

SUSE LILIANA SOUSA OLIVEIRA

**FATORES DIFERENCIADORES DA *PERFORMANCE* ECONÓMICA E  
FINANCEIRA DAS EMPRESAS DE ALOJAMENTO E DE  
RESTAURAÇÃO DA PENÍNSULA IBÉRICA**



**2019**

SUSE LILIANA SOUSA OLIVEIRA

**FATORES DIFERENCIADORES DA *PERFORMANCE* ECONÓMICA E  
FINANCEIRA DAS EMPRESAS DE ALOJAMENTO E DE  
RESTAURAÇÃO DA PENÍNSULA IBÉRICA**

**Mestrado em Direção e Gestão Hoteleira**

**Trabalho efetuado sob a orientação de:  
Professora Doutora Celísia Baptista**



**2019**

**FATORES DIFERENCIADORES DA *PERFORMANCE* ECONÓMICA E  
FINANCEIRA DAS EMPRESAS DE ALOJAMENTO E DE  
RESTAURAÇÃO DA PENÍNSULA IBÉRICA**

Declaração de autoria de trabalho

Declaro ser a autora deste trabalho, que é original e inédito. Autores e trabalhos consultados estão devidamente citados no texto e constam da listagem de referências incluída.

---

Suse Liliana Sousa Oliveira

## Direitos de autor ou copyright

© *Copyright*: Suse Liliana Sousa Oliveira

A Universidade do Algarve reserva para si o direito, em conformidade com o disposto no Código do Direito de Autor e dos direitos Conexos, de arquivar, reproduzir e publicar a obra, independentemente do meio utilizado, bem como de a divulgar através de repositórios científicos e de admitir a sua cópia e distribuição para fins meramente educacionais ou de investigação e não comerciais, conquanto seja dado o devido crédito ao autor e editor respetivos.

## Dedicatória e agradecimentos

À minha orientadora.

Ao meu namorado.

Aos meus familiares.

## Resumo

Ao longo dos tempos, o turismo experienciou um crescimento contínuo, tornando-se em um dos setores económicos com maior crescimento no mundo.

O estudo do desempenho económico e financeiro das empresas tem sido uma preocupação constante. Em Portugal têm sido realizados estudos com vista a compreender a relação existente entre a utilização tanto de indicadores financeiros como a utilização de indicadores não financeiros na avaliação do desempenho das empresas. A avaliação do desempenho apresenta-se como uma referência fundamental na tomada de decisão. As mudanças ocorridas nos mercados da indústria hoteleira aumentam a confiança na avaliação do desempenho, o qual poderá determinar a sobrevivência da empresa no longo prazo.

O presente estudo tem como principal objetivo conhecer a estrutura económica e financeira das empresas de alojamento e de restauração da Península Ibérica, assim como comparar a *performance* das mesmas, com base no estudo de alguns indicadores económicos e financeiros tais como, indicadores de liquidez, de rendibilidade, de estrutura de capital e de endividamento, e de atividade.

Do estudo realizado, conclui-se que os indicadores económicos e financeiros evidenciam diferenças significativas na capacidade de liquidez e solvabilidade da Espanha relativamente a Portugal.

**Palavras-chave:** Desempenho, indicadores económicos e financeiros, estrutura financeira, empresas hoteleiras.

## Abstract

Over time, tourism has experienced continued growth, making it one of the fastest growing economic sectors in the world.

The study of the economic and financial performance of companies has been a constant concern. In Portugal, studies have been carried out in order to understand the relationship between the use of both financial indicators and the use of non-financial indicators in the evaluation of company performance. Performance evaluation is a key reference in decision making. Changes in hotel industry markets increase confidence in performance appraisal, which may determine the long-term survival of the company.

The present study has as main objective to know the economic and financial structure of the lodging and catering companies of the Iberian Peninsula, as well as to compare their performance, based on the study of some economic and financial indicators such as liquidity indicators, profitability, capital structure and indebtedness, and activity.

From the study, it was concluded that economic and financial indicators show significant differences in Spain's liquidity and solvency capacity relative to Portugal.

**Keywords:** Performance, economic and financial indicators, financial structure, hotel companies.

# Índice geral

Índice de tabelas	x
Índice de figuras	xiv
Lista de acrónimos e siglas	xv
1. Introdução	1
2. Revisão de literatura	2
2.1. Importância económica do setor do turismo - Portugal e Espanha	2
2.2. <i>A performance</i>	6
2.2.1. Noção de <i>performance</i>	6
2.2.2. Métodos para analisar a <i>performance</i>	7
2.2.3. Resultados obtidos em estudos sobre a <i>performance</i>	9
2.2.3.1. <i>Data envelopment analysis</i>	9
2.2.3.2. <i>Balanced scorecard</i>	12
2.3. Indicadores económicos e financeiros	13
2.3.1. Indicadores de liquidez	14
2.3.1.1. Liquidez geral	14
2.3.1.2. Liquidez reduzida	14
2.3.1.3. Liquidez imediata	15
2.3.2. Indicadores de rendibilidade	15
2.3.2.1. Rendibilidade económica	15
2.3.2.2. Rendibilidade financeira	15
2.3.2.3. Rendibilidade operacional das vendas (ROV)	16
2.3.3. Indicadores de endividamento e estrutura de capital	16
2.3.3.1. Autonomia financeira	16
2.3.3.2. Solvabilidade	17
2.3.4. Indicadores de atividade e eficiência	17
2.3.4.1. Rotação do ativo	17
2.3.4.2. Rotação de inventários	18
2.3.4.3. Prazo médio de recebimento	18
2.3.4.4. Prazo médio de pagamento	18
2.4. Caracterização económica e financeira das empresas no setor do turismo	19

3. Metodologia	22
3.1. Objetivos e hipóteses	22
3.2. Seleção da amostra	27
3.3. Caracterização económica e financeira da amostra	30
3.4. Variáveis e instrumentos de análise	33
4. Resultados e discussão	34
4.1. Comparação do desempenho das empresas	34
4.1.1. Comparação do desempenho das empresas portuguesas com as espanholas	34
4.1.2. Comparação do desempenho das empresas portuguesas por região	42
4.1.3. Comparação do desempenho das empresas da Península Ibérica por região	50
5. Conclusões	57
Referências bibliográficas	60
Anexos	66
Anexo 1 – Rácios médios do setor de alojamento, restauração e similares em Portugal, em 2015	66
Anexo 2 – Rácios médios do setor de alojamento, restauração e similares em Espanha, em 2015	68

## Índice de tabelas

Tabela 2.1. Ranking, por país, do número de chegadas mundiais de turistas nos anos de 2013 e 2014 (milhões)	3
Tabela 2.2. Ranking, por país, das receitas mundiais do Turismo nos anos de 2013 e 2014 (bilhões de dólares)	4
Tabela 2.3. Evolução do VAB e VABGT de 2014 a 2016 em Portugal	4
Tabela 2.4. Rácios médios do setor de alojamento em 2015	19
Tabela 2.5. Rácios médios do setor da restauração em de 2015	20
Tabela 3.1. Distribuição geográfica da amostra por região: Portugal	27
Tabela 3.2. Distribuição geográfica da amostra por região: Espanha	28
Tabela 3.3. Volume de negócios total da amostra por região: Portugal	28
Tabela 3.4. Volume de negócios total da amostra por região: Espanha	29
Tabela 3.5. Balanços médios da amostra e do setor em 2015: Alojamento – Portugal	30
Tabela 3.6. Balanços médios da amostra e do setor em 2015: Alojamento – Espanha	30
Tabela 3.7. Balanços médios da amostra e do setor em 2015: Restauração e similares – Portugal	31
Tabela 3.8. Balanços médios da amostra e do setor em 2015: Restauração e similares – Espanha	31
Tabela 4.1. Resultados da ANOVA na comparação da liquidez da totalidade das empresas de alojamento e restauração portuguesas com a totalidade das empresas espanholas	35
Tabela 4.2. Resultados da ANOVA na comparação da liquidez das empresas de alojamento portuguesas com as empresas de alojamento espanholas	35
Tabela 4.3. Resultados da ANOVA na comparação da liquidez das empresas de restauração portuguesas com as empresas de restauração espanholas	36
Tabela 4.4. Resultados da ANOVA na comparação da rendibilidade da totalidade das empresas de alojamento e restauração portuguesas com a totalidade das empresas espanholas	36

Tabela 4.5. Resultados da ANOVA na comparação da rentabilidade das empresas de alojamento portuguesas com as empresas de alojamento espanholas _____	37
Tabela 4.6. Resultados da ANOVA na comparação da rentabilidade das empresas de restauração portuguesas com as empresas de restauração espanholas _____	37
Tabela 4.7. Resultados da ANOVA na comparação da solvabilidade a longo prazo das empresas de alojamento e restauração portuguesas com a empresas de alojamento e restauração espanholas _____	38
Tabela 4.8. Resultados da ANOVA na comparação da solvabilidade a longo prazo das empresas de alojamento portuguesas com as empresas de alojamento espanholas _____	38
Tabela 4.9. Resultados da ANOVA na comparação da solvabilidade a longo prazo das empresas de restauração portuguesas com as empresas de restauração espanholas _____	39
Tabela 4.10. Resultados da ANOVA na comparação da eficiência das empresas de alojamento e restauração portuguesas com as empresas de alojamento e restauração espanholas _____	40
Tabela 4.11. Resultados da ANOVA na comparação da eficiência das empresas de alojamento portuguesas com as empresas de alojamento espanholas _____	40
Tabela 4.12. Resultados da ANOVA na comparação da eficiência das empresas de restauração portuguesas com as empresas de restauração espanholas _____	41
Tabela 4.13. Resultados da ANOVA na comparação da liquidez da totalidade das empresas de alojamento e restauração portuguesas da amostra, por região _____	42
Tabela 4.14. Resultados da ANOVA na comparação da liquidez das empresas portuguesas de alojamento da amostra, por região _____	43
Tabela 4.15. Resultados da ANOVA na comparação da liquidez das empresas portuguesas de restauração e similares da amostra, por região _____	43
Tabela 4.16. Resultados da ANOVA na comparação da rentabilidade da totalidade das empresas de alojamento e restauração portuguesas da amostra, por região _____	44
Tabela 4.17. Resultados da ANOVA na comparação da rentabilidade das empresas portuguesas de alojamento da amostra, por região _____	44
Tabela 4.18. Resultados da ANOVA na comparação da rentabilidade das empresas portuguesas de restauração e similares da amostra, por região _____	45

Tabela 4.19. Resultados da ANOVA na comparação da solvabilidade a longo prazo da totalidade das empresas de alojamento e restauração portuguesas da amostra, por região	45
Tabela 4.20. Resultados da ANOVA na comparação da solvabilidade a longo prazo das empresas portuguesas de alojamento da amostra, por região	46
Tabela 4.21. Resultados da ANOVA na comparação da solvabilidade a longo prazo das empresas portuguesas de restauração e similares da amostra, por região	47
Tabela 4.22. Resultados da ANOVA na comparação da eficiência da totalidade das empresas de alojamento e restauração portuguesas da amostra, por região	47
Tabela 4.23. Resultados da ANOVA na comparação da eficiência das empresas portuguesas de alojamento da amostra, por região	48
Tabela 4.24. Resultados da ANOVA na comparação da eficiência das empresas portuguesas de restauração e similares da amostra, por região	48
Tabela 4.25. Resultados da ANOVA na comparação da liquidez da totalidade das empresas de alojamento e restauração da Península Ibérica da amostra, por região	50
Tabela 4.26. Resultados da ANOVA na comparação da liquidez das empresas de alojamento da Península Ibérica da amostra, por região	51
Tabela 4.27. Resultados da ANOVA na comparação da liquidez das empresas de restauração e similares da Península Ibérica da amostra, por região	51
Tabela 4.28. Resultados da ANOVA na comparação da rendibilidade da totalidade das empresas da Península Ibérica da amostra, por região	52
Tabela 4.29. Resultados da ANOVA na comparação da rendibilidade das empresas de alojamento da Península Ibérica da amostra, por região	52
Tabela 4.30. Resultados da ANOVA na comparação da rendibilidade das empresas de restauração e similares da Península Ibérica da amostra, por região	53
Tabela 4.31. Resultados da ANOVA na comparação da solvabilidade a longo prazo da totalidade das empresas da Península Ibérica da amostra, por região	53
Tabela 4.32. Resultados da ANOVA na comparação da solvabilidade a longo prazo das empresas de alojamento da Península Ibérica da amostra, por região	54
Tabela 4.33. Resultados da ANOVA na comparação da solvabilidade a longo prazo das empresas de restauração e similares da Península Ibérica da amostra, por região	55

Tabela 4.34. Resultados da ANOVA na comparação da eficiência da totalidade das empresas da Península Ibérica da amostra, por região \_\_\_\_\_ 55

Tabela 4.35. Resultados da ANOVA na comparação da eficiência das empresas de alojamento da Península Ibérica da amostra, por região \_\_\_\_\_ 56

Tabela 4.36. Resultados da ANOVA na comparação da eficiência das empresas de restauração e similares da Península Ibérica da amostra, por região \_\_\_\_\_ 56

## Índice de figuras

Figura 2.1. Exportações de serviços em Portugal: total e por tipo. _____	2
Figura 2.2. Valor Acrescentado Bruto Gerado pelo Turismo, por atividade 2014-2015, em Portugal _____	5
Figura 2.3. Valor Acrescentado Bruto Gerado pelo Turismo, 2013-2015, em Espanha (%) __	5

## Lista de acrónimos e siglas

AICEP – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal

ANOVA – Analysis of Variance

BACH – Bank for the Accounts of Companies Harmonized

BSC – Balanced Scorecard

CAE – Código de Atividade Económica

CRS – Constant Returns to Scale

DEA – Data Envelopment Analysis

INE – Instituto Nacional de Estatística

PARM – Perishable Asset Revenue Management

PIB – Produto Interno Bruto

ROE – Return on Equity

ROV – Rendibilidade Operacional das Vendas

UNWOT – World Tourism Organization

VAB – Valor Acrescentado Bruto

VABGT – Valor Acrescentado Bruto Gerado pelo Turismo

VRS – Variable Returns to Scale

WTTC – World Travel & Tourism Council

## 1. Introdução

O setor do Turismo apresenta-se como um dos setores mais importantes tanto na economia portuguesa como na economia espanhola, contribuindo para o aumento das exportações dos serviços e consequentemente, proporcionando o aumento de empregabilidade.

O aumento gradual da importância deste setor para a economia mundial suscitou o interesse pelo conhecimento do mesmo e, assim, realizaram-se vários estudos com vista a entender os fatores influenciadores do desempenho e da rentabilidade das empresas deste setor e a torná-las mais competitivas.

Neste sentido, o principal objetivo do presente estudo é apurar as principais diferenças a nível do desempenho económico e financeiro das empresas de alojamento e de restauração em Portugal e Espanha de modo a fornecer algumas pistas para melhoria da gestão das empresas deste setor.

Numa primeira parte do estudo, será revista a bibliografia existente acerca do tema em estudo a fim de tomar conhecimento da envolvente temática, assim como demonstração da importância económica do setor do turismo nos países da Península Ibérica e a contribuição que estas atividades têm na economia dos mesmos. Nesta fase, também serão expostos alguns métodos para analisar a *performance*, e apresentados alguns resultados obtidos com esses métodos. Por fim, este ponto aborda os principais indicadores económicos e financeiros que serão utilizados para a análise das principais diferenças entre as estruturas económicas e financeiras das empresas de alojamento e restauração dos dois países em observação.

Na segunda parte do estudo são definidos os objetivos e hipóteses a serem testadas através da análise da variância. A metodologia que se pretende adotar baseia-se na análise de rácios económicos e financeiros referentes a empresas de alojamento e de restauração da Península Ibérica. Pretende-se comparar as empresas de acordo com os dados obtidos através da base de dados Amadeus, a qual contém dados financeiros de empresas de todo o mundo, facultando o acesso nomeadamente a dados contabilísticos, os quais possibilitam o cálculo dos indicadores económicos e financeiros, e posterior comparação da estrutura das empresas, concluindo se há de facto diferença na *performance* económica e financeira nas empresas.

Por último, serão apresentadas as principais conclusões da análise efetuada, limitações sentidas e ainda perspetivas para trabalhos futuros.

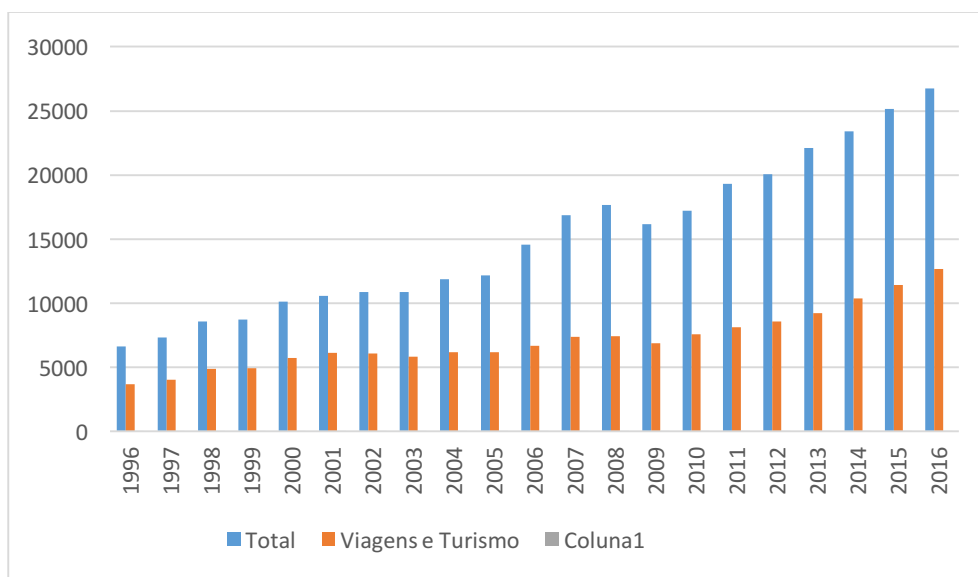
## 2. Revisão de literatura

### 2.1. Importância económica do setor do turismo - Portugal e Espanha

O turismo em Portugal, desde a década de 60, é essencialmente focado no produto “Sol e Mar” (Daniel, 2010). Desde então, há uma crescente preocupação na aposta em produtos turísticos diversificados que se prezem pela diferenciação, de forma a captar a atenção de novos mercados. Deste modo, aumentando não só as receitas, como também sustendo um dos maiores obstáculos do turismo, a sazonalidade.

O setor do Turismo apresenta-se como um dos setores mais relevantes na economia portuguesa, representando cerca de 45,3% das exportações totais de serviços em 2015 (Banco de Portugal, 2015), e em 2016 cerca de 47,4% (Figura 2.1). De acordo com dados fornecidos pela Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP, 2016), os principais mercados geradores de receitas de turismo em Portugal, no primeiro semestre de 2016, foram o Reino Unido (18,3%), a França (15,5%), a Espanha (13,2%), a Alemanha (12%) e os Países Baixos (4,9%).

**Figura 2.1.** Exportações de serviços em Portugal: total e por tipo.



Fonte: Banco de Portugal, PORDATA (2018)

O turismo é considerado um setor estratégico para a economia espanhola. De acordo com o Banco de Espanha, o saldo da balança do turismo representou 34,9 mil milhões de euros em 2015, registando uma variação negativa de 1,4% face ao ano anterior, no entanto este setor

empregou cerca de 2,1 milhões de pessoas em 2015, o que simbolizou uma variação positiva de 4,6% face ao ano anterior (AICEP, 2016).

De acordo com o INE espanhol, as exportações de bens no ano de 2015 tiveram uma variação positiva de 4,3% face ao ano de 2014, ascendendo a 250,2 mil milhões de euros (AICEP, 2016). Os principais países de origem dos turistas internacionais com destino à Espanha, de acordo com a Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal (AICEP, 2016), são o Reino Unido (23,1%), a França (16,3%), a Alemanha (16,0%), os países nórdicos (7,8%) e a Itália (5,7%).

A partir do século XX o setor do Turismo começou a ter maior relevância na economia mundial. De acordo com a Organização Mundial do Turismo (UNWOT, 2015), o crescimento do setor de Viagens e Turismo em 2015 (2,8%) superou o crescimento da economia global (2,3%) pelo quinto ano consecutivo.

No total, o setor de Viagens e Turismo gerou 7,2 triliões de dólares, o que representa cerca de 9,8% do PIB mundial. Este setor também apoiou 284 milhões de empregos, o que equivale a 1 em cada 11 empregos na economia (UNWOT, 2015).

A Espanha apresenta-se no terceiro lugar no Ranking Mundial (Tabela 2.1) com cerca de 65,0 milhões de chegadas no ano de 2014, enquanto Portugal nesse mesmo ano registou apenas 9,3 milhões de chegadas. Desta forma, a variação das chegadas de turistas nos anos de 2013 e 2014 em Portugal foi de 12,3% e em Espanha foi de 7,1%.

