



ASSOCIAÇÃO DE POLITÉCNICOS DO NORTE (APNOR)
INSTITUTO POLITÉCNICO DE BRAGANÇA

**Produtividade do trabalho como indicador de desempenho no setor
turístico em Portugal**

Luís Filipe Teixeira Cruz

Dissertação apresentada ao *Instituto Politécnico de Bragança*
Para obtenção do grau de mestre em Contabilidade e Finanças

Orientação:

Prof. Doutor António Borges Fernandes

Prof.^a Doutora Paula Odete Fernandes

Bragança, outubro, 2024



ASSOCIAÇÃO DE POLITÉCNICOS DO NORTE (APNOR)

INSTITUTO POLITÉCNICO DE BRAGANÇA

**Produtividade do trabalho como indicador de desempenho no setor
turístico em Portugal**

Luís Filipe Teixeira Cruz

Dissertação apresentada ao *Instituto Politécnico de Bragança*

Para obtenção do grau de mestre em Contabilidade e Finanças

Orientação:

Prof. Doutor António Borges Fernandes

Prof.^a Doutora Paula Odete Fernandes

Bragança, outubro, 2024

Resumo

A *performance* de um trabalhador está diretamente relacionada com a sua produtividade, sendo este um excelente indicador de desempenho. Qualquer empresa, para se manter competitiva nos tempos atuais, tem de produzir mais e melhor que as suas concorrentes, sendo extremamente importante prestar serviços de elevada qualidade com preços competitivos. Por vezes, ocorrem diferenças verificadas ao nível da produtividade, entre empresas de um mesmo setor, podendo afirmar-se que os fenómenos intrínsecos à empresa são também relevantes para a produtividade. Estas disparidades poderão também constituir evidência de que, o nível baixo de qualificação dos recursos humanos e a dimensão das empresas como sendo uma das principais barreiras para o aumento da produtividade.

Neste contexto, o principal objetivo do presente estudo assenta em compreender como a produtividade no trabalho tem uma importância significativa no crescimento da economia portuguesa, dando ênfase ao setor do turismo. O enquadramento teórico fixou-se no âmbito da *performance* empresarial das empresas do setor do turismo. Para tal, a amostra em estudo é constituída por empresas portuguesas do setor turístico, pertencentes à divisão da CAE (Rev.3) 55 - Alojamento e divisão da CAE (Rev.3) 56 - Restauração e similares. Os dados económico-financeiros das empresas foram recolhidos da base de dados SABI (Sistema de Análise de Balanços Ibéricos), para o horizonte temporal de 2010 a 2023.

Os resultados do estudo revelam que, existem evidências estatísticas suficientes para afirmar a existência de diferenças por região, dimensão e classificação da CAE relativamente à produtividade do trabalho no setor do turismo em Portugal.

Palavras-chave: Produtividade no trabalho, setor turístico, modelo EVA, localização geográfica.

Abstract

A worker's performance is directly related to their productivity, which is an excellent indicator of performance. In order to remain competitive in the current market, any company must surpass its competitors by producing more and better. Delivering top-quality services at competitive prices is crucial. Sometimes there are differences in productivity between companies in the same sector, and it can be said that phenomena intrinsic to the company are also relevant to productivity. These disparities could also be evidence that the low level of qualification of human resources and the size of companies are one of the main barriers to increasing productivity.

In this context, the main objective of this study is to understand how labour productivity plays a significant role in the growth of the Portuguese economy, with an emphasis on the tourism sector. The theoretical framework was set within the scope of the business performance of companies in the tourism sector. The sample under study consists of Portuguese companies in the tourism sector, belonging to CAE (Rev.3) division 55 - Accommodation and CAE (Rev.3) division 56 - Restaurants and similar. The companies' economic and financial data was collected from the SABI (*Sistema de Análise de Balanços Ibéricos*) database, for the 2010 to 2023 time horizon.

The results of the study show that there is sufficient statistical evidence to affirm the existence of differences by region, size and CAE classification concerning labour productivity in the tourism sector in Portugal.

Keywords: Work productivity, tourism sector, EVA model, geographical location.

Resumen

El rendimiento de un trabajador está directamente relacionado con su productividad, que es un excelente indicador de su rendimiento. Para seguir siendo competitiva en los tiempos que corren, cualquier empresa tiene que producir más y mejor que sus competidores, y es sumamente importante prestar servicios de alta calidad a precios competitivos. A veces hay diferencias de productividad entre empresas del mismo sector, y puede decirse que los fenómenos intrínsecos a la empresa también son relevantes para la productividad. Estas disparidades también podrían ser la prueba de que el bajo nivel de cualificación de los recursos humanos y el tamaño de las empresas son uno de los principales obstáculos al aumento de la productividad.

En este contexto, el principal objetivo de este estudio es comprender cómo la productividad laboral desempeña un papel significativo en el crecimiento de la economía portuguesa, haciendo hincapié en el sector turístico. El marco teórico se situó en el contexto del rendimiento empresarial de las empresas del sector turístico. La muestra objeto de estudio está constituida por empresas portuguesas del sector turístico, pertenecientes a las divisiones CAE (Rev.3) 55 - Alojamiento y CAE (Rev.3) 56 - Restauración y similares. Los datos económicos y financieros de las empresas se recogieron de la base de datos SABI (*Sistema de Análise de Balanços Ibéricos*) para el horizonte temporal 2010 a 2023.

Los resultados del estudio muestran que existe evidencia estadística suficiente para afirmar la existencia de diferencias por región, tamaño y clasificación CAE en lo que respecta a la productividad laboral en el sector turístico en Portugal.

Palabras clave: Productividad laboral, sector turístico, modelo EVA, localización geográfica.

Agradecimentos

Durante o desenvolvimento deste trabalho, enfrentei momentos de incerteza e hesitação, nos quais várias pessoas revelaram-se essenciais, prestando o seu apoio e incentivo para que o pudesse concluir esta etapa. Assim, é com profundo reconhecimento e gratidão que expresso o meu mais sincero agradecimento.

Em primeiro lugar, agradeço aos meus orientadores Professor Doutor António Borges Fernandes e Professora Doutora Paula Odete Fernandes, pela paciência e disponibilidade demonstrada ao longo de todo o processo. A sua sabedoria e dedicação foram fundamentais para a realização deste trabalho.

Aos meus pais, que sempre me apoiaram em todas as etapas da minha jornada académica, agradeço pelo amor, carinho compreensão e por acreditarem em mim, especialmente nas adversidades e nos momentos mais desafiantes. À minha namorada que sempre me incentivou e compreendeu as minhas ausências durante este período de estudo.

Sou igualmente grato ao Instituto Politécnico de Bragança, particularmente à Escola Superior de Tecnologia e Gestão, que me proporcionou uma formação académica bastante enriquecedora no decorrer dos anos de ensino superior abrindo-me portas para o mundo profissional. A todos os professores, colegas de curso agradeço pela troca de experiências, pela aprendizagem e pelo ambiente acolhedor encontrado.

A todos o meu sincero agradecimento.

Acrónimos e Siglas

AEPC	- Ativo Económico a Preços Correntes
AE	- Amortizações Económicas
AHRESP	- Associação de Hotelaria, Restauração e Similares de Portugal
Am	- Amortizações Contabilísticas
CAE-Rev.3	- Classificação Portuguesa das Atividades Económicas - Revisão 3
CFROI	- <i>Cash Flow Return on Investment</i>
CI	- Capital Investido
COVID-19	- <i>Coronavirus Disease 2019</i>
CMVMC	- Custo das Mercadorias Vendidas e das Matérias Consumidas
CTUP	- Custo de Trabalho por Unidade Produzida
CVA	- <i>Cash Value Added</i>
EBE	- Excedente Bruto de Exploração
EBIT	- <i>Earnings Before Interest Taxes</i>
ETIS	- <i>European Tourism Indicators System</i>
EUROSTAT	- <i>Statistical office of the European Union</i>
EVA	- <i>Economic Value Added</i>
GBV	- Gestão Baseada no Valor
IRC	- Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas
MLOLIPC	- Meios Libertos Operacionais Líquidos de Impostos a Preços Correntes
MOLI	- Meios Operacionais Líquidos de Impostos
NOPAT	- <i>Net Operating Profit After Taxes</i>
NUTS	- Nomenclatura das Unidades Territoriais para fins Estatísticos
OCDE	- Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
PIB	- Produto Interno Bruto
PME	- Pequenas e Médias Empresas
ROA	- <i>Return on Assets</i>
ROE	- <i>Return on Equity</i>
ROI	- <i>Return on investment</i>
ROLI	- Resultado Operacional Líquido de Imposto
RV	- Rentabilidade das Vendas
SABI	- Sistema de Análise de Balanços Ibéricos
SPSS	- <i>Statistical Product and Service Solutions</i>

TIR	- Taxa Interna de Rendibilidade
TV	- Taxa de Variação
UE27	- 27 países membros da União Europeia
VAB	- Valor Acrescentado Bruto
VR	- Valor Residual
WACC	- <i>Weighted Average Cost of Capital</i>

Índice

Lista de Figuras	viii
Lista de Tabelas	viii
Introdução.....	1
1. Enquadramento Teórico.....	3
1.1. Produtividade do Trabalho	3
1.1.1 Estrutura empresarial do setor do turismo	5
1.1.2 Produtividade do trabalho do setor do turismo em Portugal.....	11
1.2. Avaliação de <i>Performance</i> Empresarial.....	15
1.2.1 Modelos tradicionais da <i>Performance</i> empresarial.....	16
1.2.1.1 Rendibilidade do Ativo.....	19
1.2.1.2 Rendibilidade dos Capitais Próprios	20
1.2.2. Novos modelos da avaliação da <i>performance</i> empresarial.....	21
1.2.2.1 <i>Economic Value Added</i>	21
1.2.2.2 <i>Cash Value Added</i>	24
1.2.2.3 <i>Market Value Added</i>	25
1.2.2.4 <i>Cash Flow Return on Investment</i>	26
2. Metodologia de Investigação.....	28
2.1. Objetivo do Estudo e Hipóteses de Investigação.....	28
2.2. Medidas da <i>Performance</i> Empresarial.....	29
2.3. Recolha de Dados	31
2.4. Descrição dos Métodos de Tratamento e Análise dos Dados	32
3. Apresentação e Análise dos Resultados	34
3.1. Caracterização da Amostra.....	34
3.2. Estatísticas Descritivas das Variáveis.....	36
3.3. Validação das Hipóteses em Estudo	38
Conclusões, Limitações e Linhas de Investigação Futuras	50
Referências	52

Lista de Figuras

Figura 1. Produtividade do trabalho por hora trabalhada (Euro) - 2022	14
--	----

Lista de Tabelas

Tabela 1. Evolução da estrutura empresarial no setor do Alojamento, Restauração e Similares.	6
Tabela 2. Principais indicadores económicos das empresas não financeiras, por forma jurídica, dimensão, setor de atividade e total, e das empresas financeiras (2022).....	7
Tabela 3. Variação líquida e contributo dos setores de atividade para a variação percentual dos principais indicadores económicos (2022).	8
Tabela 4. Principais indicadores económicos das sociedades não financeiras, por dimensão, setor de atividade e total (2022).....	9
Tabela 5. Produto Interno Bruto e suas componentes - Ótica da Produção.....	9
Tabela 6. Produto Interno Bruto por NUTS II – 2022Po.....	10
Tabela 7. Produto Interno Bruto por NUTS II – 2021.	11
Tabela 8. VAB, Produtividade e Custo trabalho por unidade produzida por NUTS II – 2021.....	12
Tabela 9. Evolução da Taxa de Crescimento Anual, por Produtividade do trabalho.	13
Tabela 10. Apuramento do NOPAT.....	22
Tabela 11. Cálculo do CVA com base nos resultados operacionais.....	24
Tabela 12. Divisões que constituem a secção I da CAE - Rev.3.	31
Tabela 13. Localização das empresas por distrito.	35
Tabela 14. Dimensão das empresas da amostra.	35
Tabela 15. Comparação da amostra com a população.....	36
Tabela 16. Estatística descritiva da amostra.	36
Tabela 17. Estatística descritiva da amostra, sem <i>outliers</i>	37
Tabela 18. Estatística descritiva do EVA/n.º trabalhadores, por região (NUTS II).....	39
Tabela 19. Estatística descritiva do RL/n.º trabalhadores, por região (NUTS II).	39
Tabela 20. Estatística descritiva do EBITDA/n.º trabalhadores, por região (NUTS II).....	40
Tabela 21. Estatística descritiva do EBIT/n.º trabalhadores, por região (NUTS II).....	40
Tabela 22. Comparações múltiplas - EVA/n.º trabalhadores.	41
Tabela 23. Comparações múltiplas - RL/n.º trabalhadores.	41

Tabela 24. Comparações múltiplas - EBITDA/n.º trabalhadores.	42
Tabela 25. Comparações múltiplas - EBIT/n.º trabalhadores.....	43
Tabela 26. Estatística descritiva dos indicadores de produtividade por dimensão da empresa.	44
Tabela 27. Resultados do teste <i>Games-Howell</i> (EVA/n.º trabalhadores).	45
Tabela 28. Resultados do teste <i>Games-Howell</i> (RL/n.º trabalhadores).....	45
Tabela 29. Resultados do teste <i>Games-Howell</i> (EBITDA/n.º trabalhadores).	46
Tabela 30. Resultados do teste <i>Games-Howell</i> (EBIT/n.º trabalhadores).	47
Tabela 31. Estatísticas descritivas por Classificação de Atividade Económica.	48
Tabela 32. Resultado dos testes para amostras independentes.	48
Tabela 33. Resumo de validação das Hipóteses de Investigação.	49

Introdução

A produtividade tem sido um tema em voga na agenda internacional nos últimos anos, assumindo-se como uma das grandes questões económicas da atualidade. O aumento da produtividade é, provavelmente, o principal responsável pelo crescimento económico, que tem possibilitado um aumento sustentado e preponderante do nível médio de vida das pessoas. A desaceleração da produtividade, observada na generalidade dos países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) e da União Europeia na última década, é fonte de preocupação para os governos nacionais e para instituições internacionais. A economia portuguesa é motivo de particular atenção, na medida em que, para além da redução das taxas de crescimento da produtividade, nos anos mais recentes, caracteriza-se também por um baixo nível médio de produtividade quando comparada com outras economias da OCDE ou da União Europeia.

Desde o final da década de 90, a evolução da produtividade e do crescimento da economia portuguesa não permitiu diminuir o diferencial de rendimentos e nível de vida entre a população portuguesa e União Europeia. Embora a redução das taxas de juro e o maior acesso a financiamento no período que antecedeu a crise financeira, tivessem possibilitado a expansão do investimento, uma deficiente alocação de recursos, limitou o seu impacto sobre a produtividade da economia (Reis et al., 2013).

Neste sentido as questões que se pretendem dar resposta, ao longo deste estudo, sendo a pergunta de partida: De que forma a localização das empresas, a sua dimensão e as divisões da CAE afetam o desempenho da produtividade do trabalho no setor turístico em Portugal? Deste modo, para determinar a produtividade do trabalho como indicador de desempenho no setor turístico em Portugal utilizaram-se os seguintes indicadores: EVA/n.º trabalhadores, RL/n.º trabalhadores, EBITDA/n.º trabalhadores, EBIT/n.º trabalhadores. A amostra em estudo é constituída por empresas portuguesas do setor turístico, com a Classificação Portuguesa das Atividades Económicas Revisão 3 (CAE-Rev.3) secção I - Alojamento, restauração e similares, divisão 55 - Alojamento e divisão e divisão 56 - Restauração e similares. Os dados financeiros e não financeiros das empresas da amostra são obtidos da base dados Sistema de Análise de Balanços Ibéricos (SABI) para o período de 2010 a 2023.

O trabalho apresenta para além da introdução e conclusão, está dividido em três secções. Assim, na primeira secção, procede-se a uma síntese sobre a produtividade do trabalho, estrutura empresarial do turismo, avaliação de *performance* empresarial, bem como os métodos de avaliação de *performance* económico-financeiros (tradicionais e baseados na criação de valor). Na segunda secção apresenta-se a metodologia de investigação, iniciando pela identificação da pergunta de investigação, os objetivos de estudo, definição das hipóteses de investigação, seguindo com a amostra e os métodos para o tratamento dos dados e análise dos resultados. Na terceira secção apresenta-se e procede-se à análise

dos resultados obtidos, começando-se com a caracterização da amostra com recurso à análise descritivas, seguindo-se a análise inferencial para conseqüente validação das hipóteses de investigação. Termina-se apresentando as conclusões, as principais limitações do estudo, bem como sugestões para linhas de investigação futuras.

1. Enquadramento Teórico

Esta secção apresenta a revisão da literatura, procurando estudar os conceitos relacionados com a produtividade do trabalho nomeadamente no setor do turismo das empresas portuguesas pertencentes à divisão da CAE (Rev.3) 55 - Alojamento e divisão da CAE (Rev.3) 56. A secção encontra-se subdividida em produtividade do trabalho, estrutura empresarial do turismo, avaliação de *performance* empresarial, bem como os métodos de avaliação de *performance* (tradicionais e baseados na criação de valor).

1.1. Produtividade do Trabalho

O objetivo de qualquer organização é atingir as suas metas e objetivos de curto e longo prazo. A produtividade desempenha um papel fundamental no cumprimento das metas, pois auxilia na melhoria do desempenho dos funcionários e no aumento do lucro das organizações. Se os funcionários forem produtivos, custará menos às empresas alcançar resultados. Porém, a produtividade depende de uma série de fatores - conjunto de competências, ambiente de trabalho, envolvimento dos funcionários, saúde e segurança, hábitos de trabalho, fator tecnológico e cultura organizacional (Dangol, 2020).

Segundo Irfak (2022), a motivação é um fator que influencia o desempenho de um funcionário na organização. Porque a motivação é um determinante do sucesso ou fracasso de um colaborador no desempenho das tarefas que lhe são atribuídas. Quanto maior for a motivação de um funcionário, maiores serão os resultados de trabalho alcançados. A motivação de um funcionário afetará muito o desempenho do funcionário e o alcance de metas organizacionais predeterminadas.

O ambiente de trabalho numa empresa é um fator muito importante ao qual os administradores devem prestar especial atenção, visto que, tem uma influência direta no desempenho diário dos funcionários.

