	145
Provisões (aumentos / reduções)	40	6	-58
Outros gastos (exceto impostos indiretos)	4.535	4.538	3.657
Gastos/reversões de depreciação e de amortização	10.025	8.982	8.297
Juros e gastos similares suportados	2.224	2.089	1.690
Imposto sobre o rendimento do período	1.732	1.231	1.420
Resultado líquido do período	-7.810	-17.726	-12.109
Outros rendimentos (exceto ganhos suplementares)	3.282	4.434	3.393
Juros e rendimentos similares obtidos	44	73	61
<b>Valor acrescentado bruto (ótica da repartição)</b>	<b>66.300</b>	<b>48.373</b>	<b>50.837</b>

Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

### 9.5.2. Produtividade

Quando se considera a **produtividade dos consumos intermédios** do restaurante médio (Quadro 70) verifica-se que em 2013, o volume de negócios era 1,38 vezes superior ao valor dos consumos intermédios. Este resultado compara negativamente com a produtividade dos consumos intermédios da empresa média do conjunto do setor de *Alojamento, restauração e similares* (1,47) bem como com a da empresa média do SNF (2,02).

No que respeita à **produtividade salarial** verifica-se que após uma queda em 2012, no ano de 2013 o restaurante médio gera um VAB muito próximo, mas mesmo assim inferior, ao valor das remunerações (quadro 15). Este resultado compara negativamente com a produtividade salarial da empresa média do setor de *Alojamento, restauração e similares* (1,13). A explicação desta diferença está essencialmente do lado dos *outputs já que* a remuneração média mensal (732,14 euros) é muito semelhante ao da empresa média do setor de *Alojamento, restauração e similares*, e o número de pessoas ao serviço (5) é inferior. Por isso, o resultado é essencialmente explicado pela queda no VAB do restaurante médio. A comparação com a empresa média do SNF que apresenta produtividade salarial de 1,63 é ainda mais negativa.

**Quadro 70. Produtividade – média do agregado de restaurantes**

	2011	2012	2013
<b>Produtividade dos consumos intermédios</b>	1,45	1,36	1,38
<b>Produtividade salarial</b>	1,13	0,90	0,99
<b>Produtividade económica</b>	11.050,12 €	8.062,10 €	10.167,47 €
<b>Produtividade económica para o acionista</b>	12,99	-9,80	-0,81

Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

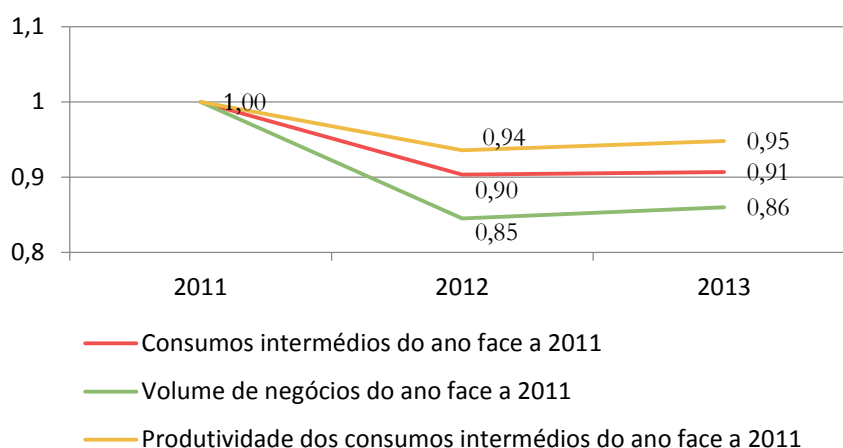
A **produtividade económica** da empresa média no ramo da restauração, em 2013, foi de aproximadamente 10 167 euros, ficando abaixo da produtividade económica da empresa média do conjunto do setor de *Alojamento, restauração e similares* que é de aproximadamente 11 612 euros. Verifica-se que após uma queda em 2012, a produtividade económica do restaurante médio recupera em 2013 embora ainda para valores inferiores aos de 2011.

A **produtividade económica para o acionista** seguiu a tendência geral dos restantes indicadores de produtividade de queda em 2011. Nos dois últimos anos do período em análise, o investimento no fator trabalho não se revelou rentável para o acionista, mesmo com a queda verificada nos gastos com o pessoal.

### 9.5.3. Produtividade relativa – na ótica temporal

Analisando a **produtividade relativa dos consumos intermédios**, tomando como base de comparação o ano de 2011, confirma-se uma ligeira recuperação da produtividade em 2013. No Gráfico 47 é também visível que apesar da queda dos consumos intermédios, a queda da produtividade verificada em 2012 é essencialmente devida à queda no volume de negócios.

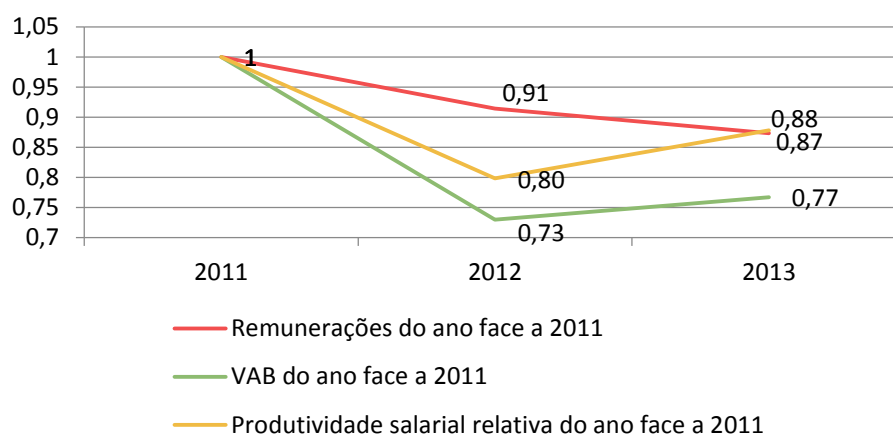
Gráfico 47. Produtividade relativa dos consumos intermédios (ano base: 2011) – empresa média de restauração



Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

Já no que respeita à **produtividade salarial relativa** confirma-se a queda acentuada em 2012, já que o VAB decresceu de forma mais acentuada do que o valor das remunerações. No entanto, em 2013, com a retoma do VAB e a continuação da queda das remunerações, verifica-se um ligeiro acréscimo da produtividade salarial embora ainda para valores muito inferiores aos de 2011 (Gráfico 48, reproduzido na página seguinte).

Gráfico 48. Produtividade salarial relativa (ano base: 2011) - empresa média de restauração



Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

#### 9.5.4. Rentabilidade

No Quadro 71 verifica-se que em termos de **rentabilidade** a empresa média do subsetor da restauração apresenta sistematicamente resultados negativos no período em análise, tendo 2012 sido o pior ano do período. A **rentabilidade dos capitais próprios** compara muito desfavoravelmente com a da empresa média do setor de *Alojamento, restauração e similares* (-19,21% em 2013). Já no que se refere à **rentabilidade do volume de negócios**, o resultado do restaurante médio é menos negativo que o da empresa média do conjunto do setor de *Alojamento, restauração e similares* (-10,43% em 2013).

Relativamente à empresa média do SNF (2,81% de rentabilidade dos capitais próprios e 1,36% de rentabilidade do volume de negócios, em 2103), a empresa de restauração compara muito negativamente em ambos os indicadores.

Quadro 71. Rentabilidade – média do agregado de restaurantes

	2011	2012	2013
<b>Rentabilidade dos capitais próprios</b>	-34,17	-143,08	-107,52
<b>Rentabilidade do ativo</b>	-4,31	-10,24	-7,22
<b>Rentabilidade do volume de negócios</b>	-3,84	-10,30	-6,92
<b>Rotação do ativo</b>	1,12	0,99	1,04

Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

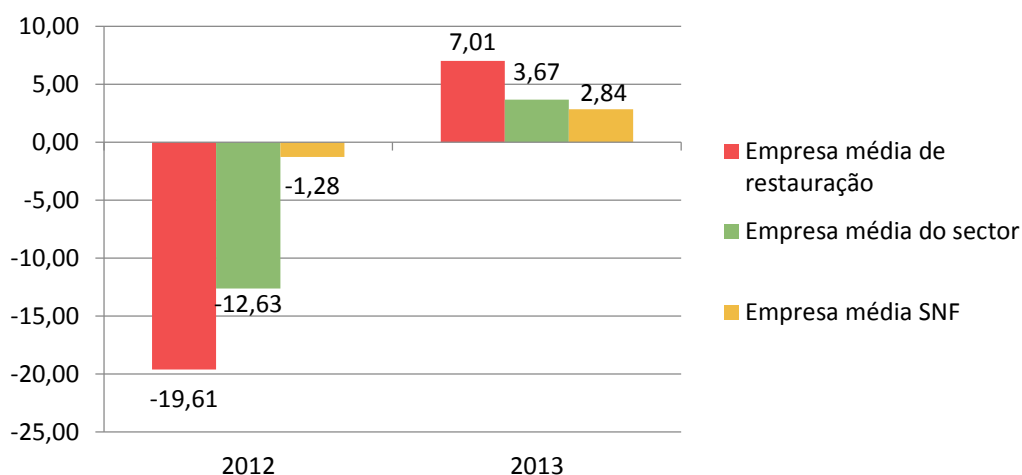
A rentabilidade do ativo do restaurante médio segue a mesma tendência dos outros indicadores de rentabilidade analisados, de queda acentuada em 2012. Estes resultados são essencialmente justificados pela margem negativa do volume de negócios já que esta empresa opera em plena capacidade, com rotação dos capitais aplicados muito elevados, comparando muito positivamente com o da empresa média do SNF (0,62 em 2013) e sobretudo com a empresa média do setor de *Alojamento, restauração e similares* (0,37 em 2103).

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

### 9.5.5. Competitividade económica e progresso técnico

A taxa de competitividade económica da empresa média de restauração decresceu 19,6% em 2012 mas voltou a crescer 7% em 2013. Apesar deste subsetor se ter revelado mais competitivo do que o conjunto do setor de *Alojamento, restauração e similares* e que o SNF (Gráfico 49) em 2013, este esforço não compensou completamente a perda de competitividade registada em 2012.

Gráfico 49. Evolução da taxa de competitividade – empresa média de restauração



No Gráfico 50 pode verificar-se que o aumento da competitividade em 2013 estará associado à recuperação da taxa de progresso técnico, comparando favoravelmente com os outros tipos de empresas nesse ano. No entanto, a evolução positiva em 2013 deste indicador não compensa a sua evolução negativa em 2012.

Gráfico 50. Evolução da taxa de progresso técnico – empresa média de restauração



Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

### 9.6. Produtividade e rentabilidade da microempresa de restauração

A microempresa de restauração apresenta **produtividade dos consumos intermédios** inferior ao da empresa média deste subsetor (Quadro 72). Em 2013, o volume de negócios era apenas 1,21 vezes superior ao valor dos consumos intermédios, após uma queda deste indicador de produtividade em 2012. Contrariamente ao que se verificou com as empresas de restauração de maior dimensão onde existiu uma ligeira recuperação da produtividade dos consumos intermédios em 2013, isso não se verificou na média das microempresas.

Quadro 72. Produtividade – média das microempresas de restauração

	2011	2012	2013
Valor acrescentado bruto	25.196 €	14.990 €	15.141 €
Número de pessoas ao serviço	3	3	3
Produtividade dos consumos intermédios	1,34	1,21	1,21
Produtividade salarial	0,94	0,60	0,64
Produtividade económica	8.398,65 €	4.996,76 €	5.046,94 €
Produtividade económica para o acionista	-5,97	-40,03	-35,74

Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

No que respeita à **produtividade salarial** verifica-se uma queda muito acentuada em 2012, com ligeira recuperação em 2013. Este tipo de empresa não consegue gerar valor suficiente para cobrir sequer os custos do trabalho. Ao longo deste período não se registam alterações no número de pessoas ao serviço (nestas empresas os trabalhadores são muitas vezes os próprios proprietários) e a queda da remuneração média mensal entre 2011 e 2013 (de 683,01 euros para 561,01 euros) não foi suficiente para recuperar a produtividade. Dada a reduzida dimensão destas empresas, o crescimento da produtividade das remunerações será sempre mais favorável quando realizado do lado dos *outputs* – i.e. do VAB.

A **produtividade económica** é também significativamente inferior (aproximadamente metade, em 2013) à da empresa média do subsetor. Também no que se refere à **produtividade para o acionista**, a microempresa de restauração apresenta uma produtividade média inferior à da empresa média de restauração, apesar das remunerações médias mensais muito baixas.

A **rentabilidade dos capitais próprios** a microempresa do subsetor da restauração apresenta sistematicamente resultados negativos no período em análise (ver Quadro 73 na página seguinte) mas contudo menos negativos que os da empresa média do subsetor. Contribuirá para este resultado o valor relativamente baixo dos capitais próprios neste tipo de empresa. Já no que se refere à **rentabilidade do volume de negócios**, os resultados seguem a mesma tendência do conjunto da restauração e também comparam favoravelmente com a empresa média do subsetor.



## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

**Quadro 73. Rentabilidade – médias dos restaurantes de dimensão micro**

	2011	2012	2013
<b>Rentabilidade dos capitais próprios</b>	-11,11	-57,01	-18,51
<b>Rentabilidade do ativo</b>	-2,20	-9,06	-3,07
<b>Rentabilidade do volume de negócios</b>	-1,54	-6,83	-2,19
<b>Rotação do ativo</b>	0,21	0,18	0,18

Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

Os resultados da baixa **rentabilidade do ativo** poderão ser justificados pela margem negativa do volume de negócios mas também pela muito significativa subutilização dos recursos, já que o indicador de rotação dos capitais aplicados era de 0,18 em 2013, inferior ao de 2011. Neste aspeto a microempresa compara muito negativamente com a empresa média do subsetor.

### 9.7. Subsetor dos estabelecimentos de bebidas (cafés e pastelarias)

#### 9.7.1. Valor acrescentado

No Quadro 74 verifica-se que o estabelecimento médio deste subsetor apresenta um **valor acrescentado bruto (VAB)** de 22 062 euros em 2103. Este valor compara desfavoravelmente com o VAB da empresa média do conjunto do setor de *Alojamento, restauração e similares* nesse ano que é de 69 669 euros, e com o VAB da empresa média do conjunto das SNF que é de 183 816 euros.

**Quadro 74. Valor acrescentado: ótica da produção – média dos estabelecimentos de bebidas**

	(Unidade: Euros)	2011	2012	2013
<b>Proveitos operacionais</b>		<b>112.541</b>	<b>96.333</b>	<b>95.201</b>
Volume de negócios (Vendas + Prestações de Serviços)		110.738	94.493	93.472
Subsídios à exploração		276	334	342
Variação nos inventários da produção		-26	0	10
Trabalhos para a própria entidade		48	81	72
Outros rendimentos (rendimentos suplementares)		1.505	1.425	1.305
<b>Consumos intermédios</b>		<b>79.667</b>	<b>73.122</b>	<b>73.139</b>
Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas		56.136	50.721	51.574
Fornecimentos e serviços externos		23.364	22.240	21.421
Impostos indiretos		167	161	144
<b>Valor acrescentado bruto (ótica da produção)</b>		<b>32.873</b>	<b>23.212</b>	<b>22.062</b>

Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

É de registar, um decréscimo muito acentuado de 32,9% no VAB entre os anos de 2011 e 2013. **Na ótica da produção**, esse decréscimo parece ser explicado essencialmente pela redução do volume de negócios (-15,6%) que não foi suficientemente compensado pela redução verificada nos consumos intermédios (-8,2%).

**Quadro 75. Valor acrescentado: ótica da repartição – média dos estabelecimentos de bebidas**

(Unidade: Euros)	2011	2012	2013
Gastos com o pessoal	31.303	28.831	27.676
Imparidades (perdas / reversões) e variações (aumentos / reduções) de justo valor	77	28	61
Provisões (aumentos / reduções)	14	38	-18
Outros gastos (exceto impostos indiretos)	2.175	2.357	2.187
Gastos/reversões de depreciação e de amortização	4.826	4.210	3.868
Juros e gastos similares suportados	901	845	675
Imposto sobre o rendimento do período	552	436	526
Resultado líquido do período	-4.809	-11.289	-10.671
Outros rendimentos (exceto ganhos suplementares)	2.152	2.229	2.226
Juros e rendimentos similares obtidos	15	14	17
<b>Valor acrescentado bruto (ótica da repartição)</b>	<b>32.872</b>	<b>23.213</b>	<b>22.061</b>

Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

Na **ótica da repartição**, verifica-se que os principais beneficiários do valor acrescentado são os trabalhadores, através da remuneração do trabalho (Quadro 75), com uma **carga salarial** superior a 125% em 2013, tendo inclusivamente aumentado comparativamente a 2011 (95,2%).

#### 9.7.2. Produtividade

Quando se considera a **produtividade dos consumos intermédios** do estabelecimento médio deste subsetor (Quadro 76) verifica-se que em 2013, o volume de negócios era apenas 1,28 vezes superior ao valor dos consumos intermédios. Este resultado compara negativamente com a produtividade dos consumos intermédios da empresa média do conjunto do setor de *Alojamento, restauração e similares* (1,47) bem como com a da empresa média do SNF (2,02).

No que respeita à **produtividade salarial** verifica-se que ocorreu uma queda muito acentuada em 2012 ainda sem recuperação em 2013. Aliás, nos anos de 2012 e 2013, esta empresa não gera valor suficiente para cobrir os gastos com o pessoal. Este resultado compara muito negativamente com a produtividade salarial da empresa média do setor de *Alojamento, restauração e similares* (1,13).

A explicação está essencialmente do lado dos *outputs já que* a remuneração média mensal dos estabelecimentos deste subsetor (658,95 euros em 2103) é até muito inferior à da empresa média do setor de *Alojamento, restauração e similares*, assim como o número de pessoas ao serviço (3). Por isso, o resultado é essencialmente explicado pela queda no VAB do estabelecimento de bebidas. A comparação com a empresa média do SNF que apresenta produtividade salarial de 1,63 é ainda mais negativa.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Quadro 76. Produtividade – média dos estabelecimentos de bebidas

	2011	2012	2013
Produtividade dos consumos intermédios	1,39	1,29	1,28
Produtividade salarial	1,05	0,81	0,80
Produtividade económica	10.957,67 €	7.737,33 €	7.354,00 €
Produtividade económica para o acionista	5,02	-19,49	-20,28

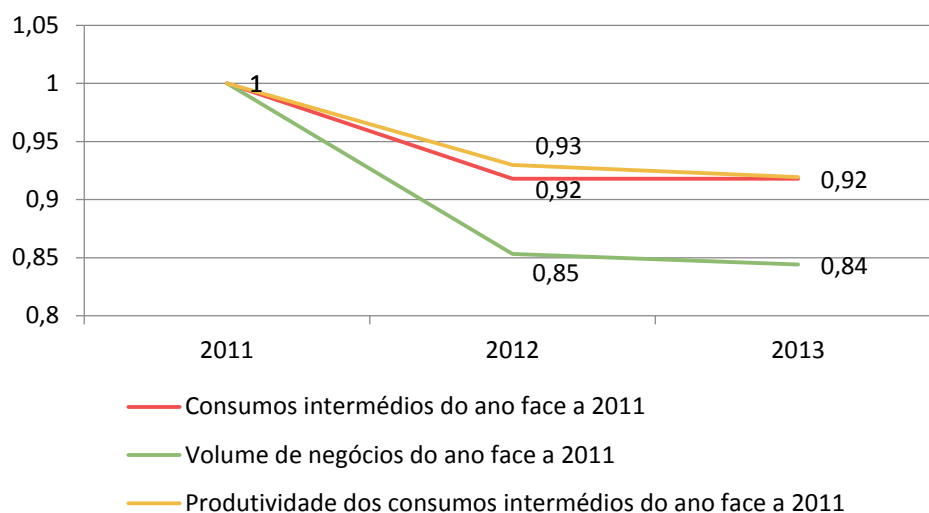
Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

A **produtividade económica** da empresa média no ramo, em 2013, foi de 7 354 euros, ficando abaixo da produtividade económica da empresa média do conjunto do setor de *Alojamento, restauração e similares* que é de cerca de 11 612 euros. Verifica-se que a produtividade económica cai acentuadamente em 2012 e continua a cair em 2013, embora de forma menos acentuada. A **produtividade económica para o acionista** seguiu a tendência geral dos restantes indicadores de produtividade, ao longo do período. A redução da produtividade prejudicou essencialmente a remuneração dos fatores do capital.

### 9.7.3. Produtividade relativa – na ótica temporal

Analisando a **produtividade relativa dos consumos intermédios**, tomando como base de comparação o ano de 2011, confirma-se a relativa estabilização da produtividade em 2013. No Gráfico 51 é também visível que apesar da queda dos consumos intermédios, a queda da produtividade verificada em 2012 é essencialmente devida à queda acentuada no volume de negócios.

Gráfico 51. Produtividade relativa dos consumos intermédios (ano base: 2011) – média dos estabelecimentos de bebidas

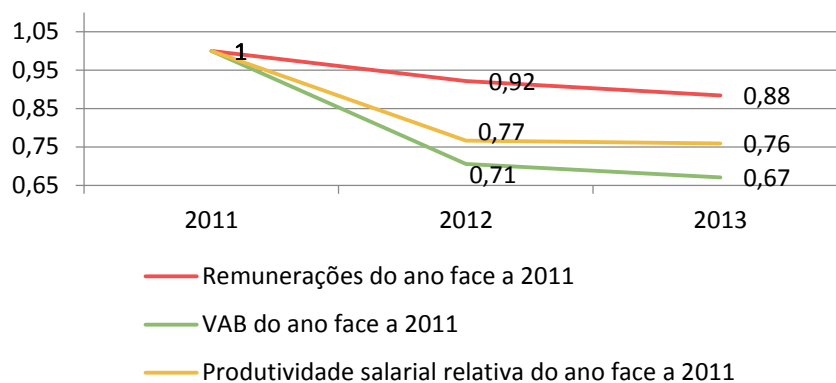


Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

## Uma visão integrada e sistémica

No que respeita à **produtividade salarial relativa** confirma-se a queda acentuada em 2012, já que o VAB decresceu de forma mais acentuada do que o valor das remunerações (Gráfico 52).

Gráfico 52. Produtividade salarial relativa – ano base: 2011  
- média dos estabelecimentos de bebidas



Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

### 9.7.4. Rentabilidade

No Quadro 77 verifica-se que em termos de **rentabilidade** a empresa média do subsetor de estabelecimentos de bebidas tem apresentado sistematicamente resultados negativos no período em análise. A **rentabilidade dos capitais próprios** compara desfavoravelmente com a da empresa média do setor de *Alojamento, restauração e similares* (-25% em 2012 e -19,21% em 2013). Aliás, em 2013 a empresa média de bebidas apresenta capitais próprios negativos. No que se refere à **rentabilidade do volume de negócios**, estes estabelecimentos partem de uma situação menos negativa do que o conjunto do setor em 2011 mas em 2012 apresenta uma queda de rentabilidade mais acentuada terminando 2013 com uma rentabilidade inferior à da generalidade do setor. Relativamente à empresa média do SNF (2,81% de rentabilidade dos capitais próprios e 1,36% de rentabilidade do volume de negócios, em 2013), os estabelecimentos de bebidas comparam muito negativamente em ambos os indicadores.

A rentabilidade média do ativo dos estabelecimentos de bebidas segue a mesma tendência dos outros indicadores de rentabilidade, de queda acentuada em 2012 sem recuperação em 2013. Estes resultados serão essencialmente justificados pela margem negativa do volume de negócios já que esta empresa opera em plena capacidade, com rotação dos capitais aplicados muito elevados, comparando muito positivamente com o da empresa média do SNF (0,62 em 2013) e sobretudo com a empresa média do setor de *Alojamento, restauração e similares* (0,37 em 2103).

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Quadro 77. Rentabilidade – média dos estabelecimentos de bebidas

	2011	2012	2013
Rentabilidade dos capitais próprios	-50,02%	-689,62%	n.a.*
Rentabilidade do ativo	-5,22%	-12,88%	-12,50%
Rentabilidade do volume de negócios	-4,34%	-11,95%	-11,42%
Rotação do ativo	1,20	1,08	1,10

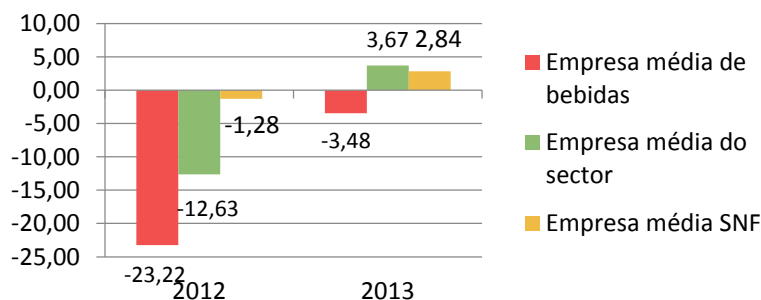
\* Capitais próprios negativos: – 3047 euros

Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

### 9.7.5. Competitividade económica e progresso técnico

Em termos de competitividade económica, verifica-se que a taxa de competitividade da empresa média do ramo das bebidas decresceu muito acentuadamente em 2012 e continuou a decrescer em 2013. Este resultado compara muito negativamente com a empresa média do setor de *Alojamento, restauração e similares* e com a da empresa média do SNF (Gráfico 53).

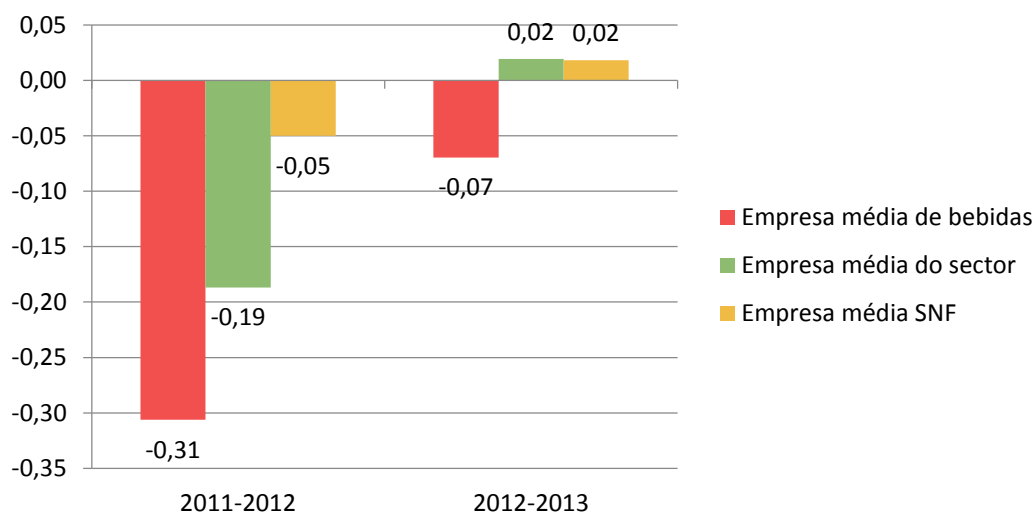
Gráfico 53. Evolução da taxa de competitividade – média dos estabelecimentos de bebidas



Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

No Gráfico 54, abaixo inserto, pode verificar-se que à perda de competitividade em 2013 está também associada uma evolução negativa em termos de progresso técnico, comparando desfavoravelmente com os outros tipos de empresas no período em análise.

Gráfico 54. Evolução da taxa de progresso técnico – média dos estabelecimentos de bebidas



Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

### 9.8. Produtividade e rentabilidade da microempresa de bebidas (cafés e pastelarias)

Quando se considera isoladamente o grupo das empresas de dimensão menor verifica-se que a microempresa tipo deste ramo apresenta **produtividade dos consumos intermédios** inferior ao da empresa média do subsetor (Quadro 78). Em 2013, o volume de negócios era de apenas 1,17 vezes superior ao valor dos consumos intermédios, registando-se uma tendência de queda ao longo do período, tal como no caso das empresas de maior dimensão.

No que respeita à **produtividade salarial** verifica-se também queda continuada ao longo do período em análise. De assinalar que nos anos de 2012 e 2013 este tipo de empresa não consegue gerar valor acrescentado sequer para remunerar o fator trabalho. Ao longo deste período não se registam alterações no número de pessoas ao serviço (nestas empresas os trabalhadores são muitas vezes os próprios proprietários) e a queda da remuneração média mensal entre 2011 e 2013 (de 689,68 euros para 619,07 euros) não foi suficiente para recuperar a produtividade. Dada a reduzida dimensão destas empresas, o crescimento da produtividade das remunerações será sempre mais favorável quando realizado do lado dos *outputs* – i.e. do VAB.

A **produtividade económica** segue também a tendência do conjunto do subsetor, de queda continuada no período em análise. Já no que se refere à **produtividade para o acionista**, a empresa de dimensão micro apresentava uma produtividade média inferior à das empresas de maior dimensão. Apesar das remunerações médias mensais muito baixas neste tipo de empresa, a produtividade para o acionista é negativa em 2012 e 2013.

Quadro 78. Produtividade – média do estabelecimento de bebidas de dimensão micro

	2011	2012	2013
Valor acrescentado bruto	19.326 €	12.619 €	10.876 €
Produtividade dos consumos intermédios	1,30	1,20	1,17
Produtividade salarial	1,00	0,69	0,63
Produtividade económica	9.663,50 €	6.310,00 €	5.438,50 €
Produtividade económica para o acionista	0,08%	-31,19%	-37,25%

Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

A **rentabilidade dos capitais próprios** da microempresa tipo do subsetor das bebidas apresenta sistematicamente resultados negativos no período em análise (Quadro 79) e inferiores aos da empresa média do subsetor. Aliás em 2012 e em 2013, estas microempresas apresentam em média capitais próprios negativos. Já no que se refere à **rentabilidade do volume de negócios**, os resultados seguem a mesma tendência decrescente e também comparam desfavoravelmente com a empresa média do subsetor.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

**Quadro 79. Rentabilidade – médias dos estabelecimentos de bebidas de dimensão micro**

	2011	2012	2013
<b>Rentabilidade dos capitais próprios</b>	-111,35%	n.a.*	n.a.*
<b>Rentabilidade do ativo</b>	-6,30%	-14,27%	-15,21%
<b>Rentabilidade do volume de negócios</b>	-5,69%	-14,45%	-15,73%
<b>Rotação do ativo</b>	1,11	0,99	0,97

\* Capitais próprios negativos: – 2821 euros em 2012 e -7953 euros em 2013

Fonte: Central de Balanços (CB) do Banco de Portugal

A rentabilidade do ativo deste tipo de estabelecimento segue a mesma tendência decrescente dos outros indicadores de rentabilidade analisados. Estes resultados são essencialmente justificados pela margem negativa do volume de negócios já que esta empresa opera em plena capacidade, com rotação dos capitais aplicados muito elevados, comparando muito positivamente com o da empresa média do SNF (0,62 em 2013) e sobretudo com a empresa média do setor de *Alojamento, restauração e similares* (0,37 em 2103).

### **10. Dados primários – Resultados do inquérito aos agentes empresariais**

O inquérito realizado aos agentes empresariais revelou uma desequilibrada participação dos três subsetores analisados, com os gestores hoteleiros a demonstrarem maior adesão à participação no inquérito. Os dados das amostras referem-se a 48 empresas hoteleiras (ultrapassando o objetivo estabelecido para este estrato da amostra que era de 30), 35 empresas de restauração (um pouco abaixo do objetivos estabelecido de 40) e 16 cafés/pastelarias (muito abaixo do objetivo de 40 estabelecimentos). Acresce ainda que muitas das respostas ficaram incompletas ou foram consideradas inválidas. As respostas ao inquérito decorreram entre Junho e Setembro de 2015 e os dados financeiros subjacentes aos resultados referem-se ao ano de 2014.

#### **10.1. Caracterização da amostra de empresas hoteleiras**

##### **10.1.1. Respondentes**

No que se refere à função exercida, os respondentes são maioritariamente (83%; n=40), proprietários, administradores, diretores gerais, gerentes ou detentores de outros cargos de gestão. Cinquenta e cinco por cento (n=40) possuem idades entre os 25 e os 44 anos e 33% entre os 45 e os 54 anos. No que respeita a habilitações literárias regista-se que a grande maioria (67,5%; n=40) possuem habilitações ao nível superior e apenas um respondente possui habilitações ao nível do ensino básico.

Verifica-se no quadro 80 que as atividades de natureza operacional são aquelas que em média mais ocupam os respondentes, seguidas das atividades de natureza comercial e as que se relacionam com o cumprimento de obrigações de natureza administrativo-legal. As atividades financeiras são as que menos tempo tomam aos respondentes. De notar que alguns dos respondentes, que como vimos são maioritariamente gestores, chegam a ocupar 80% do seu tempo com atividades de natureza operacional.

**Quadro 80. Percentagem do tempo semanal do respondente, por tipo de atividade**

	Operação	Compras	Recursos humanos	Finanças	Administrativo	Comercial	Outros
Média	28,14	14,28	11,94	10,28	13,22	18,08	3,92
Moda	20	5	10	5	10	5	0
Desvio padrão	23,78	13,76	8,19	12,19	10,34	12,64	10,42
Mínimo	0	0	0	0	0	0	0
Máximo	80	70	30	50	40	43	55

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

### 10.1.2. Empresas

No Quadro 81 verifica-se que no que respeita à dimensão das empresas, a amostra ultrapassa o número mínimo estabelecido para cada estrato e equivale aproximadamente à distribuição que se esperava tendo em consideração a distribuição relativa da população de comparação (empresas na Central de Balanços do Banco de Portugal), mesmo considerando que nem todos os respondentes identificaram a dimensão da empresa.

Já no que se refere à localização, de referir que os distritos de Faro e do Porto estão relativamente sub-representados nesta amostra. Quanto ao grau de maturidade da empresa, releva que não foi atingido o objetivo de 21 empresas com maturidade superior a 10 anos mas a distribuição relativa é aproximada do objetivo que se pretendia.

**Quadro 81. Distribuição da amostra por estrato**

Critério de estratificação	Distribuição-objetivo na amostra		Distribuição final na amostra
	Estrato	N.º de empresas	N.º de empresas
Dimensão de empresa	Grandes empresas	1	1
	Médias empresas	1	2
	Pequenas empresas	28	32
	Dimensão não identificada		13
Distrito de localização	Lisboa	7	8
	Faro	6	3
	Porto	3	1
	Outros distritos	12	36
Grau de maturidade	Até 5 anos	4	6
	De 6 a 10 anos	3	3
	Mais de 10 anos	21	16
	Maturidade não identificada		23

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

Quanto à natureza jurídica das empresas hoteleiras constantes da amostra (n=25), 37,5% são sociedades por quotas e 12,5% são sociedades anónimas. Cinco empresas possuem outros tipos de natureza jurídica e 18 não identificaram a natureza jurídica. O capital próprio varia entre 5000 e mais de 11 milhões de euros, contudo o valor moda é de 5.000 euros, coerente com a pequena dimensão da maioria das empresas (Quadro 82).



## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

**Quadro 82. Capital próprio (n=21)**

Moda		5.000 €
Mínimo		5.000 €
Máximo		11.031.300 €
	25	12.728,50 €
Percentis	50	192.500,00 €
	75	475.000,00 €

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

Apenas dois respondentes referiram que as suas empresas possuíam uma parte do capital detido por entidades estrangeiras, 99% num caso e 75% noutra. Como tal, a esmagadora maioria dos respondentes que identificaram a origem do capital (n=24) referem-se a empresas com capital exclusivamente de origem nacional.

Quatro empresas são proprietárias de outras e seis são propriedade de outras empresas. Como tal a maioria das empresas respondentes a esta questão (n= 24) são independentes.

Em termos de rentabilidade (Quadro 83) estas empresas apresentam, em média, rentabilidade das vendas negativa na ordem dos -12% e rentabilidade dos capitais próprios também negativa, na ordem dos -3,8%, mas ambos os indicadores com elevada variabilidade entre as empresas da amostra. Estes resultados são coerentes com os da população de comparação.

**Quadro 83. Rentabilidade (%)**

	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
Rentabilidade das vendas	-166,71	28,22	-11,99	43,29
Rentabilidade dos capitais próprios	-271,75	83,65	-3,81	57,03

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

### 10.1.3. Estabelecimentos

As empresas foram também inquiridas quanto às características do estabelecimento hoteleiro. No caso das empresas com mais de um estabelecimento, os resultados deveriam referir-se ao estabelecimento com maior peso no volume de negócios da empresa.

Apenas 15 empresas identificaram se possuíam ou não mais do que um estabelecimento. Dessas, 73% referem não possuir outros estabelecimentos.

As lacunas nas respostas e as respostas inválidas não nos permitem fazer uma análise fundamentada relativamente à tipologia dos estabelecimentos e à sua classificação. Apenas se pode referir que a maioria dos estabelecimentos identificados possui 3 estrelas. Situação semelhante se colocou no que se refere ao número de quartos e total de camas do estabelecimento.

## Uma visão integrada e sistémica

No que se refere ao tipo de hóspedes que procuram o estabelecimento, apenas foram obtidas seis respostas válidas. Para este grupo de estabelecimentos, o tipo de hóspede mais comum são os indivíduos ou casais, de nacionalidade portuguesa ou espanhola, que permanece até três noites e que viaja em negócios (primeiro caso) ou procura os produtos *city break* e gastronomia (segundo caso).

### 10.2. Resultados

Considerando o objetivo fundamental do estudo, o dado mais importante para aferir da representatividade da amostra é o nível de produtividade destas empresas. No quadro 84 verifica-se que a amostra de empresas hoteleiras<sup>26</sup> tem valores médios nos indicadores de produtividade estudados que podem ser considerados aproximados aos da população de comparação (dados da Central de Balanços).

**Quadro 84. Produtividade média da amostra vs. população de comparação (n=30)**

		Produtividade dos consumos intermédios	Produtividade salarial	Produtividade económica
Amostra	Média	1,34	1,84	25.597,98 €
	Mediana	1,26	1,85	20.036,31€
	Desvio padrão	,52	,53	11.758,54€
	Mínimo	,63	,52	7.211,88 €
	Máximo	2,60	2,63	57.226,00 €
População de comparação	Média	1,77	1,49	22.779,19 €

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

Contudo, os resultados da análise que passaremos a apresentar não podem ser entendidos com generalizáveis para o conjunto das empresas do subsetor mas não deixam de sugerir, importantes hipóteses explicativas da situação da produtividade.

Considerando que neste estudo pretendemos uma visão sistémica da produtividade, passamos a analisar fatores, externos e internos, que descrevem a situação das empresas do setor e que poderão estar relacionadas com a questão da produtividade.

#### 10.2.1. Perceção do contexto

Quando questionados quanto ao grau de hostilidade que o ambiente externo representa para as empresas do setor, no que se refere à evolução da tecnologia, às características dos consumidores e à regulamentação, verifica-se que os gestores hoteleiros tendem a concordar que as mudanças no ambiente nos últimos 3 anos são significativas, sendo o fator tecnologia aquele que mais mudança sofreu (Quadro 85).

<sup>26</sup> Foi possível obter dados para o cálculo dos indicadores de produtividade para apenas 30 empresas das 40 que constituem a amostra.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

**Quadro 85. Hostilidade do ambiente externo\* (n=25)**

	Tecnologia	Características dos consumidores finais	Regulamentação
Média	4,36	4,28	3,88
Mediana	4,00	4,00	4,00
Moda	4	5	4
Desvio padrão	,638	,737	,833
Mínimo	3	3	2
Máximo	5	5	5

\* Escala de concordância de 1- Discordo completamente a 5 – Concordo completamente

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

Quer no caso da perceção dos gestores quanto à mudança da tecnologia, quer quanto à mudança nas características dos consumidores finais, não se verificou correlação significativa com os indicadores de produtividade estudados (quadro 86). Já o mesmo não acontece com a variável que mede a perceção dos gestores quanto às mudanças na regulamentação do setor. Neste caso existe uma correlação negativa e moderada/forte entre esta variável e o indicador de produtividade dos consumos intermédios. Isto é, nas empresas em que os gestores percecionam as mudanças na regulamentação como significativas, a produtividade dos consumos intermédios tende a ser menor. Como correlações não se referem a relações de causalidade, temos de admitir duas possibilidades para explicar esta associação. A primeira é que a avaliação que estes gestores fazem do ambiente externo, em termos da regulamentação, é correta e, objetivamente, quando a regulamentação está em constante mudança isso poderá influenciar negativamente a produtividade dos consumos intermédios porque obriga a alterações de procedimentos, maiores gastos das empresas, etc. A segunda é que nas empresas com menor desempenho os gestores poderão procurar no exterior, especialmente considerando as variáveis que menos controlam (neste caso, a regulamentação) a explicação para o insucesso. Ambos os efeitos podem estar presentes em simultâneo.

