



**MARGARIDA MARIA
DIONÍSIO FARINHA**

**A ANÁLISE ECONÓMICA E FINANCEIRA
DAS EMPRESAS VITIVINÍCOLAS:
AS EMPRESAS PORTUGUESAS
E DA PENÍNSULA DE SETÚBAL**

Relatório de Dissertação de investigação do
Mestrado em Contabilidade e Finanças

ORIENTADOR

Professor Doutor, Francisco José Alegria Carreira

dezembro de 2021

**MARGARIDA MARIA
DIONÍSIO FARINHA**

**A ANÁLISE ECONÓMICA E FINANCEIRA
DAS EMPRESAS VITIVINÍCOLAS:
AS EMPRESAS PORTUGUESAS
E DA PENÍNSULA DE SETÚBAL**

JÚRI

Presidente: Professor Doutor, Francisco José Mendes Leote,
ESCE-IPS

Orientador: Professor Doutor, Francisco José Alegria Carreira,
ESCE-IPS

Vogal: Professora Doutora, Sónia Raquel Baptista Fernandes,
ESCE-IPS

dezembro de 2021

Dedicatória

A Américo Farinha, meu pai.

“Nada é tão contagioso como o exemplo.”

François La Rochefoucauld

Agradecimentos

Neste culminar de processo de aprendizagem, motivador e desafiante, mas também muito exigente e, por vezes, solitário, quero demonstrar a minha gratidão enorme, a algumas pessoas que, em algum momento ou de alguma forma, me fizeram continuar o projeto em que me lancei, o 'voltar à escola', um desafio, para mim, pleno de sentido, mas repleto de dificuldades, a todos vós muito obrigada.

Não posso deixar de destacar quem me apoiou incondicionalmente e esteve sempre presente, fazendo com que eu pudesse, hoje, estar a entregar este trabalho de investigação, obrigada:

À turma do Mestrado em Contabilidade e Finanças de 2019/2020, docentes e IPS que, no seu todo, me acolheram e fizeram voltar a sentir as alegrias e as angústias de se ser estudante.

Ao professor, e meu orientador, Doutor Francisco Carreira pelos ensinamentos, partilha de conhecimentos, apoio e disponibilidade que me proporcionou, tendo sido fundamental para a realização deste trabalho.

Ao meu colega Jorge Serina, colega de caminhada desde o início, quer nos trabalhos de grupo quer no estudo das unidades curriculares, que considero ter sido ser o meu maior impulsionador para a realização deste trabalho e sua conclusão, sem a sua motivação, espírito positivo, alegre e descomplicado não estaria aqui hoje.

Aos filhos e marido, por não me terem deixado desistir quando o quis fazer, por me terem apoiado em todas as fases, pela paciência e compreensão infindáveis, por terem acreditado, sempre, em mim e nas minhas capacidades.

À vida e seus mistérios, dilemas e contradições que me fazem dispor de um gosto inato de conhecimento e busca constante, condição indispensável para o crescimento enquanto ser humano e mulher.

A todos, de coração, o **meu muito obrigada!**

Resumo

A produção de vinho é uma atividade relevante que tem acompanhado o Homem desde tempos remotos e assume particular importância na história do país e da Península de Setúbal.

O tema do presente trabalho assenta na análise económica e financeira das empresas portuguesas e das empresas da Península de Setúbal, do setor vitivinícola, nos anos de 2015 a 2019.

O objetivo e a questão fulcral desta dissertação, prende-se com a compreensão e explicação do desempenho económico-financeiro baseadas num conjunto de indicadores ou rácios económicos e financeiros. Para tal, recorreu-se ao Sistema de Análise de Balanços Ibéricos (SABI) da Informa D&B (filial da CESCE - Companhia Espanhola de Seguro de Crédito à Exportação).

Relativamente às ilações que se podem retirar do perfil económico e financeiro desenhado pela análise referida, contata-se que as empresas da Península de Setúbal denotam uma estrutura financeira com um maior peso do capital próprio em relação ao financiamento, o que prejudica a alavancagem financeira, sendo que o recurso ao financiamento alheio é pouco expressivo.

Também se verifica a tesouraria líquida negativa, exceto nas pequenas empresas da Península de Setúbal, revelando a importância dos inventários no ciclo de exploração.

Adicionalmente, constata-se que todas as empresas em estudo apresentam um equilíbrio financeiro, dado que, em todos os anos apresentam um rácio de liquidez geral superior a 1 (um).

As microempresas, quer de Portugal, quer da Península de Setúbal, possuem fraca capacidade em gerar lucros, chegando a apresentar rentabilidades negativas, com índices de menor valor. As empresas com maior rentabilidade e, assim, com capacidade de gerar excedentes, são as médias e grandes empresas de Portugal, bem como, as pequenas e médias empresas da Península de Setúbal. A rentabilidade dos capitais próprios é maior nas empresas de Portugal, relativamente, às empresas da Península de Setúbal.

O índice das vendas e prestações de serviços por empregado melhoram com o aumento da dimensão empresarial, mostrando-se mais rentáveis. Os gastos com o pessoal no volume de negócios são mais significativos nas microempresas das empresas de Portugal e nas microempresas e pequenas na Península de Setúbal. O gasto médio por pessoal vai crescendo com a dimensão empresarial, nas empresas do estudo.

Embora o setor vitivinícola seja, maioritariamente constituído por microempresas, são as grandes empresas que apresentam maior rentabilidade.

Palavras – Chave: vinho; setor vitivinícola; análise económico-financeira; indicadores; rácios; Península de Setúbal;

Abstract

Wine production is a relevant activity that has accompanied Man since ancient times and assumes particular importance in the history of the country and the Setúbal Peninsula.

The theme of this work is based on the economic and financial analysis of Portuguese companies and companies in the Setúbal Peninsula, in the wine sector, from 2015 to 2019.

The objective and the main issue of this dissertation is related to the understanding and explanation of the economic-financial performance based on a set of economic and financial indicators or ratios. For this purpose, the Iberian Balance Sheet Analysis System (SABI) of Informa D&B (a subsidiary of CESCE - Spanish Export Credit Insurance Company) was used.

Regarding the lessons that can be drawn from the economic and financial profile drawn by the aforementioned analysis, it is noted that the companies in the Setúbal Peninsula denote a financial structure with a greater weight of equity in relation to financing, which hinders financial leverage, and recourse to third-party financing is not very expressive.

There is also a negative net treasury, except for small companies in the Setúbal Peninsula, revealing the importance of inventories in the exploration cycle.

Additionally, it appears that all companies under study present a financial balance, given that, in all years, they present a general liquidity ratio higher than 1 (one).

Microenterprises, whether in Portugal or in the Setúbal Peninsula, have a weak capacity to generate profits, even presenting negative returns, with lower value indices. The companies with the highest profitability and, therefore, with the capacity to generate surpluses, are the medium and large companies in Portugal, as well as the small and medium companies in the Setúbal Peninsula. The return on equity is higher in companies in Portugal, compared to companies in the Setúbal Peninsula.

The index of sales and services rendered per employee improves with the increase in the business dimension, proving to be more profitable. Personnel expenses in turnover are more significant in microenterprises of companies in Portugal and in microenterprises and small businesses in the Setúbal Peninsula. The average expenditure per staff grows with the business dimension, of the companies in the study.

Although the wine sector is mostly made up of micro-enterprises, it is the large companies that present the greatest profitability.

Keywords: wine; wine sector; economic-financial analysis; indicators; ratios; Peninsula of Setúbal;

Índice

Dedicatória.....	i
Agradecimentos.....	ii
Resumo	iii
Abstract	iv
Índice.....	v
Índice de Figuras	vii
Índice de Quadros.....	viii
Índice de Tabelas.....	ix
Índice de Gráficos.....	x
Lista de Abreviaturas	xi
Introdução.....	xiii
PARTE I – REVISÃO DE LITERATURA	1
1 – Enquadramento do Setor Vitivinícola	1
1.1. Breve História do vinho.....	1
1.2. A produção do vinho	4
1.3. Os Tipos de vinho	6
1.4. As Indicações Geográficas	8
1.5. Caracterização do Setor Vitivinícola.	9
1.6. A Península de Setúbal	13
2 – A Análise Económico-Financeira.....	15
2.1. Instrumentos de Análise	19
2.1.1. Indicadores Alavanca Financeira ou de Estrutura e Endividamento	28
2.1.2. Indicadores de Funcionamento e Eficiência	31
2.1.3. Indicadores de Liquidez	36
2.1.4. Indicadores de Rentabilidade	39
PARTE II - ESTUDO EMPÍRICO	43
3 – Metodologia - Processo e Pressupostos	43
4 - Caraterização da amostra em Portugal e na Península de Setúbal	45
5 - Apresentação e discussão dos Resultados.....	48
5 .1. Análise Económico-Financeira do setor vitivinícola em Portugal.....	48

5.1.1. Indicadores de Estrutura/Endividamento ou Alavanca Financeira	48
5.1.2. Indicadores de Funcionamento e Eficiência	49
5.1.3. Indicadores de Liquidez	49
5.1.4. Indicadores de Rentabilidade	50
5.1.5. Análise Económico-Financeira por dimensão das empresas em Portugal	52
5.2. Análise Económico-Financeira do setor vitivinícola na Península de Setúbal	54
5.2.1. Indicadores de Estrutura/Endividamento ou de Alavanca Financeira	54
5.2.2. Indicadores de Funcionamento e Eficiência	55
5.2.3. Indicadores de Liquidez	55
5.2.4. Indicadores de Rentabilidade	56
5.2.5. Análise Económico-Financeira por dimensão das empresas – Península de Setúbal ..	58
5.3. Comparação Económico-Financeira entre as empresas do setor vitivinícola em Portugal e as empresas na Península de Setúbal	60
PARTE III – CONSIDERAÇÕES FINAIS	66
6 - Conclusão	66
7 - Limitações	67
8 - Linhas de Investigação Futura	68
Bibliografia	69
Índice de Anexos	73
Índice de Apêndices	74

Índice de Figuras

Figura 1 - As Fases da Produção do Vinho.....	4
Figura 2- Produção Mundial de Vinho: os 15 países maiores produtores de vinho.	10
Figura 3 - A Península de Setúbal	13
Figura 4 - Processo de construção do Balanço Funcional.....	23
Figura 5 - O Balanço Funcional.....	23
Figura 6 – Critérios da Dimensão Empresarial.....	44
Figura 7 – Total do Balanço por dimensão das empresas em Portugal e na Península de Setúbal-2019.....	48
Figura 8 - Distribuição do Ativo das empresas vitivinícolas em Portugal - média de 2015 a 2019.	50
Figura 9 - Análise dos Resultados das empresas vitivinícolas em Portugal	50
Figura 10 - Distribuição de Rendimentos e Ganhos das empresas vitivinícolas em Portugal - 2019	51
Figura 11 - Distribuição de Gastos e Perdas das empresas vitivinícolas em Portugal - 2019.....	51
Figura 12 - Distribuição do Ativo das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal - média de 2015 a 2019.....	55
Figura 13 - Análise dos Resultados das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal	56
Figura 14 - Distribuição de Rendimentos e Ganhos das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal - 2019	56
Figura 15 - Distribuição de gastos e Perdas das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal - 2019.....	56

Índice de Quadros

Quadro 1 - Características das Demonstrações Financeiras	20
Quadro 2 - O Balanço na perspectiva patrimonial.....	20
Quadro 3 - O Balanço na abordagem financeira	21
Quadro 4 - O Balanço numa visão contabilística (SNC)	21
Quadro 5 - Modelo da Demonstração dos resultados por naturezas.....	24

Índice de Tabelas

Tabela 1 - Evolução da Produção - Península de Setúbal	15
Tabela 2 - Número de empresas, por dimensão em Portugal - 2019	45
Tabela 3 – Número de empresas, por dimensão na Península de Setúbal – 2019	46
Tabela 4 – Evolução do número de funcionários em Portugal	46
Tabela 5 - Evolução do número de Funcionários na Península de Setúbal.....	47
Tabela 6 - Comparação do Volume de Negócios em Portugal e na Península de Setúbal.....	48
Tabela 7 - Indicadores de Estrutura das empresas vitivinícolas em Portugal	49
Tabela 8 - Indicadores de Funcionamento das empresas vitivinícolas em Portugal	49
Tabela 9 - Indicadores de Rentabilidade das empresas vitivinícolas em Portugal - II.....	52
Tabela 10 - Indicadores de Estrutura – média das empresas vitivinícolas em Portugal.....	53
Tabela 11 - Indicadores de Funcionamento - média das empresas vitivinícolas em Portugal	53
Tabela 12 - Indicadores de Rentabilidade II - média das empresas vitivinícolas em Portugal	54
Tabela 13 - Indicadores de Estrutura das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal.....	54
Tabela 14 - Indicadores de Funcionamento das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal.	55
Tabela 15 - Indicadores de Rentabilidade das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal - II	58
Tabela 16 - Indicadores de Estrutura - média das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal	58
Tabela 17 - Indicadores de Funcionamento - média das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal	58
Tabela 18 - Indicadores de Rentabilidade II - média das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal	60

Índice de Gráficos

Gráfico 1 - Produção Regional das Regiões Vitivinícolas.....	9
Gráfico 2 - Evolução das Exportações Portuguesas de Vinho.....	11
Gráfico 3 - Evolução da Balança Comercial do Vinho - de 2007 a 2020	12
Gráfico 4 - Consumo Mundial de Vinho - de 2015 a 2019	12
Gráfico 5 - Distribuição das empresas de Portugal (CAE 11021) – Ano de 2019	45
Gráfico 6 - Distribuição das empresas, na Península de Setúbal (CAE 11021) - Ano de 2019	46
Gráfico 7 - Distribuição do volume de negócios em Portugal - Ano 2019	47
Gráfico 8 - Distribuição do Volume de Negócios na Península de Setúbal - Ano 2019	47
Gráfico 9 - Indicadores de Liquidez das empresas vitivinícolas em Portugal.....	50
Gráfico 10 - Evolução do Resultado Líquido, Gastos e Rendimentos das empresas vitivinícolas em Portugal - 2015 a 2019	51
Gráfico 11 - Indicadores de Rentabilidade das empresas vitivinícolas em Portugal - I	52
Gráfico 12 - Indicadores de Liquidez - média das empresas vitivinícolas em Portugal.....	53
Gráfico 13 - Indicadores de Rentabilidade I - média das empresas vitivinícolas em Portugal	54
Gráfico 14 - Indicadores de Liquidez das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal	55
Gráfico 15 - Evolução do Resultado Líquido, Gastos e Rendimentos das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal – 2015 a 2019	57
Gráfico 16 - Indicadores de Rentabilidade das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal - I	57
Gráfico 17 - Indicadores de Liquidez – média das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal	59
Gráfico 18 - Indicadores de Rentabilidade I – média das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal	59

Lista de Abreviaturas

AICEP – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal
AISET - Associação da Indústria da Península de Setúbal
AT – Autoridade Tributária e Aduaneira
CAE – Código de Atividade Económica
CEE – Comunidade Económica Europeia
CI – Capital Investido
CIVA – Código do Imposto sobre o Valor Acrescentado
CSC – Código das Sociedades Comerciais
CVRPS - Comissão Vitivinícola Regional da Península de Setúbal
DL – Decreto-Lei
DPI - Direitos de Propriedade Intelectual
DO – Denominação de Origem
DOC – Denominação de Origem Controlada
DOP - Denominação de Origem Protegida
EBIT – *Earnings before interest and taxes* (RAGFI)
EBITDA – *Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization* (RADGFI)
UE – União Europeia
FM – Fundo de Maneio
IAPMEI - Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação
IG – Indicação Geográfica
IGP - Indicação Geográfica Protegida
INE- Instituto Nacional de Estatística
IVA – Imposto sobre o Valor Acrescentado
IVV – Instituto do Vinho e da Vinha
JNV – Junta Nacional do Vinho
MPB – Método de Produção Biológica
NFM – Necessidades de Fundo de Maneio
OeMv – Observatório Español del Vino
OIV – Organização Internacional da Vinha e do Vinho
oriGIn – Organization for an International Geographical Indications Network
PAC – Política Agrícola Comum
PME – Pequenas e Médias Empresas
PT - Portugal
POC – Plano Oficial de Contabilidade
RADGFI – Resultado Antes de Depreciações, Gastos de Financiamento e Impostos
RAGFI – Resultado Operacional Antes de Gastos de Financiamento e Impostos
RAI – Resultado Antes de Impostos

REA – Rentabilidade Económica do Ativo
RLE – Resultado Líquido do Exercício
RLV – Rendibilidade Líquida das Vendas
RCP – Rendibilidade dos Capitais Próprios
ROA – Rentabilidade Operacional do Ativo
ROE – *Return on Equity*
ROS – *Return on Sales*
ROV – Rendibilidade Operacional das Vendas
SABI – Sistema de Análise de Balanços Ibéricos
SL – Situação Líquida
SNC – Sistema de Normalização Contabilística
TL – Tesouraria Líquida
VQPRD – Vinho de Qualidade Produzido em Região Demarcada

Introdução

Em Portugal produzem-se vinhos de reconhecida e afamada qualidade excecional. Para além de estar entre os principais produtores, é o maior consumidor per capita da bebida com 62,1 litros/capita, em 2019, segundo a Organização Internacional da Vinha e do Vinho (OIV).

Portugal apresenta-se como um país com tradições enraizadas na produção do vinho e cultivo da vinha que lhe está associado, devido às suas características naturais e culturais, sendo um país que oferece condições incomparáveis para a produção de vinhos de carácter e qualidade únicos no mundo e encontra-se num ponto de viragem para a modernidade e competitividade com uma aposta de melhoria da qualidade e da diversificação dos produtos oferecidos, para além de potenciar outras atividades como o turismo e contribuir para a economia nacional e local.

A vinha é plantada nos cinco continentes tendo surgido novos países (*novo mundo*), outrora, com pouca ou nenhuma tradição, na produção e consumo do mesmo que têm conseguido afirmar-se e criado competitividade no setor que se tem feito acompanhar de progressos tecnológicos. Portugal está entre os produtores do *velho mundo* com reconhecido prestígio a nível internacional, sendo conhecido e aclamado com vários e diversificados prémios no setor, um pouco por todo o lado. A qualidade e carácter único dos seus vinhos fazem de Portugal uma referência entre os principais países produtores, com um lugar destacado e em crescimento, entre os 10 principais produtores. Em termos de superfície de exploração vitícola Portugal possui 199 mil hectares. Com a adesão de Portugal à Comunidade Europeia, adotou-se a nomenclatura comunitária de classificação dos vinhos: Vinho de Qualidade Produzido em Região Determinada (VQPRD).

A Península de Setúbal, com uma área delimitada, abrange, no total, uma superfície de 9.210 hectares de vinha, dado que, cerca de 2.075 hectares estão afetos à produção de vinhos com Denominação de Origem (DO). Uma grande parte dos vinhos é exportada. O vinho regional “Península de Setúbal” produz-se em todo o distrito de Setúbal. Já no que respeita aos vinhos com denominação de origem, temos duas regiões distintas: Setúbal, para a produção do vinho generoso, e Palmela, onde se produzem vinhos brancos, tintos e rosados, vinhos frisantes e espumantes rosados e vinhos licorosos.

No panorama internacional, o vinho português ganha, cada vez, maior destaque e importância e é um embaixador de Portugal e da sua cultura, para além do contributo para o saldo da balança comercial, pois é um dos poucos sectores agroalimentares com uma balança comercial positiva, contribui para a economia portuguesa com valor acrescentado, exportações e autonomia financeira acima da média.

Para uma melhor compreensão do setor, justifica-se a análise económica e financeira das empresas do setor vitivinícola, de forma a aferir o seu desempenho pela avaliação da saúde económica e financeira das mesmas.

O objetivo do presente estudo é delinear o perfil económico financeiro das empresas que atuam no setor vitivinícola em Portugal e, em particular, na Península de Setúbal, permitindo um maior conhecimento da estrutura económico-financeira das diversas empresas. Este conhecimento da performance económica e do equilíbrio financeiro das empresas vitivinícolas permitirá observar

potenciais fraquezas e eventuais forças, de modo a contribuir para uma melhor compreensão do setor.

De molde a definir o perfil económico e financeiro das empresas produtoras de vinho, socorremo-nos das empresas agregadas no CAE 11021 (produção de vinhos comuns e licorosos) e usaram-se os indicadores ou rácios económico financeiros mais usuais e adequados para a análise em questão, tendo em consideração que a análise económico-financeira abarca um conjunto de técnicas com o objetivo de avaliar e interpretar o desempenho empresarial. Trata-se de uma fonte de informação essencial para a tomada de decisão e permite detetar tendências futuras e a evolução da situação financeira e, também, permite medir a remuneração dos investidores de acordo com o capital investido, interpretar a estrutura de capital das empresas, avaliar a capacidade da empresa em honrar os seus compromissos, entre outras vantagens (Fernandes, 2016).

Na metodologia, procedeu-se a uma análise quantitativa a partir da Base de Dados do Sistema de Análise de Balanços Ibéricos (SABI) que subsidiou todos os dados e informação, no período de 2018 a 2019, tendo havido recurso às demonstrações financeiras das empresas objeto de estudo. Foram utilizadas pesquisas booleanas e agregações, de forma a obter as demonstrações financeiras dos anos em análise e os indicadores usados na análise.

O relatório apresentado foi dividido em três partes. A primeira parte, respeita à revisão de literatura, onde se faz um enquadramento do setor vitivinícola, através de uma breve história do vinho, da produção e tipos de vinho, assim como, se referem as indicações geográficas, com a caracterização do setor vitivinícola, em Portugal e na Península de Setúbal, e à análise económica e financeira com recurso aos indicadores de estrutura ou de alavanca financeira, aos indicadores de funcionamento e eficiência, aos indicadores de liquidez e aos indicadores de rentabilidade. A revisão de literatura permitiu comprovar a importância do setor vitivinícola, a utilidade da análise económico financeira, através dos instrumentos de análise, os indicadores ou rácios, e a interdependência que existe entre eles.

A segunda parte tem a ver com o estudo empírico que engloba a metodologia aplicada e a caracterização da população em estudo em Portugal e na Península de Setúbal, bem como, é feita a apresentação e discussão dos resultados com a análise económico financeira do setor vitivinícola em Portugal e na Península de Setúbal e na comparação entre ambas. A terceira parte consta da conclusão, assim como as limitações inerentes e a sugestão de linhas de investigação futuras.

PARTE I – REVISÃO DE LITERATURA

1 – Enquadramento do Setor Vitivinícola

1.1. Breve História do vinho

O vinho tem desempenhado um papel de relevo em quase todas as sociedades e surge com uma dimensão internacional na história que revela o setor como uma das mais importantes atividades económicas. “Fruto da Videira e do Trabalho do Homem” trata-se de um produto da agricultura único que alia o fruto da videira “à bebida privilegiada como precioso néctar, dele extraída” (IVV, 2020). A tradição do cultivo da vinha, vem dos tempos mais remotos, passando de geração em geração, associada às condições climáticas e à diversidade dos solos. “O vinho foi o luxo dos luxos em milénios de História da Humanidade” (Johnson's, 1999).

Trata-se de um tema sacralizado que remonta às ancestrais vinhas da Geórgia, na região do Cáucaso, e data da Idade da Pedra, entre 7.000 a.C. e 5.000 a.C., embora os primeiros equipamentos vitivinícolas, como as prensas, tenham sido descobertos na Arménia, por volta de 4.000 a.C. (Inner, 2016).

Na Península Ibérica, as primeiras vinhas foram cultivadas no vale do Tejo e do Sado pelos Tartessos que consideravam o vinho como moeda de troca no negócio de metal, há cerca de 2.000 a.C., dando início a uma tradição que foi renovada em 1907, com a demarcação da Região do Moscatel de Setúbal, e que sobrevive até hoje, sendo a segunda mais antiga região demarcada de Portugal (CVRPS, 2020).

Os Gregos, no século VII a.C. habitaram a Península Ibérica e o vinho tornou-se um produto de relevância e com grande impacto nas trocas comerciais com o Médio Oriente e com o Egipto. Os Celtas, no século VI a.C. trouxeram, para a região, novas variedades de videiras e técnicas de tanoaria. No século II, a romanização contribuiu para o desenvolvimento e modernização da cultura da vinha e produção do vinho, ao aperfeiçoar técnicas de cultivo da vinha como, por exemplo a poda e a criação de socalcos, e pela introdução da plantação de novas castas. Com os Povos Bárbaros (Suevos e Visigodos) a expulsarem os Romanos da Península Ibérica, aqueles adotaram os costumes dos Romanos, entre os quais o vinho que consideravam uma bebida de povos “civilizados” (IVV, 2020).

Com a queda do Império Romano dá-se a ascensão e expansão do Cristianismo tornando-se o vinho crucial nos atos religiosos (Unwin, 1991). Com os Árabes, o vinho era utilizado como moeda de troca nas exportações (Infovini, História, 2020). No século XI e XII, os Almorávidas e Almoadas dominaram a Península Ibérica e foram os responsáveis por um retrocesso na vitivinicultura ao serem mais rigorosos na aplicação das normas religiosas do Islão. Seja como for, “Lisboa manteve, deste modo, o comércio tradicional de exportação de vinho” (IVV, 2020). Documentos da época da Reconquista Cristã, nos séculos XII e XIII, atestam a importância do vinho no território português, ao ser o principal produto exportado.

Com a fundação de Portugal, em 1143, os reis fazem doações de terras onde o cultivo da vinha era obrigatório. Assiste-se a um aumento de área cultivada, também por via da instalação das Ordens Religiosas no território. Nesta altura, os vinhos de Portugal começaram a ganhar fama no

Norte da Europa, tendo o Moscatel de Setúbal um lugar de destaque (Infovini, História, 2020). No período da expansão portuguesa, surgiram novas técnicas de estágio de vinhos. O vinho de “roda” ou de “torna viagem” torna-se conhecido, de características únicas, é vendido a preços altos. Estas técnicas de envelhecimento vieram a ser desenvolvidas, posteriormente, numa forma científica.

O século XVIII é marcado pelo crescimento da viticultura. Em 1703 é assinado o Tratado de *Methuen*, entre Portugal e Inglaterra, em que Inglaterra concedia um regime especial aos vinhos portugueses, tendo chegado a embargar vinhos franceses e espanhóis, pelo que a exportação de vinho sofreu um forte incremento. O Tratado de *Methuen* devastou a indústria têxtil portuguesa, tendo dado origem a mão de obra barata que teve um papel preponderante na “construção” da vinha do Douro onde “a sua paisagem construída pelo homem, onde socalco a socalco se perfilam as linhas do horizonte, de um lado ao outro, é quase impossível acreditar que em 1700 tudo aquilo era senão xisto, duro e cheio de arestas” (Johnson's, 1999). Este século também foi marcado pela figura de Marquês de Pombal, Primeiro-ministro de Portugal entre 1750 e 1777, que colocou em prática uma série de medidas que incentivaram o desenvolvimento da vitivinicultura na região do Douro passando pela criação, em 1756, da Companhia Geral da Agricultura das Vinhas do Alto Douro que tinha como propósito disciplinar a produção, fiscalizar a qualidade dos vinhos, determinar preços e regular o comércio do vinho da região. Com a demarcação da região de produção dos vinhos do Douro, esta viria a ser a primeira região demarcada oficialmente no mundo vitivinícola, segundo a maioria dos investigadores (IVV, 2020).

No final do século XVIII, a maior parte das exportações dos vinhos era constituída pelos vinhos generosos e licorosos, com destaque para o Porto, o Madeira e o Moscatel. Em 1712 é publicado o primeiro livro sobre a vinha e o vinho português por Vicencio Alarte (Infovini, 2020). Segue-se um período difícil na vitivinicultura, no século XIX, em que a vinha é atacada por doenças e pragas que resultam na diminuição da produção de vinho. Em 1866, António Augusto de Aguiar, João Inácio Ferreira Lapa e o Visconde de Vila Maior constituíram uma comissão nomeada para averiguar a situação dos centros vitivinícolas do país, estudar os processos adotados e a sua resposta a doenças. (Infovini, 2020).

O início do século XX foi marcado pela Exposição Universal de Paris onde Portugal participou ativamente, dando um especial destaque à secção de agricultura, considerada o setor mais importante da nossa representação. Cincinnato da Costa publica, em 1900, a obra “*Le Portugal Vinicole*” editada, especialmente, para ser apresentada na Exposição de Paris. Esta obra faz considerações sobre a vitivinicultura portuguesa: tipos de vinhos portugueses, sugestões de divisão de regiões vinícolas e de castas preferenciais para cada região, tal como sugere medidas para o governo combater a crise no setor vinícola (IVV, 2020).

Em 1907, no Governo de João Franco, inicia-se o processo de regulamentação oficial de várias outras denominações de origem portuguesas como os vinhos da Madeira, Moscatel de Setúbal, Carcavelos, Dão, Colares e Vinho Verde. No período 1926-1974, o Estado Novo apresentava-se como um regime corporativista tendo criado diversos organismos para a regulação da produção agrícola no âmbito da “Organização Corporativa e de Coordenação Económica”, como a Federação

dos Vinicultores do Centro e Sul (1933) que tinha como objetivo regular o mercado de produção agrícola. Em 1937 foi criada a Junta Nacional do Vinho (JNV) que foi substituída, em 1986, pelo Instituto da Vinha e do Vinho (IVV) (IVV, 2020).

Com a entrada de Portugal na Comunidade Económica Europeia (CEE) e nas medidas de pré-adesão, o setor vitivinícola foi alvo duma mudança importante na sua organização. Estas transformações foram necessárias para o cumprimento total das regras da política agrícola europeia. A adesão à CEE, hoje União Europeia (UE), veio introduzir alterações dos métodos de produção e na preocupação com a qualidade do vinho. A legislação comunitária trouxe a criação de áreas de Denominação de Origem Controlada (DOC) e a classificação qualitativa dos vinhos através das categorias Vinho de Qualidade Produzido em Região Demarcada (VQRD), Vinho Regional e Vinho de Mesa. Neste contexto foram criadas Comissões Vitivinícolas Regionais e o organismo de coordenação económica de atuação, o IVV, herdeiro da Junta Nacional do Vinho.

O IVV é um organismo que reúne e cumpre as exigências da política de mercado europeia e veio definir os mapas vitivinícolas nacionais. Com a criação do IVV são harmonizadas as designações oficiais dos vinhos com a legislação comunitária. A partir de 2002, passaram a existir trinta e três denominações de origem controlada (DOC) e oito indicações geográficas (IG). Atualmente, estas denominações estão reconhecidas e protegidas. Apesar da enorme variedade de castas nacionais, foram introduzidas algumas castas estrangeiras como o Chardonnay ou o Syrah (Infovini, 2020).

No final do século XX, o vinho torna-se um produto de excelência, fruto de modernizações introduzidas no setor, incluindo o desenvolvimento de novas tendências. Atualmente, a vinha e o vinho ocupam um lugar de destaque na economia nacional. A indústria do vinho apresenta um elevado volume de negócios e valor acrescentado, com um saldo positivo na balança comercial. O setor tem uma importância estratégica para Portugal, pelo seu efeito multiplicador a montante, quer no emprego que cria a nível de produção da uva, quer na ocupação do mundo rural.

O mercado do vinho tem acompanhado outras áreas em desenvolvimento e, atualmente, está associado a mercados diferentes como, por exemplo, a sinergia criada com o setor do turismo, o chamado Enoturismo. As regiões vitivinícolas têm circuitos que passam pela descoberta do vinho e da sua região, denominadas “Rotas do Vinho”. As rotas do vinho são dinamizadas, principalmente pelas Comissões Vitivinícolas Regionais (CVR) e pelas Regiões de Turismo com o objetivo de estimular o potencial turístico de cada uma dessas regiões, projetando Portugal no mundo e o vinho nele produzido. O Enoturismo surge como a ligação entre a viticultura, como atividade económica, e o aproveitamento de elementos patrimoniais, culturais e paisagísticos, fazendo surgir a “ideologia do vinho”, como recurso duma simbologia ligada à arte, à religião e à medicina. Estas ligações “são fatores de competitividade importantes, ligando a indústria do vinho a outros setores da atividade económica, sobretudo ao turismo” (Simões, 2008).

Na área da medicina, o vinho também tem vindo a ganhar projeção. Vários estudos indicam que o consumo moderado de vinho é benéfico, podendo contribuir para um aumento da esperança de vida. O vinho inibe o desenvolvimento de doenças do sistema cardiovascular e tem efeitos

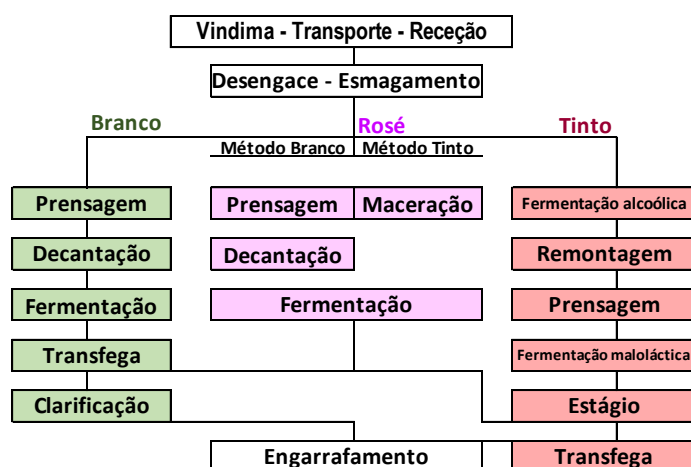
antioxidantes (Thomas, 1996). Para além das propriedades antioxidantes, o vinho tinto contém um composto orgânico (resveratrol) capaz de anular os efeitos nocivos das toxinas associadas à doença de Alzheimer (Iben Lundgaard, 2018). As cascas e sementes de uva tinta possuem resveratrol que aumenta o nível de enzimas que protegem as células nervosas do cérebro. O vinho reduz a deterioração cognitiva ao possuir um efeito antitóxico (Marambaud, Zhao, & Davies, 2005). O fenómeno da degustação de vinhos é estudado pela psicologia cognitiva e os recentes avanços tecnológicos em neuropsicologia e neurofisiologia mostram que o odor de um vinho envolve não apenas o nariz, mas um processamento cognitivo sofisticado (Parr, 2019).

1.2. A produção do vinho

A videira vinífera (significa 'que dá uvas') possui uma enorme capacidade de adaptação e é uma das plantas cultivadas mais variáveis. “A mudança de uma planta para uma região diferente, com clima diferenciado, tende a encorajar tais mutações” (Johnson's, 1999). Os solos são a base, não determinante, de uma bebida de qualidade, mas quando são muito ricos originam videiras vigorosas e vinhos medíocres ou vulgares. A diversidade é uma característica da vitivinicultura portuguesa que assenta fundamentalmente em três fatores: o clima, os solos e as variedades de videira (IVV, 2020).

O cultivo da vinha dá origem a uma série de fases na produção do vinho conforme ilustrado na Figura 1.

Figura 1 - As Fases da Produção do Vinho



Fonte: Infovini (2020) – Elaboração Própria

Após a escolha do terreno para a implementação da vinha, há que proceder a uma cuidadosa preparação do mesmo. Como a vinha é uma cultura perene torna-se “essencial garantir uma boa reserva de nutrientes (principalmente fósforo e potássio), em profundidade, antes da plantação da mesma” (Moreira, 2019). O acompanhamento do crescimento das vinhas implica o controlo de pragas e doenças até à vindima. O momento ideal para proceder à vindima é determinado pelo estado de maturação das uvas (quando os cachos ficam maduros o teor em açúcar aumenta e a acidez dos bagos diminui) e das condições climáticas que se fizerem sentir nesta fase. É importante que não chova, uma vez que a humidade é absorvida pelas uvas e será posteriormente transmitida ao vinho resultando num vinho de menor qualidade (Moreira, 2019).

Em Portugal, no fim do verão e início do outono, abre-se a época da colheita das uvas ou época das vindimas. Após a poda em janeiro, formam-se os cachos na primavera, durante o Verão as uvas ganham cor, aroma e paladar e entre setembro e outubro procede-se à apanha da uva e posterior produção de vinho. Determinar a melhor altura para se vindimar, para além das técnicas introduzidas pelos enólogos, pode ser feita com o tradicional método popular: quando os pés das uvas estiverem murchos e as peles dos bagos começarem a contrair-se (ClubedeVinhos, 2020). O acondicionamento e o transporte das uvas para a adega envolvem sempre especiais cuidados, porquanto as uvas amassadas com o calor próprio da altura pode levar a uma fermentação prematura das uvas.

O processo de vinificação é a transformação do sumo da uva em vinho e envolve principalmente a fermentação dos açúcares solúveis, a saber, glicose e frutose, da uva ou de qualquer outro suco em dióxido de carbono e álcool etílico. Na adega, as uvas são selecionadas e segue-se o processo de desengaçamento (remoção dos caules dos cachos de uvas) e o seu esmagamento. “O esmagamento realiza a primeira separação entre o sumo e a parte sólida” (Schumacher, 2007), resultando no mosto. O mosto ou vinho de lágrima resulta do rebentamento da película do bago, tornando-se em sumo de uva que fica disponível para a fermentação. O esgotamento é a denominação da operação que consiste na recolha do líquido obtido, imediatamente, antes da prensagem (Silva, 2020).

A seguir procede-se à maceração e prensagem do mosto de forma a extrair o máximo de sumo. No caso dos vinhos brancos, depois das uvas estarem devidamente esmagadas, o mosto da uva é prensado para separar as cascas e as sementes do sumo da uva. No caso dos vinhos rosés e vinhos tintos, a casca da uva é que vai definir a cor do próprio vinho, enquanto este estiver na fase de fermentação. Durante a fermentação, as leveduras das uvas alimentam-se do açúcar natural do fruto, transformando-se em álcool e dióxido de carbono. O processo de vinificação resulta de transformações bioquímicas criadas pela ação de várias enzimas de microrganismos, como as leveduras resultando na fermentação alcoólica onde é produzido o etanol, o principal ingrediente de bebidas alcoólicas como o vinho. Aqui, a fermentação alcoólica é a transformação dos açúcares do mosto em álcool, de que resulta a libertação de dióxido de carbono e calor.

Nos últimos anos, para além das uvas, também outras frutas são usadas para produzir vinho. Os vinhos de frutas emergentes incluem os de mirtilo, amoras, morangos e cerejas pelas evidências científicas de benefícios para a saúde no seu consumo (Rupasinghe, V.K.Joshi, A.Smith, & I.Parmar, 2016). A fase da fermentação poderá ocorrer em barrica de carvalho ou em tanque de inox, o que levará o vinho a adquirir características diferentes. Nesta fase, a temperatura é uma condicionante relevante. Os vinhos brancos e rosés são fermentados em temperaturas mais baixas, atuando as leveduras mais lentamente, já no vinho tinto, este processo é realizado com temperaturas superiores para que os corantes e os taninos presentes na casca da fruta exerçam a sua função (Henriques, 2020). Após a fermentação, o vinho apresenta-se turvo com resíduos sólidos e matérias orgânicas depositadas no fundo do tanque e recorre-se à filtragem para a remoção dos depósitos. A trasfega é o ato de transitar o vinho de um local para outro.

Já nos processos finais da vinificação, removem-se compostos que possam influenciar a cor e a qualidade da bebida. O processo da clarificação e estabilização tartática consiste em adicionar coagulantes, de forma a que a bebida não crie resíduos, os conhecidos cristais, uma substância natural. Nos vinhos mais velhos e nos vinhos sujeitos a estágio, onde este processo de estabilização e clarificação não tenha existido, há tendência na formação de depósitos, por isso aconselha-se a decantação antes de serem servidos, como é o caso dos vinhos tintos.

No amadurecimento, o vinho, retirado do tanque da clarificação, é armazenado em tanques de aço inoxidável ou nos barris de carvalho. Nas barricas de madeira existe uma maior oxigenação da bebida, sendo a própria barrica que vai emprestar o aroma específico da madeira seja achocolatado, de café, frutos vermelhos ou outros (Henriques, 2020). Já na reta final da produção de vinho, o engarrafamento consiste na deposição de uma quantidade exata de vinho em cada garrafa, colocação de rolha, normalmente de cortiça, do rótulo, a cápsula e o selo de garantia (Infovini, 2020). Todos os rótulos contêm informações variadas e cumprem as regras de rotulagem da legislação da União Europeia. São as comissões de viticultura que regulam e fiscalizam os conteúdos dos rótulos que variam de acordo com o tipo de vinho existindo elementos comuns como a marca, o tipo de vinho, a origem, o grau alcoólico, o número de lote e o país de origem (Infovini, 2020).

Em garrafa, o vinho pode ser mantido com todas as suas propriedades necessárias e requeridas nos processos anteriores, até ao seu consumo. Existem vinhos que se bebem jovens como os vinhos brancos, rosés e alguns tintos e outros que se bebem melhor depois de envelhecidos na própria garrafa (às vezes anos) como é o caso de alguns vinhos tintos. O processo de vinificação pode demorar semanas, meses e, para alguns tipos de vinho, anos. Cada vinícola tem as suas especificidades, existindo inúmeros vinhos por todo o mundo, de qualidade elevada, onde Portugal tem representação significativa.

1.3. Os Tipos de vinho

O vinho é um produto obtido a partir da fermentação alcoólica total ou parcial de uvas frescas (pisadas ou não) ou do mosto de uvas frescas, dispondo de obrigatoriedade da sua graduação alcoólica ser superior a 8,5%. Os tipos de vinho são determinados de acordo com características da sua origem, produção e conteúdo diferindo na cor, aroma e gosto. A classificação dos vinhos assenta em agrupamentos que depende da casta, da fermentação e do envelhecimento.

O vinho tranquilo ou corrente é todo aquele que não contém gás, ao contrário dos vinhos espumantes e frisantes (como alguns vinhos verdes) que possuem desprendimento de gás. São normalmente tintos ou brancos, mas existe também a versão rosé. Os vinhos brancos tranquilos são feitos a partir da fermentação de uvas sem pele e são concebidos através da fermentação alcoólica total ou parcial da uva fresca ou do mosto de uvas frescas. Contudo, há alguns brancos que são produzidos a partir do processo de maceração pelicular que consiste nas peles das uvas manterem-se em contacto com o mosto antes da fermentação, para uma maior concentração aromática no vinho. São bastante suaves e aromáticos (predominam os odores a flores e frutos). Os vinhos tintos tranquilos são produzidos a partir da fermentação de uvas tintas que

permaneceram em contacto com as cascas durante o processo. O vinho tinto encorpado reveste-se de alguma opulência e charme (Carvalho, 2020).

Os vinhos rosés são elaborados a partir de castas tintas e através de um processo especial de fermentação. Após um curto período de tempo, retiram-se as peles das uvas, pois já foi transferida alguma coloração rosada ao vinho. O vinho rosé apresenta características tanto de brancos como de tintos ao conseguir captar a leveza e a componente aromática dos brancos e os taninos de tintos. Em Portugal, ainda, é comum a distinção popular entre vinho verde e maduro, que pretende contrastar os “vinhos verdes” com o vinho produzido nas outras regiões portuguesas. Tecnicamente, “vinho verde” é uma região e não um tipo de vinho.

Os vinhos generosos, doces, de sobremesa, fortificados ou licorosos resultam da adição de álcool (álcool puro, aguardente ou brandy) durante o processo de fermentação, de modo a que a transformação dos açúcares em álcool seja impedida. Nos vinhos de sobremesa também podemos encontrar os de colheita tardia (“*Late Harvest*”), produzidos a partir de uvas sobre maduras (muito ricas em açúcares), os vinhos *Botrytizados* onde as condições climáticas especiais (manhãs húmidas e tardes quentes e secas) fazem desenvolver um fungo nos cachos das uvas (o fungo *Botrytis*) que concentra açúcares e glicerol nas uvas, mantendo a acidez e aromas únicos. Podemos encontrar a produção destes vinhos com menção nos rótulos provenientes de países vitivinícolas do *novo mundo* como a Alemanha e a Alsácia (Miwa, 2020).

Em Portugal, a produção de generosos corresponde ao vinho do Porto, Madeira e Moscatel. O vinho do Porto pode ser distinguido pelo envelhecimento: sendo LBV (fruto duma excecional colheita e mantido 4 a 6 anos em madeira antes do engarrafamento) ou vintage (se forem provenientes de uma única colheita de qualidade reconhecida e engarrafados entre 24 e 36 meses após a vindima) ou tawny (envelhecimento em casco, por oxidação) ou ruby (vinhos novos com pouca ou nenhuma oxidação). O vinho da Madeira varia em grau de doçura e graduação alcoólica de acordo com a casta utilizada na sua produção. Nos vinhos da Madeira identificam-se quatro castas: Malvasia, Sercial, Verdelho e Boal. O vinho Moscatel mais famoso é o produzido na zona de Setúbal, obtido a partir das castas Moscatel e Moscatel Roxo e é um vinho muito doce. O vinho Espumante surgiu pela primeira vez, em França, sendo tecnicamente mais desafiador e o que tem maior tempo de produção. Os espumantes são avaliados principalmente pela qualidade da sua bolha que deve ser fina, persistente e elegante e são classificados consoante o seu teor em açúcar: Extra Bruto, Bruto, Extra Seco, Meio Seco, Seco e Doce com mais de 50 gramas por litro (Carvalho M., 2020).

Os vinhos espumantes distinguem-se pela presença de dióxido de carbono, proveniente da fermentação secundária que lhes atribui a típica “bolha” e espuma. O gás existente nestes vinhos é resultado direto da fermentação das uvas. Portugal produz espumante nas variantes branco, tinto e rosé (Infovini, 2020). Convém distinguir o vinho frisante do vinho espumante pois aquele é obtido de forma artificial porque que no momento da fermentação introduz-se artificialmente o dióxido de carbono no vinho.

1.4. As Indicações Geográficas

As indicações geográficas protegidas (IGP) são um sinal utilizado no vinho ou produtos agrícolas cuja qualidade, reputação e características próprias são provenientes, essencialmente, da sua origem geográfica. A IGP é uma designação comunitária para referir os vinhos com indicação geográfica e que os integra num registo comunitário que lhes confere proteção de acordo com a regulamentação própria. As indicações geográficas (IG) na União Europeia (UE) podem revestir-se como Denominações de Origem Protegida (DOP), Denominação de Origem Controlada (DOC), IGP ou IG. As DOP para o vinho e produtos agrícolas são um sinal que identifica o produto produzido numa área geográfica definida, usando um saber fazer reconhecido. A DOP é uma designação comunitária adotada para designar os vinhos com denominação de origem, integrando-os num registo comunitário único e que lhes oferece proteção de acordo com a regulamentação própria.

Os vinhos regionais são uma designação tradicional para vinhos que possuem IGP. Por vezes são produzidos em regiões DOC, mas como não respeitam as regras de produção não são catalogados como tal. A referência à menção regional dispensa a utilização de IGP utilizando-se o nome da região de onde estes provêm como “Minho”, “Tejo” ou “Açores”, por exemplo (Infovini, 2020).

As IG para bebidas espirituosas são um sinal identificativo de um produto com determinadas características, qualidades ou reputação são atribuídas, na sua essência, à sua origem geográfica (oriGIn, 2020). Tanto as DOP como as IGP, para os produtos vitivinícolas europeus, integram um registo comunitário único. Os vinhos que não se enquadram nas designações referidas são designados como “vinho”, limitando-se a cumprir as disposições nacionais e comunitárias em vigor (WinesOfPortugal, 2020). Os benefícios das IG revelam-se como uma das formas especiais de proteção aos produtos visando destacar as suas características através dos fatores humanos e naturais, conduzindo ao desenvolvimento da região (Boechat & Alves, 2011).

As DOP e as IGP são figuras da Propriedade Intelectual tal como as patentes, as marcas, os logotipos, os modelos de utilidade, entre outras. As denominações de origem e indicações geográficas são “nomes geográficos” como, por exemplo, Porto ou Beira Interior, que servem para designar “produtos”, tal como o vinho, cujas características ou reputação têm origem na área geográfica cujos nomes utilizam para serem designados e diferenciados. Convém clarificar que os produtos não são DOP ou IGP, os seus nomes geográficos é que podem ter tal classificação. As DOP e as IGP não são tipos ou classes de produtos, mas Direitos de Propriedade Intelectual (DPI) (PTPT, 2020).

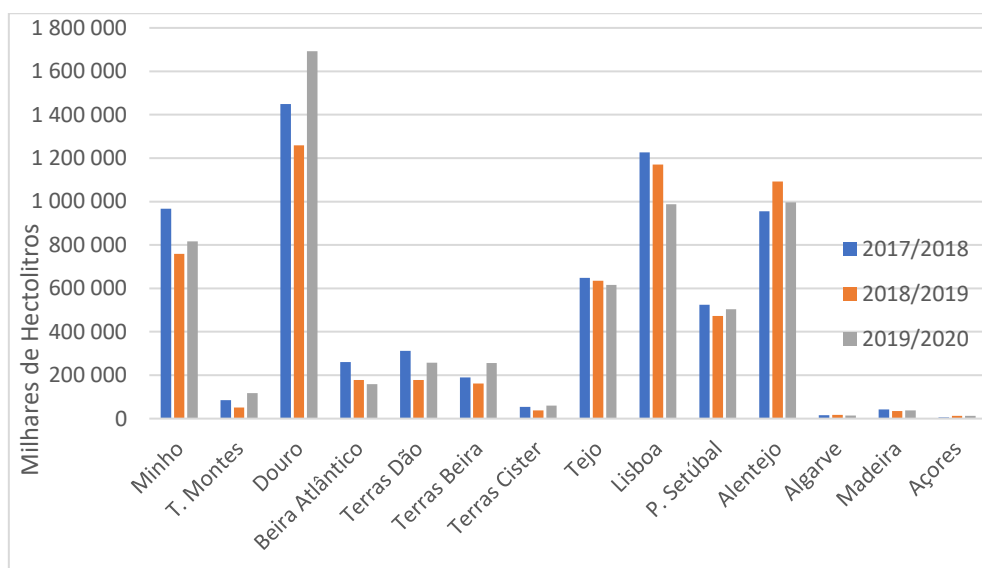
Com a entrada de Portugal na União Europeia (UE), ocorreram várias alterações na designação dos vinhos produzidos. O conceito DO é, assim, atribuído a vinhos cujas características estão intimamente associadas a uma determinada região. Os vinhos com DO têm origem e produção numa região específica e detêm qualidades inerentes ao meio, quer sejam fatores humanos, quer sejam fatores naturais. As entidades certificadoras analisam e fiscalizam todo o processo, de forma a preservar a qualidade única (Infovini, 2020).

Em 1 de dezembro de 2009, com a entrada em vigor do Tratado de Roma, o Parlamento Europeu é colegislador nos assuntos da Política Agrícola Comum (PAC) e no apoio ao desenvolvimento das IG. A *Organization for an International Geographical Indications Network* (oriGIn) é o ramo europeu da aliança global das IG e tem como missão garantir uma melhor proteção e promoção das IG junto das instituições da UE. A oriGIn representa os agrupamentos de produtores europeus de IG, assim como organizações nacionais de IG (oriGIn, 2020).

Em Portugal, são 14 as regiões vinícolas demarcadas de Portugal: Vinhos Verdes, Trás-os-Montes, Douro, Távora-Varosa, Dão, Bairrada, Beira Interior, Lisboa, Tejo, Península de Setúbal, Alentejo, Algarve, Madeira e Açores.

As regiões demarcadas de Portugal correspondem à quarta maior área de vinha da Europa com 199 mil hectares, sendo 174 mil hectares de vinhas com IG ou DOC, o que corresponde a 88% do total. Nessas regiões, são cultivados 343 tipos de castas, todas registadas pelo Instituto da Vinha e do Vinho (IVV) e apropriadas para a produção de vinho. De acordo com o IVV, são 149 brancas e 194 tintas e desse montante 250 são autóctones, ou seja, de origem portuguesa como Alvarinho, Alfrocheiro e Touriga Nacional. Sendo o vinho um produto de matéria-prima agrícola, é de salientar que a campanha vitivinícola decorre desde o dia 1 de agosto de cada ano, até ao dia 31 de julho do ano seguinte. O Gráfico 1 ilustra a produção anual das catorze regiões vitivinícolas:

Gráfico 1 - Produção Regional das Regiões Vitivinícolas



Fonte: IVV – Elaboração Própria

1.5. Caracterização do Setor Vitivinícola.

A vinha é cultivada para produção de uvas que podem ser vendidas como fruta fresca ou utilizadas para a produção de sumos, passas e o vinho. Aproximadamente 52% da produção é processada e fermentada para dar origem ao vinho (Carvalho, 2019).