O ambiente de trabalho é uma atmosfera onde os funcionários realizam as suas atividades diárias. Um ambiente de trabalho favorável proporciona um sentido de segurança e permite que os funcionários trabalhem mais e melhor. Se o funcionário gosta do ambiente de trabalho, então este sentir-se-á em casa no trabalho, realizando as suas atividades por forma a que o tempo de trabalho seja utilizado de uma maneira eficaz. Por outro lado, um ambiente de trabalho inadequado reduzirá o desempenho dos funcionários (Irfak, 2022).

A produtividade é um tema de grande relevância na sociedade empresarial portuguesa, seja em comparação internacional, análise setorial, contexto das crises económicas ou como um indicador na avaliação de empresas e dos seus gestores. O nível de produtividade influencia diretamente o crescimento económico potencial de uma economia, além do aumento dos níveis de renda e dos padrões de vida da população. Portanto, compreender a evolução da produtividade na economia portuguesa e todos os fatores que a influenciam torna-se fundamental.

Existem diversos estudos que analisam a importância das variadas determinantes da produtividade da economia portuguesa. De acordo com Branco et al. (2018) o nível de qualificação dos trabalhadores, a inovação e a solidez financeira seriam os determinantes mais significativos para a produtividade no setor dos serviços. Por outro lado, para a indústria, as exportações, a dimensão da empresa e a despesa em processos de formação dos funcionários seriam os principais determinantes (Martins, 2016).

A produtividade pode ser analisada sob diversas perspetivas: de forma parcial, ao considerar cada *input* isoladamente, ou de forma agregada, considerando a sua combinação global, abrangendo a economia como um todo, ou em níveis mais detalhados, que vão desde setores de atividade económica a informações por empresa. O setor do turismo tem uma grande importância, devido ao seu impacto significativo na economia. A sua interdependência de outros setores produtivos de um país ou região aumentam a sua relevância e importância do seu desenvolvimento associado. Geograficamente essa atividade tem se dispersado com a procura de novos mercados, promovendo o desenvolvimento a novos destinos e estimulando a concorrência e a inovação (Williams, 2011).

Para que haja uma melhora significativa da produtividade, nos locais de trabalho, devem ser criadas condições físicas adequadas para desenvolver uma determinada atividade. É deveras importante que uma empresa tenha boas condições de trabalho, conforto e bem-estar para que sejam mantidos níveis de produtividade elevados (Delmas & Pekovic, 2013). Além do mais, importa também não esquecer que os avanços tecnológicos influenciam, significativamente e positivamente, a produtividade do trabalho, permitindo minimizar os recursos utilizados e esforços desnecessários.

Deste modo, a produtividade é um dos indicadores mais importantes do sistema económico de um país. Ao longo dos últimos anos, a produtividade em Portugal tem apresentado valores significativamente abaixo da média europeia, sendo mesmo considerado um dos piores países da União Europeia. Portanto, é essencial compreender os fatores que se encontram na génese destes baixos índices de produtividade em Portugal para melhorar os padrões da economia portuguesa.

A evolução do turismo, a nível mundial, teve início na Revolução Industrial esteve particularmente relacionada com três agentes, sendo eles: o aumento dos tempos livres, o desenvolvimento dos meios de transporte e ainda o aumento de qualidade de vida nos países desenvolvidos (Maricato, 2012). Desta forma, é a partir do séc. XX que o turismo passa a ser considerado como um aspeto significativo em termos económicos (Natário et al., 2019). Por conseguinte, em Portugal, até 1960 o desenvolvimento rural e da economia era centralizado na agricultura, o que após esse ano não se verificou, tendo assim tomado o turismo um maior foco, em particular o turismo rural (Pereiro, 2018).

Atualmente o turismo é visto como um dos instrumentos mais importantes das atividades económicas em Portugal, para além de ter um papel preponderante na criação de novos postos de trabalho, tem uma grande influência no Produto Interno Bruto (PIB) do país e ainda na balança de pagamentos (Maricato, 2012). Assim, o conceito de turismo além de constituir um papel crucial na economia, pode ainda ser visto como forma de satisfação das necessidades humanas de lazer e bem-estar dos indivíduos (Patrício, 2012). Natário et al. (2019) consideram que o desenvolvimento sustentável do turismo requer, para além da componente mais humana, ou seja, dos designados visitantes, a participação de todos os *stakeholders*, bem como uma forte liderança política para garantir a ampla participação e a construção de consensos.

No entanto, este conceito de caráter não só histórico, mas também social, não pode ser considerado estático dado o seu nível de evolução nas sociedades modernas (Pereiro, 2018). Desta forma, passa-se de uma configuração unidimensional para uma multidimensional, uma vez que este setor responde a uma multiplicidade de necessidades humanas, não se restringindo apenas à melhoria do bem-estar material e económico (Patrício, 2012). Assim, o turismo é reconhecido como um dos setores-chave do crescimento dos países, o que tem levado a que haja a uma preocupação progressiva com a sustentabilidade da atividade turística por parte dos governos de vários países e da Comissão Europeia, que desenvolveu o *European Tourism Indicators System for Sustainable Destination Management* (Natário et al., 2019), doravante ETIS.

Os destinos turísticos enfrentam cada vez mais desafios culturais, sociais, económicos e ambientais. Por outro lado, a competitividade da indústria do turismo europeu está fortemente ligada à sua sustentabilidade e, por isso a Comissão Europeia trabalha numa série de iniciativas nesta área.

Dado que os destinos turísticos são cada vez mais chamados a medir o seu desempenho relativamente à sustentabilidade, a Comissão Europeia desenvolveu o ETIS, como um método simples para medir o desempenho a esse nível.

1.1.1 Estrutura empresarial do setor do turismo

Numa análise específica ao setor do alojamento, restauração e similares, segundo os dados expostos na Tabela 1, verifica-se uma diminuição no número de empresas entre 2008 e 2013, sendo isto

perfeitamente justificável pela crise financeira que assolou o país. Todavia, no período compreendido entre 2014 a 2019, o número de empresas deste setor cresceu 40,3%. A diminuição do número de empresas, entre o ano 2008 e 2013, fez com que o pessoal ao serviço e o volume de negócios seguissem a mesma tendência, tendo ambos os indicadores aumentado a partir de 2014, com o pessoal ao serviço a crescer 46,1% e o volume de negócios, 76,8%, entre 2014 e 2019.

No início de 2020 ocorreu a Pandemia COVID-19, por tal facto, devido ao isolamento profilático o setor em estudo foi fortemente prejudicado, havendo assim muitas empresas a recorrerem a despedimentos de diversos funcionários. Atentas à situação epidemiológica e às várias medidas implementadas pelo Governo Português obrigatórias, algumas empresas não resistiram, tendo encerrado. Em face do exposto, verifica-se uma diminuição do número de empresas e, conseqüentemente, uma diminuição do pessoal ao serviço bem como do volume de negócios.

Por sua vez, no ano de 2022, assiste-se novamente a um acréscimo da atividade económica do setor empresarial, sendo que relativamente ao ano 2021, verifica-se um aumento do número de empresas, do pessoal ao serviço e do volume de negócio (6,8%; 13,4% e 63,8%, respetivamente).

Tabela 1. Evolução da estrutura empresarial no setor do Alojamento, Restauração e Similares.

	N.º Empresas	TVA (%)	Pessoal ao Serviço	TVA (%)	Volume de Negócios (10⁶ Euros)	TVA (%)
2008	91.728	-	300.952	-	10.194	-
2009	89.913	-1,98	296.074	-1,62	9.930	-2,59
2010	85.964	-4,39	293.071	-1,01	9.943	0,13
2011	85.802	-0,19	290.128	-1,00	9.769	-1,75
2012	83.861	-2,26	272.957	-5,92	8.472	-13,28
2013	82.211	-1,97	265.694	-2,66	8.425	-0,55
2014	84.122	2,32	273.338	2,88	9.190	9,08
2015	91.826	9,16	293.478	7,37	10.118	10,10
2016	97.562	6,25	317.808	8,29	11.615	14,80
2017	104.826	7,45	346.486	9,02	13.711	18,05
2018	113.191	7,98	375.067	8,25	14.861	8,39
2019	118.031	4,28	399.241	6,45	16.248	9,33
2020	112.347	-4,82	365.895	-8,35	9.611	-40,85
2021	111.094	-1,12	358.989	-1,89	12.003	24,89
2022	118.620	6,77	407.255	13,44	19.655	63,75

Nota: TVA (%), Taxa de Variação Anual, em %.

Fonte: Elaboração própria, tendo por base os dados disponibilizados pelo INE (2024a, 2024c, 2024c).

O ano de 2022 ficou marcado pela aceleração da atividade económica do setor empresarial, as empresas em Portugal registaram uma aceleração no crescimento do volume de negócios, do valor acrescentado bruto (VAB) e do excedente bruto de exploração (EBE), com 22,5%, 19,9% e 26,1% (15,9%, 15,4% e 26,8% em 2021, pela mesma ordem). O pessoal ao serviço e os gastos com o pessoal apresentaram o mesmo comportamento com 5,8% e 12,6%, respetivamente (2,3% e 8,9% em 2021) (INE, 2024d). Por forma jurídica, as sociedades não financeiras registaram crescimentos superiores no volume de negócios, nos gastos com o pessoal e no EBE face às empresas individuais não financeiras e, por dimensão, as micro, pequenas e médias empresas (PME) evidenciaram maiores crescimentos do pessoal ao serviço e do VAB face às grandes empresas, entre 2021 e 2022. Verificou-se ainda que, para as principais variáveis económicas, as empresas individuais já atingiram em 2022 os valores observados antes da pandemia (INE, 2024d, 2024e).

Analisando a Tabela 2, quanto ao setor de atividade alojamento e restauração do ano 2021 para 2022 houve um aumento do número de empresas em 6,8%, um aumento de 13,4% de pessoal ao serviço, um aumento no volume de negócios de 63,8%, aumento do VAB de 85,2%, aumento de 30,1% nos gastos com pessoal e também um aumento de 127,6% do EBE (INE, 2024d, 2024e).

Tabela 2. Principais indicadores económicos das empresas não financeiras, por forma jurídica, dimensão, setor de atividade e total, e das empresas financeiras (2022).

Desagregação	Empresas	Pessoal ao Serviço	Volume de Negócios	VAB	Gastos com o pessoal	EBE
	N.º (%)	N.º (%)	10 ⁶ Euros	10 ⁶ Euros	10 ⁶ Euros	10 ⁶ Euros
Total das Empresas	1.453.728 (7,0)	4.582.115 (5,8)	560.887 (22,5)	144.147 (19,9)	79.435 (12,6)	66.090 (26,1)
Empresas não financeiras	1.437.254 (7,1)	4.487.322 (5,9)	533.463 (23,8)	129.486 (18,9)	75.019 (12,6)	55.864 (24,0)
Forma jurídica						
Empresas Individuais	948.447 (8,6)	1.007.439 (8,6)	17.652 (16,8)	8.577 (23,3)	1.363 (8,4)	7.744 (22,3)
Sociedades	488.807 (4,3)	3.479.883 (5,2)	515.811 (24,1)	120.909 (18,6)	73.656 (12,7)	48.120 (24,2)
Dimensão						
PME	1.435.818 (7,1)	3.523.806 (6,0)	304.797 (17,7)	84.400 (19,3)	49.851 (12,4)	36.059 (23,7)
Grandes	1.436 (9,2)	963.516 (5,7)	228.665 (33,1)	45.087 (18,1)	25.168 (13,1)	19.804 (24,4)
Setor de atividade						
Agricultura e pescas	123.353 (-2,1)	211.847 (2,2)	10.237 (18,7)	2.624 (14,6)	1.456 (9,2)	2.074 (13,9)
Indústria e energia	77.022 (3,6)	806.298 (2,4)	170.160 (29,2)	34.036 (10,1)	177.420 (8,2)	16.699 (12,4)
Construção e atividades imobiliárias	164.019 (6,4)	493.095 (5,9)	44.487 (16,4)	14.161 (15,5)	7.656 (11,2)	6.090 (21,8)
Comércio	217.173 (0,7)	825.653 (3,4)	186.142 (17,9)	24.422 (13,5)	1.4791 (9,9)	9.480 (14,3)
Transporte e armazenagem	42.978 (17,8)	200.020 (5,8)	29.272 (39,6)	8.679 (36,5)	5.366 (15,7)	3.545 (78,6)
Alojamento e restauração	118.620 (6,8)	407.255 (13,4)	19.655 (63,8)	8.306 (85,2)	4.900 (30,1)	3.508 (127,6)
Informação e comunicação	29.316 (19,2)	163.328 (11,8)	19.789 (15,4)	9.887 (18,4)	6.086 (17,9)	3.777 (19,1)
Outros serviços	664.773 (10,8)	1.379.826 (7,6)	53.720 (21,1)	27.372 (20,4)	17.345 (13,7)	10.691 (27,4)
Empresas Financeiras	16.474 (-2,6)	94.793 (0,0)	27.424 (1,1)	14.660 (29,4)	4.416 (11,4)	10.227 (39,2)

Fonte: Elaboração própria, tendo por base os dados disponibilizados pelo (INE, 2023a).

Por setor de atividade económica (Tabela 3), a indústria e energia continuou a ser o que mais contribuiu para o crescimento do volume de negócios entre 2021 e 2022 (8,4%), seguido do comércio (6,2%). No que se refere ao VAB, os outros serviços e o alojamento e restauração evidenciaram os maiores contributos (3,9% e 3,2%, respetivamente), enquanto no EBE foram os serviços financeiros que mais contribuíram para o crescimento observado (5,5%) (INE, 2023a).

Tabela 3. Variação líquida e contributo dos setores de atividade para a variação percentual dos principais indicadores económicos (2022).

Desagregação	Volume de negócios		VAB		EBE	
	10 ⁶ Euros	%	10 ⁶ Euros	%	10 ⁶ Euros	%
Total das empresas	102.876	22,5	23.906	19,9	13.683	26,1
Agricultura e pescas	1.613	0,4	335	0,3	252	0,5
Indústria e energia	38.459	8,4	3.118	2,6	1.841	3,5
Construção e atividades imobiliárias	6.252	1,4	1.903	1,6	1.090	2,1
Comércio	28.302	6,2	2.897	2,4	1.187	2,3
Transporte e armazenagem	8.301	1,8	2.320	1,9	1.560	3,0
Alojamento e restauração	7.652	1,7	3.821	3,2	1.966	3,8
Informação e comunicação	2.643	0,6	1.539	1,3	605	1,2
Serviços financeiros	301	0,1	3.334	2,8	2.882	5,5
Outros serviços	9.352	2,0	4.640	3,9	2.297	4,4

Fonte: Elaboração própria, tendo por base os dados disponibilizados pelo (INE, 2023a).

Em 2022, como se verifica na Tabela 4, o setor do alojamento e restauração registou uma aceleração acentuada do crescimento do VAB (+90,6%, face a +48,9% em 2021), influenciado pelas atividades hotéis com restaurante e restaurantes tipo tradicional (códigos 55111 e 56101 da CAE-Rev.3), ultrapassando já os níveis de pré-pandemia. A indústria e energia continuou a ser o setor com maior peso no VAB das sociedades não financeiras (27,9%), registando um crescimento de 10,1% em 2022 (+13,7% no ano anterior).

Tabela 4. Principais indicadores económicos das sociedades não financeiras, por dimensão, setor de atividade e total (2022).

Desagregação	Sociedades		Pessoal ao serviço		Volume de Negócios		VAB		Gastos com o pessoal	
	N.º	%	N.º	%	10 ⁶ Euros	%	10 ⁶ Euros	%	10 ⁶ Euros	%
Setor de atividade										
Agricultura e pescas	19.772	3,1	99.192	8,3	8.041	20,5	1.974	15,0	1.304	10,0
Indústria e energia	44.353	1,2	768.266	2,2	169.334	29,3	33.746	10,1	17.320	8,3
Construção e atividades imobiliárias	102.833	6,5	424.894	5,9	43.086	16,6	13.512	15,9	7.508	11,3
Comércio	104.578	1,0	698.981	3,7	181.165	18,3	23.647	13,5	14.499	10,0
Transporte e armazenagem	25.824	11,0	182.584	4,0	29.133	39,5	8.586	36,3	5.356	15,7
Alojamento e restauração	48.339	3,5	322.645	14,4	17.389	65,6	6.870	90,6	4.669	30,4
Informação e comunicação	16.768	10,7	150.713	10,3	19.532	15,0	9.658	17,8	6.077	17,8
Outros serviços	126.340	4,8	832.608	4,6	48.131	21,4	22.917	20,6	16.923	13,8

Fonte: Elaboração própria, tendo por base os dados disponibilizados pelo (INE, 2023a).

O Produto Interno Bruto (Tabela 5) atingiu 242,3 mil milhões de euros em 2022, o que representou um crescimento nominal de 12,2%, a taxa mais elevada desde 1992, após o aumento de 7,7% registado em 2021 e a forte contração (-6,5%) de 2020 devido aos efeitos adversos da pandemia na atividade económica. O expressivo crescimento nominal do PIB ocorreu num contexto de aceleração dos preços, com o deflator do PIB a aumentar 5,0% (1,9% em 2021). Em termos reais, o PIB aumentou 6,8% (5,7% em 2021). Todas as principais componentes da despesa aumentaram significativamente, destacando-se as exportações de serviços com um crescimento de 40,8% em volume (56,9% em valor), tendo o investimento aumentado de forma moderada (3,5% em volume) (INE, 2023c). Em 2022, o Valor Acrescentado Bruto aumentou 12,1% em termos nominais e 6,5% em volume, após variações de 7,0% e 5,5%, respetivamente, em 2021. Destacam-se os ramos do Alojamento e restauração, os Transportes e Armazenagem e os Outros serviços, que apresentaram as taxas de crescimentos em volume mais intensas (50,0%; 20,4% e 13,0%, respetivamente) (INE, 2023c).

Tabela 5. Produto Interno Bruto e suas componentes - Ótica da Produção.

	Valor (10 ⁶ €)		Variação em valor (%)		Variação em volume (%)	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Valor Acrescentado Bruto	187.070	209.791	7,0	12,1	5,5	6,5
Agricultura, silvicultura e pesca	4.646	4.495	6,6	-3,3	3,9	-5,3
Indústria e energia	32.954	35.960	7,7	9,1	6,5	1,9
Construção	8.620	9.166	3,9	6,3	5,1	1,5
Comércio e reparação automóvel	23.843	26.560	4,5	11,4	4,1	5,3
Alojamento e restauração	7.899	12.796	24,7	62,0	14,8	50,0
Transportes e armazenagem	7.827	9.935	12,8	26,9	14,0	20,4

Tabela 5. Produto Interno Bruto e suas componentes - Ótica da Produção (Cont.).

