

NEWSLETTER 01



INDICADORES 2009 – ESTUDOS
PRODUTIVIDADE + RENTABILIDADE

MARÇO.2012
 JORGE MOREIRA DA COSTA | MÓNICA SANTOS

0.

No âmbito do Projeto icBench desenvolvido entre o InCI e a Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto pretende-se complementar a análise global apresentada em cada Relatório anual disponível na sua página web, com estudos sobre aspetos particulares e em função de diferentes abordagens da informação recolhida no decorrer do projeto, possibilitando um conhecimento mais profundo sobre o desempenho da indústria da construção.

Estes estudos serão apresentados em formato de *Newsletter* e colocados na plataforma (www.icbench.net >Biblioteca). Nesta primeira edição será focado o perfil de variação dos indicadores "ÍNDICE DE PRODUTIVIDADE" e "RENTABILIDADE".

1.

Dos seis indicadores contemplados na plataforma, os atrás referidos traduzem duas vertentes fundamentais na avaliação do desempenho económico das empresas. No quadro seguinte recorda-se sinteticamente como foram definidos.

Quadro 1 – Índice de Produtividade e Rentabilidade - Definição

11.01 ÍNDICE DE PRODUTIVIDADE	
Objetivo	Avaliar a escala de contratação em obra assumida pela empresa em função do valor médio por contrato que a sua classe define.
Fórmula	$IP = \frac{VNO}{VMC} \text{ [número de vezes]}$ <p>VNO = Volume de Negócios em Obra = Vendas de produtos + Prestações de serviços + Variação da produção (se >0) + Trabalhos para a própria empresa VMC = Valor médio por contrato definido para a classe (exceto classe 9, em que se utiliza o limiar inferior)</p>
11.02 RENTABILIDADE	
Objetivo	Determinar os níveis de rentabilidade associada à atividade principal da empresa, antes de impostos, taxas, amortizações e depreciações (EBITDA) como percentagem do volume de negócios em obra.
Fórmula	$RENT = \frac{EBITDA}{VNO} \times 100 \text{ [%]}$ <p>EBITDA = VAB Valor Acrescentado Bruto – Custos com pessoal + Reversões de amortizações e ajustamentos – Provisões VNO = Volume de Negócios em Obra</p>

2.

Tendo como base os gráficos constantes no relatório INDICADORES 2009 - CONSTRUTORES, foram definidos três patamares para a análise das respetivas curvas,

correspondendo aos seguintes intervalos de valores de benchmark: 10-50%, 50-75% e 75-90%. Conforme é referido no relatório, as faixas de 0-10% e 90-100% correspondem a empresas cujos dados relevantes para o cálculo dos indicadores se afastam consideravelmente dos restantes, pelo que não são representadas nos gráficos (Fig.1).