**Quadro 86. Correlações entre as mudanças no ambiente externo e indicadores de produtividade (n=21)**

		Tecnologia	Características dos consumidores finais	Regulamentação
<b>Produtividade dos consumos intermédios</b>	Coeficiente de correlação	-,099	-,355	-,674
	Sig.	,668	,114	,001
<b>Produtividade salarial</b>	Coeficiente de correlação	,164	-,140	-,341
	Sig.	,477	,545	,131
<b>Produtividade económica</b>	Coeficiente de correlação	,164	-,001	-,304
	Sig.	,477	,995	,180

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

## Uma visão integrada e sistémica

Quando questionados quanto ao grau de rivalidade entre os concorrentes no setor, apenas se obtiveram seis respostas válidas. Cinco dos respondentes reconhecem um grau de rivalidade elevado e apenas uma empresa encontra uma rivalidade reduzida. Aparentemente o grau de rivalidade não poderá ser explicado pelo aumento do número de concorrentes, já que estes respondentes afirmam que a situação, desse ponto de vista, é relativamente estável. Quando questionados sobre quais as medidas que pretendem tomar para fazer frente à concorrência, estes respondentes apontam com maior frequência a necessidade de melhorar a oferta, a renovação do edifício/equipamentos e a diversificação da oferta. Contudo, mais uma vez reiteramos que dado o número reduzido de respostas válidas, não podemos daqui extrair nenhuma proposição relativamente a influência destas variáveis na produtividade.

### 10.3. Fatores internos

#### 10.3.1. Dimensão da empresa

Verifica-se que o número médio de trabalhadores a tempo inteiro é de aproximadamente 53 (quadro 87) mas com elevada variabilidade entre as empresas (d.p. = 155,18). De notar o recurso reduzido a trabalhadores a tempo parcial (média = 1,13; d.p.=4,03).

**Quadro 87. Número de trabalhadores, por tipo de horário (n=32)**

	N.º de trabalhadores em tempo inteiro	N.º de trabalhadores em tempo parcial
Média	53,38	1,13
Moda	7	0
Desvio padrão	155,18	4,03
Mínimo	1	0
Máximo	871	22
Percentis		
25	7,00	,00
50	15,50	,00
75	30,25	,00

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

Os dados apontam para uma correlação moderada mas positiva entre o número de trabalhadores (equivalente a tempo inteiro) e a produtividade económica da empresa (quadro 88). Ou seja, empresas de maior dimensão (em termos do número de trabalhadores) tendem a conseguir níveis de produtividade económica mais elevada, provavelmente resultantes de economias de escala.

O mesmo parece não se verificar relativamente aos indicadores de produtividade dos consumos intermédios e de produtividade salarial, estes eventualmente mais dependentes das políticas empresariais (por exemplo, política de compras e política de gestão dos recursos humanos).

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

**Quadro 88. Correlação entre o n.º trabalhadores e a produtividade (n=30)**

		N.º de trabalhadores equivalente a tempo inteiro
Produtividade dos consumos intermédios	Coeficiente de correlação	,157
	Sig.	,408
Produtividade salarial	Coeficiente de correlação	,229
	Sig.	,223
Produtividade económica	Coeficiente de correlação	<b>,407</b>
	Sig.	<b>,026</b>

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

Como afirmámos anteriormente, a maioria das empresas incluídas na amostra possui apenas um estabelecimento. Quando se compara a produtividade das empresas com mais do que um estabelecimento com aquelas que possuem apenas um, verifica-se que nos três indicadores de produtividade, a produtividade das empresas com mais do que um estabelecimento é maior (quadro 89). Isto é coerente com o efeito de economias de escala sobre a produtividade mas como o número de empresas no primeiro caso é muito diminuto na amostra não podemos validar esta diferença como significativa.

**Quadro 89. Diferenças de produtividade entre empresas (mais do que um estabelecimento vs. com único estabelecimento)**

	Produtividade dos consumos intermédios	Produtividade salarial	Produtividade económica
<b>N = 3</b>	Empresas com mais do que um estabelecimento		
Média	1,65	2,19	38.147,89 €
Mediana	1,42	2,36	45.719,54 €
Desvio padrão	,86	,29	13.229,93 €
Mínimo	,92	1,86	22.871,48 €
Máximo	2,60	2,37	45.852,66 €
<b>N = 27</b>	Empresas com apenas um estabelecimento		
Média	1,31	1,80	24.203,55 €
Mediana	1,24	1,85	19.729,23 €
Desvio padrão	,49	,54	10.980,00 €
Mínimo	,63	,52	7.211,88 €
Máximo	2,43	2,63	57.226,00 €

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

### 10.3.2. Estratégia de negócio

Poucos respondentes completaram as respostas relativas à estratégia genérica da empresa (n=6). Desses, em três casos a estratégia intencionada pela empresa aponta no sentido de uma estratégia de liderança pelos custos, duas empresas optam por uma estratégia de diferenciação, uma por uma estratégia híbrida (liderança pelos custos e diferenciação), e uma outra por uma estratégia de focalização em nicho de mercado. O reduzido número de respostas não permite tirar conclusões quanto a relação entre a estratégia da empresa e os níveis de produtividade.

### 10.3.3. Tecnologia e inovação

No que se refere ao investimento da empresa em equipamentos e tecnologia, verifica-se que em geral os gestores tendem a concordar (moda=4) com as afirmações “a empresa investe habitualmente em equipamentos mais eficientes” e “a empresa investe habitualmente em formação na área das tecnologias”, embora existe grande variabilidade nas respostas no conjunto das empresas (Quadro 90).

**Quadro 90. Investimento em equipamentos eficientes e formação em tecnologia\* (n= 25)**

	Investimento em equipamentos eficientes	Formação em tecnologias
Média	3,56	3,04
Moda	4	4
Mínimo	1	1
Máximo	5	5
Percentis		
25	3,00	2,00
50	4,00	3,00
75	4,00	4,00

\* Escala de concordância de 1- Discordo completamente a 5 – Concordo completamente

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

Investigou-se a existência de correlação significativa entre estas variáveis e os resultados das empresas em termos de produtividade. Os resultados apontam no sentido de não existir correlação.

De referir que as afirmações dos gestores quanto ao investimento em formação na área da tecnologia aparentam não ser coerentes com os dados económicos objetivos relativos aos gastos em formação, embora seja de admitir que o investimento em formação em tecnologia esteja muitas vezes incluído no próprio investimento em tecnologias, na medida em que a formação é realizada pelo fornecedor e está incluída no valor do equipamento.

Quanto ao grau de inovação das empresas da amostra, destaca-se apenas que, em geral, os gestores concordam (moda=4) com a afirmação “a empresa comercializou novos produtos”. Ou seja, área de inovação onde as empresas hoteleiras mais apostam parece ser a inovação incremental de produtos.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

No entanto, quando exploramos a possibilidade de itens relacionados com a inovação poderem estar correlacionados com os indicadores de produtividade, encontramos três correlações positivas significativas (Quadro 91, reproduzido na página seguinte).

Existe uma correlação positiva e moderada/forte entre o lançamento de novos produtos e a produtividade económica. Ou seja, as empresas cujos gestores reconhecem como sendo inovadoras ao nível do produto, possuem níveis mais elevados de produtividade económica.

Existe, também, uma correlação positiva e moderada/forte, entre o lançamento de sistemas de gestão inovadores e a produtividade económica. Este item de inovação está também correlacionado de forma positiva e moderada com a produtividade dos consumos intermédios. Ou seja, nas empresas em que o gestor reconhece que houve inovação ao nível da gestão, a produtividade económica e a produtividades dos consumos intermédios são mais elevadas. Este resultado parece sugerir que estes sistemas de gestão conduzem a maiores níveis de eficiência na utilização dos recursos da empresa, embora não possamos excluir completamente que a relação de causa-efeito seja no sentido oposto.

Verificou-se também uma correlação positiva e moderada entre o lançamento de novos conceitos e práticas de negócio e a produtividade económica.

Estes resultados revelam a importância de olhar para a produtividade, mesmo em setores mão-de obra intensivo como a hotelaria, não apenas do lado do peso do fator trabalho mas também da outra componente da relação, o valor acrescentado. Podemos supor que o lançamento de novos produtos e a inovação das práticas de negócio permitirá as estas empresas melhor satisfazer os seus clientes atuais ou atingir novos segmentos de mercado, com impacto positivo nos rendimentos. Por outro lado inovação nos sistemas de gestão assegurará maior eficiência com impacto positivo na redução dos consumos intermédios.

**Quadro 91. Correlações entre itens de inovação e indicadores de produtividade (n=21)**

		Produtividade dos consumos intermédios	Produtividade salarial	Produtividade económica
<i>A nossa empresa é habitualmente a primeira no nosso setor a lançar novos produtos no Mercado</i>	Coefficiente correlação	,432	,138	,405
	Sig.	,050	,551	,068
<i>A nossa empresa criou produtos radicalmente novos para comercializar em novos segmentos de mercado</i>	Coefficiente correlação	,247	,237	,383
	Sig.	,281	,302	,087
<i>A nossa empresa criou produtos radicalmente novos para comercializar nos segmentos de mercado habituais</i>	Coefficiente correlação	,240	,273	,389
	Sig.	,295	,231	,081
<i>A nossa empresa comercializou novos produtos</i>	Coefficiente correlação	,083	,343	<b>,613</b>
	Sig.	,721	,128	<b>,003</b>
<i>A nossa empresa tem investido fortemente em investigação para o desenvolvimento de novos processos</i>	Coefficiente correlação	,166	-,048	,250
	Sig.	,473	,837	,275
<i>A nossa empresa é habitualmente a primeira do setor a introduzir tecnologias radicalmente novas</i>	Coefficiente correlação	,178	,127	,260
	Sig.	,440	,582	,255
<i>A nossa empresa é habitualmente a primeira do setor a desenvolver sistemas de gestão inovadores</i>	Coefficiente correlação	<b>,449</b>	,230	<b>,609</b>
	Sig.	<b>,041</b>	,316	<b>,003</b>
<i>A nossa empresa é habitualmente a primeira do setor a introduzir novos conceitos e práticas de negócio</i>	Coefficiente correlação	,356	,143	<b>,441</b>
	Sig.	,113	,538	<b>,046</b>
<i>A nossa empresa mudou a estrutura organizacional de forma significativa para promover a inovação</i>	Coefficiente correlação	-,144	-,184	,136
	Sig.	,535	,425	,556
<i>A nossa empresa lançou programas inovadores de gestão dos recursos humanos para estimular a criatividade e a inovação</i>	Coefficiente correlação	,025	,010	,394
	Sig.	,914	,965	,077

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais



### 10.3.4. Qualidade

Os gestores das empresas hoteleiras na amostra tendem a concordar (moda=4) com a afirmação “a nossa empresa investe sistematicamente na melhoria contínua da qualidade” (quadro 92).

**Quadro 92. Investimento em melhoria contínua\* (n=25)**

Média		4,12
Moda		4
Desvio padrão		1,013
Mínimo		1
Máximo		5
	25	4,00
Percentis	50	4,00
	75	5,00

\* Escala de concordância de 1- Discordo completamente a 5 – Concordo completamente  
Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

A perceção dos gestores quanto ao investimento da empresa em melhoria contínua não está relacionado nesta amostra com os indicadores de produtividade estudados.

Quando questionados sobre se a empresa possui um procedimento para a avaliar a satisfação dos hóspedes, apenas seis respondentes completaram a resposta - metade possui um procedimento, a outra metade não. Nas empresas que medem a satisfação dos hóspedes, esta varia entre os 80% e os 85%.

### 10.3.5. Trabalhadores e política de recursos humanos

Quando questionados quanto à assiduidade dos trabalhadores, em média os gestores (n=25) tendem a concordar com a afirmação de que os trabalhadores da empresa são, em geral, assíduos. Por outro lado, tendem a discordar que os trabalhadores têm trabalho improdutivo, seja ou não por motivos imputáveis ao trabalhador (Quadro 93).

**Quadro 93. Perceção dos gestores quanto aos trabalhadores\* (n=25)**

	Assiduidade	Trabalho improdutivo da responsabilidade do trabalhador	Trabalho improdutivo da não responsabilidade do trabalhador
Média	4,40	2,04	2,32
Mediana	4,00	2,00	2,00
Desvio padrão	,645	1,020	1,180
Mínimo	3	1	1
Máximo	5	4	5

\* Escala de concordância de 1- Discordo completamente a 5 – Concordo completamente  
Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

## Uma visão integrada e sistémica

No entanto, existe variabilidade elevada nesta perceção dos gestores relativamente ao trabalho e aos trabalhadores, e pode identificar-se de uma correlação moderada e negativa entre a perceção que os gestores têm do grau de interrupções desnecessárias do trabalho por causas imputáveis ao trabalhador e a produtividade salarial (Quadro 94). Ou seja, nas empresas em que o gestor percebe que existe elevado grau de interrupções desnecessárias por parte do trabalhador, apresentam menor a produtividade salarial. O mesmo não se verifica quanto às interrupções que não são da responsabilidade do trabalhador (são, por exemplo, da responsabilidade do cliente).

**Quadro 94. Correlação entre trabalho improdutivo e produtividade salarial (n=21)**

		Trabalho improdutivo da responsabilidade do trabalhador	Trabalho improdutivo da não responsabilidade do trabalhador
<b>Produtividade Salarial</b>	Coeficiente de correlação	-,543	-,300
	Sig.	,011	,186

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

A análise da distribuição dos trabalhadores por género revela que em média 61,9% (n= 44; d.p. = 16,91) dos trabalhadores são do género feminino. No entanto, não existe correlação entre o género predominante numa empresa e os indicadores de produtividade estudados.

Apenas 5 respondentes apresentaram dados sobre a idade dos trabalhadores. Nestas 5 empresas, a análise da distribuição dos trabalhadores por faixas etárias revela que existe uma ligeira prevalência dos trabalhadores com idade igual ou superior a 45 anos. No entanto, o número de respostas não permite estudar a relação da idade dos trabalhadores com os indicadores de produtividade.

Contudo quando analisamos variáveis caracterizadoras do respondente, maioritariamente os principais gestores das empresas na amostra, verifica-se uma correlação negativa e moderada entre a idade do gestor e a produtividade dos consumos intermédios (Quadro 95). Este resultado, associado aos resultados da inovação, poderão fazer supor que são estes gestores mais jovens que trazem os novos sistemas de gestão relacionados com melhores níveis de produtividade.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Quadro 95. Correlação entre variáveis caracterizadoras do gestor e a produtividade da empresa

		Faixa etária	Nível de habilitações
Produtividade dos consumos intermédios	Coeficiente de correlação	<b>-,363</b>	,309
	Sig.	<b>,049</b>	,096
Produtividade salarial	Coeficiente de correlação	-,181	,031
	Sig. (2-tailed)	,337	,870
Produtividade económica	Coeficiente de correlação	-,351	,129
	Sig. (2-tailed)	,057	,496

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

Em termos de políticas de gestão de recursos humanos, verifica-se que no que respeita a formas de flexibilidade quantitativa, apenas uma empresa teve em 2014 pessoas ao serviço em regime de prestação de serviços (n=46) e nenhuma empresa (n=45) possuiu pessoas ao serviço em regime de trabalho temporário. A estes resultados acresce os dados atrás referidos que apontam também para uma reduzida utilização do trabalho a tempo parcial.

Estes resultados serão inesperados considerando a variabilidade da atividade hoteleira ao longo do ano. Podemos admitir que efetivamente as empresas hoteleiras não recorrem à flexibilidade quantitativa, o que significaria que em parte do ano os trabalhadores estariam subocupados com implicações negativas na produtividade. Considerando que nas pequenas empresas os únicos trabalhadores são muitas vezes os proprietários, esta possibilidade não será de descartar. Poderá também acontecer que, nalguns casos, os gestores optem por recorrer ao trabalho suplementar em épocas de maior atividade. Outras possibilidades existem que explicariam este resultado. Contudo, não temos dados que nos permitam ir mais longe na análise.

Os resultados apontam também para um investimento nulo da generalidade das empresas em formação do pessoal. Apenas menos de 25% das empresas (n=48) apresentaram gastos com formação e, mesmo assim, com um valor médio de apenas aproximadamente 3580 Euros anual. Fica, como tal, por se conhecer que resultados produziram na produtividade um maior investimento em formação, embora estudos noutros contextos apontem para um impacto positivo.

## Uma visão integrada e sistémica

Em síntese, os resultados permitem-nos apontar um conjunto de proposições explicativas dos resultados de produtividade do subsetor hoteleiro que carecem de uma amostra mais alargada para poderem ser validados:

- Mudanças significativas na regulamentação impactam negativamente a produtividade dos consumos intermédios;
- Ganhar escala tem impacto positivo na produtividade económica;
- Apostar na inovação de produtos tem efeitos positivos na produtividade económica;
- Apostar em sistemas de gestão inovadores tem efeitos positivos na produtividade económica e na produtividade dos consumos intermédios;
- Apostar no lançamento de novos conceitos e práticas de negócio tem impacto positivo na produtividade económica;
- Criar o clima organizacional e implementar práticas de GRH (ex. formação) que reduzam o tempo improdutivo da responsabilidade do trabalhador tem impacto positivo na produtividade salarial.

### 10.4. Caracterização da amostra relativa às empresas de restauração

#### 10.4.1. Respondentes

No que se refere à função exercida, os respondentes são maioritariamente (66,7%; n=30), proprietários, diretores, gerentes ou detentores de outros cargos de gestão. Aproximadamente cinquenta e oito por cento (n=30) possuem idades entre os 25 e os 44 anos, 33,3% entre os 45 e os 54 anos, e 8,3% cinquenta e cinco anos ou mais. No que respeita a habilitações literárias regista-se uma distribuição alargada desde 3,3% (n=30) dos respondentes com habilitações ao nível do ensino básico até 46,7% com habilitações ao nível superior.

Verifica-se no Quadro 96 que as atividades de natureza operacional são aquelas que em média mais ocupam os respondentes, seguidas das atividades relacionadas com as compras e as que se relacionam com o cumprimento de obrigações de natureza administrativo-legal. As atividades de natureza comercial são as que menos tempo tomam aos respondentes. De notar que alguns dos respondentes, que como vimos são maioritariamente gestores, chegam a ocupar 80% do seu tempo com atividades de natureza operacional.

**Quadro 96. Percentagem do tempo semanal do respondente, por tipo de atividade (n=24)**

	Operação	Compras	Recursos humanos	Finanças	Administrativo - legal	Comercial	Outros
Média	30,17	16,83	12,83	14,21	17,33	7,83	0,79
Desvio padrão	28,25	13,70	8,86	17,55	19,28	6,75	2,69
Mínimo	0	0	0	0	0	0	0
Máximo	80	60	35	70	80	25	10

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

### 10.4.2. Empresas

No Quadro 97 verifica-se que no que respeita à dimensão das empresas, em termos globais, a amostra ficou um pouco abaixo do objetivo pretendido especialmente para as pequenas empresas mas equivale aproximadamente à distribuição que se esperava tendo em consideração a distribuição relativa da população de comparação (empresas na Central de Balanços do Banco de Portugal), mesmo considerando que nem todos os respondentes identificaram a dimensão da empresa.

**Quadro 97. Distribuição da amostra por estrato**

Critério de estratificação	Distribuição-objetivo na amostra		Distribuição final na amostra
	Estrato	N.º de empresas	N.º de empresas
Dimensão de empresa	Grandes empresas	1	0
	Médias empresas	2	1
	Pequenas e micro empresas	37	21
	Dimensão não identificada		8
Distrito de localização	Lisboa	15	14
	Porto	7	2
	Faro	5	5
	Outros distritos	13	9
Grau de maturidade	Até 5 anos	10	7
	De 6 a 10 anos	7	3
	Mais de 10 anos	23	11
	Maturidade não identificada		9

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

Já no que se refere à localização, de referir que o distrito do Porto está relativamente sub-representado nesta amostra. Quanto ao grau de maturidade da empresa, a distribuição relativa é também aproximada do objetivo que se pretendia.

Quanto à natureza jurídica das empresas hoteleiras constantes da amostra, 73,9% (n=23) são sociedades por quotas e 17,4% são empresários em nome individual. Duas empresas são sociedades anónimas e sete não identificaram a natureza jurídica. O capital próprio varia entre 5000 e dois milhões e quinhentos mil euros, contudo o valor moda é de 5.000 euros, coerente com a pequena dimensão da maioria das empresas (Quadro 98).

**Quadro 98. Capital social (n=21)**

Moda	5.000 €
Mínimo	5.000 €
Máximo	2.500.000 €
Percentis	
25	5.000,00 €
50	10.000,00 €
75	37.500,00 €

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

## Uma visão integrada e sistémica

Apenas dois respondentes referiram que as suas empresas possuíam uma parte do capital detido por entidades estrangeiras, 100% num caso e 50% noutro. Como tal, a esmagadora maioria dos respondentes que identificaram a origem do capital (n=22) referem-se a empresas com capital exclusivamente de origem nacional.

Cinco empresas são proprietárias de outras e três são propriedade de outras empresas. Como tal a maioria das empresas respondentes a esta questão (n= 22) são independentes.

Em termos de rentabilidade estas empresas apresentam, em média, rentabilidade das vendas negativa na ordem dos -1%. A rentabilidade dos capitais próprios não foi calculada porque cinco empresas na amostra possuem capitais próprios negativos.

### 10.4.3. Estabelecimentos

As empresas foram também inquiridas quanto às características do estabelecimento. No caso das empresas com mais de um estabelecimento, os resultados deveriam referir-se ao estabelecimento com maior peso no volume de negócios da empresa. Seis (n=30) empresas possuem pelo menos outro estabelecimento.

Apenas 9 dos respondentes forneceram informação quanto às características dos estabelecimentos (Quadro 99, inserto na página seguinte). Verifica-se grande variabilidade em termos de áreas e capacidade dos estabelecimentos, quer em termos dos espaços para uso dos clientes, quer em termos das áreas de produção. Acresce que 20% dos estabelecimentos (n=30) possuem esplanada.

Em termos de serviços oferecidos, 33,3% (n=30) dos estabelecimentos oferecem serviço de *takeaway*, 13,3% oferecem serviço especiais (do tipo banquetes) mas apenas 3,3% fazem entregas ao domicílio. Nove respondentes forneceram informação sobre a duração média de um serviço (do acolhimento ao pagamento). A média é de aproximadamente 66 minutos.

Nove empresas forneceram dados quanto à caracterização do tipo de cozinha e a constituição da ementa. Destacam-se a cozinha tradicional portuguesa, a cozinha internacional e as marisqueiras. Em média as ementas são constituídas por 1 a 2 pratos do dia, 10 entradas, 9 pratos de peixe, 15 pratos de carne e 10 sobremesas mas com variabilidade significativa, especialmente no que respeita aos pratos de carne. Verifica-se uma preferência dos gestores pela diversificação, embora com potencial compromisso da eficiência.

Quanto ao funcionamento do estabelecimento apenas 10 respondentes completaram a resposta de forma válida. Destes, há a registar que 80% não tem dia de encerramento semanal e 70% não encerra para férias. O período de funcionamento diário varia entre sete e 15 horas, com média de 10,5 horas. Em 70% dos casos os respondentes afirmam que a atividade dos estabelecimento varia significativamente ao longo do ano, 60% que varia significativamente ao longo da semana, e 80% que varia significativamente ao longo do dia.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

**Quadro 99. Características dos estabelecimentos (n=9)**

	N.º de salas	Área destinada a clientes (m2)	Lugares sentados em mesa	Lugares sentados em balcão	Lugares em pé	Área total de produção (m2)
Média	1,60	196,87	110,00	1,11	11,11	62,50
Desvio padrão	,97	158,97	54,11	3,33	33,33	54,43
Mínimo	1	50	70	0	0	10
Máximo	4	500	250	10	100	150
25	1,00	75,93	75,00	,00	,00	17,50
Percentis 50	1,00	120,00	95,00	,00	,00	47,50
75	2,00	325,00	112,50	,00	,00	112,50

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

No que se refere ao tipo de clientes que procuram o estabelecimento, apenas foram obtidas 10 respostas válidas. Para este grupo de estabelecimentos, o tipo de hóspede mais comum são visitantes/turistas nacionais que viajam em família ou pequenos grupos, motivados pelo lazer/convívio e/ou pela gastronomia.

### 10.5. Resultados relativos às empresas de restauração

No Quadro 100 verifica-se que a amostra de empresas de restauração<sup>27</sup> tem valores médios nos indicadores de produtividade estudados que diferem em alguma medida dos da população de comparação (dados da Central de Balanços).

**Quadro 100. Produtividade média da amostra vs. população de comparação (n=19)**

		Produtividade dos consumos intermédios	Produtividade salarial	Produtividade económica
Amostra	Média	0,64	1,28	13.707,88 €
	Mediana	0,56	1,14	12.594,31 €
	Desvio padrão	,28	,40	5.312,33 €
	Mínimo	,33	,63	3.932,83 €
	Máximo	1,40	1,94	22.613,00 €
População de comparação	Média	1,38	0,99	10.167,47 €

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

<sup>27</sup> Foi possível obter dados para o cálculo dos indicadores de produtividade para apenas 19 empresas das 30 que constituem a amostra.

## Uma visão integrada e sistémica

Assim, os resultados da análise que passaremos a apresentar não podem ser entendidos como generalizáveis para o conjunto das empresas do subsetor mas não deixam de sugerir, importantes hipóteses explicativas da situação da produtividade que carecem, no entanto, de estudos específicos para ser verificadas.

Passamos a analisar fatores, externos e internos, que descrevem a situação das empresas do subsetor e que poderão estar relacionadas com a questão da produtividade.

### 10.5.1. Perceção do contexto

Quando questionados quanto ao grau de hostilidade que o ambiente externo representa para as empresas do setor, no que se refere à evolução da tecnologia, às características dos consumidores e à regulamentação, verifica-se que os gestores de restauração tendem a concordar que as mudanças no ambiente nos últimos 3 anos são significativas, sendo o fator características dos consumidores finais aquele que mais mudança sofreu (Quadro 101, inserto na página seguinte).

**Quadro 101. Hostilidade do ambiente externo\* (n=22)**

	Tecnologia	Características dos consumidores finais	Regulamentação
Média	4,00	4,50	4,39
Moda	4	5	5
Desvio padrão	,74	,59	,66
Mínimo	3	3	3
Máximo	5	5	5

\* Escala de concordância de 1- Discordo completamente a 5 – Concordo completamente

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

Relativamente a estas variáveis externas não se verificou correlação significativa com os indicadores de produtividade estudados (Quadro 102).

**Quadro 102. Correlações entre as mudanças no ambiente externo e indicadores de produtividade (n=21)**

		Tecnologia	Características dos consumidores finais	Regulamentação
<b>Produtividade dos consumos intermédios</b>	Coeficiente de correlação	-,016	-,183	,186
	Sig.	,956	,514	,508
<b>Produtividade salarial</b>	Coeficiente de correlação	,370	-,141	,124
	Sig.	,175	,617	,660
<b>Produtividade económica</b>	Coeficiente de correlação	-,155	-,254	-,031
	Sig.	,580	,362	,913

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais



## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Quando questionados quanto ao grau de rivalidade entre os concorrentes no setor, apenas se obtiveram 10 respostas válidas. As respostas são muito dispersas e variam entre o “*muito elevada*” e “*muito reduzida*”, o que pode ser explicado por pressões competitivas diferentes em função da localização do estabelecimento. Para os estabelecimentos que sofrem elevada pressão competitiva, quando questionados sobre quais as medidas que pretendem tomar para fazer frente à concorrência, estes respondentes apontam com maior frequência a melhoria da oferta e atração de novos clientes. Contudo, mais uma vez reiteramos que dado o número reduzido de respostas válidas, não podemos daqui extrair nenhuma proposição relativamente a influência destas variáveis na produtividade.

### 10.5.2. Fatores internos

#### 10.5.2.1. Dimensão da empresa

No Quadro 103, verifica-se que o número médio de trabalhadores a tempo inteiro é de aproximadamente 21 (d.p. = 25,60). As empresas na amostra empregam em média a 4,86 trabalhadores a tempo parcial (d.p.=20,62).

	<b>N.º de trabalhadores em tempo inteiro</b>	<b>N.º de trabalhadores em tempo parcial</b>
Média	20,73	4,86
Desvio padrão	25,60	20,62
Mínimo	7	0
Máximo	131	97
Percentis		
25	9,75	,00
50	14,00	,00
75	23,25	,25

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

Neste caso, os dados não sugerem associação entre a dimensão das empresas (em termos do número de empregados) e os indicadores de produtividade (Quadro 105).

	<b>N.º de trabalhadores equivalente a tempo inteiro</b>	
Produtividade dos consumos intermédios	Coefficiente de correlação	-,145
	Sig.	,553
Produtividade salarial	Coefficiente de correlação	,339
	Sig.	,155
Produtividade económica	Coefficiente de correlação	-,313
	Sig.	,192

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

## Uma visão integrada e sistémica

Como afirmámos anteriormente, a maioria das empresas incluídas na amostra possui apenas um estabelecimento. Quando se compara a produtividade das empresas com mais do que um estabelecimento com aquelas que possuem apenas um, verifica-se que as primeiras ganham vantagem apenas na produtividade dos consumos intermédios (Quadro 105) mas não nos outros indicadores de produtividade. Isto é coerente com o efeito de economias de escala com impacto nos gastos com bens e serviços adquiridos para as empresas de maior dimensão.

**Quadro 105. Diferenças de produtividade entre empresas (mais do que um estabelecimento vs. cum único estabelecimento)**

	Produtividade dos consumos intermédios	Produtividade salarial	Produtividade económica
N = 6	Empresas com mais do que um estabelecimento		
Média	,48	1,25	14.402,02 €
Mediana	,47	1,26	14.171,75 €
Desvio padrão	,13	,77	1933,16 €
Mínimo	,35	1,16	12.594,31 €
Máximo	,62	1,26	14.171,75 €
N = 24	Empresas com apenas um estabelecimento		
Média	,67	1,29	13.577,71 €
Mediana	,57	1,10	11.718,79 €
Desvio padrão	,29	,44	5.766,48 €
Mínimo	,33	,63	3.932,83 €
Máximo	1,40	1,94	22.613,00 €

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

O número reduzido de respostas válidas relativas à caracterização dos estabelecimentos, impediu-nos de explorar vertentes da dimensão relacionadas com o estabelecimento (ex. capacidade) que pudessem estar associados à produtividade.

### 10.5.2.2. Estratégia de negócio

Poucos respondentes completaram as respostas relativas à estratégia genérica da empresa (n=6). Desses, nenhum indica uma estratégia de liderança pelos custos, duas empresas optam por uma estratégia de diferenciação e uma outra por uma estratégia de focalização em nicho de mercado.

O reduzido número de respostas não permite tirar conclusões quanto a relação entre a estratégia da empresa e os níveis de produtividade.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

### 10.5.2.3. Tecnologia e inovação

No que se refere ao investimento da empresa em equipamentos e tecnologia, verifica-se que em geral os gestores tendem a concordar (moda=4) com as afirmações “a empresa investe habitualmente em equipamentos mais eficientes” (Quadro 106, reproduzido na página seguinte).

A formação em tecnologias não parece ser uma das principais preocupações das empresas na amostra.

**Quadro 106. Investimento em equipamentos eficientes e formação em tecnologia\* (n= 22)**

	Investimento em equipamentos eficientes	Formação em tecnologias
Média	3,70	3,00
Moda	4	3
Mínimo	2	2
Máximo	5	5
Percentis		
25	3,00	2,00
50	4,00	3,00
75	4,00	4,00

\* Escala de concordância de 1- Discordo completamente a 5 – Concordo completamente

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

Investigou-se a existência de correlação significativa entre estas variáveis e os resultados das empresas em termos de produtividade. Os resultados apontam no sentido de não existir correlação.

Quanto ao grau de inovação das empresas da amostra destaca-se apenas que, em geral, os gestores concordam (moda=4) com a afirmação “a empresa comercializou novos produtos”. Ou seja, área de inovação onde as empresas hoteleiras mais apostam parece ser a inovação incremental de produtos.

No entanto, quando exploramos a possibilidade de itens relacionados com a inovação poderem estar correlacionados com os indicadores de produtividade, encontramos quatro correlações positivas significativas (Quadro 107, reproduzido na página seguinte).

**Quadro 107. Correlações entre itens de inovação e indicadores de produtividade (n=15)**

		Produtividade dos consumos intermédios	Produtividade salarial	Produtividade económica
<i>A nossa empresa é habitualmente a primeira no nosso setor a lançar novos produtos no Mercado</i>	Coeficiente	-,487	,212	-,208
	correlação			
<i>A nossa empresa criou produtos radicalmente novos para comercializar em novos segmentos de mercado</i>	Sig.	,066	,448	,457
	Coeficiente	-,078	,535*	-,037
<i>A nossa empresa criou produtos radicalmente novos para comercializar nos segmentos de mercado habituais</i>	correlação			
	Sig.	,782	,040	,896
<i>A nossa empresa criou produtos radicalmente novos para comercializar nos segmentos de mercado habituais</i>	Coeficiente	-,291	,498	-,179
	correlação			
<i>A nossa empresa comercializou novos produtos</i>	Sig.	,292	,059	,524
	Coeficiente	,195	<b>,593*</b>	-,193
<i>A nossa empresa comercializou novos produtos</i>	correlação			
	Sig.	,486	<b>,020</b>	,490
<i>A nossa empresa tem investido fortemente em investigação para o desenvolvimento de novos processos</i>	Coeficiente	-,185	<b>,790**</b>	,121
	correlação			
<i>A nossa empresa é habitualmente a primeira do setor a introduzir tecnologias radicalmente novas</i>	Sig.	,510	<b>,000</b>	,667
	Coeficiente	-,318	,129	-,422
<i>A nossa empresa é habitualmente a primeira do setor a desenvolver sistemas de gestão inovadores</i>	correlação			
	Sig.	,248	,648	,117
<i>A nossa empresa é habitualmente a primeira do setor a desenvolver sistemas de gestão inovadores</i>	Coeficiente	-,053	,364	-,215
	correlação			
<i>A nossa empresa é habitualmente a primeira do setor a introduzir novos conceitos e práticas de negócio</i>	Sig.	,852	,182	,441
	Coeficiente	-,094	,254	<b>-,541*</b>
<i>A nossa empresa é habitualmente a primeira do setor a introduzir novos conceitos e práticas de negócio</i>	correlação			
	Sig.	,740	,361	<b>,037</b>
<i>A nossa empresa mudou a estrutura organizacional de forma significativa para promover a inovação</i>	Coeficiente	-,224	<b>,663**</b>	,100
	correlação			
<i>A nossa empresa mudou a estrutura organizacional de forma significativa para promover a inovação</i>	Sig.	,422	<b>,007</b>	,722
	Coeficiente	-,023	-,086	-,201
<i>A nossa empresa lançou programas inovadores de gestão dos recursos humanos para estimular a criatividade e a inovação</i>	correlação			
	Sig.	,935	,760	,472

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Existe uma correlação positiva e moderada entre o lançamento de novos produtos e a produtividade salarial. Ou seja, as empresas cujos gestores reconhecem como sendo inovadoras ao nível do produto, possuem níveis mais elevados de produtividade salarial.

Existe, também, uma correlação positiva e forte, entre o desenvolvimento de novos processos e a produtividade salarial. Ou seja, nas empresas em que o gestor reconhece que houve inovação ao nível do processo, a produtividade salarial é mais elevada. Este resultado parece sugerir que estes processos inovadores conduzem a maiores níveis de eficiência na utilização dos recursos humanos da empresa, embora não possamos excluir completamente que a relação de causa-efeito seja no sentido oposto.

Verificou-se também uma correlação positiva e moderada entre a mudança na estrutura organizacional para promover a inovação e a produtividade salarial.

Contrariamente aos itens de inovação acima referidos, a introdução de novos conceitos e práticas de negócio está moderada e negativamente associada à produtividade económica. Ser o primeiro a inovar em práticas de negócio pode não ter efeitos positivos imediatos.

No seu conjunto, e tal como se verificou no caso das empresas hoteleiras, estes resultados revelam a relação entre inovação e produtividade.

### 10.5.2.4. Qualidade

Os gestores das empresas hoteleiras na amostra tendem a concordar completamente (moda=5) com a afirmação “a nossa empresa investe sistematicamente na melhoria contínua da qualidade” (Quadro 108).

**Quadro 108. Investimento em melhoria contínua\* (n=23)**

Média		4,52
Moda		4
Desvio padrão		,593
Mínimo		3
Máximo		5
	25	4,00
Percentis	50	5,00
	75	5,00

\* Escala de concordância de 1- Discordo completamente a 5 – Concordo completamente  
Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

A perceção dos gestores quanto ao investimento da empresa em melhoria contínua não está relacionado nesta amostra com os indicadores de produtividade estudados.

Quando questionados sobre se a empresa possui um procedimento para a avaliar a satisfação dos hóspedes, apenas cinco respondentes confirmaram a existência desse procedimento (n=25).

### 10.5.2.5. Trabalhadores e política de recursos humanos

Quando questionados quanto à assiduidade dos trabalhadores, em média os gestores (n=23) tendem a concordar com a afirmação de que os trabalhadores da empresa são, em geral, assíduos. Por outro lado, tendem a discordar que os trabalhadores têm trabalho improdutivo, seja ou não por motivos imputáveis ao trabalhador (Quadro 109).

**Quadro 109. Perceção dos gestores quanto aos trabalhadores\* (n=23)**

	<b>Assiduidade</b>	<b>Trabalho improdutivo da responsabilidade do trabalhador</b>	<b>Trabalho improdutivo da não responsabilidade do trabalhador</b>
Média	4,43	2,17	2,09
Mediana	4,00	2,00	2,00
Desvio padrão	,507	,834	,733
Mínimo	4	1	1
Máximo	5	4	4

\* Escala de concordância de 1- Discordo completamente a 5 – Concordo completamente

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

Apesar de existir variabilidade elevada nesta perceção dos gestores relativamente ao trabalho improdutivo, os dados não sugerem correlação a perceção que os gestores têm do grau de interrupções desnecessárias do trabalho e os indicadores de produtividade.

A análise da distribuição dos trabalhadores por género revela que em média 51% (n= 22; d.p. = 19,87) dos trabalhadores são do género masculino. No entanto, não existe correlação entre o género predominante numa empresa e os indicadores de produtividade estudados.

Apenas nove respondentes apresentaram dados sobre a idade dos trabalhadores. Nestas nove empresas, a análise da distribuição dos trabalhadores por faixas etárias revela que existe uma ligeira prevalência dos trabalhadores com idade entre os 25 e os 44 anos. No entanto, o número de respostas não permite estudar a relação da idade dos trabalhadores com os indicadores de produtividade.

Em termos de políticas de gestão de recursos humanos, verifica-se que no que respeita a formas de flexibilidade quantitativa, apenas uma empresa teve em 2014 pessoas ao serviço em regime de prestação de serviços (n=21) e nenhuma empresa possuiu pessoas ao serviço em regime de trabalho temporário. A estes resultados acresce os dados atrás referidos que apontam também para uma reduzida utilização do trabalho a tempo parcial. Poderá ocorrer que os gestores optem por recorrer ao trabalho suplementar em épocas de maior atividade, dado que reconheceram elevada variabilidade da atividade ao longo do ano, da semana e do dia.

Os resultados apontam também para um investimento nulo da generalidade das empresas em formação do pessoal. Apenas menos de duas empresas apresentaram gastos com formação e, mesmo assim, com um valor máximo de apenas aproximadamente 1500 Euros anual.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Em síntese, também no caso do subsetor da restauração os resultados permitem-nos apontar um conjunto de proposições explicativas dos resultados de produtividade que carecem de uma amostra mais alargada para poderem ser validados:

- Ganhar escala, em termos de n.º de estabelecimentos, tem impacto positivo na produtividade dos consumos intermédios;
- Apostar na inovação de produtos tem efeitos positivos na produtividade salarial;
- Apostar no desenvolvimento de novos processos tem efeitos positivos na produtividade salarial;
- Apostar na mudança da estrutura organizacional para favorecer a inovação tem impacto positivo na produtividade económica.