	Valor (10 ⁶ €)		Variação em valor (%)		Variação em volume (%)	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Serviços de informação e comunicação	8.504	9.812	9,7	15,4	7,1	10,1
Financeiras e seguros	9.396	10.606	1,8	12,9	5,8	1,2
Imobiliárias	24.349	25.424	3,8	4,4	0,8	1,8
Outros serviços prestados às empresas	16.330	19.266	11,4	18,0	6,6	11,0
Administração pública, saúde e educação	37.840	39.968	6,2	5,6	5,2	3,1
Outros serviços	4.862	5.803	4,0	19,3	1,5	13,0
Impostos líquidos de subsídios aos produtos	28.983	32.681	12,6	12,8	7,5	9,1
Produto Interno Bruto	216.053	242.341	7,7	12,2	5,7	6,8

Fonte: Elaboração própria, tendo por base os dados disponibilizados pelo (INE, 2023c).

De acordo com os resultados provisórios das Contas Regionais, em 2022, o PIB do país registou um crescimento nominal de 12,2%. Todas as regiões apresentaram variações positivas, sendo as mais intensas observadas no Algarve (21,3%), na Região Autónoma da Madeira (19,8%) e Área Metropolitana de Lisboa (14,1%), regiões mais afetadas pela pandemia. Para as restantes regiões estimam-se variações nominais abaixo da média do país, sendo 12,0% na Região Autónoma dos Açores, 10,4% no Norte e no Alentejo, distanciando-se ligeiramente o Centro, com um crescimento nominal de 9,1%.

Pela análise da Tabela 6, em termos reais, o PIB aumentou 6,8% no país, tendo-se registado crescimento em todas as regiões, mais intenso no Algarve (17,0%), na Região Autónoma da Madeira (14,2%) e Área Metropolitana de Lisboa (8,2%). A Região Autónoma dos Açores (6,8%) registou uma variação idêntica ao país, enquanto o Norte (5,6%), o Alentejo (4,7%) e o Centro (3,8%) apresentaram crescimentos reais mais moderados. Refira-se que, em larga medida, as regiões que apresentaram desempenhos mais modestos em 2022 tinham sido menos afetadas pela pandemia nos dois anos anteriores. Em sentido oposto, as regiões com crescimentos mais intensos em 2022 registaram contrações mais fortes nos anos da pandemia.

Tabela 6. Produto Interno Bruto por NUTS II – 2022Po.

Regiões	2022Po			
	10 ⁶ Euros	%	Var. Valor (%)	Var. Volume (%)
Norte	71.873	29,7	10,4	5,6
Centro	45.029	18,6	9,1	3,8
Área Metropolitana de Lisboa	87.368	36,1	14,1	8,2
Alentejo	15.157	6,3	10,4	4,7
Algarve	11.624	4,8	21,3	17,0
Região Autónoma dos Açores	5.110	2,1	12,0	6,8
Região Autónoma da Madeira	6.021	2,5	19,8	14,2
Extra-regio	159	0,1	-	-
Portugal	242.341	100,0	12,2	6,8

Fonte: Elaboração própria, tendo por base os dados disponibilizados pelo (INE, 2023b). Po- Dados provisórios.

Em 2021, o PIB do país registou uma variação nominal de 7,7% e real de 5,7%. Em termos nominais, o PIB cresceu em todas as regiões, embora de forma mais acentuada na Região Autónoma da Madeira (12,9%) e no Algarve (12,4%), regiões que têm em comum um peso relativo elevado das atividades ligadas ao turismo, que registaram decréscimos muito acentuados em 2020, tendo iniciado alguma recuperação em 2021. No Alentejo (10,1%) e na Região Autónoma dos Açores (9,5%) registaram-se acréscimos menos acentuados, embora superiores à média nacional. O Norte (7,5%), o Centro (7,2%) e a Área Metropolitana de Lisboa (6,9%) apresentaram variações nominais mais moderadas e inferiores ao país (INE, 2023b).

Como se verifica na Tabela 7, em termos reais, em 2021, o PIB cresceu em todas as regiões, em especial na Região Autónoma da Madeira (9,2%), no Algarve e na Região Autónoma dos Açores (ambas com 7,4%) e no Alentejo (6,8%). A Área Metropolitana de Lisboa (5,7%) e o Norte (5,6%) registaram um crescimento próximo do país, enquanto o Centro (4,9%) foi a região com crescimento mais moderado.

Tabela 7. Produto Interno Bruto por NUTS II – 2021.

Regiões	2021			
	10 ⁶ Euros	%	Var. Valor (%)	Var. Volume (%)
Norte	65.110	30,1	7,5	5,6
Centro	41.287	19,1	7,2	4,9
Área Metropolitana de Lisboa	76.603	35,5	6,9	5,7
Alentejo	13.732	6,4	10,1	6,8
Algarve	9.584	4,4	12,4	7,4
Região Autónoma dos Açores	4.561	2,1	9,5	7,4
Região Autónoma da Madeira	5.026	2,3	12,9	9,2
Extra-regio	151	0,1	-	-
Portugal	216.053	100,0	7,7	5,7

Fonte: Elaboração própria, tendo por base os dados disponibilizados pelo (INE, 2023b).

1.1.2 Produtividade do trabalho do setor do turismo em Portugal

Pela análise da Tabela 8, em 2021 a produtividade do trabalho, avaliada pelo quociente entre o VAB em termos reais e o emprego total medido em indivíduos, aumentou 3,5% no país, com todas as regiões a registarem acréscimos da produtividade, sendo os mais expressivos e superiores à média nacional, observados na Região Autónoma da Madeira (7,9%), na Região Autónoma dos Açores (5,1%) e no Alentejo e Algarve (ambos com 4,3%). Na região Norte registou-se um acréscimo próximo da média nacional (3,6%), enquanto na Área Metropolitana de Lisboa (3,0%) e no Centro (2,8%), registaram-se acréscimos inferiores à média do país.

Como resultado do diferencial de crescimento da produtividade, face à variação da remuneração média anual, o custo de trabalho por unidade produzida (CTUP) teve uma diminuição na Região Autónoma da Madeira (-2,8%), na Região Autónoma dos Açores (-1,5%) e no Alentejo (-0,3%). Pelo contrário, o CTUP cresceu acima da média nacional no Norte e Centro (ambos 2,2%), enquanto na Área Metropolitana de Lisboa apresentou uma variação próxima do país (1,7%) e no Algarve um crescimento menos expressivo (0,9%).

Tabela 8. VAB, Produtividade e Custo trabalho por unidade produzida por NUTS II – 2021.

Regiões	VAB				Variação			
	10 ⁶ Euros	%	Valor (%)	Volume (%)	Indivíduos totais (%)	Produtividade (%)	Remuneração Média (%)	CTUP (%)
Norte	56.361	30,1	6,8	5,3	1,6	3,6	5,9	2,2
Centro	35.740	19,1	6,4	4,6	1,8	2,8	5,0	2,2
A. M. Lisboa	66.310	35,4	6,2	5,4	2,4	3,0	4,7	1,7
Alentejo	11.887	6,4	9,3	6,5	2,1	4,3	4,0	-0,3
Algarve	8.296	4,4	11,6	7,2	2,8	4,3	5,2	0,9
R.A. Açores	3.948	2,1	8,8	7,2	2,0	5,1	3,5	-1,5
R.A. Madeira	4.398	2,1	12,4	9,0	1,0	7,9	4,9	-2,8
Extra-regio	131	0,1	-	-	-	-	-	-
Portugal	187.070	100,0	7,0	5,5	2,0	3,5	5,1	1,6

Fonte: Elaboração própria, tendo por base os dados disponibilizados pelo (INE, 2023b).

A Tabela 9 apresenta a produtividade do trabalho entre os anos de 2003 e 2023, medindo-a de duas formas: produtividade por trabalhador e produtividade por hora trabalhada, com suas respectivas taxas de crescimento anual (%). A produtividade por trabalhador estabelece a relação entre um dado montante de produção realizado e o número de trabalhadores utilizados. A produtividade por hora trabalhada estabelece a relação entre um dado montante de produção realizado e o número de horas de trabalho.

Pela análise da Tabela 9, verificam-se anos de crescimento positivo consistente na produtividade, tanto por trabalhador quanto por hora trabalhada. Por exemplo, em 2010, a produtividade por trabalhador aumentou 3,2%, e por hora trabalhada cresceu 3,1%. Esse foi o maior crescimento registado no período. Registou-se um desempenho fraco e negativo entre 2008 e 2009, e novamente em 2014, a produtividade por trabalhador e por hora trabalhada registou números negativos. O pior ano foi 2020, com uma queda significativa de -6,6% na produtividade por trabalhador, justificada pelo impacto da pandemia de COVID-19. Em 2021 e 2022, há uma clara recuperação pós-pandemia. A produtividade por trabalhador cresceu 3,7% e 5,2%, respetivamente, enquanto a produtividade por hora trabalhada também aumentou significativamente. Apesar de alguns anos de queda ou crescimento fraco, a

produtividade voltou a se estabilizar em 2021 e 2022. Para 2023, os dados mostram um crescimento mais moderado de 1,4% por trabalhador e 1,1% por hora trabalhada.

Tabela 9. Evolução da Taxa de Crescimento Anual, por Produtividade do trabalho.

Ano	Produtividade por Trabalhador	Produtividade por Hora Trabalhada
2003	0,0	0,4
2004	2,5	2,2
2005	1,2	1,1
2006	1,2	1,9
2007	2,5	1,6
2008	0,0	0,6
2009	-0,4	-0,4
2010	3,2	3,1
2011	0,3	1,5
2012	0,0	1,0
2013	2,0	1,4
2014	-0,6	-1,0
2015	0,4	0,0
2016	0,4	0,1
2017	0,2	0,8
2018	0,5	-0,1
2019	1,9	1,5
2020	-6,6	0,3
2021	3,7	3,0
2022	5,2	3,1
2023	1,4	1,1

Fonte: Elaboração própria, tendo por base os dados disponibilizados pelo (Banco de Portugal, 2024b).

A produtividade *per capita* em Portugal está abaixo da média da UE27. Segundo o Eurostat, no ano de 2022, a produtividade por hora de trabalho no nosso país, situa-se em 26,6€, o que compara com 46,3€ para a média da UE27, 39,8€ em Espanha ou 63,1€ na Alemanha. Portugal encontra-se na 19^o posição do *ranking* europeu de produtividade, quase no fundo da lista. Os países com pior classificação são os seguintes: Polónia, Roménia e Bulgária (18,4€; 18,2€ e 15,4€, pela mesma ordem). A liderar estão países como a Irlanda, Luxemburgo e Dinamarca (119,9€; 106€ e 86,2€, pela mesma ordem).

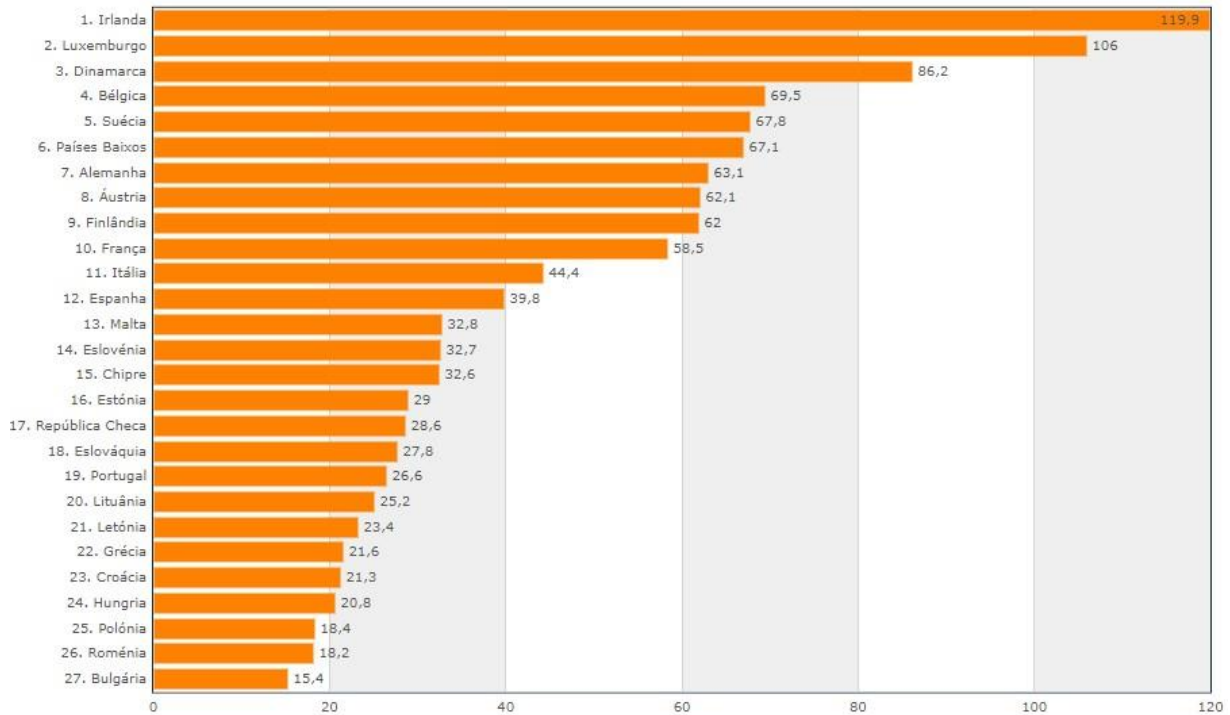


Figura 1. Produtividade do trabalho por hora trabalhada (Euro) – 2022.

Fonte: Elaboração própria, tendo por base os dados disponibilizados pelo (PORDATA, 2024).

Neste cenário, torna-se fundamental promover o aumento dos níveis de produtividade, pois só assim se garante o desenvolvimento económico e social, o aumento da competitividade global, a sustentabilidade financeira e a melhoria da qualidade de vida.

O aumento da produtividade em Portugal exige a adoção de uma abordagem abrangente, envolvendo medidas em diversas áreas, tais como:

- Estimular a inovação através do aumento do investimento em investigação e desenvolvimento (I&D), incentivar parcerias entre empresas e universidades com o objetivo final de impulsionar a transferência de conhecimento e tecnologia;
- Acesso a tecnologias de ponta por parte das empresas portuguesas e o incentivo de programas de formação contínua para os trabalhadores, permitindo que estes atualizem as suas competências ao longo da vida profissional;
- Implementação de políticas que melhorem a competitividade das empresas portuguesas, incluindo redução da carga fiscal sobre as empresas, a simplificação de processos burocráticos e a promoção da internacionalização;
- Adoção de boas práticas de gestão que valorizem a eficiência, a inovação e o desenvolvimento dos colaboradores, o conhecimento e o uso alargado de ferramentas de inteligência artificial podem também ter um papel fundamental.

Para que exista, uma implementação eficaz das medidas mencionadas anteriormente, é necessário um compromisso conjunto do governo, das empresas e da sociedade. A promoção de um ambiente favorável ao desenvolvimento económico sustentável e à inovação é fundamental para impulsionar a produtividade em Portugal. Em síntese, abordar a lacuna de produtividade no nosso país requer uma abordagem integrada e colaborativa. Assim, será possível aumentar de forma consistente e sustentável os salários médios, conseguindo-se, dessa maneira, evitar a saída para o exterior do talento português.

1.2. Avaliação de *Performance* Empresarial

O termo *performance* pode traduzir-se para a língua portuguesa pela palavra desempenho. A *performance* financeira é o maior ponto de interesse para o ambiente interno e externo de uma entidade económica (Diana & Maria, 2020). O conceito de *performance* é o pilar de muitos julgamentos valiosos, realizados durante a avaliação das atividades comerciais, portefólio de produtos, alianças estratégicas, recuperação de empresas, fusões ou aquisições de empresas (Guni, 2016).

Com o aumento da competição global e a feroz concorrência entre empresas do mesmo setor, medir a *performance* torna-se cada vez mais importante e necessário para a sobrevivência das empresas (Bosilj-Vuksic et al., 2008). Estes autores também referem que, a *performance* organizacional considera os resultados reais de uma organização como medida de comparação com os resultados esperados. Deste modo, a *performance* organizacional permite às empresas compreender o que não está a correr conforme o esperado e focar todas as atenções nas áreas que necessitam de ser aperfeiçoadas.

Segundo Guni (2016), a *performance* é uma preocupação constante de diversos fatores económicos, cuja perceção depende dos seus interesses específicos. É evidente que os acionistas estejam particularmente preocupados com o retorno dos seus investimentos, enquanto os colaboradores priorizem a estabilidade do emprego e os fornecedores se concentrem na continuidade dos negócios existentes. Isso evidencia uma dicotomia entre a *performance* financeira, tradicional, e *performance* que designaremos de operacional, que engloba todos os outros aspetos mencionados.

Sabendo que, não há uma definição universal de *performance* e que a sua avaliação depende dos interesses muitas vezes divergentes das diferentes partes interessadas, cada empresa deverá formular a sua própria definição tanto a nível interno, como a nível externo. É essencial que cada organização selecione os indicadores mais adequados para a descrever e acompanhar a sua *performance* (Yeh-Yun Lin & Yi-Ching Chen, 2007).

A avaliação da *performance* empresarial sempre despertou grande interesse, pois o conhecimento de métodos eficazes e eficientes, para esse fim, é crucial para o sucesso e sobrevivência das organizações. O paradigma predominante na metodologia utilizada pelas empresas, no sentido de medir e avaliar o seu desempenho, é o contabilístico. No entanto, alguns investigadores e autores desta área, tais como

Alfred Rappaport, G. Bennett Stewart III, constataram que, por meio de múltiplos estudos empíricos, que essa abordagem de avaliação assim desenvolvida, se afigurava frequentemente desfasada da realidade.

Nas últimas décadas, tem-se vindo a observar o aparecimento de uma nova abordagem na gestão das empresas, focada na criação de valor para o acionista como principal objetivo das organizações. Deste modo, é importante questionar se a metodologia contabilística tem capacidade para responder a este desafio, o que evidentemente para muitos não é o caso. Neste sentido, surge um novo modelo, concentrando-se na avaliação económica de facto e com a necessidade de verificar se, em determinado período houve, ou não, criação de riqueza e valor.