**Tabela 2.1.** Ranking, por país, do número de chegadas mundiais de turistas nos anos de 2013 e 2014 (milhões)

<b>Posição</b>	<b>País</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>Varição (%)</b>
<b>1</b>	França	83,6	83,7	0,1
<b>2</b>	Estados Unidos da América	70,0	74,8	6,8
<b>3</b>	Espanha	60,7	65,0	7,1
<b>4</b>	China	55,7	55,6	- 0,1
<b>5</b>	Itália	47,7	48,6	1,8
<b>6</b>	Turquia	37,8	39,8	5,3
<b>7</b>	Alemanha	31,5	33,0	4,6
<b>8</b>	Reino Unido	31,1	32,6	5,0
<b>9</b>	Rússia	28,4	29,8	5,3
<b>10</b>	México	24,2	29,1	20,5
<b>32</b>	Portugal	8,3	9,3	12,3

Fonte: UNWTO (2015)

No que diz respeito às receitas mundiais do turismo, Espanha é o segundo país com mais receitas provenientes do turismo, aproximadamente 65,2 biliões de dólares, ao passo que Portugal apresenta um total de 13,8 biliões de dólares (Tabela 2.2). No entanto, dado que Portugal tem uma área geográfica bastante mais reduzida que a Espanha, respetivamente 92.212 e 505.990 km<sup>2</sup>, é sensato o foco em variações anuais para ter uma visão mais abrangente dos países em estudo. As receitas do turismo na Espanha registaram uma variação de 4,2% e em Portugal uma variação de 12,2%. Portugal para além de ter uma variação de chegadas mais elevada teve igualmente maior variação nas receitas comparativamente com Espanha.

**Tabela 2.2.** Ranking, por país, das receitas mundiais do Turismo nos anos de 2013 e 2014 (biliões de dólares)

Posição	País	2013	2014	Varição
1	Estados Unidos da América	172,9	177,2	2,5
2	Espanha	62,6	65,2	4,2
3	China	51,7	56,9	10,2
4	França	56,7	55,4	- 2,3
5	Macau (China)	51,8	50,8	- 1,9
6	Itália	43,9	45,5	3,7
7	Reino Unido	41,0	45,3	10,3
8	Alemanha	41,3	43,5	5,0
9	Tailândia	41,8	38,4	- 8,0
10	Hong Kong (China)	38,9	38,4	- 1,4
26	Portugal	12,3	13,8	12,2

Fonte: UNWTO (2015)

De acordo com os dados disponibilizados pelo Instituto Nacional de Estatística (INE), o Valor Acrescentado Bruto Gerado pelo Turismo (VABGT), em 2015 atingiu 6,7% do Valor Acrescentado Bruto (VAB) da economia portuguesa (INE, 2018) (Tabela 2.3).

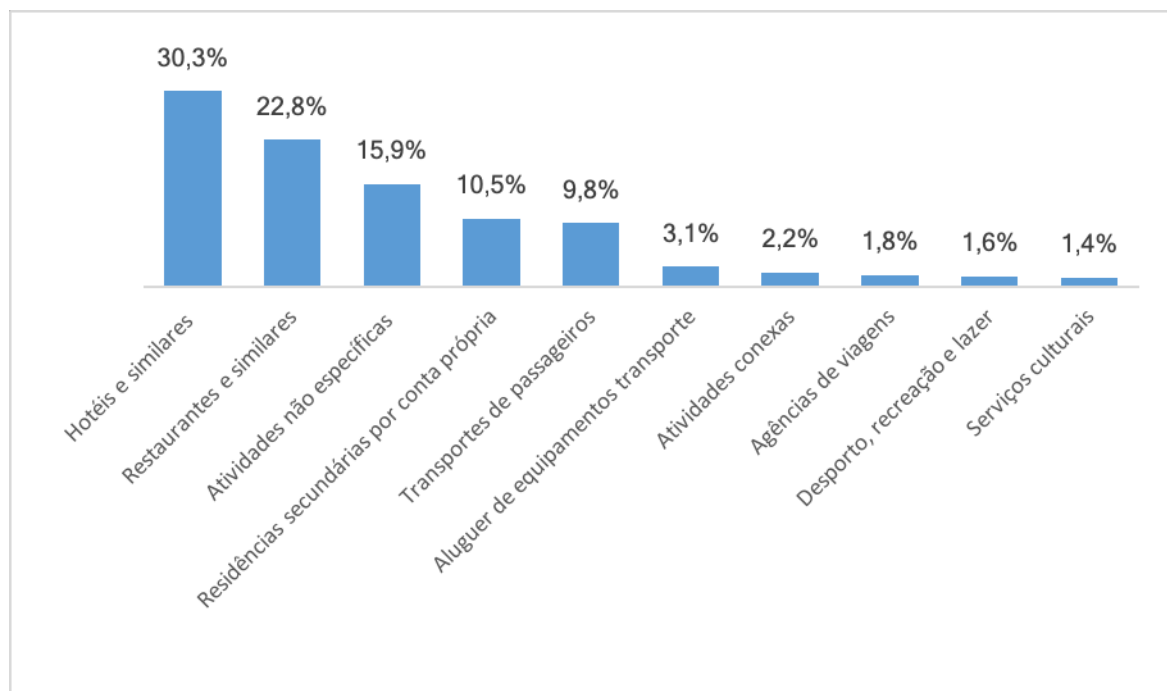
**Tabela 2.3.** Evolução do VAB e VABGT de 2014 a 2016 em Portugal

Ano	VAB (milhões de euros)	VAB Gerado pelo Turismo (milhões de euros)	Peso (%) VABGT no VAB
2014	151 365	9 768	6,5%
2015	156 839	10 458	6,7%
2016	162 226	11 147	6,9%

Fonte: PORDATA (2018); INE (2018)

De acordo com o INE, em 2016 o VABGT atingiu o valor de 11.147 milhões de euros, o que representa 6,9% do VAB da economia portuguesa (Tabela 2.3).

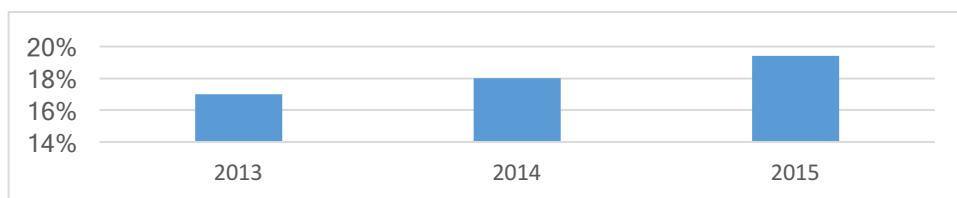
**Figura 2.2.** Valor Acrescentado Bruto Gerado pelo Turismo, por atividade 2014-2015, em Portugal



Fonte: INE (2018)

Das atividades que mais contribuíram para o VABGT em Portugal, no período entre 2014 e 2015, destaca-se a importância dos hotéis e similares com 30,3%, seguido dos restaurantes e similares com 28,0% e atividades não específicas que representam 15,9 % (Figura 2.2).

**Figura 2.3.** Valor Acrescentado Bruto Gerado pelo Turismo, 2013-2015, em Espanha (%)



Fonte: Banco de Espanha, Central de Balanços (2014-2016)

O peso do Valor Acrescentado Bruto Gerado pelo Turismo em Espanha, no período compreendido entre 2013 e 2015, atingiu em média 18,0% do VAB da economia espanhola (Figura 2.3).

## 2.2. A *performance*

### 2.2.1. Noção de *performance*

A *performance* é um processo contínuo no espaço e no tempo (Ibarra, 2003) e está estritamente relacionada com as variáveis que contribuem para alcançar os objetivos estratégicos da empresa (Lorino, 1997).

Como Lebas (1995) refere, a *performance* pode ter entendimentos diversos, desde a eficiência, a resistência ou retorno sobre o investimento, ou muitas outras definições nunca totalmente especificadas. Uma vez que não existe definição universal para *performance*, o autor sugere que cada empresa deve definir o seu âmbito quer a nível interno, quer a nível externo, selecionando os indicadores apropriados para a descrever e acompanhar (Lebas & Euske, 2002).

A gestão hoteleira sofreu, nos últimos anos, uma grande mudança em relação às fontes de vantagem competitiva sustentável (Phillips, 1996). As medidas de desempenho tradicionais, baseadas na contabilidade da eficiência, atualmente utilizadas pela indústria hoteleira são imperfeitas, de acordo com a visão de gestão baseada em recursos (Barney, 1986; Rumelt, 1991; Wernerfelt, 1984). Esta visão sustenta que os hotéis são heterogéneos em relação aos recursos e capacidades em que baseiam as suas estratégias e esses recursos e capacidades podem não ser perfeitamente móveis entre hotéis, o que resulta em vantagem competitiva para os hotéis com melhor *performance*.

A *performance* é um conceito relativo que requer capacidade crítica e interpretação (Lebas & Euske, 2002). Os autores Lebas e Euske (2002) consideram que é um conceito dinâmico, onde existem múltiplas dimensões, não necessariamente coesas umas com as outras, uma vez que cada parte interessada tem as suas próprias formas de medir a *performance*, representativas dos seus interesses particulares, que não têm que coincidir com as dos outros grupos de interessados.

### 2.2.2. Métodos para analisar a *performance*

Charnes, Cooper e Rhodes (1978) introduziram a *Data Envelopment Analysis* (DEA), uma técnica de programação linear não paramétrica que calcula a relação do *input* com o *output*, ou seja, avalia a eficiência da unidade no uso de um conjunto de recursos ou fatores de produção ao conjunto de produtos ou resultados. Esta ferramenta de medição de desempenho inicialmente destinada a instituições sem fins lucrativos, tem sido cada vez mais utilizada nas empresas com fins lucrativos.

A DEA não só é uma metodologia para avaliar o desempenho, como também uma técnica de *benchmarking* para detetar falhas na gestão servindo como suporte para as decisões de melhoramento (Neves & Lourenço, 2009). Hruschka (1986), Banker e Morey (1986) são os primeiros a aplicar a DEA à indústria hoteleira, mais especificamente, aos restaurantes. Mais tarde, Bell e Morey (1995) usam a DEA para determinar as melhores práticas para agências de viagens corporativas.

Até finais do século XX, os gestores focavam-se essencialmente no cálculo da taxa de ocupação média para medir a *performance* de uma unidade hoteleira. Kimes (1989) introduziu um conceito básico caracterizado pela gestão da venda de ativos de curta duração (*Perishable Asset Revenue Management – PARM*) o que possibilitaria determinar o *trade-off* ótimo entre a receita diária média e a taxa de ocupação. A conceção da PARM prende-se com o intuito de obter a maior receita possível de um determinado quarto, ou seja, cobrar um preço justo com o fim de selecionar os clientes certos para ocupar cada quarto.

Os autores Wassenaar e Stafford (1991) defendiam a utilização de um índice de alojamento para a indústria hoteleira. Este índice era definido pela receita média de cada quarto de acordo com a região ou cidade à qual pertencia a unidade hoteleira, e durante um determinado período de tempo.

Kaplan e Norton (1992) propõem o *Balanced Scorecard* (BSC), uma ferramenta que integra indicadores financeiros e não financeiros para avaliação do desempenho da empresa, o que permite aos responsáveis pela gestão da empresa uma visão mais balanceada da *performance* organizacional.

O BSC baseia-se no princípio “Só se consegue gerir aquilo que somos capazes de medir”, o qual foi complementado mais tarde com “Só se consegue medir aquilo que se consegue descrever”, o que veio a definir as linhas gerais do mapa da estratégia. Para Kaplan e Norton a estratégia não se deve limitar à gestão de topo, deve haver um desdobramento departamental, de forma a toda a empresa estar envolvida no processo. O *Balanced Scorecard*

engloba o mapa estratégico e o *scorecard*. O mapa estratégico descreve e comunica a estratégia, evidenciando as relações de casualidade entre perspectivas e objetivos estratégicos. O *scorecard* suporta o sistema de medição e operacionalização do modelo dentro da organização.

Wijeysinghe (1993) sugere o cálculo do *break even point* para analisar a eficácia da gestão do turismo, identificando as fontes de perdas e, assim, tentar conter as mesmas de forma a aumentar receitas. A estratégia adotada por uma empresa hoteleira pode ser focada no mercado ou nos custos (Olsen, Tse & West, 1998). No entanto esta indústria procura combinar estratégias, como defendem os autores Miles e Snow (1978).

Os autores Anderson, Fish, Xia e Michello (1999) defendem que é difícil tirar conclusões sobre a produtividade da indústria hoteleira, sem considerar o *mix* e a natureza dos serviços prestados. Face ao ambiente altamente competitivo que se vive na indústria hoteleira, a análise da *performance* de uma empresa é essencial para que se possam detetar as falhas e identificar possíveis melhorias, reformulando estratégias, com vista a atingir a excelência no setor (Hwang & Chang, 2003).

### 2.2.3. Resultados obtidos em estudos sobre a *performance*

#### 2.2.3.1. *Data envelopment analysis*

Morey e Dittman (1995) reuniram dados de *input* e *output* para 54 hotéis geridos pelos proprietários dos Estados Unidos da América, usando dados para cada hotel individual da amostra. Para o *input* foram determinados vários indicadores: número de quartos; empregados sindicalizados ou não; taxa média de ocupação; diária média; despesas dos quartos relativas a salários, benefícios e refeições; outras despesas dos quartos incluindo comissões, taxas de televisão via satélite, entre outros; gastos com a eletricidade; salários relativos aos proprietários, operações e manutenção; outras despesas com os proprietários, operações e manutenção; salários relativos à publicidade e promoção; despesas fixas de publicidade; salários de administração e direção; e outras despesas com a administração e direção. Para o *output* apenas foram determinados três indicadores: total das receitas do alojamento; nível de satisfação com as instalações; e nível de satisfação do serviço prestado. Com base nestes indicadores, aplicaram a *Data envelopment analysis* (DEA) para gerar um instrumento de apoio à direção para com vista a alcançar maior eficiência.

Os autores também enfatizaram a utilidade da técnica DEA na avaliação das relações de *franchising* que é comumente usada no setor hoteleiro. De uma perspectiva macroeconómica, constataram que os gerentes da indústria hoteleira estavam a operar com mais eficiência do que os gerentes de outras indústrias.

Anderson, Fok e Scott (2000) avaliaram a eficiência na indústria hoteleira dos EUA tendo por base dados obtidos do Diretório de Empresas de Ward de empresas privadas e públicas. Para a amostra de 48 hotéis os autores definiram como fatores de *input* as receitas por empregado a tempo inteiro, o número de quartos, as despesas no departamento de jogo e no departamento de comidas e bebidas, e outras despesas. Como determinantes de *output* os autores definiram apenas o total de receitas auferidas. Anderson, Fok e Scott aplicaram o DEA para medir várias formas de eficiência (geral, técnica e eficiência de escala). O estudo revelou que a indústria hoteleira dos EUA é altamente ineficiente, com uma média geral de eficiência de aproximadamente 42%.

Com vista a observar a fonte de ineficiência, foi comparado o *mix* de *inputs* das empresas mais eficientes com o *mix* de *inputs* das empresas menos eficientes. Os resultados dessa análise revelaram que as empresas consideradas eficientes alocaram mais recursos para a operação no departamento de alimentação e bebidas, enquanto as empresas menos eficientes

despendem mais em outras despesas inerentes à operação, empregam demasiados trabalhadores e, são muito grandes em termos de número de quartos.

Barros e Mascarenhas (2005) analisaram 43 pousadas geridas pela Enatur, S.A. em Portugal, com o intuito de estimarem a eficiência das atividades operacionais. Foram determinados três indicadores para medição do *output*: vendas, número de hóspedes e número de dormidas; combinando desta forma, variáveis financeiras e operacionais. Para a medição do *input* utilizaram três indicadores: número de empregados a tempo inteiro por departamento; valor contabilístico dos ativos fixos; número de quartos. Os autores concluíram que é necessária uma boa governação organizacional tanto na prestação de contas, como na transparência e eficiência, que obrigue o grupo hoteleiro a alcançar eficiência nas suas atividades operacionais, para superar os défices de eficiência técnica observados no estudo.

Oliveira, Pedro e Marques (2013) utilizaram a técnica não paramétrica DEA para medir a eficiência de 84 unidades hoteleiras da região do Algarve, tendo identificado diferentes níveis de ineficiência de acordo com modelos orientados para os *outputs* e *inputs*. Os autores incluíram também outras variáveis, tais como, a classificação do hotel, a importância da localização tendo em conta a divisão da região algarvia (Barlavento e Sotavento) e, ainda, a possível existência de campos de golfe. Com a realização do estudo, concluíram que as diferenças dos resultados derivam do tipo de orientação CRS (*Constant Returns to Scale*) ou VRS (*Variable Returns to Scale*), no estudo também se verificou que os hotéis sem campos de golfe são mais eficientes.

Rebelo, Matias e Carrasco (2013), com recurso à metodologia DEA com orientação *input*, analisaram a eficiência no setor hoteleiro português. As variáveis definidas para o *input* foram: o número de empregados; o ativo fixo líquido; e o total dos gastos operacionais. Relativamente à variável definida para o *output*, têm por base as vendas totais líquidas. Quando comparadas as várias regiões, verificou-se que as empresas da região norte detêm melhor desempenho e comportamento mais homogêneo no que respeita à eficiência técnica. O estudo efetuado permitiu encontrar 30 empresas com eficiência constante a 100% nos dois anos de estudo, localizando-se na região norte o maior número de empresas mais eficientes.

Xavier e Moutinho (2014) analisaram a eficiência das unidades hoteleiras do Grupo Pestana, tendo por base os índices de eficiência técnica, análise de falhas e índice de *Malmquist* para cada uma das unidades que constituem o grupo, para os anos de 2010 e 2011, no qual o foco do estudo recaiu sobre o modelo DEA de orientação aos *inputs*. Os autores concluíram que as unidades hoteleiras do Grupo Pestana que revelaram melhor desempenho possuem maior produtividade na fronteira de produção de serviços, ou seja, o maior nível de produtividade atingido nessas unidades está relacionado com a grande diversidade de produtos ou serviços

turísticos proporcionados, o que atrai mais turistas. Por outro lado, os autores nas conclusões retiradas do estudo efetuado verificam que o nível de dispersão de eficiência é tanto maior quanto maior a dimensão da unidade hoteleira, devendo-se à ineficiência ao nível da escala de operações.

Mais recentemente, Oukil, Channouf e Al-Zaidi (2016) efetuaram um estudo com vista a analisar o desempenho de 58 hotéis de Omã, com base no procedimento DEA. A estimativa pontual da eficiência técnica revelou que 13,8% e 37,9% dos hotéis de Omã são eficientes sob as suposições do CRS e do VRS, respetivamente. Os autores concluem que é possível atingir maior eficiência através da expansão dos *outputs*: vendas; número de hóspedes; número de dormidas. Neste estudo, também foram apurados fatores de ineficiência através de análise de regressão usando o procedimento de *bootstrap* (Simar & Wilson, 2007). Os resultados mostraram que o tipo de propriedade (independentes ou dependentes do grupo), o tamanho do hotel e as atrações ao nível da natureza e atividades não têm impacto sobre a eficiência de um hotel, enquanto a classificação por estrelas e as atrações culturais surgem como fatores influentes.

### 2.2.3.2. *Balanced scorecard*

Denton e White (2000) procederam ao estudo de casos de sucesso na implementação do *Balanced Scorecard* (BSC). Um dos casos de sucesso na hotelaria foi o grupo Hilton, os autores defendem que o sucedido se deve aos seguintes fatores:

- fácil aplicação e compreensão do método, tendo em conta que foi usado um sistema de cores, para fácil perceção dos colaboradores;
- definição de objetivos realistas e flexíveis, sendo estes definidos com base nos registos históricos do hotel e o ambiente em que este se encontra inserido;
- criação de incentivos de acordo com os objetivos e a criação de um sistema de avaliação regular para que cada colaborador possa tomar conhecimento da sua evolução e da sua localização relativamente a cada objetivo definido.

Evans (2005) questionou diretores de hotéis urbanos e rurais de três e quatro estrelas do norte de Inglaterra, tendo uma taxa de resposta de 42%. Este estudo tinha por base avaliar o método do *Balanced Scorecard* quanto à estratégia utilizada, bem como a utilidade do método no setor hoteleiro. O autor concluiu que os hotéis utilizam o método adaptando-o à realidade de cada hotel.

Gomes, Yasin e Lisboa (2007) analisaram 35 hotéis nos Estados Unidos da América, dos quais 20 localizados no centro da América e os restantes 15 hotéis localizados na costa leste. Para a realização do estudo, os autores entrevistaram os diretores gerais dos hotéis e expuseram um conjunto de indicadores de medição e avaliação de desempenho, eficiência e qualidade. Os entrevistados revelaram que os indicadores estavam disponíveis na informação fornecida pelos sistemas informáticos utilizados e que a informação em falta em alguns hotéis era obtida com facilidade. Desta forma, o estudo permitiu concluir que a não implementação e utilização do método devia-se ao desconhecimento do mesmo.

### 2.3. Indicadores económicos e financeiros

Segundo os autores Kisang e Shawn (2004) os indicadores financeiros são usados por investidores, credores e gestores para avaliar a operação financeira das empresas. A análise destes indicadores fornece informações mais significativas das demonstrações financeiras do que a revisão dos valores absolutos registados nas contas (Andrew & Schmidgall, 1993).

Os rácios financeiros têm sido utilizados desde o final do século XIX. Desde então, os analistas têm desenvolvido índices que têm sido utilizados por profissionais e académicos (Giacomino & Mielke, 1993).

Na opinião de Faello (2015) a análise económica e financeira de uma empresa permite conhecer a situação da mesma através do seu passado e antecipar situações futuras, no entanto o uso de rácios financeiros tem limitações:

- A existência de incorreções ou alterações às políticas contabilísticas ao nível das demonstrações financeiras. Desta forma, os rácios financeiros iriam refletir essas incorreções;
- Inconsistência das práticas contabilísticas, comprometendo a comparação de rácios entre empresas do mesmo sector;
- A análise assente no histórico da empresa não reflete o futuro, deste modo o autor considera que o analista não deverá pressupor que as conclusões retiradas se aplicam ao futuro.

