



Desempenho Económico e Financeiro do Segmento  
de Formação de Pessoal Aeronáutico da Aviação Civil  
[2009 - 2012]



## **Ficha Técnica**

### **TÍTULO**

Instituto Nacional de Aviação Civil, I.P.  
Desempenho Económico e Financeiro do Segmento de Formação de Pessoal Aeronáutico da Aviação Civil [2009-2012]

### **EDIÇÃO**

INAC – Instituto Nacional de Aviação Civil, I.P.  
Rua B – Edifícios 4 e Santa Cruz  
Aeroporto de Lisboa – 1749-034 Lisboa  
Telef.: +351 218 423 500 / Fax.: +351 218 402 398 / e-mail: [geral@inac.pt](mailto:geral@inac.pt)  
[www.inac.pt](http://www.inac.pt)

### **ISBN**

978-989-8489-10-4

### **COORDENAÇÃO TÉCNICA**

Gabinete de Estudos e Controlo de Gestão

### **DESIGN E PAGINAÇÃO**

Departamento de Comunicação

### **DATA**

Dezembro 2013

## ÍNDICE

SUMÁRIO EXECUTIVO	5
1. INTRODUÇÃO	6
2. AS ORGANIZAÇÕES DE FORMAÇÃO E O INAC, I.P.	7
3. MÉTODOS E FONTES	9
4. O SEGMENTO DA FORMAÇÃO DE PESSOAL AERONÁUTICO	12
5. RENDIMENTOS E GANHOS	14
6. GASTOS E PERDAS	15
6.1. Gastos com pessoal e honorários	16
6.2. Fornecimentos e serviços externos	17
7. RESULTADOS ECONÓMICOS	18
8. BALANÇO	19
9. RÁCIOS	21
10. CONCLUSÕES	25

## ÍNDICE DE QUADROS

QUADRO 1	Representatividade da amostra	9
QUADRO 2	Anos de atividade certificada das empresas que compõem a amostra	10
QUADRO 3	Certificações e qualificações atribuídas pelas empresas que compõem a amostra	10
QUADRO 4	Número de certificações atribuídas pelo INAC, I.P. e número de organizações do universo de estudo	11
QUADRO 5	Contribuição do VAB dos vários segmentos para o VAB do sector da aviação civil	12
QUADRO 6	Medidas de concentração/dispersão	13
QUADRO 7	Rendimentos e ganhos mais representativos do segmento	14
QUADRO 8	Gastos e Perdas	15
QUADRO 9	Gastos com pessoal, honorários e serviços de formação em percentagem do total dos rendimentos	16
QUADRO 10	Peso dos GCP em relação ao VAB e aos ativos fixos não financeiros	16
QUADRO 11	Resultados Económicos	18
QUADRO 12	EBITDA em percentagem do volume de negócios	18
QUADRO 13	Rúbricas do Balanço	19
QUADRO 14	Investimento	20
QUADRO 15	Rácios de liquidez	21
QUADRO 16	Rácios de financiamento	22
QUADRO 17	Rácios de equilíbrio financeiro	22
QUADRO 18	Rácios de estrutura financeira	23
QUADRO 19	Indicadores de risco	23
QUADRO 20	Indicadores de rentabilidade	24
QUADRO 21	Rotação do ativo	24

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1	As seis rúbricas mais importantes de FSE	12
GRÁFICO 2	Volume de negócios e pessoal ao serviço	17
GRÁFICO 3	Clientes por tipo e natureza geográfica.	20

## SUMÁRIO EXECUTIVO

Em 2013, o INAC, I.P. dá continuidade à publicação de estudos sectoriais de caracterização e análise do universo da Aviação Civil em Portugal.

O presente estudo analisa a situação económico-financeira de um subconjunto representativo das organizações reguladas e certificadas pelo INAC, I.P. para exercer a atividade de formação de pessoal aeronáutico, no período de 2009 a 2012.

Conclui-se que a maior parte das organizações que compõem a amostra apresentam desempenhos económicos positivos, com um ligeiro crescimento até 2010 e decrescentes nos períodos seguintes. A evolução deste segmento aponta para uma erosão do volume de negócios e do pessoal ao serviço, acompanhados por uma diminuição significativa dos gastos, em linha com a degradação económica do país, o que sugere um comportamento cíclico. Os resultados económicos acompanharam a tendência da redução da procura. O mercado geográfico deste segmento alterou-se significativamente, com o crescimento das exportações em relação ao mercado doméstico.