### 10.6. Caracterização da amostra relativa a cafés/pastelarias

#### 10.6.1. Respondentes

No que se refere à função exercida, os respondentes são maioritariamente (81%; n=13), proprietários, gerentes ou detentores de outros cargos de gestão. Cerca de quarenta e sete por cento (n=15) possuem idades entre os 25 e os 44 anos e 33,3% entre os 45 e os 54 anos. No que respeita a habilitações literárias regista-se uma elevada dispersão. Quarenta por cento possui formação ao nível do ensino secundário e outros 40% (n=40) possuem habilitações ao nível superior.

Verifica-se no Quadro 110 que as atividades de natureza operacional são aquelas que em média mais ocupam os respondentes, seguidas das atividades que se relacionam com o cumprimento de obrigações de natureza administrativo-legal. As atividades comerciais são as que menos tempo tomam aos respondentes.

**Quadro 110. Percentagem do tempo semanal do respondente, por tipo de atividade (n=14)**

	Operação	Compras	Recursos humanos	Finanças	Administrativo	Comercial	Outros
Média	26,93	14,21	14,71	14,86	16,79	11,79	,71
Desvio padrão	19,61	5,66	11,52	8,73	11,20	9,53	1,82
Mínimo	0	5	0	5	5	0	0
Máximo	60	20	40	30	45	35	5

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

### 10.6.2. Empresas

No Quadro 111 verifica-se que, no que respeita à dimensão das empresas, o número de empresas que constitui a amostra fica muito abaixo do desejável.

**Quadro 111. Distribuição da amostra por estrato**

Critério de estratificação	Distribuição-objetivo na amostra		Distribuição final na amostra
	Estrato	N.º de empresas	N.º de empresas
Dimensão de empresa	Grandes empresas	1	0
	Médias empresas	1	0
	Pequenas empresas	28	11
	Dimensão não identificada		5
Distrito de localização	Lisboa	9	1
	Porto	5	1
	Setúbal	3	2
	Outros distritos	11	12
Grau de maturidade	Até 5 anos	6	1
	De 6 a 10 anos	4	1
	Mais de 10 anos	18	9
	Maturidade não identificada		5

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

Quanto à natureza jurídica das empresas hoteleiras constantes da amostra (n=14), 85,7% são sociedades por quotas e não existe nenhuma sociedade anónima. O capital próprio varia entre 5000 e 174.580 euros, contudo o valor moda é de 5.000 euros (Quadro 112).

**Quadro 112. Capital social (n=12)**

Moda	5.000 €
Mínimo	5.000 €
Máximo	174.580 €
25	5.875,00 €
Percentis 50	20.000,00 €
75	79.250,00 €

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

Nenhuma das empresas possui capital detido por entidades estrangeiras. Duas empresas são proprietárias de outras e duas são propriedade de outras empresas.

Em termos de rentabilidade (Quadro 113) estas empresas apresentam, em média, rentabilidade das vendas positiva na ordem dos 2% e rentabilidade dos capitais próprios também positiva, na ordem dos 22%, mas ambos os indicadores com elevada variabilidade entre as empresas da amostra. Estes resultados são muito superiores aos da população de comparação.



**Quadro 113. Rentabilidade (%)**

	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
Rentabilidade das vendas	,12	4,70	1,96	1,81
Rentabilidade dos capitais próprios	,97	53,29	22,07	25,35

Fonte: CESTUR - Inquérito aos agentes empresariais

### 10.6.3. Estabelecimentos

As empresas foram também inquiridas quanto às características do estabelecimento. No caso das empresas com mais de um estabelecimento, os resultados deveriam referir-se ao estabelecimento com maior peso no volume de negócios da empresa.

Três empresas possuem mais do que um estabelecimento.

As lacunas nas respostas e as respostas inválidas não nos permitem fazer uma análise fundamentada relativamente às características dos estabelecimentos.

Em função das lacunas encontradas na amostra de estabelecimentos de bebidas optamos por não realizar qualquer análise dos resultados.

### IV – SÍNTESE CONCLUSIVA E RECOMENDAÇÕES PARA O REFORÇO DA PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

#### Diagnóstico

Como decorre dos aspetos focados no presente estudo, a crise económica internacional despoletada no 2.º semestre de 2008 e o programa de ajustamento económico acordado entre o governo português, a Comissão Europeia, o Banco Central Europeu e o Fundo Monetário Internacional, vieram acentuar os desequilíbrios financeiros que envolvem o desempenho das empresas do canal HORECA.

Durante o período 2008/13, assistiu-se a descidas nos principais indicadores macroeconómicos. As empresas, de uma forma geral, direccionaram de forma crescente a produção de bens e serviços para os mercados externos, registando-se um aumento de produtividade nos setores transacionáveis. Por outro lado, os particulares reduziram significativamente o consumo e dilataram a taxa de poupança.

No plano europeu observou-se um crescimento superior na componente das exportações de bens e serviços em detrimento da procura interna, como reflexo do desempenho observado nas grandes empresas, onde os efeitos negativos da recessão económico-financeira (2008/09) foram mais facilmente removidos. Por outro lado, o aumento observado na produção intermédia estimulou em muitos países e em vários setores, o crescimento do VAB.

Contudo, a procura reprimida para a produção de bens e serviços revelou-se o fator-chave para explicar porque é que o desempenho das PME não recuperou dos níveis pré-recessão na maioria dos Estados Membros. Neste contexto, o desempenho das PME do Alojamento e da Restauração revelou-se fortemente condicionado por outras prioridades na afetação dos rendimentos das famílias; no caso particular do emprego neste setor, o emprego revelou uma clara influência da redução das despesas familiares e do reforço do peso dos custos intermédios. Neste contexto, as PME registaram um comportamento muito diferente de país para país, em função da sua dimensão e dos setores de atividade onde operam.

Como se explicou, a recuperação plena do VAB e do emprego nas PME só foi alcançada em 2013 por apenas 8 países, ao passo que no plano restrito do emprego, ainda surgem 15 países com valores inferiores aos detetados em 2008, entre os quais Portugal. Aliás, o posicionamento do nosso país surgiu no cômputo dos dois indicadores numa posição claramente desconfortável, apenas com uma *performance* superior à Espanha, à Grécia e à Croácia (apenas no caso do emprego).

Tal como se demonstrou, na União Europeia existem 5 setores-chave no plano das PME - “indústria transformadora”, “construção”, “serviços de alojamento, de restauração e similares”, “comércio por grosso e a retalho, reparação de veículos automóveis e motociclos” e “atividades profissionais, científicas e técnicas”, os quais absorveram em conjunto, em 2013, 78% das empresas classificadas como PME, 71% do valor acrescentado pelas PME e 79% do emprego gerado também pelas PME.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

O setor do alojamento e da restauração foi o que registou maior crescimento no período 2008/13 na UE, tomando como base comparativa a evolução do VAB e do emprego. Por outro lado, a evolução nos países da Europa do Sul não foi uniforme, revelando a França e a Itália uma melhoria geral (apenas se observou a estabilização do emprego no caso italiano), enquanto a Espanha, Portugal e a Grécia evidenciaram regressões no número de empresas, no VAB e no emprego, com expressão crescente pela ordem de menção destes países.

Em Portugal, a redução no saldo do número de pessoas empregadas no agregado do Alojamento e da Restauração foi de cerca de 28 milhares, o que consubstanciou uma baixa de 9,6% em relação ao observado em 2009. Assinale-se que a dimensão da quebra observada em Portugal mais que duplicou, em termos absolutos, a verificada em Espanha (12 milhares), país este que possui uma dimensão muito superior ao nível das empresas e dos estabelecimentos em atividade no canal HORECA. Por outro lado, assinale-se que a redução do emprego em Portugal foi muito forte nas empresas exploradoras de restaurantes (-12,1% na variação 2009/13) e de estabelecimentos de bebidas (-11,5% na mesma variação), revelando a hotelaria e similares uma diminuição menos acentuada (-7,3%).

O número de pessoas empregadas por empresa constitui um indicador que contribui para a apreciação da produtividade. Neste sentido, importa reter que no conjunto da União Europeia aquele indicador apontava, em 2012, para um valor de 5,7 pessoas, apresentando desvios significativos quando se particulariza a situação por países. Com efeito, as capitações oscilaram entre 14,8 empregados no caso do Reino Unido e os 3,3 empregados apurados para Portugal, tudo levando a crer pelos dados disponíveis até 2010, que a Grécia poderá registar valores ainda mais baixos que Portugal. Assinale-se que nos países europeus de forte preponderância turística recetora, a tendência surge claramente alinhada com um perfil empresarial assente nas micro e pequenas empresas, com reduzido número médio de empregados ao serviço.

O volume de negócios por pessoa empregada no canal HORECA evidenciou que Portugal possui o valor mais baixo no âmbito dos países de vocação turística da Europa do Sul, o que constitui uma indicação que reflete para o nosso país um maior desequilíbrio entre os valores alcançados pelas vendas e prestações de serviços respeitantes às atividades normais das suas empresas, face ao número de empregados utilizados no processo produtivo.

No paralelismo estabelecido no plano de UE, Portugal também evidenciou uma diminuição progressiva do valor da taxa de margem bruta de exploração para o conjunto do alojamento e da restauração, invertendo a situação de partida em relação à média comunitária. Com efeito, em 2005, as empresas portuguesas detinham uma situação mais favorável do que a obtida para o valor médio da União Europeia (17,7% contra 14,8%), registando-se a partir de 2010 uma *performance* diferente, com as taxas nacionais a ficarem aquém das obtidas para o conjunto da UE-28. Esta panorâmica começou a ganhar expressão em 2011 e acentuou-se substancialmente em 2012.

## Uma visão integrada e sistémica

No domínio da produtividade aparente do trabalho, o andamento deste indicador para Portugal revelou uma trajetória diferente da média da UE, acompanhando o crescimento da média comunitária até 2007, embora com valores inferiores, para posteriormente divergir de uma forma significativa, entrando numa espiral de resultados decrescentes até 2012.

Como apontamento final, importa reforçar que o setor do Alojamento e Restauração, sendo constituído maioritariamente por micros, pequenas e médias empresas, não fugiu ao enquadramento geral que condicionou o desempenho destas unidades económicas nos últimos anos, ao nível europeu. Segundo os diagnósticos da Comissão Europeia e do EUROSTAT, as PME europeias desenvolveram as suas atividades tendo por base um “terreno” económico difícil no período pós 2008, tendo sido as grandes empresas que lideraram o processo de recuperação, o qual foi impulsionado principalmente pelo forte crescimento do seu valor acrescentado bruto. A recuperação das PME tem sido muito mais lenta, e na perspetiva da Comissão Europeia, necessita de um apoio incondicional, o qual deve resultar da adoção de um conjunto de medidas harmonizadas ao nível da União Europeia, com a necessária complementaridade através das políticas públicas nacionais, estas últimas orientadas convenientemente para as necessidades e particularidades específicas de cada país.

A análise efetuada no capítulo 8 conduziu à constatação da contração das atividades desenvolvidas pelas empresas do canal HORECA em Portugal, no período 2008/13, com reflexos diretos na oferta instalada, na produção e nos respetivos custos, na faturação concretizada, na situação económico-financeira e na produtividade. Por outro lado, esta moldura macro permitiu observar que a hotelaria acusou uma maior estabilidade e resistência aos constrangimentos decorrentes do ambiente externo, facto já não verificado nos restaurantes e nos estabelecimentos de bebidas, os quais patentearam para alguns indicadores, uma evolução das mais negativas no contexto dos vários setores económicos do país.

O número de empresas do setor do Alojamento, Restauração e Similares baixou em média 2,0% ao ano entre 2008 e 2013, sendo esta regressão mais forte no âmbito das empresas individuais do que das sociedades. Esta diminuição derivou das reduções observadas ao nível das pequenas e micro empresas nos restaurantes e nos estabelecimentos de bebidas.

No caso da evolução macro dos indicadores económico-financeiros, o agregado do Alojamento e da Restauração, bem como os dois subsectores *per se*, evidenciaram desempenhos desfavoráveis no período 2008/14, contrariando a tónica geral observada para o total das empresas não financeiras do país. Através do rácio de endividamento das empresas confirmou-se a disparidade de evolução do agregado Alojamento e Restauração em relação ao total da economia. O reforço do endividamento das empresas do canal HORECA estendeu-se aos dois subsectores do alojamento turístico e dos estabelecimentos de restauração e similares, sendo particularmente notório este agravamento no caso das sociedades, onde se revela cada vez mais elevado o grau de participação de capitais alheios no financiamento das empresas.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

No âmbito da produtividade, a taxa de valor acrescentado bruto patenteou uma tendência decrescente 2008/13 para todos os agregados considerados, revelando o alojamento e a restauração quebras de maior profundidade do que o conjunto das empresas de toda a economia.

A produtividade aparente do trabalho acusou uma relativa estabilização nos valores da série correspondente ao total de empresas não financeiras da economia. O Alojamento patenteou uma quebra em relação ao valor deste rácio em 2008, observando-se nos restantes anos alguma proximidade de valores; sublinhe-se que a expressão numérica da produtividade aparente no subsetor do Alojamento aproxima-se dos montantes obtidos para a totalidade da economia.

Ainda no âmbito da produtividade aparente do trabalho, refira-se que a Restauração proporcionou um conjunto de valores particularmente desfavoráveis, com particular acuidade no caso dos dois últimos anos, o que colocou este subsetor como um dos que registou pior desempenho pós 2010.

Nesta síntese recapitulativa lembre-se também que a taxa de investimento no setor do Alojamento e Restauração revelou propensão para a recuperação, após a queda muito forte observada em 2011. Para esta baixa contribuíram os dois subsectores, sendo muito nítido o *gap* de resultados no Alojamento, tomando como referencial os anos de 2009 e 2008. Com efeito, nestes anos, a taxa de investimento chegou a atingir 84,9%, o que conferia a este subsetor uma posição de destaque no ranking das atividades com maior capacidade de produzir investimento em função do VAB gerado.

Por outro lado, o inquérito realizado junto dos gestores do canal HORECA possibilitou, no caso da hotelaria, reter as seguintes notas adicionais:

- As atividades de natureza operacional são aquelas que em média mais ocupam os gestores, seguidas das atividades de natureza comercial e as que se relacionam com o cumprimento de obrigações de natureza administrativo-legal. As atividades financeiras são as que menos tempo tomam aos gestores.
- Os dados apontam para o reconhecimento de que as empresas de maior dimensão (em termos do número de trabalhadores) tendem a conseguir níveis de produtividade económica mais elevada, provavelmente resultantes de economias de escala.
- A introdução de mudanças significativas na regulamentação (custos de contexto) afetam negativamente a produtividade dos consumos intermédios.
- A aposta na inovação de produtos (bem como o lançamento de novos conceitos e práticas de negócio) tem efeitos positivos na produtividade económica, enquanto a implementação de sistemas de gestão inovadores tem não só efeitos positivos na produtividade económica, como também na produtividade dos consumos intermédios.

## Uma visão integrada e sistémica

- A criação do clima organizacional adequado e a implementação de práticas de gestão dos recursos humanos (ex. formação) que reduzam o tempo improdutivo da responsabilidade do trabalhador têm impacto positivo na produtividade salarial.
- É particularmente reduzido o número de empresas que possuem procedimentos para avaliar a satisfação dos hóspedes.
- Quando questionados quanto à assiduidade dos trabalhadores, em média os gestores tendem a concordar com a afirmação de que os trabalhadores da empresa são, em geral, assíduos. Por outro lado, tendem a discordar que os trabalhadores têm trabalho improdutivo, seja ou não por motivos imputáveis ao trabalhador.
- Quando questionados sobre quais as medidas que pretendem tomar para fazer frente à concorrência, os gestores apontam com maior frequência a necessidade de melhorar a oferta, a renovação do edifício/equipamentos e a diversificação da oferta.

Passando aos restaurantes, o inquérito realizado possibilitou elaborar os seguintes apontamentos conclusivos:

- Tal como na hotelaria, as atividades de natureza operacional são aquelas que em média mais ocupam os respondentes, seguidas das atividades relacionadas com as compras e as que se relacionam com o cumprimento de obrigações de natureza administrativo-legal. As atividades de natureza comercial são as que menos tempo tomam aos respondentes.
- Em termos de rentabilidade as empresas da amostra estudada apresentaram, em média, rentabilidade das vendas negativa na ordem dos -1%.
- Os gestores de restauração tendem a concordar que as mudanças no ambiente nos últimos 3 anos são significativas, sendo o fator características dos consumidores finais aquele que mais mudança sofreu.
- Os dados não sugerem qualquer correlação entre a dimensão das empresas (em termos do número de empregados) e os indicadores de produtividade.
- As empresas cujos gestores reconhecem como sendo inovadoras ao nível do produto, possuem níveis mais elevados de produtividade salarial.
- A mudança na estrutura organizacional para promover a inovação tem uma correlação positiva com a produtividade salarial.
- A inovação em práticas de negócio pode não ter efeitos positivos imediatos na produtividade;
- A formação em tecnologias não parece ser uma das principais preocupações das empresas;

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

- É reconhecida a assiduidade dos trabalhadores, bem como a inexistência de trabalho improdutivo, seja ou não por motivos imputáveis ao trabalhador;
- O investimento na formação profissional revela-se muito fraco.

No que diz respeito aos estabelecimentos de bebidas, a falta de elementos estatísticos significativos resultantes da aplicação do inquérito conduz a que não seja possível acrescentar particularidades para este subsetor. Contudo, retenha-se que as atividades de natureza operacional são aquelas que em média mais ocupam os gestores, seguidas das atividades que se relacionam com o cumprimento de obrigações de natureza administrativo-legal. As atividades comerciais são as que menos tempo tomam aos gestores.

Por outro lado, em termos de rentabilidade, a amostra trabalhada proporcionou, em média, valores positivos de rentabilidade das vendas (na ordem dos 2%) e dos capitais próprios também positiva (na ordem dos 22%), mas a fraca representatividade da amostra não permite retirar grandes conclusões face a resultados muito inferiores para as médias subsetoriais (dados da Central de Balanços do Portugal ou dos próprios elementos do INE).

Perante os elementos atrás reproduzidos, o diagnóstico em torno das empresas do canal HORECA em Portugal, revela com clareza a necessidade de repensar os fenómenos da competitividade e da produtividade, os quais devem assumir-se como dois eixos básicos ao nível estratégico. Para definir o rumo futuro que sirva os interesses do setor, na perspetiva do reforço destas vertentes, importa clarificar definitivamente o quadro concetual que as distingue.

Com efeito, é comum assistir-se a uma confusão entre os conceitos de produtividade e de competitividade, o que conduz a conclusões que não têm aderência à realidade. Por vezes, alguns setores querem fazer crer que o maior problema da economia portuguesa reside na baixa produtividade das suas empresas e que aumentando a produtividade o problema da competitividade das empresas portuguesas desapareceria.

Contrariamente a esta perspetiva, existe a corrente que identifica a falta de competitividade, num mundo globalizado, como sendo o problema de fundo que enfrentam as empresas e a economia portuguesa.

Face a esta dicotomia importa sublinhar que a produtividade e a competitividade são dois conceitos que significam realidades distintas. Com efeito, a competitividade pode aumentar sem que a produtividade cresça e, inversamente, a produtividade pode crescer sem que aumente a competitividade.

Ao colocar-se o acento tónico no aumento da produtividade e não na competitividade, existe a inevitável tendência para colocar o ónus nos recursos humanos como principais responsáveis pela baixa produtividade das empresas portuguesas. Trata-se de um mito que não tem qualquer suporte técnico-científico, como reconhece o atual Ministro da Economia, Pires de Lima, que afirmou que “ (...) a falta de produtividade dos trabalhadores portugueses não é culpa deles (...) ”, deixando uma advertência indireta aos gestores.

## Uma visão integrada e sistémica

Como demonstram as estatísticas do EUROSTAT, os trabalhadores em Portugal trabalham (em número de horas) tanto ou mais do que se verifica, por exemplo, na Alemanha. Contudo, só produzem cerca de um terço. Esta assimetria remete-nos para a necessidade de frisar que a produtividade do trabalho depende de vários fatores e não apenas do capital humano (empresários, gestores e trabalhadores). Deriva também, nomeadamente, do capital físico (acumulável através de investimento), do capital público (as instituições e a infraestrutura disponível), dos fatores de produção e da tecnologia.

Reforça-se assim a ideia de que a produtividade não deve ser apenas associada ao fator trabalho, tendo muito mais que ver com o volume e o uso adequado do capital, bem como com o enquadramento decorrente da economia e do próprio processo produtivo. A renovação ao nível dos produtos e da produção, a otimização das estruturas organizativas, a eficiência do financiamento, a simplificação da burocracia administrativa, a melhoria na gestão financeira e a aposta na qualificação dos ativos, podem aumentar a produtividade e, por arrastamento, o emprego e a remuneração dos capitais.

O aumento da produtividade advém de se produzir uma maior quantidade de produtos, seja qual for a sua qualidade e inovação, com a mesma quantidade de recursos (humanos, matérias primas, energia, etc.), ou então de se produzir a mesma quantidade de produtos com menos recursos. A competitividade é um conceito diferente que nos surge relacionada com a posição vantajosa ou não da empresa no mercado, ou seja, com a sua posição relativamente às empresas concorrentes.

Para aumentarem a sua competitividade, as empresas podem recorrer a várias estratégias. Porter (2000), por exemplo, indica três estratégias possíveis para as empresas aumentarem a sua competitividade: uma estratégia de baixos custos; uma estratégia de diferenciação dos produtos e dos serviços; e, uma estratégia de foco/nicho, a qual consiste na seleção de uma pequena parcela do mercado, para assim poder satisfazer melhor os consumidores desse segmento de mercado.

Importa assim reter, que a literatura da especialidade refere com clareza que o aumento da competitividade das empresas pode na maior parte dos casos derivar de uma estratégia diferente da baixa de custos. Refere-se mesmo que as estratégias de baixos custos não devem assentar fundamentalmente em baixas remunerações, as quais podem gerar desmotivação e induzir a conflitos que perturbem o próprio processo produtivo.



## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

A solução parece residir na análise de toda a cadeia de valor, tentando-se obter a redução de custos através de ações orientadas para as seguintes componentes:

- Aplicação da inovação na própria conceção dos produtos;
- Modernização dos processos de marketing na perspetiva integrada da informação, da comercialização e da promoção;
- Investimento em tecnologia e nomeadamente na informatização do processo produtivo;
- Organização eficaz do trabalho;
- Qualificação dos trabalhadores, através da formação adequada;
- Introdução de sistemas adequados de gestão da qualidade;
- Aposta na investigação e desenvolvimento.

### Estratégia de reforço da produtividade

Com base no enquadramento facultado pelo presente estudo, podem-se delimitar um conjunto de eixos suscetíveis de integrarem uma estratégia de reforço da produtividade no canal HORECA. O esquema seguinte inclui o elenco das áreas-chave de intervenção, as quais devem ser entendidas como um primeiro esforço de sistematização em torno de ações consideradas pertinentes face às características do *deficit* de produtividade observado nos últimos anos:

A - Reforço do posicionamento competitivo das empresas

B - Minimização dos constrangimentos decorrentes das características da malha empresarial

C - A gestão sistémica da produtividade

D - A aposta nos recursos humanos

Nos pontos seguintes desenvolvem-se um conjunto de ideias e de propostas de ação em torno dos eixos estratégicos selecionados.

### A - Reforço do posicionamento competitivo das empresas

A hotelaria e a restauração constituem duas das principais atividades características do turismo, sendo classificadas como tal pela Organização Mundial do Turismo. Com efeito, a Conta Satélite do Turismo não só identifica estes setores como componentes essenciais do turismo, como viabiliza a quantificação da sua importância. No caso de Portugal, e segundo os últimos dados publicados pelo Turismo de Portugal, em 2009, a produção turística era assegurada em 58,9% pelo setor do Alojamento e da Restauração, o que confirma o relevo destas atividades. Por outro lado, os mesmos dados também demonstram que isolando os dois subsectores, existem diferenças significativas ao nível, por exemplo, do Valor Acrescentado Gerado pelo Turismo. Assim, em 2009, do VAB registado pelas atividades de Alojamento cerca de 96,3% foi gerado pelo turismo, enquanto na Restauração a incidência foi de 26,6%, refletindo a importância que a parcela não turística possui (procura de residentes locais).

Durante os anos de 2008 a 2013, as empresas do alojamento turístico e da restauração tiveram que contornar os desafios que decorreram da envolvente económica e da própria especificidade do seu tecido empresarial. Assim, a globalização dos mercados, a concorrência acrescida, o progresso das tecnologias, a redução do ciclo de vida dos produtos, a especialização em cadeias de valor, a estagnação da economia portuguesa, a forte carga fiscal, a diminuição do poder de compra dos portugueses e o aumento do custo das matérias-primas, constituíram elementos que justificavam ponderação e o conseqüente desencadeamento de intervenções adequadas de resposta por parte das empresas.

Assim, para o futuro, além dos desafios da inovação e da gestão adequada, interessa garantir um posicionamento competitivo das empresas do canal HORECA, pelo que a criação de redes de organizações, a integração vertical e horizontal e a criação de produtos e de formas de gestão que se apoiem na diferença e na personalização, constituem desafios a suplantar por parte da malha empresarial.

Reforça-se a convicção de que o desenvolvimento do turismo em geral, e do canal HORECA em particular, depende fortemente do processo de renovação das pessoas e das empresas, sendo neste último domínio essencial a existência de um setor empresarial concorrencialmente equilibrado, capaz de promover uma evolução tecnológica para garantir os desejáveis objetivos de diversificação da oferta de bens e serviços e de melhoria do desempenho dos recursos humanos.

Não subsistem dúvidas de que uma forma de estimular a capacidade empreendedora pode passar por induzir comportamentos favoráveis à inovação empresarial, cujos reflexos se repercutem na criação de dinâmicas de aperfeiçoamento contínuo e de aceleração do processo de modernização e de crescimento económico.

Sendo a malha empresarial do setor composta significativamente por micro e pequenas empresas, muitas delas de âmbito familiar, o papel do setor público ao nível da envolvente é crucial. Existem ameaças que exigem uma atuação eficaz da parte do Estado, a par da desejável melhoria das condições fiscais.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

O turismo é uma atividade extremamente sensível a um conjunto de fatores exógenos, os quais têm poder de influência sobre o mercado. Assim, a análise da moldura macro ambiental conduz à constatação que embora se mantenham atuantes um conjunto significativo de fatores que foram decisivos no passado, perspetivam-se alterações que devem ser devidamente assinaladas, sobretudo no plano dos vetores económicos, demográficos e sociais.

Neste contexto, no plano económico, e após a atenuação dos efeitos da crise financeira observada entre 2008 e 2013, admite-se que se manterão no futuro os vetores que determinaram a evolução do turismo até aos primeiros anos do século XXI, com a incorporação de novos elementos decisivos, onde se destacam os efeitos decorrentes do valor das reformas, da evolução das taxas de juro, do eventual agravamento das desigualdades sociais em alguns países e da importância crescente de novas economias fortes.

Por outro lado, no domínio demográfico e social podem-se assinalar algumas mutações de fundo, sobretudo as que decorrem da subida gradativa da idade da reforma, do reforço do envelhecimento da população e da ampliação do leque variado de estruturas familiares.

A esta dinâmica devem juntar-se outros fatores de mudança, designadamente as rápidas e profundas inovações tecnológicas nos transportes, nas acessibilidades, na informação e na comunicação. Neste contexto, deve-se salientar a penetração crescente do fenómeno das viagens aéreas a baixo custo, a par do desenvolvimento da Internet como canal privilegiado para reservas e vendas.

Mas, a envolvente do turismo não se esgota nestes vetores. Como fenómeno humano que é, o turismo também deve ponderar os elementos de carácter pessoal, sobretudo os que derivam do comportamento dos consumidores e que permitem perspetivar os traços marcantes ligados à fragmentação dos consumos, à exigência de qualidade (segurança incluída), à procura por produtos diversificados e ao uso de formas alternativas de alojamento turístico, sobretudo no plano das denominadas residências secundárias.

Em conformidade com as macrotendências atrás referidas, as empresas turísticas, nomeadamente as da restauração e da hotelaria, devem continuar a protagonizar intervenções que possibilitem o reforço da sua competitividade, apostando na inovação, na qualificação e na diferenciação. Por outro lado, o prolongamento do paradigma da informação e da globalização continuará a introduzir mudanças na maneira como o consumidor do futuro se relacionará com os agentes turísticos.

Esse consumidor será muito determinado, o que obriga as empresas ligadas à receção turística a prepararem-se para este tipo de consumidor, tendo sempre como enquadramento um palco competitivo internacional cada vez mais lato. Este aspeto conduz à necessidade da existência de uma certa destreza empresarial para competir no futuro, o que pressupõe a eliminação de uma visão apenas orientada para os lucros rápidos e imediatos.

## Uma visão integrada e sistémica

Neste sentido e, em conformidade com as macrotendências atrás referidas, as empresas do canal HORECA devem continuar a protagonizar intervenções que possibilitem dar a resposta adequada aos desafios já referidos e que obrigam à ponderação dos seguintes fatores: globalização, rotação das características dos turistas, tecnologias de informação e comunicação, capital humano, requisitos de segurança, imperatividade da qualidade, da inovação, da diversificação de produtos e da diferenciação.

No âmbito da globalização, onde é patente a tendência para a padronização de alguns produtos e para a concentração das grandes decisões do mercado num leque restrito de operadores, importa que os gestores possuam competências adequadas, nomeadamente através do reforço do espírito de liderança, do desenvolvimento de boas relações interpessoais, de capacidade criativa e de adaptação à mudança, do conhecimento dos novos modelos de negócios, onde a integração diagonal, a concentração em cadeias de "marca" e a internacionalização constituem opções cada vez mais frequentes.

Por outro lado, a já enfatizada rotação das características dos consumidores recomenda a criação de fórmulas de resposta adequada por parte da gestão de topo e da gestão funcional e à eliminação de uma visão apenas orientada para os lucros rápidos e imediatos. As empresas que investirem em processos competitivos terão hipóteses acrescidas de sucesso, ao passo que as que persistirem na ilusão que conseguem fidelizar os seus clientes sem apresentarem produtos e serviços que agreguem valor real e significativo para os consumidores terão muitas dificuldades.

Um vetor indispensável da competitividade consiste na utilização adequadas das tecnologias de informação e comunicação, pelo que os gestores necessitam de possuir competências que lhes permitam absorver as funções de "informação/comunicação", de modo a tirarem partido do vasto campo de incidência que decorre da aplicação das tecnologias de informação e comunicação. Paralelamente, a correta potenciação das tecnologias de informação e comunicação poderá possibilitar a redução dos custos diretos de operação, o aumento da flexibilidade e da eficiência, a diferenciação acrescida nos mercados, a facilitação da circulação da informação entre empresas e dentro da empresa e a gestão dos produtos à distância e de forma personalizada.

As questões que envolvem os desafios da qualidade nas empresas constituem igualmente uma prioridade no plano da gestão. Assim, a opção pela implementação de sistemas de garantia da qualidade nas empresas do setor deve constituir um processo voluntário, exigindo sempre o patrocínio da direção de topo na sua condução e o envolvimento de todos os colaboradores na promoção dos objetivos e política da qualidade. Considera-se essencial tomar o cliente como referência na definição das normas internas, na reflexão sobre a organização dos serviços e respetivos níveis qualitativos e no desenvolvimento de processos de autoavaliação no sentido de melhoria contínua.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

No caso concreto da hotelaria, reforçar-se-á o papel do diretor do hotel como elo de ligação permanente com o cliente, decorrendo da sua ação uma parte significativa da imagem da unidade perante os seus utentes. Será igualmente um pressuposto adquirido que a qualidade não dispensa nunca o cumprimento exemplar dos aspetos da legalidade, da segurança, da higiene pública e da gestão ambiental.

Face a estes pressupostos, importa atuar em planos distintos de intervenção, considerando-se, por um lado, os fatores extrínsecos às empresas, ligados à envolvente, e onde sobressaem os aspetos ligados à conjuntura económica depressiva e às políticas públicas. A este ambiente exógeno, devem-se associar os elementos decorrentes da vida interna das empresas, os quais podem assumir um papel determinante na criação das desejadas condições para o reforço da produtividade e, conseqüentemente, da competitividade empresarial.

Para a melhoria da produtividade das empresas é fundamental uma nova visão de gestão estratégica, a qual inclua uma abordagem integrada a todos os fatores correlacionados com a produtividade, nomeadamente a rentabilidade, os recursos humanos, a tecnologia, a organização do trabalho e a competitividade.

Neste contexto, os gestores das empresas turísticas devem romper com os modelos do passado, assentes numa gestão eminentemente empírica e baseada na experiência dos gestores, fortemente centralizada e rígida nos métodos de trabalho. Devem igualmente evoluir em relação aos processos mais recentes de gestão racional, apoiados nos princípios do marketing, e basearem-se nos requisitos da denominada gestão por objetivos, os quais decorrem da eleição de áreas prioritárias, da fixação de resultados a serem alcançados pela organização, da consideração das respetivas contribuições e do sistemático acompanhamento do desempenho.

No fundo, esta fórmula de gestão contém virtualidades que não podem ser escamoteadas, nomeadamente, as vantagens decorrentes de centrar a atividade nos clientes, de facilitar a especialização em segmentos – alvo, de definir objetivos para todos os departamentos e de coresponsabilizar todos os trabalhadores.

Contudo, além da gestão por objetivos, importa valorizar outras exigências nos modelos e processos de negócios, nomeadamente, as que se prendem com a operacionalização do marketing holístico (informação, comercialização e promoção), o aprofundamento dos conhecimentos do mercado e da procura, a eventual concretização das alianças e parcerias estratégicas adequadas, a implementação de mecanismos de gestão do relacionamento com o cliente e o fortalecimento da capacidade de pensamento estratégico.

### B - Minimização dos constrangimentos decorrentes das características da malha empresarial

Como já se evidenciou e se demonstrou, a esmagadora maioria das empresas do canal HORECA têm uma dimensão reduzida (micro e pequenas empresas) e uma estrutura interna com debilidades. Esta particularidade obriga a ponderar as suas vantagens (dinamismo, flexibilidade, produtividade e aderência à inovação), mas igualmente as dificuldades e riscos (difícil acesso ao crédito, descapitalização financeira, capacidade de gestão limitada e dependência face a clientes, fornecedores e concorrentes).

No plano dos fatores intrínsecos às empresas, e tal como sublinhado anteriormente, é patente a necessidade de uma maior profissionalização do setor, através do reforço da capacidade de gestão estratégica, da valorização dos recursos humanos, da modernização dos processos de produção, do reforço do papel das novas tecnologias e da exigência de qualidade. Os empresários devem estar cientes da inevitabilidade de darem uma resposta positiva nestes domínios, sob pena dos seus negócios se revelarem inconsequentes e prejudicados no futuro.

O Estado deve criar condições de incentivo à modernização empresarial, sobretudo ao nível das pequenas e micro empresas do setor. Por outro lado, o estímulo à investigação em parceria com os centros de saber é fundamental. Neste domínio o associativismo empresarial deve ter um papel importante a desempenhar, sobretudo ao nível da criação de redes de apoio direto aos empresários.

É nosso entendimento que o desempenho das PME será altamente beneficiado se, ao nível da envolvente exógena das atividade do canal HORECA, o Estado e as associações empresariais conseguirem implementar mecanismos que incentivem a intervenção em domínios como a educação/formação, a facilitação institucional e administrativa, a investigação e o apoio à gestão.

Estes fatores juntamente com o alívio da carga fiscal e a criação de sistemas financeiros adequados permitirão certamente potenciar uma forte concertação de ações configuradas com a flexibilidade suficiente para lidar com uma matriz de especificidades muito próprias como é o caso das PME.

A par das condições da envolvente, a componente interna às próprias empresas ganha um relevo muito especial, reconhecendo-se que o fator prioritário na determinação do desempenho e do sucesso de qualquer organização é a qualidade da sua gestão. Neste sentido, apesar das suas especificidades e dimensão, as PME devem interiorizar que à componente operacional que decorre das suas atividades diárias, deve juntar-se um conjunto de preocupações que permita uma reflexão em torno da valorização dos seguintes parâmetros: saneamento financeiro das próprias empresas com reflexo no reforço da produtividade; pesquisa de oportunidades de diversificação de produtos, tendo em conta as modificações estruturais que estão a ocorrer no mercado; avaliação adequada das oportunidades de negócios; desenvolvimento de oportunidades, identificando os fatores críticos de sucesso ao nível dos recursos humanos, do posicionamento, do crescimento, do marketing, da produção e dos recursos financeiros; na melhoria da qualidade, com vista à

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

fidelização das clientelas e à satisfação das suas expectativas.

Passando à restauração, os grandes desafios para as PME prendem-se com os seguintes aspetos: aumento da massa crítica e diminuição da visão familiar do negócio, o que recomenda o abandono (sempre que possível) das perspetivas negociais de curto prazo e da busca apenas da autossuficiência para a resolução dos problemas correntes; necessidade de saneamento financeiro nas empresas e reforço da capacidade de gestão; utilização crescente das novas tecnologias (sites atrativos, promoção e reservas); menor dependência face aos clientes, fornecedores e concorrentes; ajustamento tecnológico ao nível do processo produtivo nos restaurantes; adaptação aos novos hábitos de consumo e a novos conceitos dietéticos; reforço e adequação da formação profissional; introdução de sistemas de qualidade em geral e de segurança alimentar; e, criação de fatores de diferenciação em relação à concorrência, o que obriga à segmentação da procura e à especialização em conformidade.

Volta-se a frisar, no caso concreto da restauração, que a concorrência desleal que decorre da informalidade da economia no setor, do excesso de oferta em algumas zonas, da insuficiência da resposta das autarquias ao nível dos procedimentos administrativos, das dificuldades de acesso ao crédito, do exagero dos custos de contexto que as empresas têm que suportar, do peso da carga fiscal e da ausência de incentivos adequados ao investimento (modernização e renovação dos estabelecimentos), constituem áreas onde o setor público tem necessariamente que rever a sua intervenção.

No caso da hotelaria, e embora a base empresarial continue a assentar nas PME, tem vindo a assistir-se nos últimos anos à formação e ao crescimento de grupos empresariais, nomeadamente:

- Grupos familiares, com tradição no setor e com marca própria;
- Grupos financeiros, com diversificação para o setor turístico e com objetivos da integração da cadeia de valor, isto é, com a incorporação de outras atividades para além do alojamento (distribuição, entretenimento, imobiliária,...);
- Grupos industriais com diversificação para o turismo, seja através de parcerias com empresas do setor ou através de investimentos diretos.

Paralelamente verifica-se a penetração crescente de capital estrangeiro ao nível de cadeias hoteleiras em regime de aquisição, contratos de gestão, *franchising*, etc., no que respeita principalmente a três tipos de estabelecimentos: a hotelaria dedicada ao turismo de negócios, a hotelaria de cidade (*short breaks*) e o investimento em *resorts* de luxo (requalificação do sol/praias, golfe, imobiliária).

A massa crítica empresarial da hotelaria, por força da integração das particularidades anteriormente referidas, e também com resultado da particularidade das suas atividades, revela uma capacidade diferente de desempenho e de resistência a conjunturas difíceis. Os dados apurados através do presente estudo confirmam esta asserção, pelo que neste setor será mais rápida a transição para os novos paradigmas, sobretudo quando se abordam questões-chave, tal como a inovação, a diferenciação, a competitividade, a produtividade, a qualidade, a utilização das tecnologias de informação e de comunicação e a internacionalização.

## Uma visão integrada e sistémica

A inovação é um dos principais fatores que influencia a competitividade de uma economia no médio e longo prazo. Tal como a define a Organização para a Cooperação e o Desenvolvimento Económico (OCDE), “ (...) consiste na criação e desenvolvimento de novos produtos, serviços ou processos, incluindo os de natureza organizacional, e a sua introdução no âmbito da atividade económica (...) ”.