Roda (2011) menciona que a utilização de indicadores económico-financeiros possibilitam uma análise de dados de forma simplificada e compreensível para os utilizadores – “O cálculo de rácios permite avaliar a evolução económica e financeira de uma empresa entre anos de atividade e permite comparar valores entre empresas do mesmo setor”. Estes indicadores facilitam o tratamento de informação, possibilitando determinar a *performance* das empresas em diversos aspetos como a rendibilidade, a liquidez ou a solvabilidade.

Correia (2014) refere que a análise dos indicadores financeiros é útil em termos comparativos e que deverão ser analisados de forma crítica, observando a evolução dos mesmos ao longo do tempo e comparando-os com empresas concorrentes. A autora refere ainda que esta observação fornece apenas indícios sobre o desempenho de uma empresa, devendo ser complementado com a análise de fluxos. Breia, Mata e Pereira (2014) mencionam que os rácios servem para comparar empresas e analisar a sua evolução ao longo do tempo.

### 2.3.1. Indicadores de liquidez

Para os autores Jagels e Coltman (2004), os indicadores de liquidez avaliam a capacidade de a empresa cumprir as suas obrigações de pagamento a curto prazo. Estes indicadores ajudam a perceber em que medida o passivo de curto prazo está coberto por ativos que se esperam vir a ser convertidos em meios financeiros líquidos no período correspondente ao do vencimento das dívidas de curto prazo.

No entanto, a análise através dos rácios de liquidez pode ser desvirtuada. Uma vez que os ativos e os passivos de curto prazo variam facilmente, as medidas de liquidez podem ter uma validade temporal muito certa (Brealey & Myers, 2003).

Os rácios de liquidez são três, liquidez geral, reduzida e imediata.

#### 2.3.1.1. Liquidez geral

O indicador de Liquidez Geral compara a totalidade do ativo de curto prazo com a totalidade do passivo de curto prazo, desta forma quando este é superior a 1 verifica-se que a empresa possui uma boa situação financeira a curto prazo pois o ativo de curto prazo é superior aos seus compromissos até um ano. No entanto, só é possível aferir se a empresa se encontra equilibrada financeiramente comparando o valor do seu fundo de maneio com as necessidades de fundo de maneio, isto é, calculando o valor da sua tesouraria.

$$\text{Liquidez Geral} = \frac{\text{Ativo de Curto Prazo}}{\text{Passivo de Curto Prazo}} \quad (1)$$

#### 2.3.1.2. Liquidez reduzida

Este indicador representa a capacidade das contas a receber e dos meios financeiros líquidos em liquidar as dívidas a terceiros a curto prazo. Sendo este indicador superior a 1 a empresa terá maior capacidade de resposta às responsabilidades de curto prazo.

$$\text{Liquidez Reduzida} = \frac{\text{Ativo de Curto Prazo} - \text{Inventários}}{\text{Passivo de Curto Prazo}} \quad (2)$$

### 2.3.1.3. Liquidez imediata

A Liquidez Imediata avalia a capacidade dos depósitos bancários, caixa e aplicações financeiras com elevada liquidez em regularizar o passivo de curto prazo. Dado que as empresas normalmente têm disponibilidades reduzidas este indicador revela-se de pouca relevância (Breia, Mata & Pereira, 2014). Acresce ainda que o indicador possui grande variabilidade devido ao comportamento do seu numerador.

$$\text{Liquidez Imediata} = \frac{\text{Meios Financeiros Líquidos}}{\text{Passivo de Curto Prazo}} \quad (3)$$

### 2.3.2. Indicadores de rendibilidade

Os indicadores de rendibilidade demonstram os efeitos combinados da liquidez, gestão de ativos e da dívida sobre os resultados operacionais (Brigham & Houston, 2003).

#### 2.3.2.1. Rendibilidade económica

A rendibilidade económica, denominada igualmente por taxa de retorno dos capitais investidos na empresa, indica-nos a rendibilidade do negócio, isto é, a capacidade de a entidade gerar lucro. O que permite, desta forma, avaliar o desempenho dos capitais totais investidos na empresa independentemente da sua origem.

De acordo com Jagels e Coltman (2004) o rácio pode ser calculado da seguinte forma:

$$\text{Rendibilidade Económica} = \frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Ativo Total}} \quad (4)$$

#### 2.3.2.2. Rendibilidade financeira

A rendibilidade financeira, também designada como ROE (*Return On Equity*), permite medir a rendibilidade dos capitais próprios investidos. Através do seu resultado, além de ser possível comparar taxas de rendibilidade do mercado de capitais com a rendibilidade do capital

próprio da empresa, tendo em consideração o custo do financiamento, é ainda viável analisar a capacidade de autofinanciamento da entidade em questão. Nabais e Nabais (2005) referem que este indicador é usualmente analisado por investidores e bancos que reconhecerão a maior atratividade da empresa quanto maior for o valor deste rácio.

$$\text{Rendibilidade Financeira} = \frac{\text{Resultado Líquido}}{\text{Capital Próprio}} \quad (5)$$

### 2.3.2.3. Rendibilidade operacional das vendas (ROV)

Este indicador analisa a relação entre o resultado operacional e o volume de negócios, medindo a eficácia global da gestão em gerar vendas e controlar despesas (Jagels & Coltman, 2004).

$$\text{Rendibilidade Operacional das Vendas} = \frac{\text{Resultado Operacional}}{\text{Volume de Negócios}} \quad (6)$$

### 2.3.3. Indicadores de endividamento e estrutura de capital

#### 2.3.3.1. Autonomia financeira

A Autonomia Financeira representa a percentagem dos ativos totais da empresa financiados por capitais próprios, ou seja, exprime a capacidade da entidade em financiar os ativos com capitais próprios.

Quanto maior o seu valor, menor o peso dos capitais alheios no financiamento dos ativos da empresa e menores os respetivos encargos financeiros (juros de empréstimos obtidos). Este é um rácio utilizado por instituições de crédito e outras entidades para medir o risco de crédito (Costa, 2003).

$$\text{Autonomia Financeira} = \frac{\text{Capital Próprio}}{\text{Ativo Total}} \quad (7)$$

### 2.3.3.2. Solvabilidade

A Solvabilidade mede a relação entre os capitais próprios e os capitais alheios de uma sociedade. A gestão deste indicador financeiro é importante por forma a não colocar em causa a continuidade da empresa no médio e longo prazo.

Quanto maior o valor deste rácio maior a solvabilidade da empresa, caso contrário pode indicar uma fraca viabilidade da empresa no futuro pois revela uma elevada fragilidade económico-financeira.

Os indicadores de solvabilidade são utilizados para avaliar a capacidade de uma empresa em cumprir os seus compromissos a longo prazo.

$$\text{Solvabilidade} = \frac{\text{Capital Próprio}}{\text{Passivo}} \quad (8)$$

### 2.3.4. Indicadores de atividade e eficiência

Os indicadores de atividade procuram caracterizar aspetos operacionais da atividade da empresa, como a rapidez de cobrança de créditos a clientes, a regularização das dívidas aos fornecedores e a rotação dos inventários. Jagels e Coltman (2004) mencionam que estes indicadores ajudam a avaliar a eficácia da gestão utilizando e controlando os ativos analisados.

#### 2.3.4.1. Rotação do ativo

A Rotação do Ativo é um indicador do grau de utilização dos ativos, pelo que um valor elevado reflete eficiência na gestão de recursos (Breia, Mata & Pereira, 2014). Brealey, Myers e Marcus (2001) referem que a baixa rotação dos ativos pode significar a subutilização de recursos.

$$\text{Rotação do Ativo} = \frac{\text{Volume de Negócios}}{\text{Ativo Total}} \quad (9)$$

#### 2.3.4.2. Rotação de inventários

Este indicador mostra o período de tempo que as existências demoram a percorrer o processo produtivo da empresa, desde a compra até ao serviço prestado ao cliente.

Para os autores Brigham e Houston (2003) a elevada rotação dos inventários reflete eficiência na gestão dos *stocks*.

$$\text{Rotação de Inventários} = \frac{\text{Volume de Negócios}}{\text{Inventários (média)}} \quad (10)$$

#### 2.3.4.3. Prazo médio de recebimento

Como o próprio nome indica, este indicador dá-nos informação acerca do tempo que os clientes demoram a regularizar as suas dívidas. Quanto maior o valor a receber de clientes, maior será a ineficiência de departamento de cobrança ou a falta de poder de negociação da empresa perante os seus clientes (Neves, 1996).

$$\text{Prazo Médio de Recebimento} = \frac{\text{Clientes (saldos médios)} * 365 \text{ dias}}{\text{Volume de Negócios} * (1 + \text{Taxa média IVA})} \quad (11)$$

#### 2.3.4.4. Prazo médio de pagamento

Este indicador mostra o tempo médio de pagamento a fornecedores. Por um lado, quanto menor o prazo médio menor será o poder negocial da empresa junto do fornecedor, por outro lado, se este prazo for demasiado elevado pode evidenciar dificuldades de tesouraria (Breia, Mata & Pereira, 2014).

$$\text{Prazo Médio de Pagamento} = \frac{\text{Fornecedores (saldos médios)} * 365 \text{ dias}}{(\text{Compras} + \text{FSE}) * (1 + \text{Taxa média IVA})} \quad (12)$$

## 2.4. Caracterização económica e financeira das empresas no setor do turismo

Através da observação dos rácios apurados para o setor do turismo (Tabelas 2.4 e 2.5), verificam-se algumas divergências. Relativamente à liquidez, apesar das empresas espanholas tanto no setor do alojamento como na restauração, apresentarem valores mais próximos de 1 comparativamente com as empresas portuguesas, quando equiparado este indicador com os restantes indicadores económicos e financeiros a disparidade não é significativa.

As empresas espanholas evidenciam maior eficiência na utilização dos recursos, assim como maior equilíbrio financeiro. As empresas espanholas em ambos os setores apresentam em todos os rácios de rendibilidade valores expressivos superiores a Portugal.

**Tabela 2.4.** Rácios médios do setor de alojamento em 2015

	<b>Espanha</b>	<b>Portugal</b>
<b>Rácios de Liquidez</b>		
Liquidez Geral	0,93	0,74
Liquidez Reduzida	0,83	0,59
Liquidez Imediata	0,69	0,54
<b>Rácios de Rendibilidade</b>		
Rendibilidade Económica	2,60	0,46
Rendibilidade Financeira	5,29	1,59
Rendibilidade Operacional de Vendas	13,34	11,6
<b>Rácios de Endividamento e Estrutura de Capital</b>		
Autonomia Financeira	0,49	0,29
Solvabilidade	0,97	0,41
<b>Rácios de Atividade e Eficiência</b>		
Rotação do Ativo	0,35	0,21
Rotação de Inventários	18,24	5,83

Fonte: Dados do setor - BACH (2018)

No que diz respeito à autonomia financeira as empresas em Espanha apresentam um rácio ligeiramente superior do que as empresas em Portugal. Deste modo, as empresas espanholas denotam menor dependência dos capitais alheios e, conseqüentemente, maior

estabilidade financeira em relação às empresas portuguesas. De notar que no alojamento este indicador é superior ao do setor da restauração tanto em Portugal como em Espanha.

No setor do alojamento é notória a discrepância no que respeita ao rácio da solvabilidade das empresas portuguesas e espanholas. As empresas portuguesas apresentam um rácio inferior a 0,5, o que traduz grande dependência relativamente aos seus credores e fragilidade financeira, pois o valor do capital próprio apresenta-se demasiado reduzido. Por outro lado, as empresas espanholas revelam capacidade de fazer face aos compromissos assumidos, possibilitando uma avaliação positiva por parte dos seus credores para futuras relações.

No setor da restauração os dados apresentados referentes ao rácio de solvabilidade são inferiores a 0,5, refletindo a dificuldade de as empresas portuguesas e espanholas em assegurarem os seus compromissos a médio e longo prazo.

**Tabela 2.5.** Rácios médios do setor da restauração em de 2015

	<b>Espanha</b>	<b>Portugal</b>
<b>Rácios de liquidez</b>		
Liquidez Geral	0,94	0,75
Liquidez Reduzida	0,76	0,63
Liquidez Imediata	0,61	0,53
<b>Rácios de Rendibilidade</b>		
Rendibilidade Económica	2,38	-0,03
Rendibilidade Financeira	7,38	-0,53
Rendibilidade Operacional de Vendas	3,54	-0,65
<b>Rácios de Endividamento e Estrutura de Capital</b>		
Autonomia Financeira	0,32	0,05
Solvabilidade	0,48	0,06
<b>Rácios de Atividade e Eficiência</b>		
Rotação do Ativo	1,27	1,26
Rotação de Inventários	19,08	17,03

Fonte: Dados do setor - BACH (2018)

Relativamente à rotação do ativo, os valores observados para os países da Península Ibérica são idênticos. Quando comparadas a utilização dos recursos nos dois setores em estudo, verifica-se a rotação do ativo praticada na restauração é superior à praticada no setor do

alojamento, o que pressupõe subutilização dos recursos no alojamento, e desta forma menor eficiência na utilização dos mesmo em comparação com a restauração.

A rotação dos inventários é bastante semelhante na observação dos setores, apenas se verificam disparidades no setor de alojamento das empresas em Portugal, nas quais a rotação dos *stocks* são significativamente inferiores. Este indicador revela ineficiência por parte das empresas portuguesas no setor de alojamento na gestão dos *stocks*.

### 3. Metodologia

#### 3.1. Objetivos e hipóteses

A atividade hoteleira tem-se apresentado como um dos setores mais relevantes tanto na economia portuguesa, como na economia espanhola. Como foi possível averiguar na revisão de literatura, em 2014 a Espanha registou cerca de 65,0 milhares de chegadas, ao passo que Portugal nesse mesmo ano registou 9,3 milhares de chegadas. De acordo com o WTTC (2016a, 2016b), no ano de 2015 o setor do Turismo atingiu 5,8% do PIB em Espanha e 6,4% do PIB em Portugal.

Este estudo tem por base três grandes objetivos: comparação do desempenho das empresas de alojamento e de restauração portuguesas com as empresas espanholas; comparação do desempenho das empresas de alojamento e de restauração das diferentes regiões de Portugal; comparação do desempenho das empresas das diferentes regiões da Península Ibérica. Assim, será efetuada a análise de alguns indicadores económicos e financeiros a fim de observar o comportamento das empresas e posterior comparação das empresas de exploração hoteleira e de restauração em Portugal e Espanha. Deste modo, para comparar o desempenho das empresas da Península Ibérica serão formuladas algumas hipóteses tendo por base a revisão de literatura.

#### **Comparação do desempenho das empresas portuguesas com as empresas espanholas**

**Hipótese 1.1.** As empresas de alojamento e restauração portuguesas apresentam uma liquidez média inferior à das empresas de alojamento e restauração espanholas.

**Hipótese 1.2.** As empresas de alojamento portuguesas exibem uma liquidez média inferior à das empresas de alojamento espanholas.

**Hipótese 1.3.** As empresas de restauração portuguesas apresentam uma liquidez média inferior à das empresas de restauração espanholas.

**Hipótese 1.4.** As empresas de alojamento e restauração portuguesas apresentam menor rentabilidade do que as empresas de alojamento e restauração espanholas.

**Hipótese 1.5.** As empresas de alojamento portuguesas apresentam menor rendibilidade do que as empresas de alojamento espanholas.

**Hipótese 1.6.** As empresas de restauração portuguesas apresentam menor rendibilidade do que as empresas de restauração espanholas.

**Hipótese 1.7.** As empresas de alojamento e restauração portuguesas têm menor solvabilidade a longo prazo do que as empresas de alojamento e restauração espanholas.

**Hipótese 1.8.** As empresas de alojamento portuguesas detêm menor solvabilidade a longo prazo do que as empresas de alojamento espanholas.

**Hipótese 1.9.** As empresas de restauração portuguesas têm menor solvabilidade a longo prazo do que as empresas de restauração espanholas.

**Hipótese 1.10.** As empresas de alojamento e restauração portuguesas são menos eficientes do que as empresas de alojamento e restauração espanholas.

**Hipótese 1.11.** As empresas de alojamento portuguesas são menos eficientes do que as empresas de alojamento espanholas.

**Hipótese 1.12.** As empresas de restauração portuguesas são menos eficientes do que as empresas de restauração espanholas.

### **Comparação do desempenho das empresas portuguesas por região**

**Hipótese 2.1.** As empresas de alojamento e restauração portuguesas não apresentam diferenças estatisticamente significativas em termos de liquidez, de região para região.

**Hipótese 2.2.** As empresas de alojamento portuguesas não apresentam diferenças estatisticamente significativas em termos de liquidez, de região para região.

**Hipótese 2.3.** As empresas de restauração portuguesas não apresentam diferenças estatisticamente significativas em termos de liquidez, de região para região.

**Hipótese 2.4.** As empresas de alojamento e restauração portuguesas não apresentam diferenças estatisticamente significativas em termos de rendibilidade, de região para região.

**Hipótese 2.5.** As empresas de alojamento portuguesas não apresentam diferenças estatisticamente significativas em termos de rendibilidade, de região para região.

**Hipótese 2.6.** As empresas de restauração portuguesas não apresentam diferenças estatisticamente significativas em termos de rendibilidade, de região para região.

**Hipótese 2.7.** As empresas de alojamento e restauração portuguesas não apresentam diferenças em termos de solvabilidade a longo prazo, de região para região.

**Hipótese 2.8.** As empresas de alojamento portuguesas não apresentam diferenças em termos de solvabilidade a longo prazo, de região para região.

**Hipótese 2.9.** As empresas de restauração portuguesas não apresentam diferenças em termos de solvabilidade a longo prazo, de região para região.

**Hipótese 2.10.** As empresas de alojamento e restauração portuguesas não apresentam diferenças estatisticamente significativas na eficiência da gestão entre regiões.

**Hipótese 2.11.** As empresas de alojamento portuguesas não apresentam diferenças estatisticamente significativas na eficiência da gestão entre regiões.

**Hipótese 2.12.** As empresas de restauração portuguesas não apresentam diferenças estatisticamente significativas na eficiência da gestão entre regiões.

## **Comparação do desempenho das empresas da Península Ibérica por região**

**Hipótese 3.1.** As empresas de alojamento e restauração das diferentes regiões da Península Ibérica não apresentam diferenças estatisticamente significativas relativamente à liquidez.

**Hipótese 3.2.** As empresas de alojamento das diferentes regiões da Península Ibérica não apresentam diferenças estatisticamente significativas relativamente à liquidez.

**Hipótese 3.3.** As empresas de restauração das diferentes regiões da Península Ibérica não apresentam diferenças estatisticamente significativas relativamente à liquidez.

**Hipótese 3.4.** As empresas de alojamento e restauração das diferentes regiões da Península Ibérica não apresentam diferenças estatisticamente significativas relativamente à rendibilidade.

**Hipótese 3.5.** As empresas de alojamento das diferentes regiões da Península Ibérica não apresentam diferenças estatisticamente significativas relativamente à rendibilidade.

**Hipótese 3.6.** As empresas de restauração das diferentes regiões da Península Ibérica não apresentam diferenças estatisticamente significativas relativamente à rendibilidade.

**Hipótese 3.7.** As empresas de alojamento e restauração das diferentes regiões da Península Ibérica não apresentam diferenças estatisticamente significativas em termos de solvabilidade a longo prazo.

**Hipótese 3.8.** As empresas de alojamento das diferentes regiões da Península Ibérica não apresentam diferenças estatisticamente significativas em termos de solvabilidade a longo prazo.

**Hipótese 3.9.** As empresas de restauração das diferentes regiões da Península Ibérica não apresentam diferenças estatisticamente significativas em termos de solvabilidade a longo prazo.

**Hipótese 3.10.** As empresas de alojamento e restauração da Península Ibérica não apresentam diferenças estatisticamente significativas na eficiência da gestão entre regiões.

**Hipótese 3.11.** As empresas de alojamento da Península Ibérica não apresentam diferenças estatisticamente significativas na eficiência da gestão entre regiões.

**Hipótese 3.12.** As empresas de restauração da Península Ibérica não apresentam diferenças estatisticamente significativas na eficiência da gestão entre regiões.

### 3.2. Seleção da amostra

A amostra foi selecionada a partir da base de dados Amadeus no dia 05/10/2017, sendo composta por entidades de Portugal e Espanha com o Código de Atividade Económica (CAE) entre 5510 e 5630 (Alojamento, restauração e similares), mais de 250 empregados e dados contabilísticos disponíveis para o período de 2013 a 2015, resultando num total de 172 empresas. A amostra final é composta por 158 empresas, 40 de Portugal (Tabela 3.1) e 118 de Espanha (Tabela 3.2) porque foram ainda excluídas as empresas com dados incompletos para o ano do estudo (2015).

As empresas da amostra em Portugal dividem-se em 4 regiões que englobam 14 cidades distribuídas da seguinte forma:

- Norte: Matosinhos, Porto e Vila Nova de Gaia;
- Centro: Amadora, Cascais, Lisboa, Loures, Oeiras, Seixal e Sintra;
- Sul: Albufeira, Lagoa e Loulé;
- Arquipélago da Madeira: Funchal.