Para o INAC, I.P., a realização do presente estudo suscitou uma revisão do processo de recolha de informação estatística, reforçando o compromisso deste Instituto para não sobrecarregar os prestadores de informação e para a necessidade de recolher informação mais pertinente para o cumprimento das suas atribuições.

Este estudo respeita o Código de Conduta para a recolha, produção e divulgação estatística do INAC, I.P. designadamente no respeito pelo segredo estatístico.

## 1. INTRODUÇÃO

O INAC, I.P. coligiu nos últimos anos um importante acervo de informação sobre o sector da Aviação Civil, que tem vindo a divulgar sob a forma de estudos e relatórios periódicos.

A recolha e o tratamento de informação económica e financeira das organizações ligadas à cadeia de valor da Aviação Civil e que desempenham, parcial ou exclusivamente, atividades no CAE<sup>1</sup> 85530 (escolas de condução e pilotagem) permitem a divulgação de um primeiro estudo dedicado a este segmento. Este CAE agrega atividades de formação que são estranhas à Aviação Civil, o que dificulta a obtenção de informação económica do segmento da formação de pessoal aeronáutico e reforça a utilidade de um estudo desta natureza.

Neste documento são abordadas as características principais do segmento e da amostra, a análise das principais rúbricas da Demonstração dos Resultados e do Balanço, os indicadores de resultados e, ainda, alguns rácios económico-financeiros, para o quadriénio 2009-2012.

---

<sup>1</sup> CAE – Código de actividade económica.

## 2. AS ORGANIZAÇÕES DE FORMAÇÃO E O INAC, I.P.

A Lei Orgânica do INAC, I.P. confere-lhe as atribuições de, entre outras, “credenciar entidades públicas ou privadas para o exercício de funções técnicas” e de “supervisionar e garantir o cumprimento das normas comunitárias relativas à (...) certificação das entidades e do pessoal (...) enquanto autoridade competente.” (Art. 3º do DL 145/2007 de 27 de Abril).

O INAC, I.P. está, assim, imbuído de poderes de regulação e supervisão, que se manifestam nas competências para “licenciar, certificar, autorizar, e aprovar as atividades e os procedimentos, as organizações, os serviços, o pessoal, as aeronaves, as infraestruturas, equipamentos, sistemas e demais meios afetos à aviação civil.” (Art. 16º nº 1). As organizações formadoras de pessoal aeronáutico civil estão sujeitas a certificação (Art. 16º nº 3) e a autorização (nº 5 al. n), sendo também necessária autorização/homologação para os cursos de formação de pessoal aeronáutico (nº 5 al. q).

O INAC, I.P. dispõe ainda de poderes de fiscalização (Art. 17º), de inspeção e auditoria (Art. 17º) sobre aquelas organizações.

A regulamentação comunitária aplicável às organizações de formação é extensa e reveste, frequentemente, a forma de Regulamento. Os principais diplomas comunitários que regulam a certificação das organizações que formam o pessoal aeronáutico são:

- Regulamento (CE) 216/2008 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 20 de Fevereiro de 2008, alterado pelo Regulamento (CE) 690/2009 da Comissão, de 30 de Julho de 2009, e pelo Regulamento (CE) 1108/2009 do Parlamento Europeu e do Conselho, de 21 de Outubro de 2009;
- Regulamento (UE) n.º 1178/2011 da Comissão, de 30 de Novembro de 2011, alterado pelo Regulamento (UE) n.º 290/2012 da Comissão, de 30 de Março de 2012; e o
- Regulamento (CE) n.º 2042/2003, de 20 de Novembro.

Considera-se, ainda, que a supervisão e a fiscalização das organizações de formação consubstanciam-se, entre outras formas, na avaliação dos desempenhos económico-financeiros das organizações certificadas. Embora a legislação seja omissa sobre a obrigatoriedade deste mecanismo de supervisão, às organizações que ministram a formação de pilotos é exigido que:

*“Dispo[nham] de todos os meios necessários para o cumprimento das obrigações associadas à sua atividade. Estes meios incluem, entre outros, os seguintes: instalações, pessoal, equipamentos, ferramentas e materiais, documentação das tarefas, tarefas e procedimentos, acesso aos dados pertinentes e conservação de registos;” e “Apli[quem] e mante[nham] um sistema de gestão*

*relativo à segurança e ao nível da formação, e procur[em] o aperfeiçoamento constante desse sistema; (...)*”

Anexo III do Regulamento (CE) 216/2008.