A inovação nos processos e nos produtos tem um efeito positivo na competitividade das empresas e, de uma forma agregada, na *performance* de um país nos mercados externos. Os seus efeitos traduzem-se, ao nível das empresas, em ganhos de produtividade e outros, com o conseqüente aumento das vendas e dos lucros

Por outro lado, também está perfeitamente confirmado na literatura referente à investigação sobre os seus impactos que o custo acrescido de introdução de uma inovação é frequentemente compensado por ganhos de eficiência nessa mesma produção ou pela aceitação que desperta nos consumidores, levando a que o fator preço perca importância relativa na decisão de aquisição.

Neste sentido, a hotelaria nacional, com uma procura que se revela crescente nos anos de 2014 e 2015, quer por parte dos mercados internacionais, como pelos próprios clientes internos, tem que focar-se sobretudo no reforço da sua competitividade, onde a inovação e a diferenciação se assumem como determinantes.

Voltando às PME da hotelaria e da restauração, importa identificar alguns pontos concretos que, face à realidade nacional, podem contribuir para potenciar a sua atuação. Assim, em primeiro lugar, e com efeito direto sobre o relançamento da procura entende-se que o abaixamento da taxa do IVA na restauração pode ser um elemento que favorecerá a competitividade do setor e que poderá ter reflexos na produtividade por via do aumento das vendas.

Recorde-se que o IVA dos Serviços de Alimentação e Bebidas em Portugal aumentou, em 1 de janeiro de 2012, passando de 13% para 23% (9% para 18% na R.A. dos Açores e 9% para 22% na R.A. da Madeira), colocando Portugal como o país com esta taxa de IVA mais elevada na União Económica, quando a taxa média do conjunto dos países é de 13,6%. Por outro lado, ao nível dos empreendimentos turísticos aplicam-se um conjunto de taxas com a seguinte desagregação:

- Taxa Reduzida de 6% no caso do alojamento e do pequeno-almoço que não seja objeto de faturação separada;
- No caso da denominada Pensão Completa,  $\frac{1}{2}$  do valor total é faturado à taxa reduzida (6%) e o restante do valor total é faturado à taxa normal de 23%;
- No caso da denominada Meia Pensão,  $\frac{3}{4}$  do valor total é faturado à taxa reduzida de 6% e  $\frac{1}{4}$  do mesmo valor total é faturado à taxa normal de 23%;
- Taxa Intermédia de 13% para as importações, transmissões de bens e prestações de serviços constantes da lista II anexa ao Código do Imposto sobre o Valor Acrescentado;
- Taxa Normal de 23% para os restantes serviços complementares, incluindo-se as atividades de restauração e de fornecimento de bebidas.



## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Face a esta situação de grande desvantagem para um subsetor (restauração) que vem evidenciando quebras significativas ao nível de praticamente todas as tipologias de indicadores, considera-se que a reposição nos 13% da taxa de IVA dos Serviços de Alimentação e Bebidas seria uma medida fiscal que impulsionaria a recuperação do dinamismo ao nível dos restaurantes e dos estabelecimentos de bebidas, embora não resolvesse os problemas estruturais das empresas do setor.

Por outro lado, numa perspetiva mais lata de todo o canal HORECA, também revestiria plena acuidade a consagração da dedutibilidade da totalidade do valor do IVA em despesas de alojamento, alimentação e bebidas. Com efeito, esta medida reforçaria não só a competitividade internacional das empresas nacionais, já que a maioria dos países não detém um regime tão restritivo, como também combateria a economia paralela e a evasão fiscal, as quais encontrariam na dedutibilidade um fator de incentivo às práticas legais.

Ainda no domínio da política fiscal, as associações empresariais do setor reclamam a eliminação do Pagamento Especial por Conta e do Pagamento por Conta. Em paralelo, no âmbito das taxas de segurança social aplicáveis às empresas do canal HORECA, referem a sua desproporção em relação a um setor que se caracteriza na maior parte dos casos por uma gestão familiar, preconizando a descida da Taxa Social Única (TSU). Tratam-se de propostas da esfera política que no domínio do presente trabalho, apenas nos compete corroborar que ao concretizarem-se poderiam ter efeitos positivos na competitividade do setor.

Assinale-se igualmente que a produtividade das empresas não beneficia com a burocracia fiscal atualmente existente e com o elevado número de obrigações e de reporte informativo que causam constrangimento no cumprimento e no tempo que se despende. Não oferece dúvidas que a simplificação de algumas obrigações e a sua estabilização, evitando alterações muito frequentes na legislação, permitiria uma gestão mais equilibrada e a rentabilização de recursos.

Dentro dos custos de funcionamento das empresas do setor sobressaem os inerentes à eletricidade, gás natural e água, já que para além do pagamento do serviço, são devidas inúmeras taxas e impostos que são adicionados às respetivas faturas de eletricidade, gás natural e água. Neste último caso relembrem-se os recentes aumentos gravosos na taxas de saneamento, conservação de esgotos, resíduos urbanos e recursos hídricos. Neste sentido, a limitação da incidência das taxas municipais nos totais das faturas seria uma medida com efeito direto no valor acrescentado bruto das empresas do setor.

Tendo presente as experiências internacionais em países da Europa do Sul, nomeadamente na vizinha Espanha, as associações empresariais como é o caso da AHRESP, têm chamado a atenção para a necessidade de revisão dos critérios de definição do montante da matéria coletável em termos do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas (IRC), substituindo-se o rendimento apurado atualmente pela contabilidade por índices técnicos setoriais definidos com base em parâmetros objetivos relacionados com a tipologia das atividades e com a dimensão dos estabelecimentos.

## Uma visão integrada e sistémica

Conseguir-se-ia, deste modo, diminuir a carga fiscal sobre as empresas mais dinâmicas e introduzir critérios de equidade, além de se controlar a evasão fiscal e a denominada oferta paralela não licenciada. Pensa-se que a eventual opção por este critério teria efeitos benéficos para o setor, sobretudo no plano da rentabilidade e da produtividade das empresas do canal HORECA.

Outra área onde é possível intervir por parte do Governo prende-se com a necessidade de criação de sistemas de apoio financeiro que se revelem eficazes em função das necessidades existentes e que recaem sobretudo em investimentos destinados à modernização e requalificação, ou à criação de novas empresas e estabelecimentos que tragam um valor acrescentado neste setor.

Como se evidenciou nos capítulos anteriores do presente estudo, as empresas do setor revelam uma clara descapitalização, com os rácios de autonomia financeira a baixarem vertiginosamente, pelo que se impõe, tirando partido do novo Quadro Comunitário de Apoio (Portugal 2020), o lançamento de instrumentos de apoio ajustados à realidade financeira existente. Neste sentido, pensamos que reveste absoluta premência, com o objetivo de relançar o setor, a disponibilização de uma linha de capitalização específica para o canal HORECA, a qual viria a compensar a dificuldade de mobilização de capitais próprios para investimentos cruciais.

Outra reivindicação associativa prende-se com a diminuição das elevadas taxas pagas pelas empresas do setor do Alojamento e da Restauração na utilização de meios de pagamento eletrónico, nomeadamente, os cartões de débito e de crédito. Em função da aprovação pelo Conselho Europeu de um conjunto de medidas tendentes a uniformizar critérios ao nível das denominadas *Interchange Fees*, admitindo-se no caso português que as taxas cobradas às empresas baixarão, pelo que se poderão prever vantagens se tal ocorrer no domínio da rentabilidade.

Uma matéria que também consta das preocupações empresariais prende-se com a denominada rigidez do enquadramento legal existente no domínio laboral, o qual, na perspetiva destes agentes económicos, condiciona o investimento, a sustentabilidade, a produtividade e a rentabilidade das empresas. Sobre esta matéria, e como decorre das teorias existentes e dos dados apresentados sobre Portugal, a equipa técnica responsável pelo presente estudo não considera este elemento como determinante para se melhorar a produtividade. Tenha-se sempre presente que os custos do trabalho em Portugal já são inferiores aos médios da União Europeia e esse facto nunca resolveu o problema da baixa competitividade das empresas portuguesas.

O foco nas mudanças necessárias para melhorar a produtividade deve centrar-se no produto que é oferecido, o que implica um olhar atento sobre vertentes como o nível do investimento, a organização do trabalho, a burocracia, a qualificação profissional, a melhoria do conhecimento e a disseminação da tecnologia.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Convém não ignorar as referências que já efetuámos sobre uma área muito reclamada pelos empresários da hotelaria e da restauração e em relação à qual não existem elementos concretos que consubstanciem o diagnóstico correto da situação, de forma a sustentar uma eventual intervenção política. Referimo-nos aos custos de contexto que enquadram a atividade empresarial do turismo em Portugal, desde a génese dos empreendimentos até ao seu funcionamento normal.

Com efeito, a atividade turística pressupõe que as suas empresas tenham que suportar um conjunto de custos de funcionamento, os quais ultrapassam largamente a esfera dos impostos diretos e indiretos que são legalmente devidos ou os custos com as matérias vendidas e consumidas e os fornecimentos e serviços externos. A título exemplificativo, referem-se os seguintes:

- ✓ Taxas camarárias (Execução de obras; Licenças de utilização; Mobiliário e Equipamento Urbano; Publicidade; Ambiente e Espaços Verdes; Higiene e Saúde Pública; Serviço de Bombeiros);
- ✓ Taxas sobre o uso de meios de pagamento eletrónico (cartões de débito e crédito);
- ✓ Taxas com incidência sobre o consumo de eletricidade;
- ✓ Taxas com incidência sobre o consumo de gás;
- ✓ Custos com a formação profissional decorrentes do Código do Trabalho;
- ✓ Custos de assessoria ao nível da higiene e segurança no trabalho;
- ✓ Saúde no trabalho (exames a trabalhadores);
- ✓ Sociedade Portuguesa de Autores (Direitos de Autor);
- ✓ Direitos Conexos aos Direitos de Autor.

Por outro lado, existe a clara perceção que determinados custos de funcionamento e de contexto variam fortemente de autarquia para autarquia, o que conduz à necessidade de aferir a dimensão dessa dispersão no território nacional, já que a mesma poderá revelar a existência de desequilíbrios com impacte nos negócios turísticos, quer na fase de investimento, como no exercício da própria atividade.

Interessa igualmente não perder de vista que o turismo constitui um setor que pode beneficiar dos efeitos de um maior desenvolvimento regional no que concerne a determinados vetores (acessibilidades, serviços instalados, multiplicidade de atividades económicas, nível socioeconómico dos residentes, potencial de investimento privado, entre outros), pelo que a avaliação dos custos de contexto na perspetiva geográfica também deveria ser alargada a estes domínios.

Considera-se que esta temática é importante e que o seu estudo poderia conduzir a um diagnóstico que evidenciasse o efeito desta componente no funcionamento das empresas, nomeadamente em termos de reforço do binómio competitividade e produtividade.

### C - A gestão sistémica da produtividade

Segundo Kendrick<sup>28</sup>, “ (...) *A história da produtividade — relação entre o output e o input — não é mais do que a história dos esforços empreendidos pelo Homem para se libertar da pobreza (...)* ”. Esta noção permanece perfeitamente atual porque não só identifica a produtividade como uma relação de termos quantitativos, como também expressa o permanente desejo de se identificarem os recursos e os métodos de produção que permitam produzir a maior quantidade possível de bens e serviços através de uma escolha que potencie a utilização dos recursos limitados de que se dispõe. No fundo, pretende-se transmitir que é fundamental conhecer e medir a capacidade produtiva existente (máquinas, meios humanos, instalações, ...), de forma a adequar as escolhas entre os diferentes métodos de os utilizar.

Com efeito, existe uma grande multiplicidade de fatores que confluem para uma determinada produção, pelo que a produtividade global deverá derivar da consideração de todos os correspondentes fatores de *input*. Este conceito de produtividade global não inviabiliza que se calculem indicadores parciais da produtividade, considerando, por exemplo, os capitais, os investimentos, as matérias-primas e o trabalho humano.

Como já se sublinhou por diversas ocasiões, a produtividade global pressupõe a consideração de todos os fatores de produção, pelo que não faz qualquer sentido restringir a noção de produtividade apenas à componente do trabalho humano. A produtividade parcial centrada apenas no trabalho pode fornecer boas indicações nalguns casos, pode ser mesmo uma via possível para aumentar a produtividade global, mas não deve ser confundida com esta.

A medida da produtividade deve ser um elemento importante ao nível da gestão de uma empresa, atendendo a que a partir do seu conhecimento, podem-se desencadear várias ações de incremento da atividade produtiva, tais como: estabelecer cenários adequados de melhoria no plano quantitativo e qualitativo; otimizar a produção, graças a uma organização mais adequada dos métodos de trabalho e dos circuitos de produção; determinar a capacidade possível da produção sem recorrer a novos investimentos; identificar os produtos ou artigos cuja produtividade é tão reduzida que pode aconselhar a sua eliminação; obter dados reais e objetivos sobre os vários fatores que concorrem para uma determinada produção — matérias-primas, equipamento, mão-de-obra, etc. — de forma a definir a combinação ideal de todos eles.

Neste sentido, pode-se concluir que a gestão da produtividade materializa três procedimentos indispensáveis, os quais obedecem à seguinte sequência: medição da produtividade; identificação e a análise dos fatores determinantes dos constrangimentos de produtividade; e, a aplicação de propostas de superação desses constrangimentos.

Assim, a gestão integrada da produtividade não abdica de uma leitura multidisciplinar das suas componentes, englobando sempre a consideração de fatores como os fatores produtivos, o capital físico, o capital humano e o progresso técnico resultante das invenções, inovações e transferência de tecnologia.

<sup>28</sup> Kendrick, J.W. (1961), *Productivity trends in the United States*, Princeton University Press

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Com base nesta visão integrada da produtividade, os fatores mais relevantes para o desempenho empresarial ficam centrados no processo de produção, passando a sua eficiência a ser avaliada em função dos seus aspetos operacionais. Por outro lado, a gestão sistémica da produtividade conduz a empresa para a perspetiva dos ganhos, abandonando a lógica estritamente baseada nos custos. O que interessa no fundo é gerar valor acrescentado, o que até pode implicar o aumento dos custos.

Na ótica da gestão integrada da produtividade, as remunerações pagas aos trabalhadores constituem uma parcela do valor acrescentado gerado pelo processo produtivo. Desta forma, a determinação dessa parcela está relacionada com os aspetos relativos à distribuição funcional desse valor entre lucros, salários, juros e impostos. Nesta perspetiva, torna-se viável romper com a aparente dicotomia entre as variações da taxa de lucro e da massa salarial.

O quadro analítico que decorre da gestão integrada da produtividade, da análise dos seus fatores determinantes e das suas relações com a remuneração do capital, pode avocar-se como uma peça fundamental no referencial de planeamento estratégico da empresa. Com efeito, aferição do desempenho através da monitorização do valor acrescentado reflete não só a incidência de fatores internos à empresa (gestão, padrão tecnológico, ...), como também os fatores que relacionam a empresa com o seu ambiente externo.

### D - A aposta nos recursos humanos

O turismo tem características para se assumir como um elemento importante no processo de transformação da economia portuguesa no sentido de um novo modelo de desenvolvimento e de adaptação aos novos padrões competitivos globais. Contudo, as condições competitivas da economia global exigem elevados níveis de eficiência e eficácia que obrigam à existência de formação qualificada que possa servir as diversas funções necessárias à prestação de um serviço turístico de qualidade.

Os diagnósticos já efetuados sobre os recursos humanos no setor evidenciam algumas deficiências estruturais, visíveis no forte recurso a mão-de-obra pouco qualificada, com baixos níveis de escolaridade e com elevada rotatividade, o que torna os empregos no turismo menos atrativos para os jovens.

Neste contexto, vários estudos efetuados no domínio da formação no turismo têm apontado para a necessidade de concentrar esforços na melhoria das qualificações e da qualidade de emprego dos trabalhadores, na modernização da organização do trabalho e no reforço da competitividade das empresas.

Os diagnósticos existentes destacam igualmente as possíveis vantagens decorrentes de uma eventual mudança no sistema educativo/formativo, passando-se a enfatizar mais a aprendizagem e formação ao longo da vida e as condições de adaptação dos recursos humanos às profundas alterações económicas, tecnológicas e socioculturais que caracterizam as sociedades contemporâneas e o fenómeno do turismo em particular.

## Uma visão integrada e sistémica

Assim, e ao nível da formação não superior, interessará provavelmente estreitar as parcerias entre as tutelas do turismo, do trabalho e da educação/formação, e assegurar uma cobertura equilibrada da formação, abrangendo todo o leque de necessidades no plano das competências e flexibilizando as modalidades e ofertas neste domínio.

No plano do ensino superior, verificou-se nos últimos anos, uma tendência para o aumento da oferta de cursos, sobretudo ao nível dos técnico-profissionais, das licenciaturas e dos cursos de pós-graduação, considerando-se contudo que o número de técnicos especializados formados anualmente é manifestamente insuficiente para as necessidades do setor.

Há que equacionar as necessidades emergentes que apontam para novas funções e que têm que ser convenientemente enquadradas, a par das vantagens competitivas que a qualificação de profissionais em segmentos muito particulares pode comportar.

A revisão e correção das debilidades atuais passa também pela alteração da atitude dos empresários turísticos, face à mão-de-obra que empregam, apostando na valorização das carreiras dos profissionais, pela aposta em profissionais com formação técnica especializada e na reciclagem/formação contínua dos profissionais que já se encontram a operar no setor.

A formação avançada para empresários deve ser outra área a expandir, nomeadamente no que respeita ao desenvolvimento de competências de visão estratégica, de gestão e de controlo; paralelamente, o esforço de formação deverá contemplar, também, os quadros públicos com responsabilidades neste setor, onde a necessidade de formação específica é também sensível, sendo essencial o aprofundamento do conhecimento do setor e do seu funcionamento.

Neste sentido, e como resposta às novas exigências nos modelos e processos de negócios, perspetivam-se necessidades claras de formação em áreas tais como a capacidade de gestão, o planeamento, a qualidade e a inovação, tendo em vista a aquisição de competências – chave em domínios estratégicos.

Deste modo, as Escolas Superiores de Turismo enfrentam o desafio de adequar as suas ofertas aos novos paradigmas existentes, incentivando igualmente a prestação de serviços à comunidade, o fomento do empreendedorismo e o desenvolvimento e a gestão de projetos e negócios de aplicação.

Na prática, este desiderato pressupõe uma parceria efetiva entre os atores privados, as suas associações, os profissionais e os estabelecimentos de ensino superior, a qual se consubstancia na geração de sistemas formais e não formais de ensino, a par da criação de serviços especializados de apoio direto ao empresário.

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Ao mesmo tempo, em vários países europeus assiste-se a uma mudança do mercado laboral e da estrutura da força do trabalho, como resultado da confluência de vários fatores, entre os quais se destacam as modificações tecnológicas, o aumento das situações de desemprego, a melhoria da formação, a crescente participação da mulher no mundo laboral e o aumento do tempo livre para as práticas de lazer e de turismo. Perante as realidades atrás referidas, torna-se evidente que o setor HORECA necessita de pessoal qualificado e especializado. A ideia de que se “aprende com a prática e a experiência” está ultrapassada. Deve-se ter presente que os ganhos de competitividade exigem a evolução das qualificações dos trabalhadores e o seu reconhecimento, se possível, através da respetiva certificação profissional.

Por outro lado, as empresas não ignoram que detêm responsabilidades na formação dos seus trabalhadores, já que será também por esta via que poderão melhorar a sua posição competitiva. Assim, no caso das empresas hoteleiras e de restauração afigura-se essencial garantir a valorização dos recursos humanos. Como atrair, reter, organizar, motivar e formar os trabalhadores, para que o capital humano se transforme numa vantagem competitiva?

A resposta a esta questão parece residir na inovação das estratégias ao nível dos recursos humanos, o que implica para o gestor a necessidade de garantir um desempenho suportado em competências adequadas de gestão e ao nível operacional e a criação de mecanismos de enriquecimento do trabalho, de autonomia e de responsabilização das equipas.

Enfatiza-se a necessidade dos empresários e gestores possuírem a visão estratégica e inovadora suscetível de promoverem as ações tendentes a assegurar os objetivos de diversificação e de especialização da oferta, o que implica alterações profundas ao nível dos métodos, técnicas e competências da gestão.

No plano sobretudo da gestão hoteleira, os profissionais devem não só possuir a formação adequada nas áreas da gestão estratégica, do planeamento e da coordenação dos departamentos funcionais, mas igualmente no plano da gestão operacional, com reflexos nas políticas e planos de ação de cada setor. Para tal, exigem-se competências com um cariz transversal (liderança, relações interpessoais, criatividade, adaptação à mudança, fluência de alguns idiomas, conhecimentos sobre as novas TIC, princípios de gestão, entre outras valências), a par com aptidões específicas em domínios, tais como, a gestão do pessoal (com novos níveis de competência), a gestão dos bens (instalações, equipamentos e materiais), a gestão do processo de produção (confeção alimentar, programas turísticos, etc.) e da prestação de serviços (alojamento, mesa e bar, transportes, animação turística), a gestão administrativa (análise orçamental, relatórios de atividade) e a gestão da imagem e do marketing.

## Uma visão integrada e sistémica

Nas organizações empresariais com dimensão, o trabalho e as tarefas devem estar organizadas em processos. Sendo assim, o estudo e a melhoria dos processos de trabalho é determinante para se obter ganhos de produtividade. Por vezes, cada pessoa só conhece a sua parte do trabalho, de quem o recebe e a quem o passa e não faz ideia dos passos que são feitos por outras pessoas no processo. Uma visão integral de todo o processo pode identificar passos dispensáveis ou que podem ser executados noutra fase do processo. Está estudado e comprovado que os grandes aumentos de produtividade podem derivar da eliminação de tarefas que não são necessárias.

Terminamos o presente estudo salientando as conclusões de uma investigação conduzida na Comunidade Valenciana, em Espanha, tendo como referência precisamente o setor da hotelaria e da restauração (Pérez, 2008). Com efeito, as conclusões da pesquisa apontam a capacidade de inovação das empresas como um dos fatores que mais pode contribuir para o reforço da competitividade e para o crescimento do emprego a longo prazo. Para tal, considera-se necessário fomentar uma cultura de aproveitamento do progresso tecnológico.

Reconhece-se igualmente que um dos obstáculos mais fortes no caminho da inovação assenta na existência de limitações ao seu financiamento, pelo que o reforço dos investimentos neste domínio se afigura essencial para se obter um maior retorno do capital e um aumento da produtividade do mesmo. Sublinha-se a necessidade de articular medidas nos planos regional, nacional e europeu para se estabelecerem apoios financeiros ou fiscais que viabilizem o financiamento da inovação.

Estoril, Setembro de 2015

A Equipa Técnica do estudo  
Maria de Lurdes Calisto  
José Sancho Silva



### Referências Bibliográficas

ASSOCIAÇÃO DA HOTELARIA, RESTAURAÇÃO E SIMILARES DE PORTUGAL – AHRESP (2015), “Agenda Política Legislativas 2015-2019 – Propostas da AHRESP para a Competitividade, Crescimento e Inovação da Restauração, da Hotelaria e do Turismo, Lisboa

ASSOCIAÇÃO INDUSTRIAL PORTUGUESA – AIP (2012), “Relatório da Competitividade 2012”, Lisboa

BANCO DE PORTUGAL (2014), “Análise do setor do turismo”, Estudos da Central de Balanços, Lisboa

BANCO DE PORTUGAL (2014), “Relatório do Conselho de Administração – A economia portuguesa”, Lisboa

CAMISON, C., MONFORT-MIR, V.M. (2012), “Measuring innovation in tourism from the Schumpeterian and the dynamic-capabilities perspectives” *in Management in Tourism*, 33 (4), 776-789

CARVALHO (2007), J. Eduardo, “Produtividade”, 2.ª edição, Quimera Editores, Lda.

CARVALHO (2004), J. Eduardo, “Observatório da Produtividade Empresarial” *in Economia e Empresas*, n.º 4/2004, Universidade Lusíada, Lisboa

COMISSÃO EUROPEIA (2014), “A partial and fragile recovery – Annual Report on European SMEs 2013/14”, Bruxelas

COMISSÃO EUROPEIA (2014), “Annex to the Commission Implementing Decision concerning the adoption of the work programme for 2015 and the financing for the implementation of Programme for the Competitiveness of Enterprises and small and medium-sized enterprises”, Bruxelas

COMISSÃO EUROPEIA (2008), “Putting small businesses first - Europe is good for SMEs; SMEs are good for Europe”, Bruxelas

EUROSTAT (2013), “One in seven businesses belong to the tourism industries” *in Statistics in focus* 32/2013

HALL, Bronwyn e MAIRESSE, Jacques (1995), “Exploring the relationship between R&D and productivity in French manufacturing firms” *in Journal of Econometrics* 65 (1995) 263-293, Elsevier

INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICA (2015), “Empresas em Portugal – 2013”, Lisboa

INSTITUTO NACIONAL DE ESTATÍSTICA (2014), “Empresas em Portugal – 2012”, Lisboa

KOTLER, Philip (2000), “Administração de Marketing”, 10ª Edição, São Paulo, Prentice Hall

## Uma visão integrada e sistémica

LI, Xiaofeng e PRESCOTT (2009), David, “Measuring Productivity in the Service Setor”, Conseil Canadien des Ressources Humaines en Tourisme, University of Guelph

OLIVEIRA, R., PEDRO, M.I., MARQUES, R.C. (2013), “Efficiency and its determinants in Portuguese hotels in the Algarve”, *Tourism Management*, 36, 641-649

ORFILA-SINTES, F. e MATTSSON, J. (2009), “Innovation behaviour in the hotel industry” in *OMEGA The International Journal of Management Science*, 37 (2) 380-394

SCHUMPETER, J. (1934), “The Theory of Economic Development”, Cambridge, Mass: Harvard University Press

PÉREZ, AMPARO (2008), “Innovación tecnológica, competitividade e produtividade: Uma aproximação ao setor da Hotelaria e da Restauração da Comunidade Valenciana”, *ROTUR/Revista de ócio y turismo*, Universidade de Valencia

## Glossário de Apoio

Conceitos	Definições
Autonomia financeira	Expressa a autonomia financeira global de uma empresa indicando em que medida o ativo total é financiado pelos capitais dos próprios acionistas/sócios da empresa.
<i>Debt to equity ratio</i>	Mede o nível de endividamento da empresa e o seu grau de dependência face aos seus credores.
Dimensão média	Reflete a dimensão média da empresa no que se refere ao pessoal ao serviço.
Empresa	Entidade jurídica (pessoa singular e coletiva) correspondente a uma unidade organizacional de produção de bens e serviços, usufruindo de uma certa autonomia de decisão, nomeadamente quanto à afetação dos seus recursos correntes. Uma empresa exerce uma ou várias atividades, num ou vários locais.
Empresa individual	Tipo de unidade empresarial que abrange as formas jurídicas de empresário em nome individual e trabalhador independente.
Endividamento	Reflete a participação de capitais alheios no financiamento da empresa.
Excedente bruto de exploração (EBE)	Corresponde à diferença entre, por um lado, o valor acrescentado bruto e por outro, os gastos com o pessoal e os impostos sobre produtos líquidos de subsídios. Sintetiza a totalidade do valor afeto à remuneração do fator capital.
Formação bruta de capital fixo (FBCF)	Corresponde às aquisições líquidas de cessões de ativos fixos durante o período. Os ativos fixos são ativos fixos tangíveis ou intangíveis resultantes de processos de produção, que são por sua vez utilizados, de forma repetida ou continuada, no processo produtivo por um período superior a um ano.
Fornecimentos e serviços externos	Todos os custos por aquisição de bens de consumo corrente que não sejam existências e de serviços prestados por entidades externas à unidade estatística de observação.
Grande empresa	Empresa com mais de 250 funcionários e que tem ou um volume de negócios superior a 50 milhões de euros ou um total de balanço superior a 43 milhões de euros.
Liquidez geral	Índice de cobertura de dívidas a curto prazo por ativos líquidos. Mede a capacidade da empresa fazer face aos seus compromissos financeiros no curto prazo. (cf.)
Média empresa	Empresa que emprega mais de 50 pessoas e menos de 250 e cujo volume de negócios anual não excede 50 milhões de euros, ou cujo balanço total anual não excede 43 milhões de euros.
Micro, pequenas e médias empresas (PME)	Empresas que empregam menos de 250 pessoas e cujo volume de negócios anual não excede 50 milhões de euros ou cujo balanço total anual não excede 43 milhões de euros.
<i>Debt to equity ratio</i>	Mede o nível de endividamento da empresa e o seu grau de dependência face aos seus credores.
Dimensão média	Reflete a dimensão média da empresa no que se refere ao pessoal ao serviço.
Empresa	Entidade jurídica (pessoa singular e coletiva) correspondente a uma unidade organizacional de produção de bens e serviços, usufruindo de uma certa autonomia de decisão, nomeadamente quanto à afetação dos seus recursos correntes. Uma empresa exerce uma ou várias atividades, num ou vários locais.
Empresa individual	Tipo de unidade empresarial que abrange as formas jurídicas de empresário em nome individual e trabalhador independente.
Endividamento	Reflete a participação de capitais alheios no financiamento da empresa.
Excedente bruto de exploração (EBE)	Corresponde à diferença entre, por um lado, o valor acrescentado bruto e por outro, os gastos com o pessoal e os impostos sobre produtos líquidos de subsídios. Sintetiza a totalidade do valor afeto à remuneração do fator capital.
Formação bruta de capital fixo (FBCF)	Corresponde às aquisições líquidas de cessões de ativos fixos durante o período. Os ativos fixos são ativos fixos tangíveis ou intangíveis resultantes de processos de produção, que são por sua vez utilizados, de forma repetida ou continuada, no processo produtivo por um período superior a um ano.
Fornecimentos e serviços externos	Todos os custos por aquisição de bens de consumo corrente que não sejam existências e de serviços prestados por entidades externas à unidade estatística de observação.
Grande empresa	Empresa com mais de 250 funcionários e que tem ou um volume de negócios superior a 50 milhões de euros ou um total de balanço superior a 43 milhões de euros.
Liquidez geral	Índice de cobertura de dívidas a curto prazo por ativos líquidos. Mede a capacidade da empresa fazer face aos seus compromissos financeiros no curto prazo. (cf.)
Média empresa	Empresa que emprega mais de 50 pessoas e menos de 250 e cujo volume de negócios anual não excede 50 milhões de euros, ou cujo balanço total anual não excede 43 milhões de euros.
Micro, pequenas e	Empresas que empregam menos de 250 pessoas e cujo volume de negócios anual não

## Uma visão integrada e sistémica

Conceitos	Definições
médias empresas (PME)	excede 50 milhões de euros ou cujo balanço total anual não excede 43 milhões de euros.
Microempresa	Empresa que emprega menos de 10 pessoas e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede 2 milhões de euros.
Morte real de empresa	Empresa que cessou a atividade. Considera-se cessada a atividade, uma vez verificada a dissolução de uma combinação de fatores de produção, desde que não existam quaisquer outras empresas envolvidas no processo. Não se incluem empresas que cessaram a sua atividade devido a fusão, aquisição maioritária, dissolução ou reestruturação de um conjunto de empresas. Não se incluem igualmente, as saídas devidas apenas a uma mudança da atividade.
Morte de empresa com pelo menos 1 pessoa remunerada	Empresas que cessaram a atividade no ano N com pelo menos uma pessoa remunerada e empresas pertencentes à população de empresas ativas nos anos N+1, N+2 ou em ambas com zero pessoas remuneradas e que tenham pelo menos uma pessoa remunerada no ano N.
Nascimento real de empresa	Empresa que resulta da criação de uma combinação de fatores de produção, desde que não existem outras empresas envolvidas neste acontecimento. Não se incluem empresas que entram devido a fusão, cisão ou reestruturação de um conjunto de empresas. Não se incluem igualmente, as entradas derivadas somente de uma alteração de atividade.
Nascimento de empresa com pelo menos 1 pessoa remunerada	Empresas nascidas no ano N com pelo menos 1 pessoa remunerada e empresas já existentes na população de empresas ativas com zero pessoas remuneradas nos anos N-1, N-2 ou em ambas que, pelo crescimento verificado, tenham pelo menos uma pessoa remunerada no ano N.
Nascimento líquido de empresas	Corresponde à diferença entre o número de nascimentos reais de empresas e o número de mortes reais de empresas.
Pequena empresa	Empresa que emprega menos de 50 pessoas e cujo volume de negócios anual ou balanço total anual não excede 10 milhões de euros.
Peso do Excedente bruto de exploração (EBE) no VABpm	Corresponde ao quociente entre o EBE e o VAB a preços de mercado, e indica a parte do valor criado que se destina a remunerar o capital.
Peso dos gastos com o pessoal no VABpm	Corresponde ao quociente entre o total dos gastos com o pessoal e o VAB a preços de mercado, e indica a parte do valor criado que se destina a remunerar o fator trabalho.
Pessoal ao serviço	Indivíduos que no período de referência, participaram na atividade da empresa/instituição, qualquer que tenha sido a duração dessa participação, nas seguintes condições: a) pessoal ligado à empresa/ instituição por um contrato de trabalho, recebendo em contrapartida uma remuneração; b) pessoal ligado à empresa/instituição, que por não estar vinculado por um contrato de trabalho, não recebe uma remuneração regular pelo tempo trabalhado ou trabalho fornecido (p. ex: proprietários-gerentes, familiares não remunerados, membros ativos de cooperativas); c) pessoal com vínculo a outras empresas/instituições que trabalharam na empresa/instituição sendo por esta diretamente remunerados; (d) pessoas nas condições das alíneas anteriores, temporariamente ausentes por um período igual ou inferior a um mês por férias, conflito de trabalho, formação profissional, assim como por doença e acidente de trabalho. Não são consideradas como pessoal ao serviço as pessoas que: i) se encontram nas condições descritas nas alíneas a), b), e c) e estejam temporariamente ausentes por um período superior a um mês; ii) os trabalhadores com vínculo à empresa/instituição deslocados para outras empresas/instituições, sendo nessas diretamente remunerados; iii) os trabalhadores a trabalhar na empresa/instituição e cuja remuneração é suportada por outras empresas/ instituições (p. ex: trabalhadores temporários); iv) os trabalhadores independentes.
Pessoal remunerado	Indivíduos que exercem uma atividade na empresa/instituição nos termos de um contrato de trabalho, sujeito ou não a forma escrita, que lhes confere o direito a uma remuneração regular em dinheiro e/ou géneros. Inclui os trabalhadores de outras empresas que se encontram a trabalhar na empresa/instituição observada sendo remunerados diretamente por esta, mas mantendo o vínculo à empresa/ instituição de origem. Exclui os trabalhadores de outras empresas que se encontram a trabalhar na empresa/instituição observada, sendo remunerados pela empresa/instituição de origem e mantendo com ela o vínculo laboral.
Prestação de serviços	Fornecimento de serviços que sejam próprios dos objetivos ou finalidades principais da unidade estatística de observação.
Produção	Valor dos bens e serviços produzidos durante o ano, obtido a partir do volume de negócios das empresas, ao qual se adiciona a variação nos inventários da produção, os

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Conceitos	Definições
	rendimentos suplementares, os trabalhos para a própria entidade e os outros rendimentos e ganhos considerados operacionais. Se a empresa exercer uma atividade comercial a título principal ou secundário, as vendas de mercadorias são consideradas para o cálculo da produção, designada por margem comercial, após dedução do respetivo custo das mercadorias vendidas.
Produtividade aparente do trabalho	Representa a contribuição do fator trabalho utilizado pela empresa, medida pelo VAB gerado por cada unidade de pessoal ao serviço.
Produtividade do trabalho ajustada ao salário	Representa a contribuição do fator trabalho utilizado pelas empresas, medida pelo VAB gerado por cada unidade monetária despendida em gastos com pessoal, assumindo que cada trabalhador não remunerado tem associado um valor de gastos com pessoal idêntico ao dos restantes trabalhadores. O rácio é expresso em percentagem.
Produto interno bruto a preços de mercado	O produto interno bruto a preços de mercado representa o resultado final da atividade de produção das unidades produtivas residentes. Pode ser definido de outras três formas: 1) o PIBpm é igual à soma dos valores acrescentados brutos dos diferentes setores institucionais ou ramos de atividade, aumentada dos impostos menos os subsídios aos produtos (que não sejam afetados aos setores e ramos de atividade). É igualmente o saldo da conta de produção total da economia; 2) o PIBpm é igual à soma dos empregos finais internos de bens e serviços (consumo final efetivo, formação bruta de capital), mais as exportações e menos as importações de bens e serviços; 3) o PIB é igual à soma dos empregos da conta de exploração do total da economia (remunerações dos trabalhadores, impostos sobre a produção e importações menos subsídios, excedente bruto de exploração e rendimento misto do total da economia).
Rácios económicos e financeiros	Compreende um conjunto de rácios caracterizadores do desempenho e da situação patrimonial dos diversos setores de atividade económica. Todos os rácios são calculados com bases nos valores agregados do respetivo estrato (rácio dos valores médios).
Rendibilidade das vendas	Mede a capacidade da empresa para gerar resultados líquidos a partir das vendas e das prestações de serviços.
Rendibilidade do ativo	Expressa a taxa de retorno dos capitais investidos na empresa, ou seja, a rendibilidade da empresa do ponto de vista do investidor.
Rendibilidade do capital próprio	Permite avaliar se a rendibilidade do capital próprio se situa a um nível aceitável comparativamente às taxas de rendibilidade do mercado de capitais e ao gasto de financiamento.
Rendibilidade operacional das vendas	Mede a capacidade da empresa para gerar resultados operacionais a partir das vendas e das prestações de serviços
Resultado líquido do período	Representa valor líquido de impostos, positivo ou negativo (em caso de prejuízo), gerado pela empresa no decurso do seu exercício económico, coincidente ou não com o ano civil.
Resultados operacionais	Corresponde aos resultados da exploração da empresa
Rotação de empresas	Corresponde ao quociente entre o somatório dos nascimentos e mortes de empresas e a população de empresas ativas no ano N.
Rotação do ativo	Traduz a velocidade de transformação do ativo total da empresa em meios líquidos, exprimindo o número de vezes por ano que o ativo foi reconstituído através das vendas.
Rotação dos capitais próprios	Medida da rotação dos capitais próprios investidos no negócio, indicando a intensidade com que os mesmos são valorizados na empresa.
Sobrevivência da empresa	A empresa sobrevive se estiver em atividade em termos de volume de negócios e/ou emprego em qualquer período do ano ou se a unidade legal a que está ligada tiver cessado a atividade, mas esta tenha sido retomada por uma ou mais unidades legais novas, criadas especificamente para utilizar os fatores de produção dessa empresa.
Solvabilidade	Avalia a capacidade da empresa para solver as responsabilidades assumidas a curto, médio e longo prazo. Este indicador evidencia o grau de independência da empresa em relação aos credores; quanto maior o seu valor, mais garantias terão os credores de receber o seu capital e maior poder de negociação terá a empresa para contrair novos financiamentos.
Subsídios à exploração	Corresponde ao valor dos subsídios recebidos com origem no Estado ou em organismos comunitários. Não inclui receitas provenientes daquelas instituições e que visem suportar despesas de investimento.
Taxa de criação de emprego nas empresas	Corresponde ao quociente entre o número de pessoas ao serviço nos nascimentos reais de empresas no ano N e o total de pessoas ao serviço na população de empresas ativas no ano N.
Taxa de destruição de	Corresponde ao quociente entre o número de pessoas ao serviço nas mortes reais de

## Uma visão integrada e sistémica

Conceitos	Definições
emprego nas empresas	empresas no ano N e o total de pessoas ao serviço na população de empresas ativas no ano N.
Taxa de investimento	Representa o peso da formação bruta de capital fixo em relação ao valor acrescentado bruto.
Taxa de margem bruta de exploração	Expressa a percentagem das vendas que fica à disposição da empresa para cobrir as despesas financeiras, pagar os impostos sobre os lucros e remunerar os capitais próprios.
Taxa de mortalidade de empresas	– Corresponde ao quociente entre o número de mortes reais de empresas em N e o total de empresas ativas na população nesse mesmo ano N.
Taxa de natalidade de empresas	Corresponde ao quociente entre o número de nascimentos reais de empresas N e o total de empresas ativas na população nesse mesmo ano N.
Taxa de sobrevivência a 1 ano de empresas	Corresponde ao quociente entre o número empresas sobreviventes em N e nascidas em N-1 e o número de nascimentos reais de empresas no ano N-1.
Taxa de sobrevivência a 2 anos de empresas	Corresponde ao quociente entre o número empresas sobreviventes em N e nascidas em N-2 e o número de nascimentos reais de empresas no ano N-2.
Taxa de valor acrescentado bruto	Caracteriza a natureza da atividade da empresa através do peso do VAB a preços de mercado em cada unidade produzida.
Taxa de variação média anual	Corresponde ao quociente $([(\text{Valor no ano } N / \text{Valor no } 1^{\text{o}}\text{ano})^{1/(N-1)} - 1]) * 100$ , onde N corresponde ao número de ano do período para o qual estamos a calcular a respetiva taxa.
Trabalhador independente	Indivíduo que se encontra registado junto das autoridades fiscais enquanto unidade económica distinta e tributável sujeita a impostos adequados, cuja forma de prestação de trabalho não obriga a empresa empregadora aos encargos sociais correspondentes e/ou cuja relação contratual não está regulada pela legislação geral de trabalho aplicável aos trabalhadores por conta de outrem.
Trabalhos para a própria entidade	Trabalhos que a unidade estatística de observação realiza para si mesma, sob sua administração direta, aplicando meios próprios ou adquiridos para o efeito e que se destinam ao seu imobilizado ou que sejam de repartir por vários exercícios.
Valor acrescentado bruto a custo de fatores (VABcf)	Valor de produção deduzido das compras de bens e serviços (excluindo as mercadorias) mais ou menos, consoante a variação positiva ou negativa dos stocks de matérias-primas subsidiárias e de consumo, e deduzidos de outros impostos sobre a produção ligados ao volume de negócios mas não dedutíveis. Representa a fração que fica para distribuição do VAB, após o pagamento de todos os impostos sobre a produção e o recebimento de todos os subsídios sobre a produção.
Valor acrescentado bruto a preços de mercado (VABpm)	Corresponde ao valor criado pelo processo produtivo durante o período de referência e é obtido pela diferença entre a produção e os consumos intermédios.
Variação de inventários	Diferença entre o valor existente de bens adquiridos ou produzidos pela empresa no fim e no início do período de referência, considerando a sua regularização.
Volume de negócios (VVN)	Valor líquido das vendas e prestações de serviços respeitantes às atividades normais da empresa, após as reduções em vendas e não incluindo nem o imposto sobre o valor acrescentado nem outros impostos diretamente relacionados com as vendas e prestações de serviços. Corresponde ao somatório das contas 71 e 72 do Sistema de Normalização Contabilística (SNC).
Volume de negócios por pessoa empregada	Expressa o contributo médio de cada trabalhador no volume de negócios gerado pela empresa, correspondendo ao quociente entre o volume de negócios e o número de pessoas ao serviço na empresa.