**Tabela 3.1.** Distribuição geográfica da amostra por região: Portugal

<b>Região</b>	<b>Nº Empresas</b>	<b>% Empresas</b>
Norte	7	17,5%
Centro	26	65,0%
Sul	3	7,5%
Arquipélago da Madeira	4	10,0%
<b>Total</b>	<b>40</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Amadeus (2017)

Dada a dimensão do país, para o estudo das empresas espanholas a amostra foi dividida em 7 regiões, composta por 20 províncias:

- Norte: Álava; Astúrias; Guipúscoa, Navarra e Biscaia;
- Nordeste: Barcelona, Tarragona e Saragoça;
- Centro: Madrid;
- Este: Castellón e Valência;
- Sul: Granada, Málaga e Sevilha;
- Sudeste: Albacete, Alicante e Múrcia;

- Ilhas: Las Palmas; Santa Cruz de Tenerife e Ilhas Baleares.

**Tabela 3.2.** Distribuição geográfica da amostra por região: Espanha

<b>Região</b>	<b>Nº Empresas</b>	<b>% Empresas</b>
Norte	6	5,1%
Nordeste	24	20,3%
Centro	43	36,4%
Este	8	6,8%
Sul	4	3,4%
Sudeste	2	1,7%
Ilhas	31	26,3%
<b>Total</b>	<b>118</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Amadeus (2017)

O centro de Portugal é a região com maior volume de negócios (Tabela 3.3), devendo-se este resultado à presença da capital portuguesa - Lisboa. O mesmo sucede em Espanha, a região considerada como centro do país é a região com maior volume de negócios uma vez que esta região contempla apenas a cidade de Madrid (Tabela 3.4), como mencionado anteriormente.

**Tabela 3.3.** Volume de negócios total da amostra por região: Portugal

<b>Região</b>	<b>Volume de Negócios</b>	<b>%</b>
Norte	237 621	16,9%
Centro	972 982	69,2%
Sul	68 799	4,9%
Arquipélago da Madeira	125 990	9,0%
<b>Total</b>	<b>1 405 393</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Amadeus (2017)

**Tabela 3.4.** Volume de negócios total da amostra por região: Espanha

<b>Região</b>	<b>Volume de Negócios</b>	<b>%</b>
Norte	109 768	1,0%
Nordeste	2 256 832	20,4%
Centro	5 248 561	47,4%
Este	185 337	1,7%
Sul	89 624	0,8%
Sudeste	52 173	0,5%
Ilhas	3 124 326	28,2%
<b>Total</b>	<b>11 066 621</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Amadeus (2017)

### 3.3. Caracterização económica e financeira da amostra

De modo a conhecer a estrutura económica e financeira da amostra, procedeu-se à comparação do balanço da mesma com os dados do balanço do setor, disponibilizados pela base de dados *Bank for the Accounts of Companies Harmonized* (BACH).

**Tabela 3.5.** Balanços médios da amostra e do setor em 2015: Alojamento – Portugal

Rúbricas	Amostra		Setor	
	Valor	%	Valor	%
Ativo não corrente	58 841	80,4%	1 906 142	81,7%
Ativo corrente	14 302	19,6%	427 528	18,3%
<b>Ativo Total</b>	<b>73 143</b>	<b>100,0%</b>	<b>2 333 670</b>	<b>100,0%</b>
Capitais Próprios	32 489	44,4%	673 264	28,9%
Passivo não corrente	23 671	32,4%	1 078 739	46,2%
Passivo corrente	16 982	23,2%	581 667	24,9%
<b>Capital Próprio e Passivo</b>	<b>73 143</b>	<b>100,0%</b>	<b>2 333 670</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Dados da amostra - Amadeus (2017), Dados do setor - BACH (2018)

**Tabela 3.6.** Balanços médios da amostra e do setor em 2015: Alojamento – Espanha

Rúbricas	Amostra		Setor	
	Valor	%	Valor	%
Ativo não corrente	176 048	81,5%	3 387 857	82,1%
Ativo corrente	39 842	18,5%	739 398	17,9%
<b>Ativo Total</b>	<b>215 890</b>	<b>100,0%</b>	<b>4 127 254</b>	<b>100,0%</b>
Capitais Próprios	97 133	45,0%	2 032 260	49,2%
Passivo não corrente	75 917	35,2%	1 302 149	31,6%
Passivo corrente	42 841	19,8%	792 846	19,2%
<b>Capital Próprio e Passivo</b>	<b>215 890</b>	<b>100,0%</b>	<b>4 127 254</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Dados da amostra - Amadeus (2017), Dados do setor - BACH (2018)

Da comparação dos balanços médios da amostra de empresas de alojamento portuguesas com as espanholas (Tabelas 3.5 e 3.6), observa-se o seguinte:

- O peso dos ativos não correntes e correntes é muito semelhante em Portugal e em Espanha, sendo de 80,4% e 19,6% e de 81,5% e 18,5%, respetivamente.
- Relativamente às origens de fundos, os capitais próprios têm um peso ligeiramente mais elevado na Espanha (45,0%) do que em Portugal (44,4%). Os capitais alheios de longo prazo têm uma importância relativa superior na Espanha (35,2%) do que em Portugal (32,4%).

No que diz respeito aos dados da amostra e do setor de alojamento (Tabelas 3.5 e 3.6), é de notar as seguintes diferenças:

- Em Portugal, na amostra em estudo os capitais próprios representam 44,4% do ativo total, enquanto no setor o peso dos capitais próprios atinge apenas 28,9%. No que respeita ao peso do passivo não corrente a situação inverte-se, verificando maior peso desta rubrica nas empresas do setor do que nas empresas da amostra, embora a diferença seja pequena, apenas 1,3 pontos percentuais.
- Em Espanha, na amostra o capital próprio tem um peso de 45,0% e no setor de 49,2%. O peso do ativo não corrente na estrutura do ativo das empresas do setor é quase igual ao peso do imobilizado das empresas que compõem a amostra.

**Tabela 3.7.** Balanços médios da amostra e do setor em 2015: Restauração e similares – Portugal

Rúbricas	Amostra		Setor	
	Valor	%	Valor	%
Ativo não corrente	17 299	59,6%	79 401	56,0%
Ativo corrente	11 704	40,4%	62 500	44,0%
<b>Ativo Total</b>	<b>29 003</b>	<b>100,0%</b>	<b>141 901</b>	<b>100,0%</b>
Capitais Próprios	15 277	52,7%	7 492	5,3%
Passivo não corrente	2 654	9,1%	51 333	36,2%
Passivo corrente	11 071	38,2%	83 076	58,5%
<b>Capital Próprio e Passivo</b>	<b>29 003</b>	<b>100,0%</b>	<b>141 901</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Dados da amostra - Amadeus (2017), Dados do setor - BACH (2018)

**Tabela 3.8.** Balanços médios da amostra e do setor em 2015: Restauração e similares – Espanha

<b>Rúbricas</b>	<b>Amostra</b>		<b>Setor</b>	
	<b>Valor</b>	<b>%</b>	<b>Valor</b>	<b>%</b>
Ativo não corrente	49 062	69,7%	313 741	64,4%
Ativo corrente	21 282	30,3%	173 700	35,6%
<b>Ativo Total</b>	<b>70 344</b>	<b>100,0%</b>	<b>487 441</b>	<b>100,0%</b>
Capitais Próprios	26 013	37,0%	157 248	32,3%
Passivo não corrente	23 439	33,3%	145 404	29,8%
Passivo corrente	20 891	29,7%	184 789	37,9%
<b>Capital Próprio e Passivo</b>	<b>70 344</b>	<b>100,0%</b>	<b>487 441</b>	<b>100,0%</b>

Fonte: Dados da amostra - Amadeus (2017), Dados do setor - BACH (2018)

Quando comparados os balanços médios das empresas do setor de restauração e similares de Portugal e de Espanha (Tabelas 3.7 e 3.8), denotam-se algumas características bastante distintas entre os dois países:

- Existe uma grande diferença no peso do ativo corrente em Portugal e na Espanha, tanto na amostra quanto no setor. Em Portugal, o ativo corrente corresponde a 40,4% e 44,0% do ativo total, na amostra e no setor, respetivamente. Na Espanha, o ativo corrente corresponde a 30,3% e 35,6% do ativo total, na amostra e no setor, respetivamente.
- Nos dados das empresas do setor em Portugal, os capitais próprios têm pouco peso no ativo total, apenas 5,3%, o que revela grande necessidade de as empresas recorrerem a capitais alheios no financiamento dos ativos.

### 3.4. Variáveis e instrumentos de análise

O estudo em causa tem como principal objetivo verificar as diferenças no desempenho das empresas hoteleiras em Portugal e Espanha, e deste modo, obter um retrato da estrutura económica e financeiras das mesmas. Assim, de acordo com a revisão de literatura foram selecionados alguns rácios para o estudo do mesmo, entre os quais:

#### Rácios de Liquidez:

- Liquidez Geral;
- Liquidez Reduzida;
- Liquidez Imediata.

#### Rácios de Rendibilidade:

- Rendibilidade Económica;
- Rendibilidade Financeira;
- Rendibilidade Operacional das Vendas.

#### Rácios de Estrutura de Capital e de Endividamento:

- Autonomia Financeira;
- Solvabilidade.

#### Rácios de Atividade e Eficiência:

- Rotação do Ativo;
- Rotação de Inventários;
- Prazo Médio de Recebimento;
- Prazo Médio de Pagamento.

As hipóteses serão testadas através da análise de variância (ANOVA) de modo a verificar se existem diferenças estatisticamente significativas ao nível da estrutura económica e financeira dos grupos em estudo.

## 4. Resultados e discussão

### 4.1. Comparação do desempenho das empresas

Com a devida triagem dos dados contabilísticos obtidos através da Base de Dados Amadeus, foi possível efetuar o cálculo dos rácios económicos e financeiros, os quais permitem ter uma visão mais ampla da estrutura económica e financeira das empresas de alojamento e de restauração, e assim, responder ao tema do presente estudo, o qual tem como principal objetivo apurar os fatores diferenciadores do desempenho económico e financeiro das empresas do setor em estudo na Península Ibérica.

De modo a confirmar os dados obtidos através da comparação dos rácios económicos e financeiros, procedeu-se ao estudo da variância ANOVA.

#### 4.1.1. Comparação do desempenho das empresas portuguesas com as espanholas

De acordo com a revisão de literatura, o rácio de liquidez geral deve ser superior a 1, para que desta forma as empresas tenham capacidade de dar resposta aos compromissos e encargos imediatos (passivo de curto prazo). Por observação dos resultados (Tabela 4.1), tanto as empresas de Portugal como as de Espanha, em média, apresentam uma liquidez geral superior a 1, respetivamente de 1,076 e de 1,315, o que indica que provavelmente conseguem satisfazer os seus compromissos de curto prazo. Relativamente aos resultados obtidos para Portugal e Espanha quanto à liquidez imediata os valores são bastante díspares, 0,248 e 0,810, respetivamente. Esta disparidade é sustentada pelo  $p\ value = 0,000$  (Tabela 4.1), o que pressupõe uma diferença estatisticamente significativa e que permite comprovar a hipótese 1.1 “As empresas de alojamento e restauração portuguesas apresentam uma liquidez média inferior à das empresas de alojamento e restauração espanholas.”

**Tabela 4.1.** Resultados da ANOVA na comparação da liquidez da totalidade das empresas de alojamento e restauração portuguesas com a totalidade das empresas espanholas

País	n	Liquidez Geral	Liquidez Reduzida	Liquidez Imediata
Portugal	40	1,076	1,014	0,248
Espanha	118	1,315	1,234	0,810
Total	158	1,254	1,178	0,667
ANOVA		F = 1,847 p = 0,176	F = 1,584 p = 0,210	F = 14,306 p = 0,000

Fonte: Elaboração Própria

**Tabela 4.2.** Resultados da ANOVA na comparação da liquidez das empresas de alojamento portuguesas com as empresas de alojamento espanholas

País	n	Liquidez Geral	Liquidez Reduzida	Liquidez Imediata
Portugal	19	1,002	0,954	0,292
Espanha	63	1,263	1,197	0,814
Total	82	1,202	1,141	0,693
ANOVA		F = 0,990 p = 0,323	F = 0,889 p = 0,349	F = 5,095 p = 0,027

Fonte: Elaboração Própria

Por observação dos dados obtidos (Tabelas 4.2 e 4.3) é possível verificar que quando efetuada a comparação das empresas do CAE 55 e 56 separadamente no que respeita aos rácios de liquidez apresentados o cenário mantém-se, as empresas continuam com liquidez geral e liquidez reduzida superior a 1, ao passo que os valores de liquidez imediata são bastantes distintos entre Portugal e Espanha. As empresas espanholas apresentam uma liquidez imediata próxima de 0,8 enquanto que as empresas portuguesas dispõem de uma liquidez imediata próxima de 0,2. Esta situação resulta numa diferença estatisticamente significativa, entre grupos no que se refere ao rácio de liquidez imediata, comprovando as hipóteses 1.2 e 1.3.

**Tabela 4.3.** Resultados da ANOVA na comparação da liquidez das empresas de restauração portuguesas com as empresas de restauração espanholas

<b>País</b>	<b>n</b>	<b>Liquidez Geral</b>	<b>Liquidez Reduzida</b>	<b>Liquidez Imediata</b>
Portugal	21	1,143	1,068	0,208
Espanha	55	1,375	1,276	0,805
Total	76	1,311	1,219	0,640
ANOVA		F = 0,955 p = 0,332	F = 0,754 p = 0,388	F = 9,945 p = 0,002

Fonte: Elaboração Própria

Relativamente aos valores médios apresentados nos rácios de rendibilidade (Tabelas 4.4, 4.5 e 4.6) não existem diferenças estatisticamente significativas entre os dois grupos, não permitindo comprovar as hipóteses 1.4, 1.5 e 1.6.

Apesar das diferenças não serem significativas, as empresas portuguesas de alojamento e restauração apresentam, em média, maior rendibilidade económica (7,2%) e rendibilidade operacional das vendas (13,9%) do que as empresas espanholas (Tabela 4.4). Relativamente, à rendibilidade financeira verifica-se o inverso, o que pode resultar do maior endividamento das empresas portuguesas.

**Tabela 4.4.** Resultados da ANOVA na comparação da rendibilidade da totalidade das empresas de alojamento e restauração portuguesas com a totalidade das empresas espanholas

<b>País</b>	<b>n</b>	<b>Rendibilidade Económica</b>	<b>Rendibilidade Financeira</b>	<b>Rendibilidade Operacional das Vendas</b>
Portugal	40	0,072	0,159	0,139
Espanha	118	0,056	0,233	0,096
Total	158	0,060	0,214	0,107
ANOVA		F = 0,893 p = 0,346	F = 0,140 p = 0,709	F = 0,990 p = 0,321

Fonte: Elaboração Própria

Quando consideramos apenas as empresas de alojamento, as diferenças entre Portugal e Espanha mantêm-se (Tabela 4.5). As empresas portuguesas possuem uma rendibilidade

económica e operacional das vendas superior, mas uma rentabilidade financeira inferior à das empresas espanholas. Também aqui esta situação pode resultar dos encargos financeiros provenientes do maior endividamento das empresas de alojamento portuguesas (Tabela 4.8).

No que se refere ao setor da restauração, as empresas espanholas apresentam, em média, uma rentabilidade económica e financeira superior à das empresas portuguesas (Tabela 4.6).

**Tabela 4.5.** Resultados da ANOVA na comparação da rentabilidade das empresas de alojamento portuguesas com as empresas de alojamento espanholas

<b>País</b>	<b>n</b>	<b>Rentabilidade Económica</b>	<b>Rentabilidade Financeira</b>	<b>Rentabilidade Operacional das Vendas</b>
Portugal	19	0,085	0,196	0,231
Espanha	63	0,049	0,217	0,133
Total	82	0,057	0,212	0,156
ANOVA		F = 1,473 p = 0,228	F = 0,003 p = 0,957	F = 1,389 p = 0,242

Fonte: Elaboração Própria

**Tabela 4.6.** Resultados da ANOVA na comparação da rentabilidade das empresas de restauração portuguesas com as empresas de restauração espanholas

<b>País</b>	<b>n</b>	<b>Rentabilidade Económica</b>	<b>Rentabilidade Financeira</b>	<b>Rentabilidade Operacional das Vendas</b>
Portugal	21	0,061	0,125	0,056
Espanha	55	0,065	0,252	0,053
Total	76	0,064	0,217	0,054
ANOVA		F = 0,049 p = 0,826	F = 1,337 p = 0,251	F = 0,034 p = 0,855

Fonte: Elaboração Própria

No que diz respeito à solvabilidade, deparamo-nos com discrepância nos resultados quando comparadas as empresas de alojamento e de restauração portuguesas com espanholas (Tabelas 4.7, 4.8 e 4.9). Em Portugal a solvabilidade é superior a 1 tanto nas empresas de alojamento como nas de restauração (Tabelas 4.8 e 4.9), o que significa que o valor do capital

próprio das empresas portuguesas é, em média, superior ao valor do seu passivo, demonstrando uma situação financeira sólida.

No caso de Espanha, a amostra total apresenta uma solvabilidade média de 1,504, sendo de 2,073 de alojamento e de apenas 0,852 nas empresas de restauração, indicando maior capacidade das empresas de alojamento espanholas em solver os seus compromissos a longo prazo do que das empresas de restauração espanholas.

**Tabela 4.7.** Resultados da ANOVA na comparação da solvabilidade a longo prazo das empresas de alojamento e restauração portuguesas com a empresas de alojamento e restauração espanholas

<b>País</b>	<b>n</b>	<b>Autonomia Financeira</b>	<b>Solvabilidade</b>
Portugal	40	0,383	1,298
Espanha	118	0,401	1,504
Total	158	0,396	1,452
ANOVA		F = 0,071 p = 0,790	F = 0,236 p = 0,628

Fonte: Elaboração Própria

**Tabela 4.8.** Resultados da ANOVA na comparação da solvabilidade a longo prazo das empresas de alojamento portuguesas com as empresas de alojamento espanholas

<b>País</b>	<b>n</b>	<b>Autonomia Financeira</b>	<b>Solvabilidade</b>
Portugal	19	0,387	1,347
Espanha	63	0,436	2,073
Total	82	0,425	1,905
ANOVA		F = 0,182 p = 0,671	F = 0,921 p = 0,340

Fonte: Elaboração Própria

Aparentemente, as empresas de alojamento espanholas encontram-se numa situação financeira mais favorável do que as portuguesas, endividando-se menos, ocorrendo o inverso com as empresas de restauração e similares. No entanto, as diferenças verificadas entre os dois

países da Península Ibérica não são estatisticamente significativas, pelo que não é possível comprovar as hipóteses 1.7, 1.8 e 1.9.

**Tabela 4.9.** Resultados da ANOVA na comparação da solvabilidade a longo prazo das empresas de restauração portuguesas com as empresas de restauração espanholas

País	n	Autonomia Financeira	Solvabilidade
Portugal	21	0,380	1,253
Espanha	55	0,360	0,852
Total	76	0,366	0,963
ANOVA		F = 0,107 p = 0,745	F = 1,427 p = 0,236

Fonte: Elaboração Própria

Relativamente aos prazos médios de recebimento, Espanha apresenta-se com o prazo bastante inferior a Portugal, sendo menos de metade do prazo da totalidade das empresas portuguesas, o que é comprovado com o *p value* = 0,000 (Tabela 4.10).

Quando se analisa as diferenças entre Portugal e Espanha, considerando as empresas de alojamento e restauração em separado, a diferença entre os dois países continua a ser estatisticamente significativa (*p value* = 0,000), permitindo comprovar as hipóteses 1.11 e 1.12 (Tabelas 4.11 e 4.12).

Os resultados apurados por este indicador, conferem maior poder negocial às empresas espanholas assim como maior eficiência na cobrança, tal como previsto na hipótese 1.10.

**Tabela 4.10.** Resultados da ANOVA na comparação da eficiência das empresas de alojamento e restauração portuguesas com as empresas de alojamento e restauração espanholas

País	n	Rotação do Ativo	Rotação de Inventários	Prazo Médio de Recebimento	Prazo Médio de Pagamento
Portugal	40	1,418	106,407	97,794	43,263
Espanha	118	1,395	104,400	42,196	25,943
Total	158	1,401	104,908	56,272	30,327
ANOVA		F = 0,012 p = 0,912	F = 0,010 p = 0,922	F = 41,278 p = 0,000	F = 13,772 p = 0,000

Fonte: Elaboração Própria

O prazo médio de pagamento das empresas de Espanha é de aproximadamente 26 dias enquanto nas empresas portuguesas é de 43 o que demonstra maior facilidade por parte de Espanha, comparativamente com Portugal, em satisfazer as suas obrigações. A diferença entre os dois grupos é estatisticamente significativa, para um nível de significância de 5%, na amostra total e nas empresas de alojamento, e para um nível de significância de 10% nas empresas de alojamento, corroborando as hipóteses 1.10, 1.11 e 1.12.