Ora, a presença de “todos os meios necessários” pode ser entendida não só como a presença de capital humano, físico e capacidade de gestão, como, também, a necessidade de obter resultados (medidos em desempenho económico-financeiro) que não impliquem riscos acrescidos para os produtores e consumidores da cadeia de valor da Aviação Civil. O INAC, I.P. desempenha, neste contexto, um duplo papel: o de *gatekeeper* na fase inicial de certificação e o de supervisor, na forma continuada com que identifica os riscos financeiros, operacionais e estratégicos das entidades que regula.

É na prossecução destas atribuições que o INAC, I.P. recolhe, trata, avalia e divulga a informação que subjaz à realização do presente documento.



### 3. MÉTODOS E FONTES

Este estudo tem como objeto de análise as empresas comerciais certificadas pelo INAC, I.P. que prestaram a título oneroso, serviços de formação de pessoal aeronáutico, nos anos compreendidos entre 2009 e 2012.

A fonte dos dados da amostra representativa (Quadro 1) consiste na informação constante no Inquérito Anual, conduzido pelo INAC, I.P., e demais informação recolhida, designadamente o Relatório e Contas Anuais aprovadas e a Informação Empresarial Simplificada (IES).

Quadro 1: Representatividade da amostra.

Organizações certificadas de formação de pessoal aeronáutico	2009	2010	2011	2012	
Número de organizações certificadas	38	40	47	42	a)
Número de organizações estudadas	8	8	8	7	
Representatividade da amostra					
Número de organizações	21%	20%	17%	17%	
Volume de negócios	99%	100%	100%	100%	a)
Pessoal ao serviço	93%	94%	97%	96%	

a) Não inclui as grandes empresas transportadoras que prestam serviços de formação de forma acessória à atividade “core”, e fazem-no, maioritariamente, sob a forma *business to business* (B2B).

A baixa representatividade em número de organizações justifica-se com a certificação atribuída a um número elevado de Aeroclubes que desenvolvem a sua atividade sem fins lucrativos. Por outro lado, algumas transportadoras aéreas também estão certificadas para a formação de pessoal aeronáutico mas o seu exercício adstrito às políticas internas de recursos humanos e a vocação *B2B* atribuída a esta área de negócio, confere-lhes um perfil concorrencial distinto, que sai do âmbito da primeira edição deste estudo.

Das 8 organizações que constituem a amostra, constam empresas que se dedicam exclusivamente à atividade de formação de pessoal aeronáutico, empresas que integram grupos económicos que operam na cadeia de valor da Aviação Civil e empresas para as quais, a atividade de formação de pessoal aeronáutico, constitui apenas um dos segmentos de negócio, não necessariamente o mais representativo. Das 8 organizações, 3 apresentam faturações anuais superiores a um milhão de euros (2012), sendo elevadas as amplitudes dos volumes de negócios da amostra (2009=8,8M; 2010=7,1M; 2011=7,4M; 2012=6,2M). Metade das empresas que compõem a amostra tem a forma jurídica de sociedade anónima, sendo as restantes sociedades por quotas.

A maior parte das empresas da amostra tem uma presença no mercado superior a 7 e inferior a 10 anos (Quadro 2) sendo que, *em média*, as empresas mais recentes têm uma quota de mercado inferior às mais antigas.

Quadro 2: Anos de atividade certificada das empresas que compõem a amostra.

Anos completos de atividade certificada	N.º de organizações com certificações de formação atribuídas em 2012	Quota de mercado média 2009 (n=8)	Quota de mercado média 2010 (n=8)	Quota de mercado média 2011 (n=8)	Quota de mercado média 2012 (n=8) a)
[1-7[	1	1%	4%	2%	5%
[7-10[	5	6%	6%	6%	8%
[10-13[	2	35%	34%	33%	56%

a) Uma das empresas da amostra cessou a atividade em 2012

O número de certificações/qualificações atribuídas pelas empresas da amostra é também, *em média*, superior para as empresas mais antigas (Quadro 3).

Quadro 3: Certificações e qualificações atribuídas pelas empresas que compõem a amostra.