Fonte: INE (2005)

## Listagem de Indicadores

Indicadores	Fórmulas
Autonomia financeira	Total do capital próprio/Total do ativo
Debt to equity ratio	Total do passivo/Total do capital próprio
Dimensão média	Total de pessoas ao serviço/Total de empresas
Empresas de elevado crescimento	Empresas (com 10 ou mais pessoas remuneradas) com um crescimento médio anual superior a 20% ao longo de um período de 3 anos, sendo o crescimento medido em termos do número de pessoas ao serviço remuneradas ( <i>High-Growth enterprises</i> )
Empresas jovens de elevado crescimento	Empresas (com 10 ou mais pessoas remuneradas) até 5 anos de idade com um crescimento médio anual superior a 20% ao longo de um período de 3 anos, sendo o crescimento medido em termos do número de pessoas ao serviço remuneradas ( <i>Gazelles</i> )
Endividamento	Total do passivo/Total do ativo
Gastos com o pessoal por pessoa empregada	Gastos com o pessoal/Total de pessoas ao serviço
Peso do EBE no VAB <sub>pm</sub>	Excedente bruto de exploração/VAB <sub>pm</sub> *100
Peso dos gastos com o pessoal no VAB <sub>pm</sub>	Gastos com o pessoal/VAB <sub>pm</sub> *100
Produtividade aparente do trabalho	VAB <sub>cf</sub> /Total de pessoas ao serviço
Produtividade do trabalho ajustada ao salário	[(VAB <sub>cf</sub> /Gastos com o pessoal)*(Total de pessoas ao serviço remuneradas/Total de pessoas ao serviço)]*100
Rendibilidade das vendas	Resultado líquido do período/Volume de negócios*100
Rendibilidade do ativo	Resultado líquido do período/Total do ativo*100
Rendibilidade do capital próprio	Resultado líquido do período/Total do capital próprio*100
Rendibilidade operacional das vendas	Resultados operacionais/Volume de negócios*100
Resultado líquido do período por empresa	Resultado líquido do período/Total de empresas
Rotação do ativo	Volume de negócios/Total do ativo
Rotação do capital próprio	Volume de negócios/Total do capital próprio
Solvabilidade	Total do capital próprio/Total do passivo
Taxa de investimento	Formação bruta de capital fixo/VAB <sub>cf</sub> *100
Taxa de margem bruta de exploração	Excedente bruto de exploração/(Volume de negócios+Subsídios à exploração- Impostos)*100
Taxa de valor acrescentado bruto	VAB <sub>pm</sub> /Produção*100
Volume de negócios por pessoa empregada	Volume de negócios/Total de pessoas ao serviço

Fonte: INE (2005)

Anexos

Anexo 1

Atividades de Alojamento e Restauração

Número de empresas

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2005/08)	VMA % (2008/12)	VMA % (2005/12)
União Europeia (28 países)	1676179	1712562	1750119	1755450	1776383	1804815	1825191	1827127	1,6	1,0	1,2
Grécia	97135	103722	104401	103886	97775	95089	94615	93372	2,3	-2,6	-0,6
Espanha	282440	284627	283998	289152	283868	282949	282477	278150	0,8	-1,0	-0,2
França	222426	222585	245793	229246	219261	239608	245917	252627	1,0	2,5	1,8
Itália	274978	277806	282007	291197	290973	294115	303895	307878	1,9	1,4	1,6
<b>Portugal</b>	<b>87277</b>	<b>87821</b>	<b>89524</b>	<b>91089</b>	<b>89242</b>	<b>85205</b>	<b>85183</b>	<b>83103</b>	<b>1,4</b>	<b>-2,3</b>	<b>-0,7</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

Fonte: EUROSTAT

Estabelecimentos hoteleiros e similares

Número de empresas

	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2008/12)
União Europeia (28 países)	151406	151438	149235	148418	150098	-0,2
Grécia	7672	8105	7597	:	:	..
Espanha	12145	11833	12050	10828	11234	-1,9
França	20535	18679	18861	18060	19060	-1,8
Itália	25892	24679	24479	24422	24110	-1,8
<b>Portugal</b>	<b>4325</b>	<b>4244</b>	<b>4095</b>	<b>4334</b>	<b>4316</b>	<b>-0,1</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países) Fonte: EUROSTAT

Restaurantes\*

Número de empresas

	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2008/12)
União Europeia (28 países)	786066	818687	840327	880511	878876	2,8
Grécia	46284	41852	40178	:	:	..
Espanha	68560	69834	72293	79913	75841	2,6
França	136702	134947	146688	151012	153349	2,9
Itália	121219	123227	126343	136692	135141	2,8
<b>Portugal</b>	<b>31349</b>	<b>30816</b>	<b>29530</b>	<b>29247</b>	<b>28409</b>	<b>-2,4</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de alimentação em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT

Estabelecimentos de bebidas\*

Número de empresas

	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2008/12)
União Europeia (28 países)	634227	608116	608985	597243	593914	-1,6
Grécia	36634	35019	34446	:	:	..
Espanha	189905	182768	178462	172087	171264	-2,5
França	50363	44644	48219	45079	44167	-3,2
Itália	122856	120479	119858	118007	122860	0,0
<b>Portugal</b>	<b>52257</b>	<b>50865</b>	<b>48163</b>	<b>47809</b>	<b>46357</b>	<b>-3,0</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de venda de bebidas em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT



## Atividades de Alojamento e Restauração

### Volume de negócios (Milhões de Euros)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	VMA % (2005/08)	VMA % (2008/13)	VMA % (2005/13)
União Europeia (28 países)	405969,7	439220,1	464853,6	465633,4	448990,1	470721,0	493501,9	505222,7	505336,7	4,7	1,6	2,8
Grécia	8742,6	9474,5	9931,5	11526,9	11492,4	10265,2	8995,7	7930,7	:	9,7	-8,9	-1,4
Espanha	53836,6	58406,2	61854,5	61630,3	58229,4	57861,1	58638,5	57807	57694,4	4,6	-1,3	0,9
França	62140,9	65810,7	69431,8	73877,4	74040,8	80322,8	84816,9	86606,5	86178,4	5,9	3,1	4,2
Itália	54121	63191	68466,7	66827,1	61298,7	67105,9	70366,7	69859,5	68709,9	7,3	0,6	3,0
<b>Portugal</b>	<b>8473,4</b>	<b>9077,4</b>	<b>9912,9</b>	<b>10055,2</b>	<b>9776,8</b>	<b>9799</b>	<b>9676,4</b>	<b>8425,6</b>	<b>8430,9</b>	<b>5,9</b>	<b>-3,5</b>	<b>-0,1</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

Fonte: EUROSTAT

Variações médias anuais para a Grécia reportadas a 2012.

## Estabelecimentos hoteleiros e similares

### Volume de negócios (Milhões de Euros)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	VMA % (2008/13)
União Europeia (28 países)	116248,50	108813,50	112659,02	118867,00	124627,20	125452,70	1,5
Grécia	3135,00	3417,70	2830,00	:	2597,60	:	-4,6
Espanha	15639,20	14077,10	14140,50	14818,90	14907,40	15339,70	-0,4
França	16185,70	14793,10	15793,70	16026,20	16550,60	19215,10	3,5
Itália	15360,80	14546,40	15827,20	15179,50	16157,00	16225,70	1,1
<b>Portugal</b>	<b>2382,50</b>	<b>2197,70</b>	<b>2213,90</b>	<b>2324,30</b>	<b>2201,90</b>	<b>2254,70</b>	<b>-1,1</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países) Fonte: EUROSTAT

Variação média anual 2012/08 para a Grécia

## Restaurantes\*

### Volume de negócios (Milhões de Euros)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	VMA % (2008/13)
União Europeia (28 países)	187117,2	191018,6	199951,6	216461,7	217406,6	219146,4	3,2
Grécia	5110,4	4847,1	4551,2	:	2948,2	:	-12,8
Espanha	20694,9	20147,8	21157,8	21802,7	21014,9	20699,7	0,0
França	36915,3	38558,9	42585,9	45003,0	46151,9	44829,2	4,0
Itália	23774,2	24084,5	26163,1	29673,7	26766,2	26220,0	2,0
<b>Portugal</b>	<b>4165,9</b>	<b>4122,5</b>	<b>4153,9</b>	<b>4021,8</b>	<b>3326,0</b>	<b>3355,7</b>	<b>-4,2</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de alimentação em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT

Variação média anual 2012/08 para a Grécia

## Estabelecimentos de bebidas\*

### Volume de negócios (Milhões de Euros)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	VMA % (2008/13)
União Europeia (28 países)	92036,7	79674,6	83165,9	82617,3	84241,3	81019,4	-2,5
Grécia	2425,1	2342,2	2145,3	:	1684,6	:	-8,7
Espanha	19439,7	18238,2	16606,7	15739,3	15502,9	15270,4	-4,7
França	6812,1	6077,9	6818,8	7374,5	6970,7	5252,8	-5,1
Itália	17567,8	13128,0	14833,1	15562,5	16545,2	16056,9	-1,8
<b>Portugal</b>	<b>2723,2</b>	<b>2660,3</b>	<b>2588,2</b>	<b>2471,3</b>	<b>2062,1</b>	<b>2000,7</b>	<b>-6,0</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de venda de bebidas em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT

Variação média anual 2005/12 para a Grécia

Atividades de Alojamento e Restauração

Valor da produção (Milhões de Euros)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2005/08)	VMA % (2008/12)	VMA % (2005/12)
União Europeia (28 países)	367334,0	399828,0	426289,0	436275,0	423346,0	444685,1	469279,0	488726,0	5,9	3,7	4,2
Grécia	8651,2	9378,4	9881,9	11472,2	11388,0	10191,9	:	:	9,9	..	..
Espanha	53554,2	58116,6	61472,4	61370,3	57971,0	57603,7	58417,4	57541,8	4,6	-1,6	1,0
França	56228,0	59353,0	62859,2	71354,0	71434,1	79110,9	83336,8	84005,5	8,3	4,2	5,9
Itália	52401,0	62113,3	67835,7	64934,1	60039,0	65356,1	66852,1	69263,1	7,4	1,6	4,1
<b>Portugal</b>	<b>7669,6</b>	<b>8269,2</b>	<b>9167,0</b>	<b>9355,0</b>	<b>9011,1</b>	<b>9037,1</b>	<b>8976,0</b>	<b>7820,7</b>	<b>6,8</b>	<b>-4,4</b>	<b>0,3</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

Fonte: EUROSTAT

Estabelecimentos hoteleiros e similares

Valor da produção (Milhões de Euros)

	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2008/12)
União Europeia (28 países)	114762,0	107870,0	111963,7	118133,0	124110,0	2,0
Grécia	3212,4	3491,7	2873,3	:	:	..
Espanha	15507,8	14047,2	14020,4	14706,7	14768,6	-1,2
França	15948,5	14843,4	15945,0	16022,4	16206,7	0,4
Itália	15699,6	14913,0	16429,2	15825,2	16730,5	1,6
<b>Portugal</b>	<b>2504,2</b>	<b>2267,4</b>	<b>2238,8</b>	<b>2369,1</b>	<b>2245,4</b>	<b>-2,7</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países) Fonte: EUROSTAT

Restaurantes\*

Valor da produção (Milhões de Euros)

	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2008/12)
União Europeia (28 países)	178505,0	181962,0	191544,1	207684,0	211453,0	4,3
Grécia	5063,3	4760,2	4467,7	:	:	..
Espanha	20791,1	20203,6	21181,8	21901,0	21071,8	0,3
França	36177,4	37395,2	42526,5	44972,0	45324,5	5,8
Itália	23356,0	23145,5	25242,3	27599,1	26702,7	3,4
<b>Portugal</b>	<b>3715,7</b>	<b>3672,1</b>	<b>3751,4</b>	<b>3632,4</b>	<b>3007,3</b>	<b>-5,2</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de alimentação em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT

Estabelecimentos de bebidas\*

Valor da produção (Milhões de Euros)

	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2008/12)
União Europeia (28 países)	77576,0	68271,0	71639,4	70280,0	76219,0	-0,4
Grécia	2357,1	2270,7	2137,6	:	:	..
Espanha	19313,8	18118,6	16573,7	15644,3	15440,9	-5,4
França	5626,0	4764,3	5665,4	6247,6	5813,5	0,8
Itália	15622,9	12321,0	13430,8	13265,5	15065,7	-0,9
<b>Portugal</b>	<b>2360,8</b>	<b>2298,6</b>	<b>2243,0</b>	<b>2151,7</b>	<b>1777,8</b>	<b>-6,8</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de venda de bebidas em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT

# A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Anexo 4

## Atividades de Alojamento e Restauração Número de pessoas empregadas

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	VMA % (2005/08)	VMA % (2008/13)	VMA % (2005/13)
União Europeia (28 países)	9233375	9663025	9951321	9850524	10076670	10234030	10338891	10398606	10389253	2,2	1,1	1,5
Grécia	280174	303723	298118	303968	289036	276047	:	235985	:	2,8	-6,1	-2,4
Espanha	1199098	1259354	1283295	1278921	1231248	1230671	1233092	1219066	1218539	2,2	-1,0	0,2
França	878508	907142	922953	:	:	992582	990300	991789	:	2,5	1,4	1,7
Itália	1106963	1140462	1201055	1264102	1259777	1261086	1281061	1321676	1243063	4,5	-0,3	1,5
<b>Portugal</b>	<b>270934</b>	<b>277498</b>	<b>290112</b>	<b>298117</b>	<b>292705</b>	<b>289318</b>	<b>286825</b>	<b>270455</b>	<b>264526</b>	<b>3,2</b>	<b>-2,4</b>	<b>-0,3</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

Fonte: EUROSTAT

Variações médias anuais 2008/12 e 2005/12 para a Grécia; Variações médias anuais 2005/07, 2007/12 e 2005/12 para a França.

## Estabelecimentos hoteleiros e similares

### Número de pessoas empregadas

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	VMA % (2008/13)
União Europeia (28 países)	1997749	1996808	1980657	2002339	2017400	2008172	0,1
Grécia	56071	60598	55370	:	54460	:	-0,7
Espanha	233961	220215	212880	212805	210119	208858	-2,2
França	:	:	160415	150085	150276	:	..
Itália	235579	227323	225723	208882	207112	189322	-4,3
<b>Portugal</b>	<b>52630</b>	<b>50356</b>	<b>49131</b>	<b>50529</b>	<b>47711</b>	<b>46704</b>	<b>-2,4</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

Fonte: EUROSTAT

Varição média anual 2008/12 para a Grécia

## Restaurantes\*

### Número de pessoas empregadas

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	VMA % (2008/13)
União Europeia (28 países)	4400809	4608811	4686076	4880705	4910781	4968033	2,5
Grécia	140100	126907	117804	:	84524	:	-11,9
Espanha	429089	423230	442212	465501	446898	447345	0,8
França	:	:	588840	589882	588517	:	..
Itália	509132	514758	523710	573888	585322	549815	1,5
<b>Portugal</b>	<b>126267</b>	<b>125523</b>	<b>124577</b>	<b>122106</b>	<b>113082</b>	<b>110383</b>	<b>-2,7</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

Fonte: EUROSTAT

\* - Inclui os serviços de alimentação em meios móveis.

Varição média anual 2008/12 para a Grécia

## Estabelecimentos de bebidas\*

### Número de pessoas empregadas

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	VMA % (2008/13)
União Europeia (28 países)	2196979	2158530	2132962	2023494	2023123	1991064	-1,9
Grécia	84823	77428	81384	:	76056	:	-2,7
Espanha	465000	439625	423177	400018	406811	407218	-2,6
França	:	:	86550	83299	81888	:	..
Itália	341049	336434	334010	322984	352404	331858	-0,5
<b>Portugal</b>	<b>94801</b>	<b>92892</b>	<b>89567</b>	<b>88680</b>	<b>84707</b>	<b>82235</b>	<b>-2,8</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de venda de bebidas em meios móveis.

Varição média anual 2008/12 para a Grécia

Fonte: EUROSTAT

Atividades de Alojamento e Restauração

Custos de pessoal (Milhões de Euros)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2005/08)	VMA % (2008/12)	VMA % (2005/12)
União Europeia (28 países)	110.297,3	119.050,4	128.646,1	128.582,8	131.484,3	135.425,0	140.443,3	147.358,4	5,2	3,5	4,2
Grécia	1.971,3	2.231,1	2.369,0	<b>2.623,7</b>	2.890,4	2.511,1	:	:	10,0	..	..
Espanha	15.498,2	17.051,0	18.229,2	18.959,2	18.450,2	18.523,9	18.922,6	18.706,8	6,9	-0,3	2,7
França	20.680,1	21.975,7	22.928,4	:	24.665,5	26.742,1	28.197,9	29.190,3	4,5	5,8	5,0
Itália	11.823,4	14.080,5	16.131,2	15.884,3	15.688,7	16.386,0	16.576,2	17.512,6	10,3	2,5	5,8
<b>Portugal</b>	<b>2.102,6</b>	<b>2.231,8</b>	<b>2.407,8</b>	<b>2.562,4</b>	<b>2.559,7</b>	<b>2.606,4</b>	<b>2.595,6</b>	<b>2.375,9</b>	<b>6,8</b>	<b>-1,9</b>	<b>1,8</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

Fonte: EUROSTAT

Variações médias anuais para a França reportadas ao período 2005/09 e 2009/12.

Estabelecimentos hoteleiros e similares

Custos com pessoal (Milhões de Euros)

	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2008/12)
União Europeia (28 países)	36617,0	35952,8	36976,8	37960,4	40243,6	2,4
Grécia	1101,9	1268,4	1099,8	:	:	..
Espanha	5882,9	5742,6	5507,0	5684,3	5651,2	-1,0
França	:	4937,9	5191,3	5185,4	5361,5	..
Itália	4685,5	4490,9	4998,0	4579,0	4814,0	0,7
<b>Portugal</b>	<b>800,1</b>	<b>766,5</b>	<b>760,7</b>	<b>778,5</b>	<b>732,4</b>	<b>-2,2</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países) Fonte: EUROSTAT

Restaurantes\*

Custos com pessoal (Milhões de Euros)

	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2008/12)
União Europeia (28 países)	52242,5	55069,6	57233,7	60738,7	64784,2	5,5
Grécia	956,5	1012,9	893,1	:	:	..
Espanha	6576,1	6528,7	7023,0	7227,6	7052,3	1,8
França	:	13340,0	14856,2	15652,7	16450,8	..
Itália	5788,0	5719,3	5929,0	6476,9	6623,1	3,4
<b>Portugal</b>	<b>1022,6</b>	<b>1047,4</b>	<b>1074,2</b>	<b>1052,3</b>	<b>939,0</b>	<b>-2,1</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de alimentação em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT

Estabelecimentos de bebidas\*

Custos com pessoal (Milhões de Euros)

	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2008/12)
União Europeia (28 países)	19.107,7	17.865,0	17.654,8	17.617,3	19.485,4	0,5
Grécia	394,1	424,0	354,8	:	:	..
Espanha	4.238,5	3.923,7	3.639,7	3.530,1	3.505,2	-4,6
França	:	1.604,8	1.799,1	2.073,3	1.915,6	6,1
Itália	2.410,2	2.507,8	2.499,8	2.407,6	2.928,6	5,0
<b>Portugal</b>	<b>495,4</b>	<b>498,5</b>	<b>508,5</b>	<b>497,4</b>	<b>449,3</b>	<b>-2,4</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de venda de bebidas em meios móveis.

Variação média anual 2009/12 para a França

Fonte: EUROSTAT

**Atividades de Alojamento e Restauração**  
**Peso dos custos da segurança social no total de custos de pessoal (%)**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	19,6	19,4	19,3	19,6	19,4	19,6	19,8	19,5
Bélgica	24,6	24,6	24,4	26,0	26,5	27,5	29,6	29,2
Bulgária	..	..	..	17,6	16,1	15,2	15,6	15,4
República Checa	..	..	..	28,5	25,6	25,0	25,0	24,7
Dinamarca	5,3	5,6	6,1	6,1	6,2	6,0	6,2	6,4
Alemanha	18,6	18,4	18,0	17,9	17,9	18,3	18,4	18,5
Estónia	..	..	..	25,0	25,4	25,7	25,4	25,4
Irlanda	8,9	10,7	10,6	9,8	9,7	9,9	9,6	8,4
Grécia	21,7	21,6	21,8	21,9	21,8	21,5	..	..
Espanha	22,4	22,0	22,0	21,5	21,2	21,2	21,2	21,5
França	26,9	26,1	25,5	..	25,4	25,7	26,4	26,2
Croácia	..	..	..	14,6	14,5	15,0	14,4	13,6
Itália	26,3	26,2	26,2	26,5	26,2	26,1	26,3	26,1
Chipre	10,3	11,0	10,7	11,1	10,9	10,9	11,3	11,9
Letónia	..	..	..	19,4	19,4	19,4	19,4	19,4
Lituânia	..	..	..	23,7	23,6	23,6	23,2	23,3
Luxemburgo	12,5	11,9	..	..	..	13,0	12,1	12,2
Hungria	..	..	..	24,4	23,2	21,6	21,2	18,6
Malta	..	..	..	7,5	7,4	7,1	6,9	7,1
Países Baixos	17,4	16,8	16,5	16,7	16,6	16,9	16,6	16,8
Áustria	..	..	..	23,9	23,9	23,8	24,0	24,0
Polónia	..	..	..	15,8	15,9	16,1	16,0	17,2
Portugal	..	..	..	23,2	22,9	22,5	22,5	22,5
Roménia	..	..	..	21,2	21,5	21,7	21,8	21,9
Eslovénia	..	..	..	12,5	12,7	12,8	12,7	12,8
Eslováquia	22,7	22,5	23,5	20,6	24,3	24,0	26,9	26,0
Finlândia	..	..	..	19,7	19,6	19,5	19,7	19,7
Suécia	29,9	28,2	28,0	26,7	25,5	25,0	25,1	24,8
Reino Unido	8,5	7,9	8,0	7,8	7,2	7,4	7,5	6,8

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

Fonte: EUROSTAT

**Atividades de Alojamento e Restauração**  
**Proporção de trabalhadores no total de pessoas empregadas**

	2005,0	2006,0	2007,0	2008,0	2009,0	2010,0	2011,0	2012,0
União Europeia (28 países)	81,3	82,2	82,6	81,8	82,0	82,0	82,7	83,2
Grécia	:	:	:	58,2	61,6	58,4	:	:
Espanha	:	:	:	76,1	75,5	75,5	76,2	75,7
França	:	:	:	:	:	89,7	89,4	89,6
Itália	:	:	:	63,2	61,6	62,6	62,9	66,3
<b>Portugal</b>	<b>78,9</b>	<b>77,5</b>	<b>80,4</b>	<b>80,4</b>	<b>80,3</b>	<b>81,8</b>	<b>81,4</b>	<b>80,9</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

Fonte: EUROSTAT

**Estabelecimentos hoteleiros e similares**  
**Proporção de trabalhadores nas pessoas empregadas (%)**

	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	92,4	92,2	92,2	92,7	93,1
Grécia	92,2	90,3	88,3	:	:
Espanha	96,5	96,5	96,1	96,9	96,4
França	:	:	98,1	97,6	97,6
Itália	81,5	81,7	83,9	82,2	82,8
<b>Portugal</b>	<b>96,1</b>	<b>95,8</b>	<b>96,3</b>	<b>95,9</b>	<b>95,9</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

Fonte: EUROSTAT

**Restaurantes\***  
**Proporção de trabalhadores no total de pessoas empregadas (%)**

	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	82,0	82,0	81,8	82,7	83,4
Grécia	52,6	55,0	56,1	:	:
Espanha	83,5	82,8	82,8	81,7	81,6
França	:	:	90,3	90,4	91,3
Itália	62,0	58,3	58,6	61,0	65,5
<b>Portugal</b>	<b>87,2</b>	<b>87,3</b>	<b>88,4</b>	<b>88,0</b>	<b>87,7</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de alimentação em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT

**Estabelecimentos de bebidas\***  
**Participação de trabalhadores no pessoal empregado (%)**

	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	67,7	68,7	68,4	68,7	69,3
Grécia	46,7	51,5	43,3	:	:
Espanha	54,9	53,9	52,7	53,7	53,5
França	:	:	65,5	68,1	66,7
Itália	41,4	40,7	43,1	42,0	48,9
Polónia	48,6	61,1	60,5	59,7	60,8
<b>Portugal</b>	<b>59,9</b>	<b>59,8</b>	<b>62,0</b>	<b>61,3</b>	<b>60,8</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de venda de bebidas em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT

## Atividades de Alojamento e Restauração Número médio de pessoas empregadas por empresa

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	5,5	5,7	5,7	5,6	5,7	5,7	5,7	5,7
Alemanha	:	:	:	7,9	8,7	8,8	8,9	9,2
Irlanda	:	:	:	10,9	9,8	9,4	9,6	9,9
Grécia	:	:	:	2,9	3,0	2,9	:	:
Espanha	:	:	:	4,4	4,3	4,3	4,4	4,4
França	:	:	:	:	:	4,1	4,0	3,9
Croácia	:	:	:	5,2	4,7	4,8	5,0	5,1
Itália	:	:	:	4,3	4,3	4,3	4,2	4,3
<b>Portugal</b>	<b>3,1</b>	<b>3,2</b>	<b>3,2</b>	<b>3,3</b>	<b>3,3</b>	<b>3,4</b>	<b>3,4</b>	<b>3,3</b>
Suécia	:	:	:	5,4	5,3	5,5	5,6	5,7
Reino Unido	:	:	:	14,4	14,1	14,7	14,3	14,8

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

Fonte: EUROSTAT

## Estabelecimentos hoteleiros e similares Número médio de pessoas empregadas por empresa

	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	13,0	12,9	13,1	13,5	13,4
Grécia	7,3	7,5	7,3	:	:
Espanha	19,3	18,6	17,7	19,7	18,7
França	:	:	8,5	8,3	7,9
Itália	9,1	9,2	9,2	8,6	8,6
<b>Portugal</b>	<b>12,2</b>	<b>11,9</b>	<b>12,0</b>	<b>11,7</b>	<b>11,1</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

Fonte: EUROSTAT

## Restaurantes\* Número médio de pessoas empregadas por empresa

	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	5,4	5,6	5,5	5,6	5,6
Grécia	3,0	3,0	2,9	:	:
Espanha	6,3	6,1	6,1	5,8	5,9
França	:	:	4,0	3,9	3,8
Itália	4,2	4,2	4,1	4,2	4,3
<b>Portugal</b>	<b>4,0</b>	<b>4,1</b>	<b>4,2</b>	<b>4,2</b>	<b>4,0</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de alimentação em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT

## Estabelecimentos de bebidas\* Número médio de pessoas empregadas por empresa

	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	3,4	3,5	3,4	3,4	3,4
Grécia	2,3	2,2	2,4	:	:
Espanha	2,4	2,4	2,4	2,3	2,4
França	:	:	1,8	1,8	1,9
Itália	2,8	2,8	2,8	2,7	2,9
<b>Portugal</b>	<b>1,8</b>	<b>1,8</b>	<b>1,9</b>	<b>1,9</b>	<b>1,8</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de venda de bebidas em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT

Anexo 9

**Atividades de Alojamento e Restauração**  
**Custos médios de pessoal por trabalhador (em milhares de Euros)**

	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2008/12)
União Europeia (28 países)	16,4	16,0	16,2	16,5	17,4	1,5
Grécia	14,8	16,2	15,6	:	:	..
Espanha	19,5	19,8	19,9	20,1	20,3	1,0
França	:	29,5	30,1	31,8	32,8	3,6
Itália	19,9	20,2	20,8	20,6	20,0	0,1
<b>Portugal</b>	<b>10,7</b>	<b>10,9</b>	<b>11,0</b>	<b>11,1</b>	<b>10,9</b>	<b>0,5</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

Varição média anual 2009/12 para a França

Fonte: EUROSTAT

**Estabelecimentos hoteleiros e similares**  
**Custos médios de pessoal por trabalhador (em milhares de Euros)**

	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2008/12)
União Europeia (28 países)	20,2	19,9	20,5	20,4	21,4	1,5
Grécia	21,3	23,2	22,5	:	:	..
Espanha	26,0	27,0	26,9	27,6	27,9	1,8
França	:	33,5	33,0	35,4	36,6	..
Itália	24,4	24,2	26,4	26,7	28,1	3,6
<b>Portugal</b>	<b>15,8</b>	<b>15,9</b>	<b>16,1</b>	<b>16,1</b>	<b>16,0</b>	<b>0,3</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 p

Fonte: EUROSTAT

**Restaurantes\***

**Custos médios de pessoal por trabalhador (em milhares de Euros)**

	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2008/12)
União Europeia (28 países)	15,1	14,8	15,0	15,0	15,8	1,1
Grécia	13,0	14,5	13,5	:	:	..
Espanha	18,4	18,6	19,2	19,0	19,3	1,2
França	:	27,0	27,9	29,3	30,6	..
Itália	18,3	19,1	19,3	18,5	17,3	-1,4
<b>Portugal</b>	<b>9,3</b>	<b>9,6</b>	<b>9,8</b>	<b>9,8</b>	<b>9,5</b>	<b>0,5</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de alimentação em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT

**Estabelecimentos de bebidas\***

**Custos médios de pessoal por trabalhador (em milhares de Euros)**

	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2008/12)
União Europeia (28 países)	13,1	12,3	12,3	12,7	13,9	1,5
Grécia	10,0	10,6	10,1	:	:	..
Espanha	16,6	16,5	16,3	16,4	16,1	-0,8
França	:	31,8	31,8	36,6	35,1	..
Itália	17,1	18,3	17,4	17,7	17	-0,1
<b>Portugal</b>	<b>8,7</b>	<b>9,0</b>	<b>9,2</b>	<b>9,1</b>	<b>8,7</b>	<b>0,0</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de venda de bebidas em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT



## Atividades de Alojamento e Restauração Peso dos custos com pessoal na produção (%)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	29,8	29,6	30,0	29,6	30,9	30,3	29,9	30,7
Grécia	:	:	:	22,9	25,4	24,6	:	:
Espanha	:	:	:	30,9	31,8	32,2	32,4	32,5
França	:	:	:	:	34,5	33,8	33,8	34,7
Itália	:	:	:	24,5	26,1	25,1	24,8	25,3
<b>Portugal</b>	<b>27,4</b>	<b>27,0</b>	<b>26,3</b>	<b>27,4</b>	<b>28,4</b>	<b>28,8</b>	<b>28,9</b>	<b>30,4</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

Fonte:EUROSTAT

## Estabelecimentos hoteleiros e similares Peso dos custos de pessoal na produção (%)

	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	31,9	33,3	33,0	32,1	32,4
Grécia	34,3	36,3	38,3	:	:
Espanha	37,9	40,9	39,3	38,7	38,3
França	:	33,3	32,6	32,4	33,1
Itália	29,8	30,1	30,4	28,9	28,8
<b>Portugal</b>	<b>31,9</b>	<b>33,8</b>	<b>34,0</b>	<b>32,9</b>	<b>32,6</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

Fonte: EUROSTAT

## Restaurantes\*

### Peso dos custos de pessoal na produção (%)

	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	29,3	30,3	29,9	29,3	30,6
Grécia	18,9	21,3	20,0	:	:
Espanha	31,6	32,3	33,2	33,0	33,5
França	:	35,7	34,9	34,8	36,3
Itália	24,8	24,7	23,5	23,5	24,8
<b>Portugal</b>	<b>27,5</b>	<b>28,5</b>	<b>28,6</b>	<b>29,0</b>	<b>31,2</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de alimentação em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT

## Estabelecimentos de bebidas\*

### Peso dos custos de pessoal na produção (%)

	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	24,6	26,2	24,6	25,1	25,6
Grécia	16,7	18,7	16,6	:	:
Espanha	21,9	21,7	22,0	22,6	22,7
França	:	33,7	31,8	33,2	33,0
Itália	15,4	20,4	18,6	18,1	19,4
<b>Portugal</b>	<b>21,0</b>	<b>21,7</b>	<b>22,7</b>	<b>23,1</b>	<b>25,3</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de venda de bebidas em meios móveis. Fonte: EUROSTAT

**Atividades de Alojamento e Restauração**  
**Volume de negócios por pessoa empregada (Milhares de Euros)**

	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2008/12)
União Europeia (28 países)	47,3	44,6	46,0	47,7	48,6	0,7
Grécia	37,9	39,8	37,2	:	:	..
Espanha	48,2	47,3	47,0	47,6	47,4	-0,4
França	:	:	80,9	85,6	87,3	..
Itália	52,9	48,7	53,2	54,9	52,9	0,0
<b>Portugal</b>	<b>33,7</b>	<b>33,4</b>	<b>33,9</b>	<b>33,7</b>	<b>31,2</b>	<b>-1,9</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

Fonte: EUROSTAT

**Estabelecimentos hoteleiros e similares**  
**Volume de negócios por pessoa empregada (Milhares de Euros)**

	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2008/12)
União Europeia (28 países)	59,0	56,0	57,6	59,0	62,0	1,2
Grécia	55,9	56,4	51,1	:	:	..
Espanha	66,8	63,9	66,4	69,6	70,9	1,5
França	:	:	98,5	106,8	110,1	..
Itália	65,2	64,0	70,1	72,7	78,0	4,6
<b>Portugal</b>	<b>45,3</b>	<b>43,6</b>	<b>45,1</b>	<b>46,0</b>	<b>46,2</b>	<b>0,5</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países) Fonte: EUROSTAT

**Restaurantes\***  
**Volume de negócios por pessoa empregada (Milhares de Euros)**

	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2008/12)
União Europeia (28 países)	44,0	42,0	42,9	44,0	44,0	0,0
Grécia	36,5	38,2	38,6	:	:	..
Espanha	48,2	47,6	47,8	46,8	47,0	-0,6
França	:	:	72,3	76,3	78,4	..
Itália	46,7	46,8	50,0	51,7	45,7	-0,5
<b>Portugal</b>	<b>33,0</b>	<b>32,8</b>	<b>33,3</b>	<b>32,9</b>	<b>29,4</b>	<b>-2,8</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de alimentação em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT

**Estabelecimentos de bebidas\***  
**Volume de negócios por pessoa empregada (Milhares de Euros)**

	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2008/12)
União Europeia (28 países)	43,0	38,0	39,7	41,0	42,0	-0,6
Grécia	28,6	30,2	26,4	:	:	..
Espanha	41,8	41,5	39,2	39,3	38,1	-2,3
França	:	:	78,8	88,5	85,1	..
Itália	51,5	39,0	44,4	48,2	46,9	-2,3
<b>Portugal</b>	<b>28,7</b>	<b>28,6</b>	<b>28,9</b>	<b>27,9</b>	<b>24,3</b>	<b>-4,1</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de venda de bebidas em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT

## Atividades de Alojamento e Restauração Valor acrescentado a custo de fatores (Milhões de Euros)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2005/08)	VMA % (2008/12)	VMA % (2005/12)
União Europeia (28 países)	170378,6	184545,2	198274,1	196177,5	188486,9	196919,3	209596,9	214514,3	4,8	2,3	3,3
Grécia	3185,5	3457,2	3851,9	4293,4	4396,7	4085,7	:	:	10,5	..	..
Espanha	23300,1	25171,8	26669,7	26982,8	25034	24851,8	25109,6	24409,5	5,0	-2,5	0,7
França	26568,9	28234,6	29887,2	31008,2	31347,1	34467,7	36341,1	34251,6	5,3	2,5	3,7
Itália	19580,8	22639,9	26260,1	25633,7	22872,6	26515,6	27023,4	26922,2	9,4	1,2	4,7
<b>Portugal</b>	<b>3606,1</b>	<b>3817,5</b>	<b>4165,3</b>	<b>4113,9</b>	<b>3983,3</b>	<b>3886,0</b>	<b>3804,1</b>	<b>3082,8</b>	<b>4,5</b>	<b>-7,0</b>	<b>-2,2</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

Fonte: EUROSTAT

## Estabelecimentos hoteleiros e similares Valor acrescentado a custo de fatores (Milhões de Euros)

	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2008/12)
União Europeia (28 países)	57458,4	52505,6	53152,5	56411,8	58633,4	0,4
Grécia	1883,0	2052,8	1641,2	:	:	..
Espanha	8241,8	7194,4	7077,3	7515,4	7485,0	-1,9
França	7403,4	6408,6	6928,6	7076,5	6840,4	-1,6
Itália	7304,9	6454,2	7459,8	7135,5	7075,3	-0,6
<b>Portugal</b>	<b>1179,4</b>	<b>1060,9</b>	<b>1017,3</b>	<b>1075,6</b>	<b>978,8</b>	<b>-3,7</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

Fonte: EUROSTAT

## Restaurantes\*

### Valor acrescentado a custo de fatores (Milhões de Euros)

	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2008/12)
União Europeia (28 países)	73999,9	76589,6	79933,1	87802,6	89397,8	4,8
Grécia	1408,0	1437,8	1507,2	:	:	..
Espanha	8425,2	8232,5	8666,4	8763,5	8309,1	-0,3
França	15234,0	16572,0	18673,9	19648,2	19079,4	5,8
Itália	8534,7	8120,8	8771,6	9909,8	9652,8	3,1
<b>Portugal</b>	<b>1471,4</b>	<b>1482,4</b>	<b>1464,9</b>	<b>1387,4</b>	<b>1031,9</b>	<b>-8,5</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de alimentação em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT

## Estabelecimentos de bebidas\*

### Valor acrescentado ao custo dos factores (Milhões de Euros)

	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2008/12)
União Europeia (28 países)	34013,3	28358,8	30756,2	31161,9	31757,6	-1,7
Grécia	603,2	506,0	616,2	:	:	..
Espanha	7446,0	6766,6	6178,3	5741,2	5535,6	-7,1
França	2938,4	2589,7	2933,2	3185,5	3036,1	0,8
Itália	5608,6	4225,4	5662,6	5525,8	5633,1	0,1
<b>Portugal</b>	<b>1150,5</b>	<b>1116,2</b>	<b>1082,4</b>	<b>1021,8</b>	<b>778,4</b>	<b>-9,3</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de venda de bebidas em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT

**Atividades de Alojamento e Restauração**  
**Excedente bruto de exploração (Milhões de Euros)**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2005/08)	VMA % (2008/12)	VMA % (2005/12)
União Europeia (28 países)	60.086,9	65521,4	69627,7	66348,6	57003,0	61053,7	68544,1	66595,2	3,4	0,1	1,5
Grécia	1214,2	1226,2	1483,0	1669,6	1506,4	1574,6	:	:	11,2	..	..
Espanha	7801,9	8120,8	8440,4	8023,7	6583,7	6327,9	6187,0	5702,8	0,9	-8,2	-4,4
França	5888,8	6258,9	6958,8	6841,8	6681,6	7725,6	8143,3	5061,3	5,1	-7,3	-2,1
Itália	7757,4	8559,5	10128,9	9749,4	7183,9	10129,5	10447,2	9409,5	7,9	-0,9	2,8
<b>Portugal</b>	<b>1503,5</b>	<b>1585,8</b>	<b>1757,4</b>	<b>1551,5</b>	<b>1423,6</b>	<b>1279,6</b>	<b>1208,5</b>	<b>706,9</b>	<b>1,1</b>	<b>-17,8</b>	<b>-10,2</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

Fonte: EUROSTAT

**Estabelecimentos hoteleiros e similares**  
**Excedente bruto de exploração (Milhões de Euros)**

	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2008/12)
União Europeia (28 países)	20841,0	16553,0	16175,7	18451,0	18390,0	-2,5
Grécia	781,1	784,4	541,4	:	:	..
Espanha	2358,9	1451,8	1570,2	1831,1	1833,9	-4,9
França	2168,6	1470,7	1737,3	1891,1	1478,9	-7,4
Itália	2619,4	1963,3	2461,8	2556,5	2261,4	-2,9
<b>Portugal</b>	<b>379,3</b>	<b>294,5</b>	<b>256,6</b>	<b>297,1</b>	<b>246,4</b>	<b>-8,3</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países) Fonte: EUROSTAT

**Restaurantes\***  
**Excedente bruto de exploração (Milhões de Euros)**

	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2008/12)
União Europeia (28 países)	21757,0	21520,0	22699,4	27064,0	24614,0	3,1
Grécia	451,5	424,9	614,1	:	:	..
Espanha	1849,1	1703,7	1643,5	1536,0	1256,9	-9,2
França	2571,0	3231,9	3817,7	3995,5	2628,5	0,6
Itália	2746,7	2401,5	2842,7	3432,9	3029,7	2,5
<b>Portugal</b>	<b>448,9</b>	<b>435,0</b>	<b>390,7</b>	<b>335,1</b>	<b>92,9</b>	<b>-32,6</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de alimentação em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT

**Estabelecimentos de bebidas\***  
**Excedente bruto de exploração (Milhões de Euros)**

	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2008/12)
União Europeia (28 países)	14.906,0	10.494,0	13.101,4	13.545,0	12.272,0	-4,7
Grécia	209,0	81,9	261,4	:	:	..
Espanha	3.207,5	2.842,9	2.538,6	2.211,1	2.030,4	-10,8
França	1.106,4	984,9	1.134,1	1.112,2	1.120,5	0,3
Itália	3.198,4	1.717,6	3.162,9	3.118,2	2.704,5	-4,1
<b>Portugal</b>	<b>655,1</b>	<b>617,7</b>	<b>573,9</b>	<b>524,5</b>	<b>329,2</b>	<b>-15,8</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de venda de bebidas em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT

## Atividades de Alojamento e Restauração

### Incidência do excedente bruto de exploração no valor acrescentado (%)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	35,3	35,5	35,1	33,8	30,2	31,1	33,0	29,7
Grécia	:	:	:	38,9	34,3	38,5	:	:
Espanha	:	:	:	29,7	26,3	25,5	24,6	23,4
França	:	:	:	22,1	21,3	22,4	22,4	14,8
Itália	:	:	:	38,0	31,4	38,2	38,7	35,0
<b>Portugal</b>	<b>41,7</b>	<b>41,5</b>	<b>42,2</b>	<b>37,7</b>	<b>35,7</b>	<b>32,9</b>	<b>31,8</b>	<b>22,9</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

Fonte: EUROSTAT

## Estabelecimentos hoteleiros e similares

### Incidência do excedente bruto de exploração no valor acrescentado (%)

	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	36,3	31,5	30,4	32,7	31,4
Grécia	41,5	38,2	33,0	:	:
Espanha	28,6	20,2	22,2	24,4	24,5
França	29,3	22,9	25,1	26,7	21,6
Itália	35,9	30,4	33,0	35,8	32,0
<b>Portugal</b>	<b>32,2</b>	<b>27,8</b>	<b>25,2</b>	<b>27,6</b>	<b>25,2</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

Fonte: EUROSTAT

## Restaurantes\*

### Incidência do excedente bruto de exploração no valor acrescentado

	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	29,4	28,1	28,4	30,8	27,5
Grécia	32,1	29,6	40,7	:	:
Espanha	21,9	20,7	19,0	17,5	15,1
França	16,9	19,5	20,4	20,3	13,8
Itália	32,2	29,6	32,4	34,6	31,4
<b>Portugal</b>	<b>30,5</b>	<b>29,3</b>	<b>26,7</b>	<b>24,2</b>	<b>9,0</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de alimentação em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT

## Estabelecimentos de bebidas\*

### Incidência do excedente bruto de exploração no valor acrescentado (%)

	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	43,8	37,0	42,6	43,5	38,6
Grécia	34,7	16,2	42,4	:	:
Espanha	43,1	42,0	41,1	38,5	36,7
França	37,7	38,0	38,7	34,9	36,9
Itália	57,0	40,6	55,9	56,4	48,0
<b>Portugal</b>	<b>56,9</b>	<b>55,3</b>	<b>53,0</b>	<b>51,3</b>	<b>42,3</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de venda de bebidas em meios móveis. Fonte: EUROSTAT

Atividades de Alojamento e Restauração

Produtividade aparente do trabalho (valor acrescentado bruto por pessoa empregada em milhares de Euros)

	2.005	2.006	2.007	2.008	2.009	2.010	2011	2012	VMA % (2005/08)	VMA % (2008/12)	VMA % (2005/12)
União Europeia (28 países)	19,0	19,0	20,0	20,0	19,0	19,3	20,4	21,0	1,7	1,2	1,4
Grécia	:	:	:	14,1	15,2	14,8	:	:	..	..	..
Espanha	:	:	:	21,1	20,3	20,2	20,4	20,0	..	-1,3	..
França	:	:	:	:	:	34,7	36,7	34,5	..	..	..
Itália	:	:	:	20,3	18,2	21,0	21,1	20,4	..	0,1	..
<b>Portugal</b>	<b>13,3</b>	<b>13,8</b>	<b>14,4</b>	<b>13,8</b>	<b>13,6</b>	<b>13,4</b>	<b>13,3</b>	<b>11,4</b>	<b>1,2</b>	<b>-4,7</b>	<b>-2,2</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

Fonte: EUROSTAT

Estabelecimentos hoteleiros e similares

Produtividade aparente do trabalho (valor acrescentado bruto por pessoa empregada em milhares de Euros)

	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2008/12)
União Europeia (28 países)	29,0	27,0	27,2	28,0	29,0	0,0
Grécia	33,6	33,9	29,6	:	:	..
Espanha	35,2	32,7	33,2	35,3	35,6	0,3
França	:	:	43,2	47,2	45,5	..
Itália	31,0	28,4	33,0	34,2	34,2	2,5
<b>Portugal</b>	<b>22,4</b>	<b>21,1</b>	<b>20,7</b>	<b>21,3</b>	<b>20,5</b>	<b>-2,2</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 p

Fonte: EUROSTAT

Restaurantes\*

Produtividade aparente do trabalho (valor acrescentado bruto por pessoa empregada em milhares de Euros)

	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2008/12)
União Europeia (28 países)	18,0	17,0	17,2	18,0	18,0	0,0
Grécia	10,0	11,3	12,8	:	:	..
Espanha	19,6	19,5	19,6	18,8	18,6	-1,3
França	:	:	31,7	33,3	32,4	..
Itália	16,8	15,8	16,7	17,3	16,5	-0,4
<b>Portugal</b>	<b>11,7</b>	<b>11,8</b>	<b>11,8</b>	<b>11,4</b>	<b>9,1</b>	<b>-6,1</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de alimentação em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT

Estabelecimentos de bebidas\*

Produtividade aparente do trabalho (valor acrescentado bruto por pessoa empregada em milhares de Euros)

	2008	2009	2010	2011	2012	VMA % (2008/12)
União Europeia (28 países)	16,0	13,0	14,7	15,6	16,0	0,0
Grécia	7,1	6,5	7,6	:	:	..
Espanha	16,0	15,4	14,6	14,4	13,6	-4,0
França	:	:	33,9	38,2	37,1	..
Itália	16,4	12,6	17,0	17,1	16,0	-0,6
<b>Portugal</b>	<b>12,1</b>	<b>12,0</b>	<b>12,1</b>	<b>11,5</b>	<b>9,2</b>	<b>-6,6</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de venda de bebidas em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT

## Atividades de Alojamento e Restauração

### Produtividade aparente do trabalho (ajustada pelos custos médios de pessoal) (%)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	126,0	127,0	127,0	124,0	118,0	119,0	123,2	118,0
Grécia	:	:	:	95,3	93,7	95,0	:	:
Espanha	:	:	:	108,3	102,5	101,3	101,1	98,7
França	:	:	:	:	:	115,6	115,3	105,1
Itália	:	:	:	102,1	89,7	101,3	102,5	101,9
<b>Portugal</b>	<b>135,3</b>	<b>132,6</b>	<b>139,1</b>	<b>129,1</b>	<b>125,0</b>	<b>122,0</b>	<b>119,2</b>	<b>104,9</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

Fonte: EUROSTAT

## Estabelecimentos hoteleiros e similares

### Produtividade do trabalho ajustada pelos custos médios de pessoal (%)

	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	145,0	135,0	132,6	138,0	136,0
Grécia	157,5	146,1	131,7	:	:
Espanha	135,2	120,8	123,5	128,1	127,7
França	:	:	130,9	133,3	124,5
Itália	127,1	117,4	125,2	128,1	121,6
<b>Portugal</b>	<b>141,7</b>	<b>132,6</b>	<b>128,8</b>	<b>132,6</b>	<b>128,1</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

## Restaurantes\*

### Produtividade aparente do trabalho ajustada pelos custos médios de pessoal (%)

	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	116,0	114,0	114,3	119,0	115,0
Grécia	77,4	78,0	94,6	:	:
Espanha	107,0	104,5	102,2	99,0	96,1
França	:	:	113,5	113,5	105,9
Itália	91,5	82,8	86,6	93,4	95,4
<b>Portugal</b>	<b>125,4</b>	<b>123,5</b>	<b>120,5</b>	<b>116,1</b>	<b>96,3</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de alimentação em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT

## Estabelecimentos de bebidas\*

### Produtividade aparente do trabalho ajustada pelos custos médios de pessoal (%)

	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	120,0	109,0	119,2	122,0	113,0
Grécia	71,4	61,5	75,1	:	:
Espanha	96,5	93,0	89,4	87,4	84,5
França	:	:	106,7	104,6	105,6
Itália	96,3	68,5	97,7	96,4	94,1
<b>Portugal</b>	<b>139,1</b>	<b>134,0</b>	<b>131,9</b>	<b>125,9</b>	<b>105,4</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de venda de bebidas em meios móveis. Fonte: EUROSTAT

**Atividades de Alojamento e Restauração**

**Valor acrescentado ao custo de fatores no valor da produção (%)**

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	46,1	45,9	46,3	44,7	44,3	44,0	44,6	43,7
Grécia	:	:	:	37,4	38,6	40,1	:	:
Espanha	:	:	:	44,0	43,2	43,1	43,0	42,4
França	:	:	:	43,5	43,9	43,6	43,6	40,8
Itália	:	:	:	39,5	38,1	40,6	40,4	38,9
<b>Portugal</b>	<b>47,0</b>	<b>46,2</b>	<b>45,4</b>	<b>44,0</b>	<b>44,2</b>	<b>43,0</b>	<b>42,4</b>	<b>39,4</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

Fonte: EUROSTAT

**Estabelecimentos hoteleiros e similares**

**Valor acrescentado ao custo dos factores no valor da produção (%)**

	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	50,1	48,7	47,5	47,8	47,2
Grécia	58,6	58,8	57,1	:	:
Espanha	53,1	51,2	50,5	51,1	50,7
França	46,4	43,2	43,5	44,2	42,2
Itália	46,5	43,3	45,4	45,1	42,3
<b>Portugal</b>	<b>47,1</b>	<b>46,8</b>	<b>45,4</b>	<b>45,4</b>	<b>43,6</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

Fonte: EUROSTAT

**Restaurantes\***

**Valor acrescentado ao custo dos factores no valor da produção (%)**

	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	41,5	42,1	41,7	42,3	42,3
Grécia	27,8	30,2	33,7	:	:
Espanha	40,5	40,7	40,9	40,0	39,4
França	42,1	44,3	43,9	43,7	42,1
Itália	36,5	35,1	34,7	35,9	36,1
<b>Portugal</b>	<b>39,6</b>	<b>40,4</b>	<b>39,0</b>	<b>38,2</b>	<b>34,3</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de alimentação em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT

**Estabelecimentos de bebidas\***

**Valor acrescentado ao custo dos factores no valor da produção (%)**

	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	43,9	41,5	42,9	44,3	41,7
Grécia	25,6	22,3	28,8	:	:
Espanha	38,6	37,3	37,3	36,7	35,9
França	52,2	54,4	51,8	51,0	52,2
Itália	35,9	34,3	42,2	41,7	37,4
<b>Portugal</b>	<b>48,7</b>	<b>48,6</b>	<b>48,3</b>	<b>47,5</b>	<b>43,8</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de venda de bebidas em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT



## Atividades de Alojamento e Restauração Taxa de margem bruta de exploração (%)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	14,8	14,9	15,0	14,2	12,7	13,0	14,0	12,5
Grécia	:	:	:	14,5	13,1	15,3	:	:
Espanha	:	:	:	13,0	11,3	10,9	10,6	9,9
França	:	:	:	9,3	9,0	9,6	9,6	5,8
Itália	:	:	:	14,6	11,7	15,1	14,8	13,5
<b>Portugal</b>	<b>17,7</b>	<b>17,5</b>	<b>17,7</b>	<b>15,4</b>	<b>14,6</b>	<b>13,1</b>	<b>12,5</b>	<b>8,4</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

## Estabelecimentos hoteleiros e similares Taxa de margem bruta de exploração (%)

	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	17,9	15,2	14,4	15,5	14,8
Grécia	24,9	23,0	19,1	:	:
Espanha	15,1	10,3	11,1	12,4	12,3
França	13,4	9,9	11,0	11,8	8,9
Itália	17,1	13,5	15,6	16,8	14,0
<b>Portugal</b>	<b>15,9</b>	<b>13,4</b>	<b>11,6</b>	<b>12,8</b>	<b>11,2</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

Fonte: EUROSTAT

## Restaurantes\* Taxa de margem bruta de exploração (%)

	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	11,6	11,3	11,4	12,5	11,3
Grécia	8,8	8,8	13,5	:	:
Espanha	8,9	8,5	7,8	7,0	6,0
França	7,0	8,4	9,0	8,9	5,7
Itália	11,6	10,0	10,9	11,6	11,3
<b>Portugal</b>	<b>10,8</b>	<b>10,6</b>	<b>9,4</b>	<b>8,3</b>	<b>2,8</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de alimentação em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT

## Estabelecimentos de bebidas\* Taxa de margem bruta de exploração (%)

	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	16,2	13,2	15,8	16,4	14,6
Grécia	8,6	3,5	12,2	:	:
Espanha	16,5	15,6	15,3	14	13,1
França	16,2	16,2	16,6	15,1	16,1
Itália	18,2	13,1	21,3	20	16,3
<b>Portugal</b>	<b>24,1</b>	<b>23,2</b>	<b>22,2</b>	<b>21,2</b>	<b>16,0</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de venda de bebidas em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT

Atividades de Alojamento e Restauração

Taxa de investimento (investimento / valor acrescentado ao custo dos factores) (%)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	:	:	:	:	15,7	:	:	14,6
Grécia	:	:	:	57,0	32,1	21,2	:	:
Espanha	:	:	:	15,1	10,0	9,9	8,9	9,3
França	:	:	:	:	17,8	17,0	16,1	18,4
Itália	:	:	:	21,1	18,9	14,5	26,0	17,1
<b>Portugal</b>	<b>31,3</b>	<b>35,4</b>	<b>39,0</b>	<b>41,1</b>	<b>38,3</b>	<b>29,7</b>	<b>24,9</b>	<b>28,0</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

Fonte: EUROSTAT

Estabelecimentos hoteleiros e similares

Taxa de investimento (investimento/valor acrescentado ao custo dos factores) (%)

	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	:	26,3	:	:	22,1
Grécia	87,3	49,0	40,6	:	:
Espanha	27,6	16,8	15,7	14,5	14,5
França	:	32,3	26,2	25,1	29,0
Itália	30,1	44,9	17,0	54,8	31,5
<b>Portugal</b>	<b>88,6</b>	<b>90,6</b>	<b>64,2</b>	<b>49,3</b>	<b>50,9</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

Fonte: EUROSTAT

Restaurantes\*

Taxa de investimento (investimento / valor acrescentado ao custo dos factores) (%)

	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	:	11,8	:	:	11,2
Grécia	17,1	14,1	5,5	:	:
Espanha	10,4	7,0	7,1	6,6	8,1
França	:	13,2	13,2	11,7	12,7
Itália	13,8	8,1	13,7	17,7	12
<b>Portugal</b>	<b>24,8</b>	<b>20,9</b>	<b>19,6</b>	<b>17,5</b>	<b>19,3</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de alimentação em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT

Estabelecimentos de bebidas\*

Taxa de investimento (investimento / valor acrescentado ao custo dos factores) (%)

	2008	2009	2010	2011	2012
União Europeia (28 países)	:	9,8	:	:	9,4
Grécia	49,4	23,9	12,0	:	:
Espanha	5,0	5,4	5,7	3,6	3,6
França	:	12,2	15,6	9,6	15,6
Itália	15,4	6,1	14,2	15,6	6,2
<b>Portugal</b>	<b>15,7</b>	<b>12,6</b>	<b>11,6</b>	<b>9,0</b>	<b>10,1</b>

: Valor não disponível; Valor estimado para o total da União Europeia (28 países)

\* - Inclui os serviços de venda de bebidas em meios móveis.

Fonte: EUROSTAT

# A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Anexo 20

## INDICADORES ECONÓMICOS DAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL, 2004-2013

Total do país	Empresas	Pessoal ao serviço	Pessoal remunerado	Gastos com o pessoal	Remunerações	Dimensão média	Gastos com o pessoal por pessoa empregada	Produtividade aparente do trabalho	Produtividade do trabalho ajustada ao salário	Peso dos gastos com o pessoal no VAB <sub>pm</sub>	
	N.º	N.º	N.º	10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	N.º pessoas/empresa	10 <sup>9</sup> Euros/pessoa	10 <sup>9</sup> Euros/pessoa	%	%	
Nova série	2013	1 097 492	3 373 518	2 579 527	43 668 120	33 607 515	3,07	12,94	21,71	128,23	59,88
	2012	1 064 299	3 401 181	2 640 010	44 625 024	34 305 837	3,20	13,12	21,50	127,18	61,19
	2011	1 112 702	3 627 639	2 830 085	47 854 058	36 897 442	3,26	13,19	21,91	129,55	60,45
	2010	1 144 564	3 727 488	2 911 593	48 934 898	37 833 771	3,26	13,13	22,84	135,87	57,71
	VMA (%) 2013/10	-1,4	-3,3	-4,0	-3,7	-3,9	-2,0	-0,5	-1,7	-1,9	1,2
Série antiga	2012	1 062 782	3 511 666	2 750 723	47 453 783	36 645 024	3,30	13,51	21,67	125,62	62,46
	2011	1 112 000	3 735 340	2 937 438	50 856 131	39 402 779	3,36	13,61	22,09	127,57	61,84
	2010	1 144 150	3 843 268	3 026 444	52 231 992	40 544 335	3,36	13,59	23,04	133,49	59,19
	2009	1 198 781	3 938 491	3 063 447	51 681 220	39 944 625	3,29	13,12	22,26	131,97	59,18
	2008	1 235 093	4 063 965	3 161 358	52 023 821	40 206 573	3,29	12,80	22,37	135,97	57,31
	2007	1 206 116	3 973 458	3 097 806	49 308 856	38 075 443	3,29	12,41	22,48	141,20	55,21
	2006	1 143 648	3 819 940	2 959 589	46 260 044	35 423 189	3,34	12,11	21,59	138,14	56,30
	2005	1 121 529	3 735 121	2 935 180	44 255 319	33 850 835	3,33	11,85	21,07	139,73	56,55
	2004	1 084 928	3 670 147	2 910 847	42 798 132	32 761 526	3,38	11,66	20,90	142,18	56,01
	VMA (%) 2012/04	-0,3	-0,6	-0,7	1,3	1,4	-0,3	1,9	0,5	-1,5	1,4

Fonte: INE

## INDICADORES ECONÓMICOS DAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL, 2004-2012

### EMPRESAS INDIVIDUAIS

Total do país	Empresas	Pessoal ao serviço	Pessoal remunerado	Gastos com o pessoal	Remunerações	Dimensão média	Gastos com o pessoal por pessoa empregada	Produtividade aparente do trabalho	Produtividade do trabalho ajustada ao salário	Peso dos gastos com o pessoal no VAB <sub>pm</sub>	
	N.º	N.º	N.º	10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	N.º pessoas/empresa	10 <sup>9</sup> Euros/pessoa	10 <sup>9</sup> Euros/pessoa	%	%	
Nova série	2013	741 832	834 859	136 118	1 194 557	682 375	1,13	1,43	6,92	78,87	21,30
	2012	709 404	815 960	148 231	1 270 312	735 618	1,15	1,56	7,49	87,45	21,31
	2011	751 708	871 482	164 984	1 465 615	867 119	1,16	1,68	7,88	88,74	21,84
	2010	784 155	907 583	178 446	1 645 305	982 862	1,16	1,81	8,68	94,16	21,30
	VMA (%) 2013/10	-1,8	-2,7	-8,6	-10,1	-11,5	-0,9	-7,6	-7,3	-5,7	0,0
Série antiga	2012	709 171	816 349	148 633	1 273 272	739 451	1,15	1,56	7,46	87,06	21,47
	2011	751 412	871 788	165 432	1 469 124	871 456	1,16	1,69	7,85	88,35	22,00
	2010	783 871	907 800	178 842	1 649 086	987 581	1,16	1,82	8,64	93,73	21,45
	2009	832 601	961 747	179 533	1 760 011	1 045 199	1,16	1,83	8,55	87,19	21,80
	2008	867 488	999 221	188 816	1 870 409	1 116 246	1,15	1,87	8,84	89,20	21,58
	2007	846 791	982 564	195 524	1 850 971	1 109 197	1,16	1,88	8,95	94,54	21,49
	2006	798 650	941 728	195 950	1 775 732	1 068 932	1,18	1,89	8,81	97,24	21,71
	2005	777 551	923 800	195 314	1 727 346	1 053 500	1,19	1,87	8,92	100,90	21,40
	2004	745 072	893 293	195 585	1 702 357	1 044 016	1,20	1,91	8,87	101,95	21,92
	VMA (%) 2012/04	-0,6	-1,1	-3,4	-3,6	-4,2	-0,5	-2,5	-2,1	-2,0	-0,3

Fonte: INE

## INDICADORES ECONÓMICOS DAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL, 2004-2012

### SOCIEDADES

Total do país	Empresas	Pessoal ao serviço	Pessoal remunerado	Gastos com o pessoal	Remunerações	Dimensão média	Gastos com o pessoal por pessoa empregada	Produtividade aparente do trabalho	Produtividade do trabalho ajustada ao salário	Peso dos gastos com o pessoal no VAB <sub>pm</sub>	
	N.º	N.º	N.º	10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	N.º pessoas/empresa	10 <sup>9</sup> Euros/pessoa	10 <sup>9</sup> Euros/pessoa	%	%	
Nova série	2013	355 660	2 538 659	2 443 409	42 473 563	32 925 140	7,14	16,73	26,57	152,85	63,10
	2012	354 895	2 585 221	2 491 779	43 354 712	33 570 219	7,28	16,77	25,92	148,96	64,74
	2011	360 994	2 756 157	2 665 101	46 388 443	36 030 323	7,63	16,83	26,34	151,33	64,03
	2010	360 409	2 819 905	2 733 147	47 289 593	36 850 909	7,82	16,77	27,39	158,31	61,36
	VMA (%) 2013/10	-0,4	-3,4	-3,7	-3,5	-3,7	-3,0	-0,1	-1,0	-1,2	0,9
Série antiga	2012	353 611	2 695 317	2 602 090	46 180 511	35 905 573	7,62	17,13	25,98	146,37	65,94
	2011	360 588	2 863 552	2 772 006	49 387 007	38 531 323	7,94	17,25	26,42	148,31	65,36
	2010	360 279	2 935 468	2 847 602	50 582 905	39 556 754	8,15	17,23	27,49	154,76	62,79
	2009	366 180	2 976 744	2 883 914	49 921 209	38 899 426	8,13	16,77	26,70	154,22	62,99
	2008	367 605	3 064 744	2 972 542	50 153 412	39 090 328	8,34	16,36	26,79	158,77	61,08
	2007	359 325	2 990 894	2 902 282	47 457 885	36 966 246	8,32	15,87	26,92	164,63	58,81
	2006	344 998	2 878 212	2 763 639	44 484 311	34 354 257	8,34	15,46	25,77	160,12	60,12
	2005	343 978	2 811 321	2 739 866	42 527 973	32 797 335	8,17	15,13	25,06	161,43	60,59
	2004	339 856	2 776 854	2 715 262	41 095 775	31 717 510	8,17	14,80	24,77	163,69	59,87
	VMA (%) 2012/04	0,5	-0,4	-0,5	1,5	1,6	-0,9	1,8	0,6	-1,4	1,2

Fonte: INE

INDICADORES ECONÓMICOS DAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL, 2004-2012  
MICROEMPRESAS

Total do país	Empresas	Pessoal ao serviço	Pessoal remunerado	Gastos com o pessoal	Remunerações	Dimensão média	Gastos com o pessoal por pessoa empregada	Produtividade aparente do trabalho	Produtividade do trabalho ajustada ao salário	Peso dos gastos com o pessoal no VAB <sub>em</sub>	
	N.º	N.º	N.º	10 <sup>3</sup> Euros	10 <sup>3</sup> Euros	N.º pessoas/empresa	10 <sup>3</sup> Euros/pessoa	10 <sup>3</sup> Euros/pessoa	%	%	
Nova série	2013	1 055 879	1 585 835	795 836	9 159 477	6 991 401	1,50	5,78	9,91	86,12	59,07
	2012	1 020 942	1 576 879	820 497	9 456 843	7 270 666	1,54	6,00	10,01	86,84	60,46
	2011	1 065 151	1 661 338	868 898	10 166 289	7 838 155	1,56	6,12	10,72	91,60	57,62
	2010	1 094 654	1 702 390	891 789	10 507 257	8 085 723	1,56	6,17	11,60	98,44	53,59
	VMA (%) 2013/10	-1,2	-2,3	-3,7	-4,5	-4,7	-1,3	-2,2	-5,1	-4,4	3,3
Série antiga	2012	1 019 494	1 574 424	818 509	9 432 437	7 255 524	1,54	5,99	9,99	86,70	60,53
	2011	1 064 395	1 660 293	868 230	10 158 706	7 834 864	1,56	6,12	10,70	91,48	57,70
	2010	1 094 125	1 701 959	891 655	10 504 124	8 089 362	1,56	6,17	11,58	98,30	53,70
	2009	1 147 386	1 767 060	899 502	10 477 583	7 990 472	1,54	5,93	11,50	98,69	51,94
	2008	1 181 213	1 814 822	920 359	10 448 233	7 926 916	1,54	5,76	11,65	102,62	49,46
	2007	1 152 310	1 783 091	915 082	9 974 695	7 542 558	1,55	5,59	11,75	107,80	47,78
	2006	1 091 014	1 712 539	879 394	9 418 645	7 112 755	1,57	5,50	11,54	107,77	47,82
	2005	1 070 444	1 702 166	907 014	9 241 138	6 980 686	1,59	5,43	11,48	112,64	47,73
	2004	1 034 162	1 641 512	886 782	8 822 408	6 660 640	1,59	5,37	11,28	113,35	48,10
	VMA (%) 2012/04	-0,2	-0,5	-1,0	0,8	1,1	-0,4	1,4	-1,5	-3,3	2,9

Fonte: INE

INDICADORES ECONÓMICOS DAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL, 2004-2012  
PEQUENAS EMPRESAS

Total do país	Empresas	Pessoal ao serviço	Pessoal remunerado	Gastos com o pessoal	Remunerações	Dimensão média	Gastos com o pessoal por pessoa empregada	Produtividade aparente do trabalho	Produtividade do trabalho ajustada ao salário	Peso dos gastos com o pessoal no VAB <sub>em</sub>	
	N.º	N.º	N.º	10 <sup>3</sup> Euros	10 <sup>3</sup> Euros	N.º pessoas/empresa	10 <sup>3</sup> Euros/pessoa	10 <sup>3</sup> Euros/pessoa	%	%	
Nova série	2013	35 100	639 835	637 373	10 274 531	8 108 662	18,23	16,06	22,95	142,39	70,89
	2012	36 765	671 464	669 144	10 769 381	8 504 349	18,26	16,04	21,57	134,03	75,16
	2011	40 460	736 894	734 335	11 741 218	9 293 887	18,21	15,93	22,01	137,63	73,06
	2010	42 618	771 436	768 194	12 106 911	9 612 769	18,10	15,69	22,74	144,29	69,63
	VMA (%) 2013/10	-6,3	-6,0	-6,0	-5,3	-5,5	0,2	0,8	0,3	-0,4	0,6
Série antiga	2012	36 645	669 143	666 853	10 727 036	8 471 722	18,26	16,03	21,59	134,21	75,07
	2011	40 444	736 456	733 859	11 739 829	9 293 191	18,21	15,94	22,02	137,67	73,07
	2010	42 662	772 512	769 217	12 130 333	9 633 321	18,11	15,70	22,77	144,38	69,61
	2009	43 882	795 417	791 408	12 180 210	9 617 021	18,13	15,31	22,40	145,57	68,70
	2008	46 030	835 711	831 578	12 474 702	9 815 950	18,16	14,93	22,31	148,74	66,74
	2007	46 020	834 728	829 648	11 876 041	9 324 523	18,14	14,23	21,94	153,26	64,74
	2006	45 147	820 571	804 663	11 283 596	8 833 334	18,18	13,75	20,77	148,13	66,36
	2005	43 780	795 314	793 249	10 751 104	8 436 021	18,17	13,52	20,25	149,38	67,04
	2004	43 411	794 127	791 999	10 385 397	8 147 856	18,29	13,08	19,52	148,86	67,32
	VMA (%) 2012/04	-2,1	-2,1	-2,1	0,4	0,5	0,0	2,6	1,3	-1,3	1,4

Fonte: INE

# A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Anexo 22

INDICADORES ECONÓMICOS DAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL, 2004-2012  
MÉDIAS EMPRESAS

Total do país	Empresas	Pessoal ao serviço	Pessoal remunerado	Gastos com o pessoal	Remunerações	Dimensão média	Gastos com o pessoal por pessoa empregada	Produtividade aparente do trabalho	Produtividade do trabalho ajustada ao salário	Peso dos gastos com o pessoal no VAB <sub>pm</sub>	
	N.º	N.º	N.º	10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	N.º pessoas/empresa	10 <sup>9</sup> Euros/pessoa	10 <sup>9</sup> Euros/pessoa	%	%	
Nova série	2013	5 556	489 643	488 824	9 988 172	7 732 912	88,13	20,40	31,89	156,09	64,27
	2012	5 635	499 132	498 105	10 167 840	7 855 614	88,58	20,37	30,94	151,57	66,07
	2011	6 053	533 157	532 042	10 782 604	8 343 788	88,08	20,22	31,00	152,96	65,59
	2010	6 266	549 525	548 245	10 962 734	8 560 972	87,70	19,95	32,17	160,89	62,41
	VMA (%) 2013/10	-3,9	-3,8	-3,8	-3,1	-3,3	0,2	0,7	-0,3	-1,0	1,0
Série antiga	2012	5 628	499 076	498 046	10 237 932	7 908 695	88,68	20,51	31,18	151,68	65,98
	2011	6 066	534 981	533 772	10 850 176	8 398 866	88,19	20,28	31,20	153,48	65,46
	2010	6 281	550 684	549 271	10 987 196	8 582 364	87,67	19,95	32,29	161,40	62,23
	2009	6 451	571 348	569 438	11 176 589	8 675 307	88,57	19,56	30,87	157,28	63,75
	2008	6 727	599 044	597 343	11 433 328	8 887 817	89,05	19,09	30,50	159,37	62,77
	2007	6 672	593 672	591 673	10 957 356	8 516 747	88,98	18,46	29,96	161,80	61,68
	2006	6 441	573 316	566 492	10 134 353	7 874 125	89,01	17,68	28,63	160,05	61,90
	2005	6 284	558 396	557 391	9 666 762	7 498 451	88,86	17,31	27,37	157,82	63,46
	2004	6 328	559 750	558 759	9 383 402	7 289 857	88,46	16,76	26,88	160,04	62,34
	VMA (%) 2012/04	-1,5	-1,4	-1,4	1,1	1,0	0,0	2,6	1,9	-0,7	0,7

Fonte: INE

INDICADORES ECONÓMICOS DAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL, 2004-2012  
GRANDES EMPRESAS

Total do país	Empresas	Pessoal ao serviço	Pessoal remunerado	Gastos com o pessoal	Remunerações	Dimensão média	Gastos com o pessoal por pessoa empregada	Produtividade aparente do trabalho	Produtividade do trabalho ajustada ao salário	Peso dos gastos com o pessoal no VAB <sub>pm</sub>	
	N.º	N.º	N.º	10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	N.º pessoas/empresa	10 <sup>9</sup> Euros/pessoa	10 <sup>9</sup> Euros/pessoa	%	%	
Nova série	2013	957	658 205	657 494	14 245 940	10 774 540	687,78	21,64	41,34	190,78	52,03
	2012	957	653 706	652 264	14 230 960	10 675 209	683,08	21,77	41,92	192,14	51,63
	2011	1 038	696 250	694 810	15 163 946	11 421 612	670,76	21,78	41,53	190,31	52,28
	2010	1 026	704 137	703 365	15 357 997	11 574 308	686,29	21,81	42,82	196,12	50,79
	VMA (%) 2013/10	-2,3	-2,2	-2,2	-2,5	-2,4	0,1	-0,3	-1,2	-0,9	0,8
Série antiga	2012	1 015	769 023	767 315	17 056 378	13 009 083	757,66	22,18	39,48	177,63	55,78
	2011	1 095	803 610	801 577	18 107 421	13 875 857	733,89	22,53	39,60	175,29	56,60
	2010	1 082	818 113	816 301	18 610 338	14 239 287	756,11	22,75	40,91	179,43	55,38
	2009	1 062	804 666	803 099	17 846 838	13 661 825	757,69	22,18	39,66	178,47	55,95
	2008	1 123	814 388	812 078	17 667 558	13 575 890	725,19	21,69	40,36	185,50	53,94
	2007	1 114	761 967	761 403	16 500 765	12 691 614	683,99	21,66	42,33	195,32	51,05
	2006	1 046	713 514	709 040	15 423 450	11 602 976	682,14	21,62	41,00	188,46	53,01
	2005	1 021	679 245	677 526	14 596 315	10 935 677	665,27	21,49	40,88	189,77	52,83
	2004	1 027	674 758	673 307	14 206 925	10 663 174	657,02	21,05	41,00	194,30	51,49
	VMA (%) 2012/04	-0,1	1,6	1,6	2,3	2,5	1,8	0,7	-0,5	-1,1	1,0

Fonte: INE

INDICADORES ECONÓMICOS DAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL, 2004-2013  
Alojamento, restauração e similares

Total do país	Empresas	Pessoal ao serviço	Pessoal remunerado	Gastos com o pessoal	Remunerações	Dimensão média	Gastos com o pessoal por pessoa empregada	Produtividade aparente do trabalho	Produtividade do trabalho ajustada ao salário	Peso dos gastos com o pessoal no VAB <sub>em</sub>	
	N.º	N.º	N.º	10³ Euros	10³ Euros	N.º pessoas/empresa	10³ Euros/pessoa	10³ Euros/pessoa	%	%	
Nova série	2013	82 211	265 694	215 065	2 289 688	1 776 192	3,23	8,62	11,80	110,85	72,33
	2012	83 861	272 957	220 726	2 397 455	1 857 379	3,25	8,78	11,39	104,82	76,40
	2011	85 802	290 128	236 565	2 623 266	2 031 354	3,38	9,04	13,27	119,70	67,60
	2010	85 964	293 071	240 304	2 644 116	2 048 276	3,41	9,02	13,44	122,19	66,61
	VMA (%) 2013/10	-1,5	-3,2	-3,6	-4,7	-4,6	-1,8	-1,5	-4,2	-3,2	2,8
Série antiga	2012	83 103	270 455	218 724	2 375 906	1 842 021	3,25	8,78	11,40	104,94	76,02
	2011	85 183	286 825	233 352	2 595 557	2 011 197	3,37	9,05	13,26	119,24	67,43
	2010	85 205	289 318	236 667	2 606 371	2 019 576	3,40	9,01	13,43	121,96	66,30
	2009	89 242	292 705	235 066	2 559 735	1 973 881	3,28	8,75	13,61	124,97	63,51
	2008	91 089	298 117	239 725	2 562 430	1 966 843	3,27	8,60	13,80	129,10	61,58
	2007	89 524	290 112	233 351	2 407 839	1 841 346	3,24	8,30	14,36	139,14	57,36
	2006	87 821	277 498	215 189	2 231 754	1 702 617	3,16	8,04	13,76	132,65	57,99
	2005	87 277	270 934	213 675	2 102 553	1 601 739	3,10	7,76	13,31	135,26	57,85
	2004	86 012	263 542	207 330	2 002 614	1 524 709	3,06	7,60	13,38	138,56	56,39
VMA (%) 2012/04	-0,4	0,3	0,7	2,2	2,4	0,8	1,8	-2,0	-3,4	3,8	

Fonte: INE

# A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Anexo 24

## INDICADORES ECONÓMICOS DAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL, 2004-2013

Total do país	Volume de Negócios	Resultados				Investimento		
		Produção	VAB <sub>pm</sub>	Excedente bruto de exploração	Resultado líquido do período	Formação bruta de capital fixo	Taxa de investimento	
		10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	%	
Nova série	2013	317 333 214	212 565 522	72 922 195	29 562 308	8 227 755	11 577 471	15,81
	2012	319 767 028	216 740 197	72 925 019	28 490 445	3 881 131	10 704 769	14,64
	2011	341 046 330	232 021 164	79 158 333	31 613 544	5 923 442	15 785 241	19,86
	2010	349 084 286	235 843 272	84 795 452	36 185 312	20 610 077	18 303 705	21,50
	VMA (%) 2013/10	-3,1	-3,4	-4,9	-6,5	-26,4	-14,2	-9,7
Série antiga	2012	325 870 314	223 100 035	75 968 968	28 649 193	3 338 503	10 943 230	14,38
	2011	347 280 462	238 985 191	82 242 386	31 646 404	5 387 385	16 132 294	19,55
	2010	356 390 110	243 590 431	88 245 057	36 312 669	20 082 675	18 654 305	21,07
	2009	340 846 176	232 306 033	87 329 118	36 003 626	11 310 821	21 001 729	23,95
	2008	372 345 075	255 563 402	90 779 038	38 905 937	10 455 527	25 209 012	27,72
	2007	358 406 166	245 563 385	89 306 690	39 998 495	15 235 377	22 891 557	25,63
	2006	332 310 954	225 245 259	82 166 176	36 218 943	15 058 852	19 809 862	24,02
	2005	316 708 488	214 373 320	78 259 922	34 433 500	12 485 945	18 680 228	23,74
	2004	305 610 625	205 999 527	76 411 529	33 922 658	12 626 862	16 660 791	21,72
	VMA (%) 2012/04	0,8	1,0	-0,1	-2,1	-15,3	-5,1	-5,0