**Tabela 4.11.** Resultados da ANOVA na comparação da eficiência das empresas de alojamento portuguesas com as empresas de alojamento espanholas

País	n	Rotação do Ativo	Rotação de Inventários	Prazo Médio de Recebimento	Prazo Médio de Pagamento
Portugal	19	0,962	148,939	113,655	38,372
Espanha	63	0,860	102,031	42,415	24,416
Total	82	0,884	112,900	58,922	27,650
ANOVA		F = 0,137 p = 0,712	F = 2,471 p = 0,120	F = 27,837 p = 0,000	F = 3,362 p = 0,070

Fonte: Elaboração Própria

**Tabela 4.12.** Resultados da ANOVA na comparação da eficiência das empresas de restauração portuguesas com as empresas de restauração espanholas

<b>País</b>	<b>n</b>	<b>Rotação do Ativo</b>	<b>Rotação de Inventários</b>	<b>Prazo Médio de Recebimento</b>	<b>Prazo Médio de Pagamento</b>
Portugal	21	1,831	67,925	83,443	47,688
Espanha	55	2,007	107,113	41,946	27,691
Total	76	1,958	96,284	53,412	33,217
ANOVA		F = 0,470 p = 0,495	F = 2,081 p = 0,153	F = 15,254 p = 0,000	F = 13,762 p = 0,000

Fonte: Elaboração Própria

#### 4.1.2. Comparação do desempenho das empresas portuguesas por região

Apesar da região centro incluir a capital portuguesa (Lisboa) e da grande procura por esta região, no Arquipélago da Madeira a liquidez geral é significativamente mais elevada do que nas restantes regiões do país (Tabela 4.13). O Arquipélago da Madeira apresenta-se com a liquidez de 1,391, seguida da região Norte com 1,136, ambas com um valor superior a 1, o que confere uma boa situação financeira a curto prazo. De salientar ainda que a região sul apresenta o valor mais baixo nos três rácios de liquidez, embora os resultados não sejam robustos devido à baixa representatividade desta região (apenas três empresas).

Os resultados obtidos na estatística  $p$  comprovam as hipóteses 2.1, 2.2 e 2.3 dado que a diferença entre regiões não é estatisticamente significativa (Tabelas 4.13, 4.14 e 4.15).

**Tabela 4.13.** Resultados da ANOVA na comparação da liquidez da totalidade das empresas de alojamento e restauração portuguesas da amostra, por região

<b>Região</b>	<b>n</b>	<b>Liquidez Geral</b>	<b>Liquidez Reduzida</b>	<b>Liquidez Imediata</b>
Norte	7	1,136	1,075	0,396
Centro	26	1,077	1,013	0,217
Sul	3	0,503	0,457	0,151
Arquipélago da Madeira	4	1,391	1,332	0,261
Total	40	1,076	1,014	0,248
ANOVA		F = 1,018 p = 0,396	F = 0,998 p = 0,405	F = 0,645 p = 0,591

Fonte: Elaboração Própria

**Tabela 4.14.** Resultados da ANOVA na comparação da liquidez das empresas portuguesas de alojamento da amostra, por região

<b>Região</b>	<b>n</b>	<b>Liquidez Geral</b>	<b>Liquidez Reduzida</b>	<b>Liquidez Imediata</b>
Norte	3	1,014	0,996	0,510
Centro	9	0,991	0,939	0,279
Sul	3	0,503	0,457	0,151
Arquipélago da Madeira	4	1,391	1,332	0,261
Total	19	1,002	0,954	0,292
ANOVA		F = 0,964 p = 0,435	F = 0,912 p = 0,458	F = 0,386 p = 0,765

Fonte: Elaboração Própria

**Tabela 4.15.** Resultados da ANOVA na comparação da liquidez das empresas portuguesas de restauração e similares da amostra, por região

<b>Região</b>	<b>n</b>	<b>Liquidez Geral</b>	<b>Liquidez Reduzida</b>	<b>Liquidez Imediata</b>
Norte	4	1,227	1,135	0,310
Centro	17	1,123	1,052	0,184
Total	21	1,143	1,068	0,208
ANOVA		F = 0,071 p = 0,793	F = 0,047 p = 0,831	F = 0,944 p = 0,343

Fonte: Elaboração Própria

De acordo com os resultados obtidos no indicador da rentabilidade económica das diferentes regiões portuguesas, verifica-se uma rentabilidade média de 7,2%, com o Algarve a apresentar o valor mais elevado com 30,5% e a região norte o valor mais baixo com 4,0%. As diferenças entre grupos são estatisticamente significativas apresentando-se com o *p value* de 0,031 (Tabela 4.16).

Resultado análogo foi observado no rácio da rentabilidade operacional das vendas (*p value* de 0,006), pelo que a hipótese 2.4 não é comprovada.

**Tabela 4.16.** Resultados da ANOVA na comparação da rentabilidade da totalidade das empresas de alojamento e restauração portuguesas da amostra, por região

<b>Região</b>	<b>n</b>	<b>Rendibilidade Económica</b>	<b>Rendibilidade Financeira</b>	<b>Rendibilidade Operacional das Vendas</b>
Norte	7	0,040	0,175	0,043
Centro	26	0,049	0,115	0,063
Sul	3	0,305	0,464	0,962
Arquipélago da Madeira	4	0,104	0,186	0,182
Total	40	0,072	0,159	0,139
ANOVA		F = 3,317 p = 0,031	F = 1,349 p = 0,274	F = 4,960 p = 0,006

Fonte: Elaboração Própria

**Tabela 4.17.** Resultados da ANOVA na comparação da rentabilidade das empresas portuguesas de alojamento da amostra, por região

<b>Região</b>	<b>n</b>	<b>Rendibilidade Económica</b>	<b>Rendibilidade Financeira</b>	<b>Rendibilidade Operacional das Vendas</b>
Norte	3	0,055	0,370	0,033
Centro	9	0,013	0,052	0,075
Sul	3	0,305	0,464	0,962
Arquipélago da Madeira	4	0,104	0,186	0,182
Total	19	0,085	0,196	0,231
ANOVA		F = 1,870 p = 0,178	F = 1,270 p = 0,320	F = 1,818 p = 0,187

Fonte: Elaboração Própria

A região sul, comparativamente com as restantes regiões de Portugal, revela maior eficácia global de gestão em gerar vendas, controlar despesas e rentabilizar o seu ativo (Tabelas 4.16, 4.17 e 4.18). De acordo com os dados visíveis relativamente à rentabilidade económica e à rentabilidade operacional das vendas para as atividades de alojamento e restauração separadamente, observa-se que são as empresas de alojamento que favorecem essa eficácia da região do Algarve em comparação com as restantes regiões.

**Tabela 4.18.** Resultados da ANOVA na comparação da rentabilidade das empresas portuguesas de restauração e similares da amostra, por região

<b>Região</b>	<b>n</b>	<b>Rendibilidade Económica</b>	<b>Rendibilidade Financeira</b>	<b>Rendibilidade Operacional das Vendas</b>
Norte	4	0,029	0,028	0,050
Centro	17	0,068	0,148	0,057
Total	21	0,061	0,125	0,056
ANOVA		F = 0,697 p = 0,414	F = 1,118 p = 0,304	F = 0,042 p = 0,839

Fonte: Elaboração Própria

Quando se analisa as empresas de alojamento e de restauração em separado (Tabelas 4.17 e 4.18) não se observam diferenças entre grupos estatisticamente significativas o que vai ao encontro das hipóteses 2.5 e 2.6.

Considerando um nível de significância de 10%, observam-se diferenças estatisticamente significativas na solvabilidade a longo prazo das empresas das diferentes regiões de Portugal, contrariando a hipótese 2.7 (Tabela 4.19).

**Tabela 4.19.** Resultados da ANOVA na comparação da solvabilidade a longo prazo da totalidade das empresas de alojamento e restauração portuguesas da amostra, por região

<b>Região</b>	<b>n</b>	<b>Autonomia Financeira</b>	<b>Solvabilidade</b>
Norte	7	0,496	2,370
Centro	26	0,343	0,852
Sul	3	0,182	0,494
Arquipélago da Madeira	4	0,600	2,922
Total	40	0,383	1,298
ANOVA		F = 2,316 p = 0,092	F = 2,301 p = 0,094

Fonte: Elaboração Própria

O indicador de solvabilidade das regiões do Norte e do Arquipélago da Madeira, surgem com elevada capacidade de solver os seus compromissos no médio e longo prazo. Desta forma, as empresas destas regiões exibem estabilidade financeira.

**Tabela 4.20.** Resultados da ANOVA na comparação da solvabilidade a longo prazo das empresas portuguesas de alojamento da amostra, por região

<b>Região</b>	<b>n</b>	<b>Autonomia Financeira</b>	<b>Solvabilidade</b>
Norte	3	0,378	1,453
Centro	9	0,364	0,896
Sul	3	0,182	0,494
Arquipélago da Madeira	4	0,600	2,922
Total	19	0,387	1,347
ANOVA		F = 1,437 p = 0,271	F = 1,095 p = 0,382

Fonte: Elaboração Própria

Na tabela 4.20 pode-se observar que as empresas do setor do alojamento da região sul endividam-se mais, possuindo por isso menor solvabilidade do que as empresas das outras regiões, mas as diferenças entre grupos não são significativas do ponto de vista estatístico. Esta situação está de acordo com a hipótese 2.8.

Na comparação efetuada tendo por base o indicador de solvabilidade para o CAE 56 (restauração e similares), tal como referido anteriormente, a região norte apresenta-se com elevada capacidade de solver os seus compromissos, o teste da variância demonstra que a diferença é estatisticamente significativa ( $p\ value = 0,044$ ) (Tabela 4.21). O rácio de autonomia financeira também comprova a maior estabilidade financeira da região norte, não sendo possível comprovar a hipótese 2.9.

**Tabela 4.21.** Resultados da ANOVA na comparação da solvabilidade a longo prazo das empresas portuguesas de restauração e similares da amostra, por região

Região	n	Autonomia Financeira	Solvabilidade
Norte	4	0,584	3,057
Centro	17	0,332	0,829
Total	21	0,380	1,253
ANOVA		F = 3,503 p = 0,077	F = 4,643 p = 0,044

Fonte: Elaboração Própria

As empresas de alojamento e de restauração da região Sul demonstram elevado grau de rotação dos ativos comparativamente com as restantes regiões, desta forma estas empresas são mais eficientes na gestão dos recursos (Tabela 4.22). No entanto, o teste de variância não é estatisticamente significativo ( $p\text{ value} = 0,421$ ), comprovando-se assim a hipótese 2.10.

**Tabela 4.22.** Resultados da ANOVA na comparação da eficiência da totalidade das empresas de alojamento e restauração portuguesas da amostra, por região

Região	n	Rotação do Ativo	Rotação de Inventários	Prazo Médio de Recebimento	Prazo Médio de Pagamento
Norte	7	1,361	107,062	59,632	40,746
Centro	26	1,505	96,926	104,032	44,206
Sul	3	1,848	220,632	64,936	21,548
Arquipélago da Madeira	4	0,632	81,216	148,674	45,461
Total	40	1,418	106,407	97,794	43,263
ANOVA		F = 0,963 p = 0,421	F = 0,861 p = 0,470	F = 1,527 p = 0,224	F = 0,519 p = 0,672

Fonte: Elaboração Própria

**Tabela 4.23.** Resultados da ANOVA na comparação da eficiência das empresas portuguesas de alojamento da amostra, por região

Região	n	Rotação do Ativo	Rotação de Inventário	Prazo Médio de Recebimento	Prazo Médio de Pagamento
Norte	3	1,541	190,884	54,349	40,238
Centro	9	0,619	141,159	134,100	40,206
Sul	3	1,848	220,632	64,936	21,548
Arquipélago da Madeira	4	0,632	81,216	148,674	45,461
Total	19	0,962	148,939	113,655	38,372
ANOVA		F = 1,817 p = 0,187	F = 0,387 p = 0,764	F = 1,037 p = 0,405	F = 0,393 p = 0,760

Fonte: Elaboração Própria

As empresas de alojamento das regiões Norte e Sul exibem elevada rotação dos inventários, o que pode denotar maior eficiência na gestão dos *stocks*, no entanto a estatística não é significativa (Tabela 4.23).

**Tabela 4.24.** Resultados da ANOVA na comparação da eficiência das empresas portuguesas de restauração e similares da amostra, por região

Região	n	Rotação do Ativo	Rotação de Inventário	Prazo Médio de Recebimento	Prazo Médio de Pagamento
Norte	4	1,226	44,195	63,595	41,127
Centro	17	1,973	73,508	88,114	49,232
Total	21	1,831	67,925	83,443	47,688
ANOVA		F = 2,132 p = 0,161	F = 1,386 p = 0,254	F = 0,669 p = 0,424	F = 0,200 p = 0,660

Fonte: Elaboração Própria

Em média, as empresas de alojamento que recebem mais rapidamente dos seus clientes são das regiões norte e sul (Tabela 4.23). No setor da restauração a região norte possui um prazo médio de recebimento menor do que a região centro (Tabela 4.24).

Os resultados obtidos nas tabelas 4.23 e 4.24 estão de acordo com as hipóteses 2.11 e 2.12, não se verificando diferenças, estatisticamente significativas, na eficiência da gestão das empresas das diferentes regiões, no setor do alojamento e no setor da restauração.

#### 4.1.3. Comparação do desempenho das empresas da Península Ibérica por região

As empresas das regiões sul e ilhas da Península Ibérica apresentam, em média, maior liquidez do que as empresas das outras regiões, o que revela boa capacidade para regularizar o passivo de curto prazo (Tabela 4.25). No entanto, as diferenças entre grupos só são estatisticamente significativas no rácio da liquidez imediata ( $p\ value = 0,043$ ).

**Tabela 4.25.** Resultados da ANOVA na comparação da liquidez da totalidade das empresas de alojamento e restauração da Península Ibérica da amostra, por região

Região	n	Liquidez Geral	Liquidez Reduzida	Liquidez Imediata
Norte	37	1,330	1,240	0,668
Centro	77	1,111	1,037	0,502
Sul	9	1,338	1,281	0,945
Ilhas	35	1,469	1,398	0,959
Total	158	1,254	1,178	0,667
ANOVA		F = 1,247 p = 0,295	F = 1,266 p = 0,288	F = 2,780 p = 0,043

Fonte: Elaboração Própria

Quando observados os valores médios de liquidez apenas para as empresas de alojamento o comportamento mantém-se, as empresas do Sul e Ilhas detêm maior liquidez relativamente às empresas das restantes regiões (Tabela 4.26). No caso das empresas de restauração são as empresas do Sul da Península Ibérica que atingem valores mais elevados (Tabela 4.27).

**Tabela 4.26.** Resultados da ANOVA na comparação da liquidez das empresas de alojamento da Península Ibérica da amostra, por região

<b>Região</b>	<b>n</b>	<b>Liquidez Geral</b>	<b>Liquidez Reduzida</b>	<b>Liquidez Imediata</b>
Norte	17	1,079	1,034	0,541
Centro	23	0,904	0,842	0,350
Sul	7	1,149	1,097	0,836
Ilhas	35	1,469	1,398	0,959
Total	82	1,202	1,141	0,695
ANOVA		F = 1,629 p = 0,189	F = 1,612 p = 0,193	F = 2,365 p = 0,078

Fonte: Elaboração Própria

De acordo com os resultados obtidos no indicador da liquidez imediata as hipóteses 3.1 e 3.2 não se verificam, existindo diferenças entre regiões, estatisticamente significativas, com um nível de significância de 5% e de 10%, respetivamente, para a totalidade da amostra e para as empresas de alojamento (Tabelas 4.25 e 4.26).

**Tabela 4.27.** Resultados da ANOVA na comparação da liquidez das empresas de restauração e similares da Península Ibérica da amostra, por região

<b>Região</b>	<b>n</b>	<b>Liquidez Geral</b>	<b>Liquidez Reduzida</b>	<b>Liquidez Imediata</b>
Norte	20	1,543	1,415	0,777
Centro	54	1,199	1,120	0,564
Sul	2	1,997	1,924	1,324
Total	76	1,311	1,219	0,640
ANOVA		F = 1,603 p = 0,208	F = 1,324 p = 0,272	F = 1,345 p = 0,267

Fonte: Elaboração Própria

No caso das empresas de alojamento não se observam diferenças estatisticamente significativas o que comprova a hipótese 3.3 (Tabela 4.27).

As tabelas 4.28 e 4.29 evidenciam diferenças significativas entre regiões nos indicadores de rentabilidade económica e rentabilidade operacional das vendas, verificando-se

que a região sul apresenta valores superiores aos registados nas outras regiões da Península Ibérica. A estatística é significativa para um nível de 10% ( $p\ value = 0,091$ ) no caso do rácio da rentabilidade económica da totalidade da amostra e para um nível de 5% nos restantes 3 casos. Assim, as hipóteses 3.4 e 3.5 não se verificam.

**Tabela 4.28.** Resultados da ANOVA na comparação da rentabilidade da totalidade das empresas da Península Ibérica da amostra, por região

<b>Região</b>	<b>n</b>	<b>Rentabilidade Económica</b>	<b>Rentabilidade Financeira</b>	<b>Rentabilidade Operacional das Vendas</b>
Norte	37	0,062	0,230	0,099
Centro	77	0,056	0,193	0,057
Sul	9	0,135	0,233	0,369
Ilhas	35	0,049	0,241	0,158
Total	158	0,060	0,214	0,107
ANOVA		F = 2,191 p = 0,091	F = 0,020 p = 0,996	F = 5,885 p = 0,001

Fonte: Elaboração Própria

**Tabela 4.29.** Resultados da ANOVA na comparação da rentabilidade das empresas de alojamento da Península Ibérica da amostra, por região

<b>Região</b>	<b>n</b>	<b>Rentabilidade Económica</b>	<b>Rentabilidade Financeira</b>	<b>Rentabilidade Operacional das Vendas</b>
Norte	17	0,070	0,317	0,150
Centro	23	0,028	0,075	0,063
Sul	7	0,162	0,257	0,462
Ilhas	35	0,049	0,241	0,158
Total	82	0,057	0,212	0,156
ANOVA		F = 2,786 p = 0,046	F = 0,101 p = 0,959	F = 3,029 p = 0,034

Fonte: Elaboração Própria

Nos valores apurados para a rendibilidade das empresas de restauração não se verificam grandes disparidades, o que demonstra que a capacidade destas empresas em gerar lucro não varia muito de região para região (Tabela 4.30). Estes resultados estão de acordo com a hipótese 3.6.

**Tabela 4.30.** Resultados da ANOVA na comparação da rendibilidade das empresas de restauração e similares da Península Ibérica da amostra, por região

<b>Região</b>	<b>n</b>	<b>Rendibilidade Económica</b>	<b>Rendibilidade Financeira</b>	<b>Rendibilidade Operacional das Vendas</b>
Norte	20	0,054	0,155	0,055
Centro	54	0,068	0,243	0,054
Sul	2	0,039	0,151	0,044
Total	76	0,064	0,217	0,054
ANOVA		F = 0,479 p = 0,622	F = 0,320 p = 0,727	F = 0,035 p = 0,965

Fonte: Elaboração Própria

**Tabela 4.31.** Resultados da ANOVA na comparação da solvabilidade a longo prazo da totalidade das empresas da Península Ibérica da amostra, por região

<b>Região</b>	<b>n</b>	<b>Autonomia Financeira</b>	<b>Solvabilidade</b>
Norte	37	0,451	1,626
Centro	77	0,334	1,049
Sul	9	0,412	1,255
Ilhas	35	0,471	2,205
Total	158	0,396	1,452
ANOVA		F = 1,631 p = 0,184	F = 2,151 p = 0,096

Fonte: Elaboração Própria

Relativamente aos dados observados para o rácio de autonomia financeira das empresas de alojamento e de restauração não se verificam diferenças estatisticamente significativas ( $p$  value = 0,184), os valores obtidos são bastantes semelhantes de região para região (Tabela

4.31). Contudo, no caso do rácio de solvabilidade observam-se diferenças estatisticamente significativas para um nível de 10% ( $p\text{ value} = 0,096$ ). Este resultado contraria a hipótese 3.7.

Nas empresas de alojamento e restauração das Ilhas da Península Ibérica o indicador de solvabilidade atinge um valor médio de 2,205 (Tabela 4.31), o que pressupõe elevada capacidade de resposta aos compromissos a longo prazo, apresentando elevada capacidade de sobrevivência e oferecendo maior segurança aos seus credores.

Quando analisado este indicador para as empresas de alojamento, o valor apurado para as Ilhas mantém-se superior ao registado nas restantes regiões, mas as diferenças não apresentam significância estatística, o que está de acordo com a hipótese 3.8 (Tabela 4.32).

**Tabela 4.32.** Resultados da ANOVA na comparação da solvabilidade a longo prazo das empresas de alojamento da Península Ibérica da amostra, por região

<b>Região</b>	<b>n</b>	<b>Autonomia Financeira</b>	<b>Solvabilidade</b>
Norte	17	0,457	1,844
Centro	23	0,338	1,711
Sul	7	0,399	1,190
Ilhas	35	0,471	2,205
Total	82	0,425	1,905
ANOVA		F = 0,470 p = 0,704	F = 0,298 p = 0,827

Fonte: Elaboração Própria

As empresas de restauração das regiões Norte e Ilhas da Península Ibérica apresentam valores de autonomia financeira e de solvabilidade superiores aos da região Centro, o que indica que estas duas regiões têm maior capacidade em satisfazer os seus compromissos à medida que estes vencem (Tabela 4.33). Uma vez que as diferenças entre grupos não são estatisticamente significativas a hipótese 3.9 é comprovada.

**Tabela 4.33.** Resultados da ANOVA na comparação da solvabilidade a longo prazo das empresas de restauração e similares da Península Ibérica da amostra, por região

Região	n	Autonomia Financeira	Solvabilidade
Norte	20	0,445	1,440
Centro	54	0,333	0,767
Sul	2	0,459	1,484
Total	76	0,366	0,963
ANOVA		F = 1,874 p = 0,161	F = 2,142 p = 0,125

Fonte: Elaboração Própria

As empresas de alojamento e de restauração das regiões Centro e Sul da Península revelam elevada eficiência na utilização dos seus ativos, sendo as diferenças entre regiões estatisticamente significativas ( $p\text{ value} = 0,001$ ) (Tabela 4.34). No que se refere este indicador de eficiência da gestão a hipótese 3.10 não se verifica, contudo no caso dos restantes indicadores (rotação dos inventários, prazo médio de recebimento e prazo médio de pagamento) a hipótese é comprovada.