Para além do seu valor económico, o sector vitivinícola é de grande importância para a população que ocupa e pelo “papel que desempenha quer a nível social quer na conservação do meio ambiental” (IVV, 2020). De acordo com os dados do IVV na campanha de 2019/2020, Portugal terá atingido os 6,5 milhões de hectolitros, o que significa um aumento de 7% em relação à

campanha homologa, conforme se constata na Tabela 1, da evolução da produção nacional de vinho na última década.

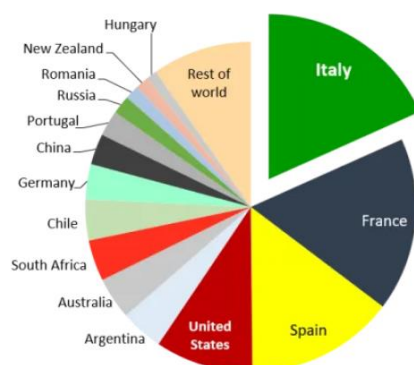
Tabela 1 - Produção de Vinho em Portugal na última década.



Fonte: IVV (2020) – Elaboração Própria

Assumindo a sua posição de referência no setor da vinha e produção de vinhos, Portugal destaca-se por ser genuíno e possuir uma personalidade longe da padronização. De acordo, com as estimativas da Organização Internacional da Vinha e do Vinho (OIV), para o ano de 2020, refletidas na Figura 2, Portugal assume-se no 11º da produção mundial com um valor total, em volume, estimado de 258 milhões de hectolitros (o que se traduz em cerca de 4 milhões de Euros). Portugal contribui com 6,5 milhões de hectolitros, nesta primeira estimativa da OIV de produção mundial de vinho, em 2020.

Figura 2- Produção Mundial de Vinho: os 15 países maiores produtores de vinho.



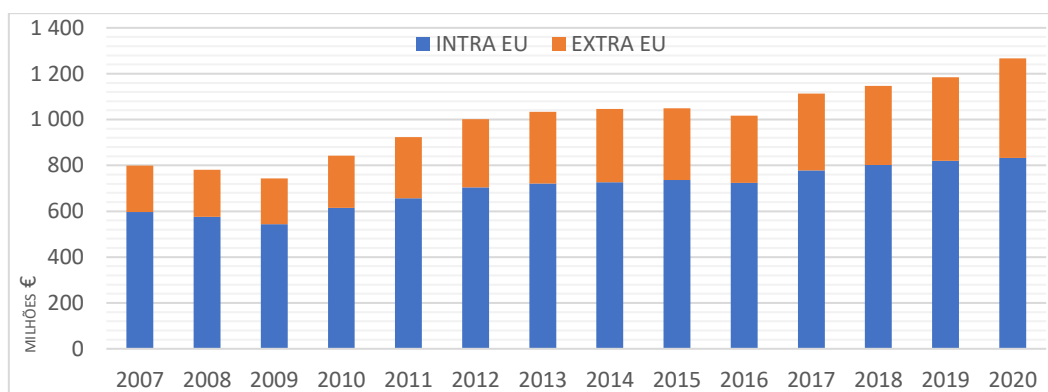
Fonte: OIV, (outubro) 2020

Sendo um pequeno país com explorações de pequenas dimensões, em 2019, Portugal foi o nono maior exportador mundial de vinho, em valor, numa avaliação liderada pela França (Gaudêncio, 2020), afirmando-se como um produtor de “vinhos diferentes”, mas de grande qualidade. Portugal ganhou quota de mercado, situando-se no oitavo lugar como fornecedor em volume (com mais 7,4 milhões litros vendidos), de acordo com o Observatório Español del Mercado del Vino (OeMv), tornando-se o único país dos 11 maiores exportadores, juntamente com Itália, a aumentar as vendas. Este feito revela-se animador para a economia nacional tendo em conta, segundo o OeMv, que as exportações mundiais de vinho caíram em valor (-5,8%), em volume (-1,1%) e preço médio (-4,7%), passando de 3,10 para 2,95 euros/litro. Esta qualidade é fruto da “aposta dos produtores portugueses na inovação, a par da modernização dos métodos de produção” (Martins, 2018).

Os onze principais fornecedores mundiais de vinho (Itália, Espanha, França, Chile, Austrália, Alemanha, Estados Unidos, Argentina, África do Sul, Portugal e Nova Zelândia) representaram quase 90% das exportações no período interanual de 2019/2020.

“A grande variedade de castas (cerca de 250) permite produzir uma diversidade de vinhos, marcados por características únicas, o que potencia a sua competitividade em nichos de mercado, apreciadores de vinhos de excelência” (Martins, 2018). “A nossa grande diversidade castas assegura-nos não só um património inquestionavelmente rico, com uma diversidade que mais nenhum outro país possui” (Martins, 2018), pois Portugal, apresenta-se como o terceiro país, a nível mundial, com maior variedade de castas. Trata-se de um setor de relevante importância económica do setor agrícola português, tendo gerado grande expressão nas exportações portuguesas, como é demonstrado no Gráfico 2.

Gráfico 2 - Evolução das Exportações Portuguesas de Vinho

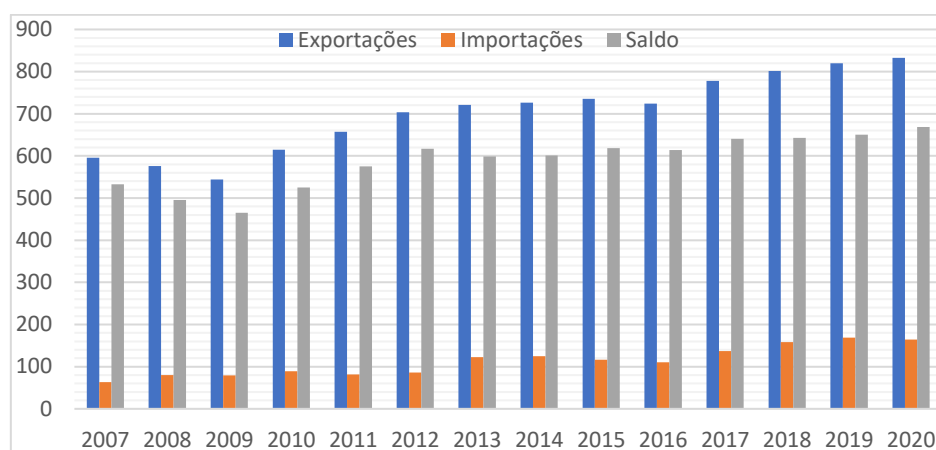


Fonte: INE (2020) – Elaboração Própria

As exportações do sector vitivinícola cresceram 2,6% em volume, no período interanual, de agosto de 2019 a Julho de 2020, atingindo cerca de 296 milhões de litros, em comparação com período homólogo do ano anterior, enquanto em valor aumentaram 2,3%, rodando os 820 milhões de euros, com dados apurados até setembro de 2020 (ViniPortugal, 2020). De acordo com o Ministério da Agricultura, com base nos dados do Instituto Nacional de Estatística (INE), “2019 foi um ano positivo para as exportações de vinho português”, acrescentando que esta dinâmica se traduziu num crescimento de cerca de 2,3% do preço médio do vinho exportado (Lusa, 2020), traduzindo-se no preço médio de 2,77 euros por litro. O vinho apresenta-se como um dos produtos nacionais mais procurados no estrangeiro, sendo de realçar que Portugal tem um tipo de vinho único no mundo: o vinho verde que é produzido, somente, numa região de Portugal.

Em 2019, os dez principais mercados de destino do vinho português foram a França em primeiro lugar, os Estados Unidos, Reino Unido, Brasil, Alemanha, Canadá, Bélgica, Países Baixos, Angola e na décima posição a Suíça (Lusa, 2020) e, como se verifica no Gráfico 3, a evolução das exportações e importações de vinho, em milhões de euros, existe um saldo da Balança Comercial positivo, em cerca de 653 milhões de euros (em 2019), de acordo com o Ministério da Agricultura (Lusa, 2020).

Gráfico 3 - Evolução da Balança Comercial do Vinho - de 2007 a 2020

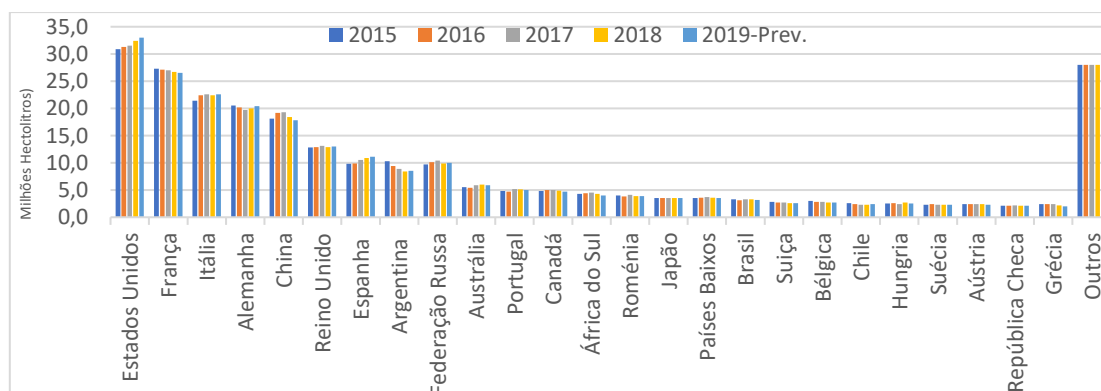


Fonte: IVV – Elaboração Própria

“O vinho foi um dos sectores onde se sentiu o efeito da globalização” (Hogg & Rebelo, 2017). A Europa Ocidental, especialmente, os países da Europa do Sul como França, Espanha, Itália e Portugal, dominava o setor até há cerca de 40 anos atrás, agora conhecido como *velho mundo*. Este panorama tem vindo a ser modificado pela entrada agressiva de novos *players*, o chamado *novo mundo* como a Austrália, Nova Zelândia, África do Sul, Argentina, Chile, EUA e a China. “Para responder eficazmente a um mercado cada vez mais competitivo, complexo e volátil é fundamental ter contextos gerais externos e internos que facilitem o processo de decisão e reduzam custos de transação” (Hogg & Rebelo, 2017).

Em relação ao consumo mundial de vinho, este manteve-se nos 244 milhões de hectolitros, em 2019, tendo sofrido um ligeiro aumento em relação a período homólogo. Os Estados Unidos da América (EUA) reafirmam a sua posição de maior país consumidor de vinho do mundo, atingindo um record de 33 milhões de hectolitros, conforme se constata no Gráfico 4. Quanto a Portugal, o consumo no contexto mundial cifra-se, pouco acima, dos 5 mil milhões de hectolitros, fasia já ultrapassada em 2017.

Gráfico 4 - Consumo Mundial de Vinho - de 2015 a 2019



Fonte: OIV – Elaboração Própria

Na procura de vinhos atrativos para os consumidores surgem “tradições” novas como o Mateus Rosé, nos anos 50, baseando-se no vinho verde português, uma interpretação livre da tradição com raízes étnicas genuínas, cabendo a decisão final ao mercado, a sua mensagem é

clara: o vinho anónimo tem vindo a ser substituído por vinhos identificados com características locais específicas. A quantidade tem dado lugar à qualidade (Johnson's, 1999).

O futuro dos vinhos portugueses, após o reconhecimento mundial da sua qualidade, passa agora pelo aumento do preço de venda médio e pelo seu crescimento em mercados de referência como os EUA, o Canadá e o Japão entre outros. É de salientar a importância dos mercados europeus como a França e o Reino Unido que continuam a ser os principais clientes dos vinhos portugueses (Martins, 2018). O principal desafio do vinho português é conseguir uma perceção de valor que lhe permita aumentar o preço médio, apesar da imagem do país e dos seus vinhos ter melhorado de forma que se refletiu, muito positivamente, nas exportações.

Os vinhos sustentáveis surgem como mais uma oportunidade de mercado. “O conceito de vinho sustentável está associado ao vinho biológico (*organic wine*) e tem essencialmente em consideração o uso de práticas vitivinícolas redutoras de impactos ambientais negativos e o uso de produtos químicos ao longo de toda a cadeia” (Hogg & Rebelo, 2017). Trata-se, portanto, de recurso a técnicas de produção de vinho biológico e à aplicação de princípios de comércio justo. Há que obedecer a certos requisitos, para que o vinho seja considerado biológico. Os critérios de certificação não são uniformes entre os países, mas, a nível europeu, “a certificação obriga a cumprir um padrão *standard* estabelecido legalmente” (Hogg & Rebelo, 2017). Trás-os-Montes já concentra 40% da área de vinha biológica, tendo Portugal 2.720 hectares de vinha em modo de produção biológico (MPB), senda a maior parte destas uvas matéria-prima para os vinhos tintos mais valiosos do mercado com DOP e IGP. Os vinhos produzidos em MPB levam no rótulo um logotipo específico criado pela União Europeia que inclui a identificação do país de origem (Larguesa, 2018).

1.6. A Península de Setúbal

A Península de Setúbal tem uma área de 1.421 Km² e abrange nove concelhos (Alcochete, Almada, Barreiro, Moita, Montijo, Palmela, Seixal, Sesimbra e Setúbal), onde vivem 782.044 pessoas, de acordo com a representação da Figura 3.

Figura 3 - A Península de Setúbal



Fonte: AISET (2020)

A Península de Setúbal caracteriza-se por dois tipos de relevo: um mais acentuado com vinhas plantadas em solos argiloso-calcários que aproveitam as encostas da Serra da Arrábida protegidas do Oceano Atlântico e outro de terras mais planas, raramente, ultrapassando os 150

metros de altura, onde os solos são constituídos por solos de areia bastante pobres e perfeitos para a produção de uvas de grande qualidade (AISET, 2020). “O clima é misto, subtropical e mediterrânico. Influenciado pela proximidade do mar, pelas bacias hidrográficas do Tejo e do Sado, e pelas serras e montes que se situam na região, tem fracas amplitudes térmicas e um índice pluviométrico que se situa entre os 400 a 500 mm. A qualidade dos vinhos desta região justificou o reconhecimento das DOC "Setúbal" para a produção do vinho generoso, e "Palmela", na qual, para além dos vinhos branco e tinto, se inclui também a produção de vinho frisante, espumante, rosado e licoroso.

As designações de denominação de origem (DO) e indicação geográfica (IG) indicam os vinhos de acordo com a sua origem, características e castas. É esta certificação que garante a qualidade dos vinhos. Desde o plantio até o engarrafamento, os vinhos da Península de Setúbal são avaliados e controlados pela Comissão Vitivinícola Regional da Península de Setúbal (CVRPS), com 3 possíveis classificações: DO Palmela, DO Setúbal e IG Península de Setúbal (Vinho Regional). O Vinho com IG "Península de Setúbal" produz-se em todo o distrito de Setúbal (IVV, 2021). A área geográfica de produção da IG Península de Setúbal, também chamada de vinho regional da Península de Setúbal, abrange todo o distrito de Setúbal (CVRPS, 2020). Na DO Setúbal são elaborados, exclusivamente, vinhos generosos (licorosos de forte personalidade) conhecidos como o Moscatel de Setúbal e Moscatel Roxo de Setúbal, porque devem ter pelo menos 85% da casta Moscatel de Setúbal ou Moscatel Roxo na sua produção. A DO Setúbal, é a segunda mais antiga região demarcada de Portugal, tendo sido delimitada em 1907. Os vinhos tintos DO Palmela devem conter a casta Castelão, conhecida tradicionalmente por Periquita, em pelo menos 67% da sua produção. Abrangendo os concelhos de Setúbal, Palmela, Montijo e, ainda, a freguesia do Castelo, no concelho de Sesimbra, a DO Palmela cobre a mesma área que a DO Setúbal, mas exclui a produção de Moscatel de Setúbal. (CVRPS, 2020).

A Comissão Vitivinícola Regional da Península de Setúbal, com a sigla CVRPS foi oficialmente designada como entidade certificadora para exercer funções de controlo da produção e comércio e de certificação dos produtos vitivinícolas com direito às DO Palmela e Setúbal e à IG Península de Setúbal. A CVRPS registou, em 2019, um aumento global de produção de 5% face a 2018, aproximando a produção total da região dos 50 milhões de litros. A nível de consumo, no mercado nacional, os Vinhos da Península de Setúbal foram os que mais cresceram em volume até Setembro de 2019, registando um aumento de 2% na quota de vinhos certificados, assim, a região fechou o ano de 2019 com um crescimento de 14% no volume de certificação dos vinhos com DO Setúbal (Moscatel de Setúbal e Moscatel Roxo de Setúbal) e DO Palmela, bem como nos vinhos regionais da Península de Setúbal, a que correspondeu a certificação de um volume superior a 55 milhões de garrafas vendidas no mercado nacional e nos seus muitos mercados de exportação, onde se destacam Brasil, Canadá, EUA, China, Angola e vários países da União Europeia. Os Vinhos da Península de Setúbal foram os que mais cresceram, em termos de vendas (1,6%), tendo, também, o valor aumentado em 2,3%, face ao mesmo período de 2018. O preço médio dos vinhos

da região aumentou 0,19 euros por litro, tendo ultrapassado os 56 M€ (56 274 134 €) de vendas globais no mercado nacional, nos três primeiros trimestres de 2019 (Actual, 2020).

“Segundo a consultora Nielsen, 15% dos vinhos certificados consumidos em Portugal, nos primeiros nove meses deste ano, foram da Península de Setúbal, mantendo-se como a terceira região vitivinícola de preferência dos consumidores. Nos mercados externos, em comparação com o período homólogo janeiro – outubro destaca-se, em 2018, o crescimento das exportações para o Brasil (37,9%) e EUA (48,11%)” (CVRPS, 2020). Conforme se constata na Tabela 1, os vinhos DOP Palmela atingem quase 37% do total da produção da Península de Setúbal, na campanha de 2019/2020, enquanto os IGP Península de Setúbal aproximam-se dos 49% do total da produção.

Tabela 1 - Evolução da Produção - Península de Setúbal

Em Volume (hl)

Produto	2019/2020	%	2018/2019	%	2017/2018	%	2016/2017	%	2015/2016	%
Apto Vinho com DOP Palmela	185,135	36.8%	171,196	36.3%	186,915	35.6%	166,100	35.9%	174,097	34.5%
Apto Vinho Espumante com DOP Palmela	0	0.0%	65	0.0%	80	0.0%	142	0.0%	200	0.0%
Apto Vinho Licoroso com DOP Palmela	300	0.1%	186	0.0%	239	0.0%	156	0.0%	48	0.0%
Apto Vinho Licoroso com DOP Setúbal (Moscatel)	25,995	5.2%	20,130	4.3%	23,520	4.5%	18,557	4.0%	17,960	3.6%
Apto a Vinho IGP Península de Setúbal	243,483	48.4%	217,273	46.0%	235,276	44.8%	201,276	43.5%	221,915	44.0%
Apto Vinho Espumante com IGP Península de Setúbal	2,214	0.4%	925	0.2%	1,920	0.4%	663	0.1%	79	0.0%
Apto Vinho Licoroso com IGP Península de Setúbal	56	0.0%	0	0.0%	112	0.0%	29	0.0%	24	0.0%
Apto Vinho com Indicação de Casta	561	0.1%	1,020	0.2%	3,444	0.7%	0	0.0%	0	0.0%
Vinho	45,155	9.0%	60,289	12.8%	72,812	13.9%	74,781	16.2%	88,476	17.6%
Vinho Espumante	390	0.1%	410	0.1%	150	0.0%	575	0.1%	1,132	0.2%
Vinho Licoroso	290	0.1%	704	0.1%	583	0.1%	755	0.2%	199	0.0%
Total	503,578	100.0%	472,197	100.0%	525,049	100.0%	463,035	100.0%	504,129	100.0%

Fonte: IVV (2021) – Elaboração Própria

2 – A Análise Económico-Financeira

A análise económico-financeira tem como objetivo obter, através de diversas técnicas e métodos, informações de cariz económico-financeiro, de forma a fornecer elementos que sirvam de apoio à tomada de decisão por parte dos gestores, bem como a todos os *stakeholders* da entidade. Trata-se da ação de compreender um determinado facto ou fenómeno, chegando às causas do mesmo, pois ao conhecê-las pode-se diminuir riscos e desvendar oportunidades.

A análise económica e financeira é um instrumento poderoso ao compreender a complexidade da realidade, tornando-a mensurável, comparável, objetiva e também permitindo a formulação de cenários, possibilita a perceção de novas oportunidades e caminhos com a diminuição de riscos e definição de estratégias na prossecução da visão e da missão organizacional.

Na ótica tradicional, o objetivo da organização empresarial prende-se com a maximização do lucro. Ao centrar o objetivo na maximização do valor da empresa tem-se em consideração a relação entre a rentabilidade e risco e a capacidade de gerar fluxos de caixa futuros.

“Uma empresa é uma organização, um sistema aberto, animada pelos seus órgãos internos e cuja razão de existência (missão) se fundamenta no seu meio envolvente.” (Neves, 1996). A economia debruça-se sobre a afetação dos recursos (sempre escassos), de forma a maximizar a riqueza disponível e otimizar a sua distribuição. “Embora não seja uma ciência exata, a economia é uma ciência do comportamento que estuda o modo como as pessoas e as instituições atuam no processo de geração da riqueza e da sua distribuição” (Abecassis, 2010).

A palavra 'economia' é de origem grega (*oeconomicus* - *oikos* de casa e *nomos* de lei ou regra). Para os gregos, a "economia lidava com o modo como as casas geriam os seus recursos" (Kishtainy, 2018). Atualmente, a economia inclui o estudo das empresas, das indústrias para além dos indivíduos que continuam a ser fundamentais, visto serem eles a constituírem a força de trabalho e a serem consumidores, recorre a outras ciências sociais ou de comportamento (psicologia, história, sociologia) e emprega métodos dedutivos (da lógica matemática e da geometria) e métodos indutivos (da consequência estatística e empírica) (Abecassis, 2010).

A economia apareceu alguns séculos atrás, quando nasceu o capitalismo, o tipo de economia que encontramos na maioria dos países" (Kishtainy, 2018). No capitalismo, os recursos (comida, terra, trabalho humano entre outros), na sua grande parte, são comprados e vendidos por dinheiro. O mercado surge, assim, como fruto destas transações de comprar e vender.

A análise económica é o estudo do sistema constituído pela compreensão de todas as partes do todo (os agentes económicos) e a forma como essas partes se relacionam, com o objetivo de o conhecer e compreender, afim de construir cenários e possíveis caminhos pelos quais a sociedade seguirá, definindo estratégias para os percorrer. Este estudo suporta-se num conjunto de métodos científicos e funções matemáticas desenvolvidas na ciência da economia (Prado & Lacerda, 2020).

"A análise é económica se tem por objetivo analisar a capacidade da empresa para gerar resultados e remunerar os capitais da empresa" (Brandão, 2001), verificando, assim, a capacidade do negócio para criar os, chamados, excedentes financeiros necessários para cobrir os gastos, isto é, afere da capacidade da empresa autofinanciar a sua atividade, a capacidade de remunerar os investimentos da atividade (rentabilidade) bem como o retorno dos recursos investidos (remuneração dos investidores/financiadores), a estrutura dos gastos na análise do risco do negócio e o valor acrescentado da empresa para a economia nacional (o contributo económico).

O sucesso da empresa está, diretamente, relacionado com a sua capacidade para garantir: uma elevada rentabilidade do investimento realizado, seja na perspetiva da empresa ou dos detentores do capital, assim como, o financiamento da atividade de exploração e o cumprimento das obrigações no médio e longo prazo (Freire, 2008).

Nas empresas coexistem diversas funções que podem ser representadas num organigrama. A função financeira, numa organização, pode-se definir como o conjunto de pessoas e serviços que efetuam a sua gestão financeira ao prepararem e executarem as decisões financeiras (Fernandes, Peguinho, Vieira, & Neiva, 2019). Atualmente, a função financeira abarca tarefas relacionadas com a obtenção e aplicação de recursos financeiros, bem como a respetiva inventariação das necessidades de recursos financeiros e aquisição vantajosa desses recursos. Também respeita à aplicação racional dos recursos financeiros e o controlo corretivo das aplicações referidas. "A função financeira consiste no processo de preparação, tomada, execução e controlo das decisões financeiras das empresas, onde se englobam as vertentes da análise financeira e da gestão financeira" (Fernandes, Peguinho, Vieira, & Neiva, 2019).

A gestão financeira engloba as decisões (tomadas pelo gestor financeiro) e as atividades duma organização que regulam a aplicação e a origem dos fluxos financeiros, de acordo com os

seus objetivos. A gestão financeira, com as suas decisões, deve garantir os meios financeiros necessários, no tempo apropriado, com o menor custo possível e deve, igualmente, maximizar a rentabilidade da empresa, assente nos princípios de estabilidade e continuidade da empresa.

No horizonte temporal, as decisões da gestão financeira podem ser classificadas de médio e longo prazo (política de investimentos, política de financiamento, política de dividendos) e de curto prazo (gestão do ativo corrente e dos débitos correntes). Cabe ao gestor financeiro garantir os meios de financiamento necessários, de maneira eficaz e eficiente, maximizar a rentabilidade com a criação de resultados através das aplicações dos fundos obtidos, assim como maximizar o valor da empresa.

A análise financeira visa aferir da evolução da situação financeira da empresa, detetar tendências futuras de evolução, fornecer informações para a gestão e propor medidas corretivas, tendo por base a apreciação de documentos contabilísticos e de outra informação económica e financeira. A análise financeira procura, essencialmente, estudar o valor da empresa através de um conjunto de técnicas. A avaliação “é financeira se incide na análise da capacidade que a empresa tem para honrar os compromissos no curto, médio e longo prazo, consiste em estudar se a liquidez e a estrutura financeira são adequadas para efetuar os pagamentos atempadamente no curto prazo, bem como no médio e longo prazo” (Brandão, 2001).

A análise financeira tem o enfoque na saúde financeira da empresa, tanto no curto, como no médio e longo prazo, estudando se a mesma está em condições de sobreviver nos referidos espaços temporais. Desta forma, verifica-se uma forte interligação com a análise económica através da capacidade de autofinanciamento, porque quanto mais excedentes financeiros a atividade gerar, maior é a probabilidade de a empresa estar financeiramente mais forte porque detém mais recursos próprios. Na análise financeira, a tesouraria e a análise da estrutura de capitais de médio e longo prazo são pontos chave.

O conceito de rentabilidade detém, simultaneamente, rubricas económicas e rubricas financeiras, visto que relaciona os rendimentos gerados com os investimentos realizados: a nível económico, são analisados os resultados obtidos periodicamente, espelhados na Demonstração de Resultados; a nível financeiro, verificam-se os investimentos realizados bem como as fontes de financiamento utilizadas que se encontram no Balanço.

A análise financeira é um processo que tem por finalidade avaliar e interpretar a situação da empresa e centra-se em torno de questões fundamentais para a sobrevivência e desenvolvimento da empresa, na perspetiva de cinco elementos: o equilíbrio financeiro, a eficiência, o crescimento, o risco e a criação de valor (Neves, 2015).

O equilíbrio financeiro está ligado à capacidade de a empresa pagar atempadamente as suas dívidas (numa ótica de curto prazo) assim como a capacidade da empresa solver os seus compromissos de médio e longo prazo. Esta capacidade, a de solver os compromissos de médio e longo prazo, depende de dois fatores decisivos: o grau de cobertura do ativo com capitais próprios e a capacidade de a empresa gerar resultados. A eficiência é medida pela rentabilidade, em sentido lato, a produtividade do trabalho e do capital e a eficiência operacional. O crescimento respeita ao

crescimento dos ativos, do volume de negócios (Neves, 2015). O risco está associado à observação e ao exame da incerteza em relação a acontecimentos futuros e o seu eventual impacto na empresa, seja a nível de rentabilidade (nas suas múltiplas facetas), seja na capacidade de endividamento.

A análise financeira é, assim, a que se ocupa das contas de determinada empresa, *lato sensu*, no aspeto das finanças ou do dinheiro. Tal como a análise económica, também a análise financeira procura tendências futuras, cenários e prováveis oportunidades.

A teoria financeira evoluiu da aplicação da teoria microeconómica da empresa com o objetivo da maximização do lucro para o da maximização da riqueza dos acionistas, sendo entendida esta maximização como o valor atual dos fluxos monetários que, no futuro, a empresa poderá gerar e distribuir pelos detentores do capital. Esta maximização dos acionistas pode ser entendida, duma forma mais geral, como a maximização do valor da empresa. Este conceito implica o estudo dos efeitos a nível financeiro” das decisões tomadas na empresa em duas vertentes complementares: a da rentabilidade e a do risco”.

“O risco pode ser definido como possibilidade de perda” (Neves, 1996) O risco não deve ser confundido com a ‘incerteza’. “Risco existe quando o decisor pode estimar objetivamente as probabilidades dos acontecimentos, enquanto na incerteza não é possível fazer aquelas estimativas, tendo de se recorrer a probabilidades subjetivas”. A rentabilidade refere-se à capacidade que uma empresa tem de gerar lucros (fluxos financeiros com valor positivo) numa perspetiva exclusivamente financeira, enquanto o risco contempla a eventual variabilidade desses fluxos financeiros ou *cash-flows*. (Neves, 1996). Numa ótica financeira, o risco financeiro pode revelar-se numa perspetiva de conjuntura (tesouraria) ou de estrutura (médio e longo prazo), segundo Menezes (2012).

De igual forma, em vez do binómio rentabilidade/risco, pode-se usar o binómio rentabilidade/equilíbrio, sendo aquela uma exigência necessária a qualquer empresa da economia de mercado e este uma condição imprescindível, “mas não suficiente à sobrevivência e desenvolvimento da empresa” (Neves, 1996).

A informação financeira e a sua interpretação possibilitam o diagnóstico financeiro que é utilizado, tanto a nível interno, como a nível externo e constituem-se como o “objeto essencial de comunicação entre a empresa e o meio envolvente” (Fernandes, Peguinho, Vieira, & Neiva, 2019).

“A análise económico-financeira é um conjunto de técnicas destinadas a dar a conhecer a situação económica, financeira e monetária das empresas ou de outras entidades, a partir de documentos de informação contabilística e financeira” (Borges & Rodrigues, 2014). Esta avaliação da empresa recorre à análise de documentos e informações contabilísticas (principalmente as demonstrações financeiras) e extra contabilísticas e prende-se com as informações da situação financeira por meio da análise do equilíbrio financeiro, da solvabilidade, endividamento, ciclo de exploração entre outras, da situação económica com a análise dos resultados e dos fatores condicionantes dos mesmos (a produtividade, o valor acrescentado, a estrutura de custos entre outros) e da situação monetária, onde são avaliados os meios libertos da atividade (Borges & Rodrigues, 2014). Estas análises complementam-se. Para se retirarem conclusões ou obterem

resultados das análises são necessárias comparações. Estas comparações podem ser efetuadas com base em períodos passados da própria empresa e com empresas do sector.

No contexto económico é considerado o património da empresa e os lucros e os prejuízos, já o contexto financeiro está mais ligado aos fluxos de caixa. Para aferir da situação económica analisam-se índices de rentabilidade (demonstram o rendimento dos investimentos feitos pela empresa) e os índices de atividade (explicam o ciclo operacional da empresa). Na aferição da situação financeira, são estudados os índices de liquidez (mostram a capacidade da empresa honrar os seus compromissos) e os índices de endividamento (explicam o grau de endividamento da empresa).

“A análise financeira é um processo baseado num conjunto de técnicas que tem por fim avaliar e interpretar a situação económico-financeira da empresa.” Esta análise centra-se em volta de pontos cruciais para a sobrevivência e desenvolvimento da empresa como: “o equilíbrio financeiro, a rentabilidade dos capitais, o crescimento e o risco” (Neves, 1996). Este conjunto de técnicas recorre, essencialmente, a dois mapas que sintetizam um conjunto importante de informações económico-financeiras: o Balanço e a Demonstração de Resultados.

2.1. Instrumentos de Análise

O análise económico-financeira baseia-se na informação financeira divulgada pela organização que se pretende analisar. No entanto, há que ter em consideração “a informação produzida por terceiros – na generalidade dos casos a partir da que tem origem na entidade -, bem como aquela que, sendo produzida por esta, não tem natureza estritamente financeira” como refere (Moreira J. A., 2001). A interpretação e a análise económico-financeira requerem um conhecimento da referência contabilística da organização assim como o fundamento conceptual do modelo contabilístico em que se enquadra. Portanto, os instrumentos de base da análise financeira são constituídos, essencialmente, pela informação financeira divulgada pelas empresas de natureza contabilística e extra contabilística, desde que se revele importante para o objetivo.

Com a entrada em vigor do SNC (em 1 janeiro de 2010) que veio substituir o POC, utilizado por mais de três décadas, contactou-se um impacto basilar ao nível do relato da informação financeira. O SNC é constituído por um conjunto de Normas Contabilísticas de Relato Financeiro (NCRF) e de Normas Interpretativas (NI), que visam substituir os planos oficiais de contabilidade, as Diretrizes Contabilísticas e Decretos Lei que regulam a atividade contabilística em Portugal. É uma aproximação às Normas Internacionais de Contabilidade (NIC) emitidas pelo *International Accounting Standards Boards* (IASB), e tem como objetivo a convergência internacional.

A Estrutura conceptual do SNC define, no seu parágrafo 8, um conjunto de demonstrações financeiras constituintes da prestação de contas das empresas que se desdobram pelas seguintes peças:

- Balanço;
- Demonstração de Resultados;
- Demonstração das Alterações no Capital Próprio;
- Demonstração de Fluxos de Caixa;

- Anexo onde constam os princípios da preparação e das políticas contabilísticas que foram adotados e se divulgam explicações que ajudem na interpretação e compreensão das demonstrações financeiras que constituem o relato empresarial.

Na prestação de contas, a partir de 2007, a nível fiscal passou a ser obrigatório o envio da Informação Empresarial Simplificada (IES) e do Relatório de Gestão elaborado pelo órgão de gestão da respetiva entidade. O Relatório de Gestão não é uma demonstração financeira, mas é um documento de prestação de contas. Posteriormente, a par do Relatório de Gestão e do conjunto das demonstrações financeiras previstas no SNC, quando aplicável, passou a fazer parte das obrigações declarativas o Relatório do Conselho Fiscal ou do Fiscal Único bem como a Certificação Legal de Contas.

Na análise económico-financeira, os documentos, de que se socorre o analista, são vários e apresentam características muito próprias que se podem resumir no Quadro 1:

Quadro 1 - Características das Demonstrações Financeiras

Demonstrações Financeiras	Características do Documento
Balanço	Financeiro e estático
Demonstração dos Resultados	Económico e dinâmico
Demonstração das alterações no Capital Próprio	Financeiro e dinâmico
Demonstrações dos fluxos de caixa	Financeiro, monetário e dinâmico
Anexo	Com elementos económico e financeiros e informação de natureza quantitativa e qualitativa

Fonte : (Fernandes, Peguinho, Vieira, & Neiva, 2019)

Pela sua importância, importa mencionar alguns aspetos específicos, dos documentos constantes do Balanço e da Demonstração dos Resultados por naturezas, da portaria 220/2015 de 24 de julho, “procurando realçar, em cada um, o tipo de informação que a análise deles poderá recolher.

O balanço é um dos principais documentos proporcionados pelo sistema contabilístico” (Fernandes, Peguinho, Vieira, & Neiva, 2019) e é uma igualdade entre dois membros. É uma demonstração financeira que traduz a situação financeira duma organização num determinado momento ou data (em regra um ano) demonstrando, assim, um carácter estático. O Balanço, numa perspetiva patrimonial, é observado como um conjunto de ativos (propriedades, direitos e créditos), passivos (dívidas, obrigações e deveres) sendo a diferença o património líquido, haver dos sócios ou acionistas. Este património líquido era denominado por situação líquida sendo, ainda, o termo ainda utilizado no Código das Sociedades Comerciais (CSC). O SNC manteve a designação adotada pelo POC, de capital próprio, como mostra o Quadro 2.

Quadro 2 - O Balanço na perspetiva patrimonial

Ativo = Propriedade Direitos Créditos	Capital Próprio = Património Líquido
	Passivo = Dívidas Obrigações Deveres

Fonte: SNC – Elaboração Própria

Numa visão financeira, o balanço é considerado como origem (formada pelo capital próprio

e o passivo) e aplicação de fundos (constituída pelo ativo). Nesta ótica, o balanço resume um conjunto de aplicações e de origens de capital afeto a determinada entidade (Rodrigues & Simões, 2012), como é ilustrado no Quadro 3:

Quadro 3 - O Balanço na abordagem financeira

Ativo	Passivo
Aplicações de fundos	Origens de fundos

Fonte: SNC – Elaboração própria

Já em termos contabilísticos, o SNC revela o Balanço como uma macroestrutura (Neves, 2015), apresentada no Quadro 4:

Quadro 4 - O Balanço numa visão contabilística (SNC)

		AT	CI	SL
		↑	↑	↑
Ativo não corrente	Capital Próprio	↑	↑	↑
		↓	↓	↓
	Passivo não corrente	↓	↓	↓
Ativo corrente	Passivo corrente	↓	↓	↓

Fonte: SNC – Elaboração Própria

O capital próprio, regra geral, não é exigível pelos acionistas e corresponde à denominada situação líquida (SL) ou ao valor contabilístico da empresa. O capital investido (CI) ou Capitais Permanentes corresponde à soma de todos os capitais não correntes ou de médio e longo prazo, isto é, os valores investidos pelos sócios e/ou acionistas acrescido dos montantes emprestados, por terceiros, à empresa numa forma não corrente, de médio e longo prazo. O ativo corresponde à soma dos ativos não correntes (ativos que se transformam em liquidez num período superior a doze meses) e dos ativos correntes (ativos que se transformam em liquidez num prazo expectável até doze meses da data do balanço).

Pode-se concluir que a estrutura do balanço detém uma organização das aplicações de fundos (os ativos) por grau de liquidez e as origens de fundos (capital próprio e passivo) estão ordenadas por grau de exigibilidade. A análise destas relações das origens por grau de exigibilidade e das aplicações de fundos por grau de liquidez é determinante para a análise financeira e sua rentabilidade bem como a da estrutura de capitais e irá ser feita por meio de indicadores ou rácios. “Assim sendo, aparentemente existe uma relação direta entre a terminologia contabilística e a terminologia financeira” (Neves, 2015).

O balanço funcional surge com a preocupação do equilíbrio funcional das origens e aplicações, a partir dos anos 80, do Séc. XX. “O Balanço funcional procura ‘fotografar’, em determinada data, as aplicações e recursos relacionados com os ciclos financeiros da empresa, qualquer que seja a sua situação contabilística, jurídica ou patrimonial” (Neves, 2015).

Os ciclos financeiros resultam da necessidade de conhecer como os fluxos financeiros são gerados e qual a sua forma e podem ser considerados como o conjunto de fluxos financeiros resultantes de decisões tomadas no mesmo nível de atividade. Assim, nos diferentes níveis de

gestão, podem-se individualizar três grandes graus na tomada de decisão (estratégico, operacional e financeiro) a que correspondem três ciclos financeiros: o ciclo de investimento, o ciclo operacional ou de exploração e o ciclo financeiro.

O ciclo de investimento agrega o conjunto de decisões e atividades que dizem respeito à análise e escolha de investimentos e/ou desinvestimentos. O ciclo de exploração (ou operacional) integra as decisões e atividades nas áreas do aprovisionamento, da produção e comercialização. Este ciclo envolve um conjunto de operações realizadas pela empresa para alcançar o seu objetivo de produção de bens e/ou serviços para venda, através do uso dos meios de produção (Fernandes, Peguinho, Vieira, & Neiva, 2019). As operações neste ciclo traduzem-se nos consumos e obtenção de recursos da empresa a que vão equivaler as perdas ou gastos e os rendimentos ou ganhos operacionais na demonstração de resultados (Neves, 2015).

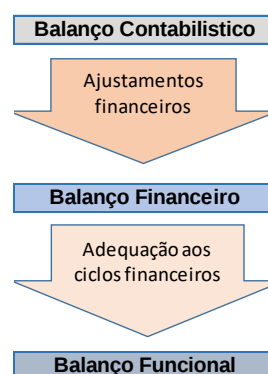
O ciclo das operações financeiras substancia as atividades e operações que garantem o alcance de meios/fundos necessários e adequados aos investimentos e seus ciclos, assim como às carências de financiamento do ciclo de exploração. Na esfera do ciclo das operações financeiras há que distinguir: o ciclo de operações de capital (tem por objetivo fundos estáveis para o financiamento dos ativos não correntes e a gestão desses fundos), do ciclo de operações de tesouraria (com um horizonte temporal de curto prazo, a gestão abrange a caixa, os depósitos bancários e similares e garante a cobertura financeira de curto prazo por meio de financiamentos, em eventuais ocorrências de insuficiência temporária de fluxos de caixa).

No sentido de reorganização do balanço, ao apresentar as massas patrimoniais de acordo com as atividades que lhe dão origem e atendendo à lógica dos ciclos financeiros da empresa, constrói-se um novo instrumento de auxílio, o balanço funcional. O balanço funcional engloba uma série de procedimentos orientados para a adequação da informação financeira, presente nas demonstrações financeiras das empresas, às suas necessidades de informação, numa perspetiva funcional (Fernandes, Peguinho, Vieira, & Neiva, 2019).

Numa primeira fase, procede-se à passagem do balanço contabilístico (divulgado no relatório anual) para o balanço financeiro procedendo a todos os ajustamentos considerados relevantes e que tornem a informação adequada à realidade económico-financeira da empresa tais como, a mensuração dos ativos (observação das NCRF aplicáveis e relatórios de auditores ou outros), as provisões (estimativas do valor provável, análise da probabilidade de ocorrência e identificação de dívidas fiscais e de responsabilidades potenciais) e a reclassificação temporal (reclassificação das rubricas de forma a refletirem os prazos de exigibilidade ou cobrança que lhe estão intrínsecos) (Fernandes, Peguinho, & Neiva, 2019).

Numa segunda fase, dos procedimentos preparatórios do balanço, efetua-se a passagem do balanço financeiro para o balanço funcional. O balanço funcional resulta do balanço financeiro e da aglomeração das suas massas patrimoniais, de acordo com os ciclos financeiros já referidos (o ciclo de investimento, o ciclo de exploração e o ciclo financeiro ou de operações financeiras). Desta forma, procede-se a uma reorganização do balanço em função do tipo de atividades que lhe estão na origem: de investimento, de exploração ou de financiamento, como mostrado na Figura 4:

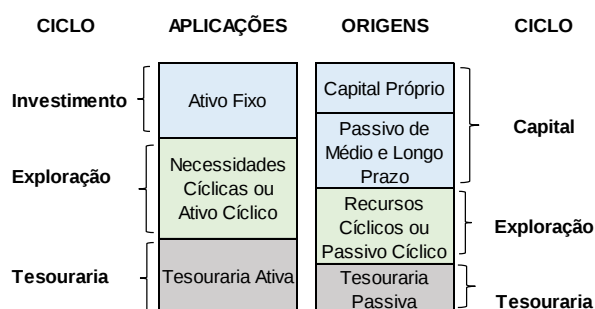
Figura 4 - Processo de construção do Balanço Funcional



Fonte: (Fernandes, Peguinho, Vieira, & Neiva, 2019)

Embora a estrutura do balanço funcional assente nos ciclos financeiros, engloba, também, diretrizes do princípio do equilíbrio financeiro de forma que o investimento de médio e longo prazo continua a dever ser financiado por capitais de médio e longo prazo e o mesmo se aplica aos investimentos e financiamentos de curto prazo. Um dos principais propósitos do balanço funcional é a esquematização e consequente fácil visualização dos equilíbrios ou desequilíbrios financeiros que possam existir. Esta peça financeira possui características que permitem avaliar a situação de tesouraria da empresa. Na Figura 5 pode-se observar a formação esquemática do Balanço Funcional.

Figura 5 - O Balanço Funcional



Fonte: (Neves, 2015)

No ciclo de investimento, as operações de capital procuram abarcar os meios necessários para os ativos de médio e longo prazo e gerir esses meios de forma otimizada. Já no ciclo de tesouraria, as operações têm por objetivo a gestão eficiente da Caixa, dos Depósitos Bancários e similares, de forma a garantir a cobertura financeira a curto prazo.

A Demonstração dos Resultados por naturezas evidencia a “formação dos resultados (lucros ou prejuízos) num determinado período (entre dois balanços). É um documento de avaliação do desempenho económico do período” (Neves, 2015). Desta forma, a demonstração dos resultados vem concretizar o objetivo fundamental do sistema contabilístico que é o de prestar informação periódica sobre os resultados decorrentes da atividade realizada pela empresa.

Esta demonstração financeira vem manifestar os resultados obtidos, assim como, os componentes que estiveram na base da sua formação, dado que o resultado apresenta aumento quando existem lucros ou diminuição quando se apuram prejuízos ou diminuições verificadas no capital próprio durante o exercício económico (Fernandes, Peguinho, Vieira, & Neiva, 2019). Assim,

os elementos presentes nas demonstrações de resultados são, na sua essência, rendimentos, gastos e resultados. A formação dos resultados provem da totalidade dos rendimentos e ganhos subtraída dos gastos e perdas reunidos em grupos homogêneos que designam a proveniência e a composição do resultado apurado em cada exercício. A demonstração dos resultados por natureza combina as rubricas, de acordo com a sua natureza, sendo constituída por elementos de perfil económico.

Os rendimentos e gastos precisam de maior detalhe na sua constituição, de maneira a que haja informação explícita entre os resultados diferentes e possíveis de se obter:

- Os resultados operacionais ou de exploração: têm origem na atividade da empresa e agregam os rendimentos e gastos referentes às rubricas da exploração. Resultam da diferença entre proveitos operacionais e gastos operacionais.
- Os resultados financeiros: resultam dos rendimentos de aplicações de capital e dos gastos de financiamento e incluem, também, os ganhos e/ou perdas provenientes de aplicações financeiras.

O modelo de demonstração dos resultados, apontado pelo SNC, introduziu conceitos como o *Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization* (EBITDA) ou Resultado Antes de Depreciações, Gastos de Financiamento e Impostos (RADGFI) e o *Earnings Before Interest and Taxes* (EBIT) ou Resultado Operacional antes de Gastos de Financiamento e Impostos (RAGFI), “cujos conceitos passaram a estar mais alinhados com os padrões internacionais” (Fernandes, Peguinho, Vieira, & Neiva, 2019), como exposto no Quadro 5:

Quadro 5 - Modelo da Demonstração dos resultados por naturezas

Rendimentos
Gastos operacionais -
- (Amortizações+Depreciações+Reversões)
EBITDA (RADGFI)
Amortizações
Depreciações
Reversões
EBIT (RAGFI)
+ Rendimentos financeiros -
- Gastos financeiros
Resultados Antes de Impostos (RAI)
Imposto sobre o Imposto
Resultado Líquido do Exercício

Fonte: SNC – Elaboração própria.

Conforme o modelo do SNC da Demonstração dos Resultados por natureza, os resultados evidenciados permitem o estudo e a distinção de:

- EBITDA é o resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos, que está relacionado com as atividades que constituem o objeto da empresa, excluindo os gastos com as amortizações e depreciações do ativo;
- EBIT é o resultado operacional antes de gastos de financiamento e impostos que, na sua formação, inclui todos os rendimentos e gastos associados ao exercício da atividade (comercial, produtiva e/ou de prestação de serviços) da empresa e incorpora, também, o efeito dos gastos/reversões das amortizações e depreciações de ativos;

- RAI é o resultado antes de impostos, que assenta no resultado operacional acrescido do resultado da função financeira na empresa antes do efeito do imposto sobre o rendimento;
- RL é o resultado líquido do período ou do exercício que consiste no RAI após o impacto do efeito fiscal resultante da tributação do exercício.

Com a finalidade de avaliar o perfil económico-financeiro de uma entidade torna-se necessário 'lançar mão' a técnicas apropriadas e coerentes de acordo com o objetivo e os dados disponíveis. Existem várias técnicas, porém, a mais usada é a dos rácios ou indicadores.

“Os indicadores são construídos a partir da combinação de rúbricas e variáveis que redundam em medidas detentoras de informação avaliadora de determinada realidade económico-financeira. Por sua vez, os rácios, como o próprio nome indica, são quocientes entre duas grandezas, cuja premissa essencial de detenção de valor informativo é o de possuírem significado económico”. Esta diferenciação entre indicadores e rácios, assenta na sua diferente natureza e processo de construção, apesar de “estabelecerem relações entre diversas contas e grandezas económico-financeiras constantes da informação financeira produzida pela empresa, os rácios e os indicadores são utilizados numa base conceptual muitas vezes indistinta” (Fernandes, Peguinho, Vieira, & Neiva, 2019). Partilhando da mesma opinião, “a análise financeira consiste em estabelecer relações entre as contas ou itens do balanço e da demonstração de resultados, ou ainda entre outras grandezas económico-financeiras, a maior parte delas construídas a partir daquelas duas demonstrações financeiras. Estas relações designam-se de indicadores, entre os quais se encontram os rácios que resultam num coeficiente entre duas ou mais grandezas representativas do que se pretende analisar” (Borges & Rodrigues, 2014).

Para (Neves, 2015), a técnica mais utilizada, pela análise financeira, consiste em estabelecer relações entre contas e agrupamento de contas do balanço, da demonstração de resultados, ou ainda, entre outras grandezas económico-financeiras. Estas relações têm várias designações como rácios, índices, coeficientes, quocientes, indicadores, etc., posto que o termo rácio é o preferido “pois é o único que não se utiliza na linguagem corrente com diversas aceções sendo, por isso, o mais expressivo para designar esta técnica tão básica e tão importante da análise financeira” (Neves, 2015), sendo a nomenclatura adotada no relatório.

“Os rácios são indicadores que exprimem uma relação entre duas grandezas normalmente em termos de percentagem” (Brandão, 2001). Os rácios sendo formas de relacionar grandezas, são utilizados para comparar empresas e verificar a evolução ao longo do tempo. “Um rácio é uma relação entre duas grandezas que procura sintetizar de forma fácil e rápida algumas informações, nomeadamente económicas e financeiras” (Breia, Mata, & Pereira, 2014).

Os indicadores são quocientes entre duas grandezas correlacionadas obtidas através das demonstrações financeiras e são uma ferramenta valiosa pois quantifica de forma sintética uma elevada quantidade de informação (Saias, Amaral, & Carvalho, 2006). Trata-se de um instrumento de apoio que ajuda na quantificação e na colocação das perguntas certas. De acordo com (Neves, 1996) as respostas são dadas nos aspetos qualitativos da gestão. Opinião partilhada por (Rodrigues & Simões, 2012): “a rentabilidade da empresa está largamente dependente das decisões dos seus

gestores serem adequadas e oportunas”. Os indicadores assumem-se como fonte e instrumentos de informação e nunca de decisão (Borges & Rodrigues, 2014). De acordo com Gitman & Madura, (2003), “a análise de índices envolve métodos de cálculo e interpretação de índices financeiros para analisar e monitorar o desempenho da empresa”.

Os rácios assumem-se, extremamente, úteis tanto para os analistas financeiros, como informação contabilística condensada e instrumentos preciosos, sejam eles internos (como os proprietários e/ou os empresários) ou externos (como os credores, investigadores, investidores) à empresa (Siddiqui, 2016), assumindo uma forma de auxílio e apoio na identificação de questões para formar juízos e procurar soluções. Apesar de não serem perfeitos, pois existem limitações na sua utilização, há que definir os rácios adequados ao estudo e fazer a análise económico-financeira com alguma base de comparação, sabendo que a escolha de um padrão é sempre difícil. Os rácios são um instrumento de apoio que sintetiza uma vasta quantidade de dados e informação, de forma a permitir a comparação do desempenho económico financeiro das empresas e da forma como se desenvolvem ao longo do tempo e espaço (Neves, 1996) “Os rácios funcionam assim como ‘batedores de caça’ muito úteis e práticos, ágeis e com bom faro” (Vieira, 2003).

As limitações do uso dos indicadores, também, se prendem pela dificuldade da definição dos limites de um valor do indicador ou rácio como “bom” ou “mau” (Farinha, 1994). Os indicadores ajudam “a fazer as perguntas certas, mas não dão as respostas. As respostas encontram-se nos aspetos qualitativos da gestão” (Neves, 1996).