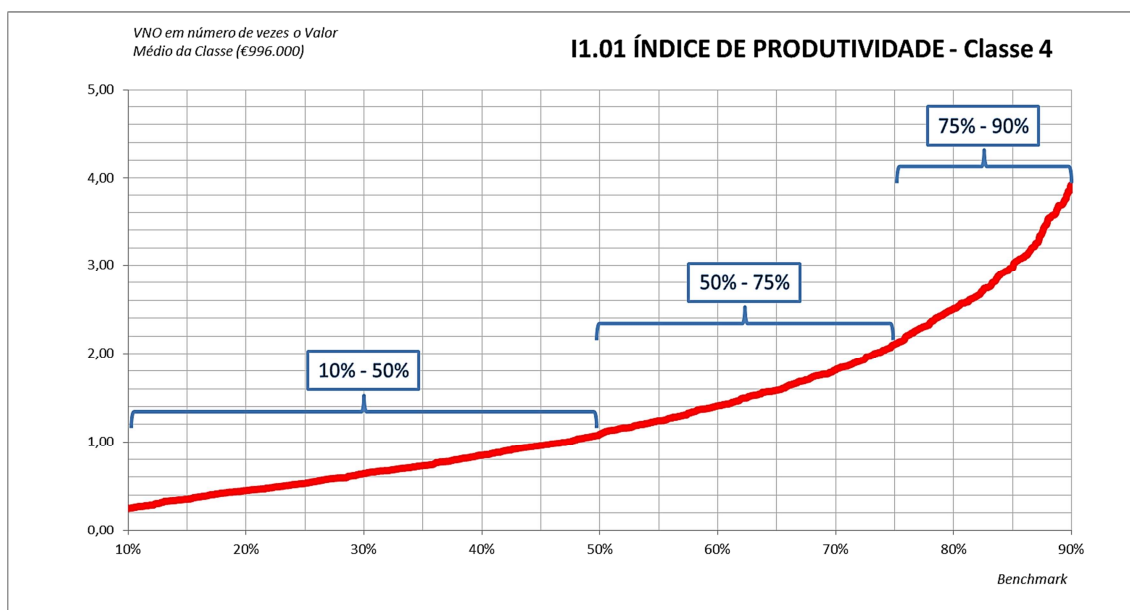


Fig.1 - Patamares de benchmark considerados - exemplo

Para os patamares atrás referidos, e para cada classe de alvará, foi calculado o declive médio da curva de modo a avaliar a evolução do indicador (o declive corresponde ao quociente entre a [ordenada=valor do indicador] e a [abcissa=benchmark] de cada ponto da curva); o declive indica se uma curva tem uma evolução tendendo para a horizontal (declive de valor baixo, sendo = 0 para uma linha horizontal) ou vertical (valor mais elevado, sendo = ∞ para uma linha vertical).

Esta análise de declive permite avaliar diferenças de desempenho entre as várias classes e, também, qual a ligação entre o benchmark e o nível de desempenho. Os gráficos seguintes permitem visualizar o modo de crescimento deste último e como as empresas com benchmarks mais elevados se destacam ou não das restantes.

3.

A Fig.2 demonstra que o declive da curva do Índice de Produtividade apresenta uma evolução similar em quase todas as classes, ou seja, o seu crescimento na faixa de benchmark acima de 50% é superior ao que se verifica abaixo de 50%.

O indicador tendencialmente aumenta à medida que o benchmark também aumenta e entre 10% e 75% o crescimento é relativamente baixo; porém, no patamar de 75-90%, o crescimento da curva é mais acentuado, significando isto que o IP assume valores algo mais elevados para as empresas que atingem esta faixa de benchmark.