Neste seguimento, desenvolve-se a Gestão Baseada no Valor (GBV), preocupada em suprir as diversas limitações e deficiências do modelo contabilístico, e apresentar novas métricas, mais capazes e eficientes na avaliação da *performance* empresarial. Esta melhoria qualitativa é um constante desafio, exigindo esforço contínuo e um trabalho árduo na procura da melhor solução. O objetivo é superar as limitações e os inconvenientes da contabilidade tradicional, alcançando assim, um nível muito mais elevado de credibilidade e confiança.

A evolução constante nos mercados e a crescente diversidade da oferta em quase todas as áreas de negócio, faz com que cada vez mais difícil para as empresas conseguirem manter-se competitivas. Além disso, as empresas não precisam de competir apenas no imediato, mas sim manter-se competitivas a longo do tempo (Falcioni et al., 2020). Para isso, é crucial que se mantenham atualizadas e conectadas com o mercado, por forma a conseguirem implementar estratégias inovadoras que lhes permitam alcançar uma competitividade duradoura e economicamente viável.

1.2.1 Modelos tradicionais da *Performance* empresarial

A medição do sucesso empresarial envolve a realização de determinados objetivos em várias áreas estratégicas, além da crescente importância de comunicar o seu desempenho e da contribuição de todas as partes interessadas e bem-estar da sociedade. Segundo Micheli e Mari (2014) é fundamental que a haja o interesse da gestão nos sistemas de medição do desempenho organizacional, uso e revisão do seu projeto, assegurando o estabelecimento de ligações entre planeamento, decisão, ação e resultados.

Todos os sistemas de GBV procuram alinhar os interesses dos gestores com o interesse dos acionistas, assim sendo, a *performance* empresarial deve ser convenientemente avaliada. Havendo uma avaliação recorrente e sistemática da *performance* permite que as empresas monitorizem os seus produtos e serviços, direcionando esforços para as áreas que sejam consideradas mais relevantes para os seus negócios, como os aspetos operacionais, financeiros e ambientais. As dimensões consideradas mais

importantes pelas empresas servirão como base para a definir as métricas de desempenho. Este sistema possibilita acompanhar várias dimensões de desempenho, escolher determinados indicadores e realizar o alinhamento dos objetivos e metas organizacionais de cada empresa.

Diana e Maria (2020) enumeram o retorno dos ativos (ROA) e retorno do patrimônio líquido (ROE) como alguns dos indicadores-chave na avaliação do desempenho financeiro. Bosilj-Vuksic et al. (2008) acrescentam a estes o retorno do investimento (ROI). Jacobson (1987) estudou a validade deste indicador como uma medida da taxa de retorno económico averiguando a existência e extensão da associação do ROI de nível corporativo com o retorno de ações. Neste mesmo estudo, o autor concluiu que, apesar de este indicador apresentar algumas limitações, fornece informações sobre as taxas de retorno económicas. Portanto, o ROI para além de útil, é muito provavelmente o indicador mais acessível da *performance* do negócio.

Em síntese, a “*performance* organizacional é, obviamente, um assunto central de pesquisa em gestão estratégica” (Afonina, 2015, p. 19) e a medição do desempenho organizacional desempenha um papel deveras relevante na tradução dessa mesma estratégia em resultados.

O indicador EVA/n.º de trabalhadores refere-se ao Valor Económico Acrescentado dividido pelo número de trabalhadores de uma empresa. Neste contexto, mede-se o desempenho da empresa, ou seja, o valor económico gerado por trabalhador. Assim, é uma forma de avaliar a eficiência e a capacidade de criar valor de uma empresa em relação à sua força de trabalho (Faupel, 2015).

A métrica Postos de Trabalho/Vendas e Serviços Prestados indica o número de trabalhadores necessário para gerar uma determinada quantidade de vendas ou serviços prestados. Este rácio mede a produtividade laboral em termos de volume de negócios ou receitas geradas. Fazendo uma interpretação da métrica em relação com a produtividade, caso se verifique um rácio mais baixo significa que menos trabalhadores são necessários para gerar um certo nível de vendas ou serviços, o que sugere maior eficiência e produtividade. Caso o rácio seja mais elevado indica que mais trabalhadores são necessários para atingir o mesmo nível de vendas, o que pode sugerir ineficiência.

Este indicador é frequentemente usado para comparar empresas do mesmo setor ou para medir o desempenho de uma empresa ao longo do tempo. Pode ajudar a identificar áreas onde os custos laborais são desproporcionais ao volume de vendas, sugerindo a necessidade de otimizar processos. É também muito importante para entender como os recursos humanos impactam diretamente o volume de negócios gerado numa empresa.

Outro indicador relevante é o Resultado Líquido/Postos de Trabalho refere-se ao valor do lucro líquido gerado por cada trabalhador numa empresa. Este rácio mede a rentabilidade ou eficiência dos trabalhadores em termos de criação de lucro para a empresa. Um valor mais alto deste indicador significa que cada trabalhador contribui significativamente para o lucro da empresa, o que indica maior

eficiência e rentabilidade. Caso o valor seja mais baixo ou negativo sugere que os trabalhadores estão a gerar menos lucro ou até prejuízo, o que pode indicar ineficiência operacional ou custos elevados.

Esta métrica é útil para avaliar a eficiência financeira de uma empresa em termos de gestão de recursos humanos. Pode ser usada para comparar o desempenho entre empresas do mesmo setor, ou ao longo do tempo, para identificar melhorias ou declínios na rentabilidade. Empresas podem usar este indicador para avaliar se o número de trabalhadores é adequado para o volume de lucro gerado, ajudando na tomada de decisão sobre reestruturações, redução de gastos, ou investimentos em formação para aumentar a produtividade. Em síntese, este indicador oferece uma visão clara da rentabilidade por colaborador, ajudando as empresas a ajustar as suas estratégias de gestão de custos e recursos humanos.

O indicador Rentabilidade das Vendas, é dado pelo rácio entre o valor do EBIT e o valor das Vendas e Serviços Prestados. Este indicador permite quantificar a rentabilidade do negócio, indicando quanto é que a empresa está a alcançar como consequência imediata da sua atividade operacional (Silva, 2013).

A Equação 1 indica a forma de se determinar a Rentabilidade das Vendas (RV).

$$RV = \frac{\text{EBIT}}{\text{Vendas e Serviços Prestados}} \quad (1)$$

Uma empresa que tenha uma margem operacional elevada, significa que consegue manter os custos operacionais baixos em relação à sua receita, mostrando eficiência na gestão das despesas. Quando a margem é baixa, pode indicar que a empresa está a enfrentar dificuldades em controlar os seus custos ou que não tem poder suficiente para aumentar os preços.

Por exemplo, uma empresa com um EBIT de 250.000€ e receita de 1.000.000€ tem uma margem operacional de 25%. Isto significa que, por cada euro de vendas, 25 cêntimos são transformados em lucro operacional antes de juros e impostos.

Importância da Margem Operacional:

- Ajuda a comparar a eficiência de diferentes empresas dentro do mesmo setor de atividade;
- É uma medida essencial para avaliar quão bem a empresa converte vendas em lucro, não considerando fatores financeiros ou fiscais;
- Ao acompanhar a evolução da margem ao longo do tempo, é possível identificar se a empresa está a melhorar ou a piorar a sua eficiência operacional.

Limitações deste indicador:

- Não considera elementos como ganhos ou perdas extraordinárias, que também afetam a rentabilidade global;

- Cada setor tem estruturas de custos diferentes, pelo que as margens operacionais variam naturalmente entre indústrias;
- Empresas com ciclos de vendas sazonais podem ver variações significativas na margem ao longo do ano, o que pode distorcer a análise caso isso não seja considerado.

Em resumo, o EBIT e a margem operacional são ferramentas fundamentais para analisar a eficiência de uma empresa, mas devem ser utilizadas com atenção às limitações contextuais.

A prática mais comum, para se avaliar o valor de uma empresa até aos meados dos anos 80, era através do recurso aos seus valores históricos ou patrimoniais. As métricas tradicionais, baseadas nas demonstrações financeiras, têm sido ao longo do tempo a metodologia privilegiada para avaliar a performance empresarial. Todavia, este método tem as suas fragilidades, que podem motivar diversos viesamentos. Em função disso, existe um afastamento significativo entre a realidade contabilística e económica, um problema que se torna cada vez mais crucial ultrapassar.

O debate sobre as métricas de avaliação da *performance* empresarial tem vindo a ser cada vez mais intensificado. As principais medidas de desempenho adotadas pelas empresas são baseadas nos resultados contabilísticos e têm como principal vantagem a simplicidade de cálculo. Todavia, essas métricas têm sido criticadas, uma vez que, não abordam aspetos essenciais relacionados ao verdadeiro desempenho das empresas.

A avaliação da *performance* das empresas e dos seus desempenhos é geralmente efetuada através de indicadores, tais como: rendibilidade do ativo – *Return on Assets* (ROA) e rendibilidade dos capitais próprios – *Return on Equity* (ROE).

No entanto, estes indicadores são baseados em resultados contabilísticos que não refletem o risco financeiro e sofrem influência de uma série de regras contabilísticas que podem provocar diversas distorções nos resultados apresentados. Embora estes ajustamentos contabilísticos “maquilhagem contabilística” interfiram nos resultados apresentados, não afetam o fluxo de caixa nem o verdadeiro valor da empresa. Tendo em conta os indicadores mencionados anteriormente, procederemos de seguida, à definição e análise dos modelos mais utilizados pelas empresas na avaliação da sua *performance* empresarial: ROA e ROE.

1.2.1.1 Rendibilidade do Ativo

O ROA é um indicador financeiro que mostra a capacidade dos ativos da empresa em gerarem resultados. Permite ao investidor compreender a eficiência ou não da empresa em transformar o capital investido em lucros, deste modo, quanto mais elevado for este indicador melhor. À semelhança do ROI,

este indicador apenas estima um período específico, ignorando o que acontece para além deste período (Fernandes et al., 2022).

O ROA é calculado através da seguinte Equação:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Valor Contabilístico dos Ativos}} \quad (2)$$

Trata-se de um indicador apresentado em forma de rácio em que o aumento do seu resultado pode ser influenciado pelo aumento do numerador “Resultado Líquido” (resultados) ou diminuição do denominador “Valor Contabilístico dos Ativos” (investimentos).

1.2.1.2 Rendibilidade dos Capitais Próprios

A rendibilidade dos capitais próprios - *Return on Equity* (ROE) é um indicador que permite analisar a rendibilidade dos capitais próprios. Este indicador mede a eficiência de uma empresa em gerar resultados a partir do capital próprio. É um indicador que permite garantir que a utilização dos recursos de uma empresa está a ser realizado da forma mais rentável e eficiente, interessando principalmente aos acionistas e sendo um indicador manifestamente relacionado com a estrutura de capitais adotada pela empresa.

Como se verifica pela Equação 3, esta traduz o nível de resultados líquidos gerados pela entidade em função do montante investido pelos acionistas (Panigrahi, 2017). A ROE é um indicador bastante útil para comparar a lucratividade de uma empresa com a outras empresas do mesmo setor.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Lucro Líquido}}{\text{Património Líquido}} \quad (3)$$

O ROE sendo calculado pela forma acima mencionada, permite a obtenção de indicações acerca do grau de eficiência como os investimentos dos detentores de capital de uma empresa estão a ser aplicados, sendo importante na ótica dos acionistas, visto que, pode ajudar a qualificar as empresas em termos de risco e rendibilidade esperada. O ROE difere do ROI visto que, o investimento total é apenas financiado pelo capital próprio, enquanto no ROI, uma parte do investimento total é financiado por capitais alheios.

As medidas de avaliação, com base na contabilidade, têm sido desde sempre a principal base para a medição do desempenho empresarial. Segundo Vieito e Maquieira (2022) estas medidas têm a vantagem de ser mais facilmente calculadas que a generalidade dos restantes métodos de avaliação, mas em contrapartida não são dados totalmente realistas. Uma vez que, estes indicadores são feitos

com base nas informações obtidos das demonstrações financeiras, e assim estão sujeitas a regras contábilísticas que provocam diversas distorções e manipulação contábilística (Bognárová, 2017).

Além do mais, as regras contábilísticas podem variar consoante a empresa, visto que, as empresas podem optar por métodos diferentes, tornando-se assim ainda mais complicada a comparação de resultados entre empresas concorrentes. Por exemplo, existem diversos métodos diferentes para contabilizar as amortizações e depreciações e também vários critérios de valorização das existências, estas escolhas por parte das empresas provocam diferentes níveis de desempenho, o que muitas vezes provoca uma distorção da realidade.

1.2.2. Novos modelos da avaliação da *performance* empresarial

Considerando que os indicadores tradicionais não oferecem informação correta sobre a criação ou não criação de valor, novos modelos de avaliação da *performance* empresarial foram implementados, os sistemas de GBV que resultaram no desenvolvimento de novas métricas de avaliação de *performance* empresarial. O planeamento a longo prazo por parte das empresas tem uma elevada importância, permite aos gestores determinar objetivos mais adequados e obter uma análise mais detalhada e pormenorizada do desempenho da empresa, prevenindo diversos imprevistos que possam surgir ao longo do tempo.

A preocupação com a criação de valor não é um assunto recente, diversos fatores como a globalização, a desregulamentação dos mercados de capitais, o aumento da competitividade dos mercados e a inovação tecnológica, provocaram profundas alterações na gestão das empresas (Carvalho, 2008). Neste sentido, surge deste modo o conceito criação de valor para o acionista como variável crítica de sucesso empresarial, objetivo principal da organização.

Neste ponto abordam-se os indicadores baseados no valor, nomeadamente o EVA, o MVA, o CVA e o CFROI que são considerados novos modelos da avaliação da *performance* empresarial. Por outro lado, será também explicitado como se calcula o custo do capital, visto que é uma variável essencial para avaliar o desempenho da empresa.

1.2.2.1 *Economic Value Added*

Ao longo dos anos, diversos artigos têm abordado a teoria e aplicações do EVA, mas o conceito continua em desenvolvimento e debate, especialmente nos países desenvolvidos. O conceito do EVA ganhou uma importante atenção nas economias avançadas, sendo que as questões da sua implementação e validade estão em discussão, uma vez que, vários autores não concordam totalmente com a opinião de outros.

O EVA é uma medida de avaliação da *performance* que mede a criação ou destruição de valor a cada ano e permite conhecer o verdadeiro valor da empresa (Holler, 2009). É a medida mais divulgada e utilizada pelas empresas na avaliação do valor económico e para muitos autores não é mais do que a redenominação do resultado residual. Este conceito tornou-se amplamente aceite tanto na teoria da gestão tanto quanto na sua prática (Faupel, 2015).

O que diferencia o EVA das métricas tradicionais é o facto de este indicador poder ser utilizado tanto para o passado como para o futuro, visto que permite um ajuste e conversão mais detalhado e completo do que os dados contabilísticos (Petravičius & Tamošiuniene, 2008).

O EVA pode ser calculado através da Equação 4:

$$\text{EVA} = \text{NOPAT} - (\text{WACC} * \text{CI}) \quad (4)$$

Em que:

NOPAT - *Net Operating Profit After Taxes* (resultado operacional líquido após impostos);

WACC - *Weighted Average Cost of Capital* (custo médio ponderado do capital);

CI - Capital Investido.

O apuramento do NOPAT é efetuado de acordo com a Tabela 10.

Tabela 10. Apuramento do NOPAT.

Sinal	Descrição
+	Vendas e/ou prestação de serviços
+	Outros rendimentos operacionais
-	CMVMC
-	Outros gastos operacionais
=	Resultado operacional
-	Imposto sobre o resultado operacional
=	NOPAT

Fonte: Elaboração Própria.

Assim de acordo com a Tabela 10, há criação de valor quando o NOPAT for maior que o custo de capital investido. Da mesma forma, há destruição de valor quando o NOPAT for insuficiente para cobrir o custo de capital exigido pelos investidores e proprietários.

O EVA depende de três elementos, o NOPAT, o CI e o WACC. O NOPAT representa os resultados derivados das operações da empresa após impostos, antes dos custos de financiamento e dos lançamentos não contabilísticos. O CI inclui os ativos operacionais e os ajustes equivalentes. O WACC

representa o retorno mínimo aceitável do investimento, ou seja, uma taxa que é estimada com base no custo de mercado da dívida e do património. Assim sendo, a estimativa do WACC é baseada no custo de mercado da dívida após impostos, isto é, o custo de oportunidade de capital próprio (Holler, 2009).

Podemos ainda calcular o EVA pondo em evidência a diferença entre o ROI e o WACC (diferencial entre a taxa de retorno do investimento e a taxa de custo de capital) tal como indica a Equação 5, denominado por EVA *spread*.

$$\text{EVA} = (\text{ROI} - \text{WACC}) * \text{CI} \quad (5)$$

Em que:

ROI - *Return on Investment*;

WACC - *Weighted Average Cost of Capital* (custo médio ponderado do capital);

CI - Capital Investido.

Segundo Teixeira e Amaro (2013) o valor do EVA é interpretado de seguinte forma:

- Se EVA for positivo ($\text{EVA} > 0$), a empresa está a gerar rentabilidade superior ao custo do capital investido na sua atividade, existindo assim criação de valor;
- Se EVA for negativo ($\text{EVA} < 0$), a empresa não consegue gerar rentabilidade suficiente para remunerar os capitais investidos na sua atividade, não havendo criação de valor;
- Se o EVA for nulo ($\text{EVA} = 0$), a empresa apenas consegue gerar rentabilidade para cobrir o custo dos capitais investidos na sua atividade, não havendo criação de valor acima do requerido pelos investidores.

O EVA pretende alinhar os objetivos dos acionistas com os dos gestores de forma que estes tomem decisões, ajam e sejam remunerados como se fossem donos da empresa. Um valor positivo do EVA significa que num dado período a empresa criou valor. Por sua vez, caso o valor seja negativo, tal significa que a empresa não gerou rentabilidade suficiente para remunerar os capitais investidos na sua atividade.

Em síntese, este indicador de desempenho aqui em análise, trata-se de uma simples noção de lucro residual, isto é, para que os investidores obtenham uma taxa de retorno considerada adequada, esta deve ser suficientemente alta para compensar o risco assumido. Caso isso não se verifique, tal facto seria motivo para o investidor remover o seu capital da empresa e investi-lo noutra negócio.