Todos os analistas financeiros recorrem aos rácios, bem como, todos aqueles que detêm funções de gestão, os bancos, empresas especializadas na compra e venda de informações de cariz comercial e financeiro. A vulgarização da utilização de rácios cresceu com jornais e revistas da especialidade ao publicarem cadernos da especialidade, munidos de todas estas características, os indicadores possuem justificação para serem instrumentos de análise e medida do perfil económico financeiro das empresas do sector vitivinícola.

Com o desenvolvimento contínuo da sua atividade, as empresas produzem documentos financeiros que são a base da informação do analista financeiro, de molde a poder formar uma apreciação fundamentada da posição económico e financeira de uma empresa em determinado momento. Ao se pretender o enquadramento correto das realidades analisadas e gerar informação preditiva e útil à gestão, o analista não pode prescindir de outros dados e informações de matiz não contabilística, fontes adicionais de informação mais abrangentes que implicam capacidade de recolha e interpretação fiável associada a uma correta aplicação dos múltiplos métodos e técnicas de análise escolhidas.

Traçar o perfil económico-financeiro das empresas é feito com o auxílio de um conjunto de métodos e técnicas com diferentes níveis de complexidade e de naturezas várias. O conjunto de técnicas e métodos podem ser isolados ou de forma conjugada e refletem abordagens específicas à leitura das demonstrações financeiras das empresas (Fernandes, Peguinho, Vieira, & Neiva, 2019). A técnica mais comum de análise económico-financeira é a elaboração e interpretação de

rácios ou indicadores que permitem a obtenção de informação relevante e complementar à que resulta da simples análise dos valores absolutos que compõem as demonstrações financeiras.

Em virtude da vastidão de informação financeira acessível e do número elevado de grandezas passíveis de serem relacionadas, é possível elaborar uma diversidade de rácios que podem ser utilizados. Como não existem rácios 'perfeitos' ou ideais, conforme refere a bibliografia analisada, cabe ao analista escolher e decidir, de acordo com o objetivo que norteia a análise, quais os rácios mais oportunos, relevantes e com potencial comparação. Também se deve ter em conta a especificidade da empresa ou do setor em estudo, bem como a preocupação da não redundância e da coerência da informação e até a experiência e gosto do próprio analista ou investigador. Na sua diversidade, é possível agrupar os indicadores ou rácios de acordo com o tipo de informação que fornecem:

- Os Indicadores de Estrutura/Endividamento ou de Alavanca Financeira - examinam o equilíbrio das massas patrimoniais do balanço, ao relacionar grandezas desta demonstração financeira;
- Os Indicadores de Funcionamento e Eficiência ou rácios de atividade - verificam o grau de eficiência da gestão dos ativos da empresa. Neste grupo, existem indicadores técnicos que relatam aspetos relacionados com a produção e a atividade geral da empresa;
- Os Indicadores de Liquidez - revelam quanto a empresa possui de recursos disponíveis para solver suas obrigações com terceiros. Estes rácios, indicam a capacidade de pagamento de uma empresa e são calculados, através de um quociente que relaciona os valores de seu ativo com os valores de seu passivo;
- Os Indicadores de Rentabilidade - estudam a rentabilidade da empresa por meio de relações entre os elementos das demonstrações financeiras e combinam grandezas económicas da demonstração dos resultados e grandezas financeiras do balanço;
- Os rácios de desempenho bolsista - exprimem medidas de avaliação do desempenho da empresa na perspetiva do mercado de capitais, sendo que não se aplicam neste relatório.

De entre as vantagens resultantes da utilização do método dos rácios, destacam-se as seguintes:

- São fáceis de construir e práticos visto os elementos necessários ao seu cálculo serem, relativamente, fáceis de obter, bem como, as fórmulas de cálculo serem de aplicação simples;
- Sintetizam uma grande quantidade de informação que se encontra dispersa nas demonstrações financeiras permitindo reunir informações sobre dados de gestão;
- Facultam a análise da relação entre vários indicadores;
- Proporcionam comparações temporais (entre diferentes momentos) e no espaço (entre diferentes empresas com dimensões e características similares).

Todavia, e apesar da sua relevância na análise económico-financeira, os rácios possuem limitações uma vez que:

- Estão sujeitos a alguma permeabilidade e sazonalidade e aos métodos contabilísticos utilizados;
- Representam uma manifestação quantitativa;
- Carecem de padrões de comparação para admitirem juízos de valor sobre a situação económico-financeira da empresa ou setor;
- A sua interpretação tem de ser contextualizada, sob pena de serem inviabilizados valores padrão;
- O poder da informação é limitado, quando são calculados e/ou interpretados de maneira isolada;
- O mesmo rácio com valores idênticos não significa, de imediato, o mesmo.

Apesar das suas limitações, os rácios e os indicadores são, hoje, imprescindíveis para a obtenção de informação relevante e sintética sobre a situação económico-financeira do mundo empresarial (Fernandes, Peguinho, Vieira, & Neiva, 2019).

Os indicadores ou rácios escolhidos para o estudo do perfil económico-financeiro das empresas do sector vitivinícola português estão distribuídos por quatro grupos: o primeiro grupo são os indicadores alavanca financeira ou de estrutura e endividamento, o segundo são os indicadores de funcionamento, em terceiro lugar, os rácios de liquidez e em quarto e último os de rentabilidade (económica e financeira).

2.1.1. Indicadores Alavanca Financeira ou de Estrutura e Endividamento

“Os fenómenos económicos podem ser analisados sob duas perspetivas distintas – a análise da estrutura e a análise da conjuntura.” (Neves, 2015). Os elementos relativamente inalteráveis num determinado período são a base de funcionamento de uma empresa e dizem respeito à noção de estrutura. A conjuntura apoia-se nos elementos mais instáveis e ocasionais. A estrutura e a conjuntura influenciam-se e podem condicionar-se, sendo que a estrutura, apesar de relativamente estável, não é permanente. Assim, importa examinar o financiamento da empresa numa ótica dos capitais obtidos que podem ser capitais próprios e/ou capitais alheios, não se podendo “confundir a noção de financiamento (fontes de financiamento) com a de fundos (fontes de liquidez)” (Ferreira, 1982).

Na grande maioria dos casos, as empresas financiam-se com uma composição de capitais próprios e de capitais alheios. Os rácios financeiros auxiliam na análise da otimização do equilíbrio de capitais alheios no financiamento da empresa, sendo a comparação dos mesmos entre empresas do mesmo setor uma forma de apurar a razoabilidade do seu grau de endividamento. Esta proporção de capitais alheios, no financiamento da empresa, é conhecida como alavancagem financeira (ou *leverage*). Os indicadores de estrutura e endividamento encontram-se ligados ao estudo da alavanca financeira que visa compreender o peso do capital próprio e do capital alheio como fontes de financiamento da empresa, medindo o risco suportado pela empresa ao recorrer a crédito adicional. Os rácios de alavanca financeira são “muito utilizados para análise de crédito,

identificando as dívidas que a empresa contraiu e as implicações que as mesmas têm na exploração” (Neves, 1996). A alavanca financeira tem como objetivo analisar o peso do capital próprio e do capital alheio, como as fontes de financiamento da empresa. Estes indicadores pretendem medir o risco ou vantagens potenciais ao se recorrer ao crédito. Estes rácios utilizam-se, assim, na análise do risco associado ao recurso à dívida com um determinado parâmetro de juros e gastos decorrentes. Importa aferir se o endividamento está a ser favorável ou prejudicial à rentabilidade dos capitais próprios. O efeito da alavanca financeira surge, sempre, que existam custos de financiamento e pode atuar nos dois sentidos: positiva ou negativamente. O efeito da alavanca financeira possibilita a análise da capacidade da empresa, através do recurso ao crédito, maximizar a rentabilidade dos capitais próprios (Menezes, 2012).

No presente estudo utilizaram-se os seguintes rácios:

➤ **Rácio de Autonomia Financeira:** indica qual a percentagem do ativo da empresa que se encontra a ser financiada por capitais próprios (Farinha, 1994).

O risco de autonomia financeira determina a independência da empresa em relação ao capital alheio e representa a proporção do ativo total que é financiado com capital próprio. Trata-se de um indicador muito utilizado pelos analistas de crédito, no estudo do risco na estrutura financeira de uma empresa. Quanto maior for o peso dos capitais próprios na sua estrutura de financiamento, mais baixo será o grau de risco relacionado com a mesma e consequente maior capacidade de endividamento (Saias, Amaral, & Carvalho, 2006). Com este rácio, pode-se obter uma imagem imediata da estrutura financeira e é uma maneira ágil de avaliar o grau de alavancagem de uma forma simples pois os valores têm origem diretamente no Balanço e não necessitam de ajustamentos em relação à permanência dos capitais ou ao pagamento (ou não) de juros.

O valor deste rácio varia entre zero e um, uma vez que o valor do capital próprio não pode ser superior ao valor do ativo. Quanto maior for a proporção do capital próprio no financiamento do ativo da empresa, maior será a sua autonomia face a terceiros. Porém, um elevado nível de autonomia pode limitar a possibilidade do efeito da alavanca financeira, como elemento de aumento da rentabilidade do capital próprio. Apesar das especificidades empresariais, são aceitáveis rácios de autonomia financeira na ordem dos 33%.

Este Indicador é obtido pela fórmula:
$$= \frac{\text{Capitais Próprios}}{\text{Ativo}} \times 100$$

➤ **Rácio de Solvabilidade:** (é o rácio inverso ao *Debt to Equity Ratio*) calcula o grau de cobertura do passivo por capital próprio e estima a capacidade da empresa para fazer face aos seus compromissos de médio e longo prazo, o que se traduz no nível de risco que os credores correm. “Solver significa pagar uma dívida. Assim sendo, uma entidade que apresenta solvabilidade quer dizer que terá meios à sua disposição para satisfazer todos os compromissos de dívida” (Neves, 2015).

No rácio de solvabilidade podem-se apresentar duas situações: o valor do rácio ser inferior a 1, o que implica a existência de risco para os credores da empresa, visto o valor do capital próprio não assegurar a total cobertura do passivo (rácios inferiores a 0,5 traduzem valores de autonomia

financeira inferiores a 0,33), o valor do rácio ser igual ou superior a 1, nesta situação a empresa demonstra deter capital próprio suficiente para assegurar a totalidade dos créditos. A interpretação deste rácio deve ser complementada com a análise dos rácios de autonomia financeira, endividamento e estrutura de endividamento.

Este Indicador é obtido pela fórmula:
$$= \frac{\text{Capital Próprio}}{\text{Passivo}} \times 100$$

➤ **Rácio de Endividamento:** determina a proporção que a empresa utiliza de capitais alheios no financiamento das suas atividades (Neves, 1996), medindo o peso do passivo no financiamento da atividade. O rácio de endividamento é complementar ao de autonomia financeira (tem como objetivo determinar a dependência da empresa face ao capital alheio), revelando a proporção do passivo no total do ativo ou no total das fontes de financiamento da empresa (capital total). Um excessivo peso do capital alheio no financiamento da empresa pode por em causa a sustentabilidade dos encargos financeiros com o financiamento (os gastos financeiros). Os rácios de endividamento permitem analisar a estrutura financeira de uma empresa. Estes índices são usados para determinar o montante de dívida que uma empresa tem e a relação entre essa dívida e outras grandezas financeiras como o ativo ou o capital total.

O nível de endividamento pode variar entre zero e um (100%), contudo, e considerando as especificidades de cada setor e empresa, considera-se aceitáveis valores dos rácios de endividamento entre 0,5 e 0,66 (Fernandes, Peguinho, Vieira, & Neiva, 2019).

Este Indicador pode ser obtido pela seguinte fórmula:
$$= \frac{\text{Passivo}}{\text{Ativo}} \times 100$$

➤ **Debt to Equity Ratio ou Grau de Alavancagem:** calcula a percentagem do passivo da empresa que se encontra a ser financiado por capitais próprios. Mede a relação entre o capital contribuído pelos credores (dívida = *debt*) e o que é contribuído pelos acionistas (capital = *quity*).

É uma medida de cálculo de quanto os fornecedores, credores e devedores se comprometem com a empresa em relação ao compromisso dos acionistas. Trata-se de medir qual o volume de recursos próprios da empresa em relação à sua dívida total. Com este rácio torna-se possível distinguir o quanto da atividade da empresa utiliza capital de terceiros e o quanto é financiada por capital próprio. Se uma empresa apresenta um índice de 0,25 significa que o seu passivo representa um quarto do seu ativo, isto é, o ativo é financiado 75% por capital próprio e 25% por capital de terceiros. Quanto maior for o rácio, maior o nível de endividamento, quanto menor o rácio significa que a empresa se está alavancando menos e detém uma posição de capital mais forte. Um rácio de 1,0 significa que uma empresa financia os seus projetos com uma combinação equilibrada de dívida e capital próprio. Um rácio superior a 2,0 de dívida sobre o capital próprio é preocupante, uma vez que pode indiciar quantidades perigosas de alavancagem. Um rácio inferior a 0,3 significa uma gestão conservadora, sem riscos.

Este Indicador é obtido pela fórmula:
$$= \frac{\text{Passivo}}{\text{Capital Próprio}} \times 100$$

➤ **Rácio de Estrutura de Endividamento:** verifica se o peso do endividamento da empresa é de curto prazo ou de médio e longo prazo, analisando a estrutura temporal do capital alheio. Este rácio mede o grau de maturidade do endividamento, curto prazo ou médio e longo prazo.

O rácio de estrutura de endividamento pode apresentar, no limite, um valor unitário ou de 100%. Quanto maior o seu valor maior será o peso do passivo corrente no endividamento, situação que poderá pressionar a tesouraria, uma vez que a maioria das responsabilidades da empresa se vencem a prazos inferiores a um ano. De acordo com os indicadores setoriais, se o rácio da estrutura de endividamento for maior do que o setor, isto significa que o endividamento de curto prazo tem maior peso na estrutura do capital alheio da empresa em comparação com o setor.

Este Indicador é obtido pela fórmula:
$$= \frac{\text{Passivo corrente (curto prazo)}}{\text{Passivo}} \times 100$$

➤ **Rácio de cobertura dos Gastos Financeiros, *Times Interest Earnings Ratio* ou *Interest Coverage Ratio*:** tem como objetivo verificar se a empresa está a produzir os fundos necessários para cumprir os seus encargos financeiros. Este rácio mede a “extensão na qual existem resultados disponíveis para suportar os encargos de financiamento” (Fernandes, Peguinho, Vieira, & Neiva, 2019), ou seja, visa a medição do “grau com que a exploração consegue cobrir os encargos financeiros” (Neves, 1996). Este rácio é muito usado pelos analistas de crédito.

Desta forma, este rácio dispõe do EBITDA¹, o resultado operacional somado às depreciações/amortizações, provisões e imparidades (perdas, aumentos e reversões) em virtude de estas não representarem saídas de fundos, e dos gastos financeiros como denominador da fórmula do rácio. Quanto maior o seu valor, maior será a capacidade da empresa para pagar os encargos com origem em financiamento. Se o rácio de cobertura dos Gastos Financeiros apresentar um valor superior a 1 (um) significa que a empresa detém os meios suficientes para o pagamento de juros (Saias, Amaral, & Carvalho, 2006). Este rácio deve ser julgado em conjunto com os rácios de endividamento e estrutura de endividamento.

Este Indicador é obtido pela fórmula:
$$= \frac{\text{EBITDA}}{\text{Gastos Financeiros}}$$

➤ **Rácio de Cobertura do Ativo não Corrente** verifica se a empresa está a financiar o ativo não corrente recorrendo a capitais permanentes.

Este rácio obtém-se pela seguinte fórmula:
$$= \frac{(\text{Capital Próprios} + \text{Passivo não corrente})}{\text{Ativo não corrente}} \times 100$$

➤ **Média de anos para a depreciação do Ativo fixo tangível:** tem por objetivo demonstrar o tempo que a empresa demora a depreciar o seu ativo fixo tangível. O seu cálculo obtém-se pelo

calcula da seguinte fórmula:
$$= \frac{\text{Ativo fixo tangível}}{\text{Depreciações do Exercício}}$$

2.1.2. Indicadores de Funcionamento e Eficiência

Para a existência de equilíbrio financeiro numa empresa, esta tem de gerir eficientemente os seus ativos. Os rácios de atividade ou de funcionamento permitem medir a eficiência da empresa no que diz respeito à gestão dos seus ativos. Na sua essência, estes rácios procuram determinar os níveis de eficiência na gestão dos recursos escassos e aplicações associadas (Breia, Mata, & Pereira, 2014). Os rácios de funcionamento podem ser baseados em unidades financeiras (euros)

¹ EBITDA = Imparidade de inventários (perdas / reversões) + Imparidade de dívidas a receber (perdas / reversões) + Provisões (aumentos / reduções) + Imparidade investimentos não depreciáveis/amortizáveis (perdas / reversões) + outras imparidades (perdas / reversões) + Gastos / reversões de depreciação e de amortização + Imparidade investimentos depreciáveis / amortizáveis (perdas / reversões) + Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos).

ou em unidades físicas, utilizando apenas a demonstração de resultados e o balanço. Os rácios de atividade analisam a eficiência das decisões na gestão dos recursos utilizados e apuram-se em termos de rotação ou em dias de funcionamento (Neves, 1996).

Os rácios interpretados em termos de rotação (comparam várias rubricas, normalmente, com o volume de negócios) são referenciados à unidade, quantificam a celeridade de transformação em meios líquidos de um dado elemento como “quantas vezes foi recuperado através do volume de negócios”. Os rácios interpretados em termos de duração (obtida em dias, semanas ou meses) traduzem o tempo necessário à ocorrência de uma rotação de um elemento (Fernandes, Peguinho, Vieira, & Neiva, 2019).

Os prazos médios mostram-se extremamente úteis para avaliar e/ou responsabilizar gestores das várias áreas empresariais pelo consumo de recursos. Em setores sazonais devem utilizar-se valores médios em virtude das oscilações significativas da atividade. De igual forma, no cálculo dos rácios de atividade, devem utilizar-se valores médios do Balanço, uma vez que esta demonstração financeira é um documento estático e algumas rubricas podem estar influenciadas por situações pontuais ocorridas no final de cada exercício económico (Breia, Mata, & Pereira, 2014). Devem utilizar-se valores médios do balanço, de forma a que situações pontuais não distorçam a informação. Dado que as condições de funcionamento e atividade serem, significativamente, diferentes entre setores, este tipo de rácio só tem validade se analisado, sectorialmente, e entre empresas com critérios contabilísticos idênticos e detentoras de características tecnológicas e de mercado semelhantes (Neves, 2015).

Podendo a atividade e funcionamento duma empresa ser avaliada através de múltiplos rácios e indicadores, escolheram-se os mais significativos.

➤ **Prazo Médio de Recebimentos (PMR):** pretende medir a velocidade com que os clientes costumam pagar as dívidas. O rácio PMR analisa a eficiência da política de crédito concedido ao indicar o tempo médio que os clientes demoram a liquidar os valores por pagar. Este rácio, e de acordo com as circunstâncias e necessidades, é possível calculá-lo em semanas ou meses. Um PMR elevado é desaconselhado, financeiramente, pois pode originar problemas de tesouraria e indiciar um fraco poder negocial da entidade ou ineficiência no departamento de cobranças. O crédito concedido aos clientes contém sempre custos, quer implícitos, quer explícitos e gera riscos económicos e financeiros. O aumento dos créditos concedidos a clientes eleva os riscos económicos e financeiros contribuindo, assim, para um agravamento da tesouraria de exploração das empresas e, para a consequente, procura de soluções financeiras com vista à cobertura de eventuais défices de tesouraria de exploração, originando acréscimo dos custos financeiros (Menezes, 2012).

Não existindo um PMR de referência, cada setor terá o seu referencial de acordo com a política de crédito, o seu ciclo de exploração e a sua posição concorrencial (Fernandes, Peguinho, & Neiva, 2019). A concessão de crédito e a sua eficácia dependem de decisões e procedimentos, com posterior controlo dos mesmos. O risco do crédito concedido conduz a uma prudente e correta definição das condições de venda, como os descontos associados, para que se atinja um nível

eficaz na concessão de crédito. Com o objetivo de reduzir o volume de crédito a clientes, bem como o seu prazo de pagamento e a redução dos riscos a ele inerentes, é necessária uma clara e correta gestão comercial e administrativa do crédito a conceder aos clientes, o que se traduz numa definição ajustada das condições de venda, dos descontos de pronto pagamento, e uma permanente seleção dos clientes com uma permanente ligação entre os responsáveis pela gestão comercial e financeira da empresa (Menezes, 2012).

De forma a não existir distorções no resultado, tanto o denominador como o numerador devem estar na mesma unidade, nomeadamente, na integração do imposto sobre o valor acrescentado (IVA) no volume de vendas, visto os clientes apresentarem o saldo já com o referido imposto incluído. Como o saldo de clientes, no balanço contabilístico, inclui o IVA e as vendas e prestações de serviços estão líquidas de IVA, restam duas opções: ou se deduz o imposto na conta de clientes, de modo a ficarem líquidas de IVA ou, em alternativa, se adiciona o IVA correspondente às vendas e prestações de serviços (Neves, 1996).

Neste relatório, a opção recaiu pela inclusão do IVA no volume de negócios à taxa intermédia (13%) ao abrigo da alínea b) do nº 1 e nº 3 do artigo 18º do Código do Imposto sobre o Valor Acrescentado (CIVA), por enquadramento na verba 1.10 da lista II anexa ao CIVA. Há que acrescentar que a vinicultura, ao contrário da viticultura que consiste na produção da uva (atividade de produção agrícola), não é uma atividade de produção agrícola, sendo definida como um conjunto de processos utilizados para obtenção do “vinho” tratando e desenvolvendo as suas qualidades, incluindo a sua conservação, acondicionamento e comercialização (AT, 2014).

Este Indicador é obtido pela fórmula:
$$= \frac{\text{Saldo Médio de Clientes}}{\text{Volume de negócios} \times (1 + \text{Taxa IVA})} \times 365$$

➤ **Prazo Médio de Pagamentos (PMP):** indica o tempo médio que a empresa demora a liquidar as suas dívidas (Fernandes, Peguinho, Vieira, & Neiva, 2019)

Quanto mais baixo o seu número, menor o grau de financiamento que os fornecedores fornecem à exploração, podendo indiciar um baixo poder negocial da empresa. Já um valor elevado pode significar constrangimentos da empresa em solver os seus compromissos.

“A política de pagamento aos fornecedores correntes é, naturalmente, muito influenciada pela situação estrutural de tesouraria da empresa e pela possibilidade de recurso a fontes de financiamento alternativos e menos onerosos” (Menezes, 2012), sendo que o acesso a esses recursos alternativos mais interessantes de financiamento, pode derivar da existência (ou inexistência) de uma condição de tesouraria equilibrada refletida na capacidade negocial e na imagem de crédito da empresa.

Tal como no PMR, os valores a inscrever devem ser corrigidos, de forma a refletirem a mesma situação em termos de IVA e, no caso de existirem fornecimentos e serviços externos adquiridos a crédito, estes devem fazer-se refletir no quociente do rácio. Assim, tanto o numerador, como o denominador têm de estar na mesma base de IVA, pelo que, ou se retira o IVA aos fornecedores, ficando o saldo líquido de IVA, ou se adiciona o IVA correspondente às compras do período mantendo-se ambas as bases com IVA incluído (Neves, 1996).

No presente estudo, foi acrescida a taxa de IVA de 6% às compras e a taxa de IVA de 23% aos fornecimentos e serviços externos.

Este Indicador é obtido pela fórmula:
$$= \frac{\text{Saldo Médio de Fornecedores}}{\text{Compras } X (1+\text{Taxa de IVA}) + \text{FSE } X (1+\text{Taxa de IVA})} X 365$$

➤ **Rotação do Ativo Total (RA):** avalia o nível de vendas gerado pelo investimento realizado pela empresa (a aplicação de fundos), ao representar o número de unidades monetárias vendidas por cada unidade monetária investida (Fernandes, Peguinho, Vieira, & Neiva, 2019). É uma medida de capacidade, da empresa, em gerar negócio com os seus ativos totais.

A RA é o rácio que precisa o grau de utilização dos ativos da empresa, expressando o grau de eficiência global da gestão na utilização do investimento total. Os rácios de rotação do ativo (as aplicações de fundos) quanto mais elevados forem mais eficientes se pode considerar a gestão dos recursos (as origens de fundos) (Breia, Mata, & Pereira, 2014).

De acordo com a especificidade de cada empresa, não é possível a indicação de valores universais de referência. No entanto, e em princípio, quanto maior o seu valor melhor pois significa uma maior recuperação dos capitais investidos, por via das atividades de exploração. Um rácio muito elevado pode indiciar que a empresa está a laborar perto do limite da sua capacidade e o inverso pode significar subutilização de recursos (Neves, 2015). Ao ser um rácio que pode revelar que a empresa está a operar próximo da sua plena capacidade (quando o valor se apresenta elevado), o indicador pode traduzir-se na dificuldade em aumentar a atividade sem aumentar o capital investido. (Brealey & Myers, 1998). Uma empresa que apresente um baixo coeficiente de rotação do ativo, tem alguns valores ativos improdutivos, alguns sobrevalorizados ou gestão inadequada, ou mesmo a combinação dos três fatores (Vause, 2002). A ideia deste indicador é de salientar os valores que são diferentes numa empresa com investimentos recentes em relação a outra em que os imobilizados já se encontram amplamente depreciados ou amortizados (Saias, Amaral, & Carvalho, 2006). Quanto maior a rotação do ativo menores serão as necessidades de financiamento do ciclo de exploração (Carrilho, Prates, Pimentel, & Laureano, 2005).

Este Indicador é obtido pela fórmula:
$$= \frac{\text{Volume de Negócios}}{\text{Ativo}} X 100$$

➤ **Rotação dos Inventários:** Como os inventários detêm uma grande importância para a indústria do vinho, é relevante analisar a capacidade de empresa em renovar as matérias que compõem os Inventários. Este rácio torna visível os efeitos da gestão ao nível dos armazéns (Neves, 1996). “A importância relativa dos stocks, em termos económicos e financeiros, vai aumentando ao longo do processo técnico-produtivo, pois a incorporação dos custos dos outros fatores produtivos (remunerações do trabalho, amortizações das imobilizações, etc.) contribui para o acréscimo do respetivo valor, e, conseqüentemente, dos investimentos em stocks.” (Menezes, 2012). O rácio de rotação dos inventários mostra o número de vezes que os inventários são renovados durante o período. Um valor elevado do rácio indicia eficiência na gestão, visto serem menores os montantes investidos neste ativo, o que beneficia a tesouraria da empresa, embora possa significar ruturas frequentes de inventários (Fernandes, Peguinho, & Neiva, 2019). Também de acordo com (Neves, 2015), este rácio pode ser encarado como indicador de eficiência. Ao aumentar a velocidade de

rotação (o número de vezes que as existências se transformarem durante um certo período de tempo), mais elevada se mostrará o nível de produtividade empresarial.

Este rácio é obtido pela fórmula:
$$= \frac{\text{Volume de Negócios}}{\text{Inventários} + \text{Ativos Biológicos}}$$

➤ **Fundo de Maneio Médio** (por unidade vitivinícola): corresponde ao ativo corrente que pode ser mobilizado com rapidez para satisfazer as necessidades correntes de exploração (Lauzel & Cibert) por unidade vitivinícola (ou empresa). O Fundo de Maneio (FM) é um indicador de acompanhamento da situação e equilíbrio financeira da empresa (Rodrigues & Simões, 2012). O equilíbrio financeiro da empresa pressupõe que “de forma estável e continuada, os meios financeiros são suficientes para liquidar as dívidas que se vão vencendo” (Breia, Mata, & Pereira, 2014). De modo que os ativos (aplicações de fundos) não correntes devem ser financiados, em termos lato, por recursos (origens de fundos) com natureza de permanência, os capitais permanentes que abrangem o capital próprio e o passivo não corrente ou de médio e longo prazo. Por outro lado, importa evidenciar a regra de equilíbrio mínimo em que os ativos correntes deverão, por via de regra, ser pelo menos iguais às responsabilidades exigíveis no curto prazo. Sendo o ativo corrente constituído pelos ativos que a empresa espera converter em disponibilidades no curto prazo, a diferença entre o ativo corrente e o passivo corrente é denominada de fundo de maneio (Brealey & Myers, 1998).

Este indicador insere-se na perspetiva tradicional da análise da liquidez onde esta “significa ter disponibilidade de dinheiro ou a possibilidade de o obter com facilidade para satisfazer os compromissos que se estão a vencer de imediato” (Neves, 2015). O Fundo de Maneio, como estudo da situação da liquidez empresarial, deriva da análise do Balanço. Aqui, as respetivas rubricas são agrupadas em função do grau de exigibilidade das origens de fundos e do grau de liquidez das aplicações de fundos (Menezes, 2012). No fundo de maneio articula-se o ativo corrente, considerado como ativo de elevado grau de liquidez incluindo “as disponibilidades, os títulos negociáveis, as dívidas de terceiros a curto prazo e as existências que se transformam em dinheiro num prazo até doze meses do Balanço” (Neves, 2015), e o passivo corrente que se traduz em “dívidas com grau de exigibilidade até 12 meses da data do Balanço” (Neves, 2015). Em virtude do passivo corrente representar obrigações da empresa no prazo de um ano e o ativo corrente os direitos de propriedade e créditos que se transformam em dinheiro no mesmo prazo, a empresa manifestará equilíbrio a curto prazo, desde que, o ativo corrente seja superior ao passivo corrente.

O valor obtido pelo cálculo do indicador deverá ter um valor superior a zero e este fundo de maneio deverá chamar-se de fundo de maneio patrimonial (Neves, 1996). Esta análise, em valores absolutos, deve ser complementada pelo rácio de liquidez geral. O fundo de maneio mede a reserva potencial de disponibilidades, na empresa, e, de acordo com a regra de equilíbrio financeiro mínimo, deverá ser igual ou maior que zero.

Este rácio é obtido pelo quociente:
$$= \frac{\text{Ativo corrente} - \text{Passivo corrente}}{\text{Número de unidades vitivinícolas}}$$

➤ **Necessidades de Fundo de Maneio (NFM)** (por unidade vitivinícola): são o principal indicador do ciclo de exploração e estão ligadas à inevitabilidade de financiamento desse ciclo. No

ciclo de exploração tem de existir meios financeiros para se cumprirem as obrigações dele decorrentes. “O valor deste indicador depende muito do tipo de negócio e da capacidade negocial e de gestão da empresa e dos seus responsáveis” (Borges & Rodrigues, 2014). As NFM com um valor positivo, exprimem as necessidades de financiamento do ciclo de exploração, com uma quantia negativa, revelam excedentes financeiros do ciclo de exploração (Neves, 2015). As necessidades cíclicas (contas do ativo corrente recorrentes/renováveis) relacionam-se com as necessidades sucessivas de financiamento agregadas ao ciclo de exploração da empresa (Breia, Mata, & Pereira, 2014). As NFM delimitam-se pelo saldo das contas relativas ao ciclo de exploração (compras, produção e distribuição).

As necessidades cíclicas (ativo cíclico) são constituídas pelas contas de: inventários, clientes, adiantamentos a fornecedores, Estado e outros entes públicos, outras contas a receber, diferimentos correntes e outros ativos correntes, com exceção das dívidas de sócios/acionistas/grupo. Os recursos cíclicos de exploração abrangem: fornecedores, adiantamentos de clientes, Estado e outros entes públicos, outras contas a pagar correntes, diferimentos e outros passivos correntes.

Este indicador é obtido pelo seguinte cálculo:
$$= \frac{\text{Necessidades Cíclicas} - \text{Recursos Cíclicos}}{\text{Número de unidades vitivinícolas}}$$

➤ **Tesouraria Líquida** (por unidade vitivinícola): revela a situação de equilíbrio ou desequilíbrio financeiro. O equilíbrio encontra-se quando o fundo de maneio é o bastante para suprir as necessidades de fundo de maneio, isto é, o seu valor deve aproximar-se do zero mostrando uma adequação do fundo de maneio às necessidades de fundo de maneio (Rodrigues & Simões, 2012). A tesouraria apresenta-se com saldo negativo ou deficitária quando o FM da empresa não é suficiente para fazer face às NFM e considera-se com saldo positivo ou excedentária quando o FM é superior às NFM (Breia, Mata, & Pereira, 2014). O conceito de Tesouraria Líquida dá informação sobre a situação de liquidez e revela que o equilíbrio financeiro deriva da política estratégica (FM) e da política de gestão operacional (NFM) vigentes na empresa (Neves, 2015). A tesouraria líquida é calculada da seguinte forma:

$$\begin{aligned} & (\text{Fundo de Maneio médio por unidade vitivinícola}) \\ & - (\text{Necessidades de Fundo de Maneio por unidade vitivinícola}) \end{aligned}$$

2.1.3. Indicadores de Liquidez

O conceito de liquidez encontra-se ligado com a capacidade de um ativo ser transformado em meios líquidos. Desta forma, um ativo será mais ou menos líquido consoante seja mais ou menos rápido, e com menores gastos, acontecer esta transformação de forma a que sejam libertos meios para satisfazer os compromissos. Numa perspetiva tradicional, “a liquidez significa ter disponibilidade de dinheiro ou a possibilidade de o obter com facilidade para satisfazer os compromissos que se estão a vencer de imediato” (Neves, 2015). A liquidez avalia a capacidade de a empresa reembolsar as suas dívidas de curto prazo, de satisfazer os compromissos no curto prazo. Deste modo, “dado que tanto os ativos como os passivos de curto prazo variam facilmente,

as medidas de liquidez podem tornar-se muito rapidamente desatualizadas”, apresentando-se como rácios de características de adequação a ter em conta (Brealey & Myers, 1998).

Como o analista financeiro vai apurar a situação de liquidez da empresa por análise do balanço que tem uma conceção contabilística na decomposição entre ativos e passivos correntes e não correntes para além do capital próprio, os “financeiros desenvolveram os conceitos de grau de liquidez e exigibilidade, agrupando as rubricas do balanço em função desse grau” (Breia, Mata, & Pereira, 2014). Na liquidez, a avaliação da capacidade da empresa reembolsar as dívidas no curto prazo, “quando os bancos estão a conceder empréstimos para um prazo curto, preocupam-se mais com a capacidade de reembolso dessa dívida do que com a forma de cobertura global do ativo” (Neves, 2015). Aliando o facto de os ativos e passivos de curto prazo serem voláteis às avaliações, por intermédio da liquidez, estes rácios podem deixar rapidamente de ser válidos. Os rácios de liquidez apresentam limitações ao não se pressupor a continuidade da empresa, não terem em conta a capacidade suplementar de endividamento e existir uma estreita relação entre os indicadores e as variáveis contabilísticas que se encontram na sua base de cálculo e, assim, devem ter interpretação cuidadosa. “Embora refletindo uma visão mais elementar da informação financeira (o que recebo e o que pago), o certo é que o desenvolvimento das atividades e a competitividade das empresas ficam muito condicionadas pela falta de liquidez” (Rodrigues & Simões, 2012). No ciclo de exploração são gerados recursos financeiros que irão permitir às empresas pagar os seus compromissos. Os rácios de liquidez têm como objetivo medir e analisar a capacidade da empresa em cumprir as suas responsabilidades correntes, para além de complementarem a análise do equilíbrio financeiro de curto prazo (Fernandes, Peguinho, Vieira, & Neiva, 2019).

No presente estudo utilizaram-se os seguintes rácios de liquidez:

➤ **Rácio de Liquidez Geral:** traduz a capacidade de uma empresa solver as suas obrigações correntes, isto é, de que forma e em que medida o passivo de curto prazo está coberto por ativos que se esperam, no mesmo espaço de tempo, serem convertidos em meios financeiros líquidos (Farinha, 1994). Neste rácio, assume-se que sendo o ativo corrente tudo aquilo que a empresa transforma em dinheiro no prazo de um ano e o passivo corrente tudo o que a empresa tem de pagar nesse mesmo prazo, alguns autores são de opinião que o valor deste rácio deve ser superior a um (1) de forma a que a empresa esteja equilibrada financeiramente e com capacidade de liquidez. (Neves, 1996). Esta análise apresenta-se incompleta ao não se admitir o princípio da continuidade da empresa (Neves, 2015).

Na liquidez geral, o fundo de maneio como “conceito absoluto (diferença entre os capitais permanentes e o imobilizado total líquido)” (Menezes, 2012), a análise de tesouraria da empresa que este indicador pretende efetuar é um indicador relativo (Menezes, 2012). Este rácio de liquidez geral observa o equilíbrio entre recursos e obrigações de curto prazo, medindo a predisposição da empresa para solver os compromissos de curto prazo. A liquidez geral encontra-se associada com o fundo de maneio funcional e pode balizar-se da seguinte forma:

- Liquidez Geral >1, a empresa, neste contexto, possui ativos correntes que ao serem transformados em meios monetários irão permitir liquidar os seus compromissos de curto prazo.
- Liquidez Geral <1, o valor monetário que os ativos correntes podem gerar não é suficiente para pagar a totalidade das obrigações de curto prazo.
- Liquidez Geral = 1, é a situação chamada de “regra de ouro” do equilíbrio financeiro de curto prazo.

Usualmente, aceitam-se valores entre 1,3 e 1,5 para a liquidez Geral, porém convém atender aos padrões de comparação setoriais. Este indicador é obtido pela fórmula:

$$= \frac{\text{Ativo Corrente (Dívidas de terceiros a Curto Prazo + Inventários)}}{\text{Passivo Corrente (Dívidas de Curto Prazo)}}$$

➤ **Rácio de Liquidez Reduzida** ou *Quick Ratio* ou *Acid Test*. O rácio de liquidez reduzida mostra a capacidade que uma empresa possui para solver as suas obrigações correntes, mas de uma forma mais exigente pois considera que os inventários e os ativos biológicos não têm a capacidade imediata de gerarem dinheiro, ou seja, não têm características de liquidez. Desta forma, retiram-se os inventários e os ativos biológicos ao ativo corrente na equação da liquidez geral visto serem “o componente do capital circulante total caracterizado por um menor grau de liquidez, o que de acordo com a análise financeira tradicional, proporciona um melhor julgamento sobre a situação da tesouraria da empresa do que a liquidez geral” (Menezes, 2012). No rácio de liquidez reduzida, o ativo corrente é ajustado pelo valor dos inventários e ativos biológicos já que constituem contas com menor grau de liquidez dentro do ciclo de exploração. Quando comparado com o rácio de liquidez geral, permite pesar a importância dos inventários e dos ativos biológicos que se apresentam com menor grau de liquidez. A análise deste rácio indicia se uma empresa tem capacidade para solver os seus compromissos de curto prazo, por meio da modificação dos ativos correntes em meios monetários, considerando apenas aqueles com maior grau de liquidez. Normalmente, são aceitáveis valores de liquidez reduzida entre 0,9 e 1,1.

Este Indicador é obtido pela fórmula:
$$= \frac{\text{Ativo Corrente} - (\text{Inventários} + \text{Ativos biológicos})}{\text{Passivo Corrente (Dívidas de Curto Prazo)}}$$

➤ **Rácio de Liquidez Imediata ou *Cash Ratio*** “é utilizado pelos analistas financeiros que pretendem conhecer o grau de cobertura dos passivos correntes por liquidez imediata. A caixa e depósitos bancários são liquidez imediata” (Neves, 2015) ou disponibilidades ou meios financeiros líquidos. A liquidez imediata “restringe o conceito de ativos líquidos cingindo-se, apenas, às disponibilidades e aplicações financeiras de curto prazo de uma empresa” (Farinha, 1994).

O *cash ratio* tem por finalidade analisar a capacidade de liquidação imediata das dívidas. No cálculo deste rácio é avaliada a capacidade da empresa pagar as dívidas de imediato utilizando, tão somente, os depósitos bancários, a caixa e os títulos negociáveis. “Este rácio reflete apenas a capacidade de regularizar o passivo (curto prazo) com os valores imediatamente disponíveis (meios monetários líquidos) (Breia, Mata, & Pereira, 2014). Este rácio exprime o valor imediatamente disponível para fazer face ao passivo corrente e representa o grau de cobertura dos passivos de curto prazo por meios financeiros líquidos. Os valores de referência ideais não existem, pela

especificidade de cada empresa. Um valor alto de liquidez imediata pode significar um excesso de fundo de maneo liquido, uma diminuição de atividade ou uma insuficiente renovação nos investimentos (Fernandes, Peguinho, Vieira, & Neiva, 2019).

Este Indicador é obtido pela fórmula:
$$= \frac{\text{Depósitos Bancários} + \text{Caixa} + \text{Títulos Negociáveis}}{\text{Passivo Corrente (Dívidas de Curto Prazo)}}$$

2.1.4. Indicadores de Rentabilidade

A análise da rentabilidade é uma das vertentes da análise económica cujo objetivo se centra na aferição da capacidade de uma empresa gerar resultados fruto de uma eficiente gestão dos recursos disponíveis tanto financeiros como materiais e humanos (Fernandes, Peguinho, Vieira, & Neiva, 2019). Ao efetuar o diagnóstico e análise do perfil económico e financeiro de uma empresa ou de um grupo de empresas, o conceito de rentabilidade é um dos mais importantes. Estes rácios traduzem um “valor relativo que resulta de um quociente entre um determinado resultado ou ‘output’ gerado e um montante de recurso ou investimento que permitiu gerar esse mesmo resultado” (Borges & Rodrigues, 2014). “O conceito de rentabilidade, seja qual for o indicador utilizado para a sua quantificação, é predominantemente relativo, isto é, relaciona os resultados obtidos com os meios utilizados para a sua consecução” (Menezes, 2012). A rentabilidade constitui-se na capacidade das empresas gerarem lucros, na sua predisposição para atingirem rendimentos superiores aos gastos, na maximização dos resultados obtidos em determinado período suportados pelos meios utilizados que os geraram. Os rácios de rentabilidade têm como objetivo analisar três dimensões: a capacidade de gerar margem líquida, a capacidade de a empresa remunerar os seus sócios (ou acionistas), isto é, a capacidade de gerar lucro e a capacidade dos ativos gerarem rendimento. Os rácios de rentabilidade são indicadores, expressos em percentagem, “da relação entre o resultado (lucro ou prejuízo) e as vendas ou uma grandeza de capital” (Neves, 1996). Os rácios de rentabilidade confrontam os resultados da empresa com o seu património, ao estabelecerem relação entre os resultados que a empresa gera, num determinado espaço temporal, com os dados relativos à sua dimensão, seja o capital investido ou o valor do ativo, por exemplo. Estas grandezas só fazem sentido ao serem comparadas em forma de rácio, pois os valores absolutos, de *per si*, não permitem a comparabilidade da *performance* empresarial. Os rácios devem ser capazes de permitir avaliar empresas do mesmo setor (a nível nacional e internacional) e aferir da razoabilidade dos valores, se o valor é aceitável ou mau. Assim, a rentabilidade pode ser vista em duas amplitudes distintas, porém interrelacionadas:

- A perspetiva operacional – analisada na relação entre os resultados e o volume de negócios;
- A perspetiva estratégica – examinada na relação entre os resultados e o investimento.

Como a rentabilidade de uma empresa pode ser estudada por meio de vários rácios ou indicadores, que possibilitam a análise do desempenho da empresa no que concerne à afetação de recursos, no presente estudo da rentabilidade são utilizados os indicadores ou rácios que, a seguir, se apresentam. Na rentabilidade económica procura-se “revelar aspetos de situação económica

como a estrutura dos custos, a estrutura dos proveitos, as margens, a capacidade de autofinanciamento, etc.” (Neves, 1996).

➤ **Rentabilidade Económica do Ativo (REA) ou Rendibilidade Operacional do Ativo (ROA).** A rentabilidade económica visa analisar a capacidade que a empresa tem em gerar lucros, a partir do seu ativo líquido. Tem por objetivo fazer a medição da eficácia da gestão utilizada nos seus ativos sendo útil para avaliar a possibilidade de obtenção de financiamento. Este é o melhor indicador para comparações entre empresas. Através da sua utilização pode-se concluir se o endividamento tem um peso favorável ou desfavorável na rendibilidade dos capitais próprios. (Neves, 1996). Este rácio dá-nos a informação sobre qual a capacidade dos ativos da empresa em gerar resultados (de que forma as máquinas, equipamento produtivo, inventários, equipamento administrativo, entre outros, são capazes de gerar resultados).

A REA calcula o retorno ou ganho obtido, numa ótica operacional, por cada unidade monetária investida pela empresa. Quanto maior o valor do rácio, maior a tendência para o investimento gerar resultados. É desejável que este indicador se apresente com o valor mais elevado possível. Este rácio pode ser traduzido como o ganho operacional alcançado por cada unidade monetária investida. Um rácio de REA elevado significa que os ativos da empresa estão a ser bem utilizados e a produzir bons resultados. Mostra-se, particularmente, útil ao poder ser comparado com o custo do capital alheio. Em conjugação com a análise do efeito da alavanca financeira pode-se estudar o peso favorável ou desfavorável do endividamento na rendibilidade dos capitais próprios investidos. Se a REA da empresa for maior que a REA do setor demonstra uma capacidade melhor de rendibilidade operacional das aplicações da empresa em comparação com as empresas do setor.

Este Indicador é obtido pela fórmula:
$$= \frac{\text{EBIT}^2 \text{ ou Resultados Operacionais}}{\text{Ativo}} \times 100$$

➤ **Resultados antes de Impostos/Ativo.** À semelhança do anterior, mas calculado com o resultado antes de impostos e é calculado com a seguinte fórmula:
$$= \frac{\text{Resultados antes de Impostos}}{\text{Ativo}} \times 100$$

➤ **Rentabilidade Líquida do Ativo (RLA)** ou, em inglês *Return on Assets*. Este indicador expressa-se em percentagem e compara o lucro líquido com os ativos da empresa. Mede o lucro gerado por cada unidade monetária de ativos ao representar a taxa de retorno dos capitais investidos na empresa. Quanto maior o valor do RLA, melhor será a *performance* da empresa na utilização dos seus ativos. Um resultado elevado traduz-se que os ativos têm uma elevada capacidade para gerarem retorno financeiro.

Este rácio é dado pela relação:
$$= \frac{\text{Resultado Líquido do período}}{\text{Ativo}} \times 100$$

➤ **Margem EBIT ou Rentabilidade Operacional das Vendas (ROV),** ou rácio de margem operacional, estuda a relação entre os resultados operacionais e as vendas. Este rácio relaciona o valor acrescentado oriundo da atividade das vendas antes dos gastos e perdas financeiras e impostos. Uma melhoria deste índice pode traduzir uma alteração de preços, melhoria de custos

² EBIT=Resultado operacional antes de gastos de financiamento e impostos.

dos fatores utilizados no processo produtivo ou até uma maior eficiência destes (Saias, Amaral, & Carvalho, 2006). A rentabilidade Operacional das vendas, “para além de ser afetada pelos fatores de margem de contribuição (eficiência no consumo de custos variáveis, preços de custo de fatores variáveis, preços de venda e *mix* de produtos) é também afetada pela eficiência de gestão dos custos fixos (custos de estrutura) e respetivos custos de fatores. (Neves, 2015). Em virtude deste rácio averiguar o retorno no âmbito do resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos) resultante do volume de negócios efetuado no exercício, resulta que quanto maior o valor do indicador, maior a tendência para o negócio gerar resultados. Este rácio pode ser entendido como o ganho alcançado, em termos operacionais, por cada unidade monetária vendida. Este rácio ao comparar-se com a mediana do sector, pode-se extrair-se conclusão que se a ROV da empresa for maior do que a ROV do setor, a empresa dispõe de uma melhor capacidade de originar resultados operacionais em relação ao setor em que se insere (Fernandes, Peguinho, Vieira, & Neiva, 2019).

Este indicador é obtido pela fórmula:
$$= \frac{\text{EBIT ou Resultado Operacional}}{\text{Volume de Negócios}} \times 100$$

➤ **Rentabilidade das Vendas e Prestações de Serviços, ou Rentabilidade Líquida das Vendas (RLV)**, ou, em inglês *Return on Sales* (ROS): A rentabilidade líquida das vendas e prestações de serviços analisa a relação entre os resultados líquidos e as vendas ou volume de negócios. Pretende aferir do contributo obtido do volume de negócios total realizado (Neves, 2015). A RLV mede o retorno, em termos de resultado líquido, do volume de negócios realizado pela empresa. Quanto maior o valor do indicador, maior a aptidão para o negócio gerar resultados. Este rácio pode ser interpretado como o proveito obtido em termos líquidos, por cada unidade monetária vendida. Tal como os rácios apresentado anteriormente, a RLV pode ser comparada com a mediana do setor. Se a RLV da empresa for maior do que a RLV do setor onde se insere, a empresa demonstra uma melhor capacidade de geração de resultados líquidos, em relação ao respetivo setor.

A diferença na comparação com o rácio anterior prende-se com o efeito dos rendimentos e gastos financeiros assim como do imposto sobre o rendimento. A rentabilidade das vendas pode ser incrementada quer pela diminuição dos gastos, quer pelo aumento das vendas a taxas mais elevadas que o crescimento dos gastos associados como o aumento de preço de venda, o aumento das quantidades vendidas ou de ambos (Fernandes, Peguinho, Vieira, & Neiva, 2019).

Este Indicador é obtido pela fórmula:
$$= \frac{\text{Resultado Líquido do Exercício}}{\text{Volume de Negócios}} \times 100$$

➤ **Rentabilidade dos Capitais Próprios (RCP)** ou, em inglês *Return on Equity* (ROE). Trata-se de um rácio muito importante para os acionistas e investidores da empresa visto refletir a capacidade da empresa gerar retorno aos que nela investiram. Torna-se, assim, a “medida de eficiência privilegiada” dos *shareholders* pois “permite ao acionista e ao gestor concluir se a rentabilidade do capital próprio está a um nível aceitável comparativamente às taxas de rentabilidade do mercado de capitais e ao custo de financiamento”. “A rentabilidade do capital próprio e dos capitais investidos podem diferir quando parte do investimento é financiado por

capitais alheios” (Neves, 2015). A RCP visa medir o grau de remuneração dos sócios ou acionistas ao avaliar o retorno do investimento proporcionado aos detentores de capital. É uma medida de eficiência excecional para os acionistas e investidores pois permite aferir do nível de aceitabilidade da rendibilidade face às taxas de rendibilidade do mercado de capitais para idênticos níveis de risco. Quando a RCP da empresa se mostra maior que a RCP do setor, a empresa denota uma melhor capacidade de remuneração dos capitais próprios em relação às empresas do setor, tornando-a, do ponto de vista do investidor, mais atrativa. Nesta comparação há que atender à heterogeneidade das empresas setor e dos seus níveis de risco (Fernandes, Peguinho, Vieira, & Neiva, 2019).

Este Indicador é obtido pela fórmula:
$$= \frac{\text{Resultado Líquido do Exercício}}{\text{Capital Próprio}} \times 100$$

➤ **Rentabilidade do Investimento:** O conceito de rentabilidade do investimento, sendo simples, apresenta a relação entre o resultado antes de impostos com o investimento sendo expressa em percentagem (Neves, 2015).

A fórmula utilizada para cálculo deste rácio é a seguinte:
$$= \frac{\text{Resultados antes de impostos}}{(\text{Capital Próprio} + \text{Passivo não corrente})} \times 100$$

➤ **Custo Líquido de financiamento:** expressa a diferença entre os juros e gastos suportados e os juros e ganhos obtidos:

$$= \text{Juros e gastos similares suportados} - \text{Juros e rendimentos similares obtidos}$$

➤ **EBIT** (*Earnings before interest and taxes*): traduz-se por Resultado Operacional antes de gastos de financiamento e impostos (RAGFI).

$$EBIT = \text{Resultado operacional antes de gastos de financiamento e impostos}$$

➤ **EBITDA** que na terminologia anglo-saxónica significa *Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization*, ou seja, o Resultado antes de Depreciações, Gastos de financiamento e impostos (RADGFI), calculando-se da seguinte forma:

$$EBITDA = \text{Imparidade de inventários (perdas / reversões)} + \text{Imparidade de dívidas a receber (perdas / reversões)} + \text{Provisões (aumentos / reduções)} + \text{Imparidade investimentos não depreciáveis/amortizáveis (perdas / reversões)} + \text{Outras imparidades (perdas / reversões)} + \text{Gastos / reversões de depreciação e de amortização} + \text{Imparidade investimentos depreciáveis / amortizáveis (perdas / reversões)} + \text{Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos)}.$$

➤ **Valor Acrescentado Bruto (VAB)** O conceito do Valor Acrescentado Bruto (VAB) da empresa tem sido utilizado para a determinação do seu contributo social. Trata-se de um indicador que mede o contributo da atividade da empresa para a economia numa época em que a responsabilidade social é um tema pertinente. O valor acrescentado é a “medida da contribuição produtiva de uma empresa para a produção nacional nem determinado período” (Ferreira, 1982). O VAB apresenta-se, assim, como um indicador que analisa a produtividade do trabalho e do capital, pois é esse o seu contributo de criação de riqueza que depois vai remunerar os fatores de produção como o trabalho (gastos com pessoal), o capital (juros e dividendos) e o Estado (impostos) (Neves, 2015). A apreciação do VAB conduz ao conhecimento da contribuição da empresa ou do setor para o produto nacional e pode-se avaliar a sua dimensão, a sua produtividade e de que maneira se processou a distribuição do valor acrescentado pelos fatores produtivos.