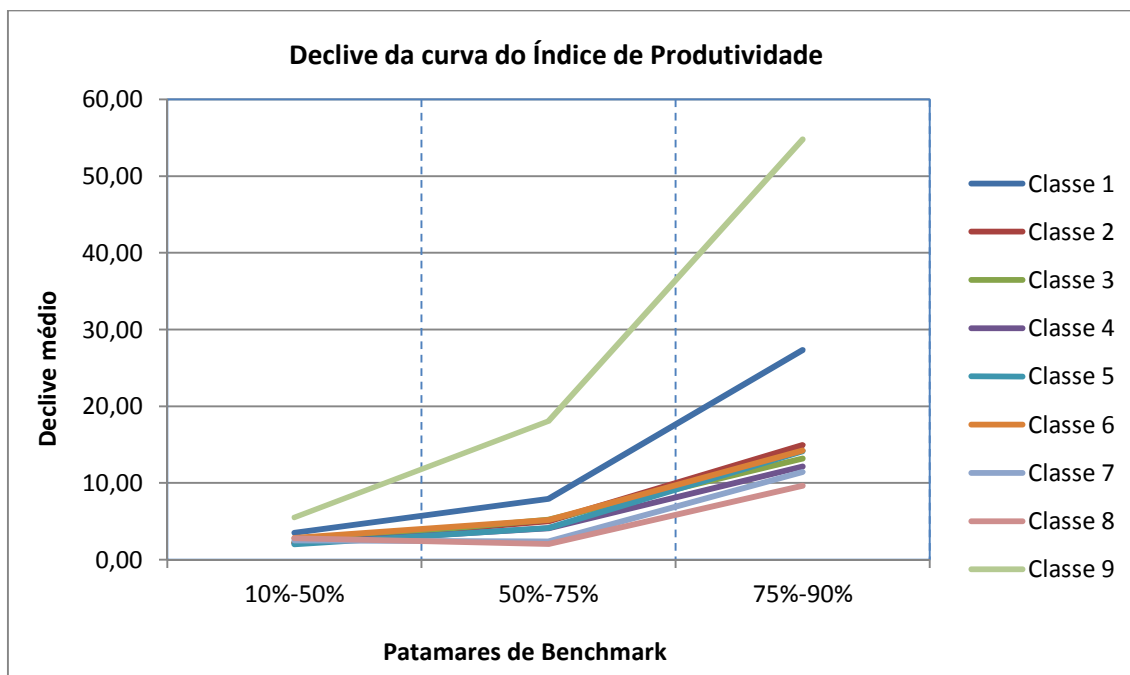


Fig.2 – Comportamento da curva do Índice de Produtividade

Existem, contudo, duas classes - 7 e 8 - que apresentam uma evolução diferente, uma vez que no patamar 50-75% existe uma ligeira inflexão no crescimento da curva; isto significa que apesar de o IP aumentar nestas empresas, não se verifica uma evolução relativamente ao primeiro patamar tão acentuada como nas restantes classes.

As classes 1 e 9 destacam-se das restantes classes em termos de valores de declive. Nestas assiste-se a valores de IP mais elevados que nas restantes classes e, também, a um crescimento relativo mais acentuado neste indicador entre as empresas de menor desempenho e as mais produtivas.

Esta situação, especialmente por englobar empresas de perfil completamente diverso, faz ressaltar a convicção que existem boas práticas em ambas as dimensões empresariais que conduzem a resultados manifestamente superiores. As razões que contribuem para essa diferença deverão merecer uma investigação mais profunda no futuro próximo.

4.

No que se refere à Rentabilidade, Fig.3, é visível uma tendência de evolução relativamente constante em todas as classes nas faixas 10-50-75%; no entanto, verifica-se que as diversas linhas não estão tão concentradas como no Índice de Produtividade, denotando uma maior variabilidade relativa da Rentabilidade nas empresas das diferentes classes.

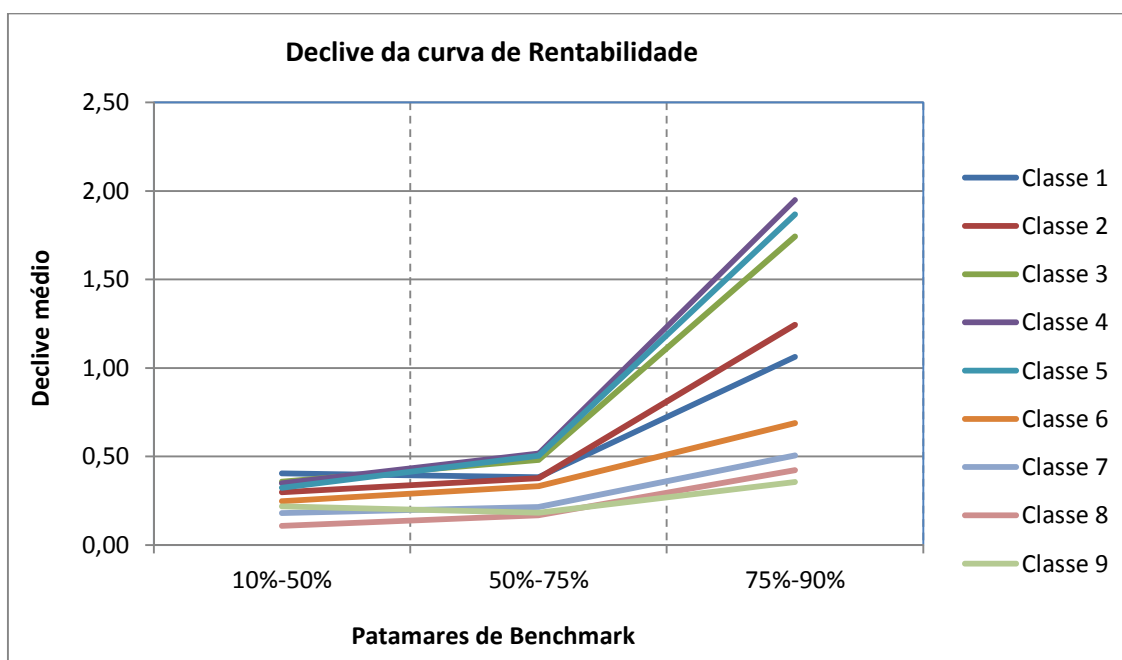


Fig.3 - Comportamento da curva de Rentabilidade

Assim, na generalidade das classes, o declive da curva apresenta um crescimento regular até ao benchmark de 75%, a partir do qual se observa um aumento acentuado do declive. Apenas nas classes 1 e 9 se observa um decréscimo do declive no patamar 50-75%, sendo que a partir de 75% volta a registar-se um aumento substancial do declive da curva, em particular nas classes 3-4-5. São igualmente as empresas destas classes que apresentam Rentabilidade com valores mais elevados