1.2.2.2 Cash Value Added

De acordo com Young & O'Byrne (2001) o CVA é uma medida alternativa de lucro residual projetada para gerar um valor de lucro ainda mais próximo do *cash flow* do que os valores do EVA ajustados, enquanto mantém a vantagem do EVA de contabilizar todos os custos de capital.

O *Cash Value Added* (CVA) é uma métrica utilizada pela *Boston Consulting Group* para proceder à avaliação da *performance* baseando-se nos Meios Operacionais Líquidos de Impostos (MOLI), aos quais se imputa o custo do capital investido na empresa. Este método, tem como principal objetivo ultrapassar os problemas do EVA, enquanto medida de criação de valor. Uma diferença do CVA, relativamente ao EVA, é que este indicador considera os ativos pelo seu valor bruto e não pelo valor líquido contabilístico.

Segundo Teixeira & Amaro (2013) o facto de custo não desembolsáveis se incluírem no cálculo do CVA isso não se condicionam os resultados em função das diferentes políticas contabilísticas adotadas pelas empresas no que respeita as amortizações e depreciações, as imparidades e as provisões do exercício. Deste modo, este indicador pode ser calculado conforme a Tabela 11.

Tabela 11. Cálculo do CVA com base nos resultados operacionais

+	Resultados operacionais
-	Imposto sobre Resultados Operacionais
=	Resultado Operacional Líquido de Imposto (ROLI)
+	Amortização e Depreciação do Exercício
+	Provisões e Imparidades do Exercício
=	Meios Operacionais Líquidos de Imposto (MOLI)
-	Imputação do Custo de Capital
=	Cash Value Added (CVA)

Fonte: Adaptado de (Neves, 2011).

O CVA apresenta como vantagem o facto de evitar os enviesamentos presentes no EVA, motivados pelos novos investimentos, que permitem ultrapassar a distorção existente no EVA, o qual ao calcular o efeito das depreciações, induz a aumentos do valor do EVA. Além disso, nesta métrica o NOPAT não inclui encargos de depreciação ou amortização e o CI é reportado bruto e não líquido de depreciações.

O CVA pode também ser calculado através da Equação 6.

$$CVA = NOPAT + Am - AE - (CI * WACC) \quad (6)$$

Em que:

NOPAT - *Net Operating Profit After Taxes* (resultado operacional após impostos ajustados);

Am - Amortizações Contabilísticas;

AE - Amortizações Económicas;

CI - Capital Investido;

WACC - *Weighted Average Cost of Capital*.

1.2.2.3 Market Value Added

Este indicador foi desenvolvido pela *Stern Stewart & Co.* e é uma evolução do conceito do EVA. O MVA vem ultrapassar uma insuficiência do EVA, visto que, este não dá indicações acerca das expectativas futuras e os investidores não analisam as empresas com base no passado, avaliam sim com base nas expectativas de ganhos no futuro. Assim, o MVA é uma avaliação do futuro, ou seja, é calculado com base nas expectativas de mercado demonstrando quanto valor para os acionistas se criou ou destruiu (Holler, 2009).

O *Market Value Added* (MVA), é uma medida de performance acumulada, ou seja, traduz o valor de mercado atual de toda a atividade passada da empresa, num dado momento. Neste sentido, avalia o sucesso dos investimentos realizados e as expectativas de crescimento no futuro. Segundo Vieito & Maquieira (2022) é a soma dos EVA esperados, ao longo dos anos, atualizados para o momento zero, conforme a Equação 7:

$$MVA = \sum_{i=1}^n \frac{EVA_i}{(1+WACC)^i} \quad (7)$$

Em que:

EVA - Valor Económico Criado;

WACC - Custo médio ponderado do capital;

n - Último ano de previsão.

De acordo com Panigrahi (2017) o MVA é a diferença entre o valor de mercado de uma empresa e o capital contribuído pelos investidores. Assim, este indicador pode ser calculado por meio da seguinte Equação 8:

$$MVA = VM - CI \quad (8)$$

Em que:

VM- Valor do Mercado;

CI- Capital Investido.

O MVA é o prémio que o mercado concede a uma empresa além do dinheiro que os *stakeholders* investiram, com base nas expectativas do mercado em relação aos EVA futuros. Visto que, o EVA é uma forma modificada do resultado residual, podemos concluir que o MVA é igual ao valor presente de todos os EVA futuros (Martin & Petty, 2000).

1.2.2.4 Cash Flow Return on Investment

O CFROI - *Cash Flow Return on Investment* é uma medida de avaliação de *performance* empresarial, criada e desenvolvida em conjunto por consultores da *Boston Consulting Group* e da *Holt Value Associates*, empresas de consultoria financeira e especializadas em avaliação de empresas nos mercados de ações.

O indicador CFROI analisa o retorno do investimento, tendo em conta determinados ajustes no sentido de eliminar as distorções provocadas pelas normas contabilísticas e pela inflação, nomeadamente, os diferentes critérios utilizados pelas empresas, amortização dos ativos fixos tangíveis e ativos intangíveis. Este indicador compara os *cash-flows* libertos com o capital investido para a sua obtenção, ajustados pela inflação. O CFROI pressupõe que o mercado valoriza as empresas cotadas com base nos *cash-flows* e não nas medidas contabilísticas tradicionais, sendo que existe uma diferença substancial entre o desempenho económico e contabilístico (Ferreira, 2002).

De acordo com Young e O'Byrne (2001), defensores do CFROI acreditam que este indicador fornece melhores estimativas do valor de mercado e que pode ajudar os investidores a identificar ações sobrevalorizadas e subavaliadas, bem como a calcular o retorno total do negócio. O CFROI é calculado da mesma forma que a Taxa Interna de Rendibilidade (TIR), no entanto este é baseado nos *cash-flows* e, deste modo, vai ainda mais longe do que os cálculos do EVA.

Segundo Koller et al. (2010) para evitar a subjetividade da previsão, o CFROI assume um *cash-flow* fixo por um número fixo de períodos, ou seja, a vida útil estimada do ativo da empresa. São necessários três componentes para calcular o CFROI, tais como o investimento inicial, o *cash-flow* anual e o valor residual.

O CFROI é calculado conforme a seguinte Equação 9:

$$CFROI = AEPC + \frac{MLOLIPC}{1+TIR} + \dots + \frac{MLOLIPC}{(1+TIR)^n} + \frac{VR}{(1+TIR)^n} \quad (9)$$

Sendo que:

AEPC - Ativo Económico a Preços Correntes;

MLOLIPC- Meios Libertos Operacionais Líquidos de Impostos a Preços Correntes;

TIR- Taxa Interna de Rentabilidade;

VR- Valor Residual.

Assim, o CFROI é calculado através de procedimentos similares à avaliação de projetos de investimento, tendo como principal diferença o facto de trabalhar com meios libertos, em vez de, trabalhar com fluxos de caixa.

2. Metodologia de Investigação

Neste capítulo começa-se por apresentar as hipóteses de investigação e os objetivos de estudo, assim como a população e amostra selecionado para o estudo, serão apresentadas as medidas da *performance* empresarial, e por fim a descrição dos métodos de tratamento dos dados e a descrição das variáveis.

2.1. Objetivo do Estudo e Hipóteses de Investigação

O presente estudo pretende dar resposta à seguinte questão de investigação: De que forma a localização das empresas, a sua dimensão e as divisões da CAE afetam o desempenho da produtividade do trabalho no setor turístico em Portugal?

Deste modo, o presente estudo tem por objetivo principal compreender como a produtividade no trabalho tem uma importância significativa no crescimento da economia portuguesa, dando ênfase ao setor do turismo. Pretende-se fazer uma análise do setor a nível nacional e regional tendo sempre presente a localização e dimensão das empresas. A comparação irá ser feita através da interpretação dos resultados obtidos de determinados indicadores, dos quais se destacam o EVA/n.º trabalhadores, RL/n.º trabalhadores, EBITDA/n.º de trabalhadores, EBIT/n.º trabalhadores, com o intuito de se conhecer a produtividade das empresas no setor turístico por região e dimensão das empresas. Deste modo, pretende-se conhecer as regiões com maior produtividade, tendo associada a dimensão da empresa.

Nesta perspetiva, para atingir o objetivo principal do estudo foram definidas as seguintes hipóteses de investigação (HI):

HI₁: Existem diferenças por região relativamente à produtividade do trabalho no setor do turismo;

HI₂: Existem diferenças por dimensão das empresas relativamente à produtividade do trabalho no setor do turismo;

HI3: Existem diferenças por CAE relativamente à produtividade do trabalho no setor do turismo.

2.2. Medidas da *Performance* Empresarial

Embora no presente trabalho não sejam utilizados todos os indicadores que permitem medir a *performance* das empresas, indicados na revisão da literatura, serão abordados os indicadores mais relevantes para a temática em estudo, os quais seguem abaixo mencionados.

Para uma melhor interpretação do método do EVA, procede-se a uma análise mais pormenorizada de cada uma das variáveis que o constituem: resultado antes de juros e impostos (EBIT), custo médio ponderado do capital (WACC) e capital investido (CI). O primeiro passo no cálculo do EVA é o resultado antes de juros, impostos, e após depreciação e amortização (EBIT), sendo obtido através dos dados das demonstrações financeiras. Relativamente ao imposto sobre rendimento das pessoas coletivas (IRC) esta taxa é aplicada através de um pressuposto, assumindo como valores 21%.

Método *Economic Value Added*

O *Economic Value Added* (EVA), é um modelo que foi criado para a utilização em empresas, como fonte de informação relacionada à criação de valor ao acionista, que possibilita o conhecimento e a mensuração do desempenho empresarial. E este indicador permite a executivos, acionistas e investidores avaliar com clareza se o capital investido num determinado negócio está a ser bem aplicado (Müller & Teló, 2003).

Assim, este indicador é calculado por meio da seguinte Equação 10:

$$\text{EVA} = \text{EBIT} * (1 - t) - (\text{WACC} * \text{CI}) \quad (10)$$

Em que:

EVA - *Economic Value Added*;

EBIT - Resultado antes de juros e impostos;

t - Taxa de imposto sobre rendimento;

WACC - Custo médio ponderado do capital;

CI - Capital investido.

Custo Médio Ponderado de Capital

Segundo Neves (2002), o conceito de custo de capital é normalmente associado ao retorno que determinado investimento deve proporcionar, sendo definido como a taxa de remuneração exigida pelos investidores, tendo em conta o risco do negócio. Em particular, ao nível das empresas, o conceito de custo do capital prende-se com as decisões dos investidores sobre os ativos em que investir e a forma como os financiar, tendo sempre presente a maximização do valor das organizações.

O custo médio ponderado do capital (WACC) é um dos parâmetros financeiros mais importantes e ajuda na avaliação de empresas, na análise do orçamento de capital e em várias outras aplicações. Segundo Vieito & Maquieira (2022), pode ser calculado através da seguinte Equação (11).

$$WACC = \%CP * K_e + \%CA * K_d * (1 - t) \quad (11)$$

Em que:

WACC - Custo médio ponderado de capital;

%CP - Peso capital próprio;

%CA - Peso capital alheio;

K_e - Custo de capital próprio;

K_d - Custo de capital alheio;

t - Taxa de imposto sobre rendimento.

O WACC resulta da ponderação do custo do capital próprio e do custo do capital alheio após impostos, com o peso relativo de cada fonte de financiamento na estrutura de financiamento do projeto. O peso do capital próprio é calculado dividindo o valor total do capital próprio pela totalidade do ativo e o peso do capital alheio é dividindo o valor dos juros suportados pelo total do passivo.

Capital Investido

O capital investido é a soma de todo o financiamento da empresa, além dos passivos operacionais não remunerados, como contas a pagar, salários e impostos acumulados (Young & O'Byrne, 2001). Segundo os autores, este pode ser entendido como a soma do capital próprio e toda a dívida com juros a curto e a longo prazo. Neves (2011) refere-se ao capital investido como o investimento efetuado pelos credores e acionistas. Pelo que o passivo cíclico não deve ser considerado como capital investido, uma vez que é financiamento do ciclo de exploração.

2.3. Recolha de Dados

Para obter validação neste estudo e dar resposta ao objetivo proposto, selecionou-se, numa base de dados, uma série de empresas portuguesas que atualmente se encontram ativas do setor do turismo das variadas regiões de Portugal. O setor de atividade mencionado, relativamente à sua integração na Classificação Portuguesa das Atividades Económicas (CAE-Rev.3) encontra-se enquadrado na secção I, sendo composta pela divisão 55 (Alojamento) e divisão 56 (restauração e similares), a saber:

- O alojamento aqui especificado corresponde apenas a alojamento de curta duração, quer em unidades hoteleiras, quer em outros locais de curta duração;
- A restauração (restaurantes e similares) compreende os restaurantes propriamente ditos, casas de pasto, estabelecimentos de bebidas e similares em que a alimentação e as bebidas são consumidas, regra geral, no próprio local, assim como cantinas e fornecimentos de refeições ao domicílio (*catering*).

Tabela 12. Divisões que constituem a secção I da CAE - Rev.3.

Divisão	Designação	Secção
55	Alojamento	I
56	Restauração e similares	I

Fonte: Elaboração própria.

De forma a melhorar a comparabilidade dos resultados e por forma a garantir a homogeneidade da amostra, foram excluídas as empresas com capital próprio negativo, passivo negativo, impostos e depreciações, uma vez que, os valores destas empresas iriam distorcer os valores.

Os dados económico-financeiros das empresas foram recolhidos da base de dados SABI (Sistema de Análise de Balanços Ibéricos), ferramenta de pesquisa de dados que fornece diversos indicadores económico-financeiros das empresas ibéricas, disponibilizada pela Unidade de Investigação Aplicada em Gestão (UNIAG), para o horizonte temporal de 2010 a 2023. Representa 14 anos de atividade e torna possível uma comparação dos diferentes períodos, possibilitando uma análise no impacto da pandemia nas empresas em análise. Obteve-se assim 40.757 empresas, distribuídas por Portugal continental e ilhas, sendo que 11.609 pertencentes à divisão da CAE (Rev.3) 55 - Alojamento e 29.148 pertencentes à divisão da CAE (Rev.3) 56 - Restauração e similares, do período compreendido entre 2010 a 2023, pelo que se obteve um total de 268.680 observações. Após a retirada dos *outliers* permaneceram na nossa amostra 95.194 observações, sendo que a grande maioria das observações correspondiam a valores com capital próprio negativo.

Para ter em consideração as categorias e a dimensão da empresa entrou-se em linha de conta com o disposto no artigo 3º - Categorias de empresas e de grupos, da diretiva 2013/34/EU, de 26 de junho de

2013, os Estados-Membros definem as microempresas como empresas que, à data do balanço, não excedam os limites de pelo menos dois dos três critérios seguintes:

- Número médio de empregados durante o período tem de ser menos ou igual a 10;
- Volume de negócios líquido inferior a 700.000€;
- Total do balanço menor ou igual a 350.000€.

Pequenas empresas são empresas que, à data do balanço, não excedam os limites de pelo menos dois dos três critérios seguintes:

- Número médio de empregados durante o período menor que 50;
- Volume de negócios líquido não superior a 8.000.000€;
- Balanço anual não superior a 4.000.000€.

Médias empresas são empresas que não sejam microempresas nem pequenas empresas e que, à data do balanço, não excedam os limites de pelo menos dois dos três critérios seguintes:

- Número médio de empregados durante o período menor que 250;
- Volume de negócios líquido não superior a 40.000.000€;
- Balanço total anual não superior a 20.000.000€.

Grandes empresas são empresas que, à data do balanço, excedam pelo menos dois dos três critérios seguintes:

- Número médio de empregados durante o período superior a 250;
- Volume negócios líquido superior 40.000.000€;
- Balanço total anual superior a 20.000.000€.

2.4. Descrição dos Métodos de Tratamento e Análise dos Dados

O presente estudo, assenta numa investigação quantitativa recorrendo-se a uma análise de estatística descritiva, através da apresentação de medidas de tendência central (média) e medida de dispersão (desvio padrão), sendo utilizadas informações provenientes das demonstrações financeiras das empresas (balanço e demonstração de resultado). Para validação das hipóteses de investigação apresentadas, vai assumir-se um nível de significância de 5% (intervalo de confiança de 95%), sendo que se valida a hipótese se pelo menos 50% das situações forem validadas, caso contrário apenas se valida parcialmente, ou não é validada. Os dados foram tratados numa primeira fase em *Microsoft Excel*, sendo que a análise inferencial foi efetuada com recurso ao software de análise estatística SPSS versão 27 (*Statistical Product and Service Solutions*).

O presente estudo, assenta numa investigação quantitativa. Assim, num primeiro momento, de modo a caracterizar a amostra optou-se pela realização de uma análise descritiva exploratória dos dados com recurso a estatísticas univariadas. Para tal, recorreu-se à produção de informação descritiva com visualização dos resultados em tabelas de frequências (absolutas e relativas) e à produção de medidas de tendência central (média) e de dispersão (desvio-padrão) de acordo com a natureza das variáveis.

Para se proceder à aplicação dos testes paramétricos foi necessário validar alguns pressupostos, pois caso contrário seria necessário recorrer à aplicação de testes não paramétricos (Marôco, 2021). Para tratar de 2 amostras independentes, e utilizar-se o teste *t-Student*, existe a necessidade de a dimensão da amostra, por amostra independente, ser superior ou igual a 30 elementos ou de se verificar se a distribuição da média amostral segue a normalidade recorrendo-se ao teste de *Kolmogorov-Smirnov* (quando $n \geq 30$) ou ao teste de *Shapiro-Wilk* (quando $n < 30$), bem como verificar se as variâncias são homogéneas para amostras independentes através do teste de *Levene*. Quando se trata de 3 ou mais amostras independentes, e para se aplicar o teste da análise de variância (ANOVA) é necessário verificar se a distribuição da média amostral segue a normalidade recorrendo-se ao teste de *Kolmogorov-Smirnov* (quando $n \geq 30$) ou *Shapiro-Wilk* (quando $n < 30$), bem como verificar se as variâncias são homogéneas para amostras independentes através do teste de *Levene*, porém, como em alguns casos não se verificou o cumprimento dos pressupostos foi necessário recorrer ao teste não paramétrico de *Kruskal-Wallis*, que não tem pressupostos associados à sua utilização. Aplicou-se a ANOVA de *Welch*, quando se assumiu que as variâncias não eram iguais. Posteriormente, aplicou-se o teste *post hoc*, o *Games-Howell*, para determinar quais grupos diferem entre si.