Anos completos de atividade certificada	N.º de organizações com certificações de formação atribuídas em 2012	2009		2010		2011		2012	
		n.º médio de certificações atribuídas	n.º médio de qualificações atribuídas	n.º médio de certificações atribuídas	n.º médio de qualificações atribuídas	n.º médio de certificações atribuídas	n.º médio de qualificações atribuídas	n.º médio de certificações atribuídas	n.º médio de qualificações atribuídas
[4-7[	1	14	48	0	21	0	21	12	19
[7-10[	5	80	23	111	32	52	46	59	34
[10-13[	2	112	72	101	62	102	60	99	59

No âmbito deste estudo podemos classificar as certificações emitidas pelo INAC, I.P. em 6 tipos, nos termos do Quadro 4. Cada empresa pode obter várias certificações, sendo que há certificações que são atribuídas às empresas propriamente ditas e outras atribuídas ao tipo de formação ministrada e que requerem a existência das primeiras.

Quadro 4: Número de certificações atribuídas pelo INAC, I.P. e número de organizações do universo de estudo.

<b>Número de certificações ativas</b>	2009	2010	2011	2012
Flight Training Organozations (FTO)	8	8	8	7
Type Rating Training Organizations (TRTO)	7	8	9	9
Técnicos de manutenção MTO 145	3	4	6	6
Flight Simulation Training Device Operators (FSTDO)	8	8	8	5
Formação de Piloto de Ultraleve (PU)	18	18	22	20
Formação de Piloto Particular (RF)	14	15	15	16
<b>TOTAIS</b>	<b>58</b>	<b>61</b>	<b>68</b>	<b>63</b>
<b>NÚMERO DE ORGANIZAÇÕES CERTIFICADAS</b>	<b>42</b>	<b>44</b>	<b>51</b>	<b>46</b>

Atendendo apenas ao número de organizações certificadas em cada segmento da oferta de formação, as ofertas RF e PU tenderão, em princípio, a gerar uma competição polipolística e as restantes a aproximarem-se do oligopólio.

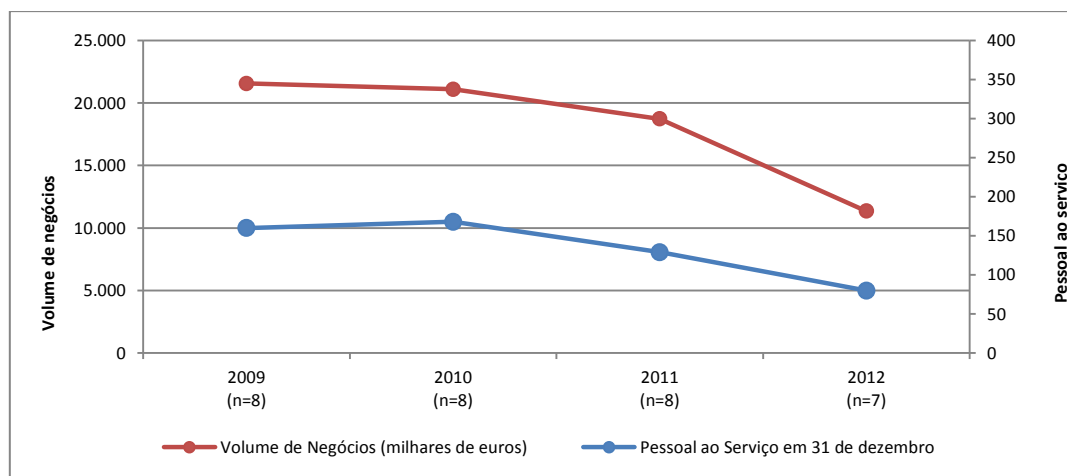
Das certificações ligadas à formação, as FTO são as que mais réditos geram, mas são também as mais capital-intensivas e geram gastos correntes elevados. Estas exigências fazem com que apenas 8 empresas compitam neste segmento, não tendo sido atribuídas novas licenças no período em análise.

Em estudos desta natureza, a divulgação pormenorizada por segmento de negócio (tipo de formação ministrada) em que existe um número reduzido de competidores, teria o potencial de revelar pormenores das estratégias comerciais das empresas individuais, pondo em causa os princípios do segredo estatístico. Este motivo é suficiente para tratar o segmento da formação aeronáutica como um agregado homogéneo. Esta opção sacrifica as vantagens de diferenciar os segmentos de formação mais capital-intensivos, de outros menos exigentes, e as vantagens de elaborar perfis de Fornecimentos e Serviços Externos. Pelo mesmo motivo, não foi tido em conta o âmbito geográfico das empresas concorrentes, admitindo que a localização geográfica explica parte dos comportamentos, estratégias e desempenhos dos concorrentes.