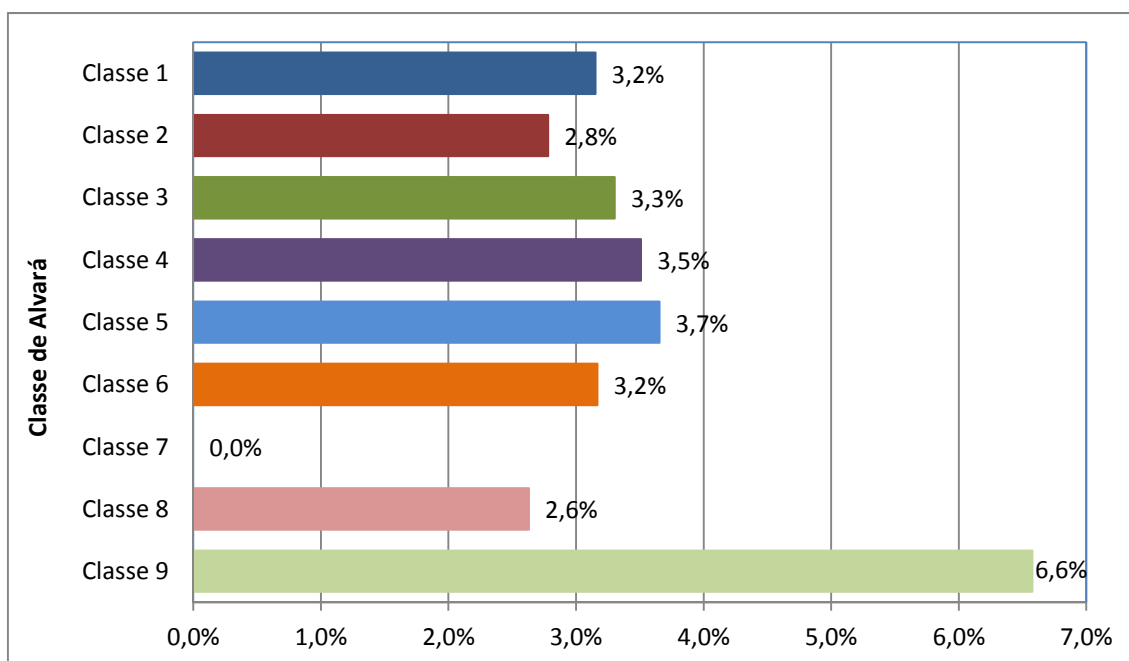
5.

De modo a obter uma visão mais abrangente do desempenho das empresas, utilizaram-se os resultados obtidos para determinar quantas empresas apresentaram benchmarks acima de 50% em todos os indicadores, ou seja, qual o número de empresas cujo desempenho as coloca na gama de resultados positivos em todos os aspetos contemplados pelos seis indicadores em estudo.

A análise foi feita, mais uma vez, por classe de alvará e revelou que o número de empresas que apresentam resultados que se podem considerar como satisfatórios em todos os indicadores é bastante reduzido, conforme se pode verificar no Quadro 2 e Fig.4.

Quadro 2 - Dados das empresas (2009)

CLASSE DE ALVARÁ	NÚMERO DE EMPRESAS	EMPRESAS COM TODOS OS BENCHMARKS $\geq 50\%$
Classe 1	12619	398
Classe 2	3164	88
Classe 3	2361	78
Classe 4	1140	40
Classe 5	903	33
Classe 6	284	9
Classe 7	119	0
Classe 8	38	1
Classe 9	76	5

Fig.4 - Percentagem de empresas com todos os benchmarks $\geq 50\%$

A Fig.4 representa, por classe, a percentagem de empresas cujos benchmarks referentes aos seis indicadores são todos iguais ou superiores a 50%. Como se constata, e excetuando a classe 9, este conjunto de empresas de melhor desempenho multi-dimensional não chega a atingir 4% do universo dos construtores; as classes 2, 7 e 8 têm, até, um resultado ainda menos interessante.