Fonte: INE

## INDICADORES ECONÓMICOS DAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL, 2004-2013 EMPRESAS INDIVIDUAIS

Total do país	Volume de Negócios	Resultados				Investimento		
		Produção	VAB <sub>pm</sub>	Excedente bruto de exploração	Resultado líquido do período	Formação bruta de capital fixo	Taxa de investimento	
		10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	%	
Nova série	2013	14 307 602	9 873 785	5 607 062	4 583 755	4 087 098	372 937	6,45
	2012	15 198 391	10 366 116	5 960 183	4 844 424	4 301 077	305 184	4,99
	2011	17 326 433	11 795 578	6 712 122	5 404 195	4 828 922	374 073	5,45
	2010	19 550 139	13 228 873	7 726 029	6 234 261	5 544 958	479 098	6,08
	VMA (%) 2013/10	-9,9	-9,3	-10,1	-9,7	-9,7	-8,0	2,0
Série antiga	2012	15 190 280	10 385 940	5 930 898	4 815 211	4 267 848	305 025	5,01
	2011	17 315 587	11 809 486	6 679 105	5 370 535	4 792 257	374 840	5,48
	2010	19 539 797	13 234 476	7 688 523	6 196 554	5 503 887	478 929	6,10
	2009	20 977 536	14 030 609	8 072 650	6 460 091	5 854 412	458 458	5,58
	2008	23 246 656	15 466 239	8 666 468	6 958 670	6 269 634	582 911	6,60
	2007	23 562 827	15 692 118	8 611 584	6 942 389	6 216 799	614 829	6,99
	2006	22 911 263	14 982 200	8 179 585	6 522 955	5 810 528	611 469	7,37
	2005	23 109 400	14 870 144	8 072 170	6 516 458	5 830 012	487 152	5,91
	2004	23 022 037	14 567 597	7 766 374	6 224 581	5 529 472	411 580	5,19
	VMA (%) 2012/04	-5,1	-4,1	-3,3	-3,2	-3,2	-3,7	-0,4

Fonte: INE

## INDICADORES ECONÓMICOS DAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL, 2004-2013 SOCIEDADES

Total do país	Volume de Negócios	Resultados				Investimento		
		Produção	VAB <sub>pm</sub>	Excedente bruto de exploração	Resultado líquido do período	Formação bruta de capital fixo	Taxa de investimento	
		10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	%	
Nova série	2013	303 025 612	202 691 736	67 315 133	24 978 552	4 140 657	11 204 534	16,61
	2012	304 568 637	206 374 081	66 964 835	23 646 020	- 419 946	10 399 585	15,52
	2011	323 719 897	220 225 586	72 446 211	26 209 350	1 094 520	15 411 168	21,23
	2010	329 534 148	222 614 399	77 069 423	29 951 051	15 065 119	17 824 607	23,08
	VMA (%) 2013/10	-2,8	-3,1	-4,4	-5,9	-35,0	-14,3	-10,4
Série antiga	2012	310 680 034	212 714 096	70 038 070	23 833 981	- 929 345	10 638 205	15,19
	2011	329 964 875	227 175 704	75 563 282	26 275 869	595 128	15 757 454	20,83
	2010	336 850 312	230 355 955	80 556 534	30 116 115	14 578 788	18 175 376	22,52
	2009	319 868 640	218 275 424	79 256 469	29 543 535	5 456 409	20 543 270	25,85
	2008	349 098 419	240 097 163	82 112 570	31 947 267	4 185 893	24 626 102	30,00
	2007	334 843 339	229 871 267	80 695 106	33 056 107	9 018 578	22 276 728	27,67
	2006	309 399 691	210 263 059	73 986 591	29 695 988	9 248 324	19 198 393	25,88
	2005	293 599 088	199 503 176	70 187 752	27 917 042	6 655 934	18 193 076	25,83
	2004	282 588 588	191 431 931	68 645 155	27 698 077	7 097 390	16 249 211	23,62
	VMA (%) 2012/04	1,2	1,3	0,3	-1,9	#NÚM!	-5,2	-5,4

Fonte: INE

INDICADORES ECONÓMICOS DAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL, 2004-2013  
MICROEMPRESAS

Total do país	Volume de Negócios	Resultados				Investimento		
		Produção	VAB <sub>pm</sub>	Excedente bruto de exploração	Resultado líquido do período	Formação bruta de capital fixo	Taxa de investimento	
		10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	%	
Nova série	2013	60 172 400	36 748 412	15 506 510	6 559 104	2 390 311	3 064 221	19,49
	2012	60 797 014	37 245 094	15 641 448	6 326 952	1 160 244	2 736 990	17,34
	2011	66 288 456	41 290 172	17 643 522	7 639 605	2 078 050	3 812 524	21,41
	2010	71 308 867	44 934 562	19 607 900	9 238 542	5 427 733	5 482 270	27,76
	VMA (%) 2013/10	-5,5	-6,5	-7,5	-10,8	-23,9	-17,6	-11,1
Série antiga	2012	60 663 547	37 167 927	15 583 092	6 298 731	1 152 347	2 734 345	17,38
	2011	66 202 877	41 239 634	17 606 233	7 612 312	2 081 737	3 869 378	21,77
	2010	71 251 743	44 928 840	19 560 149	9 205 354	5 326 376	5 434 588	27,57
	2009	71 672 090	45 174 792	20 171 125	9 836 724	4 894 997	5 406 576	26,61
	2008	76 439 493	49 075 998	21 123 218	10 694 288	5 241 567	5 932 242	28,06
	2007	76 402 956	49 171 301	20 878 004	10 978 114	6 408 630	5 935 307	28,33
	2006	73 534 560	46 539 335	19 697 696	10 349 041	6 084 588	5 282 556	26,72
	2005	72 999 350	46 011 501	19 362 919	10 292 887	5 797 964	4 342 678	22,23
	2004	70 935 438	44 197 580	18 343 594	9 688 729	5 443 709	4 180 384	22,58
	VMA (%) 2012/04	-1,9	-2,1	-2,0	-5,2	-17,6	-5,2	-3,2

Fonte: INE

INDICADORES ECONÓMICOS DAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL, 2004-2013  
PEQUENAS EMPRESAS

Total do país	Volume de Negócios	Resultados				Investimento		
		Produção	VAB <sub>pm</sub>	Excedente bruto de exploração	Resultado líquido do período	Formação bruta de capital fixo	Taxa de investimento	
		10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	%	
Nova série	2013	61 271 354	38 383 237	14 493 495	4 412 374	231 501	1 648 622	11,23
	2012	62 106 942	39 250 628	14 327 679	3 715 221	- 1 562 776	1 699 235	11,73
	2011	67 814 009	43 241 101	16 070 163	4 474 620	- 873 144	2 653 500	16,36
	2010	71 491 357	44 901 790	17 386 782	5 435 658	903 036	3 030 575	17,28
	VMA (%) 2013/10	-5,0	-5,1	-5,9	-6,7	-36,5	-18,4	-13,4
Série antiga	2012	61 952 737	39 094 165	14 289 581	3 719 362	- 1 547 748	1 652 014	11,44
	2011	67 770 374	43 209 681	16 065 955	4 479 823	- 820 516	2 656 625	16,38
	2010	71 511 239	44 921 815	17 424 982	5 458 465	858 147	3 129 498	17,79
	2009	69 828 794	44 238 696	17 728 913	5 640 029	727 854	3 684 703	20,68
	2008	76 103 904	48 616 636	18 690 743	6 172 328	520 444	4 473 767	23,99
	2007	75 267 355	48 082 363	18 344 188	6 436 030	1 264 750	4 440 116	24,25
	2006	71 386 322	45 203 497	17 003 284	5 761 313	1 103 254	4 328 985	25,40
	2005	68 387 337	43 149 569	16 036 929	5 351 038	967 881	3 574 189	22,20
	2004	66 263 368	41 352 201	15 426 693	5 116 070	744 475	2 717 314	17,53
VMA (%) 2012/04	-0,8	-0,7	-1,0	-3,9	..	-6,0	-5,2	

Fonte: INE



# A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Anexo 26

INDICADORES ECONÓMICOS DAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL, 2004-2013

## MÉDIAS EMPRESAS

Total do país	Volume de Negócios	Resultados				Investimento		
		Produção	VAB <sub>pm</sub>	Excedente bruto de exploração	Resultado líquido do período	Formação bruta de capital fixo	Taxa de investimento	
		10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	%	
Nova série	2013	65 167 128	45 898 864	15 541 086	5 628 505	1 027 642	2 131 229	13,65
	2012	65 166 173	46 116 212	15 390 465	5 275 343	- 99 479	1 806 884	11,70
	2011	70 123 395	49 762 795	16 439 824	5 745 311	158 450	3 029 624	18,33
	2010	73 002 952	50 729 257	17 564 399	6 716 122	1 701 047	3 233 644	18,29
	VMA (%) 2013/10	-3,7	-3,3	-4,0	-5,7	-15,5	-13,0	-9,3
Série antiga	2012	65 043 542	46 205 618	15 517 092	5 322 773	- 127 974	1 828 484	11,75
	2011	70 137 351	49 955 364	16 576 286	5 840 224	176 406	3 114 444	18,66
	2010	73 294 473	50 931 960	17 654 447	6 791 861	1 668 752	3 292 059	18,52
	2009	70 872 673	50 035 230	17 530 864	6 461 044	883 887	4 876 985	27,65
	2008	75 928 583	53 720 972	18 213 935	6 839 968	391 904	5 058 754	27,68
	2007	73 079 560	51 373 493	17 763 743	6 831 169	1 483 577	5 333 075	29,98
	2006	67 959 043	46 999 430	16 372 308	6 281 285	1 198 595	4 505 149	27,44
	2005	63 383 064	43 612 902	15 233 469	5 616 798	1 259 826	4 720 041	30,88
	2004	62 772 037	42 866 116	15 052 184	5 660 897	1 668 617	4 183 308	27,81
	VMA (%) 2012/04	0,4	0,9	0,4	-0,8	..	-9,8	-10,2

Fonte: INE

INDICADORES ECONÓMICOS DAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL, 2004-2013

## GRANDES EMPRESAS

Total do país	Volume de Negócios	Resultados				Investimento		
		Produção	VAB <sub>pm</sub>	Excedente bruto de exploração	Resultado líquido do período	Formação bruta de capital fixo	Taxa de investimento	
		10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	10 <sup>9</sup> Euros	%	
Nova série	2013	130 722 332	91 535 010	27 381 104	12 962 325	4 578 301	4 733 399	17,40
	2012	131 696 899	94 128 263	27 565 428	13 172 928	4 383 142	4 461 660	16,28
	2011	136 820 470	97 727 096	29 004 824	13 754 008	4 560 086	6 289 592	21,75
	2010	133 281 111	95 277 662	30 236 372	14 794 990	12 578 262	6 557 217	21,75
	VMA (%) 2013/10	-0,6	-1,3	-3,3	-4,3	-28,6	-10,3	-7,2
Série antiga	2012	138 210 488	100 632 326	30 579 203	13 308 326	3 861 878	4 728 388	15,57
	2011	143 169 860	104 580 511	31 993 913	13 714 045	3 949 759	6 491 846	20,40
	2010	140 332 655	102 807 815	33 605 478	14 856 989	12 229 400	6 798 161	20,31
	2009	128 472 619	92 857 316	31 898 217	14 065 829	4 804 084	7 033 464	22,04
	2008	143 873 095	104 149 796	32 751 141	15 199 353	4 301 613	9 744 249	29,65
	2007	133 656 295	96 936 228	32 320 756	15 753 182	6 078 419	7 183 059	22,27
	2006	119 431 029	86 502 998	29 092 888	13 827 304	6 672 415	5 693 172	19,46
	2005	111 938 738	81 599 348	27 626 604	13 172 778	4 460 274	6 043 321	21,76
	2004	105 639 782	77 583 631	27 589 057	13 456 962	4 770 061	5 579 785	20,17
	VMA (%) 2012/04	3,4	3,3	1,3	-0,1	-2,6	-2,0	-3,2

Fonte: INE

INDICADORES ECONÓMICOS DAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL, 2004-2013

Alojamento, restauração e similares

Total do país	Volume de Negócios	Resultados				Investimento		
		Produção	VAB <sub>pm</sub>	Excedente bruto de exploração	Resultado líquido do período	Formação bruta de capital fixo	Taxa de investimento	
		10 <sup>3</sup> Euros	10 <sup>3</sup> Euros	10 <sup>3</sup> Euros	10 <sup>3</sup> Euros	10 <sup>3</sup> Euros	%	
Nova série	2013	8 424 619	7 869 167	3 165 591	845 964	- 301 106	668 379	21,32
	2012	8 471 541	7 891 834	3 138 032	710 323	- 461 032	657 887	21,17
	2011	9 769 252	9 074 628	3 880 385	1 227 782	169 030	752 626	19,54
	2010	9 943 090	9 192 919	3 969 498	1 296 056	398 789	1 005 840	25,53
	VMA (%) 2013/10	-5,4	-5,1	-7,3	-13,3	-191,1	-12,7	-5,8
Série antiga	2012	8 425 606	7 820 708	3 125 275	706 933	- 414 545	591 368	19,18
	2011	9 676 362	8 976 000	3 849 385	1 208 542	235 235	662 192	17,41
	2010	9 798 989	9 037 118	3 931 420	1 279 640	458 746	967 070	24,89
	2009	9 776 840	9 011 053	4 030 362	1 423 599	461 801	1 324 200	33,24
	2008	10 055 194	9 355 023	4 161 307	1 551 512	571 294	1 496 640	36,38
	2007	9 912 850	9 166 971	4 198 043	1 757 440	913 676	1 333 155	32,01
	2006	9 077 387	8 269 157	3 848 575	1 585 756	796 764	1 100 651	28,83
	2005	8 473 388	7 669 569	3 634 473	1 503 533	810 302	859 209	23,83
	2004	8 263 075	7 474 133	3 551 541	1 524 483	806 882	965 106	27,36
	VMA (%) 2012/04	0,2	0,6	-1,6	-9,2	#NÚM!	-5,9	-4,3

Fonte: INE

# A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Anexo 28

## INDICADORES ECONÓMICOS DAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL, 2004-2013 SOCIEDADES

Total do país	Rátios económicos					Rátios financeiros									
	Volume de negócios por pessoa empregada	Taxa de valor acrescentado bruto	Peso do EBEno VAB <sub>pm</sub>	Taxa de margem bruta de exploração	Rendibilidade operacional das vendas	Autonomia Financeira	Solvabilidade	Debt to equity ratio	Endividamento	Rendibilidade das vendas	Rendibilidade do ativo	Rendibilidade do capital próprio	Rotação do capital próprio	Resultado líquido do período por empresa	
	10 <sup>3</sup> Euros/pessoa	%	%	%	%	Valor	Valor	Valor	Valor	%	%	%	N.º de vezes	10 <sup>3</sup> Euros/empresa	
Nova série	2013	119,36	33,21	37,11	8,24	4,45	0,30	0,42	2,37	0,70	1,37	0,84	2,84	2,08	11,64
	2012	117,81	32,45	35,31	7,76	3,20	0,29	0,41	2,45	0,71	-0,14	-0,08	-0,29	2,11	-1,18
	2011	117,45	32,90	36,18	8,09	3,62	0,29	0,41	2,41	0,71	0,34	0,21	0,73	2,16	3,03
	2010	116,86	34,62	38,86	9,08	7,76	0,30	0,43	2,34	0,70	4,57	2,93	9,80	2,14	41,8
Série antiga	2012	115,27	32,93	34,03	7,67	3,07	0,28	0,38	2,61	0,72	-0,3	-0,18	-0,66	2,22	-2,63
	2011	115,23	33,26	34,77	7,96	3,48	0,28	0,39	2,56	0,72	0,18	0,11	0,41	2,25	1,65
	2010	114,75	34,97	37,39	8,94	7,51	0,29	0,41	2,45	0,71	4,33	2,78	9,61	2,22	40,47
	2009	107,46	36,31	37,28	9,23	4,52	0,27	0,36	2,75	0,73	1,71	1,09	4,08	2,39	14,9
	2008	113,91	34,20	38,91	9,15	4,64	0,26	0,35	2,82	0,74	1,2	0,83	3,18	2,65	11,39
	2007	111,95	35,10	40,96	9,88	5,55	0,27	0,37	2,69	0,73	2,69	1,89	6,97	2,59	25,1
	2006	107,50	35,19	40,14	9,59	5,15	0,28	0,40	2,52	0,72	2,99	2,14	7,54	2,52	26,81
	2005	104,43	35,18	39,77	9,50	4,93	0,28	0,39	2,56	0,72	2,27	1,64	5,86	2,58	19,35
2004	101,77	35,86	40,35	9,80	4,76	0,27	0,37	2,73	0,73	2,51	1,86	6,93	2,76	20,88	

Fonte: INE

## INDICADORES ECONÓMICOS DAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL, 2004-2012 MICROEMPRESAS

Total do país	Rátios económicos					Rátios financeiros									
	Volume de negócios por pessoa empregada	Taxa de valor acrescentado bruto	Peso do EBEno VAB <sub>pm</sub>	Taxa de margem bruta de exploração	Rendibilidade operacional das vendas	Autonomia Financeira	Solvabilidade	Debt to equity ratio	Endividamento	Rendibilidade das vendas	Rendibilidade do ativo	Rendibilidade do capital próprio	Rotação do capital próprio	Resultado líquido do período por empresa	
	10 <sup>3</sup> Euros/pessoa	%	%	%	%	Valor	Valor	Valor	Valor	%	%	%	N.º de vezes	10 <sup>3</sup> Euros/empresa	
Nova série	2013	37,94	42,20	42,30	10,86	7,40	0,27	0,37	2,74	0,73	-3,57	-1,26	-4,70	1,32	-5,28
	2012	38,56	42,00	40,45	10,38	5,72	0,26	0,35	2,85	0,74	-6,68	-2,33	-8,96	1,34	-9,92
	2011	39,90	42,73	43,30	11,50	6,41	0,27	0,37	2,68	0,73	-5,41	-2,00	-7,36	1,36	-8,58
	2010	41,89	43,64	47,12	12,93	10,60	0,27	0,37	2,67	0,73	-0,11	-0,04	-0,15	1,45	-0,18
Série antiga	2012	38,53	41,93	40,42	10,36	5,67	0,26	0,35	2,89	0,74	-6,64	-2,35	-9,13	1,37	-9,88
	2011	39,87	42,69	43,24	11,47	6,37	0,27	0,37	2,71	0,73	-5,34	-2,01	-7,45	1,4	-8,47
	2010	41,86	43,54	47,06	12,89	10,43	0,27	0,37	2,68	0,73	-0,22	-0,09	-0,33	1,48	-0,38
	2009	40,56	44,65	48,77	13,70	9,55	0,25	0,34	2,98	0,75	-1,75	-0,68	-2,69	1,54	-2,87
	2008	42,12	43,04	50,63	13,99	10,34	0,24	0,32	3,1	0,76	-1,76	-0,74	-3,04	1,73	-3,04
	2007	42,85	42,46	52,58	14,35	10,84	0,24	0,32	3,11	0,76	0,51	0,23	0,96	1,87	0,91
	2006	42,94	42,32	52,54	14,06	10,22	0,25	0,33	3,06	0,75	0,71	0,34	1,37	1,92	1,26
	2005	42,89	42,08	53,16	14,07	10,01	0,23	0,29	3,4	0,77	0,11	0,06	0,25	2,27	0,19
2004	43,21	41,50	52,82	13,63	9,69	0,17	0,21	4,72	0,83	-0,03	-0,02	-0,09	3,02	-0,05	

Fonte: INE

INDICADORES ECONÓMICOS DAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL, 2004-2012  
PEQUENAS EMPRESAS

Total do país	Rátios económicos					Rátios financeiros									
	Volume de negócios por pessoa empregada	Taxa de valor acrescentado bruto	Peso do EBE no VAB <sub>pm</sub>	Taxa de margem bruta de exploração	Rendibilidade operacional das vendas	Autonomia Financeira	Solvabilidade	Debt to equity ratio	Endividamento	Rendibilidade das vendas	Rendibilidade do ativo	Rendibilidade do capital próprio	Rotação do capital próprio	Resultado líquido do período por empresa	
	10 <sup>3</sup> Euros/pessoa	%	%	%	%	Valor	Valor	Valor	Valor	%	%	%	Nº de vezes	10 <sup>3</sup> Euros/empresa	
Nova série	2013	95,76	37,76	30,44	7,18	3,25	0,29	0,41	2,42	0,71	0,33	0,24	0,83	2,52	5,79
	2012	92,49	36,50	25,93	5,97	0,61	0,28	0,39	2,57	0,72	-2,61	-1,87	-6,69	2,56	-44,77
	2011	92,03	37,16	27,84	6,58	1,71	0,28	0,38	2,61	0,72	-1,38	-1,00	-3,62	2,63	-23,49
	2010	92,67	38,72	31,26	7,59	4,08	0,29	0,41	2,46	0,71	1,20	0,89	3,08	2,57	20,46
Série antiga	2012	92,59	36,55	26,03	5,99	0,59	0,28	0,39	2,54	0,72	-2,59	-1,88	-6,64	2,56	-44,51
	2011	92,02	37,18	27,88	6,60	1,78	0,28	0,38	2,6	0,72	-1,3	-0,95	-3,41	2,62	-22,14
	2010	92,57	38,79	31,33	7,62	4,02	0,29	0,41	2,47	0,71	1,14	0,84	2,93	2,57	19,41
	2009	87,79	40,08	31,81	8,07	3,82	0,27	0,37	2,67	0,73	0,99	0,72	2,64	2,66	16,15
	2008	91,06	38,45	33,02	8,12	4,23	0,27	0,37	2,74	0,73	0,61	0,48	1,79	2,94	10,28
	2007	90,17	38,15	35,08	8,55	4,75	0,27	0,36	2,77	0,73	1,61	1,27	4,8	2,99	26,86
	2006	87,00	37,61	33,88	8,07	3,91	0,26	0,35	2,88	0,74	1,46	1,18	4,59	3,14	23,65
	2005	85,99	37,17	33,37	7,82	3,58	0,27	0,36	2,75	0,73	1,32	1,07	4,03	3,04	21,18
	2004	83,44	37,31	33,16	7,71	3,23	0,26	0,35	2,89	0,74	1,05	0,91	3,55	3,39	16,39

Fonte: INE

INDICADORES ECONÓMICOS DAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL, 2004-2013  
MÉDIAS EMPRESAS

Total do país	Rátios económicos					Rátios financeiros									
	Volume de negócios por pessoa empregada	Taxa de valor acrescentado bruto	Peso do EBE no VAB <sub>pm</sub>	Taxa de margem bruta de exploração	Rendibilidade operacional das vendas	Autonomia Financeira	Solvabilidade	Debt to equity ratio	Endividamento	Rendibilidade das vendas	Rendibilidade do ativo	Rendibilidade do capital próprio	Rotação do capital próprio	Resultado líquido do período por empresa	
	10 <sup>3</sup> Euros/pessoa	%	%	%	%	Valor	Valor	Valor	Valor	%	%	%	Nº de vezes	10 <sup>3</sup> Euros/empresa	
Nova série	2013	133,09	33,86	36,22	8,63	4,75	0,31	0,46	2,19	0,69	1,58	1,08	3,43	2,18	185,07
	2012	130,56	33,37	34,28	8,09	3,48	0,29	0,41	2,45	0,71	-0,15	-0,10	-0,36	2,34	-17,90
	2011	131,52	33,04	34,95	8,18	3,46	0,28	0,39	2,55	0,72	0,22	0,16	0,57	2,53	25,96
	2010	132,85	34,62	38,24	9,19	5,59	0,29	0,40	2,49	0,71	2,33	1,63	5,69	2,44	272,10
Série antiga	2012	130,33	33,58	34,30	8,18	3,56	0,28	0,39	2,6	0,72	-0,2	-0,13	-0,48	2,41	-23,02
	2011	131,10	33,18	35,23	8,31	3,57	0,28	0,38	2,6	0,72	0,25	0,17	0,63	2,52	28,95
	2010	133,10	34,66	38,47	9,25	5,56	0,28	0,40	2,53	0,72	2,28	1,56	5,5	2,42	266,28
	2009	124,04	35,04	36,86	9,10	3,90	0,26	0,36	2,81	0,74	1,24	0,86	3,29	2,65	136,8
	2008	126,75	33,90	37,55	9,00	4,11	0,25	0,33	3,05	0,75	0,51	0,39	1,59	3,12	57,79
	2007	123,10	34,58	38,46	9,34	4,91	0,26	0,35	2,87	0,74	2,02	1,58	6,13	3,03	221,99
	2006	118,54	34,84	38,37	9,24	4,36	0,28	0,39	2,59	0,72	1,74	1,35	4,85	2,78	184,56
	2005	113,51	34,93	36,87	8,85	4,06	0,28	0,40	2,51	0,72	1,98	1,58	5,57	2,81	200,29
	2004	112,14	35,11	37,61	9,02	4,79	0,31	0,46	2,18	0,69	2,66	1,91	6,06	2,28	264,29

Fonte: INE

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Anexo 30

### INDICADORES ECONÓMICOS DAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL, 2004-2013 GRANDES EMPRESAS

Total do país	Rátios económicos					Rátios financeiros									
	Volume de negócios por pessoa empregada	Taxa de valor acrescentado bruto	Peso do EBE no VAB <sub>pm</sub>	Taxa de margem bruta de exploração	Rendibilidade operacional das vendas	Autonomia Financeira	Solvabilidade	Debt to equity ratio	Endividamento	Rendibilidade das vendas	Rendibilidade do ativo	Rendibilidade do capital próprio	Rotação do capital próprio	Resultado líquido do período por empresa	
	10 <sup>3</sup> Euros/pessoa	%	%	%	%	Valor	Valor	Valor	Valor	%	%	%	N.º de vezes	10 <sup>3</sup> Euros/empresa	
Nova série	2013	198,60	29,91	47,34	9,93	6,24	0,31	0,45	2,20	0,69	3,50	2,54	8,13	2,32	4784,01
	2012	201,46	29,28	47,79	10,01	6,14	0,32	0,46	2,17	0,68	3,33	2,38	7,56	2,27	4580,09
	2011	196,51	29,68	47,42	10,06	6,49	0,32	0,47	2,11	0,68	3,33	2,44	7,60	2,28	4393,15
	2010	189,28	31,74	48,93	11,11	12,56	0,33	0,50	2,02	0,67	9,44	6,96	21,00	2,22	12259,51
Série antiga	2012	179,72	30,39	43,52	9,64	5,68	0,29	0,40	2,49	0,71	2,79	2	6,96	2,49	3804,81
	2011	178,16	30,59	42,86	9,59	5,96	0,29	0,41	2,43	0,71	2,76	1,99	6,84	2,48	3607,09
	2010	171,53	32,69	44,21	10,60	11,82	0,31	0,44	2,27	0,69	8,71	6,43	21,02	2,41	11302,59
	2009	159,66	34,35	44,10	10,95	6,34	0,28	0,39	2,58	0,72	3,74	2,83	10,13	2,71	4523,62
	2008	176,66	31,45	46,41	10,56	5,82	0,28	0,39	2,58	0,72	2,99	2,38	8,52	2,85	3830,47
	2007	175,41	33,34	48,74	11,79	7,10	0,30	0,43	2,32	0,7	4,55	3,55	11,79	2,59	5456,39
	2006	167,38	33,63	47,53	11,56	7,21	0,33	0,49	2,02	0,67	5,59	4,52	13,66	2,44	6378,98
	2005	164,80	33,86	47,68	11,75	7,23	0,32	0,48	2,09	0,68	3,98	3,12	9,62	2,41	4368,53
	2004	156,56	35,56	48,78	12,73	6,68	0,31	0,45	2,2	0,69	4,52	3,77	12,08	2,68	4644,66

Fonte: INE

INDICADORES ECONÓMICOS DAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL, 2004-2013  
Alojamento, restauração e similares

Total do país	Rátios económicos						Rátios financeiros								
	Volume de negócios por pessoa empregada	Taxa de valor acrescentado bruto	Peso do EBE no VAB <sub>pm</sub>	Taxa de margem bruta de exploração	Rendibilidade operacional das vendas	Autonomia Financeira	Solvabilidade	Debt to equity ratio	Endividamento	Rendibilidade das vendas	Rendibilidade do ativo	Rendibilidade do capital próprio	Rotação do capital próprio	Resultado líquido do período por empresa	
	10 <sup>3</sup> Euros/pessoa	%	%	%	%	Valor	Valor	Valor	Valor	%	%	%	N.º de vezes	10 <sup>3</sup> Euros/empresa	
Nova série	2013	31,71	40,23	26,72	10,08	0,44	0,20	0,26	3,88	0,80	-10,96	-4,12	-20,12	1,84	-23,68
	2012	31,04	39,76	22,64	8,41	-1,66	0,23	0,30	3,34	0,77	-14,45	-5,31	-23,05	1,60	-30,99
	2011	33,67	42,76	31,64	12,61	4,88	0,27	0,37	2,73	0,73	-6,83	-2,84	-10,61	1,55	-16,39
	2010	33,93	43,18	32,65	13,07	6,79	0,30	0,42	2,39	0,70	-4,39	-1,88	-6,38	1,45	-10,67
Série antiga	2012	31,15	39,96	22,62	8,43	-1,44	0,24	0,32	3,09	0,76	-13,63	-5,25	-21,47	1,57	-29,39
	2011	33,74	42,89	31,40	12,55	5,52	0,28	0,38	2,61	0,72	-5,81	-2,46	-8,87	1,53	-13,96
	2010	33,87	43,50	32,55	13,12	7,27	0,31	0,45	2,22	0,69	-3,50	-1,57	-5,07	1,45	-8,48
	2009	33,40	44,73	35,32	14,63	7,55	0,28	0,39	2,54	0,72	-4,30	-1,95	-6,92	1,61	-10,11
	2008	33,73	44,48	37,28	15,50	8,68	0,29	0,40	2,48	0,71	-3,57	-1,75	-6,11	1,71	-8,60
	2007	34,17	45,80	41,86	17,79	11,33	0,29	0,41	2,46	0,71	0,18	0,10	0,33	1,84	0,44
	2006	32,71	46,54	41,20	17,53	10,74	0,29	0,42	2,40	0,71	-1,19	-0,63	-2,14	1,81	-2,69
	2005	31,27	47,39	41,37	17,80	10,70	0,29	0,41	2,45	0,71	-1,34	-0,71	-2,45	1,83	-2,81
2004	31,35	47,52	42,92	18,50	11,44	0,29	0,40	2,48	0,71	-1,45	-0,81	-2,81	1,94	-3,00	

Fonte: INE

# A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Anexo 32

## INDICADORES DEMOGRÁFICOS DAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL, 2004-2012

TOTAIS POR FORMA JURÍDICA E SETOR DE ATIVIDADE ECONÓMICA

### NASCIMENTOS DE EMPRESAS

Total do país	TOTAL									COM PELO MENOS 1 PESSOA AO SERVIÇO REMUNERADA							
	Empresas	Pessoal ao serviço	Nascimentos						Empresas	Pessoal ao serviço	Nascimentos						
			Empresas	Pessoal ao serviço	Pessoal remunerado	Volume de negócios	Taxa de natalidade	Taxa de criação de emprego			Empresas	Pessoal ao serviço	Pessoal remunerado	Volume de negócios	Taxa de natalidade	Taxa de criação de emprego	
N.º	N.º	N.º	N.º	N.º	N.º	10 <sup>3</sup> Euros	%	%	N.º	N.º	N.º	N.º	N.º	10 <sup>3</sup> Euros	%	%	
Nova série	2013	1 097 492	3 373 518	199 006	238 871	64 045	3 204 496	18,13	7,08	351 971	2 609 437	38 157	89 546	85 461	3 682 230	10,84	3,43
	2012	1 064 299	3 401 181	132 930	165 825	52 168	2 448 869	12,49	4,88	355 985	2 672 770	29 132	72 399	69 443	3 172 767	8,18	2,71
	2011	1 112 702	3 627 639	141 695	179 441	60 261	2 741 978	12,73	4,95	371 227	2 861 682	32 522	81 491	78 485	5 567 915	8,76	2,85
	2010	1 144 564	3 727 488	136 675	172 522	55 738	2 607 803	11,94	4,63	378 980	2 937 745	37 181	90 881	87 126	4 501 890	9,81	3,09
	VMA (%) 2013/10	-1,4	-3,3	13,3	11,5	4,7	7,1	..	..	-2,4	-3,9	0,9	-0,5	-0,6	-6,5	..	..
Série antiga	2012	1 062 782	3 511 666	132 864	165 550	51 900	2 504 134	12,50	4,71	355 051	2 783 868	28 973	71 966	69 043	3 969 059	8,16	2,59
	2011	1 112 000	3 735 340	137 808	175 452	59 756	2 775 818	12,39	4,70	370 961	2 969 831	32 019	80 810	77 893	4 958 605	8,63	2,72
	2010	1 144 150	3 843 268	136 664	173 596	56 790	2 691 236	11,94	4,52	378 947	3 053 914	37 116	92 132	88 371	4 596 815	9,79	3,02
	2009	1 198 781	3 938 491	148 456	189 109	59 672	2 892 512	12,38	4,80	378 255	3 086 574	33 233	88 390	84 476	4 947 404	8,79	2,86
	2008	1 235 093	4 063 965	179 144	230 087	74 754	3 528 166	14,50	5,66	385 291	3 181 266	38 366	104 218	101 305	4 504 367	9,96	3,28
	2007	1 206 116	3 973 458	185 903	236 828	75 481	3 851 758	15,41	5,96	382 385	3 117 798	42 112	108 130	105 431	4 801 470	11,01	3,47
	2006	1 143 648	3 819 940	163 268	213 186	68 244	3 788 982	14,28	5,58	371 351	3 014 295	41 613	108 188	99 478	5 115 537	11,21	3,59
	2005	1 121 529	3 735 121	152 496	191 076	60 593	3 938 328	13,60	5,12	371 816	2 943 145	41 391	103 455	102 018	6 348 118	11,13	3,52
	2004	1 084 928	3 670 147	143 447	189 207	67 729	4 138 343	13,22	5,16	370 311	2 920 013	x	x	x	x	//	//
VMA (%) 2012/04	-0,3	-0,6	-1,0	-1,7	-3,3	-6,1	..	..	-0,5	-0,6	-5,0	-5,1	-5,4	-6,5	..	..	

x - Valor não disponível

Nota: Variações médias anuais para o período 2005/12 para os nascimentos de empresas com pelo menos uma pessoa remunerada ao serviço.

Fonte: INE

// - Não aplicável

INDICADORES DEMOGRÁFICOS DAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL, 2004-2012

NASCIMENTOS DE EMPRESAS

Alojamento, restauração e similares

Total do país	TOTAL									COM PELO MENOS 1 PESSOA AO SERVIÇO REMUNERADA							
	Empresas	Pessoal ao serviço	Nascimentos						Empresas	Pessoal ao serviço	Nascimentos						
			Empresas	Pessoal ao serviço	Pessoal remunerado	Volume de negócios	Taxa de natalidade	Taxa de criação de emprego			Empresas	Pessoal ao serviço	Pessoal remunerado	Volume de negócios	Taxa de natalidade	Taxa de criação de emprego	
N.º	N.º	N.º	N.º	N.º	10 <sup>3</sup> Euros	%	%	N.º	N.º	N.º	N.º	N.º	10 <sup>3</sup> Euros	%	%		
Nova série	2013	82 211	265 694	12 270	19 060	10 322	277 504	14,93	7,17	38 899	218 947	5 390	14 135	13 403	297 454	13,86	6,46
	2012	83 861	272 957	10 784	16 102	8 123	222 177	12,86	5,90	39 061	224 509	4 049	10 882	10 405	229 142	10,37	4,85
	2011	85 802	290 128	10 670	16 578	9 032	265 069	12,44	5,71	40 332	240 164	4 333	12 139	11 637	285 910	10,74	5,05
	2010	85 964	293 071	9 393	14 745	8 064	230 690	10,93	5,03	40 771	243 585	4 667	12 222	11 550	278 084	11,45	5,02
	VMA (%) 2013/10	-1,5	-3,2	9,3	8,9	8,6	6,4	..	..	39 061	224 509	4 049	10 882	10 405	229 142	..	..
Série antiga	2012	83 103	270 455	10 582	15 843	8 053	218 359	12,73	5,86	40 332	240 164	4 333	12 139	11 637	285 910	10,74	5,05
	2011	85 183	286 825	10 393	16 223	8 879	258 732	12,20	5,66	40 771	243 585	4 667	12 222	11 550	278 084	11,45	5,02
	2010	85 205	289 318	9 306	14 653	8 025	227 950	10,92	5,06	40 274	240 142	4 550	12 044	11 413	272 845	11,30	5,02
	2009	89 242	292 705	10 057	15 432	8 123	252 801	11,27	5,27	40 033	238 126	4 331	12 235	11 618	288 332	10,82	5,14
	2008	91 089	298 117	11 628	17 535	9 008	291 999	12,77	5,88	40 484	242 200	4 729	12 705	12 217	302 060	11,68	5,25
	2007	89 524	290 112	11 016	16 732	8 812	291 012	12,31	5,77	40 086	235 564	5 074	12 589	12 132	313 249	12,66	5,34
	2006	87 821	277 498	10 902	16 907	8 152	287 863	12,41	6,09	38 621	222 346	5 146	12 737	11 537	308 590	13,32	5,73
	2005	87 277	270 934	10 269	14 978	7 296	272 994	11,77	5,53	37 910	214 534	4 951	11 662	11 451	309 838	13,06	5,44
	2004	86 012	263 542	10 223	15 958	8 043	270 304	11,89	6,06	37 244	208 521	x	x	x	x	//	//
	VMA (%) 2012/04	-0,4	0,3	0,4	-0,1	0,0	-2,6	..	..	1,0	1,8	-1,9	0,6	0,2	-1,1	..	..

x - Valor não disponível

Nota: Variações médias anuais para o período 2005/12 para os nascimentos de empresas com pelo menos uma pessoa remunerada ao serviço.