3. Apresentação e Análise dos Resultados

3.1. Caracterização da Amostra

A amostra total é constituída por 40.757 empresas de setor de atividade turismo, sendo que 11.609 empresas pertencentes à divisão da CAE 55 - alojamentos e 29.148 à divisão da CAE 56 - restauração e similares. Como se pode verificar pela análise da Tabela 13 o distrito de Lisboa é o que apresenta maior concentração de empresas 28,9%, seguido do distrito do Porto com 15,6% e logo depois vem o distrito de Faro com 9,4% das empresas. Embora o distrito de Beja seja o que apresenta a maior área geográfica por km² (10.225), tem apenas 473 empresas do setor do turismo, sendo o distrito com o rácio mais baixo de empresas por km². De seguida, é o distrito Évora com 7.393 km² e o distrito de Santarém com 6.747 km², pode-se verificar que estes distritos embora tenham as maiores áreas geográficas o rácio de n.º de empresas por área geográfica é muito reduzido.

Porém, os distritos que apresentam menor área geográfica por empresa, ou seja, maior concentração por km² de empresas são respetivamente distrito de Lisboa 4,27 empresas por km², o distrito do Porto 2,66 empresas por km² seguido da ilha da Madeira com 1,95 empresas por km². De realçar que a ilha da Madeira tendo apenas uma área geográfica de 801 km² tem um elevado n.º de empresas (1.565), com um rácio de 1,95 empresas por km².

Como se verifica, pela análise da Tabela 15, as empresas da amostra são maioritariamente Microentidades 84,0% ou seja, apresentam cumulativamente dois dos três limites, menos que 10 trabalhadores ou volume de negócios líquido inferior a 700.000€ ou total do balanço menor ou igual a 350.000€. As pequenas entidades têm um peso de 14,8%, as médias entidades 1,1% e as grandes entidades apenas 0,1%.

Tabela 13. Localização das empresas por distrito.

Distrito	n.º de empresas		Área geográfica (km²)		Área geográfica/n.º de empresa	
	n	(%)	n	(%)	Rácio	(%)
Viana do Castelo	887	2,2	2.255	2,4	0,39	2,8
Braga	2.279	5,6	2.673	2,9	0,85	6,0
Vila Real	559	1,4	4.328	4,7	0,13	0,9
Aveiro	1.940	4,8	2.808	3,0	0,69	4,9
Porto	6.371	15,6	2.395	2,6	2,66	18,7
Viseu	1.008	2,5	5.007	5,4	0,20	1,4
Bragança	412	1,0	6.608	7,2	0,06	0,4
Guarda	468	1,1	5.518	6,0	0,08	0,6
Coimbra	1.381	3,4	3.947	4,3	0,35	2,5
Leiria	1.669	4,1	3.515	3,8	0,47	3,3
Castelo Branco	523	1,3	6.675	7,2	0,08	0,6
Lisboa	11.787	28,9	2.761	3,0	4,27	30,0
Santarém	1.170	2,9	6.747	7,3	0,17	1,2
Setúbal	2.520	6,2	5.064	5,5	0,50	3,5
Beja	473	1,2	10.225	11,1	0,05	0,3
Portalegre	340	0,8	6.065	6,6	0,06	0,4
Évora	604	1,5	7.393	8,0	0,08	0,6
Faro	3.836	9,4	4.960	5,4	0,77	5,4
Ilha da Madeira	1.565	3,8	801	0,9	1,95	13,7
Ilha dos Açores	965	2,4	2.333	2,5	0,41	2,9
Total	40.757	100,0	92.078	100,0	14,24	100,0

Fonte: Elaboração própria.

De salientar ainda que a região onde se encontram empresas de grande dimensão é Lisboa e Vale do Tejo, seguida da região do Algarve e regiões do Norte de Portugal. A Região Autónoma dos Açores é a única região do país que não contempla qualquer grande entidade.

Tabela 14. Dimensão das empresas da amostra.

	Dimensão				Total
	Microentidades	Pequenas entidades	Médias entidades	Grande entidade	
Norte Portugal	9.945	1.517	65	7	11.534
Centro Portugal	4.558	631	19	1	5.209
Lisboa e Vale do Tejo	13.197	2.472	201	34	15.904
Alentejo	1.529	202	12	1	1.744
Algarve	2.934	806	88	8	3.836
Região Autónoma dos Açores	815	133	17	0	965
Região Autónoma da Madeira	1.277	252	31	5	1.565
Total	34.255	6.013	433	56	40.757

Fonte: Elaboração própria.

Pela análise da Tabela 15, pode verificar-se que a percentagem da dimensão das empresas da amostra é bastante semelhante à estrutura da população, dados da população retirados do (Banco de Portugal, 2024a).

Tabela 15. Comparação da amostra com a população.

	Amostra		População	
	n.º de empresas	(%)	n.º de empresas	(%)
Microentidades	34.255	84,0	45.760	87,1
Pequenas entidades	6.013	14,8	6.045	11,5
Médias entidades	433	1,1	656	1,3
Grande Entidade	56	0,1	58	0,1
Total	40.757	100,0	52.519	100,0

Fonte: Elaboração própria.

Pela análise da referida tabela é visível a estrutura do tecido empresarial do setor do turismo em Portugal, verifica-se a existência de uma desproporcionalidade na dimensão das empresas, uma vez que, mais de 80% são consideradas Microentidades.

3.2. Estatísticas Descritivas das Variáveis

Pela análise da Tabela 16 pode verificar-se que, a amostra apresenta empresas com valores anormais, como capital próprio negativo, total do passivo negativo, depreciações e amortizações negativos e imposto sobre o rendimento do período negativo, sendo assim retiradas da amostra as empresas envolvidas.

Tabela 16. Estatística descritiva da amostra.

	n	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
Número de Empregados	322.308	0	5.250	8,34	51,36
Total do ativo	322.308	0	791.676.735	895.209,58	7.173.719,71
Total do capital próprio	322.308	-341.264.876	372.930.753	299.294,51	4.010.261,53
Total Passivo	322.308	-245.791	486.745.707	595.915,06	5.253.937,30
Financiamentos obtidos não correntes	570.598	0	391.531.194	170.831,51	2.573.541,22
Financiamentos obtidos correntes	570.598	0	342.506.115	35.638,33	1.291.411,09
Vendas e serviços prestados	322.308	0	163.634.914	375.693,65	2.321.300,10
Fornecimentos e serviços externos	570.598	0	64.120.404	65.691,83	609.594,88
Gastos com o pessoal	322.308	0	60.734.135	108.410,83	682.940,49
Gastos de depreciação/amortização	322.294	-844.941	17.599.551	27.296,85	211.429,81
Resultado líquido do período	322.308	-135.585.388	339.367.437	4.728,76	892.972,92
Resultado antes de impostos	322.308	-168.396.342	339.460.654	9.613,03	953.445,90
Imposto sobre o rendimento do período	322.306	-32.810.953	16.430.484	4.884,30	127.228,06
Juros e gastos similares suportados	322.293	0	28.471.445	9.739,98	175.916,42

Tabela 16. Estatística descritiva da amostra (Cont.).

	n	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
EBITDA	570.598	-147.421.354	340.942.793	26.121,74	736.903,17
EBIT	570.598	-148.540.367	339.673.079	10.413,90	691.546,55
Rentabilidade do Capital Próprio	570.598	-118.738,81	10.219,90	-0,60	234,83
Rentabilidade do Ativo	570.598	-12.067,33	380,32	-0,29	20,93
Dimensão da Empresa	570.598	1	4	1,10	0,33
EBIT/n.º trabalhadores	290.957	-13.870.901	24.583.622	399,35	92.818,98
EBITDA/n.º trabalhadores	290.957	-13.068.926	24.676.469	3.293,33	91.114,32
RL/n.º trabalhadores	290.957	-15.319.142	17.829.959	-1.155,49	87.508,04
EVA/n.º trabalhadores	289.662	-542.827.382	15.359.012	-234.878,44	101.785.695,45
Gastos c/Pessoal/V. Negócios	297.500	-4.475.118,25	24.700,18	-19,42	8.361,95
EBIT/Vendas	297.500	-3.535.315,25	31.466,91	-15,99	6.678,94
Impostos	308.259	0,00	1,00	0,19	0,10
Custo Capital alheio	320.411	0,00	438.232,00	2,92	870,69
Custo Capital Próprio	570.598	0,04	0,04	0,04	0,00
WACC	317.990	-883,04	953,26	0,01	5,32
EVA	318.006	-3, E+11	337.542.645	-1.596.367,35	610.846.247,83
n válido (de lista)	268.680				

Fonte: Elaboração própria.

Aplicaram-se as condições elencadas no início da secção, visto que, existem empresas que apresentam valores anormais e estas iriam distorcer os resultados obtidos. Depois de removidos os *outliers* da amostra a mesma ficou com 95.194 observações como pode verificar-se pela Tabela 17.

Tabela 17. Estatística descritiva da amostra, sem *outliers*.

	n	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
Número de Empregados	101.693	0	4.394	14,18	79,46
Total do ativo	101.694	690	409.325.353	1.490.601,74	8.744.542,20
Total do capital próprio	101.694	50	372.930.753	739.414,41	5.558.013,81
Total Passivo	101.694	1	259.299.787	751.187,33	4.310.176,69
Financiamentos obtidos não correntes	101.694	0	132.685.476	359.627,80	2.401.289,62
Financiamentos obtidos correntes	101.694	0	75.429.354	79.355,54	727.773,89
Vendas e serviços prestados	101.694	0	163.634.914	708.170,87	3.583.402,76
Fornecimentos e serviços externos	101.694	0	64.120.404	204.860,84	1.120.202,80
Gastos com o pessoal	101.694	0	60.734.135	194.923,13	1.047.979,74
Gastos de depreciação/amortização	101.694	0	17.599.551	48.844,58	273.574,43
Resultado líquido do período	101.694	-11.923.675	66.129.989	51.611,81	582.863,71
Resultado antes de impostos	101.694	-11.921.925	75.693.079	66.547,07	707.522,15
Imposto sobre o rendimento do período	101.694	0	12.957.577	14.935,25	145.201,00
Juros e gastos similares suportados	101.694	0	21.108.437	10.930,95	121.614,96
EBITDA	101.694	-11.136.842	87.395.070	124.578,29	918.545,31

Tabela 17. Estatística descritiva da amostra, sem *outliers* (Cont.).

	n	Mínimo	Máximo	Média	Desvio padrão
EBIT	101.694	-11.757.719	79.743.209	75.850,93	721.371,55
Rentabilidade do Capital Próprio	101.694	-0,50	0,50	0,12	0,17
Rentabilidade do Ativo	101.694	-0,50	0,50	0,06	0,09
Dimensão da Empresa	101.694	1	4	1,34	0,538
EBIT/n.º trabalhadores	96.254	-1.642.519	24.583.622	6.245,50	97.033,60
EBITDA/n.º trabalhadores	96.254	-1.371.687	24.676.469	10.392,28	102.373,57
RL/n.º trabalhadores	96.254	-1.401.969	17.829.959	4.177,54	73.469,14
EVA/n.º trabalhadores	96.254	-6.991.460.747	15.359.012	-90.402,72	22.890.482,50
Gastos c/Pessoal/V. Negócios	99.878	-117.975,48	2.138,65	-1,13	373,50
EBIT/Vendas	99.878	-100.713,06	2.138,94	-0,87	319,01
Impostos	101.694	0,00	1,00	0,21	0,15
Custo Capital alheio	101.694	0,00	189.062,00	3,65	674,23
Custo Capital Próprio	101.694	0,00	0,04	0,04	0,00
WACC	101.690	0,00	723,29	0,07	3,68
EVA	101.694	-1,E+11	59.252.837	-1.440.641,42	348.703.699,80
n válido (de lista)	95.194				

Fonte: Elaboração própria.

3.3. Validação das Hipóteses em Estudo

Na presente análise foram consideradas as seguintes variáveis em estudo: o EVA/n.º trabalhadores, Resultado Líquido/n.º trabalhadores, EBITDA/n.º trabalhadores, EBIT/n.º de trabalhadores, a CAE, a região (localização) e a dimensão das empresas. Assumiu-se, ainda, um nível de significância de 5%. Para decidir sobre a aplicação dos testes foi necessário verificar o pressuposto da normalidade, pode concluir-se que se viola o pressuposto da normalidade, levando a optar-se por teste não paramétricos. Pela aplicação do teste *Kolmogorov-Smirnov* verificou-se a violação do pressuposto da normalidade para cada uma das variáveis da produtividade por amostra independente (região, dimensão das empresas, CAE).

Para dar resposta à “H1: Existem diferenças por região relativamente à produtividade do trabalho no setor do turismo” recorreu-se à aplicação da ANOVA de *Welch*, por se assumir que as variâncias não eram iguais, como se pode ver pela informação apresentada para a estatística descritiva, nomeadamente para a medida de dispersão.

Assim, na Tabela 18 encontra-se a estatística descritiva do modelo onde se verifica que, o indicador EVA/n.º trabalhadores, médio das empresas é negativo em todas as regiões, exceto na região Norte de Portugal. A região com o maior número de observações é Lisboa e Vale do Tejo (34.570), seguida pelo Norte de Portugal (25.962). As regiões com menos observações são as Regiões Autónomas dos Açores (2.519) e da Madeira (3.385).

Tabela 18. Estatística descritiva do EVA/n.^o trabalhadores, por região (NUTS II).

NUT II	n	Média	Desvio padrão	Mínimo	Máximo
Norte de Portugal	25.962	311,44	38.534,87	-4.319 083	1.028.890
Centro de Portugal	14.658	-85.222,25	10.153.004,52	-1.229.116 049	891.846
Lisboa e Vale do Tejo	34.570	-7.925,50	794.149,35	-98.545 468	15.359.012
Alentejo	4.228	-454,13	49.089,78	-2.813 921	1.155.924
Algarve	10.932	-654.567,18	66.882.430,63	-6.991.460 747	1.313.047
Região Autónoma da Madeira	3.385	-8.317,08	200.396,29	-7.667 621	495.979
Região Autónoma dos Açores	2.519	-291,65	12.143,66	-213 844	129.646
Total	96.254	-90.402,72	22.890.482,50	-6.991.460 747	15.359.012

Fonte: Elaboração própria.

Na Tabela 19 encontra-se a estatística descritiva do modelo onde se verifica que o indicador RL/n.^o trabalhadores, médio das empresas é maior na região Lisboa e Vale do Tejo, seguida da região do Algarve. Sendo o Centro de Portugal a região com menor média registada.

Tabela 19. Estatística descritiva do RL/n.^o trabalhadores, por região (NUTS II).

NUT II	n	Média	Desvio padrão	Mínimo	Máximo
Norte de Portugal	25.962	2.886,77	17.339,18	-555.200	1.128.287
Centro de Portugal	14.658	2.650,33	22.753,26	-134.854	1.465.958
Lisboa e Vale do Tejo	34.570	5.684,82	117.605,86	-773.323	17.829.959
Alentejo	4.228	2.852,20	24.378,85	-315.872	1.332.225
Algarve	10.932	5.433,42	39.587,85	-1.180.145	1.627.616
Região Autónoma da Madeira	3.385	3.832,96	41.660,58	-1.401.969	1.319.608
Região Autónoma dos Açores	2.519	2.919,35	11.322,16	-100.642	165.679
Total	96.254	4.177,54	73.469,14	-1.401.969	17.829.959

Fonte: Elaboração própria.

Na Tabela 20 encontra-se a estatística descritiva do modelo onde se verifica que o indicador EBITDA/n.^o trabalhadores, médio das empresas é maior na região do Algarve, seguida da região Lisboa e Vale do Tejo e região Autónoma da Madeira. A região Centro de Portugal é a que tem a menor média. A média geral do EBITDA/n.^o trabalhadores para todas as regiões é 10.392,28 com um desvio padrão de 102.373,56, o que indica uma grande variabilidade entre as empresas e regiões.

Tabela 20. Estatística descritiva do EBITDA/n.^o trabalhadores, por região (NUTS II).

NUT II	n	Média	Desvio padrão	Mínimo	Máximo
Norte de Portugal	25.962	7.924,94	28.019,02	-443.457	1.400.618
Centro de Portugal	14.658	6.949,69	24.426,62	-96.812	1.475.001
Lisboa e Vale do Tejo	34.570	12.725,48	163.891,32	-737.606	24.676.469
Alentejo	4.228	9.094,57	28.714,29	-260.604	1.468.545
Algarve	10.932	13.484,05	56.715,79	-1.124.363	2.028.828
Região Autónoma da Madeira	3.385	11.749,57	57.527,73	-1.371.687	1.583.612
Região Autónoma dos Açores	2.519	10.770,58	15.671,99	-98.076	259.990
Total	96.254	10.392,28	102.373,56	-1.371.687	24.676.469

Fonte: Elaboração própria.

Na Tabela 21 encontra-se a estatística descritiva do modelo onde se verifica que o indicador EBIT/n.^o trabalhadores, médio das empresas é maior nas seguintes regiões respetivamente: Lisboa e Vale do Tejo, Algarve e região Autónoma da Madeira. A região Centro de Portugal é a que tem a menor média. O Algarve e Lisboa e Vale do Tejo apresentam médias mais altas, enquanto o Centro de Portugal e Açores estão abaixo da média nacional. A dispersão é significativa, especialmente em Lisboa e Vale do Tejo, Algarve e Região Autónoma da Madeira, indicando maior variabilidade, como evidenciado pelos maiores desvios padrão.

Tabela 21. Estatística descritiva do EBIT/n.^o trabalhadores, por região (NUTS II).

NUT II	n	Média	Desvio padrão	Mínimo	Máximo
Norte de Portugal	25.962	4.286,14	20.435,13	-450.452	1.304.063
Centro de Portugal	14.658	3.771,81	23.233,56	-109.791	1.469.001
Lisboa e Vale do Tejo	34.570	8.507,21	157.156,15	-745.226	24.583.622
Alentejo	4.228	4.513,81	26.230,62	-303.937	1.402.890
Algarve	10.932	8.419,11	45.838,45	-1.128.585	1.814.393
Região Autónoma da Madeira	3.385	5.481,14	45.522,93	-1.642.519	1.251.163
Região Autónoma dos Açores	2.519	4.295,53	12.614,77	-98.479	167.256
Total	96.254	6.245,50	97.033,59	-1.642.519	24.583.622

Fonte: Elaboração própria.