O VAB resulta da seguinte operação:

$$VAB = (Vendas e Prestações de Serviços + Subsídios à exploração + Variação nos inventários da produção + Trabalhos para a própria entidade) - (Custo das mercadorias vendidas e das matérias consumidas + Fornecimentos e serviços externos)$$

➤ **VAB por Vendas** Este rácio analisa o contributo de valor acrescentado dado pelo volume de negócios (Neves, 2015). Mede o contributo, expresso em percentagem, da empresa para a economia, por cada euro vendido e a sua fórmula de obtenção é a seguinte:

$$= \frac{VAB}{Vendas e Prestações de Serviços}$$

➤ **Vendas e Prestações de Serviços por empregado.** Este tipo de rácio baseia-se na produtividade do pessoal em que “o sucesso dos negócios tende a estar assente em aspetos intangíveis e, em particular, na qualidade dos recursos humanos que se tem vindo a designar de capital humano” (Neves, 2015). As vendas e prestações de serviços por empregado numa empresa relaciona o volume de negócios com o número de funcionários, expressando a importância do número de empregados no volume de vendas e prestações de serviços sendo obtido pela seguinte

fórmula: $= \frac{Vendas e Prestações de Serviços}{Número de empregados}$

➤ **Resultado Líquido do período por empregado:** pretende medir a produtividade do trabalho ao medir a eficiência das empresas na utilização dos recursos humanos. O quociente resultante mostra a relação entre o número de funcionários e o resultado líquido da empresa e tem origem no seguinte quociente: $= \frac{Resultado Líquido do período}{Número de empregados}$

➤ **Gastos com o pessoal/Vendas e prestações de serviços:** avalia a relação dos gastos com pessoal com o volume de negócios da empresa e é calculado da seguinte forma, em percentagem: $= \frac{Gastos com o pessoal}{Vendas e Prestações de Serviços} \times 100$

➤ **Gasto Médio por empregado:** expressa a média dos gastos com pessoal em relação ao número de funcionários e é obtido pelo quociente: $= \frac{Gastos com o pessoal}{N^o médio de empregados}$

➤ **Gasto com o pessoal/EBIT:** exprime a percentagem dos gastos com pessoal da empresa em relação ao resultado operacional antes de gastos de financiamento e impostos em relação, sendo calculado pela seguinte fórmula: $= \frac{Gastos com o pessoal}{EBIT} \times 100$

PARTE II - ESTUDO EMPÍRICO

3 – Metodologia - Processo e Pressupostos

Com o propósito de atingir os fins deste estudo utilizou-se a Base de Dados do Sistema de Análise de Balanços Ibéricos (SABI), por ser uma base dados completa das demonstrações financeiras de empresas portuguesas e espanholas com um histórico de contas anuais até 25 anos. A SABI é um base de dados económico e financeiros sobre empresas de Portugal e Espanha, frequentemente, utilizada, por exemplo, nas áreas financeiras, de risco, de marketing, cálculo de preços de transferência e de investigação económica e para estudos de mercado.

Os dados obtidos da SABI reportam-se aos últimos cinco anos (de 2015 a 2019) contemplando as empresas com contas e dados disponíveis, com informação homogénea e de aplicação de demonstrações financeiras regidas pelo Sistema de Normalização Contabilística (SNC), com a atualização a 30 de março de 2021.

Através da pesquisa com vários critérios, como os dados financeiros (total do ativo e vendas e prestações de serviços) e os empregados (funcionários no final do ano), podem ser feitas análises de concentração e, assim, a agregação de grupos para a realização de estudo setorial.

Com o objetivo de delinear o perfil económico-financeiro do setor vitivinícola em Portugal e na Península de Setúbal, foram selecionadas as empresas do setor vitivinícola, com o CAE 11021 do Código das Atividades Económicas (CAE), Revisão 3, referente à produção de vinhos comuns e licorosos que compreende a produção de vinhos de mesa e vinhos, independentemente do teor alcoólico, com denominação de origem (VQPRD) a partir de uvas, de vinhos licorosos (abafados, moscatel, etc.) e licorosos de origem ou puros (Porto, Madeira, etc.), inclui mistura, purificação e engarrafamento de vinhos.

Das empresas que indicaram pertencer ao CAE 11021 obtiveram-se, em março de 2021, uma população de 1.210 empresas vitivinícolas a operarem, em Portugal, tendo 48 delas sede na Península de Setúbal.

Em relação à dimensão das empresas, o Decreto-Lei nº 372/2007 de 6 de novembro estabeleceu o conceito de Micro, Pequenas e Médias Empresas (PME). Este diploma rege a certificação do estatuto de PME pelo Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e à Inovação (IAPMEI) de acordo com os conceitos estabelecidos na Recomendação n.º 2003/361/CE, da Comissão Europeia, de 6 de maio.

Uma micro, pequena, média ou grande empresa define-se por critérios estabelecidos a nível europeu, através de recomendação referida da Comissão Europeia. Esta recomendação entrou em vigor no dia 1 de janeiro de 2005 e passou, desde esse momento, a ser aplicável a todos os programas, políticas e medidas geridos pela Comissão Europeia. No apuramento da dimensão de uma empresa, os limiares encontram-se definidos nos parâmetros que estão resumidos na Figura 6. Assim, foram tomados em consideração três parâmetros: o número de funcionários no final do ano, o valor total do ativo e o volume de negócios, conforme esquematizado na Figura 6.

Figura 6 – Critérios da Dimensão Empresarial

EMPRESA	Micro	Pequena	Média	Grande
Nº Funcionários	< 10	< 50	< 250	≥250
e				
Volume de Negócios	≤ 2 milhões €	≤ 10 milhões €	≤ 50 milhões €	> 50 milhões €
ou				
Balanço Total	≤ 2 milhões €	≤ 10 milhões €	≤ 43 milhões €	> 43 milhões €

Fonte: INE – Elaboração Própria

Para os dados referentes a Microempresas, a amostra empresarial foi encontrada com o filtro até 9 empregados e o valor do ativo até 2 milhões de euros ou o as vendas e prestações de serviços até 2 milhões de euros. Para as Pequenas Empresas, o critério inclui o número de

funcionários até 49 e um valor de ativo ou de volume de negócios até aos 10 milhões de euros. Nas Médias Empresas, a baliza do número de funcionários situou-se nos 249 e um valor do ativo inferior a 43 milhões de euros ou o total de vendas e prestações de serviços até 50 milhões de euros. Nas Grandes Empresas, foram consideradas o número de funcionários superiores a 250 e um ativo superior a 43 milhões ou o total de vendas e prestações de serviços superior a 50 milhões de euros.

Assim, foram aplicados os referidos parâmetros e valores na SABI, a partir de pesquisas booleanas, obtendo-se a população (todas as empresas com registo na base de dados) e a amostra (qualquer empresa com informação num ano do intervalo considerado no estudo), quer a nível nacional, quer a nível da Península de Setúbal.

4 - Caraterização da amostra em Portugal e na Península de Setúbal

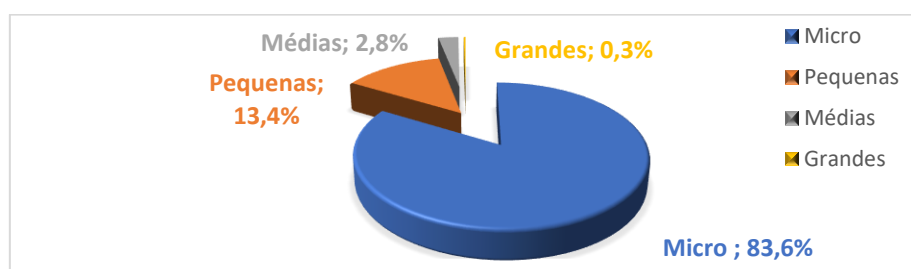
A partir do exposto no ponto anterior, a amostra das empresas objeto do presente estudo, com o CAE 11021, com dados disponíveis na SABI, a nível de Portugal é constituída por um total de 791 empresas, discriminadas na Tabela 2, das quais, em 2019, 661 Microempresas (83,6%), 106 Pequenas Empresas (13,4%), 22 Médias Empresas (2,8%) e 2 Grandes Empresas (0,3%), como se verifica no Gráfico 5. Foram excluídas as empresas sem movimentos (em qualquer um dos anos em análise).

Tabela 2 - Número de empresas, por dimensão em Portugal - 2019

Portugal	2019	2018	2017	2016	2015
Micro	661	663	641	613	604
Pequenas	106	111	107	109	108
Médias	22	26	26	23	23
Grandes	2	2	2	3	3
Total	791	802	776	748	738

Fonte: SABI – Elaboração Própria

Gráfico 5 - Distribuição das empresas de Portugal (CAE 11021) – Ano de 2019



Fonte: SABI – Elaboração Própria

De modo similar a Portugal, a amostra das empresas, da Península de Setúbal, objeto do presente estudo para idêntico período, com o CAE 11021, no ano de 2019, revelou, de acordo com os pressupostos acima descritos, um total de 32 empresas, discriminadas na Tabela 3, das quais, em 2019, 27 microempresas (84,4%), 2 pequenas empresas (6,3%) e 3 médias empresas (9,4%), conforme se verifica no Gráfico 6. Não existem valores relativos a grandes empresas na Península de Setúbal.

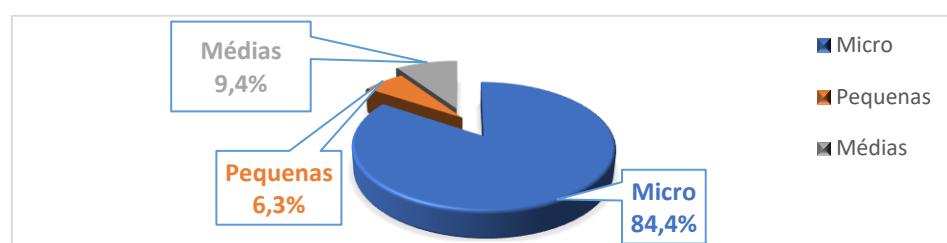
Tabela 3 – Número de empresas, por dimensão na Península de Setúbal – 2019

Península de Setúbal	2019	2018	2017	2016	2015
Micro	27	27	23	21	24
Pequenas	2	2	1	1	1
Médias	3	3	3	3	3
Total	32	32	27	25	28

Fonte: SABI – Elaboração Própria

Como se contata no Gráfico 6, e na comparação da distribuição empresarial por dimensão, em 2019, as microempresas da Península de Setúbal representam 84,4% do total da população empresarial, um valor próximo do nacional. Já a população das pequenas empresas representa 6,3%, uma percentagem cerca de metade do valor de Portugal. As médias empresas apresentam um peso de 9,4% que é superior, em mais de três vezes, em relação à percentagem nacional.

Gráfico 6 - Distribuição das empresas, na Península de Setúbal (CAE 11021) - Ano de 2019

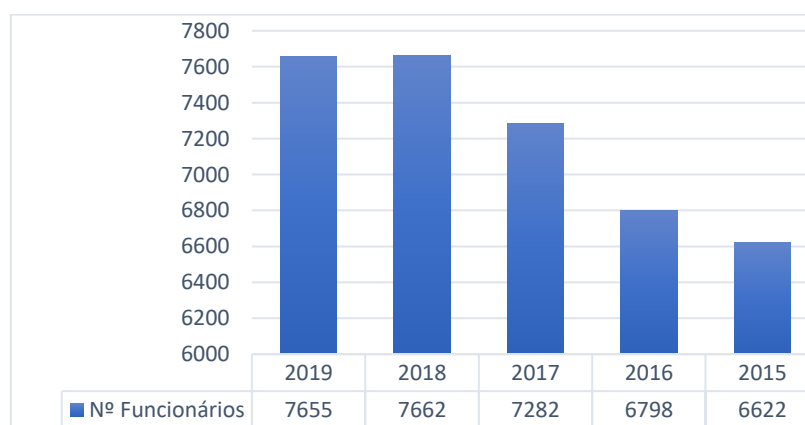


Fonte: SABI – Elaboração Própria

Os parâmetros considerados para o cálculo da dimensão empresarial: o número de funcionários, o volume de vendas, e o total do balanço, foram sujeitos a uma análise, quer para Portugal, quer para a Península de Setúbal, de forma a melhor caracterizar a população em estudo.

A evolução do número de funcionários das empresas, em Portugal, com o referido CAE, de 2015 a 2019 é conforme apresentado na Tabela 4 e revela um aumento de 1.033 funcionários nos 5 anos em apreço, representando um aumento de 16% em relação ao ano de 2015.

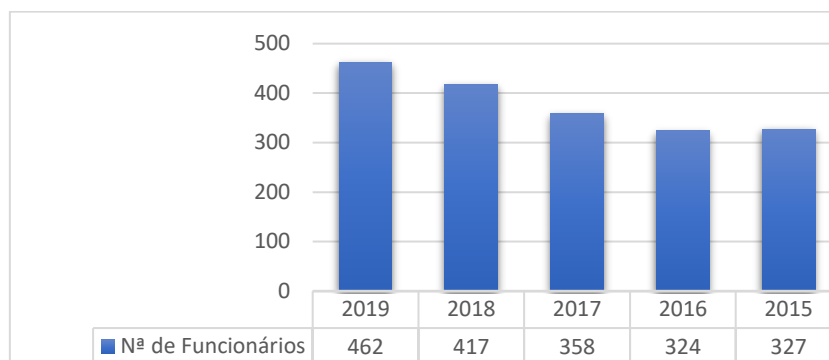
Tabela 4 – Evolução do número de funcionários em Portugal



Fonte: SABI – Elaboração própria

Na Península de Setúbal, a evolução do número de funcionários consta da Tabela 5 e apresenta um aumento de 135 funcionários traduzindo-se em aumento de 41% em relação ao ano de 2015.

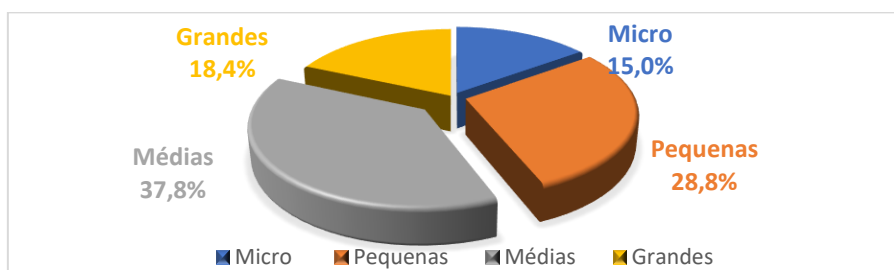
Tabela 5 - Evolução do número de Funcionários na Península de Setúbal



Fonte: SABI – Elaboração Própria

O VN do setor vitivinícola, em Portugal, em 2019, nas microempresas foi de 199.484 mil euros representando 15%, nas pequenas 383.562 mil euros com uma percentagem de 28,8%, nas médias 502.903 mil euros com 37,8% e as grandes com um volume de negócios de 244.533 mil euros significando 18,4% conforme se pode observar no Gráfico 7.

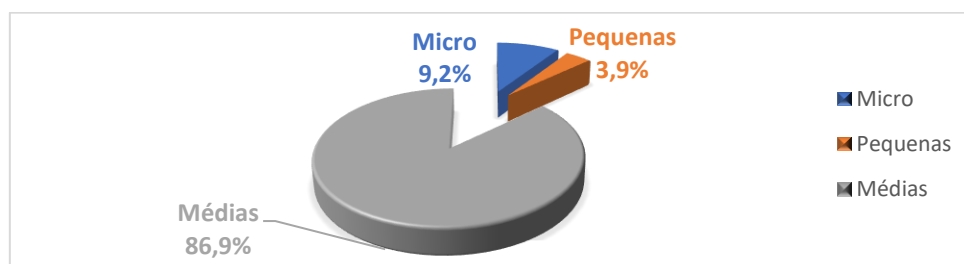
Gráfico 7 - Distribuição do volume de negócios em Portugal - Ano 2019



Fonte: SABI – Elaboração Própria

O VN das empresas do setor vitivinícola da Península de Setúbal, em 2019 situou-se nos 7.759 mil euros em microempresas com uma percentagem de 9,2%, as pequenas empresas atingiram os 3.244 mil euros representando apenas 3,9% e as médias empresas evidenciam 73.030 mil euros de total de volume de negócios, atingindo 86,9% do volume de negócios da Península em análise, não havendo grandes empresas, como mostra o Gráfico 8, de acordo com os critérios definidos, na Península de Setúbal, conforme dados da SABI.

Gráfico 8 - Distribuição do Volume de Negócios na Península de Setúbal - Ano 2019



Fonte: SABI – Elaboração Própria

Conforme se pode constatar na tabela 6, o volume de negócios da Península de Setúbal representa, em 2019, 6,3% do valor nacional, traduzindo um aumento de 0,6% em relação a comparação homóloga de 2015.

Tabela 6 - Comparação do Volume de Negócios em Portugal e na Península de Setúbal

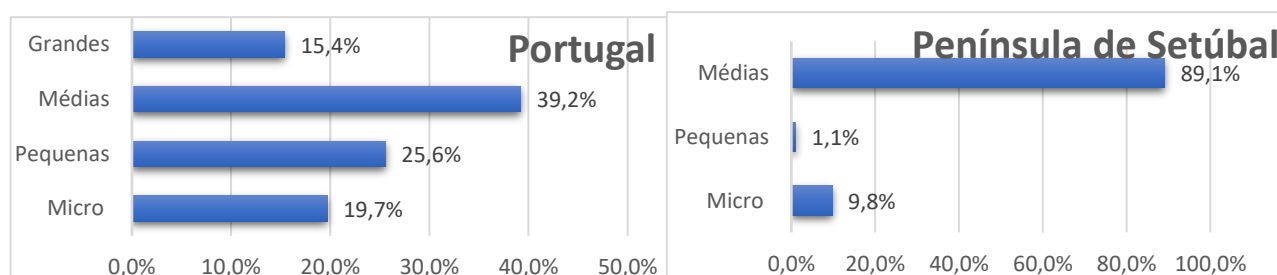
Unidade: Milhares €

Empresas	2019			2018			2017			2016			2015		
	Península de Setúbal	Portugal	%	Península de Setúbal	Portugal	%	Península de Setúbal	Portugal	%	Península de Setúbal	Portugal	%	Península de Setúbal	Portugal	%
Micro	7.759	199.484	3.9%	7.483	142.989	5.2%	6934	129527	5.4%	5851	114388	5.1%	6218	100522	6.2%
Pequenas	3.244	383.562	0.8%	1.982	363.161	0.5%	1761	329183	0.5%	1712	303196	0.6%	1978	276968	0.7%
Médias	73.030	502.903	14.5%	69.404	549.888	12.6%	62144	518530	12.0%	54270	446050	12.2%	54564	423873	12.9%
Grandes	0	244.553	0.0%	0	230.729	0.0%	0	242320	0.0%	0	300189	0.0%	0	296500	0.0%
Total	84,033	1,330,502	6.3%	78,869	1,286,767	6.1%	70,839	1,219,560	5.8%	61,833	1,163,823	5.3%	62,760	1,097,863	5.7%

Fonte: SABI – Elaboração Própria

O total do balanço, em Portugal, apresenta uma maior representação nas médias empresas (39,2%), com um valor similar ao volume de negócios do mesmo segmento empresarial (37,8%). A percentagem do peso do total ativo, por dimensão empresarial, acaba por se revelar semelhante ao do volume de negócios também nas outras categorias empresariais. Na Península de Setúbal, as médias empresas detêm 89,1% do total do balanço (similar aos 86,9% no volume de negócios) da região, sendo que as pequenas empresas se ficam nos 1,1% (abaixo dos 3,9% na análise do volume de negócios), tal como se pode verificar na Figura 7.

Figura 7 – Total do Balanço por dimensão das empresas em Portugal e na Península de Setúbal-2019



Fonte: SABI – Elaboração Própria

5 - Apresentação e discussão dos Resultados

A partir da amostra considerada na Tabela 2 para as empresas em Portugal e na Tabela 3, para as empresas na Península de Setúbal, procedeu-se à análise económico-financeira em duas fases: a primeira fase, corresponde ao estudo das empresas do setor a nível nacional e por dimensão, e, a segunda fase, foca-se nas empresas da Península de Setúbal e a sua segmentação por dimensão.

5.1. Análise Económico-Financeira do setor vitivinícola em Portugal

5.1.1. Indicadores de Estrutura/Endividamento ou Alavanca Financeira

Ao analisar os rácios de estrutura, na Tabela 7, de forma a compreender o peso do capital próprio e do capital alheio como fontes de financiamento das empresas, verifica-se um ligeiro aumento da autonomia financeira e da solvabilidade devendo-se a um aumento do capital próprio nos anos em estudo. Inversamente, o endividamento decresceu, ligeiramente, enquanto o grau de

alavancagem desceu quase dez pontos percentuais mostrando, também, o aumento de capitais próprios. O aumento da cobertura dos gastos financeiros revela esse mesmo financiamento próprio.

Tabela 7 - Indicadores de Estrutura das empresas vitivinícolas em Portugal

Indicadores de Estrutura / Endividamento ou de Alavanca Financeira	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Autonomia Financeira (%)	53.37	53.09	52.37	51.00	50.28	52.02
Solvabilidade (%)	114.46	113.15	109.96	104.09	101.13	108.56
Endividamento (%)	46.63	46.91	47.63	49.00	49.72	47.98
Debt to Equity / Grau Alavacagem - Passivo / Capital Próprio (%)	87.37	88.38	90.94	96.07	98.88	92.33
Estrutura de Endividamento (%)	57.13	56.21	54.79	53.82	56.66	55.72
Cobertura dos Gastos Financeiros	11.99	9.81	10.35	8.08	6.39	9.33
Cobertura do Activo Não Corrente (%)	162.25	164.37	165.26	165.04	160.06	163.40
Média Anos para a depreciação do Ativo Fixo Tangível	12.84	12.86	13.26	13.18	13.02	13.03

Fonte: SABI – Elaboração Própria

5.1.2. Indicadores de Funcionamento e Eficiência

Para melhor compreender a capacidade que as empresas têm em gerir os recursos aplicados, importa analisar o fundo de maneio, as necessidades de fundo de maneio e a tesouraria líquida. Tendo como base a Tabela 8, os valores do fundo de maneio são sempre positivos e estáveis o que revela uma estabilidade de meios financeiros do ciclo de exploração. Em relação às NFM, nos cinco anos em estudo, são, sempre, superiores ao FM, o que se traduz numa tesouraria negativa.

No que respeita aos PMR e PMP, o setor sustenta valores elevados com perda de eficiência na gestão de recursos, contudo é de salientar que o PMP é superior, em geral, ao PMR. A rotação do ativo (ao representar o número de unidades monetárias vendidas por cada unidade monetária investida) é, relativamente, elevada, com uma média a rondar os 40%, podendo traduzir-se num grau eficiente da gestão na utilização do investimento, já que a rotação dos inventários revela uma rotação por ano, o que está associado ao tipo de produção.

Tabela 8 - Indicadores de Funcionamento das empresas vitivinícolas em Portugal

Indicadores de Funcionamento e Eficiência	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Prazo Médio de Recebimentos (em dias)	89.0	94.4	101.6	106.1	91.7	96.6
Prazo Médio de Pagamentos (em dias)	107.8	99.6	101.5	102.9	111.3	104.6
Rotação do Ativo (%)	39.35	39.37	39.19	40.26	39.62	39.56
Rotação dos Inventários (%)	1.13	1.14	1.14	1.19	1.18	1.16
Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	1,261	1,284	1,291	1,241	1,143	1,244
Necessidades de Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	1,513	1,541	1,508	1,469	1,359	1,478
Tesouraria Líquida (por unidade vitivinícola)	-251	-257	-217	-228	-215	-234

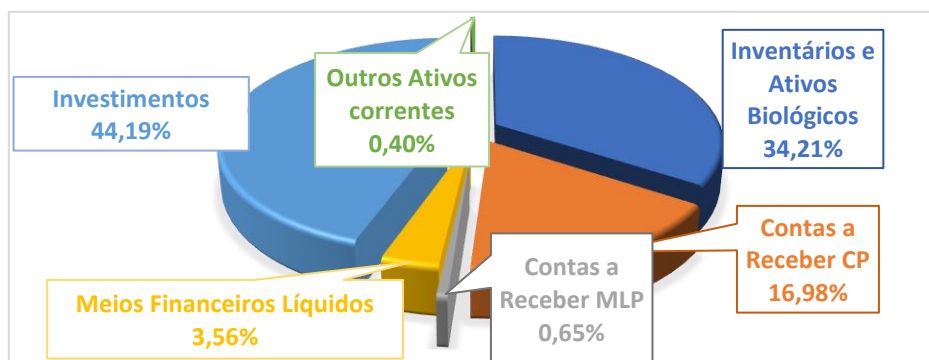
Fonte: Elaboração Própria a partir da SABI

5.1.3. Indicadores de Liquidez

De forma a entender melhor a liquidez do setor vitivinícola em Portugal procedeu-se, em primeiro lugar, à análise do ativo e do passivo do referido setor.

No ativo constata-se a importância dos investimentos com 44,19% e os inventários com 34,21% da média dos anos de 2015 a 2019, como ilustrado na Figura 8.

Figura 8 - Distribuição do Ativo das empresas vitivinícolas em Portugal - média de 2015 a 2019

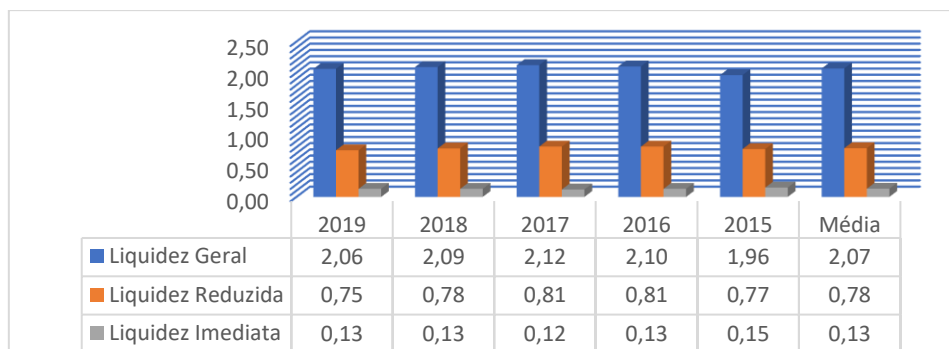


Fonte: Elaboração Própria a partir da SABI

Na análise do passivo, verifica-se que o passivo corrente apresenta maior destaque com 61,13% contra 38,87% do passivo não corrente, na média dos cinco anos em estudo.

A liquidez geral situa-se, em média nos 2,07, como está representado no Gráfico 9, o que se traduz numa boa situação financeira no curto prazo. A liquidez imediata é bastante baixa denotando os reduzidos valores em depósitos bancários e similares, enquanto a liquidez reduzida (0,8) mostra a importância dos inventários para as empresas solverem as suas obrigações.

Gráfico 9 - Indicadores de Liquidez das empresas vitivinícolas em Portugal



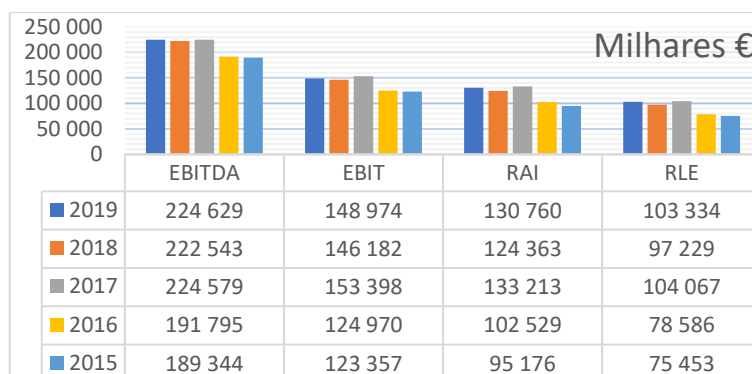
Fonte: Elaboração Própria a partir da SABI

5.1.4. Indicadores de Rentabilidade

De forma a compreender melhor o setor em apreço, procedeu-se a uma análise dos resultados. rendimentos e ganhos e gastos e perdas no período em estudo.

Nos resultados, conforme a Figura 9, em 2019, o RLE representa 46% do EBITDA com 103.334 milhares de euros enquanto, em 2015, representava 40% com 75.453 milhares de euros.

Figura 9 - Análise dos Resultados das empresas vitivinícolas em Portugal



Fonte: SABI: Elaboração Própria

Ao se analisar, na Figura 10, a composição dos rendimentos, constata-se que, a maior percentagem, 92,4% se refere a vendas e prestações de serviços.

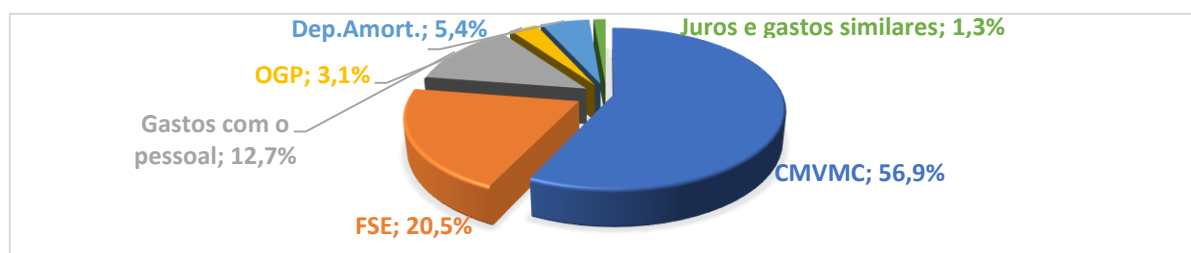
Figura 10 - Distribuição de Rendimentos e Ganhos das empresas vitivinícolas em Portugal - 2019



Fonte: SABI: Elaboração Própria

Ao observar a distribuição dos gastos e das perdas no setor vitivinícola e tendo como referência a Figura 11, verifica-se que o Custo das Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas (CMVCM) e os Fornecimentos e Serviços Externos (FSE) representam 77,4% do total dos gastos. Este valor demonstra a vulnerabilidade do setor a variações de preço das matérias-primas assim como de fornecimentos e serviços externos.

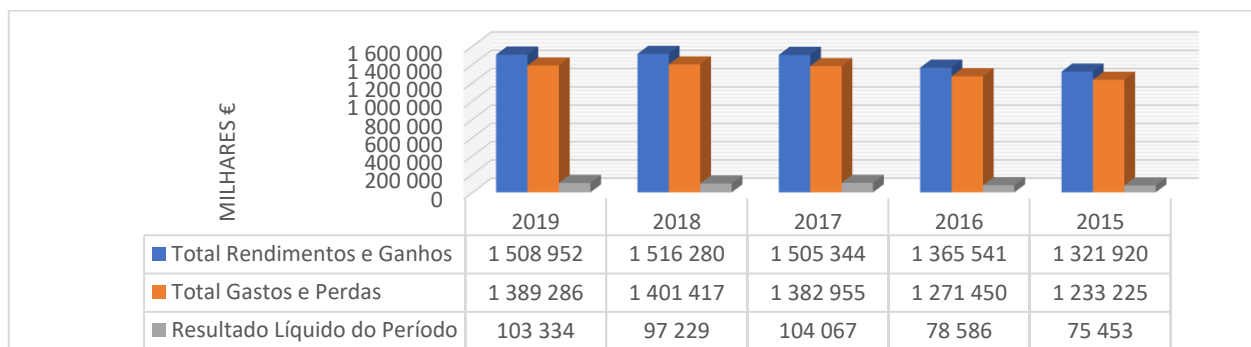
Figura 11 - Distribuição de Gastos e Perdas das empresas vitivinícolas em Portugal - 2019



Fonte: SABI – Elaboração Própria

O resultado líquido do exercício sofreu um aumento 37%, em relação a 2015, (27.881 milhares de euros) sendo que o aumento de rendimentos se situou, no mesmo período, nos 14% (187.032 milhares de euros) e o aumento dos gastos em 13% (156.061 milhares de euros), conforme se encontra demonstrado no Gráfico 10:

Gráfico 10 - Evolução do Resultado Líquido, Gastos e Rendimentos das empresas vitivinícolas em Portugal - 2015 a 2019

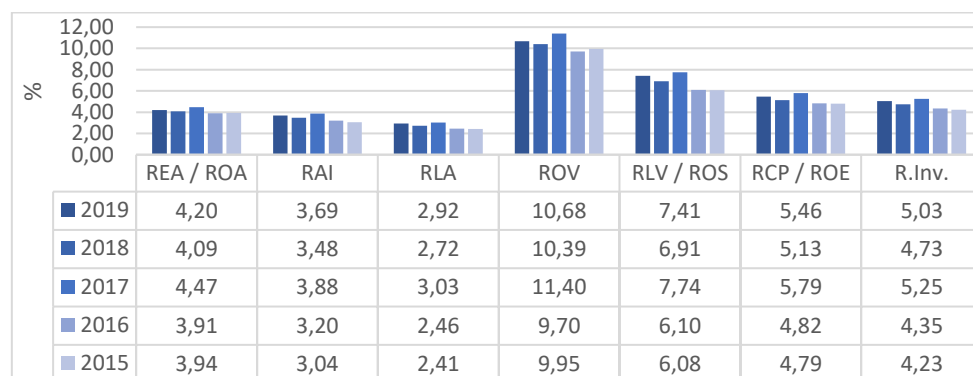


Fonte: SABI: Elaboração Própria

A evolução dos indicadores da rentabilidade, medidos em percentagem, pode-se verificar no Gráfico 11. O REA (analisando o EBIT com o ativo) denota valores bastante positivos, situando-se quase nos 4,20%, em 2019, revelando a capacidade do ativo das empresas em gerar resultados. A

rentabilidade líquida do ativo (RLA), ao medir o resultado líquido gerado por cada unidade monetária do ativo situa-se nos 3%, esse valor aumenta quando a relação é dos resultados antes de impostos, como é expectável. A ROV tem sofrido evolução favorável assim como a RLV, sendo que a margem EBITDA (ROV) revela valores bastante significativos, na ordem dos quase 11%. A RCP situa-se acima dos 5%. A rentabilidade do investimento situa-se nos 5%, em 2019, tendo valores inferiores nos anos anteriores, mas evoluiu favoravelmente.

Gráfico 11 - Indicadores de Rentabilidade das empresas vitivinícolas em Portugal - I



Fonte: SABI: Elaboração Própria

Na Tabela 9, verifica-se que o custo líquido do financiamento tem vindo a diminuir no período em estudo. O peso dos gastos de financiamento tem vindo a descer, o que está em coerência com o aumento de financiamento com capitais próprios, perdendo força a alavancagem financeira. Numa análise de vendas e resultado líquido por empregado verificam-se valores estáveis nos cinco anos do estudo, assim como, o VAB por Vendas.

Tabela 9 - Indicadores de Rentabilidade das empresas vitivinícolas em Portugal - II

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Custo Líquido de Financiamento	18,214	21,819	20,184	22,441	28,181	22,168
EBIT	148,974	146,182	153,398	124,970	123,357	139,376
EBITDA	224,629	222,543	224,579	191,795	189,344	210,578
Valor Acrescentado Bruto (VAB)	367,587	372,035	359,893	324,138	308,101	346,351
VAB por Vendas (%) - (valor acrescentado por unidade vendida)	26.35	26.45	26.75	25.17	24.84	25.91
Vendas e Prestações de Serviços por empregado	179	180	181	186	183	182
Resultado Líquido do período por empregado	13	12	14	11	11	12
Gastos com o Pessoal / Vendas e Prestações de Serviços (%)	12.62	12.27	12.01	11.39	11.42	11.94
Gasto médio por empregado	23	22	22	21	21	22
Gastos com o Pessoal / EBIT (%)	118.12	118.10	105.29	117.39	114.84	114.75

Fonte: SABI: Elaboração Própria

5.1.5. Análise Económico-Financeira por dimensão das empresas em Portugal

Na comparação dos rácios de estrutura por dimensão empresarial, em Portugal, conforme ilustrado na Tabela 10, as micro e as pequenas empresas têm uma menor autonomia financeira e solvabilidade, e um maior endividamento e alavancagem financeira comparativamente à média nacional (Portugal). Já as médias e as grandes empresas possuem maior autonomia e solvabilidade, bem como um menor endividamento e grau de alavanca financeira, relativamente à média nacional sendo que as grandes empresas detêm uma média de anos para depreciação do ativo fixo tangível (8,77 anos) bastante inferior à média do setor e uma cobertura do ativo não corrente na ordem dos 274%.

Tabela 10 - Indicadores de Estrutura – média das empresas vitivinícolas em Portugal

Indicadores de Estrutura / Endividamento ou de Alavanca Financeira	Portugal	Micro	Pequenas	Médias	Grandes
Autonomia Financeira (%)	52.02	35.55	45.24	60.69	60.28
Solvabilidade (%)	108.56	55.17	82.74	154.77	152.70
Endividamento (%)	47.98	64.45	54.76	39.31	39.72
Debt to Equity / Grau Alavacagem - Passivo / Capital Próprio (%)	92.33	181.31	121.27	64.90	66.14
Estrutura de Endividamento (%)	55.72	47.39	57.76	59.92	57.20
Cobertura dos Gastos Financeiros	9.33	5.82	6.75	12.48	11.35
Cobertura do Activo Não Corrente (%)	163.40	124.73	147.96	156.47	273.97
Média Anos para a depreciação do Activo Fixo Tangível	13.03	15.02	12.79	13.45	8.77

Fonte: SABI: Elaboração Própria

Os indicadores de funcionamento, por dimensão de empresas, mostram que as médias e grandes empresas apresentam melhores índices no PMR e no PMP, o que se traduz num ganho de eficiência na gestão de recursos, conforme consta da Tabela 11. A rotação do ativo é mais baixa nas microempresas revelando menor eficácia na gestão dos recursos.

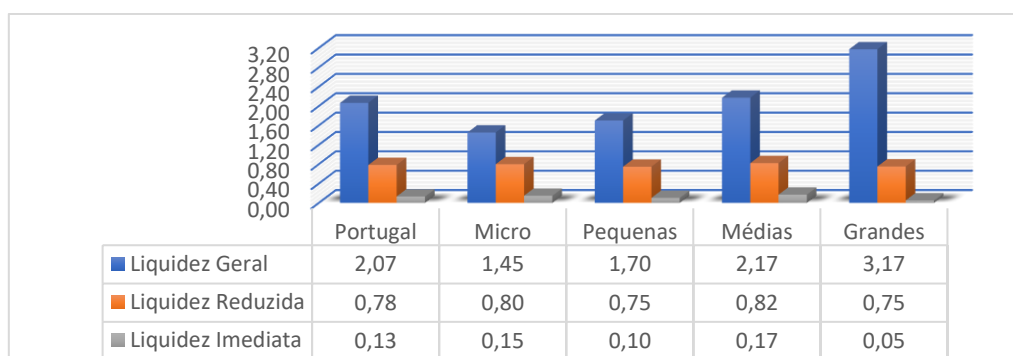
Tabela 11 - Indicadores de Funcionamento - média das empresas vitivinícolas em Portugal

Indicadores de Funcionamento e Eficiência	Portugal	Micro	Pequenas	Médias	Grandes
Prazo Médio de Recebimentos (em dias)	96.6	127.7	106.34	86.89	84.60
Prazo Médio de Pagamentos (em dias)	104.6	139.1	109.92	92.48	74.50
Rotação do Activo (%)	39.56	27.50	42.96	37.48	53.02
Rotação dos Inventários (%)	1.16	1.38	1.43	1.18	0.97
Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	1,244	131	1,707	14,742	106,333
Necessidades de Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	1,478	168	2,419	17,003	117,655
Tesouraria Líquida (por unidade vitivinícola)	-234	-37	-713	-2,261	-11,322

Fonte: SABI: Elaboração Própria

As grandes empresas, conforme descrito no Gráfico 12, mostram uma apetência maior para solver os seus compromissos, quando se consideram os inventários no rácio da liquidez geral. Já na liquidez reduzida e imediata, as empresas revelam valores próximos e reduzidos.

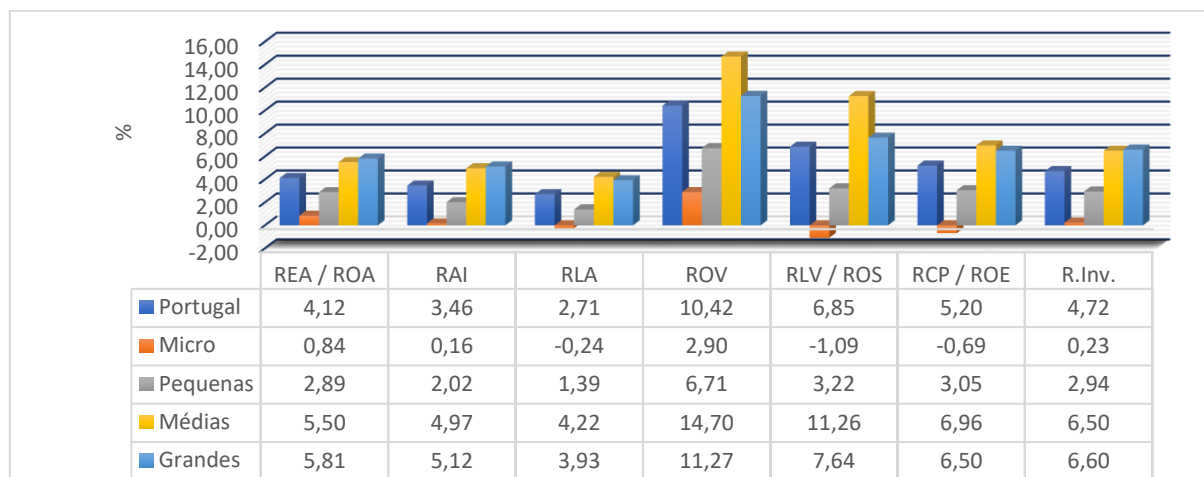
Gráfico 12 - Indicadores de Liquidez - média das empresas vitivinícolas em Portugal



Fonte: SABI: Elaboração Própria

Na análise da rentabilidade, refletida no Gráfico 13, as microempresas apresentam uma débil situação já constatada nos indicadores anteriores. No oposto, encontram-se as grandes empresas com rácios de índices superiores à média das empresas de Portugal e às outras dimensões de empresas, sendo as que geram mais margem líquida, mais lucros, melhor remuneram os sócios (acionistas) e com mais capacidade de os ativos gerarem rendimento.

Gráfico 13 - Indicadores de Rentabilidade I - média das empresas vitivinícolas em Portugal



Fonte: SABI: Elaboração Própria

Na Tabela 12, as microempresas, com 88,60€, detêm o menor valor de vendas por empregado, enquanto as grandes empresas apresentam 272,60€. Também, nos gastos com pessoal sobre o EBIT, em %, as microempresas distanciam-se com os 1.185,68% mostrando uma reduzida rentabilidade.

Tabela 12 - Indicadores de Rentabilidade II - média das empresas vitivinícolas em Portugal

	Portugal	Micro	Pequenas	Médias	Grandes
Custo Líquido de Financiamento	22,168	4,047	7,161	6,798	3,413
EBIT	139,376	5,382	24,061	70,563	28,914
EBITDA	210,578	23,528	48,257	90,568	36,745
Valor Acrescentado Bruto (VAB)	346,351	43,988	91,115	122,262	74,279
VAB por Vendas (%) - (valor acrescentado por unidade vendida)	25.91	26.30	25.50	25.39	28.76
Vendas e Prestações de Serviços por empregado	181.80	88.60	145.60	254.00	272.60
Resultado Líquido do período por empregado	12.20	-0.60	4.60	28.60	20.00
Gastos com o Pessoal / Vendas e Prestações de Serviços (%)	11.94	16.00	12.96	9.32	14.59
Gasto médio por empregado	22	14	19	24	39
Gastos com o Pessoal / EBIT (%)	114.75	1,185.68	198.35	63.61	132.73

Fonte: SABI: Elaboração Própria

5.2. Análise Económico-Financeira do setor vitivinícola na Península de Setúbal

5.2.1. Indicadores de Estrutura/Endividamento ou de Alavanca Financeira

Ao analisar os rácios de estrutura, na Península de Setúbal, todos revelam que as empresas têm aumentado os capitais próprios, de forma que o endividamento tem decrescido nos cinco anos em apreço. A estrutura do endividamento mostra que o passivo corrente tem aumentado comparativamente ao passivo não corrente, como indicado na Tabela 13.

Tabela 13 - Indicadores de Estrutura das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal

Indicadores de Estrutura / Endividamento ou de Alavanca Financeira	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Autonomia Financeira (%)	56.52	55.14	54.44	51.46	47.74	53.06
Solvabilidade (%)	129.96	122.92	119.51	106.00	91.34	113.95
Endividamento (%)	43.48	44.86	45.56	48.54	52.26	46.94
Debt to Equity / Grau Alavacagem - Passivo / Capital Próprio (%)	76.94	81.35	83.67	94.34	109.48	89.16
Estrutura de Endividamento (%)	44.14	38.75	37.69	32.74	34.05	37.47
Cobertura dos Gastos Financeiros	5.86	5.36	5.80	3.99	3.38	4.88
Cobertura do Activo Não Corrente (%)	118.96	119.79	121.73	123.36	121.17	121.00
Média Anos para a depreciação do Ativo Fixo Tangível	9.79	10.04	10.69	11.01	12.27	10.76

Fonte: Elaboração Própria a partir da SABI

5.2.2. Indicadores de Funcionamento e Eficiência

Verifica-se uma situação de tesouraria líquida negativa, na média de 447 mil euros, fruto do peso dos inventários nas aplicações cíclicas de exploração. Os PMP são bastante superiores aos PMR indiciando uma melhor gestão dos créditos obtidos/créditos concedidos, como ilustrado na Tabela 14.

Tabela 14 - Indicadores de Funcionamento das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal

Indicadores de Funcionamento e Eficiência	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Prazo Médio de Recebimentos (em dias)	67.1	67.8	83.1	95.2	89.1	80.4
Prazo Médio de Pagamentos (em dias)	111.4	110.7	105.4	104.5	104.2	107.2
Rotação do Ativo (%)	32.62	30.84	30.02	28.00	28.65	30.03
Rotação dos Inventários (%)	1.64	1.65	1.56	1.43	1.47	1.55
Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	1,037	1,091	1,292	1,407	1,124	1,190
Necessidades de Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	1,539	1,438	1,688	1,853	1,667	1,637
Tesouraria Líquida (por unidade vitivinícola)	-502	-347	-396	-446	-544	-447

Fonte: Elaboração Própria a partir da SABI

5.2.3. Indicadores de Liquidez

Na análise de liquidez procedeu-se, também, a análise do ativo e do passivo das empresas na Península de Setúbal. No ativo, os investimentos detêm uma relevância na ordem dos 67,18%, enquanto os inventários se ficam pelos 19,37%, conforme na Figura 12.

Figura 12 - Distribuição do Ativo das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal - média de 2015 a 2019

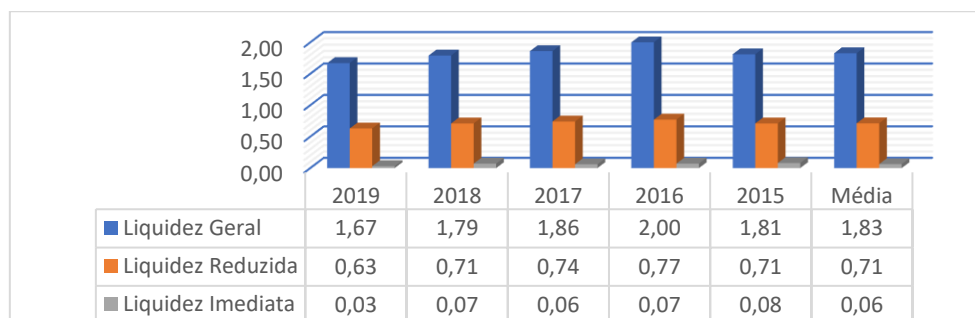


Fonte: SABI: Elaboração Própria

Na Península de Setúbal, o passivo corrente representa 62,5% da média do passivo total de 2015 a 2019,

No Gráfico 14, constata-se que a liquidez geral se aproxima da média de 2 (1,83), enquanto a liquidez imediata se fica pelos 0,06 de média.

Gráfico 14 - Indicadores de Liquidez das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal

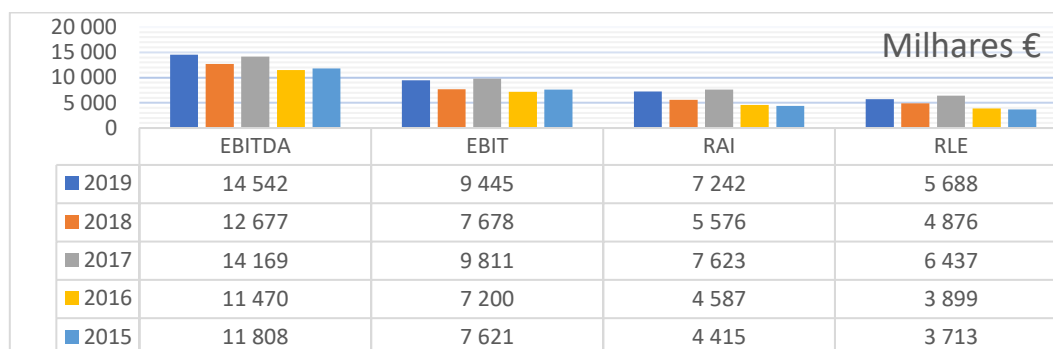


Fonte: Elaboração Própria a partir da SABI

5.2.4. Indicadores de Rentabilidade

No estudo da rentabilidade, em primeiro lugar, observaram-se os resultados, a estrutura dos rendimentos e ganhos, assim como, os gastos e perdas das empresas da Península de Setúbal. Nos resultados, em 2019, conforme a Figura 13, as empresas da Península de Setúbal apresentam um RLE de 39% do EBITDA, com um valor de 5.688 milhares de euros, enquanto, em 2018, o RLE representava 31% do EBITDA.

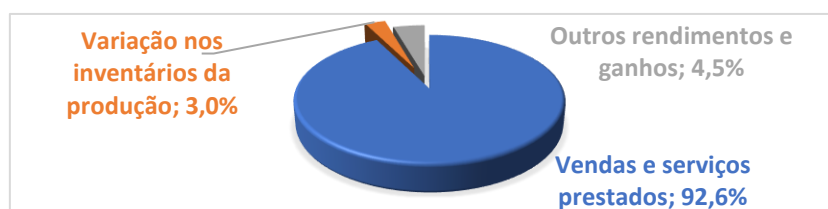
Figura 13 - Análise dos Resultados das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal



Fonte: SABI: Elaboração Própria

Na estrutura dos rendimentos e ganhos, a grande percentagem recai sobre as vendas e serviços prestados, com cerca de 93%, da totalidade dos rendimentos e ganhos, como ilustrado na Figura 14:

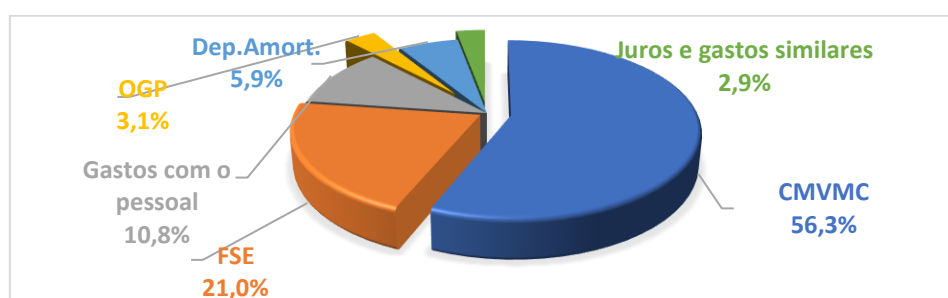
Figura 14 - Distribuição de Rendimentos e Ganhos das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal - 2019



Fonte: SABI: Elaboração Própria

Conforme a Figura 15, o Custo das Mercadorias Vendidas e Matérias Consumidas (CMVMC) representa 56% e os Fornecimentos e Serviços Externos (FSE) 21%, perfazendo quase 80%, o que mostra como o setor é vulnerável a variações de preço das matérias-primas e outros serviços e fornecimentos.