**Tabela 4.34.** Resultados da ANOVA na comparação da eficiência da totalidade das empresas da Península Ibérica da amostra, por região

Região	n	Rotação do Ativo	Rotação de Inventários	Prazo Médio de Recebimento	Prazo Médio de Pagamento
Norte	37	1,381	114,457	53,962	25,949
Centro	77	1,682	103,760	60,583	33,308
Sul	9	1,612	142,854	38,826	29,726
Ilhas	35	0,749	87,581	53,714	28,553
Total	158	1,401	104,908	56,272	30,327
ANOVA		F = 5,871 p = 0,001	F = 0,725 p = 0,539	F = 0,540 p = 0,655	F = 0,710 p = 0,547

Fonte: Elaboração Própria

As estatísticas das empresas de alojamento não mostram divergências significativas em qualquer um dos quatro indicadores analisados, o que está de acordo com a hipótese 3.11 (Tabela 4.35). Contudo, as empresas do sul da Península aparentam ser mais eficientes porque

registam os valores médios mais elevados na rotação do ativo e na rotação dos inventários e os valores mais baixos no prazo médio do recebimento.

**Tabela 4.35.** Resultados da ANOVA na comparação da eficiência das empresas de alojamento da Península Ibérica da amostra, por região

Região	n	Rotação do Ativo	Rotação de Inventários	Prazo Médio de Recebimento	Prazo Médio de Pagamento
Norte	17	0,977	150,408	50,633	19,010
Centro	23	0,795	111,969	79,161	32,081
Sul	7	1,620	151,468	38,589	29,553
Ilhas	35	0,749	87,581	53,714	28,553
Total	82	0,884	112,900	58,922	27,650
ANOVA		F = 1,490 p = 0,224	F = 1,455 p = 0,233	F = 1,377 p = 0,256	F = 0,671 p = 0,572

Fonte: Elaboração Própria

As empresas de restauração da região Centro denotam elevada eficiência na rotação do ativo comparativamente com as empresas das regiões Norte e Ilhas, no entanto a diferença verificada não é estatisticamente significativa ( $p\ value = 0,386$ ) (Tabela 4.36). Os resultados da ANOVA obtidos no indicador da rotação do ativo bem como nos restantes três indicadores de eficiência vão do encontro da hipótese 3.12.

**Tabela 4.36.** Resultados da ANOVA na comparação da eficiência das empresas de restauração e similares da Península Ibérica da amostra, por região

Região	n	Rotação do Ativo	Rotação de Inventários	Prazo Médio de Recebimento	Prazo Médio de Pagamento
Norte	20	1,724	83,900	56,791	31,847
Centro	54	2,059	100,263	52,670	33,831
Sul	2	1,585	112,709	39,654	30,334
Total	76	1,958	96,284	53,412	33,217
ANOVA		F = 0,965 p = 0,386	F = 0,192 p = 0,826	F = 0,152 p = 0,859	F = 0,070 p = 0,932

Fonte: Elaboração Própria

## 5. Conclusões

O cálculo de rácios permite avaliar a evolução económica e financeira das empresas de forma prática e, posteriormente comparar os valores entre empresas do mesmo setor de atividade (Roda, 2011).

O presente estudo tem como principais objetivos a comparação do desempenho das empresas de alojamento e de restauração portuguesas com as empresas espanholas, comparação do desempenho das empresas de alojamento e de restauração das diferentes regiões de Portugal, e comparação do desempenho das empresas das diferentes regiões da Península Ibérica, tendo por base o estudo de indicadores económicos e financeiros. Contudo a análise do desempenho económico e financeiro das empresas recorrendo somente a rácios, como se constatou na revisão de literatura, pode ter algumas lacunas sobretudo devido à inconsistência das práticas contabilísticas adotadas pela gestão de cada empresa. Desta forma, tendo em conta que o presente estudo se baseia na observação de rácios económicos e financeiros o estudo fica limitado a dados contabilísticos das empresas, não incluindo a observação de indicadores não financeiros, os quais possibilitariam uma visão mais balanceada do desempenho organizacional das empresas.

Com vista a analisar o desempenho das empresas portuguesas e espanholas do setor em estudo, foram formuladas várias hipóteses de acordo com a revisão de literatura. As hipóteses foram testadas através da análise de variância (ANOVA) de modo a averiguar a existência de diferenças estatisticamente significativas ao nível da estrutura económica e financeira das empresas.

Das várias hipóteses formuladas não foi possível obter diferenças estatisticamente significativas para as hipóteses: 1.2 “As empresas de alojamento e de restauração portuguesas têm menor solvabilidade a longo prazo do que as empresas de alojamento e de restauração espanholas”; 2.4 “As empresas de alojamento e restauração portuguesas não apresentam diferenças estatisticamente significativas em termos de rentabilidade, de região para região”; 2.7 “As empresas de alojamento e restauração portuguesas não apresentam diferenças em termos de solvabilidade a longo prazo, de região para região”; 3.4 “As empresas de alojamento e restauração das diferentes regiões da Península Ibérica não apresentam diferenças estatisticamente significativas relativamente à rentabilidade”; 3.7 “As empresas de alojamento e restauração das diferentes regiões da Península Ibérica não apresentam diferenças estatisticamente significativas em termos de solvabilidade a longo prazo”.

Face aos dados obtidos dos prazos médios de recebimento por parte das empresas de alojamento e de restauração espanholas comparativamente com as empresas portuguesas, verificou-se grande disparidade nos prazos de recebimento das empresas espanholas, sendo significativamente inferiores aos observados para as empresas portuguesas. Esta discrepância reflete-se na liquidez imediata observada nas empresas dos dois países, sendo a liquidez imediata das empresas espanholas superior à das empresas portuguesas, o que por sua vez confere às empresas espanholas maior eficiência de cobrança a clientes, e assim maior disponibilidade de meios financeiros líquidos para dar resposta aos seus compromissos a curto prazo, como por exemplo o pagamento a fornecedores como é comprovado pelos dados obtidos, e desta forma as empresas espanholas detêm maior liquidez e conseqüentemente maior poder negocial para com os fornecedores.

Quando observados os valores da caracterização económica e financeira das empresas de restauração portuguesas deparámo-nos com o elevado peso dos capitais próprios no passivo comparativamente com o peso verificado nas empresas de restauração espanholas o que se traduz em maior solvabilidade por parte das empresas de restauração portuguesas, isto é, maior capacidade para solver os seus compromissos a longo prazo e maior viabilidade financeira.

Através da análise dos dados obtidos com o estudo da variância aquando da comparação da rendibilidade económica e da rendibilidade operacional das vendas das empresas de alojamento ao longo das várias regiões da Península Ibérica verifica-se nas empresas da região sul valores superiores aos apresentados nas restantes regiões da Península Ibérica. Estes dados revelam que nas empresas da região sul detêm maior taxa de retorno dos capitais próprios investidos nas empresas, tornam-se mais atrativas tendo em conta a capacidade em gerar lucro. No entanto, as empresas desta região apresentam rendibilidade financeira inferior à das empresas das restantes regiões, que pode ser explicado pelo endividamento destas empresas. Também a elevada rotação do ativo apresentado pelas empresas da região sul pode ser um indicador de que as empresas estão a trabalhar perto do limite de capacidade, detendo baixa liquidez para dar resposta às dívidas de curto prazo e, conseqüentemente elevada fragilidade económica e financeira dada a baixa capacidade em solver os compromissos a longo prazo. Esta fragilidade das empresas da região sul pode estar associada à sazonalidade, dado que estas empresas apresentam elevado volume de vendas apenas num trimestre do ano o que não garante a liquidez necessária para os restantes trimestres.

Quando comparadas as empresas das várias regiões da Península Ibérica é visível a diferenciação das empresas das Ilhas, as quais apresentam maior liquidez e maior solvabilidade,

traduzindo elevada capacidade para fazer face aos seus compromissos a curto e a longo prazo, e assim assegurando assim maior segurança em futuras relações.

Uma das principais limitações do presente estudo, tal como referido na abordagem dos indicadores económicos e financeiros, prende-se com a possibilidade de enviesamento dos mesmos, tendo em conta a existência de incorreções ou alterações às políticas contabilísticas, assim como a inconsistência das práticas contabilísticas das diferentes empresas de alojamento e de restauração. Outra das limitações sentidas deve-se ao facto de alguns grupos de análise serem de reduzida dimensão, dificultando a obtenção de diferenças estatisticamente significativas e a generalização das conclusões, este problema seria minorado com uma amostra de maior dimensão.

Para futuros estudos, deve-se considerar a possibilidade de elaborar uma investigação mais ampla a nível Europeu com as principais empresas de alojamento e de restauração existentes, e incluir a análise da *performance* tendo por base o estudo de indicadores não financeiros de modo a obter informação real do contexto das empresas, como por exemplo considerar os objetivos da empresa e o seu enquadramento no setor de atividade.

## Referências bibliográficas

Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal. (AICEP) (2016). *Portugal – Ficha País: setembro 2016*. Lisboa: AICEP.

Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal. (AICEP) (2016). *Espanha – Ficha de Mercado: junho 2016*. Lisboa: AICEP.

Amadeus (2017). *Fixed assets: All companies with a known value, 2015, 2014, 2013, for at least one of the selected periods, exclusion of companies with no recent financial data*. [Dados estatísticos]. Consultado em 5 de outubro de 2017.

Anderson, R. I., Fish, M., Xia, Y., & Michello, F. (1999). Measuring efficiency in the hotel industry: A stochastic frontier approach. *International Journal of Hospitality Management*, 18, 45-57.

Anderson, R. I., Fok, R., & Scott, J. (2000). Hotel industry efficiency: An advanced linear programming examination. *American Business Review*, 18(1), 40-48.

Andrew, W. P., & Schmidgall, R. S. (1993). *Financial Management for the Hospitality Industry*. East Lansing: Educational Institute of the American Hotel and Motel Association.

Banco de Espanha. (2015). *Resultados anuales de las empresas no financieras 2006-2013, 2014 provisional y avance de resultados de 2015*. Central de Balances, Eurosisistema. Madrid: Banco de Espanha.

Banco de Espanha. (2016). *Resultados anuales de las empresas no financieras 2007-2014, 2015 provisional y avance de resultados de 2016*. Central de Balances, Eurosisistema. Madrid: Banco de Espanha.

Banco de França. (2018). Data selection, Portugal e Espanha 2015. *Bank for the Accounts of Companies Harmonized (BACH)*, Eurosysteme [Dados estatísticos]. Consultado em 7 de outubro de 2018. Disponível em <https://www.bach.banque-france.fr>.

Banco de Portugal. (2014). *Série Longa dos Quadros do Setor*. Eurosistemas. Lisboa: Banco de Portugal.

Banco de Portugal. (2015). *Boletim Estatístico, dezembro 2015*. Lisboa: Banco de Portugal.

Banker, R. D., & Morey, R. C. (1986). Efficiency analysis for exogenously fixed inputs and outputs. *Operations Research*, 34(4), 513-521.

Barney, J. (1986). Strategic factor markets: Expectations, luck and business strategy. *Management Science*, 32(10), 1231–1241.

Barros, C. P., & Mascarenhas, M. J. (2005). Technical and allocative efficiency in a chain of small hotels. *International Journal of Hospitality Management*, 24(3), 415-436.

Bell, R. A., & Morey, R. C. (1995). Increasing the efficiency of corporate travel management through macro benchmarking. *Journal of Travel Research*, 33(3), 11-20.

Brealey, R. A., & Myers, S. C. (2003). *Principles of corporate finance* (7<sup>th</sup> ed.). Boston: McGraw-Hill.

Brealey, R. A., Myers, S. C., & Marcus, A. J. (2001). *Fundamentals of corporate finance* (3<sup>rd</sup> ed.). New York: McGraw-Hill.

Breia, A. F., Mata, M. N. N. S., & Pereira, V. M. M. (2014). *Análise económica e financeira: Aspetos teóricos e casos práticos*. Lisboa: Rei dos Livros.

Brigham, E. F., & Houston, J. F. (2003). *Fundamentals of financial management* (10<sup>th</sup> ed.). Ohio: Thomson South-Western.

Charnes, A., Cooper, W. W., & Rhodes, E. (1978). Measuring efficiency of decision making units. *European Journal of Operational Research*, 2(6), 429-444.

Conselho Mundial de Turismo e Viagens (WTTC). (2016a). *Economic Impact 2016, Spain*. Travel & Tourism.

Conselho Mundial de Turismo e Viagens (WTTC). (2016b). *Economic Impact 2016, Portugal*. Travel & Tourism.

Correia, S. (2014). Qual o desempenho económico-financeiro da minha empresa. *Revista Portuguesa de Contabilidade*, 16, 613-644.

Costa, C. A. (2003). *Métodos qualitativos na análise de risco de crédito: Confiança e credibilidade na relação entre bancos e empresas*. Universidade do Minho, Escola de Economia e Gestão, Braga.

Daniel, A. C. M. (2010). Caracterização do setor turístico em Portugal. *Revista de Estudos Politécnicos*, 8(4), 255-276.

Denton, G. A., & White, B. (2000). Implementing a balanced scorecard approach to managing hotel operations: The case of white lodging services, *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 41(1), 94-107.

Evans, N. (2005). Assessing the balanced scorecard as a management tool for hotels. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 17(5), 376-390.

Faello, J. (2015). Understanding the limitations of financial ratios. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 19(3), 75-85.

Giacomino, D. E., & Mielke, D. E. (1993). Cash flows: Another approach to ratio analysis. *Journal of Accountancy*, 175, 55-58.

Gomes, C., Yasin, M., & Lisboa, J. (2007). The effectiveness of hospitality service operations: measurement and implementation concerns. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 19(7), 560-573.

Hruschka, H. (1986). Ansätze der effizienmessung von betrieben. *Journal für Betriebswirtschaft*, 36(2), 76-85.

Hwang, S., & Chang, T. (2003). Using data envelopment analysis to measure hotel managerial efficiency change in Taiwan. *Tourism Management*, 24, 357-369.

Ibarra, F. B. (2003). *Contabilidade de custos Y analítica de gestão para las decisiones estratégicas* (9ª ed.). Bilbao: Deusto.

Instituto Nacional de Estatística (INE). (2018). *Conta satélite do turismo 2014-2017: dezembro 2018*. Consultado em 30 de outubro de 2018. Disponível em <https://www.ine.pt>.

Jagels, M. G., & Coltman, M. M. (2004). *Hospitality management accounting* (8th ed.). New Jersey: John Wiley and Sons, Inc.

Kaplan, R. S., & Norton, D. P. (1992). The balanced scorecard: Measures that drive performance. *Harvard Business Review*, 70(1), 70-79.

Kimes, S. E. (1989). The basics of yield management. *The Cornell Hotel & Restaurant Administration Quarterly*, 30(3), 14-19.

Kisang, R., & Shawn, J. (2004). Performance measurement through cash flow ratios and traditional ratios: A comparison of commercial and casino hotel companies. *Journal of Hospitality Financial Management*, 12(1), 15-25.

Lebas, M. J. (1995). Performance measurement and performance management. *International Journal of Production Economics*, 41(1-3), 23-35.

Lebas, M., & Euske, K. (2002). A conceptual and operational delineation of performance. In A. Neely (Ed.), *Business performance measurement: Theory and practice* (pp. 65-79). Cambridge: Cambridge University Press.

Lorino, P. (1997). *Méthodes et pratiques de la performance: Le guide du pilotage*. Paris: Les Éditions d'Organisation.

Miles, R. H., & Snow, C. C. (1978). *Organizational strategy, structure, and process*. New York: McGraw-Hill.

Morey, R. C., & Dittman, D. A. (1995). Evaluating a hotel GM's performance: A case study in benchmarking. *Cornell Hotel and Restaurant Administration Quarterly*, 36(5), 30-5.

Nabais, C., & Nabais, F. (2005). *Prática financeira I: Análise económica & financeira* (2ª ed.). Lisboa: Lidel.

Neves, J. C. (1996). *Análise financeira: Técnicas fundamentais* (12ª ed.). Lisboa: Texto Editora.

Neves, J. C., & Lourenço, S. (2009). Using data envelopment analysis to select strategies that improve the performance of hotel companies. *International Journal of Contemporary Hospitality Management*, 21(6), 689-712.

Oliveira, R., Pedro, I., & Marques, R. C. (2013). Efficiency and its determinants in portuguese hotels in the Algarve. *Tourism Management*, 36, 641-649.

Olsen, M., Tse, E. C. Y., & West, J. J. (1998). *Strategic management in the hospitality industry*. New York: John Wiley and Sons, Inc.

Organização Mundial do Turismo (UNWTO). (2015). *Tourism Highlights*. Madrid: UNWTO.

Oukil, A., Channouf, N., & Al-Zaidi, A. (2016). Performance evaluation of the hotel industry in an emerging tourism destination: The case of Oman. *Journal of Hospitality and Tourism Management*, 29, 60-68.

Phillips, P.A. (1996). Strategic planning and business performance in the quoted UK hotel sector: Results of an exploratory study. *International Journal of Hospitality Management*, 15(4), 347-362.

PORDATA. (2018). *Exportações de serviços: total e por tipo*. Banco de Portugal, Estatísticas de Balança de Pagamentos [Dados estatísticos]. Consultado em 12 de setembro de 2018. Disponível em <https://www.pordata.pt>.

PORDATA. (2018). *Valor acrescentado bruto: total e por ramo de actividade*. Instituto Nacional de Estatística, Contas Nacionais Anuais [Dados estatísticos]. Consultado em 30 de outubro de 2018. Disponível em <https://www.pordata.pt>.

Rebelo, S., Matias, F., & Carrasco, P. (2013). Aplicação da metodologia DEA na análise da eficiência do setor hoteleiro português: Uma análise aplicada às regiões portuguesas. *Tourism & Management Studies*, 9(2), 21-28.

Roda, A. F. (2011). *A análise económico-financeira e o seu impacto na gestão do risco do crédito* (Dissertação de mestrado). Universidade Técnica de Lisboa, Instituto Superior de Economia e Gestão, Lisboa.

Rumelt, R. (1991). How much does industry matter. *Strategic Management Journal*, 12(2), 167–185.

Simar, L., & Wilson, P. W. (2007). Estimation and inference in two-stage, semiparametric models of production processes. *Journal of Econometrics*, 136(1), 31-64.

Wassenaar, K., & Stafford, E. R. (1991). The lodging index: An economic indicator for the hotel/motel industry. *Journal of Travel Research*, 30(1), 11-21.

Wernerfelt, B. (1984). A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal*, 5(2), 171–180.

Wijeysinghe, B. S. (1993). Breakeven occupancy for hotel operation. *Management Accounting*, 71, 23-33.

Xavier, J. M., & Moutinho, M. F. M. (2014). Avaliação de desempenho com a técnica de DEA e índice Malmquist na hotelaria: O caso do Grupo Pestana. *Revista Turismo & Desenvolvimento*, 21/22(4), 239-250.