6.

Observando os dois indicadores que foram objeto desta análise mais detalhada é visível que, em ambos os casos, os valores atingidos no patamar de 75-90% se destacam. As empresas que se situam nesta gama de desempenho apresentam

resultados consideravelmente superiores ao restante universo e a própria tendência de crescimento relativo é bastante mais acentuada.

Isto é, estas empresas obtêm resultados francamente melhores que, por exemplo, o resultado da empresa "média" (aquela a que corresponde o benchmark de 50%) bem como se assiste a acréscimos importantes de valor do indicador à medida que o benchmark cresce. No gráfico da Fig.5, retirado do relatório, esta situação é demonstrada para o indicador Rentabilidade - Classe 4: o EBITDA cresce de 26% para 55%.

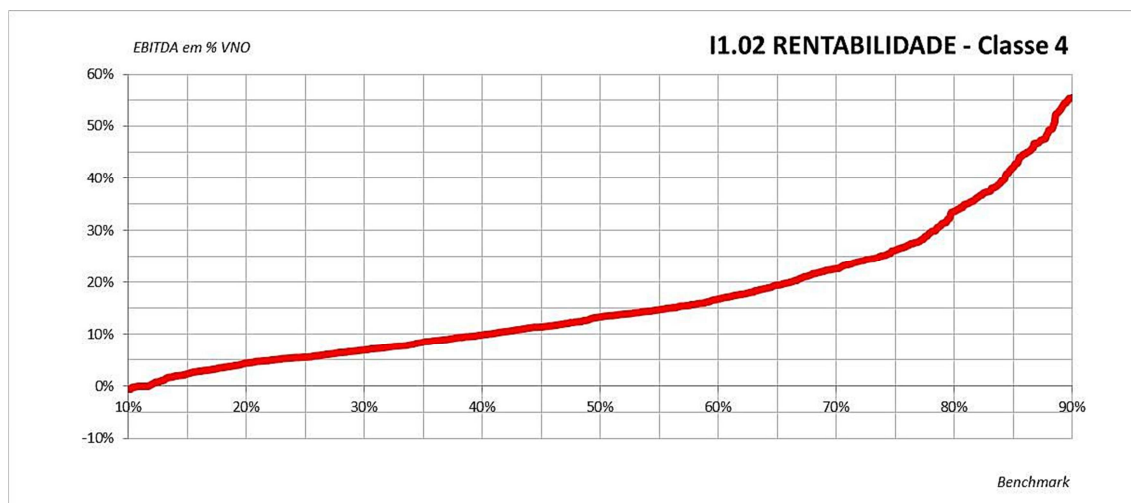


Fig.5 – Indicador I1.02 Rentabilidade – Classe 4

Estas empresas não só têm melhor benchmark como conseguem obter resultados que apresentam uma tendência de crescimento muito mais acentuada do que nos restantes patamares. Provavelmente estes resultados poderão significar que nesta faixa de empresas foram definidas estratégias que contribuem para a obtenção de resultados satisfatórios e que proporcionam algum distanciamento dos valores dos indicadores em relação às restantes faixas de empresas.

Perante estes resultados, a conclusão é que o ideal seria estudar as empresas posicionadas no patamar de 75-90%; contudo, e na linha do que já atrás foi demonstrado, verificou-se que são poucas as que se conseguem manter neste patamar em todos os indicadores. No entanto, estes sinais recomendam uma atenção particular para os casos concretos das empresas que, dentro de uma indústria tão competitiva e que passa por um período extramente difícil, conseguem garantir um desempenho acima da média, procurando perceber o que podemos e temos a aprender com elas.

Numa perspetiva de partilha de informação e obtenção de boas práticas de atuação, poderão ser estas empresas um ponto de partida para o início de uma nova abordagem da IC. Será estudando e divulgando casos de sucesso e tentando compreender o que as distingue, quais as práticas que implementam e os procedimentos adotados, que as empresas poderão, cada vez mais, obter resultados melhores e ser mais competitivas, dentro e fora das nossas fronteiras.