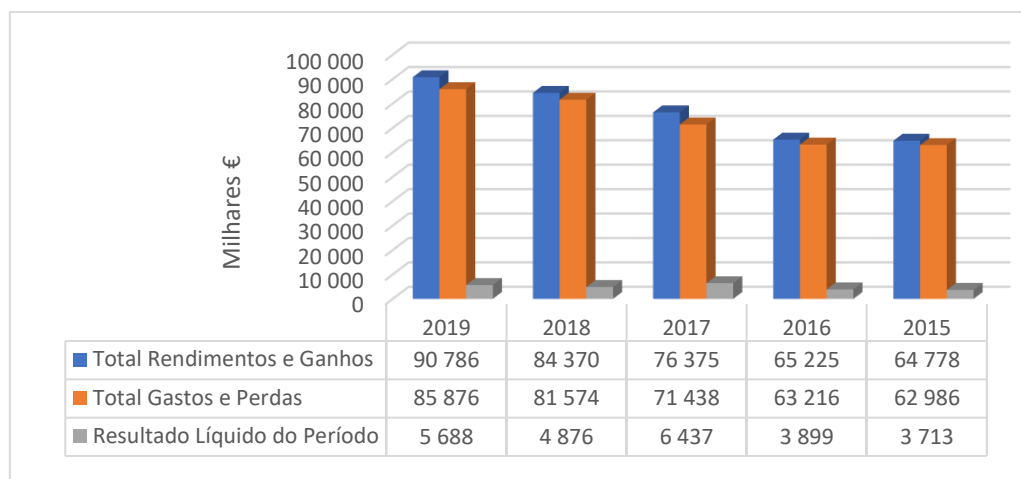
Figura 15 - Distribuição de gastos e Perdas das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal - 2019



Fonte: SABI – Elaboração Própria

Conforme, se pode constatar, no Gráfico 15, quer os gastos, quer os ganhos têm evoluído numa forma regular, no período em análise. O resultado líquido do período registou um aumento de 53% (1.975 milhares de euros), em relação a 2015.

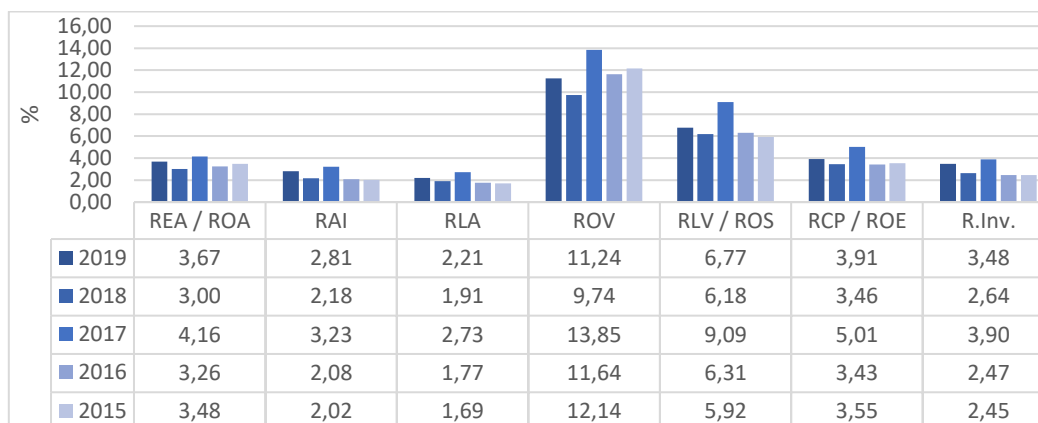
Gráfico 15 - Evolução do Resultado Líquido, Gastos e Rendimentos das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal – 2015 a 2019



Fonte: SABI – Elaboração Própria

A evolução dos indicadores da rentabilidade, medidos em percentagem pode-se verificar pelo Gráfico 16 que o REA (analisando o EBIT com o ativo) denota valores maiores, situando-se quase nos 4%. A rentabilidade líquida do ativo, ao medir o resultado líquido gerado por cada unidade monetária do ativo situa-se nos 2,2%, o valor sobe quando a relação é dos resultados antes de impostos, como é expectável. A ROV tem sofrido evolução favorável, assim como, a RLV, sendo que a Margem EBITDA (ROV) revela valores bastante significativos na ordem dos 11,24%, em 2019. A RCP situa-se nos quase 4%, em 2019, tendo atingido os 5% em 2017. A rentabilidade do investimento situa-se nos 3,48%, mostrando uma evolução favorável.

Gráfico 16 - Indicadores de Rentabilidade das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal - I



Fonte: Elaboração Própria a partir da SABI

O peso dos gastos de financiamento tem vindo a diminuir, o que está em coerência com o aumento de financiamento com capitais próprios, perdendo força a alavancagem financeira, conforme se verifica na Tabela 15. Numa análise de vendas e resultado líquido por empregado verificam-se valores estáveis nos cinco anos em estudo, assim como, o VAB por vendas.

Tabela 15 - Indicadores de Rentabilidade das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal - II

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Custo Líquido de Financiamento	2,202	2,103	2,187	2,613	3,206	2,462
EBIT	9,445	7,678	9,811	7,200	7,621	8,351
EBITDA	14,542	12,677	14,169	11,470	11,808	12,933
Valor Acrescentado Bruto (VAB)	20,995	18,474	18,638	15,298	15,749	17,831
VAB por Vendas (%) - (valor acrescentado por unidade vendida)	24.98	23.42	26.31	24.74	25.09	24.91
Vendas e Prestações de Serviços por empregado	182	190	198	191	192	191
Resultado Líquido do período por empregado	12	12	18	12	11	13
Gastos com o Pessoal / Vendas e Prestações de Serviços (%)	11.00	11.13	11.15	11.73	10.76	11.15
Gasto médio por empregado	20	21	22	22	21	21
Gastos com o Pessoal / EBIT (%)	97.86	114.30	80.54	100.77	88.63	96.42

Fonte: Elaboração Própria a partir da SABI

5.2.5. Análise Económico-Financeira por dimensão das empresas – Península de Setúbal

Na Península de Setúbal, nas pequenas empresas, os valores dos indicadores de autonomia financeira e de solvabilidade são bastante superiores aos da média das empresas da Península de Setúbal e aos das micro e médias empresas, sendo que o grau de alavancagem é bastante inferior, revelando que o seu ativo é financiado 72% por capital próprio e 28% por capital de terceiros, como patente na Tabela 16. A média de anos para a depreciação do ativo fixo tangível é cerca de metade (4,9 anos) em relação à média da Península de Setúbal e às micro e médias empresas da região. As microempresas detêm os menores índices a nível de autonomia financeira e solvabilidade e o maior rácio no grau de alavancagem com 98,53% indicando que se financiam com capital alheio.

Tabela 16 - Indicadores de Estrutura - média das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal

Indicadores de Estrutura / Endividamento ou de Alavanca Financeira	Setúbal	Micro	Pequenas	Médias
Autonomia Financeira (%)	53.06	50.59	71.55	53.19
Solvabilidade (%)	113.95	103.28	318.68	114.68
Endividamento (%)	46.94	49.41	28.45	46.81
Debt to Equity / Grau Alavacagem - Passivo / Capital Próprio (%)	89.16	98.53	44.01	88.76
Estrutura de Endividamento (%)	37.47	66.26	91.70	33.69
Cobertura dos Gastos Financeiros	4.88	5.08	42.40	2.88
Cobertura do Activo Não Corrente (%)	121.00	158.67	464.13	117.83
Média Anos para a depreciação do Ativo Fixo Tangível	10.76	10.09	4.90	10.99

Fonte: Elaboração Própria a partir da SABI

Na Tabela 17, verifica-se que as microempresas têm o PMR mais elevado, com 108 dias, e o PMP de 72,5 dias indiciando falta de eficiência na política de gestão de clientes e fornecedores. A rotação do ativo destaca-se nas pequenas empresas com 108,6%, contrapondo-se às microempresas que se ficam pelos 28%, assim como a tesouraria que se apresenta positiva.

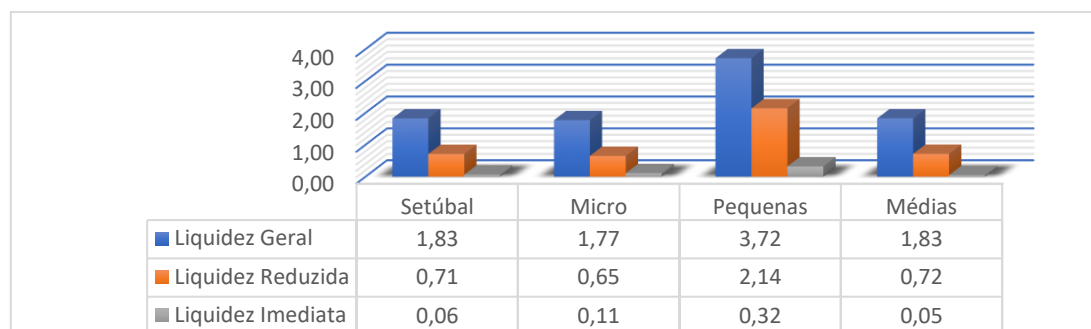
Tabela 17 - Indicadores de Funcionamento - média das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal

Indicadores de Funcionamento e Eficiência	Setúbal	Micro	Pequenas	Médias
Prazo Médio de Recebimentos (em dias)	80.4	108.2	103.4	76.75
Prazo Médio de Pagamentos (em dias)	107.2	72.5	63.2	113.0
Rotação do Ativo (%)	30.03	28.05	108.60	29.53
Rotação dos Inventários (%)	1.55	0.78	3.31	1.71
Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	1,190	247	865	8,942
Necessidades de Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	1,637	372	753	12,288
Tesouraria Líquida (por unidade vitivinícola)	-447	-124	112	-3,346

Fonte: Elaboração Própria a partir da SABI

A liquidez ou a capacidade de solver as obrigações revela a importância dos inventários no cálculo dos diferentes rácios, sendo que as pequenas empresas se destacam com valores superiores aos da média da Península de Setúbal e às microempresas e médias empresas, como expresso no Gráfico 17:

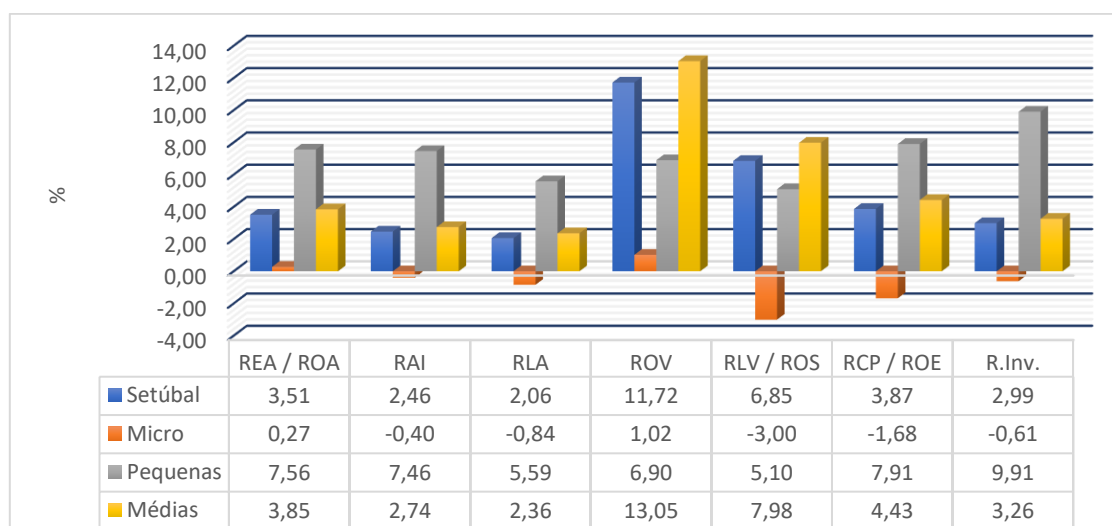
Gráfico 17 - Indicadores de Liquidez – média das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal



Fonte: SABI: Elaboração Própria

Na análise da aferição da capacidade das empresas gerarem resultados em consequência duma gestão eficiente dos recursos, temos que, o REA se situa nos 3,51% e o ROV em 11,72% na média da Península de Setúbal. Estes valores são superiores nas médias empresas com um REA de 3,855 e o ROV de 13,05%. As microempresas exibem rentabilidades baixas e índices negativos, como ilustrado no Gráfico 18:

Gráfico 18 - Indicadores de Rentabilidade I – média das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal



Fonte: SABI: Elaboração Própria

Na Tabela 18, nas pequenas empresas, o recurso reduzido a capitais de terceiros é salientado com um custo líquido de financiamento de 2 mil euros. Nas microempresas o resultado líquido por empregado é negativo em 2 mil euros, bem como, os gastos com o pessoal sobre o EBIT é negativo em (611.76%).

Tabela 18 - Indicadores de Rentabilidade II - média das empresas vitivinícolas na Península de Setúbal

	Setúbal	Micro	Pequenas	Médias
Custo Líquido de Financiamento	2,462	163	2	2,297
EBIT	8,351	64	148	8,139
EBITDA	12,933	852	199	11,882
Valor Acrescentado Bruto (VAB)	17,831	2,013	636	15,182
VAB por Vendas (%) - (valor acrescentado por unidade vendida)	24.91	29.54	29.60	24.24
Vendas e Prestações de Serviços por empregado	191	76	80	244
Resultado Líquido do período por empregado	13	-2	4	20
Gastos com o Pessoal / Vendas e Prestações de Serviços (%)	11.15	17.14	19.22	10.23
Gasto médio por empregado	21	13	15	25
Gastos com o Pessoal / EBIT (%)	96.42	-611.76	302.77	79.15

Fonte: SABI: Elaboração Própria

5.3. Comparação Económico-Financeira entre as empresas do setor vitivinícola em Portugal e as empresas na Península de Setúbal

Na análise de estrutura de capitais efetua-se a verificação do equilíbrio financeiro (ligado à capacidade da empresa solver, atempadamente, as suas obrigações), sendo uma condição imprescindível, mas não suficiente à sobrevivência e crescimento da empresa. Na comparação dos indicadores de estrutura a que se reporta a análise do financiamento numa ótica de capitais obtidos (que podem ser capitais próprios e/ou capitais alheios), as fontes de financiamento das empresas de Portugal revelam uma média de 52% e as empresas da Península de Setúbal uma média de 53%. As microempresas de Setúbal (média de 50,59%) acentuam uma maior autonomia financeira do que as microempresas de Portugal (35,55%), conforme ilustrado no quadro 1) do apêndice 12. Nas pequenas empresas, Setúbal apresenta uma superioridade no rácio, em virtude da maior utilização de capital próprio, como fonte de financiamento (média de 71,55%), em relação aos 45,24% da média de Portugal. Já nas médias empresas, a variância da autonomia financeira é menor, uma vez que a média das empresas em Setúbal é de 53,19% e a de Portugal é de 60,28%. No geral, as empresas do setor vitivinícola demonstram uma autonomia financeira acima dos 35% (ficando-se as microempresas portuguesas pelos 35,55%), o que pode limitar o efeito da alavanca financeira como elemento da rentabilidade do capital próprio. Assim, é evidenciada independência das empresas, quer das empresas em Portugal, quer das empresas na Península de Setúbal, em relação ao capital alheio, mostrando autonomia em relação a terceiros,

Numa análise complementar, da solvabilidade, as empresas de Portugal apresentam uma média de 108,56% e as empresas de Setúbal uma média de 113,95%, reforçando a análise da autonomia financeira, as empresas detêm capital próprio suficiente para assegurar o total dos créditos. Na análise por dimensão, nas microempresas, em Portugal, a solvabilidade situa-se numa média de 55,17%, enquanto, em Setúbal, a média é de 103,28%. Nas pequenas empresas da Península de Setúbal, a média é de 318,68% (fruto dos índices com valores elevados de solvabilidade de 2015 a 2017, visto que, em 2018, o indicador tem um valor de 152,07% e, em 2019, o valor de 120,41%), traduzindo um alto grau de cobertura do passivo por capital próprio, conforme o quadro 2) do apêndice 12. Nas médias empresas, a solvabilidade tem vindo a crescer, quer em Portugal, quer em Setúbal, com uma média de 114,68% e em Portugal e de 154,77%, mostrando uma total cobertura do passivo. Na Península de Setúbal, todas as empresas revelam deter capital

próprio suficiente para assegurar a totalidade dos créditos, enquanto as micro e pequenas empresas de Portugal ostentam indicadores inferiores à unidade, sendo que as microempresas de Portugal são as que evidenciam menor grau de cobertura do passivo pelo capital próprio, nos anos em estudo.

No endividamento (proporção de capitais alheios no financiamento da atividade), ou seja, na análise do peso do capital alheio no ativo, as microempresas de Portugal mostram um valor mais elevado (64,45%), o que está alinhado com a autonomia financeira de 35,55% e com a solvabilidade de 55,17%. Todos os outros segmentos de empresas têm valores inferiores de nível de endividamento, como decorre do quadro 3) do apêndice 12. As médias e grandes empresas de Portugal detêm os índices mais baixos do endividamento mostrando maior Independência financeira. Nas empresas da Península de Setúbal, o endividamento ronda os quase 50% com exceção das pequenas empresas com 28,45% (em consonância com a média de solvabilidade de quase 319% e de autonomia financeira de 71,55%).

No grau de alavancagem, expressão da percentagem do passivo que se encontra a ser financiado por capitais próprios, as pequenas empresas da Península de Setúbal são as que apresentam um menor valor no indicador da *Debt to Equity* (44% de média), apesar de nos anos de 2018 e 2019 se aproximarem da média dos valores da Península com 65,76% e 83,05%, respetivamente. É mostrado o compromisso dos credores para com as empresas em Portugal (média de 92,33%), sendo as microempresas (média de 181,31%) e as pequenas empresas (121,27%) de Portugal ultrapassam a barreira do índice 1 ou 100%, o que pode indiciar níveis de alavancagem preocupantes, isto é, o nível de endividamento é maior. Na Península de Setúbal, os índices não ultrapassaram os 100%, com exceção do ano de 2015, sendo que, as pequenas empresas da região apresentam a média mais baixa do estudo (44,01%), como constatado no quadro 4) do apêndice 12.

Na estrutura de endividamento ou na estrutura temporal do capital alheio, nas empresas de Portugal, o peso do passivo de curto prazo ronda os 50%, numa apreciação geral, sendo as microempresas de Portugal a apresentarem valores inferiores, enquanto as médias e grandes empresas tendem para valores na ordem dos 60%. Já na Península de Setúbal, apesar da média (37,47%) ser de valor mais reduzido, registam-se nas microempresas e pequenas empresas, valores superiores (médias de 66,26% e 91,70%, respetivamente) assinalando eventuais pressões na tesouraria, especialmente nos anos de 2016, 2017 e até 2018.

Na cobertura dos gastos financeiros, quer em Portugal, quer na Península de Setúbal, as empresas registam valores que se traduzem na sua capacidade para o pagamento dos gastos de financiamento, como ilustrado no quadro 6) do apêndice 12. As médias empresas (com a média de 12,48%) e as grandes empresas (com a média de 11,35%) de Portugal são as empresas do estudo com índices mais significativos, revelando produzirem os fundos necessários de exploração para cumprir com os seus encargos financeiros. As pequenas empresas de Setúbal destacam-se, na região, com um valor de relação médio de 70,67% do EBITDA com os gastos financeiros, sendo de salientar que, em 2017 e 2016, não tiveram gastos de financiamento o que vem reforçar o fraco uso

da alavancagem e está em consonância com o seu elevado índice de autonomia financeira (72%), de solvabilidade (319%), de endividamento (28%) e o de alavancagem de 44%.

Na análise da cobertura do ativo não corrente, o ativo não corrente está a ser financiado pelos capitais permanentes em todas as empresas do estudo, com destaque para as grandes empresas de Portugal, com uma média de 273,97%, e as pequenas empresas da Península de Setúbal com uma média de 464,13%, apesar da diminuição, em 2019, para os 272,17%. As microempresas de Portugal e as médias empresas da Península de Setúbal possuem os índices mais reduzidos, mas sempre, acima dos 114%, de acordo com o quadro 7) do apêndice 12.

A média de anos para a depreciação do ativo fixo tangível, em Portugal, situa-se no intervalo de 12 a 15 anos, excetuando as grandes empresas que se ficam pelos 9 anos para a depreciação do ativo fixo tangível. Já nas empresas da Península de Setúbal, o intervalo deste indicador localiza-se entre os 9 e os 12 anos, com exceção para as pequenas empresas cuja média é de 5 anos, o que indicia investimento nas empresas mais recentes.

Na análise da gestão eficiente dos ativos, base de sustentação da existência de equilíbrio financeiro na empresa, verifica-se que o PMR excede os 100 dias nas pequenas e médias empresas de Portugal, sendo a média das empresas em Portugal é de 97 dias. Nas empresas em Portugal, encontra-se uma eficiência maior na concessão de crédito nas médias e grandes empresas onde, em 2019, revelam valores de 68 e 86 dias respetivamente. Na Península de Setúbal, só as médias empresas apresentam uma média de 77 dias, sendo que, o indicador revela uma melhoria, ao longo dos cinco anos em análise, na concessão de crédito. As empresas da Península de Setúbal detêm uma média de 80 dias o que pode contribuir para um desagravamento da tesouraria, tendo em consideração que as pequenas e médias empresas da região apresentam valores a rondar os 60 dias, em 2019, como se verifica no quadro 9) do apêndice 12. Na análise do PMP, as médias e grandes empresas de Portugal, com valores inferiores a 100 dias (exceção para, em 2015, as médias empresas, com 104 dias), indiciam, eventualmente, um fraco poder negocial. Ainda em Portugal, as microempresas, com uma media de 139 dias, estão acima da média das empresas de Portugal (105) dias, revelando aproveitar esta fonte alternativa de financiamento ou denotando problemas de tesouraria. As micro e pequenas empresas da Península de Setúbal situam-se abaixo da média da região (107 dias), com 73 dias e 63 dias, respetivamente. As médias empresas da Península de Setúbal detêm uma media de 113 dias, média superior aos índices das médias das empresas de Portugal e da região. O indicador de PMP demonstra que os fornecedores são uma importante fonte de financiamento no setor vitivinícola.

Na avaliação do nível de vendas gerado pelo investimento realizado pela empresa, em Portugal, a rotação do ativo tem uma média de 39,56% e, em Setúbal, de 30,03%. As microempresas em Portugal com um índice médio de 27,50% (o mais reduzido do estudo) traduzem uma menor recuperação dos capitais investidos, por via das atividades de exploração. As microempresas da Península de Setúbal com um índice de 28,05% apresentam o valor mais baixo no número de unidades monetárias vendidas por cada unidade monetária investida na região. As pequenas empresas da Península de Setúbal mostram estar a laborar perto do limite da sua

capacidade com um valor médio de 108,60%, enquanto as médias empresas com um valor médio de 29,53% indiciam alguns valores ativos improdutivos, sobrevalorizados ou gestão inadequada. Nas empresas na Península de Setúbal, a rotação do ativo é inferior às médias das empresas em Portugal, excetuando as pequenas empresas, como se constata no quadro 11) do apêndice 12, traduzindo-se um menor grau de eficiência da gestão na utilização do investimento total.

Tendo os inventários uma grande importância no setor do vinho, a média da rotação dos inventários das empresas, em Portugal, é de 1,16% e de 1,55% nas empresas da Península de Setúbal. As grandes empresas em Portugal revelam o menor número de vezes que os inventários são renovados durante o período, com uma média de 0,97%, significando deficiência da gestão ao nível dos armazéns. As microempresas de Setúbal denotam, de igual forma, um baixo nível de produtividade ao se situar entre os 0,78% (ano 2015) e os 0,86% (ano 2019). A capacidade das empresas em renovarem os inventários situa-se entre o 1% e o 2% nos outros segmentos empresariais, com exceção das pequenas empresas da Península de Setúbal com uma média de 3,31%. A rotação dos Inventários mostra-se dentro dos valores do setor, visto a produção de vinho decorrer no espaço temporal de pouco mais de um ano.

No acompanhamento da situação e equilíbrio financeiro empresarial, a tesouraria líquida apresenta-se negativa, com exceção das pequenas empresas da Península de Setúbal, em consequência da importância dos inventários no ciclo de exploração que conduzem a valores elevados de NFM (contas relativas aos ciclos de exploração), sendo que as necessidades cíclicas (com destaque para os inventários) possuem valores mais significativos do que os recursos cíclicos. As empresas indicam, de forma geral, não possuir os meios financeiros suficientes para solver as suas obrigações, revelando desequilíbrio financeiro.

Na avaliação da situação financeira estudam-se os índices de liquidez que mostram a capacidade da empresa honrar os compromissos assumidos. Nesta análise, a capacidade de um ativo ser transformado em meios líquidos, a liquidez geral demonstra existir equilíbrio entre os recursos e as obrigações de curto prazo na população observada e de acordo com o indicador de FM apresentado. Nas microempresas, em Portugal, a liquidez geral tem uma média de 1,45%, sendo o valor mais reduzido do estudo, enquanto nas grandes empresas, em Portugal, o índice situa-se acima dos 3 pontos percentuais. As empresas da Península de Setúbal, com uma média 1,83%, são superadas pelas pequenas empresas da região que apresentam o maior valor que se situa na média de 3,72%, fruto de maiores valores nos anos de 2015 a 2017. Na observação da liquidez reduzida, verifica-se uma incapacidade das empresas solverem os seus compromissos de curto prazo considerando, apenas, os ativos correntes com maior grau de liquidez (com exclusão dos inventários), com exceção das pequenas empresas de Setúbal, com uma média de 2,14%, apesar de, em 2019, ter um valor de 0,96% o que mostra uma tendência para os valores médios da população em estudo. Já a liquidez imediata apresenta valores reduzidos, desta forma existe uma fraca capacidade para solver os compromissos com meios imediatamente disponíveis. Na Península de Setúbal, os indicadores de liquidez são inferiores aos valores de Portugal, mostrando, igualmente, a importância dos inventários na capacidade das empresas solverem os seus

compromissos de curto prazo. Os índices revelam existir a chamada “almofada financeira” para assegurar a liquidez a curto prazo.

Na análise económica, a rentabilidade é uma das vertentes onde se verifica a afetação de recursos de forma a maximizar a riqueza disponível, a capacidade para “gerar” resultados e remunerar os capitais da empresa. Nesta medição da eficácia da gestão dos ativos, ao fornecer informação da capacidade dos ativos em gerar resultados, verifica-se que o ROA médio, em Portugal, é de 4,12% e na Península de Setúbal é de 3,51%. É de salientar que as microempresas, nas duas regiões em estudo, o ROA apresenta valores reduzidos tendo sido negativo na Península de Setúbal em 2016 (0,09%) e 2018 (0,88%) conforme o quadro 19) do apêndice 12. A rentabilidade do ativo é superior nas médias e grandes empresas, em Portugal, assim como, nas pequenas e médias empresas na Península de Setúbal. A rentabilidade antes de impostos, o RAI e a rentabilidade líquida do ativo seguem os mesmos padrões anteriores. A rentabilidade líquida do ativo, ao medir o resultado líquido gerado por cada unidade monetária do ativo, na Península de Setúbal situa-se, em média, nos 2,06% (abaixo da média de Portugal com 2,71%).

Na rentabilidade operacional das vendas (ROV) ou margem EBIT, o retorno, no âmbito operacional, resultante do volume de negócios do período, é maior nas médias e grandes empresas, em Portugal (14,70% e 11,27% de média, respetivamente), e nas médias empresas da Península de Setúbal (com média de 13,05%). As microempresas têm ganhos operacionais por cada unidade monetária vendida reduzidos sendo, que as empresas na Península de Setúbal apresentam valores negativos nos anos de 2018 e 2016, conforme ilustrado no quadro 22) do apêndice 12. De igual forma, os índices na rentabilidade líquida das vendas (RLV), possuem valores mais reduzidos, mantendo-se o padrão em relação ao resultado líquido no volume de negócios. Assim, a média da RLV nas empresas, em Portugal, e na Península de Setúbal é igual, com o valor de 6,85%, sendo que as microempresas em Portugal apresentam a média negativa de (1,09%) e as microempresas da Península de Setúbal, a média negativa de (3%). As médias empresas da Península de Setúbal têm um índice de RLV de 7,98%, um pouco acima do índice das grandes empresas em Portugal de 7,64%. O maior retorno, em termos de resultado líquido, do volume de negócios, pertence às médias empresas em Portugal cujos índices chegam aos dois dígitos percentuais, demonstrando uma maior aptidão para o negócio gerar resultados.

A rentabilidade dos capitais próprios (RCP) é maior nas empresas em Portugal (média de 5,2%), do que na Península de Setúbal (média de 3,87%), no período de estudo. As microempresas revelam valores insignificantes de atração para os *shareholders*, tendo uma média negativa nas empresas em Portugal, mas apresentado recuperação, em 2018 e 2019, onde a RCP é de 3,29%. No entanto, na Península de Setúbal, os valores da RCP, nas microempresas apresentam valores negativos revelando que as empresas, desta dimensão, não remuneram os acionistas/sócios, sendo que a taxa média de retorno dos investidores, nas pequenas empresas, da região se situa em 7,91% e as médias empresas na Península de Setúbal possuem um índice de 4,43%

A rentabilidade do investimento é bastante diferenciada: apresenta uma média de 5% nas empresas em Portugal e de 3% na Península de Setúbal. As microempresas têm valores negativos,

sendo que, em Portugal em 2018 e 2019, apresentam valores positivos, enquanto na Península de Setúbal, apenas, em 2017 e 2015, manifestam índices positivos. As pequenas e médias na Península de Setúbal detêm valores superiores à média na região, como demonstrado no quadro 25) do apêndice 12.

O custo líquido do financiamento é um indicador expresso em valores (milhares de €) que mostra a Península de Setúbal com valores pouco expressivos, com exceção das médias empresas. As empresas recorrem menos ao crédito, na Península de Setúbal, em relação às empresas em Portugal. Desta forma, destaca-se a pouca importância dos gastos de financiamento com valores percentuais baixos, revelando um limitado recurso a financiamentos.

O EBIT e o EBITDA são resultados, expressos em milhares de euros, onde é de salientar os valores negativos, em 2018 e 2016, do EBIT, nas microempresas na Península de Setúbal.

Na análise do contributo social para o produto nacional, no VAB, as empresas em Portugal contribuem, em média com 346 milhões de euros e as empresas na Península de Setúbal com quase 18 milhões de euros para a economia nacional, no período em estudo e de acordo com o quadro 29) do apêndice 12. No contributo do valor acrescentado dado pelo volume de negócios, os índices situam-se entre os 22% e os 30% nas empresas do estudo, conforme a alínea 30) do apêndice 12). O VAB por Vendas (valor acrescentado por unidade vendida) situa-se nos 25,91% na média das empresas, em Portugal, e nos 24,91% na média nas empresas, na Península de Setúbal.

Na análise dos recursos humanos verifica-se que as vendas e prestações de serviços por empregado apresenta valores mais elevados nas pequenas, médias e grandes empresas (no caso de Portugal). As médias empresas na Península de Setúbal apresentam, uma média de 244 milhares de euros (m€) por empregado do volume de negócios, bastante próximo dos 254 m€ das médias empresas de Portugal. Já no resultado líquido do período por empregado, os valores são negativos nas microempresas, revelando valores maiores, de acordo com a dimensão empresarial e apresentado no quadro 32) do apêndice 12. Os gastos com o pessoal em relação às vendas e prestações de serviços apresentam valores médios em Portugal de 11,94% e na Península de Setúbal de 11,15%. As microempresas e as pequenas empresas demonstram um maior peso dos gastos com o pessoal nas duas regiões. Já nas grandes empresas, em Portugal (com uma média de 14,59%), a percentagem dos gastos de pessoal no volume de negócios é superior à média, sendo que, nas médias empresas da Península de Setúbal essa média é, menor, de 10,23%, conforme o quadro 33) do apêndice 12. O número médio de empregados por empresa é de 9 empregados em Portugal e de 13 empregados na Península de Setúbal, uma vez que as pequenas empresas, em Portugal, apresentam um valor médio de empregados por empresa na ordem dos 23 empregados e na Península de Setúbal de 29 empregados, como se constata no apêndice 13.

O gasto médio por empregado varia de acordo com a dimensão das empresas: ao ser cerca de 22 m€ em média, decresce para os 14 m€ nas microempresas nas duas regiões, aumentando, nas pequenas para os 19 m€ em Portugal e 15 m€ na Península de Setúbal, nas médias para os 24 m€ em Portugal) e 25 m€ na Península de Setúbal, e nas grandes empresas de Portugal atinge

os 39 m€. No registo dos gastos com o pessoal em relação ao EBIT, verificam-se relações muito díspares, por força do EBIT ser um valor absoluto e, por vezes, negativo.

PARTE III – CONSIDERAÇÕES FINAIS

6 - Conclusão

A produção do vinho está imbuída de uma vasta herança de povos, terras e histórias, perdendo-se nos tempos a sua origem. Com evoluções várias no seu método de produção, o vinho é, atualmente, um dos produtos gastronómicos e culturais mais prestigiados em todo o mundo. O setor vitivinícola é um dos setores tradicionais da economia portuguesa que tem contribuído para o crescimento das exportações de Portugal.

Justifica-se a pertinência do tema escolhido ao abordar a importância do vinho, a sua história, os tipos de vinho, as fases de produção do referido produto, as indicações geográficas e a caracterização do setor vitivinícola em Portugal e na Península de Setúbal. A revisão da literatura permitiu comprovar a utilidade da análise económico-financeira, através de técnicas de análise com a utilização dos instrumentos de análise, os indicadores ou rácios e a sua interligação. Efetuou-se a ilustração e descrição dos indicadores de desempenho mais relevantes para o objetivo deste trabalho e de acordo com a base de dados utilizada, a SABI. Os indicadores usados foram agrupados em quatro grupos de estudo: os indicadores de estrutura, endividamento ou de alavanca financeira, os indicadores de funcionamento e eficiência, os indicadores de liquidez e os indicadores de rentabilidade.

O setor vitivinícola é bastante diversificado e a sua estrutura é composta, maioritariamente, por microempresas onde predomina a tradição ancestral, contudo as empresas responsáveis pela dinâmica do setor são as de maior dimensão.

No que diz respeito à estrutura, as microempresas em Portugal e na Península de Setúbal apresentam menor autonomia financeira sendo que as pequenas empresas na Península de Setúbal denotam uma significativa independência em relação a capitais alheios, não usando o efeito de alavanca financeira.

A solvabilidade apresenta-se com melhores resultados nas média e grandes empresas de Portugal e em todas as empresas da Península de Setúbal. O recurso ao financiamento alheio é pouco expressivo nas empresas da Península de Setúbal, com uma cobertura de gastos financeiros inexistente ou de valores elevados nas pequenas empresas na Península de Setúbal. Na média de anos para a depreciação do ativo fixo tangível, as microempresas em Portugal apresentam o pior valor, sendo as grandes empresas de Portugal e as pequenas da Península de Setúbal as que demoram menos anos a depreciar o seu ativo.

Na análise do funcionamento e eficiência, as microempresas de Portugal possuem menor eficiência nas decisões de gestão dos recursos aplicados. Estas revelam um maior PMR e PMP, assim como, pouca rotatividade das aplicações de fundos, tendo melhor desempenho na rotação dos inventários. As pequenas e médias empresas da Península de Setúbal possuem um PMR superior ao PMP o que denota, igualmente, pouca eficiência na gestão dos recursos utilizados. As microempresas de Setúbal, também, têm uma rotação do ativo menor que a média da região bem

como a rotatividade dos inventários indicia ineficiência na gestão. As empresas mais eficientes na gestão dos recursos aplicados são as de maior dimensão empresarial, em Portugal e as pequenas empresas na Península de Setúbal com rácios superior na rotação dos inventários e do ativo.

A tesouraria líquida negativa em todas as empresas em estudo, com exceção das pequenas empresas da Península de Setúbal, evidenciado a importância dos inventários (fazendo parte das necessidades cíclicas) no ciclo de exploração das empresas.

Quando analisada a liquidez do setor vitivinícola, todas as empresas em estudo se apresentam em equilíbrio, dado que, em todos os anos apresentam um rácio de liquidez geral superior a 1 (um). No entanto, quando o estudo da liquidez vai sendo, cada vez mais, exigente, verifica-se que as empresas do setor têm pouca capacidade em solver os seus compromissos sendo, as grandes empresas de Portugal e as médias da Península de Setúbal detentoras dos menores índices de liquidez imediata.

Na análise da rentabilidade das empresas do setor vitivinícola, verificou-se que as microempresas, quer em Portugal, quer na Península de Setúbal, possuem fraca capacidade em gerar lucros, chegando a apresentar rentabilidades negativas. As empresas com maior rentabilidade, assim, com capacidade de gerar excedentes, são as médias e grandes empresas de Portugal bem como as pequenas e médias empresas da Península de Setúbal. De igual forma, a rentabilidade do investimento segue os mesmos padrões.

Neste contexto, a rentabilidade dos capitais próprios é maior nas empresas em Portugal em relação às empresas na Península de Setúbal, e as microempresas apresentam valores reduzidos e, mesmo, negativos na remuneração dos investidores.

No contributo das empresas para a economia, na análise do valor acrescentado por unidade vendida, todas as empresas analisadas se situam no intervalo de 22% a 30%. Já no número de empregados por empresa, verificou-se que as grandes empresas de Portugal têm mais de 400 empregados e as médias empresas da Península de Setúbal cerca de 86, em média. O resultado líquido por empregado é negativo nas microempresas nas empresas do estudo, reforçando a fraca rentabilidade da referida tipologia de empresa. As vendas e prestações de serviços por empregado apresentam um índice melhor com o aumento da dimensão empresarial, mostrando-se mais rentáveis. Os gastos com o pessoal no volume de negócios são mais significativos nas microempresas das empresas de Portugal e nas microempresas e pequenas na Península de Setúbal. O gasto médio por empregado vai crescendo, proporcionalmente, à dimensão empresarial, da amostra em estudo.

Assim, é de concluir que são as empresas com maior dimensão, no setor vitivinícola, as responsáveis pelos melhores resultados, quer em Portugal, quer na Península de Setúbal. A “saúde financeira” também se revela melhor, nas empresas de maior dimensão.

7 - Limitações

No que diz respeito às dificuldades que surgiram ao longo do trabalho, destaco a inexistência de referências a estudos económico-financeiros do setor vitivinícola na última década, pelo que, estudar o desempenho e averiguar da “saúde” económica e financeira das empresas, do setor

vitivinícola, é um tema que, desde o início, considerei desafiador e relevante, considerando que a produção de vinho tem uma importância considerável na economia do país e na Península de Setúbal. Por outro lado, a SABI não dispõe de dados de todas as empresas a laborarem em Portugal. Em relação à distribuição por regiões, para efeitos de estudo, a sede das empresas determina o tipo de vinho e a produção, sem tomar em consideração a proveniência real do vinho ou das uvas. Verifica-se, assim, uma limitação da população que consiste na dicotomia entre a região vitivinícola e a região da base de dados (SABI). As regiões vitivinícolas são regiões demarcadas pelo tipo de vinho produzido, ao passo que, na SABI, as empresas surgem agrupadas pelas regiões onde têm a sua sede social.

8 - Linhas de Investigação Futura

Como linhas de investigação futura propõe-se o estudo de comparação entre as empresas de Portugal e o universo de empresas comunitárias e extracomunitárias, dos principais países concorrentes. Também se propõe a análise das empresas por região vitivinícola em Portugal.

Bibliografia

- (FFMS), F. F. (2020). *PORDATA-base de Dados Portugal Contemporâneo*. Obtido de PORDATA: <https://www.pordata.pt/Portugal/Quadro+Resumo/Portugal-252268>
- Abecassis, F. (2010). *Análise Económica*. Lisboa: Fundação Calouste Gulbenkian.
- Actual, A. e. (2020). Vinhos da Península de Setúbal. *Agricultura e Mar Actual*.
- AICEP (2020). Revista Portugal Global. Obtido de: <http://portugalglobal.pt/PT/Paginas/Index.aspx> (novembro 2020)
- AISSET (2020). *A Península de Setúbal*. Associação da Indústria da Península de Setúbal. Obtido de: <https://aiset.pt/peninsula-de-setubal/> (fevereiro 2020)
- AT. (Processo 7532 ; 2014). *Ficha Doutrinária - Informação vinculativa*. Portugal: Autoridade Tributária e Aduaneira.
- Boechat, A. M., & Alves, Y. B. (2011). O uso da indicação geográfica para o desenvolvimento regional. *VII EPCC – Encontro Internacional de Produção Científica Cesumar* (p. 5). Paraná: Editora CESUMAR.
- Borges, A., & Rodrigues, J. A. (2014). *Contabilidade e Finanças para a Gestão*. Lisboa: Áreas Editora, SA.
- Brandão, E. (2001). *FINANÇAS*. Porto: Porto Editora.
- Brealey, R. A., & Myers, S. C. (1998). *Princípios de Gestão Financeira*. Amadora: McGraw-Hill de Portugal, Lda.
- Breia, A. F., Mata, M. N., & Pereira, V. M. (2014). *Análise Económico e Financeira-Aspetos Teóricos e Casos Práticos*. Segadães: Artipol - Artes Tipográficas, Lda.
- Cabral, M. D. (2018). A importância dos vinhos do Porto e do Douro. *Portugal Global*: 70 (maio 2018)
- Carreira, F., Diz, M., & Heliodoro, P. (2012). *Análise Económico Financeira: O caso das empresas vitivinícolas portuguesas*. Setúbal: Repositório IPS.
- Carrilho, J. M., Prates, M. L., Pimentel, L. V., & Laureano, L. (2005). *Elementos de Análise Financeira - Casos Práticos-2ª Edição*. Lisboa: Publisher Team.
- Carvalho, I. L. (2019). *Caracterização de vinhos de diferentes regiões vitivinícolas, Estudada sua oxidação, do efeito da aplicação de colas após oxidação e da dinâmica populacional de leveduras*. Coimbra: Universidade de Coimbra.
- Carvalho, M. (2020). *Conheça os 8 principais tipos de vinho*. Marketing de Vinhos. Obtido de: <https://marketingvinhos.com/2020/08/06/conheca-os-8-principais-tipos-de-vinho/> (agosto 2020)
- ClubedeVinhos (2020). *Vindimas em Portugal: uma tradição que perdura*. Clube de Vinhos. Obtido de: <https://clubedevinhos.com/artigos/vindimas-portugal-tradicao-que-perdura> (dezembro 2020)
- CVRPS. (2020). *Vinhos da Península de Setúbal*. Comissão Vitivinícola Regional da Península de Setúbal. Obtido de : <https://vinhosdapeninsuladesetubal.org/regiao/cvrps/>

- Dias, M. J. (2019) Forum Anual Vinhos de Portugal - Exportações. IVV, IP. Caldas da Rainha Obtido de <https://www.ivv.gov.pt/np4/9225.html> (dezembro 2019)
- Dijk, B. V. (2021). Sistema de Análise de Balanços Ibéricos.
- Diz, M. S. (2011). *Empresas do sector vitivinícola de Portugal: Análise Económico e Financeira*. Lisboa: ISCTE.
- Farinha, J. (1994). *Análise de Indicadores Financeiros*. Porto: Universidade do Porto.
- Fernandes, C. (2016). *Análise Financeira: teoria e prática*. Sílabo.
- Fernandes, C., Peguinho, C., & Neiva, E. V. (2019). *Análise Financeira- Teoria e Prática - Aplicação no âmbito do SNC*. Lisboa: Edições Sílabo, Lda.
- Fernandes, C., Peguinho, C., Vieira, E., & Neiva, J. (2019). *Análise Financeira- Teoria e Prática - Aplicação no âmbito do SNC*. Lisboa: Edições Sílabo, Lda.
- Ferreira, R. F. (1982). *Gestão Financeira*. Lisboa: Universidade Católica Portuguesa.
- Freire, A. (2008). *Estratégia-Sucesso em Portugal*. Lisboa: Verbo.
- Gaudêncio, R. (2020). *Jornal O Público*. Obtido de: <https://www.publico.pt/2020/11/25/economia/noticia/exportacoes-vinhos-portugueses-podem-valores-recorde-2020-1940663> (novembro 2020)
- Gitman, L., & Madura, J. (2003). *Administração Financeira*. São Paulo: Atlas.
- GreatWineCapital. (2020). *Best Of Wine Tourism*. Great Wine Capital. Global Network. Obtido de: <https://www.greatwinecapitals.com/best-of-wine-tourism/all/2021/all?page=1> (dezembro 2020)
- Henriques, L.M. (2020). *Vinificação | Evolução do Processo de Produção: Portugal*. Obtido de: <https://lmh-wines.pt/vinificacao-a-evolucao-da-producao-do-vinho/> (dezembro 2020)
- Hogg, T., & Rebelo, J. (2017). *Rumo Estratégico para o setor dos vinhos do Porto e Douro - Relatório Final*. IVDP-Instituto dos Vinhos do Douro e Porto, IP,IP;UTAD-UNiversidade de Trás-os-Montes e Alto Douro;Innovine&Wine.
- Iben Lundgaard, W. W. (2018). *Beneficial effects of low alcohol exposure, but adverse effects of high alcohol intake on glymphatic function*. London: Scientific Reports.
- Infovini. (2020). O Portal do Vinho Português: História. Obtido de: <http://www.infovini.com/pagina.php?codNode=18094#tab0> (novembro 2020)
- Infovini. (2020). *Como se faz um vinho*. O Portal do vinho português Obtido de: <http://www.infovini.com/pagina.php?codNode=18016> (dezembro 2020)
- Infovini. (2020). *Designações de Origem*. O Portal do Vinho português. Obtido de <http://www.infovini.com/pagina.php?codNode=18090> (dezembro 2020)
- Infovini. (2020). *Ler um Rótulo*. O Portal do vinho português. Obtido de: <http://www.infovini.com/pagina.php?codNode=18019#tab3> (dezembro 2020)
- Infovini. (2020). *Regiões - História*. O Portal do Vinho Português Obtido de: <http://www.infovini.com/pagina.php?codNode=18094#tab1> (dezembro 2020)
- Infovini. (2020). *Tipos de Vinho*. O Portal de Vinho Português Obtido de: <http://www.infovini.com/pagina.php?codNode=18009> (dezembro 2020)

- Inner, E. (20 de 06 de 2016). A História do Vinho. *Revista Adega*.
- ISCTE. (2020). *Cibérdúvidas*. Ciberdúvidas da Língua Portuguesa Obtido de: <https://ciberduvidas.iscte-iul.pt/consultorio/perguntas/a-origem-da-palavra-analise/27195> (novembro 2020)
- IVV. (2020). *A Vinha*. Instituto da Vinha e do Vinho. Obtido de: <https://www.ivv.gov.pt/np4/vinha/> (dezembro 2020)
- IVV. (2020). *A Vinha e o Vinho em Portugal*. Saber mais - História. Obtido de: <https://www.ivv.gov.pt/np4/47/> (novembro 2020)
- IVV. (2021). *Instituto da Vinha e do Vinho*. Península de Setúbal. Obtido de: <https://www.ivv.gov.pt/np4/80/> (setembro 2021)
- IVV. (2020). Instituto da Vinha e do Vinho. Obtido de <https://www.ivv.gov.pt/np4/26/> (novembro 2020)
- IVV. (2020). *Regiões*. Obtido de: <https://www.ivv.gov.pt/np4/regioes/> (dezembro 2020)
- Johnson's, H. (1999). *História Universal do Vinho*. Lisboa: Litexa Editora.
- Kishtainy, N. (2018). *Uma Breve História da Economia*. Lisboa: Editorial Presença.
- Larguesa, A. (2018). Trás-os-Montes concentra 40% da área de vinhas biológicas. *Negócios*.
- Lauzel, P., & Cibert, A. (s.d.). *Dos Rácios aos Painéis de Gestão*. Porto: Rés Formalpress.
- Lusa. (19 de Fevereiro de 2020). Exportações de vinho português valem 820 milhões. *Público*.
- Marambaud, P., Zhao, H., & Davies, P. (2005). *Resveratrol promotes clearance of Alzheimer's disease amyloid-beta peptides*. USA: National Center for Biotechnology Information.
- Martins, I. (2018). Vinhos de Portugal - Reconhecimento Crescente no Mercado Internacional. *Portugal Global*: 70.
- Menezes, H. (2012). *Princípios de Gestão Financeira*. Barcarena: Editorial Presença.
- Miwa, M. (2020). *Revista Adega*: Diferentes tipos de vinho e suas características. Obtido de: https://revistaadega.uol.com.br/artigo/diferentes-tipos-de-vinhos-e-suas-caracteristicas_2593.html (julho 2020)
- Moreira, J. A. (2001). *Análise financeira de empresas: da teoria à prática*. Porto: Associação da Bolsa de Derivados.
- Moreira, R. (23 de 09 de 2019). 5 dicas que deve ter em consideração sobre a cultura da vinha. *Agricultura e Mar Actual*, pp. <https://agriculturaemar.com/5-dicas-que-deve-ter-em-consideracao-sobre-a-cultura-da-vinha/>.
- Neves, J. C. (1996). *Análise Financeira - Métodos e Técnicas*. Porto: Texto Editora.
- Neves, J. C. (2015). *Análise e Relato Financeiro - Uma Visão Integrada de Gestão*. Alfragide: Texto Editores, Lda.
- OIV, O. I. (2020). CURRENT SITUATION OF THE VITIVINICULTURAL SECTOR AT A GLOBAL LEVEL. (p. 5). Paris: OIV.
- oriGIn. (2020). *Indicações Geográficas-uma ferramenta valiosa para a União Europeia - Propostas do oriGIn para reforçar a política europeia de qualidade*. Portalegre: Qualifica -Origin.PT.
- Parr, W. V. (2019). *Demystifying wine tasting: Cognitive psychology's contribution*. Lincoln University - New Zeland: Elsevier Ltd.