Pela ANOVA de *Welch* verificou-se a existência de diferenças estatisticamente significativas entre as médias dos grupos [$Welch's F(6, 19520,225) = 2,467$, $p\text{-value} = 0,022$]. Como o teste indicou diferenças significativas, posteriormente realizou-se o teste post hoc, o *Games-Howell*, para determinar quais grupos diferem entre si (Tabela 22). Pela tabela "Comparações múltiplas" não existe nenhuma região que tenha a média significativamente diferente das restantes regiões.

Tabela 22. Comparações múltiplas - EVA/n.º trabalhadores.

	Norte de Portugal	Centro de Portugal	Lisboa e Vale do Tejo	Alentejo	Algarve	Região Autónoma da Madeira	Região Autónoma dos Açores
Norte de Portugal	-	85.533,69	8.236,95	765,57	654.878,62	8.628,53	603,10
Centro de Portugal	-85.533,69	-	-77.296,74	-84.768,12	569.344,93	-76.905,17	-84.930,59
Lisboa e Vale do Tejo	-8.236,95	77.296,74	-	-7.471,38	646.641,67	391,58	-7.633,85
Alentejo	-765,57	84.768,12	7.471,38	-	654.113,05	7.862,95	-162,48
Algarve	-654.878,62	-569.344,93	-646.641,67	-654.113,05	-	-646.250,10	-654.275,52
Região Autónoma da Madeira	-8.628,53	76.905,17	-391,58	-7.862,95	646.250,10	-	-8.025,43
Região Autónoma dos Açores	-603,10	84.930,59	7.633,85	162,48	654.275,52	8.025,43	-

Fonte: Elaboração Própria.

Pela análise da Tabela 23, verifica-se que existem diferenças estatisticamente significativas por região no indicador de produtividade RL/n.º trabalhadores. Uma empresa situada na região do Norte de Portugal comparativamente com a região de Lisboa e Vale do Tejo e região do Algarve tem uma média inferior em (2.798,04€ e 2546,64€, respetivamente). Uma empresa situada na região Centro de Portugal tem uma média inferior comparativamente com as mesmas regiões em (3.034,49€ e 2.783,09€, respetivamente). Uma empresa situada na região Lisboa e Vale do Tejo tem uma média superior à região do Alentejo (2.832,61€) e Região Autónoma dos Açores (2.765,47€). Uma empresa situada na região do Alentejo tem uma média inferior em 2.581,22€ comparativamente com a região do Algarve. Uma empresa situada na região do Algarve comparativamente com uma situada na Região Autónoma dos Açores tem uma média superior em 2.514,07€. A Região Autónoma da Madeira foi a única região que não apresentou diferenças estatisticamente significativas comparativamente com outras regiões.

Tabela 23. Comparações múltiplas - RL/n.º trabalhadores.

	Norte de Portugal	Centro de Portugal	Lisboa e Vale do Tejo	Alentejo	Algarve	Região Autónoma da Madeira	Região Autónoma dos Açores
Norte de Portugal	-	236,45	-2.798,04*	34,57	-2.546,64*	-946,19	-32,57
Centro de Portugal	-236,45	-	-3.034,49*	-201,88	-2.783,09*	-1.182,63	-269,02
Lisboa e Vale do Tejo	2.798,04*	3.034,49*	-	2.832,61*	251,40	1.851,86	2.765,47*
Alentejo	-34,57	201,88	-2.832,61*	-	-2.581,22*	-980,76	-67,14
Algarve	2.546,64*	2.783,09*	-251,40	2.581,22*	-	1.600,46	2.514,07*
Região Autónoma da Madeira	946,19	1.182,63	-1.851,86	980,76	-1.600,46	-	913,61
Região Autónoma dos Açores	32,57	269,02	-2.765,47*	67,14	-2.514,07*	-913,61	-

Nota: * - A diferença média é estatisticamente significativa ao nível de 0.05.

Fonte: Elaboração Própria.

Pela análise da Tabela 24, verifica-se que existem diferenças estatisticamente significativas por região no indicador de produtividade EBITDA/n.º trabalhadores. Uma empresa situada na região Norte de Portugal tem uma média de EBITDA/n.º trabalhadores superior em 975.26€ comparativamente com a região Centro de Portugal, tendo uma média inferior com o resto das regiões do país. Uma empresa situada no Centro de Portugal comparativamente com todas as regiões do país também apresenta uma média inferior. A região do Alentejo comparativamente com a região do Algarve tem uma média inferior em 4.389,48€.

Tabela 24. Comparações múltiplas - EBITDA/n.º trabalhadores.

	Norte de Portugal	Centro de Portugal	Lisboa e Vale do Tejo	Alentejo	Algarve	Região Autónoma da Madeira	Região Autónoma dos Açores
Norte de Portugal	-	975,26*	-4.800,54*	-1.169,63	-5.559,11*	-3.824,62*	-2.845,64*
Centro de Portugal	-975,26*	-	-5.775,80*	-2.144,88*	-6.534,36*	-4.799,88*	-3.820,90*
Lisboa e Vale do Tejo	4.800,54*	5.775,80*	-	3.630,91*	-758,57	975,92	1.954,90
Alentejo	1.169,63	2.144,88*	-3.630,91*	-	-4.389,48*	-2.655,00	-1.676,02*
Algarve	5.559,11*	6.534,36*	758,57	4.389,48*	-	1.734,48	2.713,46*
Região Autónoma da Madeira	3.824,62*	4.799,88*	-975,92	2.655,00	-1.734,48	-	978,98
Região Autónoma dos Açores	2.845,64*	3.820,90*	-1.954,90	1.676,02*	-2.713,46*	-978,98	-

Nota: * - A diferença média é estatisticamente significativa ao nível de 0.05.

Fonte: Elaboração Própria.

Pela análise da Tabela 25, verifica-se que existem diferenças estatisticamente significativas por região no indicador de produtividade EBIT/n.º trabalhadores. Uma empresa situada no Norte de Portugal tem uma média inferior a Lisboa e Vale do Tejo e Algarve (4.221,07€ e 4.132,97€, respetivamente). Uma empresa situada no Centro de Portugal tem uma média inferior a Lisboa e Vale do Tejo e Algarve (4.735,40€ e 4.647,30€, respetivamente). A região Lisboa e Vale do Tejo comparativamente com o Alentejo e a Região Autónoma dos Açores tem uma média superior em (4.735,40€ e 4.211,67€, respetivamente).

Tabela 25. Comparações múltiplas - EBIT/n.º trabalhadores.

	Norte de Portugal	Centro de Portugal	Lisboa e Vale do Tejo	Alentejo	Algarve	Região Autónoma da Madeira	Região Autónoma dos Açores
Norte de Portugal	-	514,33	-4.221,07*	-227,68	-4.132,97*	-1.195,01	-9,39
Centro de Portugal	-514,33	-	-4.735,40*	-742,00	-4.647,30*	-1.709,33	-523,72
Lisboa e Vale do Tejo	4.221,07*	4.735,40*	-	3.993,39*	88,10	3.026,06	4.211,67*
Alentejo	227,68	-3.993,39*	742,00	-	-3.905,30*	-967,33	218,28
Algarve	4.132,97*	4.647,30*	-88,10	3.905,30*	-	2.937,97*	4.123,58*
Região Autónoma da Madeira	1.195,01	1.709,33	-3.026,06	967,33	-2.937,97*	-	1.185,61
Região Autónoma dos Açores	9,39	523,72	-4.211,67*	-218,28	-4.123,58*	-1.185,61	-

Nota: * - A diferença média é estatisticamente significativa ao nível de 0.05.

Fonte: Elaboração Própria.

De acordo com a informação apresentada nas Tabelas 22, 23, 24 e 25 observou-se que existem evidências estatísticas suficientes para afirmar a existência de diferenças por região relativamente à produtividade do trabalho no setor do turismo. Pelo que se valida a hipótese de investigação.

Para testar a hipótese “H1₂: Existem diferenças por dimensão das empresas relativamente à produtividade do trabalho no setor do turismo”, à semelhança do que foi feito para a hipótese 1, também se recorreu à aplicação da ANOVA de *Welch*, por se assumir que as variâncias não eram iguais, como se pode ver pela informação apresentada para a estatística descritiva, nomeadamente para a medida de dispersão.

Assim, pode verificar-se na Tabela 26 a estatística descritiva do modelo onde se verifica que, nas Microentidades e Pequenas Entidades o indicador EVA/n.º trabalhadores médio negativo (-3.301,14€ e -291.370,52€, respetivamente), sugerindo que têm um desempenho significativamente pior. Em contraste, as Médias e Grandes Entidades apresentam EVA/n.º trabalhadores positivo (1.849,79€ e 3.814,58€, respetivamente). Nos indicadores (RL/n.º trabalhadores, EBITDA/n.º trabalhadores e EBIT/n.º trabalhadores), a média das empresas é sempre positiva, assim como a média global da amostra. As Pequenas Entidades possuem o maior desvio padrão o que pode indicar uma grande variabilidade nas empresas desta dimensão.

Tabela 26. Estatística descritiva dos indicadores de produtividade por dimensão da empresa.

Indicador de Produtividade	Dimensão	n	Média	Desvio padrão	Mínimo	Máximo
EVA/n.º trabalhadores	Microentidades	64.527	-3.301,14	411.862,14	-94.032.037	1.357.848
	Pequenas Entidades	29.152	-291.370,52	41.589.231,59	-6.991.460.747	15.359.012
	Médias Entidades	2.239	1.849,79	73.493,21	-1.677.208	1.313.047
	Grandes Entidades	336	3.814,58	33.000,11	-374.009	265.939
	Total	96.254	-90.402,72	22.890.482,50	-6.991.460.747	15.359.012
RL/n.º trabalhadores	Microentidades	64.527	2.632,27	26.440,49	-1.180.145	2.444.959
	Pequenas Entidades	29.152	6.970,20	126.409,47	-1.401.969	17.829.959
	Médias Entidades	2.239	11.307,28	58.752,91	-212.923	1.496.266
	Grandes Entidades	336	11.129,46	33.905,77	-20.615	355.415
	Total	96.254	4.177,54	73.469,14	-1.401.969	17.829.959
EBITDA/n.º trabalhadores	Microentidades	64.527	7.726,54	37.995,36	-1.124.363	3.281.703
	Pequenas Entidades	29.152	15.052,57	175.055,29	-1.371.687	24.676.469
	Médias Entidades	2.239	25.144,59	94.678,59	-198.872	2.028.828
	Grandes Entidades	336	19.692,97	43.333,47	-16.281	442.865
	Total	96.254	10.392,28	102.373,57	-1.371.687	24.676.469
EBIT/n.º trabalhadores	Microentidades	64.527	4.118,88	32.532,43	-1.128.585	3.280.697
	Pequenas Entidades	29.152	10.077,34	168.243,02	-1.642.519	24.583.622
	Médias Entidades	2.239	16.356,71	71.171,12	-209.959	1.499.828
	Grandes Entidades	336	14.815,05	39.801,88	-20.715	409.350
	Total	96.254	6.245,50	97.033,60	-1.642.519	24.583.622

Fonte: Elaboração Própria.

Em síntese, as Microentidades têm as métricas financeiras mais modestas em todos os indicadores, tendo um resultado negativo no indicador EVA/n.º trabalhadores. As Pequenas Entidades apresentam um desvio padrão muito elevado, indicando muita variabilidade nas empresas desta dimensão. As Médias e Grandes Entidades apresentam consistentemente valores positivos em todos os indicadores de produtividade.

Pela ANOVA de *Welch* verificou-se a existência de diferenças estatisticamente significativas entre as médias dos grupos [Welch's F (3, 2833,982) = 3.685, *p-value*=0,012]. Como o teste indicou diferenças significativas, posteriormente realizou-se o teste *post hoc*, o *Games-Howell*, para determinar quais grupos diferem entre si (Tabela 27). Pode verificar-se que existem diferenças, mas apenas as Microentidades que apresentam uma média do EVA/n.º trabalhadores inferior às Grandes Entidades em 7.115,70€.

Tabela 27. Resultados do teste *Games-Howell* (EVA/n.º trabalhadores).

(I) Dimensão da Empresa	(J) Dimensão da Empresa	Diferença média (I-J)	Desvio Padrão	p-value
Microentidades	Pequenas Entidades	288.069,380	243.588,25	0,638
	Médias Entidades	-5.150,933	2.245,26	0,099
	Grandes Entidades	-7.115,720*	2.422,79	0,018
Pequenas Entidades	Microentidades	-288.069,380	243.588,25	0,638
	Médias Entidades	-293.220,312	243.587,81	0,624
	Grandes Entidades	-295.185,100	243.589,51	0,619
Médias Entidades	Microentidades	5.150,933	2.245,26	0,099
	Pequenas Entidades	293.220,312	243.587,81	0,624
	Grandes Entidades	-1.964,788	2.377,70	0,842
Grandes Entidades	Microentidades	7.115,720*	2.422,79	0,018
	Pequenas Entidades	295.185,100	243.589,51	0,619
	Médias Entidades	1.964,788	2.377,70	0,842

Nota: * - A diferença média é estatisticamente significativa ao nível de 0.05.

Fonte: Elaboração Própria.

Pela ANOVA de *Welch* verificou-se a existência de diferenças estatisticamente significativas entre as médias dos grupos [Welch's F (3, 1453,272) = 33,817, *p-value*<0,001]. Como o teste indicou diferenças significativas, posteriormente realizou-se o teste *post hoc*, o *Games-Howell*, para determinar quais grupos diferem entre si (Tabela 28). Pode verificar-se que existem diferenças, as Microentidades que apresentam uma média do RL/n.º trabalhadores inferior às Pequenas Entidades, Médias Entidades e Grandes Entidades em (4.337,93€; 8.675,01€ e 8.497,18€, respetivamente). Por fim, as Pequenas Entidades apresentam uma média inferior em relação às Médias Entidades em 4.337,08€.

Tabela 28. Resultados do teste *Games-Howell* (RL/n.º trabalhadores).

(I) Dimensão da Empresa	(J) Dimensão da Empresa	Diferença média (I-J)	Desvio Padrão	p-value
Microentidades	Pequenas Entidades	-4.337,929*	747,645	<0,001
	Médias Entidades	-8.675,009*	1.246,014	<0,001
	Grandes Entidades	-8.497,180*	1.852,638	<0,001
Pequenas Entidades	Microentidades	4.337,929*	747,645	<0,001
	Médias Entidades	-4.337,080*	1.445,634	0,014
	Grandes Entidades	-4.159,251	1.992,378	0,159
Médias Entidades	Microentidades	8.675,009*	1.246,014	<0,001
	Pequenas Entidades	4.337,080*	1.445,634	0,014
	Grandes Entidades	177,829	2.227,813	1,000
Grandes Entidades	Microentidades	8.497,180*	1.852,638	<0,001
	Pequenas Entidades	4.159,251	1.992,378	0,159
	Médias Entidades	-177,829	2.227,813	1,000

Nota: * - A diferença média é estatisticamente significativa ao nível de 0.05.

Fonte: Elaboração Própria.

Pela ANOVA de *Welch* verificou-se a existência de diferenças estatisticamente significativas entre as médias dos grupos [Welch's F (3, 1454,821) = 49,463, *p-value*<0,001]. Como o teste indicou diferenças significativas, posteriormente realizou-se o teste *post hoc*, o *Games-Howell*, para determinar quais grupos diferem entre si (Tabela 29). Pode verificar-se que existem diferenças, as Microentidades que apresentam uma média do EBITDA/n.º trabalhadores inferior às Pequenas Entidades, Médias Entidades e Grandes Entidades em (7.326,03€; 17.418,04€ e 11.966,42€, respetivamente). Sendo que, as Pequenas Entidades apresentam uma média inferior em relação às Médias Entidades em 10.092,02€.

Tabela 29. Resultados do teste *Games-Howell* (EBITDA/n.º trabalhadores).

(I) Dimensão da Empresa	(J) Dimensão da Empresa	Diferença média (I-J)	Desvio Padrão	p-value
Microentidades	Pequenas Entidades	-7.326,026*	1.036,130	<0,001
	Médias Entidades	-17.418,040*	2.006,480	<0,001
	Grandes Entidades	-11.966,420*	2.368,762	<0,001
Pequenas Entidades	Microentidades	7.326,026*	1.036,130	<0,001
	Médias Entidades	-10.092,020*	2.248,284	<0,001
	Grandes Entidades	-4.640,398	2.576,791	0,274
Médias Entidades	Microentidades	17.418,043*	2.006,480	<0,001
	Pequenas Entidades	10.092,017*	2.248,284	<0,001
	Grandes Entidades	5.451,619	3.097,135	0,293
Grandes Entidades	Microentidades	119.66,424*	2.368,762	<0,001
	Pequenas Entidades	4.640,398	2.576,791	0,274
	Médias Entidades	-5.451,619	3.097,135	0,293

Nota: * - A diferença média é estatisticamente significativa ao nível de 0.05.

Fonte: Elaboração Própria.

Pela ANOVA de *Welch* verificou-se a existência de diferenças estatisticamente significativas entre as médias dos grupos [Welch's F (3, 1454,063) = 41,290, *p-value*<0,001]. Como o teste indicou diferenças significativas, posteriormente realizou-se o teste *post hoc*, o *Games-Howell*, para determinar quais grupos diferem entre si (Tabela 30). Pode verificar-se que existem diferenças, as Microentidades que apresentam uma média do EBITDA/n.º trabalhadores inferior às Pequenas Entidades, Médias Entidades e Grandes Entidades em (5.958,46€; 12.237,83€ e 10.696,16€, respetivamente). As Pequenas Entidades apresentam uma média inferior em relação às Médias Entidades em 6.279,37€.

Tabela 30. Resultados do teste *Games-Howell* (EBIT/n.º trabalhadores).

(I) Dimensão da Empresa	(J) Dimensão da Empresa	Diferença média (I-J)	Desvio Padrão	p-value
Microentidades	Pequenas Entidades	-5.958,458*	993,666	<0,001
	Médias Entidades	-12.237,830*	1.509,543	<0,001
	Grandes Entidades	-10.696,160*	2.175,144	<0,001
Pequenas Entidades	Microentidades	5.958,458*	993,666	<0,001
	Médias Entidades	-6.279,369*	1.798,134	0,003
	Grandes Entidades	-4.737,706	2.384,496	0,194
Médias Entidades	Microentidades	12.237,827*	1.509,543	<0,001
	Pequenas Entidades	6.279,369*	1.798,134	0,003
	Grandes Entidades	1.541,663	2.641,433	0,937
Grandes Entidades	Microentidades	10.696,164*	2.175,144	<0,001
	Pequenas Entidades	4.737,706	2.384,496	0,194
	Médias Entidades	-1.541,663	2.641,433	0,937

Nota: * - A diferença média é estatisticamente significativa ao nível de 0.05.