## Anexos

### Anexo 1 – Rácios médios do setor de alojamento, restauração e similares em Portugal, em 2015

Nome da empresa	Número de empregados	Região	Código de Atividade Económica (CAE)	Indicadores Económicos e Financeiros					
				Liquidez Geral	Liquidez Reduzida	Liquidez Imediata	Rendibilidade Económica	Rendibilidade Financeira	Rendibilidade Operacional de Vendas
GERTAL - COMPANHIA GERAL DE RESTAURANTES E ALIMENTAÇÃO, S.A.	3 619	Centro	5629	1,196	1,104	0,093	0,115	0,467	0,043
EUREST (PORTUGAL) - SOCIEDADE EUROPEIA DE RESTAURANTES, LDA	3 500	Centro	5629	1,240	1,156	0,153	0,056	0,251	0,043
SISTEMAS MCDONALD'S PORTUGAL, LDA	1 486	Centro	5610	1,153	1,124	0,076	0,116	0,139	0,215
ITAU - INSTITUTO TÉCNICO DE ALIMENTAÇÃO HUMANA, S.A.	2 627	Centro	5629	1,273	1,195	0,083	0,030	0,129	0,011
IBERUSA - HOTELARIA E RESTAURAÇÃO, S.A.	2 042	Norte	5610	0,511	0,445	0,080	0,004	0,005	0,004
M.& J.PESTANA - SOCIEDADE DE TURISMO DA MADEIRA, S.A.	417	Arquipélago da Madeira	5510	1,245	1,170	0,094	0,034	0,084	0,223
UNISELF - SOCIEDADE DE RESTAURANTES PÚBLICOS E PRIVADOS, S.A.	1 729	Centro	5629	1,288	1,146	0,130	0,059	0,145	0,051
UNITED INVESTMENTS (PORTUGAL) - EMPREENHIMENTOS TURÍSTICOS, S.A.	330	Centro	5510	0,809	0,567	0,015	0,012	0,032	0,097
PORTIS - HÓTEIS PORTUGUESES, S.A.	415	Norte	5510	0,269	0,262	0,011	0,091	0,406	0,093
CATERINGPOR - CATERING DE PORTUGAL, S.A.	501	Centro	5629	1,515	1,441	0,474	0,094	0,223	0,042
BERNARDINO GOMES - GESTÃO HOTELEIRA, S.A.	741	Centro	5510	1,125	1,106	0,003	0,007	0,040	0,007
IBER KING - RESTAURAÇÃO, S.A.	753	Norte	5610	0,230	0,179	0,113	0,129	0,267	0,151
BB FOOD SERVICE, S.A.	773	Norte	5629	0,901	0,795	0,047	-0,047	-0,194	-0,026
SGEHR - SOCIEDADE GESTORA E EXPLORADORA DE HOTÉIS E RESORTS, S.A.	451	Centro	5510	0,995	0,962	0,077	0,020	0,162	0,021
GRUPO PESTANA POUSADAS - INVESTIMENTOS TURÍSTICOS, S.A.	579	Centro	5510	0,379	0,370	0,013	-0,038	-0,088	-0,039
TELEPIZZA PORTUGAL - COMÉRCIO DE PRODUTOS ALIMENTARES, S.A.	1 483	Centro	5610	1,278	1,101	0,415	0,146	0,214	0,176
EXPOTEL - EXPLORAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO HOTELEIRA, LDA	312	Norte	5510	1,118	1,098	0,806	0,080	0,713	0,041
VILA VITA (PORTUGAL) - ACTIVIDADES TURÍSTICAS E HOTELEIRAS, LDA	392	Sul	5510	0,854	0,738	0,386	0,032	-0,152	0,026
MARINOTÉIS - SOCIEDADE DE PROMOÇÃO E CONSTRUÇÃO DE HÓTEIS, S.A.	330	Sul	5510	0,366	0,349	0,033	0,871	1,464	2,840
R.C. SANCHES, S.A.	750	Centro	5610	0,329	0,295	0,131	0,010	0,058	0,012
DOM PEDRO - INVESTIMENTOS TURÍSTICOS, S.A.	440	Arquipélago da Madeira	5510	0,590	0,479	0,123	0,018	0,021	0,101
ATLÂNTIDA - EMPREENHIMENTOS TURÍSTICOS E IMOBILIÁRIOS, S.A.	258	Arquipélago da Madeira	5510	1,138	1,105	0,780	0,114	0,233	0,157
CAESAR PARK HOTEL PORTUGAL, S.A.	256	Centro	5510	1,035	0,998	0,355	0,050	0,063	0,096
ALTIS - SOCIEDADE DE EMPREENHIMENTOS TURÍSTICOS E HOTELEIROS, S.A.	353	Centro	5510	0,501	0,481	0,282	0,001	0,005	0,129
ALFA - INVESTIMENTOS TURÍSTICOS, LDA	289	Centro	5510	0,131	0,071	0,023	0,015	0,033	0,108
CAFÉ 3 - RESTAURAÇÃO, S.A.	609	Centro	5610	1,192	1,168	0,053	0,113	0,366	0,065
HOTELGAL - SOCIEDADE DE HÓTEIS DE PORTUGAL, S.A.	289	Centro	5510	1,547	1,544	0,229	0,010	0,019	0,037
PORTUGÁLIA - RESTAURAÇÃO, S.A.	494	Centro	5610	0,876	0,805	0,096	0,053	0,126	0,060
CARLOS MOIA - IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO, S.A.	352	Centro	5610	0,875	0,811	0,566	0,337	0,626	0,165
ENOTEL - HOTELS MANAGEMENT, S.A.	302	Arquipélago da Madeira	5510	2,590	2,573	0,048	0,250	0,405	0,247
SOCIEDADE HOTELEIRA SEOANE, S.A.	259	Centro	5510	2,395	2,349	1,518	0,038	0,204	0,217
STAR FOODS, S.A.	544	Centro	5610	0,453	0,425	0,191	-0,027	-0,100	0,004
ICA - INDÚSTRIA E COMÉRCIO ALIMENTAR, S.A.	615	Centro	5629	1,194	1,120	0,103	0,007	0,053	0,010
IBERSANDE - RESTAURAÇÃO, S.A.	385	Norte	5610	3,267	3,124	1,001	0,031	0,035	0,069
ORBITUR - INTERCÁMBIO DE TURISMO, S.A.	278	Norte	5530	1,656	1,627	0,713	-0,006	-0,008	-0,034
JERÓNIMO MARTINS - RESTAURAÇÃO E SERVIÇOS, S.A.	257	Centro	5630	0,963	0,874	0,297	-0,020	-0,075	-0,009
SOLNAVE - RESTAURANTES E ALIMENTAÇÃO, S.A.	413	Centro	5629	2,458	2,423	0,071	0,046	-0,206	0,038
VERÃO GARANTIDO - HOTELARIA E TURISMO, UNIPESSOAL, LDA	288	Sul	5510	0,289	0,285	0,034	0,012	0,079	0,019
NORDIGAL - INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO ALIMENTAR, S.A.	428	Centro	5629	0,559	0,486	0,088	0,006	0,013	0,031
S MAIS - FACILITY SERVICES, S.A.	366	Centro	5629	1,252	1,217	0,116	0,022	0,082	0,019

(continua)

(continuação)

Nome da empresa	Número de empregados	Região	Código de Atividade Económica (CAE)	Indicadores Económicos e Financeiros					
				Autonomia Financeira	Solvabilidade	Rotação do Ativo	Rotação de Inventários	Prazo Médio de Recebimentos	Prazo Médio de Pagamentos
GERTAL - COMPANHIA GERAL DE RESTAURANTES E ALIMENTAÇÃO, S.A.	3 619	Centro	5629	0,247	0,328	3,424	50,900	77,696	45,474
EUREST (PORTUGAL) - SOCIEDADE EUROPEIA DE RESTAURANTES, LDA	3 500	Centro	5629	0,223	0,287	1,882	32,430	132,274	89,054
SISTEMAS MCDONALD'S PORTUGAL, LDA	1 486	Centro	5610	0,840	5,233	0,738	168,394	77,985	8,780
ITAU - INSTITUTO TÉCNICO DE ALIMENTAÇÃO HUMANA, S.A.	2 627	Centro	5629	0,230	0,298	3,469	58,720	87,277	39,526
IBERUSA - HOTELARIA E RESTAURAÇÃO, S.A.	2 042	Norte	5610	0,719	2,553	0,692	65,700	30,190	28,610
M.& J.PESTANA - SOCIEDADE DE TURISMO DA MADEIRA, S.A.	417	Arquipélago da Madeira	5510	0,401	0,670	0,192	22,642	229,684	28,676
UNISELF - SOCIEDADE DE RESTAURANTES PÚBLICOS E PRIVADOS, S.A.	1 729	Centro	5629	0,407	0,687	1,725	23,358	109,560	71,393
UNITED INVESTMENTS (PORTUGAL) - EMPREENDIMENTOS TURÍSTICOS, S.A.	330	Centro	5510	0,364	0,573	0,256	2,679	305,293	64,656
PORTIS - HÓTEIS PORTUGUESES, S.A.	415	Norte	5510	0,224	0,289	1,449	270,804	46,882	30,822
CATERINGPOR - CATERING DE PORTUGAL, S.A.	501	Centro	5629	0,421	0,726	2,946	69,413	68,488	45,777
BERNARDINO GOMES - GESTÃO HOTELEIRA, S.A.	741	Centro	5510	0,179	0,219	1,346	85,365	242,240	118,384
IBER KING - RESTAURAÇÃO, S.A.	753	Norte	5610	0,483	0,934	0,995	38,954	11,742	72,032
BB FOOD SERVICE, S.A.	773	Norte	5629	0,240	0,315	2,635	32,668	77,684	58,941
SGEHR - SOCIEDADE GESTORA E EXPLORADORA DE HOTÉIS E RESORTS, S.A.	451	Centro	5510	0,123	0,140	2,002	92,107	105,343	14,381
GRUPO PESTANA Pousadas - INVESTIMENTOS TURÍSTICOS, S.A.	579	Centro	5510	0,432	0,761	0,469	220,921	70,221	38,453
TELEPIZZA PORTUGAL - COMÉRCIO DE PRODUTOS ALIMENTARES, S.A.	1 483	Centro	5610	0,679	2,119	1,038	18,421	75,868	21,837
EXPOTEL - EXPLORAÇÃO E ADMINISTRAÇÃO HOTELEIRA, LDA	312	Norte	5510	0,112	0,127	2,953	165,883	31,559	81,572
VILA VITA (PORTUGAL) - ACTIVIDADES TURÍSTICAS E HOTELEIRAS, LDA	392	Sul	5510	-0,208	-0,172	3,615	27,338	39,795	9,497
MARINOTÉIS - SOCIEDADE DE PROMOÇÃO E CONSTRUÇÃO DE HÓTEIS, S.A.	330	Sul	5510	0,595	1,467	0,321	61,290	113,444	42,485
R.C. SANCHES, S.A.	750	Centro	5610	0,173	0,210	2,208	101,925	17,159	55,319
DOM PEDRO - INVESTIMENTOS TURÍSTICOS, S.A.	440	Arquipélago da Madeira	5510	0,894	8,459	0,209	18,112	63,817	27,885
ATLÂNTIDA - EMPREENDIMENTOS TURÍSTICOS E IMOBILIÁRIOS, S.A.	258	Arquipélago da Madeira	5510	0,488	0,954	0,790	83,955	41,886	77,242
CAESAR PARK HOTEL PORTUGAL, S.A.	256	Centro	5510	0,801	4,019	0,581	81,832	77,048	24,233
ALTIS - SOCIEDADE DE EMPREENDIMENTOS TURÍSTICOS E HOTELEIROS, S.A.	353	Centro	5510	0,245	0,324	0,172	74,811	46,307	37,607
ALFA - INVESTIMENTOS TURÍSTICOS, LDA	289	Centro	5510	0,456	0,837	0,224	26,242	11,138	18,618
CAFÉ 3 - RESTAURAÇÃO, S.A.	609	Centro	5610	0,308	0,445	2,434	184,147	90,075	43,086
HOTELGAL - SOCIEDADE DE HÓTEIS DE PORTUGAL, S.A.	289	Centro	5510	0,489	0,958	0,269	625,138	242,941	29,408
PORTUGÁLIA - RESTAURAÇÃO, S.A.	494	Centro	5610	0,422	0,729	1,874	52,487	68,822	23,347
CARLOS MOIA - IMPORTAÇÃO E EXPORTAÇÃO, S.A.	352	Centro	5610	0,538	1,164	2,692	90,096	15,137	30,261
ENOTEL - HOTELS MANAGEMENT, S.A.	302	Arquipélago da Madeira	5510	0,616	1,606	1,338	200,155	259,310	48,042
SOCIEDADE HOTELEIRA SEOANE, S.A.	259	Centro	5510	0,188	0,231	0,254	61,334	106,370	16,117
STAR FOODS, S.A.	544	Centro	5610	0,271	0,372	0,505	112,514	26,184	30,910
ICA - INDÚSTRIA E COMÉRCIO ALIMENTAR, S.A.	615	Centro	5629	0,133	0,154	2,192	43,288	114,517	37,184
IBERSANDE - RESTAURAÇÃO, S.A.	385	Norte	5610	0,894	8,426	0,584	39,459	134,764	4,925
ORBITUR - INTERCÂMBIO DE TURISMO, S.A.	278	Norte	5530	0,798	3,944	0,220	135,966	84,605	8,320
JERÓNIMO MARTINS - RESTAURAÇÃO E SERVIÇOS, S.A.	257	Centro	5630	0,262	0,354	2,631	48,839	47,920	46,464
SOLNAVE - RESTAURANTES E ALIMENTAÇÃO, S.A.	413	Centro	5629	-0,224	-0,183	1,411	102,661	233,679	15,115
VERÃO GARANTIDO - HOTELARIA E TURISMO, UNIPessoal, LDA	288	Sul	5510	0,158	0,187	1,609	573,269	41,570	12,662
NORDIGAL - INDÚSTRIA DE TRANSFORMAÇÃO ALIMENTAR, S.A.	428	Centro	5629	0,443	0,795	0,628	20,205	96,959	139,757
S MAIS - FACILITY SERVICES, S.A.	366	Centro	5629	0,272	0,374	1,747	71,844	158,332	93,663

Fonte: Elaboração Própria

## Anexo 2 – Rácios médios do setor de alojamento, restauração e similares em Espanha, em 2015

Nome da empresa	Número de empregados	Região	Código de Atividade Económica (CAE)	Indicadores Económicos e Financeiros					
				Liquidez Geral	Liquidez Reduzida	Liquidez Imediata	Rendibilidade Económica	Rendibilidade Financeira	Rendibilidade Operacional de Vendas
MELIA HOTELS INTERNATIONAL SA.	19 893	Ilhas	5510	0,851	0,757	0,434	0,013	0,031	0,094
NH HOTEL GROUP SA.	13 859	Centro	5510	0,905	0,883	0,291	-0,001	-0,002	0,049
HOTELES TURISTICOS UNIDOS, SA	2 803	Nordeste	5510	0,950	0,937	0,472	0,029	0,143	0,067
RESTAURANTES MCDONALD'S SA	3 507	Centro	5610	0,321	0,306	0,169	0,077	0,101	0,132
SERUNION SA	7 053	Nordeste	5621	0,926	0,882	0,059	0,038	0,128	0,037
SIGLA SA	7 712	Centro	5610	0,609	0,363	0,238	0,011	0,445	0,020
FOOD SERVICE PROJECT SL	7 669	Centro	5610	0,323	0,243	0,120	0,079	0,484	0,088
PROMOTORA KASDE, SA	5 402	Nordeste	5510	0,915	0,863	0,415	0,072	0,606	0,239
PARADORES DE TURISMO DE ESPAÑA SA	3 310	Centro	5510	0,500	0,437	0,263	0,011	0,013	0,035
EUREST COLECTIVIDADES SL	6 745	Centro	5629	2,017	1,972	1,109	0,055	0,093	0,046
TELE PIZZA SA	2 414	Centro	5621	1,492	1,349	0,949	0,036	0,088	0,028
SODEXO IBERIA SA.	4 117	Centro	5621	1,053	1,016	0,064	0,053	0,199	0,027
BURGER KING SPAIN SL.	2 225	Centro	5610	0,963	0,931	0,892	0,025	0,279	0,058
RESTAURAVIA GRUPO EMPRESARIAL SL	1 917	Centro	5610	0,972	0,871	0,757	0,052	0,233	0,105
ACCOR HOTELES ESPAÑA SA	1 111	Centro	5510	1,639	1,624	1,340	-0,020	-0,022	-0,155
MEDITERRANEA DE CATERING SL	3 453	Centro	5629	1,183	1,139	0,391	0,059	0,596	0,037
GRUPO ZENA PIZZA SOCIEDAD COMANDITARIA POR ACCIONES	4 321	Centro	5610	0,461	0,425	0,373	0,108	0,405	0,061
NORDOTEL SAU	1 230	Ilhas	5510	0,759	0,741	0,390	0,016	0,031	0,030
GRUPO EMPRESAS ALONSO MARI SA	734	Ilhas	5510	2,311	2,296	1,901	0,085	0,163	0,337
GATE GOURMET SPAIN SL	1 077	Centro	5629	1,550	1,420	0,671	0,223	0,433	0,101
VINCCI HOTELES SA	1 101	Centro	5510	0,869	0,820	0,533	0,038	0,256	0,082
ALLTOURS ESPAÑA SL	998	Ilhas	5510	1,209	1,147	1,068	0,033	0,155	0,106
UNION CASTELLANA DE ALIMENTACION UCALSA SA	569	Centro	5629	1,146	1,109	0,376	0,112	0,331	0,095
SELECT SERVICE PARTNER SA	934	Centro	5610	0,989	0,945	0,913	0,094	0,164	0,085
BARCELO ARRENDAMIENTOS HOTELEROS SL	619	Ilhas	5510	0,251	0,234	0,099	-0,141	10,780	-0,057
MASPALOMAS RESORT SL	562	Ilhas	5510	3,303	3,289	3,115	0,059	0,069	0,392
AUTOGRILL IBERIA SL	885	Centro	5610	0,697	0,580	0,318	0,019	0,037	0,011
DUQUES DE BERGARA SL	420	Nordeste	5510	0,856	0,793	0,128	0,051	0,436	0,250
NEWREST GROUP HOLDING SA	549	Centro	5621	1,510	1,502	1,396	0,199	0,962	0,287
ESTABLIMENTS VIENA SA	1 471	Nordeste	5610	0,544	0,294	0,258	0,058	0,110	0,076
NEWREST SERVAIR SL	471	Nordeste	5629	1,971	1,886	1,535	0,118	0,175	0,141
ILUNION HOTELS SA.	430	Centro	5510	0,602	0,545	0,099	-0,014	-0,018	-0,034
STARBUCKS COFFEE ESPAÑA SL	1 233	Centro	5630	0,664	0,556	0,399	0,110	0,207	0,057
TOURIN EUROPEO SA	663	Ilhas	5510	3,626	3,109	2,152	0,095	0,143	0,261
TROPICAL TURISTICA CANARIA SL	589	Ilhas	5510	0,080	0,071	0,045	-0,029	-0,229	-0,028
INVERSIONES PLOMER SL	478	Ilhas	5510	1,071	0,965	0,877	0,054	0,139	0,305
RESTAURAVIA FOOD S.L.	840	Centro	5610	1,168	1,141	1,006	0,041	0,106	0,053
COMPAÑIA DEL TROPICO DE CAFE Y TE SL	834	Nordeste	5610	0,568	0,516	0,339	0,050	0,124	0,056
HOSTELERIA CANARIA INTERNACIONAL SA	574	Centro	5510	1,211	1,147	0,303	0,064	0,089	0,150
SA COMA RESORT SL	545	Ilhas	5510	0,075	0,045	0,014	0,045	0,082	0,142
MARE NOSTRUM RESORT SL	591	Ilhas	5510	3,496	3,466	3,064	0,185	0,248	0,198
AMLA EXPLOTACIONES TURISTICAS SA	540	Centro	5510	0,299	0,279	0,083	0,078	-0,030	0,044
MEGAFOOD SA	693	Centro	5610	0,397	0,347	0,258	-0,031	-0,084	-0,011
HOST SPANISH OPERATING TRS SL	375	Centro	5510	0,747	0,670	0,358	0,073	0,508	0,017
FOODS AND SERVICES SL	530	Este	5610	0,508	0,361	0,041	0,273	3,452	0,074
HOTELES PIÑERO CANARIAS SL	653	Ilhas	5510	1,360	1,148	0,268	0,056	0,164	0,125
FST HOTELS SL	525	Ilhas	5510	0,663	0,636	0,318	0,011	0,016	0,092
HOTELES MARINA D'OR SOCIEDAD LIMITADA.	673	Este	5510	1,236	0,945	0,805	0,005	0,013	0,094
MARESTO SA	416	Nordeste	5510	1,140	1,079	0,651	0,086	0,101	0,251
GRUPOTEL DOS SA	315	Ilhas	5510	0,411	0,398	0,354	0,043	0,087	0,256
ARABELLA HOSPITALITY ESPAÑA SL	495	Ilhas	5510	0,305	0,249	0,139	-0,160	-7,159	-0,044
OASIS BEACH MASPALOMAS SOCIEDAD LIMITADA	381	Ilhas	5510	5,695	5,673	5,192	0,027	0,031	0,147
CAFESTORE SAU	539	Centro	5610	0,614	0,459	0,139	0,013	0,060	0,007
LURCA SA	904	Centro	5610	0,525	0,469	0,255	0,070	0,181	0,082
HILTON OF SPAIN SL	276	Nordeste	5510	1,683	1,672	1,292	0,111	1,690	0,049
FEBATCA SA	451	Nordeste	5510	0,964	0,925	0,426	0,062	0,144	0,125
HOTELES MAC SL	372	Ilhas	5510	0,663	0,653	0,402	0,067	0,284	0,201
HOTEL PRINCESA DE YAIZA, SA	419	Ilhas	5510	0,607	0,555	0,316	-0,009	-0,068	0,202
SERVICIOS RENOVADOS DE ALIMENTACION SA	780	Nordeste	5621	2,823	2,689	1,472	0,117	0,212	0,063

(continua)

(continuação)