- Prado, A., & Lacerda, F. (11 de 2020). *Análise Económica Consultoria*. Obtido de Análise Económica Consultoria: <https://www.analiseeconomica.com.br/index/analise-economica-tudo-sobre/>
- PTPT. (2020). *DOPs e IGPs*. PTPT -Património Tradicional Português. Obtido de: <https://www.ptpt.pt/divulgacao/dops-e-igps-sabe-o-que-so> (dezembro 2020)
- Publiagro-Produções Agrícolas, (2020). *Frutas Legumes e Flores*. Obtido de <https://www.fffrevista.pt/2020/10/exportacoes-de-vinho-crescem-em-volume-e-valor/> (outubro 2020)
- Rodrigues, J. A., & Simões, A. M. (2012). *Analisar a Performance Financeira - Uma visão multidimensional*. Lisboa: Britográfica, Artes Gráficas,Lda.
- Rupasinghe, H., V.K.Joshi, A.Smith, & I.Parmar. (2016). Chapter 3 - Chemistry of Fruit Wines. *Science and Technology of Fruit Wine Production- ScienceDirect - Elsevier*: 105-176.
- Saias, L., Amaral, M. d., & Carvalho, R. d. (2006). *Instrumentos Fundamentais de Gestão Financeira*. Lisboa: Universidade Católica Editora.
- Schumacher, W. (2007). *A desengaçadeira e o gosto de engaçó*. Revista Adega. Obtido de: https://revistaadega.uol.com.br/artigo/a-desengacadeira-e-o-gosto-de-engaco_7415.html (setembro 2020)
- Siddiqui, S. (2016). *Managerial Economics and Financial Analysis*. New Delhi: New Age International Publishers.
- Silva, N. M. (12 de 2020). *Receção de uva, Desengace, Esmagamento e Esgotamento*. Obtido de Clube dos Vinhos Portugueses: <https://www.clubevinhosportugueses.pt/vinhos/rececao-de-uva-desengace-esmagamento-e-esgotamento/>
- Simões, O. (2008). Enoturismo em Portugal: as Rotas de Vinho. *Pasos, Revista de Turismo y patrimonio cultural*: 10.
- Thomas, A. P. (1996). *Alcohol and Heart Disease*. EUA: Nutrition Committee of the American Heart Association.
- Unwin, T. (1991). *Wine and the Vine: An Historical Geography of Viticulture and the Wine Trade*. London: Routledge.
- Vause, B. (2002). *Guia para Análise de Empresas*. Lisboa: Editorial Caminho.
- Vieira, E. C. (2003). *Técnicas Financeiras - Análise Global e Cálculo*. Lisboa: Universidade Lusíada Editora.
- ViniPortugal. (2020). *viniportugal*. Obtido de <https://viniportugal.pt/QuemSomos> (novembro 2020)
- WinesOfPortugal. (2020). *Vinhos Certificados*. A world of difference. Obtido de: <https://www.winesofportugal.info/pagina.php?codNode=18090&market=1> (dezembro 2020)
- WinesOfPortugal.(2020).Obtido de <https://www.winesofportugal.com/br/wine-and-people-x/discover/> (novembro 2020)

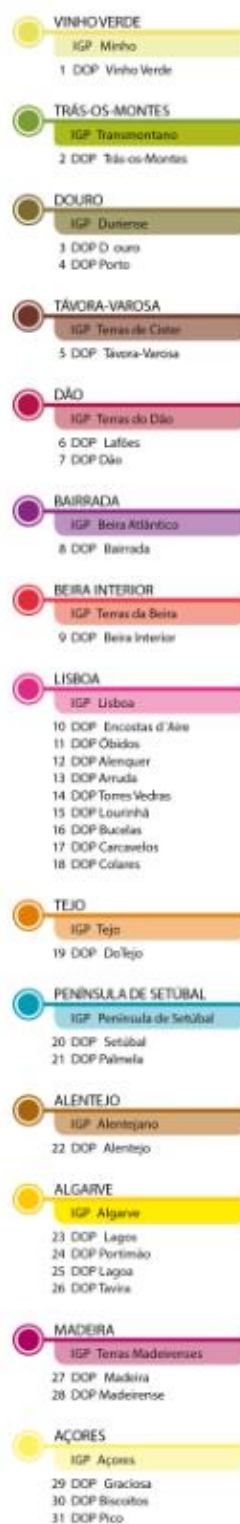
Índice de Anexos

Anexo 1 - Regiões Vitivinícolas.....	75
Anexo 2 - Balanço e Demonstração de Resultados - Portugal (PT) - Total.....	76
Anexo 3 - Balanço e Demonstração de Resultados – Microempresas - PT.....	78
Anexo 4 - Balanço e Demonstração de Resultados - Pequenas Empresas - PT.....	80
Anexo 5 - Balanço e Demonstração de Resultados - Médias Empresas - PT	82
Anexo 6 - Balanço e Demonstração de Resultados - Grandes Empresas - PT	84
Anexo 7 - Balanço e Demonstração de Resultados – Setúbal - Total	86
Anexo 8 - Balanço e Demonstração de Resultados - Microempresas – Setúbal	88
Anexo 9 - Balanço e Demonstração de Resultados - Pequenas Empresas – Setúbal	90
Anexo 10 - Balanço e Demonstração de Resultados - Médias Empresas – Setúbal	92

Índice de Apêndices

Apêndice 1 - Indicadores e cálculo de NFM - Portugal (PT) – Total	94
Apêndice 2 - Indicadores e cálculo de NFM - Microempresas – PT	95
Apêndice 3 - Indicadores e cálculo de NFM - Pequenas Empresas – PT.....	96
Apêndice 4 - Indicadores e cálculo de NFM - Médias Empresas – PT	97
Apêndice 5 - Indicadores e cálculo de NFM - Grandes Empresas – PT	98
Apêndice 6 - Indicadores e cálculo de NFM - Setúbal – Total	99
Apêndice 7 - Indicadores e cálculo de NFM - Microempresas – Setúbal.....	100
Apêndice 8 - Indicadores e cálculo de NFM - Pequenas Empresas – Setúbal	101
Apêndice 9 - Indicadores e cálculo de NFM - Médias Empresas – Setúbal.....	102
Apêndice 10 - Médias Aritméticas dos Indicadores – Portugal.....	103
Apêndice 11 - Médias Aritméticas dos Indicadores – Setúbal	104
Apêndice 12 - Indicadores por Dimensão em Portugal e na Península de Setúbal	105
Apêndice 13 - Número de Empregados por Empresa	114

Regiões



Fonte: Instituto da Vinha e do Vinho (IVV-Regiões, 2020)

Anexo 2 - Balanço e Demonstração de Resultados - Portugal (PT) - Total

	2019		2018		2017		2016		2015	
Unidade: Milhares €										
Número de empresas	791		802		776		748		738	
Balanço										
Activo										
Activo não corrente										
Activos fixos tangíveis	969,352	27.3%	982,549	27.5%	944,102	27.5%	881,898	27.6%	859,213	27.4%
Propriedades de investimento	26,740	0.8%	28,377	0.8%	28,039	0.8%	28,319	0.9%	26,988	0.9%
Goodwill	14,321	0.4%	14,259	0.4%	14,495	0.4%	11,632	0.4%	11,188	0.4%
Activos intangíveis	20,269	0.6%	19,546	0.5%	28,429	0.8%	24,394	0.8%	13,703	0.4%
Activos biológicos	57,071	1.6%	63,207	1.8%	66,584	1.9%	59,006	1.8%	77,318	2.5%
Participações financeiras - método equivalência	350,559	9.9%	335,693	9.4%	312,020	9.1%	288,170	9.0%	274,398	8.8%
Participações financeiras - outros métodos	74,511	2.1%	91,206	2.6%	74,643	2.2%	68,971	2.2%	67,050	2.1%
Accionistas/sócios não correntes	14,632	0.4%	12,942	0.4%	11,355	0.3%	7,442	0.2%	7,236	0.2%
Outros activos financeiros	49,875	1.4%	28,021	0.8%	29,338	0.9%	33,554	1.0%	48,689	1.6%
Activos por impostos diferidos	9,761	0.3%	10,388	0.3%	12,306	0.4%	12,648	0.4%	11,814	0.4%
Investimentos financeiros	15,729	0.4%	14,221	0.4%	13,559	0.4%	11,355	0.4%	7,170	0.2%
Total do activo não corrente	1,602,820	45.2%	1,600,408	44.8%	1,534,870	44.7%	1,427,389	44.6%	1,404,767	44.9%
Activo corrente										
Inventários	1,221,660	34.5%	1,229,007	34.4%	1,168,714	34.1%	1,078,006	33.7%	1,042,391	33.3%
Activos biológicos	8,049	0.2%	5,670	0.2%	6,772	0.2%	6,810	0.2%	6,833	0.2%
Clientes	385,847	10.9%	412,525	11.5%	424,570	12.4%	396,139	12.4%	353,279	11.3%
Adiantamentos a fornecedores	9,334	0.3%	7,973	0.2%	7,098	0.2%	5,869	0.2%	10,352	0.3%
Estado e outros entes públicos	27,490	0.8%	29,445	0.8%	26,767	0.8%	28,975	0.9%	29,052	0.9%
Accionistas (sócios) correntes	44,250	1.2%	26,706	0.7%	35,764	1.0%	32,684	1.0%	47,370	1.5%
Outras contas a receber	89,945	2.5%	110,363	3.1%	93,468	2.7%	89,364	2.8%	86,665	2.8%
Diferimentos	7,075	0.2%	13,326	0.4%	12,457	0.4%	11,331	0.4%	10,516	0.3%
Activos financeiros detidos para negociação	3,597	0.1%	824	0.0%	510	0.0%	1,056	0.0%	1,072	0.0%
Outros activos financeiros correntes	1,428	0.0%	1,109	0.0%	758	0.0%	935	0.0%	1,182	0.0%
Activos não correntes detidos para venda	1,026	0.0%	1,378	0.0%	382	0.0%	257	0.0%	144	0.0%
Outros activos correntes	22,518	0.6%	13,333	0.4%	9,873	0.3%	10,034	0.3%	7,093	0.2%
Caixa e depósitos bancários	119,872	3.4%	120,594	3.4%	110,231	3.2%	110,620	3.5%	129,538	4.1%
Total do activo corrente	1,942,093	54.8%	1,972,253	55.2%	1,897,362	55.3%	1,772,080	55.4%	1,725,486	55.1%
Total do activo	3,544,913	100.0%	3,572,661	100.0%	3,432,232	100.0%	3,199,469	100.0%	3,130,253	100.0%
Passivo										
Capital próprio										
Capital realizado	483,301	13.6%	517,064	14.5%	502,187	14.6%	455,454	14.2%	450,150	14.4%
Acções (quotas) próprias	-5,729	-0.2%	-6,694	-0.2%	-6,698	-0.2%	-2,981	-0.1%	-5,048	-0.2%
Outros instrumentos de capital próprio	386,390	10.9%	389,663	10.9%	367,697	10.7%	346,891	10.8%	329,460	10.5%
Prémios emissão	20,247	0.6%	20,524	0.6%	20,980	0.6%	14,353	0.4%	14,868	0.5%
Reservas legais	71,965	2.0%	71,310	2.0%	65,025	1.9%	54,636	1.7%	49,675	1.6%
Outras reservas	484,184	13.7%	467,069	13.1%	429,147	12.5%	397,377	12.4%	388,210	12.4%
Resultados transitados	76,296	2.2%	50,606	1.4%	35,681	1.0%	12,873	0.4%	-5,636	-0.2%
Ajustamentos em activos financeiros	-16,141	-0.5%	-20,306	-0.6%	-24,528	-0.7%	-25,349	-0.8%	30,446	1.0%
Excedentes de revalorização	103,622	2.9%	150,120	4.2%	155,053	4.5%	147,375	4.6%	163,350	5.2%
Outras variações nos capitais próprios	184,477	5.2%	160,017	4.5%	148,917	4.3%	152,561	4.8%	83,044	2.7%
Suma Capital	1,788,611	50.5%	1,799,374	50.4%	1,693,461	49.3%	1,553,190	48.5%	1,498,520	47.9%
Resultado líquido do período	103,334	2.9%	97,229	2.7%	104,067	3.0%	78,586	2.5%	75,453	2.4%
Dividendos antecipados	0	0.0%	-42	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	-70	0.0%
Total do capital próprio	1,891,945	53.4%	1,896,562	53.1%	1,797,527	52.4%	1,631,776	51.0%	1,573,903	50.3%
Passivo não corrente										
Provisões	14,184	0.4%	14,220	0.4%	12,903	0.4%	15,104	0.5%	12,696	0.4%
Financiamentos obtidos não correntes	580,020	16.4%	603,673	16.9%	600,859	17.5%	585,939	18.3%	537,548	17.2%
Responsabilidades por benefícios pós-emprego	7,910	0.2%	6,708	0.2%	3,176	0.1%	3,846	0.1%	3,162	0.1%
Passivos por impostos diferidos	69,994	2.0%	66,928	1.9%	69,864	2.0%	71,398	2.2%	70,242	2.2%
Outras contas a pagar não correntes	36,485	1.0%	42,459	1.2%	52,232	1.5%	47,726	1.5%	50,889	1.6%
Total do passivo não corrente	708,593	20.0%	733,987	20.5%	739,035	21.5%	724,013	22.6%	674,536	21.5%
Passivo corrente										
Fornecedores	349,776	9.9%	345,588	9.7%	360,856	10.5%	318,789	10.0%	331,742	10.6%
Adiantamentos de clientes	6,519	0.2%	12,473	0.3%	7,090	0.2%	6,427	0.2%	21,512	0.7%
Estado e outros entes públicos	25,678	0.7%	28,293	0.8%	36,425	1.1%	34,654	1.1%	26,311	0.8%
Accionistas (sócios)	41,644	1.2%	29,915	0.8%	53,249	1.6%	56,503	1.8%	36,393	1.2%
Financiamentos obtidos correntes	323,842	9.1%	323,206	9.0%	258,051	7.5%	254,086	7.9%	295,940	9.5%
Outras contas a pagar correntes	148,399	4.2%	140,794	3.9%	123,451	3.6%	115,836	3.6%	123,404	3.9%
Diferimentos	10,918	0.3%	19,638	0.5%	19,614	0.6%	23,842	0.7%	17,474	0.6%
Passivos financeiros detidos para negociação	122	0.0%	95	0.0%	38	0.0%	303	0.0%	169	0.0%
Outros passivos financeiros	3,402	0.1%	3,531	0.1%	4,565	0.1%	5,008	0.2%	5,805	0.2%
Passivos não correntes detidos para venda	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Outros passivos correntes	34,075	1.0%	38,578	1.1%	32,331	0.9%	28,233	0.9%	23,063	0.7%
Total do passivo corrente	944,374	26.6%	942,112	26.4%	895,669	26.1%	843,680	26.4%	881,814	28.2%
Total do passivo	1,652,967	46.6%	1,676,099	46.9%	1,634,705	47.6%	1,567,693	49.0%	1,556,350	49.7%
Total do capital próprio e do passivo	3,544,913	100.0%	3,572,661	100.0%	3,432,232	100.0%	3,199,469	100.0%	3,130,253	100.0%

Unidade: Milhares €

Demonstração dos resultados	2019	2018	2017	2016	2015
Rendimentos e gastos					
Vendas e serviços prestados	1,394,833	1,406,629	1,345,263	1,287,970	1,240,174
Subsídios à exploração	13,242	14,857	13,854	14,884	12,921
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas	21,171	11,085	16,067	11,914	15,185
Variação nos inventários da produção	33,941	38,912	88,221	5,684	6,762
Trabalhos para a própria entidade	1,724	1,183	956	677	774
Custo mercadorias vendidas, matérias consumidas	790,968	803,493	809,716	694,985	672,606
Fornecimentos e serviços externos	285,185	286,053	278,686	290,092	279,923
Gastos com o pessoal	175,975	172,647	161,508	146,702	141,657
Imparidade de inventários (perdas/reversões)	175	534	-732	99	2,047
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	30	-1,811	80	1,452	2,622
Provisões (aumentos/reduções)	1,676	1,131	-1,881	1,802	2,570
Imparidade de investimentos não	-74	233	290	377	29
Imparidades-outras (perdas/reversões)	123	-47	-1,596	224	77
Aumentos/reduções de justo valor	5,547	4,749	5,411	4,219	3,241
Outros rendimentos e ganhos	43,518	42,753	39,479	43,115	44,664
Outros gastos e perdas	35,289	35,393	38,604	40,936	32,845
Result.antes depreciações, gastos de financ. e	224,629	222,543	224,579	191,795	189,344
Gastos/reversões de depreciação e de amortização	75,503	76,430	71,226	66,903	65,986
Imparidade de invest. depreciables/amortizáveis	152	-69	-45	-79	2
Resultado antes de gastos de financiamento e	148,974	146,182	153,398	124,970	123,357
Juros e rendimentos similares obtidos	523	861	1,504	1,297	1,440
Juros e gastos similares suportados	18,737	22,681	21,688	23,738	29,620
Resultado antes de impostos	130,760	124,363	133,213	102,529	95,176
Imposto sobre o rendimento do período	27,426	27,134	29,147	23,943	19,723
Resultado líquido do período	103,334	97,229	104,067	78,586	75,453
Resultado líquido-actividades descontinuadas	0	0	0	0	329

Fonte: SABI – Elaboração Própria

Anexo 3 - Balanço e Demonstração de Resultados – Microempresas - PT

	2019		2018		2017		2016		2015	
Unidade: Milhares €										
Número de empresas	661		663		641		613		604	
Balanço										
Activo										
Activo não corrente										
Activos fixos tangíveis	294,572	44.2%	284,486	44.7%	274,208	45.1%	256,574	45.4%	252,762	45.9%
Propriedades de investimento	6,856	1.0%	7,311	1.1%	7,998	1.3%	8,225	1.5%	8,895	1.6%
Goodwill	1,517	0.2%	1,196	0.2%	1,196	0.2%	0	0.0%	2,222	0.4%
Activos intangíveis	4,149	0.6%	4,075	0.6%	13,616	2.2%	13,264	2.3%	3,401	0.6%
Activos biológicos	12,934	1.9%	15,632	2.5%	13,808	2.3%	14,749	2.6%	14,236	2.6%
Participações financeiras - método equivalência	7,799	1.2%	2,928	0.5%	3,710	0.6%	3,001	0.5%	6,110	1.1%
Participações financeiras - outros métodos	2,530	0.4%	4,476	0.7%	5,269	0.9%	6,944	1.2%	14,770	2.7%
Accionistas/sócios não correntes	6,761	1.0%	8,373	1.3%	7,826	1.3%	3,961	0.7%	3,556	0.6%
Outros activos financeiros	5,088	0.8%	4,359	0.7%	3,691	0.6%	2,779	0.5%	3,149	0.6%
Activos por impostos diferidos	3,203	0.5%	2,627	0.4%	1,746	0.3%	1,764	0.3%	1,524	0.3%
Investimentos financeiros	11,907	1.8%	10,049	1.6%	10,957	1.8%	9,044	1.6%	6,336	1.2%
Total do activo não corrente	357,317	53.6%	345,512	54.2%	344,024	56.6%	320,306	56.7%	316,963	57.6%
Activo corrente										
Inventários	138,128	20.7%	128,894	20.2%	119,001	19.6%	108,368	19.2%	100,243	18.2%
Activos biológicos	3,281	0.5%	1,285	0.2%	1,429	0.2%	1,435	0.3%	1,539	0.3%
Clientes	73,211	11.0%	68,654	10.8%	64,674	10.6%	59,035	10.5%	57,400	10.4%
Adiantamentos a fornecedores	772	0.1%	1,090	0.2%	868	0.1%	1,601	0.3%	1,856	0.3%
Estado e outros entes públicos	12,545	1.9%	11,130	1.7%	10,683	1.8%	11,098	2.0%	10,922	2.0%
Accionistas (sócios) correntes	2,389	0.4%	7,012	1.1%	6,402	1.1%	6,324	1.1%	6,574	1.2%
Outras contas a receber	19,364	2.9%	28,798	4.5%	23,948	3.9%	20,505	3.6%	24,787	4.5%
Diferimentos	1,738	0.3%	1,557	0.2%	1,328	0.2%	1,215	0.2%	1,239	0.2%
Activos financeiros detidos para negociação	70	0.0%	73	0.0%	142	0.0%	193	0.0%	154	0.0%
Outros activos financeiros correntes	75	0.0%	57	0.0%	56	0.0%	798	0.1%	846	0.2%
Activos não correntes detidos para venda	0	0.0%	683	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Outros activos correntes	21,905	3.3%	12,725	2.0%	9,487	1.6%	9,689	1.7%	7,063	1.3%
Caixa e depósitos bancários	35,651	5.3%	29,618	4.6%	25,731	4.2%	24,285	4.3%	21,165	3.8%
Total do activo corrente	309,130	46.4%	291,575	45.8%	263,750	43.4%	244,546	43.3%	233,786	42.4%
Total do activo	666,447	100.0%	637,087	100.0%	607,774	100.0%	564,852	100.0%	550,748	100.0%
Passivo										
Capital próprio										
Capital realizado	102,006	15.3%	102,267	16.1%	100,458	16.5%	96,501	17.1%	94,863	17.2%
Ações (quotas) próprias	-36	0.0%	-31	0.0%	-35	0.0%	-36	0.0%	-41	0.0%
Outros instrumentos de capital próprio	155,009	23.3%	160,261	25.2%	145,996	24.0%	141,000	25.0%	131,941	24.0%
Prémios emissão	504	0.1%	781	0.1%	1,275	0.2%	1,275	0.2%	1,790	0.3%
Reservas legais	6,029	0.9%	5,272	0.8%	5,081	0.8%	4,455	0.8%	4,267	0.8%
Outras reservas	23,661	3.6%	20,808	3.3%	16,409	2.7%	21,555	3.8%	19,652	3.6%
Resultados transitados	-102,579	-15.4%	-109,710	-17.2%	-104,727	-17.2%	-108,664	-19.2%	-100,579	-18.3%
Ajustamentos em activos financeiros	503	0.1%	597	0.1%	396	0.1%	-955	-0.2%	469	0.1%
Excedentes de revalorização	16,054	2.4%	16,754	2.6%	22,015	3.6%	26,410	4.7%	29,409	5.3%
Outras variações nos capitais próprios	29,667	4.5%	27,980	4.4%	27,163	4.5%	27,009	4.8%	21,543	3.9%
Suma Capital	230,818	34.6%	224,979	35.3%	214,032	35.2%	208,549	36.9%	203,315	36.9%
Resultado líquido do período	7,865	1.2%	425	0.1%	-2,764	-0.5%	-5,371	-1.0%	-5,848	-1.1%
Dividendos antecipados	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	-70	0.0%
Total do capital próprio	238,682	35.8%	225,405	35.4%	211,268	34.8%	203,178	36.0%	197,397	35.8%
Passivo não corrente										
Provisões	2,991	0.4%	3,197	0.5%	3,268	0.5%	3,410	0.6%	2,805	0.5%
Financiamentos obtidos não correntes	194,142	29.1%	183,726	28.8%	176,546	29.0%	158,990	28.1%	144,069	26.2%
Responsabilidades por benefícios pós-emprego	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	-16	0.0%	-16	0.0%
Passivos por impostos diferidos	4,084	0.6%	3,953	0.6%	5,153	0.8%	3,842	0.7%	3,171	0.6%
Outras contas a pagar não correntes	23,936	3.6%	26,517	4.2%	32,969	5.4%	29,046	5.1%	21,942	4.0%
Total do passivo não corrente	225,153	33.8%	217,393	34.1%	217,936	35.9%	195,272	34.6%	171,972	31.2%
Passivo corrente										
Fornecedores	72,543	10.9%	68,830	10.8%	62,486	10.3%	53,622	9.5%	50,108	9.1%
Adiantamentos de clientes	774	0.1%	684	0.1%	1,016	0.2%	1,280	0.2%	1,874	0.3%
Estado e outros entes públicos	5,322	0.8%	5,179	0.8%	5,201	0.9%	5,361	0.9%	4,878	0.9%
Accionistas (sócios)	19,452	2.9%	10,377	1.6%	12,139	2.0%	16,652	2.9%	11,197	2.0%
Financiamentos obtidos correntes	45,618	6.8%	41,565	6.5%	39,989	6.6%	35,409	6.3%	52,031	9.4%
Outras contas a pagar correntes	25,151	3.8%	28,363	4.5%	24,443	4.0%	23,445	4.2%	37,529	6.8%
Diferimentos	1,669	0.3%	1,638	0.3%	2,101	0.3%	7,668	1.4%	2,467	0.4%
Passivos financeiros detidos para negociação	2	0.0%	14	0.0%	11	0.0%	13	0.0%	5	0.0%
Outros passivos financeiros	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Passivos não correntes detidos para venda	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Outros passivos correntes	32,082	4.8%	37,639	5.9%	31,184	5.1%	22,951	4.1%	21,292	3.9%
Total do passivo corrente	202,611	30.4%	194,290	30.5%	178,569	29.4%	166,402	29.5%	181,380	32.9%
Total do passivo	427,764	64.2%	411,683	64.6%	396,506	65.2%	361,674	64.0%	353,352	64.2%
Total do capital próprio e do passivo	666,447	100.0%	637,087	100.0%	607,774	100.0%	564,852	100.0%	550,748	100.0%

Unidade: Milhares €

Demonstração dos resultados	2019	2018	2017	2016	2015
Rendimentos e gastos					
Vendas e serviços prestados	199,484	186,152	168,833	148,771	133,419
Subsídios à exploração	4,989	4,860	4,858	4,923	4,111
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas	8,032	633	396	-515	-138
Variação nos inventários da produção	9,862	9,044	8,229	6,417	5,643
Trabalhos para a própria entidade	777	478	484	450	614
Custo mercadorias vendidas, matérias consumidas	107,497	97,041	86,387	75,156	67,599
Fornecimentos e serviços externos	56,754	54,100	50,620	45,610	41,694
Gastos com o pessoal	31,085	29,994	26,935	24,121	21,580
Imparidade de inventários (perdas/reversões)	-4	190	-46	317	28
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	50	285	-80	157	516
Provisões (aumentos/reduções)	8	-66	-29	166	44
Imparidade de investimentos não	0	0	0	14	0
Imparidades-outras (perdas/reversões)	123	240	6	224	77
Aumentos/reduções de justo valor	1,442	2,403	1,055	1,285	1,212
Outros rendimentos e ganhos	12,054	10,739	9,788	13,527	8,813
Outros gastos e perdas	7,127	6,139	8,264	10,668	4,898
Result.antes depreciações, gastos de financ. e	34,000	26,386	21,588	18,424	17,240
Gastos/reversões de depreciação e de amortização	19,675	19,296	18,111	17,371	16,338
Imparidade de invest. depreciáveis/amortizáveis	137	-79	-45	-79	0
Resultado antes de gastos de financiamento e	14,188	7,169	3,521	1,131	901
Juros e rendimentos similares obtidos	51	137	153	192	263
Juros e gastos similares suportados	3,635	4,045	3,791	4,396	5,165
Resultado antes de impostos	10,604	3,261	-117	-3,073	-4,000
Imposto sobre o rendimento do período	2,740	2,836	2,647	2,298	1,848
Resultado líquido do período	7,865	425	-2,764	-5,371	-5,848
Resultado líquido-actividades descontinuadas	0	0	329	0	329

Fonte: SABI – Elaboração Própria

Anexo 4 - Balanço e Demonstração de Resultados - Pequenas Empresas - PT

	2019		2018		2017		2016		2015	
Unidade: Milhares €										
Número de empresas	106		111		107		109		108	
Balanço										
Activo										
Activo não corrente										
Activos fixos tangíveis	298,315	34.5%	318,048	35.9%	314,819	37.4%	310,494	39.0%	304,633	39.8%
Propriedades de investimento	3,170	0.4%	3,315	0.4%	3,467	0.4%	4,031	0.5%	3,847	0.5%
Goodwill	123	0.0%	143	0.0%	163	0.0%	202	0.0%	232	0.0%
Activos intangíveis	7,816	0.9%	7,756	0.9%	7,440	0.9%	5,395	0.7%	5,377	0.7%
Activos biológicos	38,579	4.5%	40,201	4.5%	37,654	4.5%	33,789	4.2%	34,426	4.5%
Participações financeiras - método equivalência	11,694	1.4%	11,686	1.3%	13,193	1.6%	14,227	1.8%	11,854	1.5%
Participações financeiras - outros métodos	1,221	0.1%	2,021	0.2%	682	0.1%	214	0.0%	1,271	0.2%
Accionistas/sócios não correntes	6,624	0.8%	2,608	0.3%	597	0.1%	562	0.1%	290	0.0%
Outros activos financeiros	11,524	1.3%	9,842	1.1%	5,664	0.7%	5,118	0.6%	4,360	0.6%
Activos por impostos diferidos	901	0.1%	1,236	0.1%	1,541	0.2%	1,953	0.2%	1,930	0.3%
Investimentos financeiros	3,751	0.4%	3,904	0.4%	2,273	0.3%	2,311	0.3%	834	0.1%
Total do activo não corrente	383,717	44.4%	400,761	45.2%	387,493	46.1%	378,296	47.5%	369,055	48.2%
Activo corrente										
Inventários	271,301	31.4%	265,138	29.9%	250,669	29.8%	226,768	28.5%	217,124	28.4%
Activos biológicos	3,354	0.4%	2,881	0.3%	3,764	0.4%	4,189	0.5%	4,036	0.5%
Clientes	123,180	14.2%	124,775	14.1%	119,491	14.2%	106,830	13.4%	102,363	13.4%
Adiantamentos a fornecedores	869	0.1%	2,691	0.3%	2,402	0.3%	1,914	0.2%	1,282	0.2%
Estado e outros entes públicos	8,987	1.0%	10,286	1.2%	9,547	1.1%	9,934	1.2%	9,474	1.2%
Accionistas (sócios) correntes	1,495	0.2%	465	0.1%	305	0.0%	448	0.1%	3,364	0.4%
Outras contas a receber	38,906	4.5%	38,877	4.4%	34,164	4.1%	33,428	4.2%	28,165	3.7%
Diferimentos	1,930	0.2%	8,618	1.0%	7,882	0.9%	7,674	1.0%	6,818	0.9%
Activos financeiros detidos para negociação	1,202	0.1%	649	0.1%	172	0.0%	171	0.0%	613	0.1%
Outros activos financeiros correntes	1,242	0.1%	69	0.0%	87	0.0%	127	0.0%	329	0.0%
Activos não correntes detidos para venda	1,026	0.1%	550	0.1%	237	0.0%	112	0.0%	0	0.0%
Outros activos correntes	168	0.0%	121	0.0%	0	0.0%	10	0.0%	30	0.0%
Caixa e depósitos bancários	27,673	3.2%	30,741	3.5%	25,203	3.0%	25,855	3.2%	22,918	3.0%
Total do activo corrente	481,332	55.6%	485,861	54.8%	453,924	53.9%	417,461	52.5%	396,518	51.8%
Total do activo	865,049	100.0%	886,622	100.0%	841,417	100.0%	795,757	100.0%	765,572	100.0%
Passivo										
Capital próprio										
Capital realizado	101,336	11.7%	105,850	11.9%	102,280	12.2%	97,132	12.2%	97,066	12.7%
Acções (quotas) próprias	-986	-0.1%	-726	-0.1%	-726	-0.1%	2,992	0.4%	1,666	0.2%
Outros instrumentos de capital próprio	140,538	16.2%	138,560	15.6%	130,858	15.6%	115,048	14.5%	106,677	13.9%
Prémios emissão	8,495	1.0%	8,495	1.0%	8,495	1.0%	8,495	1.1%	8,495	1.1%
Reservas legais	10,858	1.3%	11,188	1.3%	8,650	1.0%	7,775	1.0%	7,395	1.0%
Outras reservas	87,382	10.1%	80,456	9.1%	67,510	8.0%	60,082	7.6%	56,304	7.4%
Resultados transitados	-35,128	-4.1%	-36,103	-4.1%	-39,357	-4.7%	-39,262	-4.9%	-39,222	-5.1%
Ajustamentos em activos financeiros	3,293	0.4%	6,304	0.7%	1,904	0.2%	1,737	0.2%	3,069	0.4%
Excedentes de revalorização	42,863	5.0%	56,531	6.4%	56,914	6.8%	50,582	6.4%	48,282	6.3%
Outras variações nos capitais próprios	32,132	3.7%	31,416	3.5%	31,836	3.8%	33,488	4.2%	35,572	4.6%
Suma Capital	390,783	45.2%	401,971	45.3%	368,365	43.8%	338,070	42.5%	325,304	42.5%
Resultado líquido do período	13,417	1.6%	10,103	1.1%	18,089	2.1%	11,794	1.5%	4,704	0.6%
Dividendos antecipados	0	0.0%	-42	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Total do capital próprio	404,200	46.7%	412,032	46.5%	386,454	45.9%	349,864	44.0%	330,009	43.1%
Passivo não corrente										
Provisões	152	0.0%	305	0.0%	124	0.0%	49	0.0%	98	0.0%
Financiamentos obtidos não correntes	177,769	20.6%	170,039	19.2%	172,511	20.5%	171,439	21.5%	153,504	20.1%
Responsabilidades por benefícios pós-emprego	3	0.0%	2	0.0%	1	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Passivos por impostos diferidos	14,226	1.6%	9,541	1.1%	9,974	1.2%	12,837	1.6%	9,566	1.2%
Outras contas a pagar não correntes	5,742	0.7%	12,332	1.4%	10,586	1.3%	11,078	1.4%	17,542	2.3%
Total do passivo não corrente	197,892	22.9%	192,219	21.7%	193,195	23.0%	195,404	24.6%	180,711	23.6%
Passivo corrente										
Fornecedores	110,246	12.7%	102,856	11.6%	95,183	11.3%	87,437	11.0%	88,597	11.6%
Adiantamentos de clientes	4,424	0.5%	7,734	0.9%	4,490	0.5%	3,807	0.5%	4,533	0.6%
Estado e outros entes públicos	5,928	0.7%	6,133	0.7%	7,430	0.9%	6,468	0.8%	5,749	0.8%
Accionistas (sócios)	5,389	0.6%	9,965	1.1%	7,091	0.8%	9,030	1.1%	13,625	1.8%
Financiamentos obtidos correntes	89,492	10.3%	100,177	11.3%	96,113	11.4%	94,841	11.9%	100,999	13.2%
Outras contas a pagar correntes	39,781	4.6%	40,715	4.6%	38,166	4.5%	32,214	4.0%	29,223	3.8%
Diferimentos	4,172	0.5%	12,181	1.4%	13,290	1.6%	11,342	1.4%	10,343	1.4%
Passivos financeiros detidos para negociação	0	0.0%	0	0.0%	1	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Outros passivos financeiros	2,437	0.3%	1,671	0.2%	4	0.0%	69	0.0%	11	0.0%
Passivos não correntes detidos para venda	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Outros passivos correntes	1,088	0.1%	939	0.1%	0	0.0%	5,282	0.7%	1,771	0.2%
Total do passivo corrente	262,957	30.4%	282,371	31.8%	261,767	31.1%	250,489	31.5%	254,852	33.3%
Total do passivo	460,849	53.3%	474,590	53.5%	454,962	54.1%	445,893	56.0%	435,563	56.9%
Total do capital próprio e do passivo	865,049	100.0%	886,622	100.0%	841,417	100.0%	795,757	100.0%	765,572	100.0%

Unidade: Milhares €

Demonstração dos resultados	2019	2018	2017	2016	2015
Rendimentos e gastos					
Vendas e serviços prestados	383,562	393,700	364,497	331,257	314,690
Subsídios à exploração	5,810	6,462	5,787	6,031	5,508
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas	856	290	733	567	-117
Variação nos inventários da produção	12,118	11,051	13,072	2,576	7,251
Trabalhos para a própria entidade	43	112	37	24	0
Custo mercadorias vendidas, matérias consumidas	226,353	237,115	210,529	184,501	180,540
Fornecimentos e serviços externos	78,175	78,161	74,850	70,082	67,711
Gastos com o pessoal	53,530	51,543	45,969	41,859	39,368
Imparidade de inventários (perdas/reversões)	253	187	112	-25	69
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	82	852	296	869	1,646
Provisões (aumentos/reduções)	2	0	75	30	-8
Imparidade de investimentos não	0	0	20	0	29
Imparidades-outras (perdas/reversões)	0	-38	167	0	0
Aumentos/reduções de justo valor	2,352	102	2,118	1,145	569
Outros rendimentos e ganhos	11,622	14,981	11,166	11,015	11,730
Outros gastos e perdas	9,465	10,048	9,336	8,507	9,174
Result.antes depreciações, gastos de financ. e	48,504	48,831	56,056	46,792	41,100
Gastos/reversões de depreciação e de amortização	24,147	25,005	24,317	23,364	24,129
Imparidade de invest. depreciables/amortizáveis	15	0	0	0	2
Resultado antes de gastos de financiamento e	24,342	23,826	31,739	23,428	16,969
Juros e rendimentos similares obtidos	98	179	351	322	147
Juros e gastos similares suportados	5,539	8,280	6,897	7,480	8,704
Resultado antes de impostos	18,902	15,725	25,193	16,270	8,412
Imposto sobre o rendimento do período	5,485	5,622	7,104	4,476	3,708
Resultado líquido do período	13,417	10,103	18,089	11,794	4,704
Resultado líquido-actividades descontinuadas	0	0	329	0	329

Fonte: SABI – Elaboração Própria

Anexo 5 - Balanço e Demonstração de Resultados - Médias Empresas - PT

	2019		2018		2017		2016		2015	
Unidade: Milhares €										
Número de empresas	22		26		26		23		23	
Balanço										
Activo										
Activo não corrente										
Activos fixos tangíveis	281,606	21.2%	298,827	21.8%	277,976	20.8%	249,969	20.7%	235,768	19.9%
Propriedades de investimento	10,432	0.8%	11,482	0.8%	10,304	0.8%	9,794	0.8%	9,478	0.8%
Goodwill	3,948	0.3%	4,187	0.3%	4,403	0.3%	2,697	0.2%	0	0.0%
Activos intangíveis	5,614	0.4%	6,477	0.5%	6,266	0.5%	5,322	0.4%	4,250	0.4%
Activos biológicos	1,599	0.1%	3,135	0.2%	10,672	0.8%	9,946	0.8%	27,451	2.3%
Participações financeiras - método equivalência	310,539	23.4%	300,706	21.9%	273,739	20.5%	251,438	20.8%	236,643	20.0%
Participações financeiras - outros métodos	27,755	2.1%	41,704	3.0%	25,293	1.9%	18,807	1.6%	1,735	0.1%
Accionistas/sócios não correntes	1,247	0.1%	1,962	0.1%	2,932	0.2%	2,919	0.2%	3,390	0.3%
Outros activos financeiros	33,234	2.5%	13,783	1.0%	19,893	1.5%	25,549	2.1%	41,081	3.5%
Activos por impostos diferidos	2,166	0.2%	2,924	0.2%	5,206	0.4%	4,224	0.3%	4,370	0.4%
Investimentos financeiros	72	0.0%	269	0.0%	330	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Total do activo não corrente	678,215	51.2%	685,457	49.9%	637,016	47.7%	580,664	48.1%	564,165	47.7%
Activo corrente										
Inventários	414,113	31.2%	451,744	32.9%	429,099	32.1%	379,744	31.5%	366,346	31.0%
Activos biológicos	590	0.0%	599	0.0%	686	0.1%	496	0.0%	471	0.0%
Clientes	106,262	8.0%	132,295	9.6%	153,093	11.5%	138,031	11.4%	103,310	8.7%
Adiantamentos a fornecedores	6,588	0.5%	2,414	0.2%	2,818	0.2%	2,036	0.2%	6,566	0.6%
Estado e outros entes públicos	5,360	0.4%	7,141	0.5%	4,733	0.4%	4,726	0.4%	5,067	0.4%
Accionistas (sócios) correntes	35,431	2.7%	13,198	1.0%	22,736	1.7%	23,804	2.0%	32,821	2.8%
Outras contas a receber	27,365	2.1%	37,566	2.7%	32,035	2.4%	30,924	2.6%	30,768	2.6%
Diferimentos	2,274	0.2%	1,825	0.1%	1,911	0.1%	1,390	0.1%	1,774	0.1%
Activos financeiros detidos para negociação	2,206	0.2%	25	0.0%	76	0.0%	601	0.0%	109	0.0%
Outros activos financeiros correntes	54	0.0%	948	0.1%	594	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Activos não correntes detidos para venda	0	0.0%	144	0.0%	144	0.0%	144	0.0%	144	0.0%
Outros activos correntes	446	0.0%	487	0.0%	385	0.0%	335	0.0%	0	0.0%
Caixa e depósitos bancários	46,883	3.5%	38,993	2.8%	49,681	3.7%	44,472	3.7%	71,385	6.0%
Total do activo corrente	647,571	48.8%	687,379	50.1%	697,994	52.3%	626,703	51.9%	618,762	52.3%
Total do activo	1,325,786	100.0%	1,372,835	100.0%	1,335,009	100.0%	1,207,368	100.0%	1,182,927	100.0%
Passivo										
Capital próprio										
Capital realizado	164,039	12.4%	193,027	14.1%	183,559	13.7%	161,431	13.4%	157,831	13.3%
Ações (quotas) próprias	-2,823	-0.2%	-4,054	-0.3%	-4,054	-0.3%	-4,054	-0.3%	-4,790	-0.4%
Outros instrumentos de capital próprio	60,543	4.6%	60,543	4.4%	60,543	4.5%	60,543	5.0%	60,543	5.1%
Prémios emissão	5,778	0.4%	5,778	0.4%	5,778	0.4%	4,583	0.4%	4,583	0.4%
Reservas legais	40,184	3.0%	41,085	3.0%	39,083	2.9%	31,005	2.6%	27,464	2.3%
Outras reservas	264,291	19.9%	268,196	19.5%	257,370	19.3%	230,605	19.1%	221,511	18.7%
Resultados transitados	82,397	6.2%	73,322	5.3%	52,919	4.0%	39,593	3.3%	16,662	1.4%
Ajustamentos em activos financeiros	3,235	0.2%	-3,779	-0.3%	-3,585	-0.3%	-2,707	-0.2%	50,111	4.2%
Excedentes de revalorização	31,986	2.4%	64,117	4.7%	63,413	4.8%	58,745	4.9%	72,548	6.1%
Outras variações nos capitais próprios	123,895	9.3%	101,570	7.4%	91,649	6.9%	96,086	8.0%	30,340	2.6%
Suma Capital	773,525	58.3%	799,805	58.3%	746,676	55.9%	675,829	56.0%	636,804	53.8%
Resultado líquido do período	55,015	4.1%	55,987	4.1%	57,781	4.3%	50,111	4.2%	51,755	4.4%
Dividendos antecipados	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Total do capital próprio	828,540	62.5%	855,792	62.3%	804,457	60.3%	725,940	60.1%	688,559	58.2%
Passivo não corrente										
Provisões	5,251	0.4%	3,776	0.3%	2,317	0.2%	2,163	0.2%	2,021	0.2%
Financiamentos obtidos não correntes	151,156	11.4%	179,725	13.1%	185,234	13.9%	188,334	15.6%	177,981	15.0%
Responsabilidades por benefícios pós-emprego	3,303	0.2%	3,340	0.2%	44	0.0%	44	0.0%	18	0.0%
Passivos por impostos diferidos	9,906	0.7%	12,482	0.9%	14,655	1.1%	14,826	1.2%	17,324	1.5%
Outras contas a pagar não correntes	6,251	0.5%	2,956	0.2%	8,169	0.6%	7,082	0.6%	10,941	0.9%
Total do passivo não corrente	175,866	13.3%	202,277	14.7%	210,419	15.8%	212,450	17.6%	208,284	17.6%
Passivo corrente										
Fornecedores	93,811	7.1%	103,163	7.5%	130,315	9.8%	96,329	8.0%	112,138	9.5%
Adiantamentos de clientes	375	0.0%	3,086	0.2%	368	0.0%	244	0.0%	13,670	1.2%
Estado e outros entes públicos	7,491	0.6%	9,083	0.7%	11,100	0.8%	10,251	0.8%	6,648	0.6%
Accionistas (sócios)	15,159	1.1%	9,448	0.7%	33,674	2.5%	30,160	2.5%	11,207	0.9%
Financiamentos obtidos correntes	138,354	10.4%	131,763	9.6%	96,647	7.2%	86,758	7.2%	103,029	8.7%
Outras contas a pagar correntes	61,862	4.7%	54,019	3.9%	43,225	3.2%	42,144	3.5%	36,909	3.1%
Diferimentos	3,422	0.3%	4,179	0.3%	2,092	0.2%	2,686	0.2%	2,294	0.2%
Passivos financeiros detidos para negociação	0	0.0%	25	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Outros passivos financeiros	0	0.0%	0	0.0%	1,565	0.1%	404	0.0%	190	0.0%
Passivos não correntes detidos para venda	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Outros passivos correntes	905	0.1%	0	0.0%	1,146	0.1%	0	0.0%	0	0.0%
Total do passivo corrente	321,380	24.2%	314,766	22.9%	320,133	24.0%	268,977	22.3%	286,084	24.2%
Total do passivo	497,246	37.5%	517,043	37.7%	530,552	39.7%	481,427	39.9%	494,368	41.8%
Total do capital próprio e do passivo	1,325,786	100.0%	1,372,835	100.0%	1,335,009	100.0%	1,207,368	100.0%	1,182,927	100.0%

Unidade: Milhares €

Demonstração dos resultados	2019	2018	2017	2016	2015
Rendimentos e gastos					
Vendas e serviços prestados	502,903	531,551	502,474	444,792	429,272
Subsídios à exploração	1,299	2,839	1,993	2,282	1,834
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas	11,959	9,619	13,920	10,975	14,260
Variação nos inventários da produção	20,603	19,336	10,266	9,735	11,389
Trabalhos para a própria entidade	741	496	273	134	108
Custo mercadorias vendidas, matérias consumidas	325,578	342,316	315,857	276,261	266,809
Fornecimentos e serviços externos	73,586	77,743	75,826	66,636	62,398
Gastos com o pessoal	46,729	49,552	46,607	41,839	39,851
Imparidade de inventários (perdas/reversões)	-134	106	-794	-270	2,017
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	103	96	-31	405	310
Provisões (aumentos/reduções)	1,229	764	109	29	-189
Imparidade de investimentos não	0	179	250	363	0
Imparidades-outras (perdas/reversões)	0	-249	-1,770	0	0
Aumentos/reduções de justo valor	1,753	2,244	2,238	1,789	1,459
Outros rendimentos e ganhos	10,095	10,174	9,614	9,704	10,490
Outros gastos e perdas	9,575	11,518	11,049	9,337	10,183
Result.antes depreciações, gastos de financ. e	92,685	94,235	93,675	84,812	87,432
Gastos/reversões de depreciação e de amortização	21,072	22,645	20,555	18,198	17,544
Imparidade de invest. depreciables/amortizáveis	0	9	0	0	0
Resultado antes de gastos de financiamento e	71,613	71,580	73,120	66,613	69,887
Juros e rendimentos similares obtidos	358	514	932	728	955
Juros e gastos similares suportados	6,117	6,499	7,074	8,021	9,764
Resultado antes de impostos	65,854	65,595	66,979	59,320	61,079
Imposto sobre o rendimento do período	10,839	9,608	9,197	9,209	9,324
Resultado líquido do período	55,015	55,987	57,781	50,111	51,755
Resultado líquido-actividades descontinuadas	0	0	0	0	0

Fonte: SABI – Elaboração Própria

Anexo 6 - Balanço e Demonstração de Resultados - Grandes Empresas - PT

	2019		2018		2017		2016		2015	
Unidade: Milhares €										
Número de empresas	2		2		2		3		3	
Balanço										
Activo										
Activo não corrente										
Activos fixos tangíveis	84,698	16.2%	72,169	14.2%	69,128	14.0%	58,225	12.1%	59,825	12.4%
Propriedades de investimento	6,282	1.2%	6,269	1.2%	6,269	1.3%	6,269	1.3%	4,768	1.0%
Goodwill	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Activos intangíveis	2,443	0.5%	1,069	0.2%	1,044	0.2%	392	0.1%	600	0.1%
Activos biológicos	3,959	0.8%	4,238	0.8%	4,450	0.9%	521	0.1%	1,205	0.3%
Participações financeiras - método equivalência	14,134	2.7%	13,980	2.8%	14,593	3.0%	14,597	3.0%	14,901	3.1%
Participações financeiras - outros métodos	43,004	8.2%	43,004	8.5%	43,399	8.8%	43,006	8.9%	49,273	10.2%
Accionistas/sócios não correntes	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Outros activos financeiros	6	0.0%	14	0.0%	68	0.0%	88	0.0%	88	0.0%
Activos por impostos diferidos	2,281	0.4%	2,626	0.5%	2,694	0.5%	4,155	0.9%	3,771	0.8%
Investimentos financeiros	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Total do activo não corrente	156,807	30.1%	143,369	28.3%	141,646	28.7%	127,254	26.3%	134,431	27.9%
Activo corrente										
Inventários	284,712	54.6%	276,060	54.4%	268,932	54.4%	264,567	54.8%	262,389	54.5%
Activos biológicos	824	0.2%	905	0.2%	892	0.2%	689	0.1%	787	0.2%
Clientes	65,392	12.5%	68,969	13.6%	68,428	13.8%	73,330	15.2%	70,438	14.6%
Adiantamentos a fornecedores	22	0.0%	756	0.1%	5	0.0%	5	0.0%	538	0.1%
Estado e outros entes públicos	148	0.0%	149	0.0%	1,326	0.3%	2,550	0.5%	2,795	0.6%
Accionistas (sócios) correntes	4,935	0.9%	6,031	1.2%	6,321	1.3%	2,109	0.4%	4,611	1.0%
Outras contas a receber	2,969	0.6%	3,804	0.7%	2,378	0.5%	3,036	0.6%	1,649	0.3%
Diferimentos	700	0.1%	903	0.2%	761	0.2%	444	0.1%	415	0.1%
Activos financeiros detidos para negociação	119	0.0%	77	0.0%	119	0.0%	91	0.0%	196	0.0%
Outros activos financeiros correntes	57	0.0%	36	0.0%	20	0.0%	9	0.0%	6	0.0%
Activos não correntes detidos para venda	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Outros activos correntes	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Caixa e depósitos bancários	4,830	0.9%	6,224	1.2%	3,567	0.7%	9,041	1.9%	2,960	0.6%
Total do activo corrente	364,708	69.9%	363,916	71.7%	352,749	71.3%	355,873	73.7%	346,784	72.1%
Total do activo	521,514	100.0%	507,285	100.0%	494,395	100.0%	483,126	100.0%	481,215	100.0%
Passivo										
Capital próprio										
Capital realizado	108,625	20.8%	108,625	21.4%	108,594	22.0%	95,094	19.7%	95,094	19.8%
Ações (quotas) próprias	-1,884	-0.4%	-1,884	-0.4%	-1,884	-0.4%	-1,884	-0.4%	-1,884	-0.4%
Outros instrumentos de capital próprio	30,900	5.9%	30,900	6.1%	30,900	6.3%	30,900	6.4%	30,900	6.4%
Prémios emissão	5,470	1.0%	5,470	1.1%	5,432	1.1%	0	0.0%	0	0.0%
Reservas legais	13,437	2.6%	12,326	2.4%	11,153	2.3%	10,344	2.1%	9,492	2.0%
Outras reservas	67,847	13.0%	56,571	11.2%	46,784	9.5%	44,238	9.2%	49,847	10.4%
Resultados transitados	95,896	18.4%	95,896	18.9%	99,682	20.2%	100,042	20.7%	94,610	19.7%
Ajustamentos em activos financeiros	-26,490	-5.1%	-26,748	-5.3%	-26,561	-5.4%	-26,511	-5.5%	-26,297	-5.5%
Excedentes de revalorização	12,718	2.4%	12,718	2.5%	12,710	2.6%	11,639	2.4%	12,672	2.6%
Outras variações nos capitais próprios	-1,217	-0.2%	-949	-0.2%	-1,731	-0.4%	-3,994	-0.8%	-4,296	-0.9%
Suma Capital	305,302	58.5%	292,926	57.7%	285,080	57.7%	259,869	53.8%	260,139	54.1%
Resultado líquido do período	19,134	3.7%	22,225	4.4%	23,325	4.7%	16,086	3.3%	17,014	3.5%
Dividendos antecipados	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Total do capital próprio	324,437	62.2%	315,151	62.1%	308,405	62.4%	275,954	57.1%	277,153	57.6%
Passivo não corrente										
Provisões	5,791	1.1%	6,943	1.4%	7,195	1.5%	9,482	2.0%	7,772	1.6%
Financiamentos obtidos não correntes	37,966	7.3%	44,945	8.9%	48,953	9.9%	50,575	10.5%	47,786	9.9%
Responsabilidades por benefícios pós-emprego	4,588	0.9%	3,356	0.7%	3,104	0.6%	3,792	0.8%	3,115	0.6%
Passivos por impostos diferidos	27,537	5.3%	27,210	5.4%	26,792	5.4%	26,865	5.6%	27,379	5.7%
Outras contas a pagar não correntes	231	0.0%	220	0.0%	186	0.0%	13	0.0%	14	0.0%
Total do passivo não corrente	76,112	14.6%	82,673	16.3%	86,231	17.4%	90,726	18.8%	86,066	17.9%
Passivo corrente										
Fornecedores	46,555	8.9%	43,432	8.6%	47,277	9.6%	55,236	11.4%	57,191	11.9%
Adiantamentos de clientes	945	0.2%	969	0.2%	1,217	0.2%	1,097	0.2%	1,435	0.3%
Estado e outros entes públicos	6,623	1.3%	7,532	1.5%	10,200	2.1%	10,745	2.2%	6,415	1.3%
Accionistas (sócios)	125	0.0%	125	0.0%	345	0.1%	660	0.1%	365	0.1%
Financiamentos obtidos correntes	45,989	8.8%	39,775	7.8%	21,146	4.3%	27,146	5.6%	28,305	5.9%
Outras contas a pagar correntes	18,106	3.5%	14,124	2.8%	14,473	2.9%	14,642	3.0%	16,147	3.4%
Diferimentos	1,538	0.3%	1,588	0.3%	2,079	0.4%	2,095	0.4%	2,370	0.5%
Passivos financeiros detidos para negociação	121	0.0%	56	0.0%	26	0.0%	290	0.1%	164	0.0%
Outros passivos financeiros	965	0.2%	1,860	0.4%	2,997	0.6%	4,535	0.9%	5,604	1.2%
Passivos não correntes detidos para venda	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Outros passivos correntes	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Total do passivo corrente	120,965	23.2%	109,462	21.6%	99,760	20.2%	116,446	24.1%	117,996	24.5%
Total do passivo	197,078	37.8%	192,135	37.9%	185,990	37.6%	207,172	42.9%	204,062	42.4%
Total do capital próprio e do passivo	521,514	100.0%	507,285	100.0%	494,395	100.0%	483,126	100.0%	481,215	100.0%