Fonte: Elaboração Própria.

De acordo com a informação apresentada nas Tabelas 27, 28, 29 e 30 observou-se que existem evidências estatísticas suficientes para afirmar a existência de diferenças por dimensão das empresas relativamente à produtividade do trabalho no setor do turismo. Por tal, corrobora-se a hipótese de investigação.

Para validar a “H1₃: Existem diferenças por CAE relativamente à produtividade do trabalho no setor do turismo” e tendo por base as 2 amostras independentes recorreu-se à aplicação do *t-Student*.

Numa primeira análise descritiva e apresentada na Tabela 31, nomeadamente as medidas descritivas (n, média, desvio padrão e erro padrão da média) das empresas pertencentes à divisão da CAE (Rev.3) 55 e 56. Quanto ao tamanho da amostra (n) a divisão 55 tem 27.408 observações e a divisão 56 tem 68.846 observações, pode dizer-se que a divisão 56 é significativamente maior, com aproximadamente 2,5 vezes mais observações. Analisando-se o indicador EVA/n.º trabalhadores ambas as divisões apresentam um valor negativo, mas a divisão 56 tem um desempenho significativamente melhor. O desvio padrão é muito maior na divisão 55, indicando maior variabilidade. A divisão 55, apesar de ter o indicador EVA/n.º trabalhadores negativo maior, apresenta melhores indicadores de rentabilidade por trabalhador (RL/ n.º trabalhadores, EBITDA/ n.º trabalhadores e EBIT/ n.º trabalhadores). Esta divisão apresenta também consistentemente maior variabilidade em todos os indicadores, como evidenciado pelos maiores desvios padrão.

Tabela 31. Estatísticas descritivas por Classificação de Atividade Económica.

	Divisão	n	Média	Desvio Padrão	Erro de média padrão
EVA/n.º trabalhadores	55	27.408	-264.115,68	42.240.539,90	255.147,189
	56	68.846	-21.246,56	4.716.726,07	17.976,341
RL/n.º trabalhadores	55	27.408	8.459,57	137.068,506	827,940
	56	68.846	2.472,84	7.552,606	28,784
EBITDA/n.º trabalhadores	55	27.408	23.272,64	190.564,920	1.151,077
	56	68.846	5.264,53	10.171,521	38,766
EBIT/n.º trabalhadores	55	27.408	13.355,92	181.109,601	1.093,963
	56	68.846	3.414,80	8.828,649	33,648

Fonte: Elaboração própria.

Pela análise da Tabela 32 verificam-se evidências suficientes para afirmar a existências de diferenças estatisticamente significativas para todas as variáveis à exceção do EVA/n.º trabalhadores ($p\text{-value}=0,342$). Pelos resultados, valida-se a hipótese de investigação.

Tabela 32. Resultado dos testes para amostras independentes.

		Teste de <i>Levene</i> para igualdade de variâncias		<i>t-Student</i> para Igualdade de Médias		
		Z	<i>p-value</i>	t	df	<i>p-value</i>
EVA/n.º trabalhadores	Variâncias iguais assumidas	8,748	0,003	-1,486	96.252	0,137
	Variâncias iguais não assumidas			-0,950	27.679,49	0,342
RL/n.º trabalhadores	Variâncias iguais assumidas	695,125	<0,001	11,417	96.252	<0,001
	Variâncias iguais não assumidas			7,227	27.473,27	<0,001
EBITDA/n.º trabalhadores	Variâncias iguais assumidas	1 009,503	<0,001	24,707	96.252	<0,001
	Variâncias iguais não assumidas			15,636	27.469,19	<0,001
EBIT/n.º trabalhadores	Variâncias iguais assumidas	657,155	<0,001	14,360	96.252	<0,001
	Variâncias iguais não assumidas			9,083	27.458,870	<0,001

Nota: gl - graus de liberdade; Z - Estatística do teste de *Levene*; t - estatística do teste.

Fonte: Elaboração própria.

Pela análise da Tabela 33, pode verificar-se que todas as Hipóteses de Investigação definidas neste estudo foram validadas. Portanto, existem evidências estatísticas suficientes para afirmar a existência de diferenças por região, dimensão e classificação da CAE relativamente à produtividade do trabalho no setor do turismo em Portugal.

Tabela 33. Resumo de validação das Hipóteses de Investigação.

Hipóteses de Investigação	Resultado Final
HI₁: Existem diferenças por região relativamente à produtividade do trabalho no setor do turismo;	Validada
HI₂: Existem diferenças por dimensão das empresas relativamente à produtividade do trabalho no setor do turismo;	Validada
HI₃: Existem diferenças por CAE relativamente à produtividade do trabalho no setor do turismo.	Validada

Fonte: Elaboração própria.

Conclusões, Limitações e Linhas de Investigação Futuras

A produtividade tem sido um tema em voga nos últimos anos, assumindo-se como uma das grandes questões económicas da atualidade. O nível de produtividade influencia diretamente o crescimento económico potencial de uma economia, sendo assim, um dos principais fatores responsáveis pelo crescimento económico. A economia portuguesa é motivo de particular atenção, na medida em que, para além da redução das taxas de crescimento da produtividade, nos anos mais recentes, caracteriza-se também por um baixo nível médio de produtividade quando comparada com outras economias da OCDE ou da União Europeia. Portugal é um dos piores países no *ranking* europeu de produtividade.

O presente estudo teve como principal objetivo compreender como a produtividade no trabalho tem uma importância significativa no crescimento da economia portuguesa, dando ênfase ao setor do turismo. Procedeu-se a uma análise do setor a nível nacional e regional tendo sempre presente a região, dimensão e a CAE das empresas. A comparação foi feita através da interpretação dos resultados obtidos dos seguintes indicadores: EVA/n.º trabalhadores, RL/n.º trabalhadores, EBITDA/n.º de trabalhadores e EBIT/n.º trabalhadores.

Por forma a atingir-se o objetivo principal do estudo foi utilizada uma amostra total constituída por 40.757 empresas do setor de turismo distribuídas por Portugal continental e ilhas, sendo que 11.609 empresas correspondem à divisão da CAE (Rev.3) 55 - Alojamento e 29.148 pertencentes à divisão da CAE (Rev.3) 56 - Restauração e similares. Os dados foram retirados na base de dados de SABI, para o período temporal de 2010 a 2023. Pode verificar-se pela análise da caracterização da amostra a maior concentração das empresas localizam-se no distrito de Lisboa correspondendo a 28,9%, seguido do distrito do Porto com 15,6% e logo depois vem o distrito de Faro com 9,4% das empresas, sendo que essas empresas são maioritariamente Microentidades. Embora o distrito de Beja seja o que apresenta a maior área geográfica por km² (10.225), tem apenas 473 empresas do setor do turismo, sendo o distrito com o rácio mais baixo de empresas por km². Pode verificar-se que os distritos de Beja, Évora e Santarém embora tenham as maiores áreas geográficas, o seu rácio de n.º de empresas por área geográfica é muito reduzido. De realçar que apenas não se encontram empresas de grande dimensão na Região Autónoma dos Açores, sendo que Lisboa e Vale do Tejo é a região com maior n.º de empresas desta dimensão (34).

De acordo com os resultados apurados para cada uma das hipóteses de investigação observou-se que existem evidências estatísticas suficientes para afirmar a existência de diferenças por região, dimensão e classificação da CAE, relativamente à produtividade do trabalho no setor do turismo em Portugal. Os resultados obtidos pelo indicador EVA/n.º de trabalhadores nas diversas análises das hipóteses de

investigação não foram estatisticamente significativos, sendo os restantes indicadores (RL/n.º trabalhadores, EBITDA/n.º trabalhadores e EBIT/n.º trabalhadores) estatisticamente significativos.

Como principais limitações do estudo de investigação salienta-se o facto da amostra incluir apenas empresas que estão listadas na base de dados SABI, o que poderá limitar a generalidade dos resultados obtidos. A idade das empresas não foi considerada no estudo, este fator também poderá ser considerado uma limitação.

Tendo por base os resultados apurados apresentam-se com linhas de investigação futuras a utilização de outros indicadores de desempenho das empresas, assim como aumentar a amostra a um maior número de empresas, que permita medir a produtividade do trabalho no sector do turismo e observar o comportamento desta como indicador de desempenho. Também, uma vez que o EVA, para as diferentes situações em análise, não registou resultados estatisticamente significativos seria interessante averiguar o porquê deste resultado e fazer uma análise segmentada, pois o EVA é calculado tendo por base o EBIT que por sua vez é calculado tendo em linha de conta o EBITDA.

Referências

- Afonina, A. (2015). Strategic Management Tools and Techniques and Organizational Performance: Findings from the Czech Republic. *Journal of Competitiveness*, 7(3), 19–36. <https://doi.org/10.7441/joc.2015.03.02>
- Banco de Portugal. (2024a). Análise setorial do alojamento, restauração e similares. Retrieved March 23, 2024, from <https://bpstat.bportugal.pt/conteudos/publicacoes/1287>
- Banco de Portugal. (2024b). Custos laborais e produtividade. Retrieved April 02, 2024, from <https://bpstat.bportugal.pt/dominios/44>
- Bognárová, K. J. (2017). Analysis of the Relationship Between Economic Value Added and Market Value Added. *Challenges of the Knowledge Society. Finance and Accounting*, 793–796.
- Bosilj-Vuksic, V., Milanovic, L., Skrinjar, R., & Indihar-Stemberger, M. (2008). Organizational performance measures for business process management: A performance measurement guideline. *Proceedings - UKSim 10th International Conference on Computer Modelling and Simulation, EUROSIM/UKSim2008*, 94–99. <https://doi.org/10.1109/UKSIM.2008.114>
- Branco, C., Domingues, T., & Martins, A. (2018). *The Determinants of TFP Growth in the Portuguese Service Sector*.
- Carvalho, I. R. (2008). Gestão baseada no valor. *Revista TOC*, 95, 50–59.
- Dangol, P. (2020). An Analysis of Factors Improving Productivity at Work. *Quantitative Economics and Management Studies*, 1(4), 268–274. <https://doi.org/10.35877/454ri.qems200>
- Delmas, M. A., & Pekovic, S. (2013). Environmental standards and labor productivity: Understanding the mechanisms that sustain sustainability. *Journal of Organizational Behavior*, 34(2), 230–252. <https://doi.org/10.1002/job.1827>
- Diana, H. I., & Maria, M. M. (2020). *The Importance of Profitability Indicators in Assessing the Financial Performance of Economic Entities*. 1(1), 219–229.
- Falciola, J., Jansen, M., & Rollo, V. (2020). Defining firm competitiveness: A multidimensional framework. *World Development*, 129, 104857. <https://doi.org/10.1016/J.WORLDDEV.2019.104857>

- Faupel, C. (2015). Value-Based Performance Management. In *Advances in Management Accounting* (Vol. 20, pp. 187–208).
- Fernandes, C., Vieira, E., Neiva, J., & Peguinho, C. (2022). *Análise Financeira: Teoria e Prática*. (6ª ed.). Lisboa: Edições Sílabo.
- Ferreira, D. (2002). *Fusões, Aquisições e Reestruturações de Empresas* (Vol. 1, pp. 357–415). Lisboa: Edição Sílabo.
- Gonçalves, D., & Martins, A. (2016). *GEE Papers The Determinants of TFP Growth in the Portuguese Manufacturing Sector*.
- Guni, C. N. (2016). General considerations on the meaning and interest of performance measurement. *Economics, Management, and Financial Markets*, 11(1), 310–316.
- Holler, A. (2009). *New Metrics for Value-Based Management: Enhancement of Performance Measurement and Empirical Evidence on Value-Relevance* (1ª ed.). Wiesbaden: Gabler.
- INE. (2023a). Ano 2022 marcado pela aceleração da atividade económica do setor empresarial. *Informação à Comunidade Social*, 1–17.
- INE. (2023b). Em 2022, o PIB de todas as regiões ultrapassou o nível de pré-pandemia. 1-14.
- INE. (2023c). Em 2022 o Produto Interno Bruto ascendeu a 242,3 mil milhões de euros. 1-18.
- INE. (2024a). Informação estatística, Base de dados, Empresas, Empresas (N.º) por localização geográfica (NUTS-2013) e Atividade Económica (Subclasse - CAE Ver.3). Informação Estatística, Base de Dados, Empresas, Empresas (N.º) Por Localização Geográfica (NUTS-2013) e Atividade Económica (Subclasse - CAE Ver.3).
- INE. (2024b). Informação estatística, Base de dados, Empresas, Pessoal ao serviço (N.º) por localização geográfica (NUTS-2013) e Atividade Económica (Subclasse - CAE Ver.3). Informação Estatística, Base de Dados, Empresas, Pessoal Ao Serviço (N.º) Por Localização Geográfica (NUTS-2013) e Atividade Económica (Subclasse - CAE Ver.3).
- INE. (2024c). Informação estatística, Base de dados, Empresas, Volume de negócios (€) por localização geográfica (NUTS-2013) e Atividade Económica (Subclasse - CAE Ver.3). *Informação Estatística, Base de Dados, Empresas, Volume de Negócios (€) Por Localização Geográfica (NUTS-2013) e Atividade Económica (Subclasse - CAE Ver.3)*.
- INE. (2024d). *Portal do Instituto Nacional de Estatística*. Informação Estatística, Base de Dados, Empresas, Empresas (N.º) Por Localização Geográfica (NUTS-2013) e Atividade Económica (Subclasse - CAE Ver.3).

- INE. (2024e). *Portal do Instituto Nacional de Estatística*. Informação Estatística, Base de Dados, Empresas, Pessoal Ao Serviço (N.º) Por Localização Geográfica (NUTS-2013) e Atividade Económica (Subclasse - CAE Ver.3).
- Irfak, R. (2022). *Literature review the effect of motivation and work environment on employee productivity & performance*. 3(5). <https://doi.org/10.31933/dijemss.v3i5>
- Jacobson, R. (1987). The Validity of ROI as a Measure of Business Performance. *American Economic Review*, 77(3), 470–476.
- Koller, T., Goedhart, M., & Wessels, D. (2010). *Valuation: Measuring and Managing the Value of Companies* (5ª ed.). New Jersey: McKinsey & Company.
- Maricato, N. (2012). *O Turismo em Portugal: Tendências e Perspectivas*. Faculdade de Economia da Universidade de Coimbra.
- Marôco, J. (2021). *Análise estatística com o SPSS statistics* (8ª ed.). ReportNumber.
- Martin, J. D., & Petty, J. W. (2000). *Value Based Management: The Corporate Response to the Shareholder Revolution* (1º ed.). Boston: Harvard Business School Press.
- Micheli, P., & Mari, L. (2014). The theory and practice of performance measurement. *Management Accounting Research*, 25(2), 147–156. <https://doi.org/10.1016/j.mar.2013.07.005>
- Müller, A. N., & Teló, R. A. (2003). Modelos de avaliação de empresas*. *Revista Da FAE*, 6(2), 97–112.
- Natário, M., Melo, A. I., Biscaia, R., Rocha, P., Santos, C., Ferreira, A., Dias, D., Gomes, G., Azevedo, G., Duarte, R., & Marques, R. (2019). The impact of the tourism of the historical villages of Portugal: A framework of analysis. *Finisterra*, 54(111), 21–36. <https://doi.org/10.18055/finis14861>
- Neves, J. C. (2002). *Avaliação de Empresas e Negócios*. Mc Graw-Hill.
- Neves, J. C. (2011). *Avaliação e Gestão da Performance Estratégica da Empresa*. Lisboa: Texto Editores.
- Panigrahi, S. K. (2017). Economic Value Added and Traditional Accounting Measures for Shareholder's Wealth Creation. *Asian Journal of Accounting and Governance*, 8, 125–136. <https://doi.org/10.17576/ajag-2017-08-11>
- Patrício, M. (2012). *A política pública do turismo e o turismo social*. VII Congreso Internacional Rulescoop.

- Pereiro, X. (2018). *Abordagem exploratória do turismo rural de Trás-os-Montes e Alto Douro (Portugal)*. <https://doi.org/10.31447/as00032573.2018226.03>
- Petravičius, T., & Tamošiuniene, R. (2008). Corporate performance and the measures of value added. *Transport*, 23(3), 194–201. <https://doi.org/10.3846/1648-4142.2008.23.194-201>
- PORDATA. (2024). Produtividade do trabalho por hora trabalhada. Retrieved May 18, 2024, from [https://prod2.pordata.pt/europa/produtividade+do+trabalho+por+hora+trabalhada+\(euro\)-3019](https://prod2.pordata.pt/europa/produtividade+do+trabalho+por+hora+trabalhada+(euro)-3019)
- Reis, R., Blanchard, O., Gopinath, G., Bianchi, J., Fornaro, L., Gaspar, V., Schmitt-Grohé, S., Treadway, M., & Uribe, M. (2013). *NBER WORKING PAPER SERIES THE PORTUGUESE SLUMP AND CRASH AND THE EURO CRISIS*. <http://www.nber.org/papers/w19288>
- Silva, S. E. (2013). *Gestão Financeira - Análise de Fluxos Financeiros*. (5ª ed.). Porto: Vida Económica – Editorial, SA.
- Teixeira, N. M. D., & Amaro, A. G. C. (2013). Avaliação do Desempenho Financeiro e da Criação de valor - Um Estudo de Caso. *Revista Universo Contábil*, 157–178. <https://doi.org/10.4270/ruc.2013436>
- Vieito, J. P., & Maquieira, C. (2022). *Finanças Empresariais - Teoria e Prática*. (3ª ed.). Escolar Editora.
- Williams, A. M., & Shaw, G. (2011). Internationalization and innovation in tourism. In *Annals of Tourism Research* (Vol. 38, Issue 1, pp. 27–51). <https://doi.org/10.1016/j.annals.2010.09.006>
- Yeh-Yun Lin, C., & Yi-Ching Chen, M. (2007). Does innovation lead to performance? An empirical study of SMEs in Taiwan. *Management Research News*, 30(2), 115–132. <https://doi.org/10.1108/01409170710722955>
- Young, S. D., & O'Byrne, S. F. (2001). *Eva and Value-based Management: A Practical Guide to Implementation*. New York: McGraw-Hill.