Nome da empresa	Número de empregados	Região	Código de Atividade Económica (CAE)	Indicadores Económicos e Financeiros					
				Liquidez Geral	Liquidez Reduzida	Liquidez Imediata	Rendibilidade Económica	Rendibilidade Financeira	Rendibilidade Operacional de Vendas
BARCELO EXPLOTACIONES HOTELERAS CANARIAS SL.	435	Ilhas	5510	0,760	0,668	0,053	0,026	0,292	0,041
SANTIAGO SUR SL	326	Ilhas	5520	4,363	4,124	3,757	0,097	0,114	0,268
HOTELERA ADEJE SL	371	Ilhas	5510	2,366	2,286	1,791	0,094	0,109	0,273
SERHS FOOD AREA SL	517	Nordeste	5610	0,983	0,936	0,265	0,010	0,059	0,020
ALBIE SA	976	Centro	5610	0,977	0,905	0,368	0,033	0,122	0,021
BULL HOTELS SOCIEDAD LIMITADA	362	Ilhas	5510	2,803	2,662	0,904	0,053	0,055	0,132
GESTION Y EXPLOTACION DE RESTAURANTES SOCIEDAD LIMITADA	409	Sul	5610	1,044	0,931	0,679	0,048	0,259	0,062
RESTAURANTE LA MAQUINA SA	363	Centro	5610	1,218	1,080	0,833	0,046	0,420	0,056
GARGALLO HOTELS SL	462	Nordeste	5510	0,645	0,481	0,103	0,021	0,025	0,151
INVERSIONES PASCUAL SL	294	Ilhas	5510	1,738	1,710	1,564	0,036	0,107	0,287
AYOSA HOTELES SL.	343	Ilhas	5510	0,269	0,242	0,107	-0,122	0,718	-0,071
SABEL DE SERVICIOS SL	296	Nordeste	5510	0,071	0,068	0,015	0,034	0,195	0,276
RODILLA SANCHEZ SLU	439	Centro	5610	2,018	1,959	1,639	0,057	-0,260	0,088
BARCELO EXPLOTACIONES HOTELERAS MEDITERRANEO SL.	300	Ilhas	5510	0,854	0,820	0,499	0,052	0,189	0,022
ALIMENTACION COLEGIOS EMPRESAS SA	1 082	Centro	5629	0,989	0,747	0,113	0,010	0,074	0,029
PROMOTORA HOTELERA CANARIA SA	313	Nordeste	5510	1,228	1,187	0,643	0,095	0,162	0,202
LA MANGA CLUB SL	447	Sudeste	5510	0,267	0,206	0,042	-0,049	-0,095	-0,039
TURISTICA KONRAD SL.	358	Ilhas	5510	1,635	1,596	1,145	0,093	0,190	0,176
OPTURSA MANAGEMENT SL	262	Centro	5510	0,736	0,725	0,128	0,243	0,297	0,074
GASTRONOMIA VASCA SA	500	Norte	5629	1,458	1,417	0,770	0,035	0,092	0,044
PROMOTORA FERGY SA	347	Nordeste	5510	1,590	1,548	0,811	0,100	0,185	0,162
VRI MANAGEMENT ESPAÑA SL.	327	Sul	5520	1,751	1,651	1,561	0,122	0,288	0,042
COSTA ADEJE GRAN HOTEL SL	308	Ilhas	5510	0,601	0,527	0,297	0,054	0,103	0,267
CANSUR SL	336	Nordeste	5510	2,177	2,090	0,927	0,128	0,151	0,190
SURLAGO SA	272	Nordeste	5510	1,241	1,194	0,781	0,069	0,087	0,254
HOSPES HOTELES SL	316	Centro	5510	0,377	0,345	0,224	0,023	0,065	0,165
JARDINES DE NIVARIA SL	268	Ilhas	5510	0,334	0,298	0,133	0,049	0,075	0,242
HOTELES DEVESA SL	295	Sudeste	5510	1,875	1,848	1,641	0,049	0,097	0,194
EUREST EUSKADI SOCIEDAD LIMITADA.	1 033	Norte	5610	0,826	0,803	0,381	0,102	0,385	0,068
JANGARRIA SL	906	Norte	5629	3,392	3,356	2,355	0,068	0,090	0,048
LANSOL SA	260	Nordeste	5510	0,764	0,705	0,455	0,073	0,109	0,201
SERVATUR SA	260	Ilhas	5510	1,446	1,424	0,702	0,096	0,249	0,149
ALESSA CATERING SERVICES SA	402	Nordeste	5629	1,044	1,003	0,037	0,053	0,413	0,030
INDUSTRIA RESTAURACION COLECTIVA SL	624	Este	5629	4,882	4,870	4,018	0,011	0,015	0,019
RESTAURANTES Y SERVICIOS REYSE SOCIEDAD ANONIMA	524	Centro	5610	0,226	0,065	0,064	-0,024	-0,201	-0,003
PROMOCIONES TURISTICAS DE CALA MILLOR SL	253	Ilhas	5510	0,074	0,025	0,006	0,037	0,066	0,098
CONSORCIO DE TENERIFE SL	348	Centro	5610	1,180	1,024	0,913	0,182	0,354	0,076
ADRUE SL	279	Ilhas	5510	1,860	1,802	1,399	0,278	0,470	0,163
NEXPROM SA	278	Sul	5510	2,644	2,601	2,158	0,095	0,118	0,154
Z T HOTELS & RESORTS SL	272	Este	5510	0,846	0,785	0,639	0,023	0,050	0,134
COMERTEL SA	389	Nordeste	5629	1,534	1,472	0,950	0,069	0,157	0,043
PROMOCIONES TURISTICAS SOCIALES SL	271	Centro	5510	0,674	0,515	0,113	0,009	0,027	0,071
COMEDORES LEVANTINOS ISABEL SL	353	Este	5629	1,756	1,692	0,778	0,092	0,235	0,045
COMIS LAGUN SL	403	Este	5621	1,209	1,197	0,057	0,020	0,082	0,008
COCINA CENTRAL MAGUI SL	829	Norte	5629	4,472	4,430	3,588	0,032	0,040	0,067
MAWERSA SA	267	Centro	5610	1,394	1,385	0,714	0,022	0,064	0,004
INSTALACIONES TURISTICAS COSTERAS SA	412	Este	5510	1,238	1,198	0,514	0,003	0,004	0,039
COCINAS CENTRALES SA	583	Centro	5621	0,751	0,625	0,284	0,035	0,123	0,021
COLECTIVIDADES RAMIRO SL	358	Centro	5610	0,237	0,180	0,057	0,007	0,178	0,009
GESLAGUN S.L.	1 119	Norte	5621	1,010	1,006	0,673	0,085	0,836	0,132
COL-SERVICOL SL	1 050	Sul	5621	2,951	2,917	1,968	0,031	0,042	0,027
RESIDENCIAL VIELLA SA	404	Nordeste	5590	1,078	1,053	0,542	0,098	0,242	0,034
GASTRONOMIC SA	371	Centro	5629	1,974	1,811	0,495	0,080	0,136	0,030
ALPRINSA SA	645	Norte	5610	0,630	0,607	0,019	-0,008	-0,101	0,005
SERVICIOS Y PROYECTOS CATERING SL	300	Este	5621	2,052	2,008	1,742	0,105	0,202	0,035
ALIMENTACION Y RESTAURACION A CENTROS DE ENSEÑANZA ARCE SL	251	Centro	5629	3,746	3,697	2,681	0,076	0,104	0,046
CUINA GESTIO SL	357	Nordeste	5629	1,797	1,736	0,896	0,072	0,146	0,028
HOTAZA COLECTIVIDADES SL	293	Centro	5629	1,891	1,853	1,732	0,083	0,173	0,022
TUYOTU SL	959	Nordeste	5610	1,974	0,716	0,707	0,067	0,124	0,038

(continua)

(continuação)

Nome da empresa	Número de empregados	Região	Código de Atividade Económica (CAE)	Autonomia Financeira	Indicadores Económicos e Financeiros				
					Solvabilidade	Rotação do Ativo	Rotação de Inventários	Prazo Médio de Recebimentos	Prazo Médio de Pagamentos
MELIA HOTELS INTERNATIONAL SA.	19 893	Ilhas	5510	0,417	0,716	0,550	21,338	58,622	52,156
NH HOTEL GROUP SA.	13 859	Centro	5510	0,415	0,711	0,508	144,914	66,543	59,344
HOTELES TURISTICOS UNIDOS, SA	2 803	Nordeste	5510	0,205	0,258	1,083	348,181	36,272	24,525
RESTAURANTES MCDONALD'S SA	3 507	Centro	5610	0,760	3,175	0,738	235,569	13,597	26,442
SERUNION SA	7 053	Nordeste	5621	0,297	0,422	2,470	85,554	78,286	26,033
SIGLA SA	7 712	Centro	5610	0,025	0,026	2,563	21,364	8,585	25,411
FOOD SERVICE PROJECT SL	7 669	Centro	5610	0,163	0,195	1,485	54,541	10,232	55,907
PROMOTORA KASDE, SA	5 402	Nordeste	5510	0,119	0,136	0,498	73,375	42,961	25,857
PARADORES DE TURISMO DE ESPAÑA SA	3 310	Centro	5510	0,839	5,216	0,628	62,948	15,680	12,066
EUREST COLECTIVIDADES SL	6 745	Centro	5629	0,591	1,442	1,474	88,335	78,859	43,885
TELE PIZZA SA	2 414	Centro	5621	0,403	0,676	0,237	34,603	29,136	14,413
SODEXO IBERIA SA.	4 117	Centro	5621	0,264	0,358	2,920	119,995	77,709	44,217
BURGER KING SPAIN SL.	2 225	Centro	5610	0,088	0,096	0,881	94,825	4,728	11,289
RESTAURAVIA GRUPO EMPRESARIAL SL	1 917	Centro	5610	0,224	0,288	0,983	25,769	15,862	17,687
ACCOR HOTELES ESPAÑA SA	1 111	Centro	5510	0,905	9,568	0,348	323,049	20,328	15,069
MEDITERRANEA DE CATERING SL	3 453	Centro	5629	0,099	0,110	2,724	97,421	61,984	52,235
GRUPO ZENA PIZZA SOCIEDAD COMANDITARIA POR ACCIONES	4 321	Centro	5610	0,267	0,365	2,271	87,580	5,760	60,581
NORDOTEL SAU	1 230	Ilhas	5510	0,506	1,022	0,747	108,489	64,393	47,972
GRUPO EMPRESAS ALONSO MARI SA	734	Ilhas	5510	0,520	1,083	0,341	206,494	47,361	21,217
GATE GOURMET SPAIN SL	1 077	Centro	5629	0,514	1,059	3,193	52,169	39,737	18,539
VINCCI HOTELES SA	1 101	Centro	5510	0,150	0,177	1,459	91,119	23,400	8,103
ALLTOURS ESPAÑA SL	998	Ilhas	5510	0,216	0,276	0,391	60,543	7,612	22,809
UNION CASTELLANA DE ALIMENTACION UCALSA SA	569	Centro	5629	0,338	0,510	1,680	91,707	77,278	30,786
SELECT SERVICE PARTNER SA	934	Centro	5610	0,574	1,349	1,403	80,553	3,323	20,923
BARCELO ARRENDAMIENTOS HOTELEROS SL	619	Ilhas	5510	-0,013	-0,013	1,620	135,081	21,942	45,263
MASPALOMAS RESORT SL	562	Ilhas	5510	0,855	5,881	0,169	86,280	51,464	9,980
AUTOGRILL IBERIA SL	885	Centro	5610	0,521	1,088	2,445	44,312	18,085	13,555
DUQUES DE BERGARA SL	420	Nordeste	5510	0,116	0,132	0,333	36,623	103,393	10,177
NEWREST GROUP HOLDING SA	549	Centro	5621	0,206	0,260	0,180	64,450	74,640	16,315
ESTABLIMENTS VIENA SA	1 471	Nordeste	5610	0,530	1,126	1,142	19,630	2,710	24,997
NEWREST SERVAIR SL	471	Nordeste	5629	0,673	2,059	1,183	46,095	32,174	30,923
ILUNION HOTELS SA.	430	Centro	5510	0,757	3,110	0,988	89,793	31,277	12,213
STARBUCKS COFFEE ESPAÑA SL	1 233	Centro	5630	0,533	1,140	2,345	56,464	9,398	2,048
TOURIN EUROPEO SA	663	Ilhas	5510	0,663	1,963	0,420	11,015	60,516	21,370
TROPICAL TURISTICA CANARIA SL	589	Ilhas	5510	0,125	0,143	0,213	33,016	29,363	5,784
INVERSIONES PLOMER SL	478	Ilhas	5510	0,387	0,633	0,280	19,733	15,364	20,002
RESTAURAVIA FOOD S.L.	840	Centro	5610	0,384	0,625	1,005	120,681	15,047	14,846
COMPAÑIA DEL TROPICO DE CAFE Y TE SL	834	Nordeste	5610	0,398	0,661	0,929	84,561	14,198	29,449
HOSTELERIA CANARIA INTERNACIONAL SA	574	Centro	5510	0,722	2,600	0,499	76,750	61,946	13,537
SA COMA RESORT SL	545	Ilhas	5510	0,549	1,216	0,511	95,641	4,005	3,824
MARE NOSTRUM RESORT SL	591	Ilhas	5510	0,743	2,892	1,170	171,135	28,195	16,752
AMLA EXPLOTACIONES TURISTICAS SA	540	Centro	5510	-2,590	-0,721	1,413	50,789	70,114	45,053
MEGAFOOD SA	693	Centro	5610	0,371	0,589	0,971	78,913	8,147	15,081
HOST SPANISH OPERATING TRS SL	375	Centro	5510	0,144	0,169	4,810	83,866	17,599	10,467
FOODS AND SERVICES SL	530	Este	5610	0,079	0,086	2,124	16,029	49,031	52,098
HOTELES PIÑERO CANARIAS SL	653	Ilhas	5510	0,339	0,512	0,563	22,187	67,230	20,801
FST HOTELS SL	525	Ilhas	5510	0,642	1,794	0,225	109,621	38,601	34,095
HOTELES MARINA D'OR SOCIEDAD LIMITADA.	673	Este	5510	0,393	0,647	0,202	12,555	13,796	32,949
MARESTO SA	416	Nordeste	5510	0,844	5,404	0,318	68,984	36,350	0,560
GRUPOTEL DOS SA	315	Ilhas	5510	0,492	0,968	0,288	231,172	5,700	3,936
ARABELLA HOSPITALITY ESPAÑA SL	495	Ilhas	5510	0,022	0,023	4,869	109,614	6,383	4,169
OASIS BEACH MASPALOMAS SOCIEDAD LIMITADA	381	Ilhas	5510	0,866	6,480	0,232	112,086	70,496	12,379
CAFESTORE SAU	539	Centro	5610	0,219	0,280	3,748	31,528	23,715	12,480
LURCA SA	904	Centro	5610	0,388	0,633	1,315	81,713	16,905	16,064
HILTON OF SPAIN SL	276	Nordeste	5510	0,066	0,071	2,632	467,195	28,539	25,203
FEBATCA SA	451	Nordeste	5510	0,432	0,759	0,584	73,120	62,860	17,568
HOTELES MAC SL	372	Ilhas	5510	0,236	0,308	0,532	222,619	38,576	37,431
HOTEL PRINCESA DE YAIZA, SA	419	Ilhas	5510	0,135	0,156	0,374	38,436	42,735	61,292
SERVICIOS RENOVADOS DE ALIMENTACION SA	780	Nordeste	5621	0,551	1,227	2,530	60,181	54,426	31,190

(continua)

(continuação)

Nome da empresa	Número de empregados	Região	Código de Atividade Económica (CAE)	Indicadores Económicos e Financeiros					
				Autonomia Financeira	Solvabilidade	Rotação do Ativo	Rotação de Inventários	Prazo Médio de Recebimentos	Prazo Médio de Pagamentos
BARCELO EXPLOTACIONES HOTELERAS CANARIAS SL.	435	Ilhas	5510	0,088	0,097	0,907	12,100	198,581	196,383
SANTIAGO SUR SL	326	Ilhas	5520	0,848	5,601	0,382	14,205	38,699	6,108
HOTELERA ADEJE SL	371	Ilhas	5510	0,858	6,032	0,355	52,000	43,062	0,303
SERHS FOOD AREA SL	517	Nordeste	5610	0,165	0,197	1,455	55,719	92,134	15,907
ALBIE SA	976	Centro	5610	0,267	0,363	2,332	50,388	52,729	40,643
BULL HOTELS SOCIEDAD LIMITADA	362	Ilhas	5510	0,952	19,628	0,419	71,645	62,786	13,882
GESTION Y EXPLOTACION DE RESTAURANTES SOCIEDAD LIMITADA	409	Sul	5610	0,185	0,227	1,469	28,141	28,515	32,057
RESTAURANTE LA MAQUINA SA	363	Centro	5610	0,110	0,124	1,366	29,297	21,955	38,095
GARGALLO HOTELS SL	462	Nordeste	5510	0,844	5,390	0,210	15,093	55,024	6,500
INVERSIONES PASCUAL SL	294	Ilhas	5510	0,338	0,512	0,270	120,340	15,784	23,494
AYOSA HOTELES SL.	343	Ilhas	5510	-0,170	-0,146	1,628	54,536	32,613	3,370
SABEL DE SERVICIOS SL	296	Nordeste	5510	0,176	0,213	0,210	284,145	27,736	16,525
RODILLA SANCHEZ SLU	439	Centro	5610	-0,220	-0,180	1,004	106,780	18,562	28,373
BARCELO EXPLOTACIONES HOTELERAS MEDITERRANEO SL.	300	Ilhas	5510	0,276	0,382	2,420	119,563	28,682	62,153
ALIMENTACION COLEGIOS EMPRESAS SA	1 082	Centro	5629	0,137	0,158	1,367	9,257	101,880	36,898
PROMOTORA HOTELERA CANARIA SA	313	Nordeste	5510	0,589	1,436	0,527	94,603	50,219	13,278
LA MANGA CLUB SL	447	Sudeste	5510	0,515	1,063	0,526	40,285	24,141	72,122
TURISTICA KONRAD SL.	358	Ilhas	5510	0,488	0,953	0,589	108,022	38,780	15,742
OPTURSA MANAGEMENT SL	262	Centro	5510	0,817	4,462	0,216	174,384	113,420	90,439
GASTRONOMIA VASCA SA	500	Norte	5629	0,380	0,614	0,974	107,558	53,163	28,753
PROMOTORA FERGY SA	347	Nordeste	5510	0,539	1,168	0,378	91,743	68,307	18,154
VRI MANAGEMENT ESPAÑA SL.	327	Sul	5520	0,423	0,734	4,017	92,366	3,513	10,322
COSTA ADEJE GRAN HOTEL SL	308	Ilhas	5510	0,523	1,098	0,223	24,733	45,149	17,133
CANSUR SL	336	Nordeste	5510	0,849	5,643	0,838	63,961	75,232	16,707
SURLAGO SA	272	Nordeste	5510	0,786	3,667	0,346	73,480	42,561	0,420
HOSPES HOTELES SL	316	Centro	5510	0,353	0,546	0,274	73,181	18,218	39,285
JARDINES DE NIVARIA SL	268	Ilhas	5510	0,661	1,946	0,210	85,632	19,068	8,768
HOTELES DEVESA SL	295	Sudeste	5510	0,509	1,039	0,380	122,886	21,984	50,381
EUREST EUSKADI SOCIEDAD LIMITADA.	1 033	Norte	5610	0,264	0,359	1,797	110,783	59,657	50,038
JANGARRIA SL	906	Norte	5629	0,753	3,057	1,621	183,247	54,530	29,746
LANSOL SA	260	Nordeste	5510	0,670	2,032	0,268	38,826	39,337	0,127
SERVATUR SA	260	Ilhas	5510	0,384	0,624	0,601	181,447	64,260	12,623
ALESSA CATERING SERVICES SA	402	Nordeste	5629	0,128	0,147	3,362	100,416	84,085	16,800
INDUSTRIA RESTAURACION COLECTIVA SL	624	Este	5629	0,761	3,179	1,841	832,330	29,842	5,010
RESTAURANTES Y SERVICIOS REYSE SOCIEDAD ANONIMA	524	Centro	5610	0,117	0,133	3,665	42,463	0,007	2,151
PROMOCIONES TURISTICAS DE CALA MILLOR SL	253	Ilhas	5510	0,560	1,271	0,498	29,460	4,575	4,800
CONSORCIO DE TENERIFE SL	348	Centro	5610	0,514	1,059	3,225	83,915	3,046	8,026
ADRUE SL	279	Ilhas	5510	0,591	1,446	1,704	72,275	34,695	11,526
NEXPROM SA	278	Sul	5510	0,800	4,012	0,873	142,839	25,675	9,400
Z T HOTELS & RESORTS SL	272	Este	5510	0,450	0,820	0,325	28,009	30,468	11,730
COMERTEL SA	389	Nordeste	5629	0,439	0,781	2,264	75,341	40,135	53,899
PROMOCIONES TURISTICAS SOCIALES SL	271	Centro	5510	0,357	0,556	0,534	19,487	46,624	16,425
COMEDORES LEVANTINOS ISABEL SL	353	Este	5629	0,393	0,647	2,877	91,345	56,120	44,550
COMIS LAGUN SL	403	Este	5621	0,238	0,313	1,860	201,519	168,006	47,190
COCINA CENTRAL MAGUI SL	829	Norte	5629	0,782	3,579	0,826	115,355	63,091	22,308
MAWERSA SA	267	Centro	5610	0,345	0,527	1,483	251,425	106,069	33,815
INSTALACIONES TURISTICAS COSTERAS SA	412	Este	5510	0,774	3,429	0,514	74,023	84,393	9,336
COCINAS CENTRALES SA	583	Centro	5621	0,283	0,394	2,939	35,962	27,104	27,525
COLECTIVIDADES RAMIRO SL	358	Centro	5610	0,037	0,039	1,948	50,148	15,348	58,459
GESLAGUN S.L.	1 119	Norte	5621	0,102	0,114	0,845	227,138	127,423	22,254
COL-SERVICOL SL	1 050	Sul	5621	0,733	2,741	1,700	197,276	50,793	28,610
RESIDENCIAL VIELLA SA	404	Nordeste	5590	0,405	0,682	3,757	254,949	28,929	26,847
GASTRONOMIC SA	371	Centro	5629	0,591	1,443	3,572	56,988	51,022	24,176
ALPRINSA SA	645	Norte	5610	0,076	0,082	2,433	114,521	80,471	36,368
SERVICIOS Y PROYECTOS CATERING SL	300	Este	5621	0,522	1,094	4,105	304,749	7,285	15,150
ALIMENTACION Y RESTAURACION A CENTROS DE ENSEÑANZA ARCE SL	251	Centro	5629	0,734	2,759	2,318	180,285	41,002	8,413
CUINA GESTIO SL	357	Nordeste	5629	0,496	0,984	3,093	110,546	44,364	21,999
HOTAZA COLECTIVIDADES SL	293	Centro	5629	0,479	0,919	5,054	259,187	4,526	6,638
TUYOTU SL	959	Nordeste	5610	0,538	1,166	2,655	4,570	0,599	31,767

Fonte: Elaboração Própria