Unidade: Milhares €

Demonstração dos resultados	2019	2018	2017	2016	2015
Rendimentos e gastos					
Vendas e serviços prestados	244,553	230,729	242,320	300,189	296,500
Subsídios à exploração	1,043	633	1,226	1,663	1,140
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas	324	436	866	849	1,025
Variação nos inventários da produção	-12,017	-4,330	56,449	-13,422	-15,538
Trabalhos para a própria entidade	149	62	126	67	52
Custo mercadorias vendidas, matérias consumidas	97,194	92,217	162,872	126,028	125,598
Fornecimentos e serviços externos	58,560	58,149	58,969	90,340	90,274
Gastos com o pessoal	40,331	37,385	38,453	35,639	37,130
Imparidade de inventários (perdas/reversões)	61	52	-3	76	-67
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	-205	-3,044	-105	-27	120
Provisões (aumentos/reduções)	437	432	-2,106	1,577	2,723
Imparidade de investimentos não	-74	54	20	0	0
Imparidades-outras (perdas/reversões)	0	0	0	0	0
Aumentos/reduções de justo valor	0	0	0	0	0
Outros rendimentos e ganhos	5,293	4,053	6,415	5,640	9,979
Outros gastos e perdas	5,454	5,799	7,607	8,875	5,956
Result.antes depreciações, gastos de financ. e	37,586	40,539	41,697	32,479	31,425
Gastos/reversões de depreciação e de amortização	9,283	8,397	7,253	7,112	7,113
Imparidade de invest. depreciables/amortizáveis	0	0	0	0	0
Resultado antes de gastos de financiamento e	28,304	32,142	34,444	25,367	24,312
Juros e rendimentos similares obtidos	2	3	44	14	52
Juros e gastos similares suportados	2,657	3,085	3,237	3,126	5,076
Resultado antes de impostos	25,648	29,060	31,251	22,256	19,287
Imposto sobre o rendimento do período	6,514	6,835	7,926	6,170	2,273
Resultado líquido do período	19,134	22,225	23,325	16,086	17,014
Resultado líquido-actividades descontinuadas	0	0	0	0	0

Fonte: SABI – Elaboração Própria

Anexo 7 - Balanço e Demonstração de Resultados – Setúbal - Total

	2019		2018		2017		2016		2015	
Unidade: Milhares €										
Número de empresas	32		32		27		25		28	
Balanço										
Activo										
Activo não corrente										
Activos fixos tangíveis	49,932	19.4%	50,178	19.6%	46,600	19.7%	47,005	21.3%	51,371	23.5%
Propriedades de investimento	2,164	0.8%	2,067	0.8%	1,542	0.7%	1,542	0.7%	1,542	0.7%
Goodwill	1,798	0.7%	2,097	0.8%	2,397	1.0%	2,697	1.2%	0	0.0%
Activos intangíveis	725	0.3%	735	0.3%	746	0.3%	776	0.4%	894	0.4%
Activos biológicos	756	0.3%	733	0.3%	743	0.3%	308	0.1%	713	0.3%
Participações financeiras - método equivalência	101,055	39.2%	101,799	39.8%	88,193	37.4%	79,647	36.1%	75,745	34.6%
Participações financeiras - outros métodos	4,056	1.6%	4,498	1.8%	6,389	2.7%	0	0.0%	415	0.2%
Accionistas/sócios não correntes	1,295	0.5%	3,571	1.4%	3,571	1.5%	1,363	0.6%	1,343	0.6%
Outros activos financeiros	12,750	4.9%	10,377	4.1%	10,214	4.3%	17,165	7.8%	16,520	7.5%
Activos por impostos diferidos	423	0.2%	338	0.1%	159	0.1%	67	0.0%	75	0.0%
Investimentos financeiros	5	0.0%	5	0.0%	3	0.0%	2	0.0%	2	0.0%
Total do activo não corrente	174,959	67.9%	176,399	69.0%	160,557	68.0%	150,572	68.2%	148,620	67.8%
Activo corrente										
Inventários	51,051	19.8%	47,682	18.6%	45,184	19.1%	42,630	19.3%	42,471	19.4%
Activos biológicos	173	0.1%	180	0.1%	245	0.1%	573	0.3%	213	0.1%
Clientes	17,514	6.8%	16,613	6.5%	18,284	7.7%	16,610	7.5%	17,372	7.9%
Adiantamentos a fornecedores	226	0.1%	79	0.0%	92	0.0%	232	0.1%	355	0.2%
Estado e outros entes públicos	854	0.3%	1,166	0.5%	921	0.4%	833	0.4%	1,428	0.7%
Accionistas (sócios) correntes	235	0.1%	952	0.4%	0	0.0%	182	0.1%	182	0.1%
Outras contas a receber	10,070	3.9%	8,571	3.4%	7,290	3.1%	6,345	2.9%	4,626	2.1%
Diferimentos	611	0.2%	660	0.3%	489	0.2%	487	0.2%	476	0.2%
Activos financeiros detidos para negociação	16	0.0%	26	0.0%	35	0.0%	48	0.0%	82	0.0%
Outros activos financeiros correntes	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.0%	1	0.0%
Activos não correntes detidos para venda	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Outros activos correntes	140	0.1%	282	0.1%	395	0.2%	41	0.0%	178	0.1%
Caixa e depósitos bancários	1,729	0.7%	3,147	1.2%	2,462	1.0%	2,289	1.0%	3,059	1.4%
Total do activo corrente	82,619	32.1%	79,358	31.0%	75,396	32.0%	70,271	31.8%	70,443	32.2%
Total do activo	257,578	100.0%	255,756	100.0%	235,953	100.0%	220,843	100.0%	219,063	100.0%
Passivo										
Capital próprio										
Capital realizado	83,202	32.3%	83,162	32.5%	73,882	31.3%	63,600	28.8%	61,863	28.2%
Acções (quotas) próprias	-2,271	-0.9%	-2,271	-0.9%	-2,271	-1.0%	-2,271	-1.0%	-2,271	-1.0%
Outros instrumentos de capital próprio	7,782	3.0%	7,837	3.1%	8,330	3.5%	8,303	3.8%	8,281	3.8%
Prémios emissão	120	0.0%	120	0.0%	120	0.1%	120	0.1%	120	0.1%
Reservas legais	2,673	1.0%	2,493	1.0%	2,274	1.0%	2,168	1.0%	1,882	0.9%
Outras reservas	21,187	8.2%	19,778	7.7%	24,529	10.4%	21,689	9.8%	16,315	7.4%
Resultados transitados	-7,271	-2.8%	-8,280	-3.2%	-16,966	-7.2%	-15,480	-7.0%	-12,798	-5.8%
Ajustamentos em activos financeiros	0	0.0%	0	0.0%	1,302	0.6%	1,301	0.6%	11,790	5.4%
Excedentes de revalorização	10,584	4.1%	10,827	4.2%	11,140	4.7%	11,627	5.3%	11,940	5.5%
Outras variações nos capitais próprios	23,876	9.3%	22,485	8.8%	19,685	8.3%	18,681	8.5%	3,739	1.7%
Suma Capital	139,882	54.3%	136,151	53.2%	122,025	51.7%	109,738	49.7%	100,861	46.0%
Resultado líquido do período	5,688	2.2%	4,876	1.9%	6,437	2.7%	3,899	1.8%	3,713	1.7%
Dividendos antecipados	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Total do capital próprio	145,570	56.5%	141,027	55.1%	128,463	54.4%	113,637	51.5%	104,574	47.7%
Passivo não corrente										
Provisões	2,049	0.8%	1,944	0.8%	1,849	0.8%	1,746	0.8%	1,597	0.7%
Financiamentos obtidos não correntes	56,667	22.0%	64,643	25.3%	61,817	26.2%	67,205	30.4%	70,513	32.2%
Responsabilidades por benefícios pós-emprego	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	-16	0.0%	-16	0.0%
Passivos por impostos diferidos	2,317	0.9%	2,427	0.9%	2,598	1.1%	2,761	1.3%	2,773	1.3%
Outras contas a pagar não correntes	1,530	0.6%	1,263	0.5%	716	0.3%	409	0.2%	637	0.3%
Total do passivo não corrente	62,563	24.3%	70,277	27.5%	66,980	28.4%	72,104	32.6%	75,504	34.5%
Passivo corrente										
Fornecedores	23,473	9.1%	21,637	8.5%	17,892	7.6%	14,828	6.7%	14,638	6.7%
Adiantamentos de clientes	140	0.1%	127	0.0%	83	0.0%	307	0.1%	218	0.1%
Estado e outros entes públicos	971	0.4%	931	0.4%	1,386	0.6%	828	0.4%	801	0.4%
Accionistas (sócios)	733	0.3%	955	0.4%	1,213	0.5%	2,214	1.0%	2,377	1.1%
Financiamentos obtidos correntes	17,326	6.7%	14,267	5.6%	11,970	5.1%	11,451	5.2%	16,162	7.4%
Outras contas a pagar correntes	5,686	2.2%	4,734	1.9%	6,171	2.6%	4,779	2.2%	4,699	2.1%
Diferimentos	36	0.0%	40	0.0%	49	0.0%	3	0.0%	10	0.0%
Passivos financeiros detidos para negociação	0	0.0%	13	0.0%	11	0.0%	13	0.0%	5	0.0%
Outros passivos financeiros	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Passivos não correntes detidos para venda	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Outros passivos correntes	1,080	0.4%	1,748	0.7%	1,735	0.7%	679	0.3%	73	0.0%
Total do passivo corrente	49,445	19.2%	44,452	17.4%	40,511	17.2%	35,101	15.9%	38,984	17.8%
Total do passivo	112,008	43.5%	114,729	44.9%	107,490	45.6%	107,206	48.5%	114,488	52.3%
Total do capital próprio e do passivo	257,578	100.0%	255,756	100.0%	235,953	100.0%	220,843	100.0%	219,063	100.0%

Unidade: Milhares €

Demonstração dos resultados	2019	2018	2017	2016	2015
Rendimentos e gastos					
Vendas e serviços prestados	84,034	78,868	70,839	61,833	62,760
Subsídios à exploração	335	288	740	448	488
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas	1,015	1,871	2,049	2,247	1,491
Variação nos inventários da produção	2,687	1,272	581	-1,232	-2,096
Trabalhos para a própria entidade	269	126	172	159	178
Custo mercadorias vendidas, matérias consumidas	48,340	44,756	37,898	30,800	31,702
Fornecimentos e serviços externos	17,990	17,324	15,796	15,110	13,878
Gastos com o pessoal	9,243	8,776	7,902	7,256	6,754
Imparidade de inventários (perdas/reversões)	-16	177	-215	3	1
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	24	-124	151	18	114
Provisões (aumentos/reduções)	0	-31	0	35	0
Imparidade de investimentos não	0	14	0	23	0
Imparidades-outras (perdas/reversões)	17	-4	14	56	-3
Aumentos/reduções de justo valor	1,166	1,390	1,344	1,289	1,312
Outros rendimentos e ganhos	2,166	1,684	1,737	1,510	1,672
Outros gastos e perdas	1,532	1,934	1,746	1,483	1,550
Result.antes depreciações, gastos de financ. e	14,542	12,677	14,169	11,470	11,808
Gastos/reversões de depreciação e de amortização	5,098	4,999	4,358	4,270	4,187
Imparidade de invest. depreciables/amortizáveis	0	0	0	0	0
Resultado antes de gastos de financiamento e	9,445	7,678	9,811	7,200	7,621
Juros e rendimentos similares obtidos	280	261	257	260	285
Juros e gastos similares suportados	2,482	2,363	2,444	2,873	3,491
Resultado antes de impostos	7,242	5,576	7,623	4,587	4,415
Imposto sobre o rendimento do período	1,555	700	1,186	688	702
Resultado líquido do período	5,688	4,876	6,437	3,899	3,713
Resultado líquido-actividades descontinuadas	0	0	0	0	0

Fonte: SABI – Elaboração Própria

Anexo 8 - Balanço e Demonstração de Resultados - Microempresas – Setúbal

	2019		2018		2017		2016		2015	
Unidade: Milhares €										
Número de empresas	27		27		23		21		24	
Balanço										
Activo										
Activo não corrente										
Activos fixos tangíveis	7,497	29.7%	8,041	31.2%	7,225	29.5%	7,306	32.2%	9,711	41.0%
Propriedades de investimento	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Goodwill	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Activos intangíveis	42	0.2%	43	0.2%	42	0.2%	42	0.2%	58	0.2%
Activos biológicos	518	2.1%	496	1.9%	497	2.0%	55	0.2%	453	1.9%
Participações financeiras - método equivalência	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	118	0.5%	118	0.5%
Participações financeiras - outros métodos	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Accionistas/sócios não correntes	48	0.2%	2,324	9.0%	2,324	9.5%	116	0.5%	96	0.4%
Outros activos financeiros	2,277	9.0%	2	0.0%	1	0.0%	1,154	5.1%	1,154	4.9%
Activos por impostos diferidos	160	0.6%	45	0.2%	1	0.0%	25	0.1%	38	0.2%
Investimentos financeiros	5	0.0%	5	0.0%	3	0.0%	2	0.0%	2	0.0%
Total do activo não corrente	10,546	41.8%	10,956	42.6%	10,095	41.2%	8,819	38.9%	11,630	49.1%
Activo corrente										
Inventários	9,027	35.8%	9,262	36.0%	8,873	36.2%	8,407	37.1%	7,951	33.6%
Activos biológicos	21	0.1%	21	0.1%	21	0.1%	424	1.9%	21	0.1%
Clientes	2,774	11.0%	2,086	8.1%	2,091	8.5%	2,143	9.4%	2,393	10.1%
Adiantamentos a fornecedores	4	0.0%	2	0.0%	0	0.0%	28	0.1%	0	0.0%
Estado e outros entes públicos	280	1.1%	362	1.4%	447	1.8%	385	1.7%	521	2.2%
Accionistas (sócios) correntes	105	0.4%	0	0.0%	0	0.0%	182	0.8%	182	0.8%
Outras contas a receber	1,696	6.7%	1,645	6.4%	1,391	5.7%	1,363	6.0%	151	0.6%
Diferimentos	19	0.1%	16	0.1%	57	0.2%	64	0.3%	79	0.3%
Activos financeiros detidos para negociação	1	0.0%	1	0.0%	1	0.0%	1	0.0%	2	0.0%
Outros activos financeiros correntes	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1	0.0%	1	0.0%
Activos não correntes detidos para venda	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Outros activos correntes	140	0.6%	282	1.1%	395	1.6%	41	0.2%	178	0.8%
Caixa e depósitos bancários	595	2.4%	1,114	4.3%	1,111	4.5%	826	3.6%	556	2.3%
Total do activo corrente	14,661	58.2%	14,790	57.4%	14,385	58.8%	13,864	61.1%	12,034	50.9%
Total do activo	25,207	100.0%	25,746	100.0%	24,480	100.0%	22,684	100.0%	23,664	100.0%
Passivo										
Capital próprio										
Capital realizado	7,470	29.6%	7,430	28.9%	7,201	29.4%	4,720	20.8%	4,730	20.0%
Acções (quotas) próprias	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Outros instrumentos de capital próprio	7,782	30.9%	7,837	30.4%	8,330	34.0%	8,303	36.6%	8,281	35.0%
Prémios emissão	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Reservas legais	107	0.4%	94	0.4%	78	0.3%	72	0.3%	69	0.3%
Outras reservas	1,247	4.9%	1,249	4.9%	1,139	4.7%	1,120	4.9%	1,153	4.9%
Resultados transitados	-4,870	-19.3%	-4,431	-17.2%	-4,316	-17.6%	-3,746	-16.5%	-4,895	-20.7%
Ajustamentos em activos financeiros	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	96	0.4%
Excedentes de revalorização	70	0.3%	0	0.0%	0	0.0%	70	0.3%	70	0.3%
Outras variações nos capitais próprios	1,226	4.9%	1,244	4.8%	1,200	4.9%	1,257	5.5%	1,295	5.5%
Suma Capital	13,032	51.7%	13,423	52.1%	13,631	55.7%	11,795	52.0%	10,798	45.6%
Resultado líquido do período	-194	-0.8%	-421	-1.6%	-25	-0.1%	-284	-1.3%	-104	-0.4%
Dividendos antecipados	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Total do capital próprio	12,838	50.9%	13,001	50.5%	13,606	55.6%	11,511	50.7%	10,694	45.2%
Passivo não corrente										
Provisões	2	0.0%	2	0.0%	2	0.0%	2	0.0%	2	0.0%
Financiamentos obtidos não correntes	3,671	14.6%	2,203	8.6%	2,368	9.7%	2,980	13.1%	3,783	16.0%
Responsabilidades por benefícios pós-emprego	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	-16	-0.1%	-16	-0.1%
Passivos por impostos diferidos	179	0.7%	159	0.6%	161	0.7%	165	0.7%	157	0.7%
Outras contas a pagar não correntes	1,530	6.1%	1,263	4.9%	716	2.9%	409	1.8%	637	2.7%
Total do passivo não corrente	5,382	21.4%	3,627	14.1%	3,248	13.3%	3,540	15.6%	4,563	19.3%
Passivo corrente										
Fornecedores	1,692	6.7%	1,457	5.7%	1,171	4.8%	938	4.1%	1,087	4.6%
Adiantamentos de clientes	72	0.3%	72	0.3%	67	0.3%	199	0.9%	201	0.8%
Estado e outros entes públicos	290	1.2%	278	1.1%	265	1.1%	210	0.9%	170	0.7%
Accionistas (sócios)	733	2.9%	955	3.7%	1,213	5.0%	2,214	9.8%	2,308	9.8%
Financiamentos obtidos correntes	1,761	7.0%	2,996	11.6%	1,947	8.0%	1,983	8.7%	3,421	14.5%
Outras contas a pagar correntes	1,340	5.3%	1,569	6.1%	1,171	4.8%	1,396	6.2%	1,140	4.8%
Diferimentos	20	0.1%	30	0.1%	45	0.2%	0	0.0%	3	0.0%
Passivos financeiros detidos para negociação	0	0.0%	13	0.1%	11	0.0%	13	0.1%	5	0.0%
Outros passivos financeiros	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Passivos não correntes detidos para venda	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Outros passivos correntes	1,080	4.3%	1,748	6.8%	1,735	7.1%	679	3.0%	73	0.3%
Total do passivo corrente	6,988	27.7%	9,118	35.4%	7,626	31.2%	7,633	33.6%	8,408	35.5%
Total do passivo	12,370	49.1%	12,744	49.5%	10,873	44.4%	11,172	49.3%	12,971	54.8%
Total do capital próprio e do passivo	25,207	100.0%	25,746	100.0%	24,480	100.0%	22,684	100.0%	23,664	100.0%

Unidade: Milhares €

Demonstração dos resultados	2019	2018	2017	2016	2015
Rendimentos e gastos					
Vendas e serviços prestados	7,759	7,483	6,934	5,851	6,218
Subsídios à exploração	108	109	270	212	155
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas	0	0	0	0	22
Variação nos inventários da produção	-55	426	289	300	260
Trabalhos para a própria entidade	269	126	172	159	178
Custo mercadorias vendidas, matérias consumidas	4,216	3,989	3,350	2,903	3,181
Fornecimentos e serviços externos	1,834	2,137	1,933	1,864	1,753
Gastos com o pessoal	1,333	1,356	1,274	1,018	910
Imparidade de inventários (perdas/reversões)	-5	114	-4	-48	0
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	0	-1	15	0	39
Provisões (aumentos/reduções)	0	-31	0	0	0
Imparidade de investimentos não	0	0	0	0	0
Imparidades-outras (perdas/reversões)	17	-4	14	56	-3
Aumentos/reduções de justo valor	0	0	0	0	0
Outros rendimentos e ganhos	386	277	197	290	276
Outros gastos e perdas	226	312	213	284	162
Result.antes depreciações, gastos de financ. e	844	550	1,066	735	1,067
Gastos/reversões de depreciação e de amortização	762	775	830	755	818
Imparidade de invest. depreciables/amortizáveis	0	0	0	0	0
Resultado antes de gastos de financiamento e	82	-225	236	-20	249
Juros e rendimentos similares obtidos	13	13	5	0	20
Juros e gastos similares suportados	135	148	151	174	258
Resultado antes de impostos	-39	-361	90	-194	11
Imposto sobre o rendimento do período	155	61	115	90	116
Resultado líquido do período	-194	-421	-25	-284	-104
Resultado líquido-actividades descontinuadas	0	0	0	0	0

Fonte: SABI – Elaboração Própria

Anexo 9 - Balanço e Demonstração de Resultados - Pequenas Empresas – Setúbal

	2019		2018		2017		2016		2015	
Unidade: Milhares €										
Número de empresas	2		2		1		1		1	
Balanço										
Activo										
Activo não corrente										
Activos fixos tangíveis	575	20.3%	250	10.9%	141	8.4%	154	9.7%	184	12.0%
Propriedades de investimento	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Goodwill	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Activos intangíveis	95	3.4%	87	3.8%	87	5.2%	86	5.4%	86	5.6%
Activos biológicos	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Participações financeiras - método equivalência	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Participações financeiras - outros métodos	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Accionistas/sócios não correntes	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Outros activos financeiros	1	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Activos por impostos diferidos	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Investimentos financeiros	1	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Total do activo não corrente	671	23.7%	338	14.7%	229	13.7%	239	15.1%	269	17.6%
Activo corrente										
Inventários	1,196	42.2%	877	38.1%	714	42.6%	590	37.2%	318	20.8%
Activos biológicos	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Clientes	595	21.0%	751	32.7%	605	36.1%	647	40.8%	687	44.9%
Adiantamentos a fornecedores	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	22	1.4%
Estado e outros entes públicos	35	1.2%	6	0.3%	13	0.8%	0	0.0%	0	0.0%
Accionistas (sócios) correntes	130	4.6%	130	5.7%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Outras contas a receber	50	1.8%	35	1.5%	66	3.9%	12	0.8%	14	0.9%
Diferimentos	8	0.3%	4	0.2%	4	0.2%	4	0.3%	4	0.3%
Activos financeiros detidos para negociação	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Outros activos financeiros correntes	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Activos não correntes detidos para venda	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Outros activos correntes	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Caixa e depósitos bancários	147	5.2%	160	7.0%	45	2.7%	95	6.0%	216	14.1%
Total do activo corrente	2,160	76.3%	1,963	85.3%	1,447	86.3%	1,348	84.9%	1,261	82.4%
Total do activo	2,831	100.0%	2,300	100.0%	1,676	100.0%	1,587	100.0%	1,530	100.0%
Passivo										
Capital próprio										
Capital realizado	462	16.3%	462	20.1%	412	24.6%	412	26.0%	412	26.9%
Ações (quotas) próprias	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Outros instrumentos de capital próprio	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Prémios emissão	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Reservas legais	101	3.6%	100	4.3%	100	6.0%	100	6.3%	100	6.5%
Outras reservas	745	26.3%	739	32.1%	735	43.9%	603	38.0%	503	32.9%
Resultados transitados	60	2.1%	6	0.3%	6	0.4%	0	0.0%	0	0.0%
Ajustamentos em activos financeiros	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Excedentes de revalorização	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	105	6.6%	105	6.9%
Outras variações nos capitais próprios	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Suma Capital	1,368	48.3%	1,306	56.8%	1,252	74.7%	1,219	76.8%	1,119	73.1%
Resultado líquido do período	179	6.3%	82	3.6%	54	3.2%	133	8.4%	99	6.5%
Dividendos antecipados	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Total do capital próprio	1,546	54.6%	1,388	60.3%	1,306	77.9%	1,353	85.3%	1,218	79.6%
Passivo não corrente										
Provisões	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Financiamentos obtidos não correntes	279	9.9%	150	6.5%	0	0.0%	0	0.0%	11	0.7%
Responsabilidades por benefícios pós-emprego	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Passivos por impostos diferidos	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Outras contas a pagar não correntes	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Total do passivo não corrente	279	9.9%	150	6.5%	0	0.0%	0	0.0%	11	0.7%
Passivo corrente										
Fornecedores	753	26.6%	429	18.7%	237	14.1%	139	8.8%	207	13.5%
Adiantamentos de clientes	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Estado e outros entes públicos	82	2.9%	61	2.7%	37	2.2%	54	3.4%	50	3.3%
Accionistas (sócios)	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Financiamentos obtidos correntes	10	0.4%	44	1.9%	50	3.0%	0	0.0%	0	0.0%
Outras contas a pagar correntes	161	5.7%	229	10.0%	45	2.7%	42	2.6%	45	2.9%
Diferimentos	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Passivos financeiros detidos para negociação	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Outros passivos financeiros	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Passivos não correntes detidos para venda	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Outros passivos correntes	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Total do passivo corrente	1,006	35.5%	763	33.2%	370	22.1%	235	14.8%	301	19.7%
Total do passivo	1,284	45.4%	913	39.7%	370	22.1%	235	14.8%	312	20.4%
Total do capital próprio e do passivo	2,831	100.0%	2,300	100.0%	1,676	100.0%	1,587	100.0%	1,530	100.0%

Unidade: Milhares €

Demonstração dos resultados	2019	2018	2017	2016	2015
Rendimentos e gastos					
Vendas e serviços prestados	3,244	1,982	1,761	1,712	1,978
Subsídios à exploração	20	0	0	0	4
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas	0	0	0	0	0
Variação nos inventários da produção	-30	237	-5	24	10
Trabalhos para a própria entidade	0	0	0	0	0
Custo mercadorias vendidas, matérias consumidas	1,695	1,408	1,094	941	1,274
Fornecimentos e serviços externos	521	230	197	222	176
Gastos com o pessoal	646	401	332	334	349
Imparidade de inventários (perdas/reversões)	0	0	0	0	0
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	0	0	0	0	0
Provisões (aumentos/reduções)	0	0	0	0	0
Imparidade de investimentos não	0	0	0	0	0
Imparidades-outras (perdas/reversões)	0	0	0	0	0
Aumentos/reduções de justo valor	0	0	0	0	0
Outros rendimentos e ganhos	3	11	1	2	6
Outros gastos e perdas	33	29	27	31	26
Result.antes depreciações, gastos de financ. e	343	161	107	211	172
Gastos/reversões de depreciação e de amortização	103	50	31	33	39
Imparidade de invest. depreciáveis/amortizáveis	0	0	0	0	0
Resultado antes de gastos de financiamento e	240	111	76	178	133
Juros e rendimentos similares obtidos	0	0	0	0	0
Juros e gastos similares suportados	4	4	0	0	2
Resultado antes de impostos	236	108	76	177	131
Imposto sobre o rendimento do período	57	26	22	44	33
Resultado líquido do período	179	82	54	133	99
Resultado líquido-actividades descontinuadas	0	0	0	0	0

Fonte: SABI – Elaboração Própria

Anexo 10 - Balanço e Demonstração de Resultados - Médias Empresas – Setúbal

	2019		2018		2017		2016		2015	
Unidade: Milhares €										
Número de empresas	3		3		3		3		3	
Balanço										
Activo										
Activo não corrente										
Activos fixos tangíveis	41,861	18.2%	41,888	18.4%	39,234	18.7%	39,545	20.1%	41,477	21.4%
Propriedades de investimento	2,164	0.9%	2,067	0.9%	1,542	0.7%	1,542	0.8%	1,542	0.8%
Goodwill	1,798	0.8%	2,097	0.9%	2,397	1.1%	2,697	1.4%	0	0.0%
Activos intangíveis	589	0.3%	605	0.3%	616	0.3%	649	0.3%	751	0.4%
Activos biológicos	238	0.1%	237	0.1%	246	0.1%	253	0.1%	260	0.1%
Participações financeiras - método equivalência	101,055	44.0%	101,799	44.7%	88,193	42.0%	79,528	40.5%	75,628	39.0%
Participações financeiras - outros métodos	4,056	1.8%	4,498	2.0%	6,389	3.0%	0	0.0%	415	0.2%
Accionistas/sócios não correntes	1,247	0.5%	1,247	0.5%	1,247	0.6%	1,247	0.6%	1,247	0.6%
Outros activos financeiros	10,472	4.6%	10,375	4.6%	10,213	4.9%	16,011	8.1%	15,366	7.9%
Activos por impostos diferidos	263	0.1%	293	0.1%	158	0.1%	42	0.0%	36	0.0%
Investimentos financeiros	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Total do activo não corrente	163,742	71.3%	165,105	72.5%	150,234	71.6%	141,513	72.0%	136,721	70.5%
Activo corrente										
Inventários	40,828	17.8%	37,543	16.5%	35,596	17.0%	33,632	17.1%	34,202	17.6%
Activos biológicos	153	0.1%	160	0.1%	224	0.1%	150	0.1%	193	0.1%
Clientes	14,145	6.2%	13,776	6.0%	15,589	7.4%	13,820	7.0%	14,293	7.4%
Adiantamentos a fornecedores	221	0.1%	77	0.0%	92	0.0%	205	0.1%	333	0.2%
Estado e outros entes públicos	539	0.2%	799	0.4%	461	0.2%	448	0.2%	906	0.5%
Accionistas (sócios) correntes	0	0.0%	822	0.4%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Outras contas a receber	8,325	3.6%	6,891	3.0%	5,834	2.8%	4,970	2.5%	4,460	2.3%
Diferimentos	585	0.3%	640	0.3%	428	0.2%	419	0.2%	393	0.2%
Activos financeiros detidos para negociação	15	0.0%	25	0.0%	34	0.0%	47	0.0%	80	0.0%
Outros activos financeiros correntes	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Activos não correntes detidos para venda	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Outros activos correntes	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Caixa e depósitos bancários	987	0.4%	1,873	0.8%	1,306	0.6%	1,368	0.7%	2,287	1.2%
Total do activo corrente	65,797	28.7%	62,605	27.5%	59,564	28.4%	55,059	28.0%	57,148	29.5%
Total do activo	229,540	100.0%	227,710	100.0%	209,798	100.0%	196,572	100.0%	193,869	100.0%
Passivo										
Capital próprio										
Capital realizado	75,270	32.8%	75,270	33.1%	66,270	31.6%	58,469	29.7%	56,722	29.3%
Acções (quotas) próprias	-2,271	-1.0%	-2,271	-1.0%	-2,271	-1.1%	-2,271	-1.2%	-2,271	-1.2%
Outros instrumentos de capital próprio	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Prémios emissão	120	0.1%	120	0.1%	120	0.1%	120	0.1%	120	0.1%
Reservas legais	2,464	1.1%	2,299	1.0%	2,096	1.0%	1,996	1.0%	1,713	0.9%
Outras reservas	19,196	8.4%	17,791	7.8%	22,655	10.8%	19,966	10.2%	14,659	7.6%
Resultados transitados	-2,461	-1.1%	-3,854	-1.7%	-12,655	-6.0%	-11,734	-6.0%	-7,903	-4.1%
Ajustamentos em activos financeiros	0	0.0%	0	0.0%	1,302	0.6%	1,301	0.7%	11,695	6.0%
Excedentes de revalorização	10,514	4.6%	10,827	4.8%	11,140	5.3%	11,453	5.8%	11,765	6.1%
Outras variações nos capitais próprios	22,651	9.9%	21,241	9.3%	18,484	8.8%	17,425	8.9%	2,444	1.3%
Suma Capital	125,483	54.7%	121,422	53.3%	107,142	51.1%	96,724	49.2%	88,944	45.9%
Resultado líquido do período	5,703	2.5%	5,216	2.3%	6,408	3.1%	4,050	2.1%	3,719	1.9%
Dividendos antecipados	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Total do capital próprio	131,186	57.2%	126,638	55.6%	113,550	54.1%	100,773	51.3%	92,663	47.8%
Passivo não corrente										
Provisões	2,047	0.9%	1,942	0.9%	1,847	0.9%	1,744	0.9%	1,595	0.8%
Financiamentos obtidos não correntes	52,717	23.0%	62,290	27.4%	59,449	28.3%	64,225	32.7%	66,720	34.4%
Responsabilidades por benefícios pós-emprego	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Passivos por impostos diferidos	2,138	0.9%	2,268	1.0%	2,436	1.2%	2,596	1.3%	2,616	1.3%
Outras contas a pagar não correntes	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Total do passivo não corrente	56,902	24.8%	66,500	29.2%	63,732	30.4%	68,565	34.9%	70,931	36.6%
Passivo corrente										
Fornecedores	21,028	9.2%	19,751	8.7%	16,484	7.9%	13,751	7.0%	13,344	6.9%
Adiantamentos de clientes	68	0.0%	55	0.0%	15	0.0%	108	0.1%	17	0.0%
Estado e outros entes públicos	599	0.3%	592	0.3%	1,083	0.5%	564	0.3%	581	0.3%
Accionistas (sócios)	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	69	0.0%
Financiamentos obtidos correntes	15,555	6.8%	11,228	4.9%	9,973	4.8%	9,467	4.8%	12,740	6.6%
Outras contas a pagar correntes	4,185	1.8%	2,936	1.3%	4,955	2.4%	3,341	1.7%	3,515	1.8%
Diferimentos	16	0.0%	10	0.0%	5	0.0%	3	0.0%	8	0.0%
Passivos financeiros detidos para negociação	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Outros passivos financeiros	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Passivos não correntes detidos para venda	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Outros passivos correntes	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Total do passivo corrente	41,451	18.1%	34,572	15.2%	32,516	15.5%	27,234	13.9%	30,275	15.6%
Total do passivo	98,353	42.8%	101,072	44.4%	96,248	45.9%	95,799	48.7%	101,206	52.2%
Total do capital próprio e do passivo	229,540	100.0%	227,710	100.0%	209,798	100.0%	196,572	100.0%	193,869	100.0%

Unidade: Milhares €

Demonstração dos resultados	2019	2018	2017	2016	2015
Rendimentos e gastos					
Vendas e serviços prestados	73,030	69,404	62,144	54,270	54,564
Subsídios à exploração	207	178	471	236	329
Ganhos/perdas imputados de subsidiárias, associadas	1,015	1,871	2,049	2,247	1,469
Variação nos inventários da produção	2,772	609	296	-1,556	-2,366
Trabalhos para a própria entidade	0	0	0	0	0
Custo mercadorias vendidas, matérias consumidas	42,428	39,359	33,454	26,956	27,247
Fornecimentos e serviços externos	15,635	14,957	13,666	13,024	11,950
Gastos com o pessoal	7,264	7,019	6,295	5,904	5,495
Imparidade de inventários (perdas/reversões)	-11	62	-211	50	1
Imparidade de dívidas a receber (perdas/reversões)	24	-123	136	18	75
Provisões (aumentos/reduções)	0	0	0	35	0
Imparidade de investimentos não	0	14	0	23	0
Imparidades-outras (perdas/reversões)	0	0	0	0	0
Aumentos/reduções de justo valor	1,166	1,390	1,344	1,289	1,312
Outros rendimentos e ganhos	1,778	1,396	1,539	1,217	1,391
Outros gastos e perdas	1,273	1,593	1,506	1,168	1,362
Result.antes depreciações, gastos de financ. e	13,355	11,966	12,996	10,525	10,569
Gastos/reversões de depreciação e de amortização	4,233	4,174	3,497	3,482	3,331
Imparidade de invest. depreciables/amortizáveis	0	0	0	0	0
Resultado antes de gastos de financiamento e	9,122	7,792	9,498	7,043	7,238
Juros e rendimentos similares obtidos	267	248	251	260	266
Juros e gastos similares suportados	2,343	2,211	2,293	2,699	3,232
Resultado antes de impostos	7,046	5,829	7,457	4,604	4,272
Imposto sobre o rendimento do período	1,342	613	1,049	554	554
Resultado líquido do período	5,703	5,216	6,408	4,050	3,719
Resultado líquido-actividades descontinuadas	0	0	0	0	0

Fonte: SABI – Elaboração Própria

Apêndice 1 - Indicadores e cálculo de NFM - Portugal (PT) – Total

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Número de Empregados	7,655	7,662	7,282	6,798	6,622	7,204
Indicadores de Estrutura / Endividamento ou de Alavanca Financeira						
Autonomia Financeira (%)	53.37	53.09	52.37	51.00	50.28	52.02
Solvabilidade (%)	114.46	113.15	109.96	104.09	101.13	108.56
Endividamento (%)	46.63	46.91	47.63	49.00	49.72	47.98
Debt to Equity / Grau Alavacagem - Passivo / Capital Próprio (%)	87.37	88.38	90.94	96.07	98.88	92.33
Estrutura de Endividamento (%)	57.13	56.21	54.79	53.82	56.66	55.72
Cobertura dos Gastos Financeiros	11.99	9.81	10.35	8.08	6.39	9.33
Cobertura do Activo Não Corrente (%)	162.25	164.37	165.26	165.04	160.06	163.40
Média Anos para a depreciação do Ativo Fixo Tangível	12.84	12.86	13.26	13.18	13.02	13.03
Indicadores de Funcionamento e Eficiência						
Prazo Médio de Recebimentos (em dias)	89.0	94.4	101.6	106.1	91.7	96.56
Prazo Médio de Pagamentos (em dias)	107.8	99.6	101.5	102.9	111.3	104.62
Rotação do Ativo (%)	39.35	39.37	39.19	40.26	39.62	39.56
Rotação dos Inventários (%)	1.13	1.14	1.14	1.19	1.18	1.16
Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	1,261	1,284	1,291	1,241	1,143	1,244
Necessidades de Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	1,513	1,541	1,508	1,469	1,359	1,478
Tesouraria Líquida (por unidade vitivinícola)	-251	-257	-217	-228	-215	-234
Indicadores de Liquidez						
Liquidez Geral	2.06	2.09	2.12	2.10	1.96	2.07
Liquidez Reduzida	0.75	0.78	0.81	0.81	0.77	0.78
Liquidez Imediata	0.13	0.13	0.12	0.13	0.15	0.13
Indicadores de Rentabilidade						
Rentabilidade Económica do Ativo (REA / ROA) (%)	4.20	4.09	4.47	3.91	3.94	4.12
Rentabilidade antes de impostos/Ativo - RAI / Ativo (%)	3.69	3.48	3.88	3.20	3.04	3.46
Rentabilidade Líquida do Ativo - RLA (%)	2.92	2.72	3.03	2.46	2.41	2.71
Margem EBIT (%) ou Rentabilidade Operacional das vendas - ROV	10.68	10.39	11.40	9.70	9.95	10.42
Rentabilidade das Vendas e Prestações de Serviços (%) - RLV ou ROS	7.41	6.91	7.74	6.10	6.08	6.85
Rentabilidade do Capital Próprio - RCP / ROE (%)	5.46	5.13	5.79	4.82	4.79	5.20
Rentabilidade do Investimento - R.Inv.(%)	5.03	4.73	5.25	4.35	4.23	4.72
Custo Líquido de Financiamento	18,214	21,819	20,184	22,441	28,181	22,168
EBIT	148,974	146,182	153,398	124,970	123,357	139,376
EBITDA	224,629	222,543	224,579	191,795	189,344	210,578
Valor Acrescentado Bruto (VAB)	367,587	372,035	359,893	324,138	308,101	346,351
VAB por Vendas (%) - (valor acrescentado por unidade vendida)	26.35	26.45	26.75	25.17	24.84	25.91
Vendas e Prestações de Serviços por empregado	179	180	181	186	183	181.80
Resultado Líquido do período por empregado	13	12	14	11	11	12
Gastos com o Pessoal / Vendas e Prestações de Serviços (%)	12.62	12.27	12.01	11.39	11.42	11.94
Gasto médio por empregado	23	22	22	21	21	22
Gastos com o Pessoal / EBIT (%)	118.12	118.10	105.29	117.39	114.84	114.75

	2019	2018	2017	2016	2015
Necessidades Cíclicas	1,771,918	1,821,642	1,749,719	1,626,528	1,546,181
Recursos Cíclicos	575,365	585,364	579,767	527,781	543,506
Necessidades FM	1,196,553	1,236,278	1,169,952	1,098,747	1,002,675

Fonte: SABI – Elaboração Própria

Apêndice 2 - Indicadores e cálculo de NFM - Microempresas – PT

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Número de Empregados	2,057	1,981	1,876	1,771	1,711	1,879
Indicadores de Estrutura / Endividamento ou de Alavanca Financeira						
Autonomia Financeira (%)	35.81	35.38	34.76	35.97	35.84	35.55
Solvabilidade (%)	55.80	54.75	53.28	56.18	55.86	55.17
Endividamento (%)	64.19	64.62	65.24	64.03	64.16	64.45
Debt to Equity / Grau Alavacagem - Passivo / Capital Próprio (%)	179.22	182.64	187.68	178.01	179.01	181.31
Estrutura de Endividamento (%)	47.37	47.19	45.04	46.01	51.33	47.39
Cobertura dos Gastos Financeiros	9.35	6.52	5.69	4.19	3.34	5.82
Cobertura do Activo Não Corrente (%)	129.81	128.16	124.76	124.40	116.53	124.73
Média Anos para a depreciação do Activo Fixo Tangível	14.97	14.74	15.14	14.77	15.47	15.02
Indicadores de Funcionamento e Eficiência						
Prazo Médio de Recebimentos (em dias)	118.1	118.7	123.3	139.9	138.5	127.71
Prazo Médio de Pagamentos (em dias)	135.3	139.8	138.1	135.7	146.5	139.09
Rotação do Activo (%)	29.93	29.22	27.78	26.34	24.23	27.50
Rotação dos Inventários (%)	1.41	1.43	1.40	1.35	1.31	1.38
Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	161	147	133	127	87	131
Necessidades de Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	202	169	164	161	144	168
Tesouraria Líquida (por unidade vitivinícola)	-41	-22	-31	-33	-57	-37
Indicadores de Liquidez						
Liquidez Geral	1.53	1.50	1.48	1.47	1.29	1.45
Liquidez Reduzida	0.83	0.83	0.80	0.81	0.73	0.80
Liquidez Imediata	0.18	0.15	0.14	0.15	0.12	0.15
Indicadores de Rentabilidade						
Rentabilidade Económica do Activo (REA / ROA) (%)	2.13	1.13	0.58	0.20	0.16	0.84
Rentabilidade antes de impostos/Activo - RAI / Activo (%)	1.59	0.51	-0.02	-0.54	-0.73	0.16
Rentabilidade Líquida do Activo - RLA (%)	1.18	0.07	-0.45	-0.95	-1.06	-0.24
Margem EBIT (%) ou Rentabilidade Operacional das vendas - ROV	7.11	3.85	2.09	0.76	0.68	2.90
Rentabilidade das Vendas e Prestações de Serviços (%) - RLV ou ROS	3.94	0.23	-1.64	-3.61	-4.38	-1.09
Rentabilidade do Capital Próprio - RCP / ROE (%)	3.29	0.19	-1.31	-2.64	-2.96	-0.69
Rentabilidade do Investimento - R.Inv.(%)	2.29	0.74	-0.03	-0.77	-1.08	0.23
Custo Líquido de Financiamento	3,584	3,908	3,638	4,204	4,901	4,047
EBIT	14,188	7,169	3,521	1,131	901	5,382
EBITDA	34,000	26,386	21,588	18,424	17,240	23,528
Valor Acrescentado Bruto (VAB)	50,861	49,393	45,398	39,795	34,494	43,988
VAB por Vendas (%) - (valor acrescentado por unidade vendida)	25.50	26.53	26.89	26.75	25.85	26.30
Vendas e Prestações de Serviços por empregado	97	94	90	84	78	88.60
Resultado Líquido do período por empregado	4	0	-1	-3	-3	-0.60
Gastos com o Pessoal / Vendas e Prestações de Serviços (%)	15.58	16.11	15.95	16.21	16.17	16.00
Gasto médio por empregado	15	15	14	14	13	14
Gastos com o Pessoal / EBIT (%)	219.09	418.40	764.96	2,132.12	2,393.83	1,185.68

	2019	2018	2017	2016	2015
Necessidades Cíclicas	270,944	254,133	231,418	212,946	205,049
Recursos Cíclicos	137,541	142,333	126,431	114,327	118,148
Necessidades FM	133,403	111,800	104,987	98,619	86,901

Fonte: SABI – Elaboração Própria

Apêndice 3 - Indicadores e cálculo de NFM - Pequenas Empresas – PT

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Número de Empregados	2,664	2,625	2,446	2,317	2,216	2,454
Indicadores de Estrutura / Endividamento ou de Alavanca Financeira						
Autonomia Financeira (%)	46.73	46.47	45.93	43.97	43.11	45.24
Solvabilidade (%)	87.71	86.82	84.94	78.46	75.77	82.74
Endividamento (%)	53.27	53.53	54.07	56.03	56.89	54.76
Debt to Equity / Grau Alavacagem - Passivo / Capital Próprio (%)	114.02	115.18	117.73	127.45	131.99	121.27
Estrutura de Endividamento (%)	57.06	59.50	57.54	56.18	58.51	57.76
Cobertura dos Gastos Financeiros	8.76	5.90	8.13	6.26	4.72	6.75
Cobertura do Activo Não Corrente (%)	156.91	150.78	149.59	144.14	138.39	147.96
Média Anos para a depreciação do Ativo Fixo Tangível	12.35	12.72	12.95	13.29	12.63	12.79
Indicadores de Funcionamento e Eficiência						
Prazo Médio de Recebimentos (em dias)	103.4	102.0	105.5	116.1	104.7	106.34
Prazo Médio de Pagamentos (em dias)	117.3	103.7	102.1	109.2	117.2	109.92
Rotação do Ativo (%)	44.34	44.40	43.32	41.63	41.11	42.96
Rotação dos Inventários (%)	1.40	1.47	1.43	1.43	1.42	1.43
Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	2,060	1,833	1,796	1,532	1,312	1,707
Necessidades de Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	2,670	2,548	2,517	2,240	2,121	2,419
Tesouraria Líquida (por unidade vitivinícola)	-610	-715	-722	-708	-809	-713
Indicadores de Liquidez						
Liquidez Geral	1.83	1.72	1.73	1.67	1.56	1.70
Liquidez Reduzida	0.78	0.77	0.76	0.74	0.69	0.75
Liquidez Imediata	0.11	0.11	0.10	0.10	0.09	0.10
Indicadores de Rentabilidade						
Rentabilidade Económica do Ativo (REA / ROA) (%)	2.81	2.69	3.77	2.94	2.22	2.89
Rentabilidade antes de impostos/Ativo - RAI / Ativo (%)	2.19	1.77	2.99	2.04	1.10	2.02
Rentabilidade Líquida do Ativo - RLA (%)	1.55	1.14	2.15	1.48	0.61	1.39
Margem EBIT (%) ou Rentabilidade Operacional das vendas - ROV	6.35	6.05	8.71	7.07	5.39	6.71
Rentabilidade das Vendas e Prestações de Serviços (%) - RLV ou ROS	3.50	2.57	4.96	3.56	1.49	3.22
Rentabilidade do Capital Próprio - RCP / ROE (%)	3.32	2.45	4.68	3.37	1.43	3.05
Rentabilidade do Investimento - R.Inv.(%)	3.14	2.60	4.35	2.98	1.65	2.94
Custo Líquido de Financiamento	5,441	8,101	6,546	7,158	8,557	7,161
EBIT	24,342	23,826	31,739	23,428	16,969	24,061
EBITDA	48,504	48,831	56,056	46,792	41,100	48,257
Valor Acrescentado Bruto (VAB)	97,006	96,050	98,014	85,306	79,197	91,115
VAB por Vendas (%) - (valor acrescentado por unidade vendida)	25.29	24.40	26.89	25.75	25.17	25.50
Vendas e Prestações de Serviços por empregado	144	150	149	143	142	145.60
Resultado Líquido do período por empregado	5	4	7	5	2	5
Gastos com o Pessoal / Vendas e Prestações de Serviços (%)	13.96	13.09	12.61	12.64	12.51	12.96
Gasto médio por empregado	20	20	19	18	18	19
Gastos com o Pessoal / EBIT (%)	219.90	216.33	144.84	178.67	232.00	198.35

	2019	2018	2017	2016	2015
Necessidades Cíclicas	448,695	453,387	427,919	390,747	369,292
Recursos Cíclicos	165,639	170,558	158,559	146,550	140,216
Necessidades FM	283,056	282,829	269,360	244,197	229,076

Fonte: SABI – Elaboração Própria

Apêndice 4 - Indicadores e cálculo de NFM - Médias Empresas – PT

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Número de Empregados	1,856	2,053	2,002	1,830	1,745	1,897
Indicadores de Estrutura / Endividamento ou de Alavanca Financeira						
Autonomia Financeira (%)	62.49	62.34	60.26	60.13	58.21	60.69
Solvabilidade (%)	166.63	165.52	151.63	150.79	139.28	154.77
Endividamento (%)	37.51	37.66	39.74	39.87	41.79	39.31
Debt to Equity / Grau Alavacagem - Passivo / Capital Próprio (%)	60.01	60.42	65.95	66.32	71.80	64.90
Estrutura de Endividamento (%)	64.63	60.88	60.34	55.87	57.87	59.92
Cobertura dos Gastos Financeiros	15.15	14.50	13.24	10.57	8.95	12.48
Cobertura do Activo Não Corrente (%)	148.10	154.36	159.32	161.61	158.97	156.47
Média Anos para a depreciação do Activo Fixo Tangível	13.36	13.20	13.52	13.74	13.44	13.45
Indicadores de Funcionamento e Eficiência						
Prazo Médio de Recebimentos (em dias)	68.0	80.1	98.1	110.8	77.5	86.89
Prazo Médio de Pagamentos (em dias)	86.5	78.1	99.0	90.4	108.5	92.48
Rotação do Activo (%)	37.93	38.72	37.64	36.84	36.29	37.48
Rotação dos Inventários (%)	1.21	1.18	1.17	1.17	1.17	1.18
Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	14,827	14,331	14,533	15,553	14,464	14,742
Necessidades de Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	17,961	17,713	16,789	17,653	14,898	17,003
Tesouraria Líquida (por unidade vitivinícola)	-3,134	-3,382	-2,256	-2,100	-433	-2261
Indicadores de Liquidez						
Liquidez Geral	2.01	2.18	2.18	2.33	2.16	2.17
Liquidez Reduzida	0.72	0.75	0.84	0.92	0.88	0.82
Liquidez Imediata	0.15	0.12	0.16	0.17	0.25	0.17
Indicadores de Rentabilidade						
Rentabilidade Económica do Activo (REA / ROA) (%)	5.40	5.21	5.48	5.52	5.91	5.50
Rentabilidade antes de impostos/Activo - RAI / Activo (%)	4.97	4.78	5.02	4.91	5.16	4.97
Rentabilidade Líquida do Activo - RLA (%)	4.15	4.08	4.33	4.15	4.38	4.22
Margem EBIT (%) ou Rentabilidade Operacional das vendas - ROV	14.24	13.47	14.55	14.98	16.28	14.70
Rentabilidade das Vendas e Prestações de Serviços (%) - RLV ou ROS	10.94	10.53	11.50	11.27	12.06	11.26
Rentabilidade do Capital Próprio - RCP / ROE (%)	6.64	6.54	7.18	6.90	7.52	6.96
Rentabilidade do Investimento - R.Inv.(%)	6.56	6.20	6.60	6.32	6.81	6.50
Custo Líquido de Financiamento	5,759	5,985	6,142	7,293	8,809	6,798
EBIT	71,613	71,580	73,120	66,613	69,887	70,563
EBITDA	92,685	94,235	93,675	84,812	87,432	90,568
Valor Acrescentado Bruto (VAB)	126,381	134,163	123,322	114,046	113,396	122,262
VAB por Vendas (%) - (valor acrescentado por unidade vendida)	25.13	25.24	24.54	25.64	26.42	25.39
Vendas e Prestações de Serviços por empregado	271	259	251	243	246	254.00
Resultado Líquido do período por empregado	30	27	29	27	30	28.60
Gastos com o Pessoal / Vendas e Prestações de Serviços (%)	9.29	9.32	9.28	9.41	9.28	9.32
Gasto médio por empregado	25	24	23	23	23	24
Gastos com o Pessoal / EBIT (%)	65.25	69.23	63.74	62.81	57.02	63.61