Fonte: INE

// - Não aplicável



# A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Anexo 34

## INDICADORES DEMOGRÁFICOS DAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL, 2004-2012 TOTAIS POR FORMA JURÍDICA E SETOR DE ATIVIDADE ECONÓMICA

### MORTES DE EMPRESAS

Total do país	TOTAL									COM PELO MENOS 1 PESSOA AO SERVIÇO REMUNERADA							
	Empresas	Pessoal ao serviço	Mortes						Empresas	Pessoal ao serviço	Mortes						
			Empresas	Pessoal ao serviço	Pessoal remunerado	Volume de negócios	Taxa de mortalidade	Taxa de destruição de emprego			Empresas	Pessoal ao serviço	Pessoal remunerado	Volume de negócios	Taxa de mortalidade	Taxa de destruição de emprego	
	N.º	N.º	N.º	N.º	N.º	10³ Euros	%	%	N.º	N.º	N.º	N.º	N.º	10³ Euros	%	%	
Nova série	2013	1097492	3 373 518	187538"	237404"	65778"	4 739 237"	17,09"	7,04"	351 971	2 609 437	x	x	x	x	//	//
	2012	1 064 299	3 401 181	191061 P0	265200 P0	96287 P0	5353227 P0	17,95 P0	7,8 P0	355 985	2 672 770	45453 PO	141728 PO	135525 PO	7047891 PO	12,77 PO	5,3 PO
	2011	1 112 702	3 627 639	179 294	269 306	113 232	6 524 850	16,11	7,42	371 227	2 861 682	43 612	147 395	142 342	7138547	11,75	5,15
	2010	1 144 564	3 727 488	175 436	254 291	101 198	6 068 323	15,33	6,82	378 980	2 937 745	40323	131543	127 315	6768253	10,64	4,48
	VMA (%) 2013/10	-1,4	-3,3	2,2	-2,3	-13,4	-7,9	..	..	-2,4	-3,9	6,2	3,8	3,2	2,0	..	..
Série antiga	2012	1 062 782	3 511 666	190176"	261013"	93802"	6 752 622"	17,89"	7,43"	355051	2783868	x	x	x	x	//	//
	2011	1 112 000	3 735 340	205458 P0	306136 P0	126337 P0	7 474 716	18,48	8,20	370961	2969831	47602	186015	180183	10005709	12,83 P0	6,26 P0
	2010	1 144 150	3 843 268	175 717	260 137	106469	6 437 925	15,36	6,77	378947	3053914	40534	137512	132771	7169513	10,7	4,5
	2009	1 198 781	3 938 491	188 183	272 763	101042	6 109 360	15,70	6,93	378255	3086574	39774	135754	129884	6125956	10,52	4,4
	2008	1 235 093	4 063 965	183 734	256 657	91706	5 485 425	14,88	6,32	385291	3181266	38411	129184	125333	6057739	9,97	4,06
	2007	1 206 116	3 973 458	151 691	214 805	77613	4 400 844	12,58	5,41	382385	3117798	35317	114874	110186	5405822	9,24	3,68
	2006	1 143 648	3 819 940	125 529	176 821	62782	3 821 103	10,98	4,63	371351	3014295	32326	98137	91996	5026227	8,7	3,26
	2005	1 121 529	3 735 121	136 134	198 570	81547	4 673 538	12,14	5,32	371816	2943145	41620	122445	120952	5745852	11,19	4,16
	2004	1 084 928	3 670 147	113 252	161 847	64228	4 117 121	10,44	4,41	370311	2920013	34070	93363	90888	4747859	9,2	3,2
VMA (%) 2012/04	-0,3	-0,6	6,7	6,2	4,8	6,4	..	..	-0,5	-0,6	4,9	10,3	10,3	11,2	..	..	

x - Valor não disponível

// - Não aplicável

P0 - Dado Provisório

Nota: Variações médias anuais para os períodos 2012/10 e 2004/11 para as mortes de empresas com pelo menos uma pessoa remunerada ao serviço.

Fonte: INE

INDICADORES DEMOGRÁFICOS DAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL, 2004-2012

MORTES DE EMPRESAS

Alojamento, restauração e similares

Total do país	TOTAL									COM PELO MENOS 1 PESSOA AO SERVIÇO REMUNERADA							
	Empresas	Pessoal ao serviço	Mortes						Empresas	Pessoal ao serviço	Mortes						
			Empresas	Pessoal ao serviço	Pessoal remunerado	Volume de negócios	Taxa de mortalidade	Taxa de destruição de emprego			Empresas	Pessoal ao serviço	Pessoal remunerado	Volume de negócios	Taxa de mortalidade	Taxa de destruição de emprego	
	N.º	N.º	N.º	N.º	N.º	10³ Euros	%	%	N.º	N.º	N.º	N.º	N.º	10³ Euros	%	%	
Nova série	2013	82 211	265 694	13 686	19 839	8 207	367 025	16,65	7,47	38 899	218 947	x	x	x	x	//	//
	2012	83 861	272 957	14 960	23 000	11 018	361 530	17,84	8,43	39 061	224 509	5896 PO	15915 PO	15068 PO	351040 PO	15,09 PO	7,09 PO
	2011	85 802	290 128	12 668	20 580	10 630	372 556	14,76	7,09	40 332	240 164	5 291	14 694	13 869	359542	13,12	6,12
	2010	85 964	293 071	11 065	17 360	8 953	319 105	12,87	5,92	40 771	243 585	4 787	12 171	11 579	305217	11,74	5,00
	VMA (%) 2013/10	-1,5	-3,2	7,3	4,5	-2,9	4,8	..	..	-1,6	-3,5	11,0	14,4	14,1	7,2	..	..
Série antiga	2012	83 103	270 455	x	x	x	x	//	//	38626	222 406	x	x	x	x	//	//
	2011	85 183	286 825	13804 PO	23157 PO	12371 PO	438169 PO	16,21 PO	8,07 PO	39864	237 054	5701 PO	16639 PO	15706 PO	425342 PO	14,3 PO	7,02 PO
	2010	85 205	289 318	11 085	17 506	9084	318 965	13,01	6,05	40274	240 142	4797	12308	11703	305064	11,91	5,13
	2009	89 242	292 705	13 097	19 093	7940	317 972	14,68	6,52	40033	238 126	4659	11452	10698	257992	11,64	4,81
	2008	91 089	298 117	11 967	16 918	7207	267 410	13,14	5,67	40484	242 200	4619	10735	10180	237853	11,41	4,43
	2007	89 524	290 112	10 397	16 127	7458	240 320	11,61	5,56	40086	235 564	4299	11524	10845	244530	10,72	4,89
	2006	87 821	277 498	9 247	12 861	4851	214 377	10,53	4,63	38621	222 346	3742	8441	7651	201545	9,69	3,8
	2005	87 277	270 934	10 220	15 260	7072	244 087	11,71	5,63	37910	214 534	4431	10595	10378	236779	11,69	4,94
	2004	86 012	263 542	8 847	12 134	4914	213 240	10,29	4,60	37244	208 521	3647	7523	7230	188100	9,79	3,61
	VMA (%) 2012/04	-0,4	0,3	6,6	9,7	14,1	10,8	..	..	0,5	0,8	6,6	12,0	11,7	12,4	..	..

x - Valor não disponível

PO - Dado Provisório

Nota: Variações médias anuais para os períodos 2012/10 e 2004/11 para as mortes de empresas com pelo menos uma pessoa remunerada ao serviço.

Fonte: INE

// - Não aplicável

## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

Anexo 36

### INDICADORES DEMOGRÁFICOS DAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL, 2004-2012

#### TAXA DE SOBREVIVÊNCIA DOS NASCIMENTOS DE EMPRESAS

##### TOTAL DAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS

Portugal	TOTAL					COM PELO MENOS 1 PESSOA AO SERVIÇO REMUNERADA				
	A 1 ano	A 2 anos	A 3 anos	A 4 anos	A 5 anos	A 1 ano	A 2 anos	A 3 anos	A 4 anos	A 5 anos
2013										
2012	70,91					85,84				
2011	70,15	50,54				84,95	69,03			
2010	69,98	48,52	37,30			83,89	68,04	55,31		
2012										
2011	69,79					84,94				
2010	69,99	48,47				83,84	67,86			
2009	69,59	48,81	37,1			84,19	69,06	56,08		
2008	71,42	48,59	37,15	29,46		82,08	67,85	56,11	46,48	
2007	74,44	52,7	40,19	32,2	26,13	82,79	67,23	55,95	47,33	39,99
2006	76,35	57,92	45,86	37,12	30,76	81,27	67,68	56,79	48,33	42
2005	74,29	57,3	47,11	39,05	32,71	75,17	63,01	54,14	46,5	40,23
2004	76,89	58,79	49,26	42,1	35,76	//	//	//	//	//

// - Não aplicável

INDICADORES DEMOGRÁFICOS DAS EMPRESAS NÃO FINANCEIRAS EM PORTUGAL, 2004-2012

TAXA DE SOBREVIVÊNCIA DOS NASCIMENTOS DE EMPRESAS

Alojamento, restauração e similares

Portugal	TOTAL					COM PELO MENOS 1 PESSOA AO SERVIÇO REMUNERADA				
	A 1 ano	A 2 anos	A 3 anos	A 4 anos	A 5 anos	A 1 ano	A 2 anos	A 3 anos	A 4 anos	A 5 anos
2013										
2012	74,73					80,61				
2011	74,75	52,98				78,91	58,76			
2010	76,34	54,49	40,58			80,59	61,11	47,93		
2012										
2011	74,36					78,67				
2010	76,10	54,05				80,13	60,02			
2009	72,89	53,05	40,69			78,90	59,96	47,31		
2008	77,43	51,87	40,54	32,77		78,13	61,56	49,67	40,11	
2007	80,08	58,65	45,33	37,09	30,29	79,40	60,70	49,31	40,95	34,57
2006	79,56	61,20	48,92	39,54	33,29	79,13	62,63	51,01	43,14	36,59
2005	78,24	60,25	49,39	41,27	34,70	74,49	60,25	49,89	42,19	36,03
2004	79,49	60,01	49,43	41,72	35,57	//	//	//	//	//

// - Não aplicável

Inquérito aos Estabelecimentos Hoteleiros

**Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal**

No âmbito do Estudo sobre a Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal, solicitamos o preenchimento do questionário que se segue. Este estudo irá facultar à AHRESP informações essenciais na defesa intransigente dos interesses das empresas do setor.

Garantimos a absoluta confidencialidade dos dados fornecidos, sendo que os resultados a integrar no relatório do estudo serão sempre apresentados de uma forma agrupada, não sendo viável a individualização de situações.

**Nota de preenchimento:**  
De forma a facilitar o preenchimento do questionário informamos que todos os valores (monetários e percentagens) devem ser inseridos sem pontos, vírgulas ou espaços, e sem casas decimais. No caso de valores negativos (ex. resultados negativos /prejuízo), inserir o sinal - antes do número.

**Parte A - Dados de caracterização do respondente**

**\* 1. Identificação do respondente:**

Nome

Endereço de e-mail

Número de Telefone (directo)

Função que desempenha na empresa

**\* 2. Idade:**

Menos de 25 anos

Entre 25 e 44 anos

Entre 45 e 54 anos

55 ou mais anos

**\* 3. Habilitações Escolares:**

Ensino básico

Ensino secundário

Ensino pós-secundário

Ensino superior

**4. Formação profissional (Indique as principais ações de formação profissional que frequentou nos últimos 3 anos)**

**Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal**

**\* 5. Indique a percentagem do seu tempo de trabalho semanal que dedica às seguintes atividades:**

Operação (atender, servir clientes, recepção, etc.)

Compras e questões relacionadas com fornecedores

Questões relacionadas com trabalhadores (contratar, disciplinar, treinar, etc.)

Questões financeiras e relativas com a banca

Cumprimentos de obrigações administrativo-legais

Questões comerciais (preços, análise de concorrência, negociação com clientes, etc.)

Outros assuntos. Quais?

**Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal**

Parte B - Dados de caracterização da empresa e do contexto

\* 6. Nome da empresa (firma)

\* 7. Morada/Localidade/Código-postal

8. Sítio na Internet

\* 9. Código CAE da actividade principal (Introduza o código de 5 dígitos sem pontos ou espaços)

\* 10. Ano de constituição (em Portugal)

\* 11. Natureza jurídica

Empresário em nome individual

Sociedade unipessoal por quotas

Sociedade por quotas

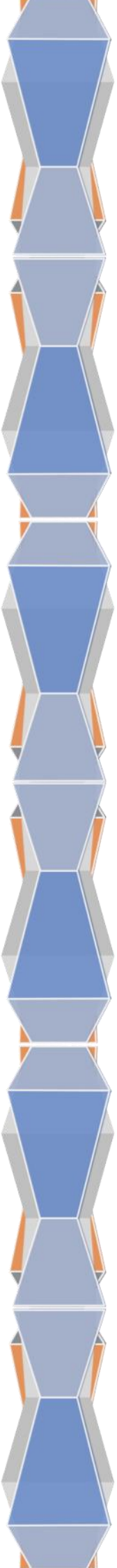
Sociedade anónima

Outro (especificar)

**Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal**

\* 12. Assinale o seu grau de concordância com cada uma das seguintes afirmações, considerando a actividade nos últimos 3 anos:

	1 - Discordo completamente	2 - Discordo	3 - Não discordo, nem concordo	4 - Concordo	5 - Concordo completamente
A tecnologia relevante para o nosso sector de actividade mudou significativamente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
As características das nossas consumidoras finais mudaram significativamente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A regulamentação que afecta o nosso sector de actividade mudou significativamente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A nossa empresa investe sistematicamente na melhoria continua de qualidade	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A nossa empresa é habitualmente a primeira no nosso sector a lançar novos produtos no Mercado	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A nossa empresa criou produtos radicalmente novos para comercializar em novos segmentos de mercado	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A nossa empresa criou produtos radicalmente novos para comercializar nos segmentos de mercado habituais	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A nossa empresa comercializa novos produtos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A nossa empresa tem investido fortemente em investigação para o desenvolvimento de novos processos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A nossa empresa é habitualmente a primeira do sector a introduzir tecnologias radicalmente novas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A nossa empresa é habitualmente a primeira do sector a desenvolver sistemas de gestão inovadores	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A nossa empresa é habitualmente a primeira do sector a introduzir novos conceitos e práticas de negócio	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



**Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal**

	1 – Discordo completamente	2 – Discordo	3 – Não discordo, nem concordo	4 – Concordo	5 – Concordo completamente
A nossa empresa mudou a estrutura organizacional de forma significativa para promover a inovação	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A nossa empresa lançou programas inovadores de gestão dos recursos humanos para estimular a criatividade e a inovação	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A nossa empresa investe habitualmente em equipamentos mais eficientes	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A nossa empresa investe habitualmente em formação nas áreas das tecnologias	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nas nossas empresa os trabalhadores são, de forma geral, assíduos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nas nossas empresa, os trabalhadores são frequentemente trabalho improdutivo (interrupções desnecessárias do trabalho) por causas de responsabilidade do trabalhador	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Nas nossas empresa, os trabalhadores são frequentemente trabalho improdutivo (interrupções desnecessárias do trabalho) por causas que não são diretamente da responsabilidade do trabalhador	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

\* 13. Valor do Capital Social (Euros):

\* 14. Percentagem do capital pertencente a proprietários estrangeiros?

\* 15. A empresa é proprietária de outras empresas?  
 Sim  
 Não

\* 16. A empresa é propriedade de outras empresas?  
 Sim  
 Não

**Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal**

\* 17. A empresa recorre ao outsourcing - isto é, contrata outras organizações para executar parte das actividades?  
 Sim  
 Não

18. Se respondeu que recorre ao outsourcing, indique em que áreas?

**Parte C - Dados de natureza contabilística e de pessoal**

Os dados necessários para responder a esta parte do questionário coincidem com a IES pelo que pode consultar a declaração anual, ou o técnico de contas, para facilitar o preenchimento deste questionário.

19. Dados da Demonstração dos Resultados, em 2014 (se aplicável): (em Euros)

Vendas e serviços prestados:

Outros proventos operacionais (Subsidios a exploração + Variação nos inventários de produção + Trabalhos para a própria entidade + Outros rendimentos e ganhos):

Custos das mercadorias vendidas e das matérias consumidas:

Fornecimentos e serviços externos:

Gastos com pessoal:

Impostos indirectos:

Resultados antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos:

Resultado líquido do período:

**Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal**

**20. Dados da Demonstração dos Resultados, em 2013 (em Euros):**

Vendas e serviços prestados:

Outros proventos operacionais (Subsídios à exploração + Variação nos inventários de produção + Trabalhos para a própria entidade + Outros rendimentos e ganhos):

Outros das mercadorias vendidas e das matérias consumidas:

Fornecimentos e serviços externos:

Gastos com pessoal:

Impostos indiretos:

Resultados antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos:

Resultado líquido do período:

**Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal**

**21. Dados da Demonstração dos Resultados, em 2012 (em Euros):**

Vendas e serviços prestados:

Outros proventos operacionais (Subsídios à exploração + Variação nos inventários de produção + Trabalhos para a própria entidade + Outros rendimentos e ganhos):

Outros das mercadorias vendidas e das matérias consumidas:

Fornecimentos e serviços externos:

Gastos com pessoal:

Impostos indiretos:

Resultados antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos:

Resultado líquido do período:

**22. Dados da Demonstração dos Resultados, em 2011 (em Euros):**

Vendas e serviços prestados:

Outros proventos operacionais (Subsídios à exploração + Variação nos inventários de produção + Trabalhos para a própria entidade + Outros rendimentos e ganhos):

Outros das mercadorias vendidas e das matérias consumidas:

Fornecimentos e serviços externos:

Gastos com pessoal:

Impostos indiretos:

Resultados antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos:

Resultado líquido do período:

**23. Dados do Balanço, em 2014 (se disponível): (em Euros)**

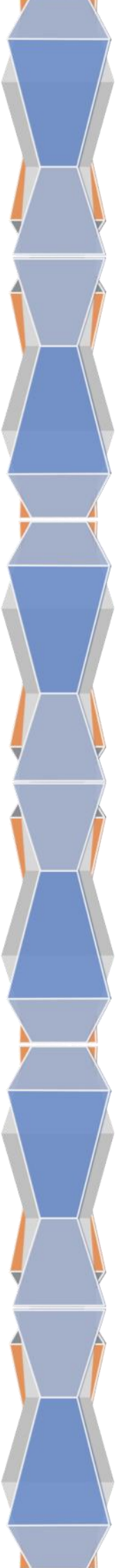
Soma do Ativo não comentado:

Soma do Ativo comentado:

Total do Capital Próprio:

Soma do Passivo não comentado:

Soma do Passivo comentado:





## A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

### Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal

#### 24. Dados do Balanço, em 2013 (em Euros):

Soma do Ativo não corrente

Soma do Ativo corrente

Total do Capital Próprio

Soma do Passivo não corrente

Soma do Passivo corrente

#### 25. Dados do Balanço, em 2012 (em Euros):

Soma do Ativo não corrente

Soma do Ativo corrente

Total do Capital Próprio

Soma do Passivo não corrente

Soma do Passivo corrente

#### 26. Dados do Balanço, em 2011 (em Euros):

Soma do Ativo não corrente

Soma do Ativo corrente

Total do Capital Próprio

Soma do Passivo não corrente

Soma do Passivo corrente

### Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal

#### 27. Dados relativos aos empregados e pessoas ao serviço, em 2014 (se aplicável):

Pessoas ao serviço de empresa remuneradas

Pessoas ao serviço de empresa não remuneradas

Pessoas remuneradas ao serviço da empresa, a tempo completo

Pessoas remuneradas ao serviço da empresa, a tempo parcial

Pessoas do sexo masculino ao serviço de empresa

Pessoas do sexo feminino ao serviço de empresa

Pessoas ao serviço de empresa, eficácia e investigação e Desenvolvimento

Pessoas ao serviço de empresa, Prestadoras de serviços

Pessoas ao serviço de empresa colocadas através de agências de trabalho temporário

Remunerações dos órgãos sociais (incluindo participação nos lucros)

Remunerações do pessoal (incluindo participação nos lucros)

Gastos com formação

Gastos com equipamento

**Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal**

**28. Dados relativos aos empregados e pessoas ao serviço, em 2013:**

Pessoas ao serviço de empresa remuneradas

Pessoas ao serviço de empresa não remuneradas

Pessoas remuneradas ao serviço de empresa, a tempo completo

Pessoas remuneradas ao serviço de empresa, a tempo parcial

Pessoas do sexo masculino ao serviço de empresa

Pessoas do sexo feminino ao serviço de empresa

Pessoas ao serviço de empresa, afectas a Investigação e Desenvolvimento

Pessoas ao serviço de empresa, Prestadoras de serviços

Pessoas ao serviço de empresa colocadas através de agências de trabalho temporário

Remunerações dos órgãos sociais (incluindo participação nos lucros)

Remunerações do pessoal (incluindo participação nos lucros)

Gastos com formação

Gastos com equipamento

**Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal**

**29. Dados relativos aos empregados e pessoas ao serviço, em 2012:**

Pessoas ao serviço de empresa remuneradas

Pessoas ao serviço de empresa não remuneradas

Pessoas remuneradas ao serviço de empresa, a tempo completo

Pessoas remuneradas ao serviço de empresa, a tempo parcial

Pessoas do sexo masculino ao serviço de empresa

Pessoas do sexo feminino ao serviço de empresa

Pessoas ao serviço de empresa, afectas a Investigação e Desenvolvimento

Pessoas ao serviço de empresa, Prestadoras de serviços

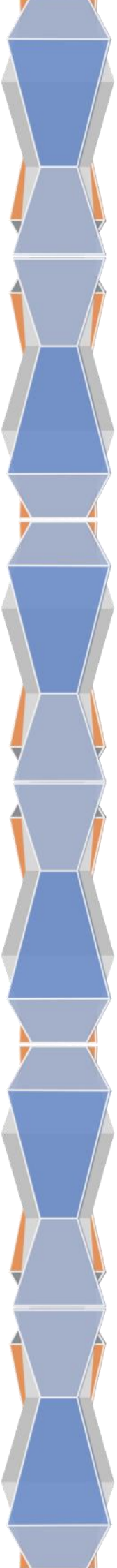
Pessoas ao serviço de empresa colocadas através de agências de trabalho temporário

Remunerações dos órgãos sociais (incluindo participação nos lucros)

Remunerações do pessoal (incluindo participação nos lucros)

Gastos com formação

Gastos com equipamento



**Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal**

**30. Dados relativos aos empregados e pessoas ao serviço, em 2011:**

Pessoas ao serviço de empresas remuneradas

Pessoas ao serviço de empresas não remuneradas

Pessoas remuneradas ao serviço da empresa, a tempo completo

Pessoas remuneradas ao serviço da empresa, a tempo parcial

Pessoas do sexo masculino ao serviço da empresa

Pessoas do sexo feminino ao serviço da empresa

Pessoas ao serviço da empresa, afectas à investigação e desenvolvimento

Pessoas ao serviço da empresa, Prestadoras de serviços

Pessoas ao serviço de empresas criadas através de agências de trabalho temporário

Remunerações das dígitas sociais (incluindo participação nos lucros)

Remunerações do pessoal (incluindo participação nos lucros)

Gastos com formação

Gastos com fardamento

**Parte D - Dados de caracterização do estabelecimento**

**\*31. A empresa possui mais do que um estabelecimento?**

Sim

Não

**32. Se respondeu Sim,**

Quantos estabelecimentos possui em Portugal?

Quantos estabelecimentos possui no estrangeiro?

Atenção: Considere o estabelecimento com mais peso no volume de negócio da empresa em Portugal. As

**Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal**

próximas respostas devem respeitar a esse estabelecimento

**\*33. Volume de negócios do estabelecimento (Em Euros)**

2014

2013

**\*34. A empresa exploradora do estabelecimento é diferente da proprietária?**

Sim

Não

**35. Se Sim, qual a modalidade de exploração?**

Franchising

Contrato de gestão

Outro (especifique)

**\*36. O estabelecimento está integrado em cadeia/grupo empresarial?**

Sim

Não

**37. Se respondeu SIM,**

Qual as vantagens?

Qual as desvantagens?

Identificação do estabelecimento (apenas se diferente da empresa)

**38. Nome do estabelecimento**

**39. Morada/Localidade/Código postal**

**40. Sítio na Internet**

**Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal**

41. Ano de início da actividade

\_\_\_\_\_

---

**\*42. Tipologia do estabelecimento**

Hotel

Hotel-apartamento

Pousada

Albergamento turístico

Apartamentos turísticos

Outro (specifique)

\_\_\_\_\_

**\*43. Classificação do estabelecimento:**

1 estrela

2 estrelas

3 estrelas

4 estrelas

5 estrelas

Não aplicável

**\*44. Número de restaurantes?**

\_\_\_\_\_

**\*45. Número total de quartos/apartamentos?**

\_\_\_\_\_

**\*46. Número total de camas?**

\_\_\_\_\_

**Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal**

**\*47. Descreva os principais tipos de quartos/apartamentos, e indique a quantidade disponível de cada tipo:**

a1) Nome do tipo de quarto/apartamento (ex. duplo standard ou T1) \_\_\_\_\_

a2) Descrição (breve descrição do tipo de quarto/apartamento) \_\_\_\_\_

a3) Número de quartos/apartamentos deste tipo \_\_\_\_\_

b1) Nome do tipo de quarto/apartamento (ex. duplo standard ou T1) \_\_\_\_\_

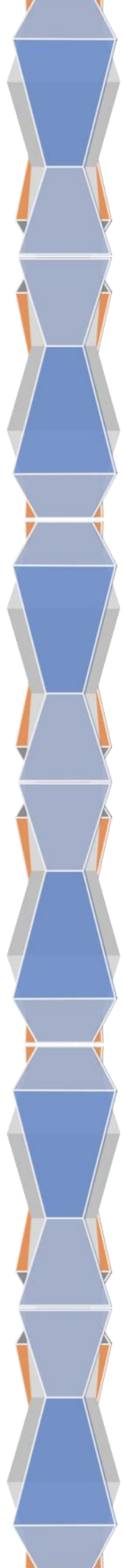
b2) Descrição (breve descrição do tipo de quarto/apartamento) \_\_\_\_\_

b3) Número de quartos/apartamentos deste tipo \_\_\_\_\_

c1) Nome do tipo de quarto/apartamento (ex. duplo standard ou T1) \_\_\_\_\_

c2) Descrição (breve descrição do tipo de quarto/apartamento) \_\_\_\_\_

c3) Número de quartos/apartamentos deste tipo \_\_\_\_\_



**Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal**

\*48. Indique os meses do ano habitualmente correspondentes a:

Época alta

Época média

Época baixa

\*49. Valor das vendas e Prestação de serviços no estabelecimento, por área, em 2014 (em Euros):

Alojamento

Alimentação e bebidas

Serviços na área do lazer e bem-estar

Serviços na área do business

Lojas

Outros. Qual?

50. Valor das vendas e Prestação de serviços no estabelecimento, por área, em 2013 (em Euros):

Alojamento

Alimentação e bebidas

Serviços na área do lazer e bem-estar

Serviços na área do business

Lojas

Outros. Qual?

\*51. Como avalia o volume de negócios efetivo em cada ano relativamente ao previsto no início do mesmo?

	10% acima do previsto	Entre 5 e 10% acima do previsto	Até 5% acima do previsto	Até 5% abaixo do previsto	Entre 5 e 10% abaixo do previsto	Mais de 10% abaixo do previsto
2014	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2013	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

\*52. Para o ano de 2014, discrimine:

N.º de quartos vendidos

N.º de dormidas

N.º de refeições servidas

Taxa média de ocupação quarto (%)

RevPAR (RevPAR = Receita de alojamento / N.º de quartos disponíveis) (€)

**Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal**

53. Para o ano de 2013, discrimine:

N.º de quartos vendidos

N.º de dormidas

N.º de refeições servidas

Taxa média de ocupação quarto (%)

RevPAR (RevPAR = Receita de alojamento / N.º de quartos disponíveis) (€)

\*54. Considere o tipo de hóspede mais relevante para o volume de negócios do estabelecimento. Seleccione em cada uma das colunas do quadro seguinte, a característica que melhor descreve esse tipo de hóspede:

Hóspede	Tipo de Grupo	Duração de Estada	Origem
Outro. Qual? <input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

\*55. Quais os produtos turísticos procurados por esse tipo de hóspedes? (pode assinalar mais do que um)

Sol e Mar

Turismo de saúde

City break

Gastronomia

Enoturismo

Turismo de natureza

Golf

Turismo náutico

Turismo de negócios

Outro. Qual?

**Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal**

\* 56. Qual o critério mais relevante para identificar os concorrentes directos do seu estabelecimento hoteleiro? (pode assinalar mais do que um)

- Localização
- Categoria
- Preço
- Semelhança de oferta
- Trabalhar o(s) mesmo(s) segmento(s) de mercado
- Turismo de natureza
- Outro. Qual?

**Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal**

\* 57. Como avalla o grau de rivalidade entre os concorrentes no setor, nos últimos 3 anos? (assinale a opção mais adequada)

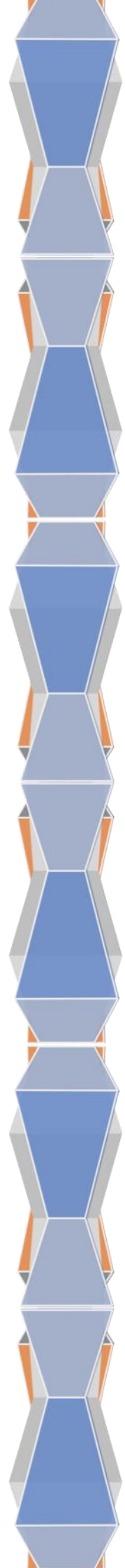
- Muito elevada
- Elevada
- Moderada
- Reduzida
- Muito reduzida

58. Se na questão anterior assinalou 'muito elevada, elevada ou moderada', que a ações desenvolveu para responder à concorrência (pode assinalar mais do que uma):

- Melhorar
- Reduzir tarifas
- Melhorar a oferta
- Diversificar a oferta
- Especializar a oferta
- Renovar o edifício ou equipamentos
- Procurar novos segmentos de mercado
- Investir em comunicação de marketing
- Procurar novos canais de distribuição
- Outro. Qual?

\* 59. Como avalla a evolução do número de concorrentes nos últimos 3 anos? (assinale a opção mais adequada)

- Diminuiu significativamente
- Diminuiu um pouco
- Mantive-se estável
- Aumentou um pouco
- Aumentou significativamente



## Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal

\*60. Qual(is) das afirmações em baixo, melhor caracteriza(m) a estratégia seguida pelo seu estabelecimento? Mesmo que nenhuma das afirmações se adapte totalmente deve escolher aquela, ou aquelas, que melhor se adequem ao caso do seu estabelecimento hoteleiro.

- OPÇÃO A: A nossa estratégia assenta na capacidade de alcançar custos baixos relativamente aos concorrentes.
- OPÇÃO B: A nossa estratégia assenta na capacidade de criar uma oferta percebida pelos clientes como única no Mercado.
- OPÇÃO C: A nossa estratégia assenta na capacidade de satisfazer de forma superior à concorrência um segmento de mercado muito bem definido e relativamente pequeno (nichos) com necessidades e desejos muito específicos.

## Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal

\*61. Se, na questão anterior, assinalou:

A, explique brevemente em  que áreas têm custos inferiores aos da generalidade dos concorrentes

B, explique em que aspetos a v' oferta é única relativamente à generalidade dos concorrentes

C, identifique o(s) nicho(s) de mercado com que trabalha(m), e como a v' oferta é superior à da concorrência

\*62. Indique os preços médios/quarto (ARR) praticados em 2014 (em Euros):

Época alta

Época média (se aplicável)

Época baixa

\*63. Qual foi a evolução dos preços médios/quarto (ARR) em 2014, relativamente ao ano de 2013? (assinale a opção mais adequada)

	Aumentou mais de 10%	Aumentou entre 5 e 10%	Aumentou menos de 5%	Foi semelhante	Diminuiu menos de 5%	Diminuiu entre 5 e 10%	Diminuiu mais de 10%
Época alta	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Época média (se aplicável)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Época baixa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

\*64. O estabelecimento possui um procedimento para a avaliar a satisfação dos hóspedes?

- Sim
- Não

65. Se respondeu Sim, qual a taxa média de satisfação alcançada nos últimos 3 anos?

66. Se respondeu Não, porque não possui?

\*67. Número de reclamações registadas no Livro (em 2014)?

**Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal**

\* 68. Percentagem das reservas concretizadas por meios electrónicos (em 2014)?

69. Identifique as certificações de qualidade, ambientais e outras obtidas pelo Estabelecimento (Indicando: Entidade, Norma/Sistema/Selo, Ano de obtenção):

70. Identifique os prémios e outras distinções atribuídas ao estabelecimento (Indicando: Entidade Emissora, Prémio, Ano de obtenção), nos últimos 3 anos:

\* 71. Em 2014, qual o número médio de trabalhadores do estabelecimento, por idade:

15 - 24 anos	<input type="text"/>
25 - 44 anos	<input type="text"/>
45 - 54 anos	<input type="text"/>
Maio de 54 anos	<input type="text"/>

\* 72. Em 2014, qual o número médio de trabalhadores do estabelecimento, por nível de habilitações literárias:

inferior ao 1º ano do ensino básico	<input type="text"/>
Básico	<input type="text"/>
Secundário	<input type="text"/>
Pós-Secundário não Superior	<input type="text"/>
Superior	<input type="text"/>

\* 73. Em 2014, qual o número médio de trabalhadores do estabelecimento, por tipo de contrato:

Sem termo	<input type="text"/>
Por tempo indeterminado	<input type="text"/>
Com termo certo	<input type="text"/>
Com termo incerto	<input type="text"/>
Em regime de trabalho temporário	<input type="text"/>
Em estágio	<input type="text"/>

\* 74. Acidentes de trabalho em 2014:

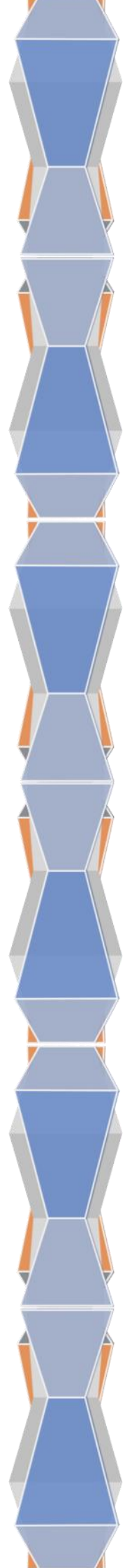
Número de acidentes	<input type="text"/>
Total de horas de trabalho perdidas	<input type="text"/>

**Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal**

\* 75. Em que medida considera o nível de produtividade um fator relevante para explicar os resultados do seu negócio?

\* 76. Como pode a produtividade ser incrementada no setor da hotelaria?

77. Se desejar, acrescente qualquer informação que considere pertinente face aos objectivos deste Estudo





Inquérito aos Restaurantes

**Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal**

No âmbito do Estudo sobre a Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal, solicitamos o preenchimento do questionário que se segue. Este estudo irá facultar à AHRESP informações essenciais na defesa intransigente dos interesses das empresas do setor.

Garantimos a absoluta confidencialidade dos dados fornecidos, sendo que os resultados a integrar no relatório do estudo serão sempre apresentados de uma forma agrupada, não sendo viável a individualização de situações.

**Nota de preenchimento:**  
De forma a facilitar o preenchimento do questionário informamos que todos os valores (monetários e percentagens) devem ser inseridos sem pontos, vírgulas ou espaços, e sem casas decimais. No caso de valores negativos (ex: resultados negativos/prejuízo), inserir o sinal - antes do número.

**Parte A - Dados de caracterização do respondente**

**\* 1. Identificação do respondente:**

Nome

Endereço de e-mail

Número de Telefone (fixo)

Função que desempenha na empresa

**\* 2. Idade:**

Menos de 25 anos

Entre 25 e 44 anos

Entre 45 e 54 anos

55 ou mais anos

**\* 3. Habilitações Escolares:**

Ensino básico

Ensino secundário

Ensino pós-secundário

Ensino superior

**4. Formação profissional (Indique as principais ações de formação profissional que frequentou nos últimos 3 anos)**

**Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal**

**\* 5. Indique a percentagem (%) do seu tempo de trabalho semanal que dedica às seguintes atividades:**

Operação (atender, servir clientes, produção, etc.)

Compras e questões relacionadas com fornecedores

Questões relacionadas com colaboradores (contar, disciplinar, treinar, etc.)

Questões financeiras e relações com a banca

Cumprimentos de obrigações administrativas

Questões comerciais (preço, análise de concorrência, negociação com clientes, etc.)

Outros assuntos. Quais?

**Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal**

Parte B - Dados de caracterização da empresa e do contexto

\* 6. Nome da empresa (firma)

\* 7. Morada/Localidade/Código-postal

8. Sítio na Internet

\* 9. Código CAE da atividade principal (Introduza o código de 5 dígitos sem pontos ou espaços)

\* 10. Ano de constituição (em Portugal)

\* 11. Natureza jurídica

Empresa em nome individual

Sociedade unipessoal por quotas

Sociedade por quotas

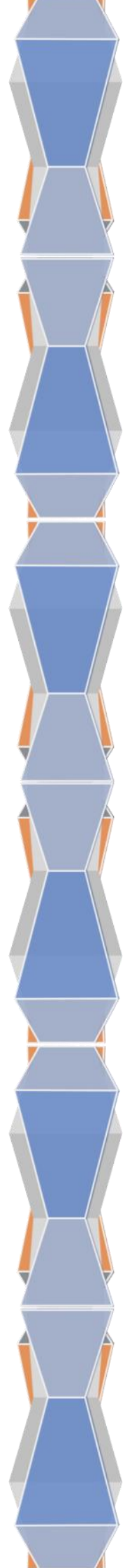
Sociedade anónima

Outra. Qual?

**Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal**

\* 12. Assinale o seu grau de concordância com cada uma das seguintes afirmações, considerando a actividade nos últimos 3 anos:

	1 - Discordo completamente	2 - Discordo	3 - Não discordo, nem concordo	4 - Concordo	5 - Concordo completamente
A tecnologia relevante para o nosso setor de actividade mudou significativamente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
As características dos nossos consumidores finais mudaram significativamente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A regulamentação que afeta o nosso setor de actividade mudou significativamente	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A nossa empresa investe sistematicamente na melhoria contínua da qualidade	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A nossa empresa é habitualmente a primeira no nosso setor a lançar novos produtos no mercado	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A nossa empresa criou produtos radicalmente novos para comercializar em novos segmentos de mercado	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A nossa empresa criou produtos radicalmente novos para comercializar nos segmentos de mercado habituais	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A nossa empresa comercializou novos produtos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A nossa empresa tem investido fortemente em investigação para o desenvolvimento de novos processos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A nossa empresa é habitualmente a primeira do setor a introduzir tecnologias radicalmente novas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A nossa empresa é habitualmente a primeira do setor a desenvolver sistemas de gestão inovadores	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A nossa empresa é habitualmente a primeira do setor a introduzir novas práticas e práticas de negócio	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



# A PRODUTIVIDADE DAS EMPRESAS DO CANAL HORECA EM PORTUGAL

**Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal**

	1 - Discordo completamente	2 - Discordo	3 - Não discordo, nem concordo	4 - Concordo	5 - Concordo completamente
A nossa empresa mudou a estrutura organizacional de forma significativa para promover a inovação	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A nossa empresa lançou programas inovadores de gestão dos recursos humanos para estimular a criatividade e a inovação	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A nossa empresa investe habitualmente em equipamentos mais eficientes	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
A nossa empresa investe habitualmente em formação nas áreas das tecnologias	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Na nossa empresa os trabalhadores são, de forma geral, assíduos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Na nossa empresa, os trabalhadores têm frequentemente trabalho improdutivo (intempções desnecessárias do trabalho) por causa de responsabilidades do trabalhador	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Na nossa empresa, os trabalhadores têm frequentemente trabalho improdutivo (intempções desnecessárias do trabalho) por causas que não são diretamente da responsabilidade dos trabalhadores	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

\* 13. Valor do Capital Social (Euros):

\* 14. Percentagem do capital pertencente a proprietários estrangeiros:

\* 15. A empresa é proprietária de outras empresas?  
 Sim  
 Não

\* 16. A empresa é propriedade de outras empresas?  
 Sim  
 Não

**Estudo: A Produtividade das Empresas do Canal HORECA em Portugal**

\* 17. A empresa recorre ao outsourcing - isto é, contrata outras organizações para executar parte das atividades?  
 Sim  
 Não

\* 18. Se respondeu que recorre ao outsourcing, indique em que áreas?

**Parte C - Dados de natureza contabilística e de pessoal**

Os dados necessários para responder a esta parte do questionário coincidem com a IES pelo que pode consultar a declaração anual, ou o técnico de contas, para facilitar o preenchimento deste questionário.

**19. Dados da Demonstração dos Resultados, em 2014 (se disponível): (em Euros)**

Vendas e serviços prestados

Outros proventos operacionais (Subsídios à exploração + Valorização nos investimentos de produção + Trabalhos para a própria entidade + Outros rendimentos e ganhos)

Custos das mercadorias vendidas e das matérias consumidas

Fornecimentos e serviços externos

Gastos com pessoal

Impostos indiretos

Resultados antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos

Resultado líquido do período

TURISMO DE  
**PORTUGAL**



 **AHRESP**<sup>®</sup>  
ASSOCIAÇÃO DA HOTELARIA, RESTAURAÇÃO E SIMILARES DE PORTUGAL  
Instituição de Utilidade Pública