	2019	2018	2017	2016	2015
Necessidades Cíclicas	562,998	634,071	624,760	557,682	514,302
Recursos Cíclicos	167,866	173,530	188,246	151,654	171,659
Necessidades FM	395,132	460,541	436,514	406,028	342,643

Fonte: SABI – Elaboração Própria

Apêndice 5 - Indicadores e cálculo de NFM - Grandes Empresas – PT

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Número de Empregados	1,078	1,003	958	880	950	974
Indicadores de Estrutura / Endividamento ou de Alavanca Financeira						
Autonomia Financeira (%)	62.21	62.12	62.38	57.12	57.59	60.28
Solvabilidade (%)	164.62	164.03	165.82	133.20	135.82	152.70
Endividamento (%)	37.79	37.88	37.62	42.88	42.41	39.72
Debt to Equity / Grau Alavacagem - Passivo / Capital Próprio (%)	60.74	60.97	60.31	75.07	73.63	66.14
Estrutura de Endividamento (%)	61.38	56.97	53.64	56.21	57.82	57.20
Cobertura dos Gastos Financeiros	14.15	13.14	12.88	10.39	6.19	11.35
Cobertura do Activo Não Corrente (%)	255.44	277.48	278.61	288.15	270.19	273.97
Média Anos para a depreciação do Ativo Fixo Tangível	9.12	8.59	9.53	8.19	8.41	8.77
Indicadores de Funcionamento e Eficiência						
Prazo Médio de Recebimentos (em dias)	86.1	96.2	90.9	73.4	76.5	84.60
Prazo Médio de Pagamentos (em dias)	92.3	89.6	69.0	81.7	39.9	74.50
Rotação do Ativo (%)	46.89	45.48	49.01	62.13	61.61	53.02
Rotação dos Inventários (%)	0.86	0.83	0.90	1.13	1.13	0.97
Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	121,871	127,227	126,495	79,809	76,263	106,333
Necessidades de Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	140,500	141,951	133,738	86,935	85,151	117,655
Tesouraria Líquida (por unidade vitivinícola)	-18,629	-14,724	-7,243	-7,126	-8,888	-11,322
Indicadores de Liquidez						
Liquidez Geral	3.01	3.32	3.54	3.06	2.94	3.17
Liquidez Reduzida	0.65	0.79	0.83	0.78	0.71	0.75
Liquidez Imediata	0.04	0.06	0.04	0.08	0.03	0.05
Indicadores de Rentabilidade						
Rentabilidade Económica do Ativo (REA / ROA) (%)	5.43	6.34	6.97	5.25	5.05	5.81
Rentabilidade antes de impostos/Ativo - RAI / Ativo (%)	4.92	5.73	6.32	4.61	4.01	5.12
Rentabilidade Líquida do Ativo - RLA (%)	3.67	4.38	4.72	3.33	3.54	3.93
Margem EBIT (%) ou Rentabilidade Operacional das vendas - ROV	11.57	13.93	14.21	8.45	8.20	11.27
Rentabilidade das Vendas e Prestações de Serviços (%) - RLV ou ROS	7.82	9.63	9.63	5.36	5.74	7.64
Rentabilidade do Capital Próprio - RCP / ROE (%)	5.90	7.05	7.56	5.83	6.14	6.50
Rentabilidade do Investimento - R.Inv.(%)	6.40	7.30	7.92	6.07	5.31	6.60
Custo Líquido de Financiamento	2,656	3,081	3,193	3,111	5,024	3,413
EBIT	28,304	32,142	34,444	25,367	24,312	28,914
EBITDA	37,586	40,539	41,697	32,479	31,425	36,745
Valor Acrescentado Bruto (VAB)	77,974	76,728	78,281	72,130	66,282	74,279
VAB por Vendas (%) - (valor acrescentado por unidade vendida)	31.88	33.25	32.30	24.03	22.35	28.76
Vendas e Prestações de Serviços por empregado	227.0	230.0	253.0	341.0	312.0	272.6
Resultado Líquido do período por empregado	18.00	22.00	24.00	18.00	18.00	20.00
Gastos com o Pessoal / Vendas e Prestações de Serviços (%)	16.49	16.20	15.87	11.87	12.52	14.59
Gasto médio por empregado	37	37	40	40	39	39
Gastos com o Pessoal / EBIT (%)	142.50	116.31	111.64	140.49	152.72	132.73

	2019	2018	2017	2016	2015
Necessidades Cíclicas	354,767	351,546	342,722	344,621	339,011
Recursos Cíclicos	73,767	67,645	75,246	83,815	83,558
Necessidades FM	281,000	283,901	267,476	260,806	255,453

Fonte: SABI – Elaboração Própria\

Apêndice 6 - Indicadores e cálculo de NFM - Setúbal – Total

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Número de Empregados	462	417	358	324	327	378
Indicadores de Estrutura / Endividamento ou de Alavanca Financeira						
Autonomia Financeira (%)	56.52	55.14	54.44	51.46	47.74	53.06
Solvabilidade (%)	129.96	122.92	119.51	106.00	91.34	113.95
Endividamento (%)	43.48	44.86	45.56	48.54	52.26	46.94
Debt to Equity / Grau Alavacagem - Passivo / Capital Próprio (%)	76.94	81.35	83.67	94.34	109.48	89.16
Estrutura de Endividamento (%)	44.14	38.75	37.69	32.74	34.05	37.47
Cobertura dos Gastos Financeiros	5.86	5.36	5.80	3.99	3.38	4.88
Cobertura do Activo Não Corrente (%)	118.96	119.79	121.73	123.36	121.17	121.00
Média Anos para a depreciação do Ativo Fixo Tangível	9.79	10.04	10.69	11.01	12.27	10.76
Indicadores de Funcionamento e Eficiência						
Prazo Médio de Recebimentos (em dias)	67.1	67.8	83.1	95.2	89.1	80.4
Prazo Médio de Pagamentos (em dias)	111.4	110.7	105.4	104.5	104.2	107.2
Rotação do Ativo (%)	32.62	30.84	30.02	28.00	28.65	30.03
Rotação dos Inventários (%)	1.64	1.65	1.56	1.43	1.47	1.55
Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	1,037	1,091	1,292	1,407	1,124	1,190
Necessidades de Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	1,539	1,438	1,688	1,853	1,667	1,637
Tesouraria Líquida (por unidade vitivinícola)	-502	-347	-396	-446	-544	-447
Indicadores de Liquidez						
Liquidez Geral	1.67	1.79	1.86	2.00	1.81	1.83
Liquidez Reduzida	0.63	0.71	0.74	0.77	0.71	0.71
Liquidez Imediata	0.03	0.07	0.06	0.07	0.08	0.06
Indicadores de Rentabilidade						
Rentabilidade Económica do Ativo (REA / ROA) (%)	3.67	3.00	4.16	3.26	3.48	3.51
Rentabilidade antes de impostos/Ativo - RAI / Ativo (%)	2.81	2.18	3.23	2.08	2.02	2.46
Rentabilidade Líquida do Ativo - RLA (%)	2.21	1.91	2.73	1.77	1.69	2.06
Margem EBIT (%) ou Rentabilidade Operacional das vendas - ROV	11.24	9.74	13.85	11.64	12.14	11.72
Rentabilidade das Vendas e Prestações de Serviços (%) - RLV ou ROS	6.77	6.18	9.09	6.31	5.92	6.85
Rentabilidade do Capital Próprio - RCP / ROE (%)	3.91	3.46	5.01	3.43	3.55	3.87
Rentabilidade do Investimento - R.Inv.(%)	3.48	2.64	3.90	2.47	2.45	2.99
Custo Líquido de Financiamento	2,202	2,103	2,187	2,613	3,206	2,462
EBIT	9,445	7,678	9,811	7,200	7,621	8,351
EBITDA	14,542	12,677	14,169	11,470	11,808	12,933
Valor Acrescentado Bruto (VAB)	20,995	18,474	18,638	15,298	15,749	17,831
VAB por Vendas (%) - (valor acrescentado por unidade vendida)	24.98	23.42	26.31	24.74	25.09	24.91
Vendas e Prestações de Serviços por empregado	182	190	198	191	192	191
Resultado Líquido do período por empregado	12	12	18	12	11	13
Gastos com o Pessoal / Vendas e Prestações de Serviços (%)	11.00	11.13	11.15	11.73	10.76	11.15
Gasto médio por empregado	20	21	22	22	21	21
Gastos com o Pessoal / EBIT (%)	97.86	114.30	80.54	100.77	88.63	96.42

	2019	2018	2017	2016	2015
Necessidades Cíclicas	80,639	75,233	72,900	67,751	67,119
Recursos Cíclicos	31,386	29,217	27,316	21,424	20,439
Necessidades FM	49,253	46,016	45,584	46,327	46,680

Fonte: SABI – Elaboração Própria

Apêndice 7 - Indicadores e cálculo de NFM - Microempresas – Setúbal

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Número de Empregados	98	92	93	84	86	91
Indicadores de Estrutura / Endividamento ou de Alavanca Financeira						
Autonomia Financeira (%)	50.93	50.50	55.58	50.75	45.19	50.59
Solvabilidade (%)	103.78	102.02	125.13	103.03	82.44	103.28
Endividamento (%)	49.07	49.50	44.42	49.25	54.81	49.41
Debt to Equity / Grau Alavacagem - Passivo / Capital Próprio (%)	96.35	98.02	79.91	97.06	121.30	98.53
Estrutura de Endividamento (%)	56.49	71.54	70.13	68.32	64.82	66.26
Cobertura dos Gastos Financeiros	6.25	3.72	7.06	4.22	4.14	5.08
Cobertura do Activo Não Corrente (%)	172.76	151.77	166.96	170.66	131.18	158.67
Média Anos para a depreciação do Ativo Fixo Tangível	9.84	10.38	8.70	9.68	11.87	10.09
Indicadores de Funcionamento e Eficiência						
Prazo Médio de Recebimentos (em dias)	115.1	89.7	97.1	115.0	123.9	108.2
Prazo Médio de Pagamentos (em dias)	95.4	73.2	71.3	54.5	68.2	72.5
Rotação do Ativo (%)	30.78	29.06	28.33	25.79	26.28	28.05
Rotação dos Inventários (%)	0.86	0.81	0.78	0.66	0.78	0.78
Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	284	210	294	297	151	247
Necessidades de Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	351	316	384	449	359	372
Tesouraria Líquida (por unidade vitivinícola)	-66	-106	-90	-152	-208	-124
Indicadores de Liquidez						
Liquidez Geral	2.10	1.62	1.89	1.82	1.43	1.77
Liquidez Reduzida	0.80	0.60	0.72	0.66	0.48	0.65
Liquidez Imediata	0.09	0.12	0.15	0.11	0.07	0.11
Indicadores de Rentabilidade						
Rentabilidade Económica do Ativo (REA / ROA) (%)	0.33	-0.88	0.96	-0.09	1.05	0.27
Rentabilidade antes de impostos/Ativo - RAI / Ativo (%)	-0.16	-1.40	0.37	-0.86	0.05	-0.40
Rentabilidade Líquida do Ativo - RLA (%)	-0.77	-1.64	-0.10	-1.25	-0.44	-0.84
Margem EBIT (%) ou Rentabilidade Operacional das vendas - ROV	1.06	-3.01	3.40	-0.35	4.01	1.02
Rentabilidade das Vendas e Prestações de Serviços (%) - RLV ou ROS	-2.50	-5.63	-0.36	-4.85	-1.68	-3.00
Rentabilidade do Capital Próprio - RCP / ROE (%)	-1.51	-3.24	-0.18	-2.47	-0.98	-1.68
Rentabilidade do Investimento - R.Inv.(%)	-0.21	-2.17	0.53	-1.29	0.07	-0.61
Custo Líquido de Financiamento	122	135	146	174	238	163
EBIT	82	-225	236	-20	249	64
EBITDA	844	550	1,066	735	1,067	852
Valor Acrescentado Bruto (VAB)	2,030	2,019	2,382	1,755	1,878	2,013
VAB por Vendas (%) - (valor acrescentado por unidade vendida)	26.16	26.98	34.35	30.00	30.20	29.54
Vendas e Prestações de Serviços por empregado	79	82	75	70	73	76
Resultado Líquido do período por empregado	-2	-5	0	-3	-1	-2
Gastos com o Pessoal / Vendas e Prestações de Serviços Prestados (%)	17.18	18.12	18.37	17.41	14.64	17.14
Gasto médio por empregado	14	15	14	12	11	13
Gastos com o Pessoal / EBIT (%)	1,616.96	-601.53	540.04	-4,979.26	365.00	-611.76

	2019	2018	2017	2016	2015
Necessidades Cíclicas	13,961	13,676	13,275	12,855	11,294
Recursos Cíclicos	4,494	5,154	4,454	3,422	2,674
Necessidades FM	9,467	8,522	8,821	9,433	8,620

Fonte: SABI – Elaboração Própria

Apêndice 8 - Indicadores e cálculo de NFM - Pequenas Empresas – Setúbal

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Número de Empregados	40	45	20	20	20	29
Indicadores de Estrutura / Endividamento ou de Alavanca Financeira						
Autonomia Financeira (%)	54.63	60.33	77.95	85.22	79.62	71.55
Solvabilidade (%)	120.41	152.07	353.46	576.76	390.72	318.68
Endividamento (%)	45.37	39.67	22.05	14.78	20.38	28.45
Debt to Equity / Grau Alavacagem - Passivo / Capital Próprio (%)	83.05	65.76	28.29	17.34	25.59	44.01
Estrutura de Endividamento (%)	78.30	83.56	100.00	100.00	96.62	91.70
Cobertura dos Gastos Financeiros	85.75	40.25	--	--	86.00	70.67
Cobertura do Activo Não Corrente (%)	272.17	455.59	571.23	565.25	456.42	464.13
Média Anos para a depreciação do Activo Fixo Tangível	5.58	5.00	4.55	4.67	4.72	4.90
Indicadores de Funcionamento e Eficiência						
Prazo Médio de Recebimentos (em dias)	59.0	122.0	110.6	113.7	111.8	103.4
Prazo Médio de Pagamentos (em dias)	99.0	80.4	56.4	32.5	47.6	63.2
Rotação do Activo (%)	114.60	86.16	105.11	107.84	129.27	108.60
Rotação dos Inventários (%)	2.71	2.26	2.47	2.90	6.22	3.31
Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	578	600	1,077	1,113	959	865
Necessidades de Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	444	477	1,083	1,018	743	753
Tesouraria Líquida (por unidade vitivinícola)	134	123	-6	95	216	112
Indicadores de Liquidez						
Liquidez Geral	2.15	2.57	3.92	5.75	4.19	3.72
Liquidez Reduzida	0.96	1.42	1.98	3.23	3.13	2.14
Liquidez Imediata	0.15	0.21	0.12	0.41	0.72	0.32
Indicadores de Rentabilidade						
Rentabilidade Económica do Activo (REA / ROA) (%)	8.49	4.84	4.55	11.19	8.73	7.56
Rentabilidade antes de impostos/Activo - RAI / Activo (%)	8.34	4.68	4.54	11.17	8.59	7.46
Rentabilidade Líquida do Activo - RLA (%)	6.31	3.55	3.22	8.41	6.45	5.59
Margem EBIT (%) ou Rentabilidade Operacional das vendas - ROV	7.41	5.62	4.33	10.38	6.75	6.90
Rentabilidade das Vendas e Prestações de Serviços (%) - RLV ou ROS	5.51	4.12	3.06	7.80	4.99	5.10
Rentabilidade do Capital Próprio - RCP / ROE (%)	11.56	5.88	4.13	9.86	8.11	7.91
Rentabilidade do Investimento - R.Inv.(%)	12.93	6.99	5.83	13.11	10.69	9.91
Custo Líquido de Financiamento	4	4	0	0	2	2
EBIT	240	111	76	178	133	148
EBITDA	343	161	107	211	172	199
Valor Acrescentado Bruto (VAB)	1,019	581	466	573	541	636
VAB por Vendas (%) - (valor acrescentado por unidade vendida)	31.41	29.31	26.45	33.45	27.37	29.60
Vendas e Prestações de Serviços por empregado	81	44	88	86	99	80
Resultado Líquido do período por empregado	4	2	3	7	5	4
Gastos com o Pessoal / Vendas e Prestações de Serviços (%)	19.90	20.24	18.87	19.48	17.63	19.22
Gasto médio por empregado	16	9	17	17	17	15
Gastos com o Pessoal / EBIT (%)	268.68	360.53	435.65	187.77	261.24	302.77

	2019	2018	2017	2016	2015
Necessidades Cíclicas	1,884	1,673	1,402	1,253	1,045
Recursos Cíclicos	996	719	319	235	302
Necessidades FM	888	954	1,083	1,018	743

Fonte: SABI – Elaboração Própria

Apêndice 9 - Indicadores e cálculo de NFM - Médias Empresas – Setúbal

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Número de Empregados	324	280	245	220	221	258
Indicadores de Estrutura / Endividamento ou de Alavanca Financeira						
Autonomia Financeira (%)	57.15	55.61	54.12	51.27	47.80	53.19
Solvabilidade (%)	133.38	125.29	117.98	105.19	91.56	114.68
Endividamento (%)	42.85	44.39	45.88	48.73	52.20	46.81
Debt to Equity / Grau Alavacagem - Passivo / Capital Próprio (%)	74.97	79.81	84.76	95.06	109.22	88.76
Estrutura de Endividamento (%)	42.14	34.21	33.78	28.43	29.91	33.69
Cobertura dos Gastos Financeiros	5.70	5.41	5.67	3.90	3.27	2.88
Cobertura do Activo Não Corrente (%)	114.87	116.98	118.00	119.66	119.66	117.83
Média Anos para a depreciação do Ativo Fixo Tangível	9.89	10.04	11.22	11.36	12.45	10.99
Indicadores de Funcionamento e Eficiência						
Prazo Médio de Recebimentos (em dias)	62.3	63.9	80.7	92.5	84.3	76.7
Prazo Médio de Pagamentos (em dias)	113.4	116.1	110.5	114.2	110.7	113.0
Rotação do Ativo (%)	31.82	30.48	29.62	27.61	28.14	29.53
Rotação dos Inventários (%)	1.78	1.84	1.73	1.61	1.59	1.71
Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	8,115	9,344	9,016	9,275	8,958	8,942
Necessidades de Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	12,967	12,181	11,894	11,959	12,438	12,288
Tesouraria Líquida (por unidade vitivinícola)	-4,851	-2,836	-2,878	-2,684	-3,481	-3,346
Indicadores de Liquidez						
Liquidez Geral	1.59	1.81	1.83	2.02	1.89	1.83
Liquidez Reduzida	0.60	0.72	0.73	0.78	0.75	0.72
Liquidez Imediata	0.02	0.05	0.04	0.05	0.08	0.05
Indicadores de Rentabilidade						
Rentabilidade Económica do Ativo (REA / ROA) (%)	3.97	3.42	4.53	3.58	3.73	3.85
Rentabilidade antes de impostos/Ativo - RAI / Ativo (%)	3.07	2.56	3.55	2.34	2.20	2.74
Rentabilidade Líquida do Ativo - RLA (%)	2.48	2.29	3.05	2.06	1.92	2.36
Margem EBIT (%) ou Rentabilidade Operacional das vendas - ROV	12.49	11.23	15.28	12.98	13.27	13.05
Rentabilidade das Vendas e Prestações de Serviços (%) - RLV ou ROS	7.81	7.52	10.31	7.46	6.82	7.98
Rentabilidade do Capital Próprio - RCP / ROE (%)	4.35	4.12	5.64	4.02	4.01	4.43
Rentabilidade do Investimento - R.Inv.(%)	3.75	3.02	4.21	2.72	2.61	3.26
Custo Líquido de Financiamento	2,076	1,964	2,041	2,439	2,966	2,297
EBIT	9,122	7,792	9,498	7,043	7,238	8,139
EBITDA	13,355	11,966	12,996	10,525	10,569	11,882
Valor Acrescentado Bruto (VAB)	17,946	15,874	15,790	12,970	13,330	15,182
VAB por Vendas (%) - (valor acrescentado por unidade vendida)	24.57	22.87	25.41	23.90	24.43	24.24
Vendas e Prestações de Serviços por empregado	225	248	254	246	246	244
Resultado Líquido do período por empregado	18	19	26	18	17	20
Gastos com o Pessoal / Vendas e Prestações de Serviços (%)	9.95	10.11	10.13	10.88	10.07	10.23
Gasto médio por empregado	22	25	26	27	25	25
Gastos com o Pessoal / EBIT (%)	79.64	90.08	66.28	83.83	75.92	79.15

	2019	2018	2017	2016	2015
Necessidades Cíclicas	64,796	59,886	58,224	53,644	54,780
Recursos Cíclicos	25,896	23,344	22,542	17,767	17,465
Necessidades FM	38,900	36,542	35,682	35,877	37,315

Fonte: SABI – Elaboração Própria

Apêndice 10 - Médias Aritméticas dos Indicadores – Portugal

Indicadores de Estrutura / Endividamento ou de Alavanca Financeira	Portugal	Micro	Pequenas	Médias	Grandes
Autonomia Financeira (%)	52.02	35.55	45.24	60.69	60.28
Solvabilidade (%)	108.56	55.17	82.74	154.77	152.70
Endividamento (%)	47.98	64.45	54.76	39.31	39.72
Debt to Equity / Grau Alavacagem - Passivo / Capital Próprio (%)	92.33	181.31	121.27	64.90	66.14
Estrutura de Endividamento (%)	55.72	47.39	57.76	59.92	57.20
Cobertura dos Gastos Financeiros	9.33	5.82	6.75	12.48	11.35
Cobertura do Activo Não Corrente (%)	163.40	124.73	147.96	156.47	273.97
Média Anos para a depreciação do Ativo Fixo Tangível	13.03	15.02	12.79	13.45	8.77
Indicadores de Funcionamento e Eficiência	Portugal	Micro	Pequenas	Médias	Grandes
Prazo Médio de Recebimentos (em dias)	96.6	127.7	106.34	86.89	84.60
Prazo Médio de Pagamentos (em dias)	104.6	139.1	109.92	92.48	74.50
Rotação do Ativo (%)	39.56	27.50	42.96	37.48	53.02
Rotação dos Inventários (%)	1.16	1.38	1.43	1.18	0.97
Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	1,244	131	1,707	14,742	106,333
Necessidades de Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	1,478	168	2,419	17,003	117,655
Tesouraria Líquida (por unidade vitivinícola)	-234	-37	-713	-2,261	-11,322
Indicadores de Liquidez	Portugal	Micro	Pequenas	Médias	Grandes
Liquidez Geral	2.07	1.45	1.70	2.17	3.17
Liquidez Reduzida	0.78	0.80	0.75	0.82	0.75
Liquidez Imediata	0.13	0.15	0.10	0.17	0.05
Indicadores de Rentabilidade	Portugal	Micro	Pequenas	Médias	Grandes
Rentabilidade Económica do Ativo (REA/ROA) (%)	4.12	0.84	2.89	5.50	5.81
Rentabilidade antes de impostos/Ativo - RAI / Ativo (%)	3.46	0.16	2.02	4.97	5.12
Rentabilidade Líquida do Ativo - RLA (%)	2.71	-0.24	1.39	4.22	3.93
Margem EBIT (%) ou Rentabilidade Operacional das vendas - ROV	10.42	2.90	6.71	14.70	11.27
Rentabilidade das Vendas e Prestações de Serviços (%) - RLV ou ROS	6.85	-1.09	3.22	11.26	7.64
Rentabilidade do Capital Próprio - RCP / ROE (%)	5.20	-0.69	3.05	6.96	6.50
Rentabilidade do Investimento - R.Inv. (%)	4.72	0.23	2.94	6.50	6.60
Custo Líquido de Financiamento	22,168	4,047	7,161	6,798	3,413
EBIT	139,376	5,382	24,061	70,563	28,914
EBITDA	210,578	23,528	48,257	90,568	36,745
Valor Acrescentado Bruto (VAB)	346,351	43,988	91,115	122,262	74,279
VAB por Vendas (%) - (valor acrescentado por unidade vendida)	25.91	26.30	25.50	25.39	28.76
Vendas e Prestações de Serviços por empregado	181.80	88.60	145.60	254.00	272.60
Resultado Líquido do período por empregado	12.20	-0.60	4.60	28.60	20.00
Gastos com o Pessoal / Vendas e Prestações de Serviços (%)	11.94	16.00	12.96	9.32	14.59
Gasto médio por empregado	22	14	19	24	39
Gastos com o Pessoal / EBIT (%)	114.75	1,185.68	198.35	63.61	132.73

Fonte: SABI – Elaboração Própria

Apêndice 11 - Médias Aritméticas dos Indicadores – Setúbal

Indicadores de Estrutura / Endividamento ou de Alavanca Financeira	Setúbal	Micro	Pequenas	Médias
Autonomia Financeira (%)	53.06	50.59	71.55	53.19
Solvabilidade (%)	113.95	103.28	318.68	114.68
Endividamento (%)	46.94	49.41	28.45	46.81
Debt to Equity / Grau Alavacagem - Passivo / Capital Próprio (%)	89.16	98.53	44.01	88.76
Estrutura de Endividamento (%)	37.47	66.26	91.70	33.69
Cobertura dos Gastos Financeiros	4.88	5.08	42.40	2.88
Cobertura do Activo Não Corrente (%)	121.00	158.67	464.13	117.83
Média Anos para a depreciação do Ativo Fixo Tangível	10.76	10.09	4.90	10.99
Indicadores de Funcionamento e Eficiência	Setúbal	Micro	Pequenas	Médias
Prazo Médio de Recebimentos (em dias)	80.4	108.2	103.4	76.75
Prazo Médio de Pagamentos (em dias)	107.2	72.5	63.2	113.0
Rotação do Ativo (%)	30.03	28.05	108.60	29.53
Rotação dos Inventários (%)	1.55	0.78	3.31	1.71
Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	1,190	247	865	8,942
Necessidades de Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)	1,637	372	753	12,288
Tesouraria Líquida (por unidade vitivinícola)	-447	-124	112	-3,346
Indicadores de Liquidez	Setúbal	Micro	Pequenas	Médias
Liquidez Geral	1.83	1.77	3.72	1.83
Liquidez Reduzida	0.71	0.65	2.14	0.72
Liquidez Imediata	0.06	0.11	0.32	0.05
Indicadores de Rentabilidade	Setúbal	Micro	Pequenas	Médias
Rentabilidade Económica do Ativo (REA /ROA) (%)	3.51	0.27	7.56	3.85
Rentabilidade antes de impostos/Ativo - RAI / Ativo (%)	2.46	-0.40	7.46	2.74
Rentabilidade Líquida do Ativo - RLA (%)	2.06	-0.84	5.59	2.36
Margem EBIT (%) ou Rentabilidade Operacional das vendas - ROV	11.72	1.02	6.90	13.05
Rentabilidade das Vendas e Prestações de Serviços (%) - RLV ou ROS	6.85	-3.00	5.10	7.98
Rentabilidade do Capital Próprio - RCP / ROE (%)	3.87	-1.68	7.91	4.43
Rentabilidade do Investimento - R.Inv. (%)	2.99	-0.61	9.91	3.26
Custo Líquido de Financiamento	2,462	163	2	2,297
EBIT	8,351	64	148	8,139
EBITDA	12,933	852	199	11,882
Valor Acrescentado Bruto (VAB)	17,831	2,013	636	15,182
VAB por Vendas (%) - (valor acrescentado por unidade vendida)	24.91	29.54	29.60	24.24
Vendas e Prestações de Serviços por empregado	191	76	80	244
Resultado Líquido do período por empregado	13	-2	4	20
Gastos com o Pessoal / Vendas e Prestações de Serviços (%)	11.15	17.14	19.22	10.23
Gasto médio por empregado	21	13	15	25
Gastos com o Pessoal / EBIT (%)	96.42	-611.76	302.77	79.15

Fonte: SABI – Elaboração Própria

Indicadores de Estrutura / Endividamento ou de Alavanca Financeira
1) Autonomia Financeira (%)

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	53.37	53.09	52.37	51.00	50.28	52.02
Micro	35.81	35.38	34.76	35.97	35.84	35.55
Pequenas	46.73	46.47	45.93	43.97	43.11	45.24
Médias	62.49	62.34	60.26	60.13	58.21	60.69
Grandes	62.21	62.12	62.38	57.12	57.59	60.28
Península Setúbal:	56.52	55.14	54.44	51.46	47.74	53.06
Micro	50.93	50.50	55.58	50.75	45.19	50.59
Pequenas	54.63	60.33	77.95	85.22	79.62	71.55
Médias	57.15	55.61	54.12	51.27	47.80	53.19

2) Solvabilidade (%)

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	114.46	113.15	109.96	104.09	101.13	108.56
Micro	55.80	54.75	53.28	56.18	55.86	55.17
Pequenas	87.71	86.82	84.94	78.46	75.77	82.74
Médias	166.63	165.52	151.63	150.79	139.28	154.77
Grandes	164.62	164.03	165.82	133.20	135.82	152.70
Península Setúbal:	129.96	122.92	119.51	106.00	91.34	113.95
Micro	103.78	102.02	125.13	103.03	82.44	103.28
Pequenas	120.41	152.07	353.46	576.76	390.72	318.68
Médias	133.38	125.29	117.98	105.19	91.56	114.68

3) Endividamento (%)

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	46.63	46.91	47.63	49.00	49.72	47.98
Micro	64.19	64.62	65.24	64.03	64.16	64.45
Pequenas	53.27	53.53	54.07	56.03	56.89	54.76
Médias	37.51	37.66	39.74	39.87	41.79	39.31
Grandes	37.79	37.88	37.62	42.88	42.41	39.72
Península Setúbal:	43.48	44.86	45.56	48.54	52.26	46.94
Micro	49.07	49.50	44.42	49.25	54.81	49.41
Pequenas	45.37	39.67	22.05	14.78	20.38	28.45
Médias	42.85	44.39	45.88	48.73	52.20	46.81

4) Debt to Equity / Grau Alavacagem - Passivo / Capital Próprio (%)

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	87.37	88.38	90.94	96.07	98.88	92.33
Micro	179.22	182.64	187.68	178.01	179.01	181.31
Pequenas	114.02	115.18	117.73	127.45	131.99	121.27
Médias	60.01	60.42	65.95	66.32	71.80	64.90
Grandes	60.74	60.97	60.31	75.07	73.63	66.14
Península Setúbal:	76.94	81.35	83.67	94.34	109.48	89.16
Micro	96.35	98.02	79.91	97.06	121.30	98.53
Pequenas	83.05	65.76	28.29	17.34	25.59	44.01
Médias	74.97	79.81	84.76	95.06	109.22	88.76

5) Estrutura de Endividamento (%)

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	57.13	56.21	54.79	53.82	56.66	55.72
Micro	47.37	47.19	45.04	46.01	51.33	47.39
Pequenas	57.06	59.50	57.54	56.18	58.51	57.76
Médias	64.63	60.88	60.34	55.87	57.87	59.92
Grandes	61.38	56.97	53.64	56.21	57.82	57.20
Península Setúbal:	44.14	38.75	37.69	32.74	34.05	37.47
Micro	56.49	71.54	70.13	68.32	64.82	66.26
Pequenas	78.30	83.56	100.00	100.00	96.62	91.70
Médias	42.14	34.21	33.78	28.43	29.91	33.69

6) Cobertura dos Gastos Financeiros

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	11.99	9.81	10.35	8.08	6.39	9.33
Micro	9.35	6.52	5.69	4.19	3.34	5.82
Pequenas	8.76	5.90	8.13	6.26	4.72	6.75
Médias	15.15	14.50	13.24	10.57	8.95	12.48
Grandes	14.15	13.14	12.88	10.39	6.19	11.35
Península Setúbal:	5.86	5.36	5.80	3.99	3.38	4.88
Micro	6.25	3.72	7.06	4.22	4.14	5.08
Pequenas	85.75	40.25	--	--	86.00	70.67
Médias	5.70	5.41	5.67	3.90	3.27	2.88

7) Cobertura do Activo Não Corrente (%)

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	162.25	164.37	165.26	165.04	160.06	163.40
Micro	129.81	128.16	124.76	124.40	116.53	124.73
Pequenas	156.91	150.78	149.59	144.14	138.39	147.96
Médias	148.10	154.36	159.32	161.61	158.97	156.47
Grandes	255.44	277.48	278.61	288.15	270.19	273.97
Península Setúbal:	118.96	119.79	121.73	123.36	121.17	121.00
Micro	172.76	151.77	166.96	170.66	131.18	158.67
Pequenas	272.17	455.59	571.23	565.25	456.42	464.13
Médias	114.87	116.98	118.00	119.66	119.66	117.83

8) Média Anos para a depreciação do Ativo Fixo Tangível

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	12.84	12.86	13.26	13.18	13.02	13.03
Micro	14.97	14.74	15.14	14.77	15.47	15.02
Pequenas	12.35	12.72	12.95	13.29	12.63	12.79
Médias	13.36	13.20	13.52	13.74	13.44	13.45
Grandes	9.12	8.59	9.53	8.19	8.41	8.77
Península Setúbal:	9.79	10.04	10.69	11.01	12.27	10.76
Micro	9.84	10.38	8.70	9.68	11.87	10.09
Pequenas	5.58	5.00	4.55	4.67	4.72	4.90
Médias	9.89	10.04	11.22	11.36	12.45	10.99

Indicadores de funcionamento e Eficiência						
9) Prazo Médio de Recebimentos (em dias)						
	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	89.0	94.4	101.6	106.1	91.7	96.6
Micro	118.1	118.7	123.3	139.9	138.5	127.7
Pequenas	103.4	102.0	105.5	116.1	104.7	106.3
Médias	68.0	80.1	98.1	110.8	77.5	86.9
Grandes	86.1	96.2	90.9	73.4	76.5	84.6
Península Setúbal:	67.1	67.8	83.1	95.2	89.1	80.4
Micro	115.1	89.7	97.1	115.0	123.9	108.2
Pequenas	59.0	122.0	110.6	113.7	111.8	103.4
Médias	62.3	63.9	80.7	92.5	84.3	76.7
10) Prazo Médio de Pagamentos (em dias)						
	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	107.8	99.6	101.5	102.9	111.3	104.6
Micro	135.3	139.8	138.1	135.7	146.5	139.1
Pequenas	117.3	103.7	102.1	109.2	117.2	109.9
Médias	86.5	78.1	99.0	90.4	108.5	92.5
Grandes	92.3	89.6	69.0	81.7	39.9	74.5
Península Setúbal:	111.4	110.7	105.4	104.5	104.2	107.2
Micro	95.4	73.2	71.3	54.5	68.2	72.5
Pequenas	99.0	80.4	56.4	32.5	47.6	63.2
Médias	113.4	116.1	110.5	114.2	110.7	113.0
11) Rotação do Ativo (%)						
	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	39.35	39.37	39.19	40.26	39.62	39.56
Micro	29.93	29.22	27.78	26.34	24.23	27.50
Pequenas	44.34	44.40	43.32	41.63	41.11	42.96
Médias	37.93	38.72	37.64	36.84	36.29	37.48
Grandes	46.89	45.48	49.01	62.13	61.61	53.02
Península Setúbal:	32.62	30.84	30.02	28.00	28.65	30.03
Micro	30.78	29.06	28.33	25.79	26.28	28.05
Pequenas	114.60	86.16	105.11	107.84	129.27	108.60
Médias	31.82	30.48	29.62	27.61	28.14	29.53
12) Rotação dos Inventários (%)						
	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	1.13	1.14	1.14	1.19	1.18	1.16
Micro	1.41	1.43	1.40	1.35	1.31	1.38
Pequenas	1.40	1.47	1.43	1.43	1.42	1.43
Médias	1.21	1.18	1.17	1.17	1.17	1.18
Grandes	0.86	0.83	0.90	1.13	1.13	0.97
Península Setúbal:	1.64	1.65	1.56	1.43	1.47	1.55
Micro	0.86	0.81	0.78	0.66	0.78	0.78
Pequenas	2.71	2.26	2.47	2.90	6.22	3.31
Médias	1.78	1.84	1.73	1.61	1.59	1.71

13) Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	1,261	1,284	1,291	1,241	1,143	1,244
Micro	161	147	133	127	87	131
Pequenas	2,060	1,833	1,796	1,532	1,312	1,707
Médias	14,827	14,331	14,533	15,553	14,464	14,742
Grandes	121,871	127,227	126,495	79,809	76,263	106,333
Península Setúbal:	1,037	1,091	1,292	1,407	1,124	1,190
Micro	284	210	294	297	151	247
Pequenas	578	600	1,077	1,113	959	865
Médias	8,115	9,344	9,016	9,275	8,958	8,942

14) Necessidades de Fundo de Maneio (por unidade vitivinícola)

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	1,513	1,541	1,508	1,469	1,359	1,478
Micro	202	169	164	161	144	168
Pequenas	2,670	2,548	2,517	2,240	2,121	2,419
Médias	17,961	17,713	16,789	17,653	14,898	17,003
Grandes	140,500	141,951	133,738	86,935	85,151	117,655
Península Setúbal:	1,539	1,438	1,688	1,853	1,667	1,637
Micro	351	316	384	449	359	372
Pequenas	444	477	1,083	1,018	743	753
Médias	12,967	12,181	11,894	11,959	12,438	12,288

15) Tesouraria Líquida (por unidade vitivinícola)

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	-251	-257	-217	-228	-215	-234
Micro	-41	-22	-31	-33	-57	-37
Pequenas	-610	-715	-722	-708	-809	-713
Médias	-3,134	-3,382	-2,256	-2,100	-433	-2,261
Grandes	-18,629	-14,724	-7,243	-7,126	-8,888	-11,322
Península Setúbal:	-502	-347	-396	-446	-544	-447
Micro	-66	-106	-90	-152	-208	-124
Pequenas	134	123	-6	95	216	112
Médias	-4,851	-2,836	-2,878	-2,684	-3,481	-3,346

Indicadores de Liquidez

16) Liquidez Geral

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	2.06	2.09	2.12	2.10	1.96	2.07
Micro	1.53	1.50	1.48	1.47	1.29	1.45
Pequenas	1.83	1.72	1.73	1.67	1.56	1.70
Médias	2.01	2.18	2.18	2.33	2.16	2.17
Grandes	3.01	3.32	3.54	3.06	2.94	3.17
Península Setúbal:	1.67	1.79	1.86	2.00	1.81	1.83
Micro	2.10	1.62	1.89	1.82	1.43	1.77
Pequenas	2.15	2.57	3.92	5.75	4.19	3.72
Médias	1.59	1.81	1.83	2.02	1.89	1.83

17) Liquidez Reduzida

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	0.75	0.78	0.81	0.81	0.77	0.78
Micro	0.83	0.83	0.80	0.81	0.73	0.80
Pequenas	0.78	0.77	0.76	0.74	0.69	0.75
Médias	0.72	0.75	0.84	0.92	0.88	0.82
Grandes	0.65	0.79	0.83	0.78	0.71	0.75
Península Setúbal:	0.63	0.71	0.74	0.77	0.71	0.71
Micro	0.80	0.60	0.72	0.66	0.48	0.65
Pequenas	0.96	1.42	1.98	3.23	3.13	2.14
Médias	0.60	0.72	0.73	0.78	0.75	0.72

18) Liquidez Imediata

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	0.13	0.13	0.12	0.13	0.15	0.13
Micro	0.18	0.15	0.14	0.15	0.12	0.15
Pequenas	0.11	0.11	0.10	0.10	0.09	0.10
Médias	0.15	0.12	0.16	0.17	0.25	0.17
Grandes	0.04	0.06	0.04	0.08	0.03	0.05
Península Setúbal:	0.03	0.07	0.06	0.07	0.08	0.06
Micro	0.09	0.12	0.15	0.11	0.07	0.11
Pequenas	0.15	0.21	0.12	0.41	0.72	0.32
Médias	0.02	0.05	0.04	0.05	0.08	0.05

Indicadores de Rentabilidade

19) Rentabilidade Económica do Ativo (REA /ROA) (%)

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	4.20	4.09	4.47	3.91	3.94	4.12
Micro	2.13	1.13	0.58	0.20	0.16	0.84
Pequenas	2.81	2.69	3.77	2.94	2.22	2.89
Médias	5.40	5.21	5.48	5.52	5.91	5.50
Grandes	5.43	6.34	6.97	5.25	5.05	5.81
Península Setúbal:	3.67	3.00	4.16	3.26	3.48	3.51
Micro	0.33	-0.88	0.96	-0.09	1.05	0.27
Pequenas	8.49	4.84	4.55	11.19	8.73	7.56
Médias	3.97	3.42	4.53	3.58	3.73	3.85

20) Rentabilidade antes de impostos/Ativo - RAI / Ativo(%)

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	3.69	3.48	3.88	3.20	3.04	3.46
Micro	1.59	0.51	-0.02	-0.54	-0.73	0.16
Pequenas	2.19	1.77	2.99	2.04	1.10	2.02
Médias	4.97	4.78	5.02	4.91	5.16	4.97
Grandes	4.92	5.73	6.32	4.61	4.01	5.12
Península Setúbal:	2.81	2.18	3.23	2.08	2.02	2.46
Micro	-0.16	-1.40	0.37	-0.86	0.05	-0.40
Pequenas	8.34	4.68	4.54	11.17	8.59	7.46
Médias	3.07	2.56	3.55	2.34	2.20	2.74

21) Rentabilidade Líquida do Ativo - RLA (%)

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	2.92	2.72	3.03	2.46	2.41	2.71
Micro	1.18	0.07	-0.45	-0.95	-1.06	-0.24
Pequenas	1.55	1.14	2.15	1.48	0.61	1.39
Médias	4.15	4.08	4.33	4.15	4.38	4.22
Grandes	3.67	4.38	4.72	3.33	3.54	3.93
Península Setúbal:	2.21	1.91	2.73	1.77	1.69	2.06
Micro	-0.77	-1.64	-0.10	-1.25	-0.44	-0.84
Pequenas	6.31	3.55	3.22	8.41	6.45	5.59
Médias	2.48	2.29	3.05	2.06	1.92	2.36

22) Margem EBIT (%) ou Rentabilidade Operacional das vendas - ROV

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	10.68	10.39	11.40	9.70	9.95	10.42
Micro	7.11	3.85	2.09	0.76	0.68	2.90
Pequenas	6.35	6.05	8.71	7.07	5.39	6.71
Médias	14.24	13.47	14.55	14.98	16.28	14.70
Grandes	11.57	13.93	14.21	8.45	8.20	11.27
Península Setúbal:	11.24	9.74	13.85	11.64	12.14	11.72
Micro	1.06	-3.01	3.40	-0.35	4.01	1.02
Pequenas	7.41	5.62	4.33	10.38	6.75	6.90
Médias	12.49	11.23	15.28	12.98	13.27	13.05

23) Rentabilidade das Vendas e Prestações de Serviços (%) - RLV ou ROS

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	7.41	6.91	7.74	6.10	6.08	6.85
Micro	3.94	0.23	-1.64	-3.61	-4.38	-1.09
Pequenas	3.50	2.57	4.96	3.56	1.49	3.22
Médias	10.94	10.53	11.50	11.27	12.06	11.26
Grandes	7.82	9.63	9.63	5.36	5.74	7.64
Península Setúbal:	6.77	6.18	9.09	6.31	5.92	6.85
Micro	-2.50	-5.63	-0.36	-4.85	-1.68	-3.00
Pequenas	5.51	4.12	3.06	7.80	4.99	5.10
Médias	7.81	7.52	10.31	7.46	6.82	7.98

24) Rentabilidade do Capital Próprio - RCP /ROE (%)

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	5.46	5.13	5.79	4.82	4.79	5.20
Micro	3.29	0.19	-1.31	-2.64	-2.96	-0.69
Pequenas	3.32	2.45	4.68	3.37	1.43	3.05
Médias	6.64	6.54	7.18	6.90	7.52	6.96
Grandes	5.90	7.05	7.56	5.83	6.14	6.50
Península Setúbal:	3.91	3.46	5.01	3.43	3.55	3.87
Micro	-1.51	-3.24	-0.18	-2.47	-0.98	-1.68
Pequenas	11.56	5.88	4.13	9.86	8.11	7.91
Médias	4.35	4.12	5.64	4.02	4.01	4.43

25) Rentabilidade do Investimento - R.Inv.(%)

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	5.03	4.73	5.25	4.35	4.23	4.72
Micro	2.29	0.74	-0.03	-0.77	-1.08	0.23
Pequenas	3.14	2.60	4.35	2.98	1.65	2.94
Médias	6.56	6.20	6.60	6.32	6.81	6.50
Grandes	6.40	7.30	7.92	6.07	5.31	6.60
Península Setúbal:	3.48	2.64	3.90	2.47	2.45	2.99
Micro	-0.21	-2.17	0.53	-1.29	0.07	-0.61
Pequenas	12.93	6.99	5.83	13.11	10.69	9.91
Médias	3.75	3.02	4.21	2.72	2.61	3.26

26) Custo Líquido de Financiamento

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	18,214	21,819	20,184	22,441	28,181	22,168
Micro	3,584	3,908	3,638	4,204	4,901	4,047
Pequenas	5,441	8,101	6,546	7,158	8,557	7,161
Médias	5,759	5,985	6,142	7,293	8,809	6,798
Grandes	2,656	3,081	3,193	3,111	5,024	3,413
Península Setúbal:	2,202	2,103	2,187	2,613	3,206	2,462
Micro	122	135	146	174	238	163
Pequenas	4	4	0	0	2	2
Médias	2,076	1,964	2,041	2,439	2,966	2,297

27) EBIT

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	148,974	146,182	153,398	124,970	123,357	139,376
Micro	14,188	7,169	3,521	1,131	901	5,382
Pequenas	24,342	23,826	31,739	23,428	16,969	24,061
Médias	71,613	71,580	73,120	66,613	69,887	70,563
Grandes	28,304	32,142	34,444	25,367	24,312	28,914
Península Setúbal:	9,445	7,678	9,811	7,200	7,621	8,351
Micro	82	-225	236	-20	249	64
Pequenas	240	111	76	178	133	148
Médias	9,122	7,792	9,498	7,043	7,238	8,139

28) EBITDA

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	224,629	222,543	224,579	191,795	189,344	210,578
Micro	34,000	26,386	21,588	18,424	17,240	23,528
Pequenas	48,504	48,831	56,056	46,792	41,100	48,257
Médias	92,685	94,235	93,675	84,812	87,432	90,568
Grandes	37,586	40,539	41,697	32,479	31,425	36,745
Península Setúbal:	14,542	12,677	14,169	11,470	11,808	12,933
Micro	844	550	1,066	735	1,067	852
Pequenas	343	161	107	211	172	199
Médias	13,355	11,966	12,996	10,525	10,569	11,882

29) Valor Acrescentado Bruto (VAB)

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	367,587	372,035	359,893	324,138	308,101	346,351
Micro	50,861	49,393	45,398	39,795	34,494	43,988
Pequenas	97,006	96,050	98,014	85,306	79,197	91,115
Médias	126,381	134,163	123,322	114,046	113,396	122,262
Grandes	77,974	76,728	78,281	72,130	66,282	74,279
Península Setúbal:	20,995	18,474	18,638	15,298	15,749	17,831
Micro	2,030	2,019	2,382	1,755	1,878	2,013
Pequenas	1,019	581	466	573	541	636
Médias	17,946	15,874	15,790	12,970	13,330	15,182

30) VAB por Vendas (%) - (valor acrescentado por unidade vendida)

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	26.35	26.45	26.75	25.17	24.84	25.91
Micro	25.50	26.53	26.89	26.75	25.85	26.30
Pequenas	25.29	24.40	26.89	25.75	25.17	25.50
Médias	25.13	25.24	24.54	25.64	26.42	25.39
Grandes	31.88	33.25	32.30	24.03	22.35	28.76
Península Setúbal:	24.98	23.42	26.31	24.74	25.09	24.91
Micro	26.16	26.98	34.35	30.00	30.20	29.54
Pequenas	31.41	29.31	26.45	33.45	27.37	29.60
Médias	24.57	22.87	25.41	23.90	24.43	24.24

31) Vendas e Prestações de Serviços por empregado

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	179	180	181	186	183	182
Micro	97	94	90	84	78	89
Pequenas	144	150	149	143	142	146
Médias	271	259	251	243	246	254
Grandes	227	230	253	341	312	273
Península Setúbal:	182	190	198	191	192	191
Micro	79	82	75	70	73	76
Pequenas	81	44	88	86	99	80
Médias	225	248	254	246	246	244

32) Resultado Líquido do período por empregado

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	13	12	14	11	11	12
Micro	4	0	-1	-3	-3	-1
Pequenas	5	4	7	5	2	5
Médias	30	27	29	27	30	29
Grandes	18	22	24	18	18	20
Península Setúbal:	12	12	18	12	11	13
Micro	-2	-5	0	-3	-1	-2
Pequenas	4	2	3	7	5	4
Médias	18	19	26	18	17	20

33) Gastos com o Pessoal / Vendas e Prestações de Serviços (%)

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	12.62	12.27	12.01	11.39	11.42	11.94
Micro	15.58	16.11	15.95	16.21	16.17	16.00
Pequenas	13.96	13.09	12.61	12.64	12.51	12.96
Médias	9.29	9.32	9.28	9.41	9.28	9.32
Grandes	16.49	16.20	15.87	11.87	12.52	14.59
Península Setúbal:	11.00	11.13	11.15	11.73	10.76	11.15
Micro	17.18	18.12	18.37	17.41	14.64	17.14
Pequenas	19.90	20.24	18.87	19.48	17.63	19.22
Médias	9.95	10.11	10.13	10.88	10.07	10.23

34) Gasto médio por empregado

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	23	22	22	21	21	22
Micro	15	15	14	14	13	14
Pequenas	20	20	19	18	18	19
Médias	25	24	23	23	23	24
Grandes	37	37	40	40	39	39
Península Setúbal:	20	21	22	22	21	21
Micro	14	15	14	12	11	13
Pequenas	16	9	17	17	17	15
Médias	22	25	26	27	25	25

35) Gastos com o Pessoal / EBIT (%)

	2019	2018	2017	2016	2015	Média
Portugal:	118.12	118.10	105.29	117.39	114.84	114.75
Micro	219.09	418.40	764.96	2,132.12	2,393.83	1,185.68
Pequenas	219.90	216.33	144.84	178.67	232.00	198.35
Médias	65.25	69.23	63.74	62.81	57.02	63.61
Grandes	142.50	116.31	111.64	140.49	152.72	132.73
Península Setúbal:	97.86	114.30	80.54	100.77	88.63	96.42
Micro	1,616.96	-601.53	540.04	-4,979.26	365.00	-611.76
Pequenas	268.68	360.53	435.65	187.77	261.24	302.77
Médias	79.64	90.08	66.28	83.83	75.92	79.15

Fonte: SABI – Elaboração Própria

Apêndice 13 - Número de Empregados por Empresa

	2019			2018			2017		
	Nº. Empregados	Nº. Empresas	Nº. de empregados por Empresa	Nº. Empregados	Nº. Empresas	Nº. de empregados por Empresa	Nº. Empregados	Nº. Empresas	Nº. de empregados por Empresa
Portugal:	7,655	791	10	7,662	802	10	7,282	776	9
Micro	2,057	661	3	1,981	663	3	1,876	641	3
Pequenas	2,664	106	25	2,625	111	24	2,446	107	23
Médias	1,856	22	84	2,053	26	79	2,002	26	77
Grandes	1,078	2	539	1,003	2	502	958	2	479
Península Setúbal:	462	32	14	417	32	13	358	27	13
Micro	98	27	4	92	27	3	93	23	4
Pequenas	40	2	20	45	2	23	20	1	20
Médias	324	3	108	280	3	93	245	3	82

	2016			2015			Média		
	Nº. Empregados	Nº. Empresas	Nº. de empregados por Empresa	Nº. Empregados	Nº. Empresas	Nº. de empregados por Empresa	Nº. Empregados	Nº. Empresas	Nº. de empregados por Empresa
Portugal:	6,798	748	9	6,622	738	9	7,204	771	9
Micro	1,771	613	3	1,711	604	3	1,879	636	3
Pequenas	2,317	109	21	2,216	108	21	2,454	108	23
Médias	1,830	23	80	1,745	23	76	1,897	24	79
Grandes	880	3	293	950	3	317	974	2	406
Península Setúbal:	324	25	13	327	28	12	378	29	13
Micro	84	21	4	86	24	4	91	24	4
Pequenas	20	1	20	20	1	20	29	1	29
Médias	220	3	73	221	3	74	258	3	86

Fonte: SABI – Elaboração Própria