#### 4. O SEGMENTO DA FORMAÇÃO DE PESSOAL AERONÁUTICO

Este é um segmento de pequena dimensão, em termos de volume de negócios e em termos de emprego direto (Gráfico 1). Não obstante, apresenta gastos significativos de trabalho independente (honorários) e de trabalhos especializados que, entre outros, incluem os serviços prestados por empresários em nome individual.

Gráfico 1: Volume de negócios e pessoal ao serviço.



O peso relativo deste segmento no sistema da Aviação Civil é bastante reduzido (Quadro 5) tendo decrescido no período em análise, seja devido à degradação da procura desses serviços, seja porque, após 2010, o Valor Acrescentado Bruto (VAB) dos principais segmentos da Aviação Civil continuou a aumentar enquanto o segmento da formação diminuiu.

Quadro 5: Contribuição do VAB dos vários segmentos para o VAB do sector da Aviação Civil.

Segmentos	2009	2010	2011	2012
Transporte Aéreo	44,2%	40,6%	36,0%	38,3%
Aeroportos e Aeródromos	16,6%	19,3%	21,5%	17,0%
Manutenção / Aeronavegabilidade e Produção	13,0%	13,6%	11,2%	13,8%
Navegação Aérea	10,6%	10,9%	12,6%	12,5%
Assistência em Escala	10,5%	10,8%	11,9%	12,3%
Aviação Executiva	3,0%	2,6%	4,6%	4,1%
Trabalho Aéreo	1,5%	1,6%	1,7%	1,7%
Organizações de Formação	0,6%	0,5%	0,5%	0,3%

A concentração do segmento é elevada (Quadro 6). Os índices discretos de concentração, que atribuem a mesma ponderação a todos os concorrentes, apontam para uma concentração elevada ao longo do período analisado, com maior evidência no último ano. O índice de *Hirshman-Herfindahl* que pondera as empresas pelas suas quotas de mercado também aponta nesse sentido. O índice de entropia é a medida inversa da concentração e o seu decréscimo indica precisamente uma concentração mais elevada em 2012. O coeficiente de variação indica que aumentou a dispersão dos volumes de negócios individuais das empresas da amostra em relação à média do agregado, o que é consistente com a elevada amplitude dos volumes de negócios. A redução do número de concorrentes principais (de 8 para 7, em 2012) também sintomatiza um aumento da concentração do segmento.

Quadro 6: Medidas de concentração/dispersão.

<b>Medidas de Concentração / Dispersão</b>	2009	2010	2011	2012
Índice discreto de concentração (C2)	0,70	0,67	0,66	0,72
Índice discreto de concentração (C4)	0,90	0,87	0,86	0,89
Índice de Hirschman-herfindahl	0,28	0,25	0,26	0,36
Índice de entropia de Theil	0,66	0,70	0,70	0,60
Coeficiente de variação	1,10	1,01	1,02	1,22

## 5. RENDIMENTOS E GANHOS

O Quadro 7 mostra a evolução da distribuição das rubricas mais importantes dos Rendimentos e Ganhos.

Quadro 7: Rendimentos e ganhos mais representativos do segmento.

Rendimentos e Ganhos	2009						2010					
	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada
Vendas e serviços prestados	8	341	1.720	3.283	2.694	2.094	8	753	1.556	3.498	2.637	2.305
Outros rendimentos e ganhos	5	0	5	120	58	42	4	6	55	121	72	55
Juros e rendimentos similares obtidos	3	9	15	16	12	15	3	4	4	32	22	4
Rendimentos e Ganhos	2011						2012					
	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada
Vendas e serviços prestados	8	703	1.438	2.857	2.340	1.851	7	540	938	1.453	1.623	985
Outros rendimentos e ganhos	5	17	33	54	48	35	7	3	13	32	56	16
Juros e rendimentos similares obtidos	3	4	6	30	21	6	3	4	7	24	16	7

Valores monetários em milhares de euros

Considerando que a procura dos serviços de formação de pessoal aeronáutico é maioritariamente doméstica, a degradação das condições económicas nacionais acarretou uma degradação dos rendimentos das empresas da amostra. Se em 2009, 5 empresas apresentavam volumes de negócios superiores a um milhão de euros, em 2012 apenas 3 apresentavam faturações desta magnitude (2010: 5 empresas; 2011: 5 empresas).

Só nos exercícios de 2013 e posteriores vai ser possível avaliar o impacto da saída de um dos maiores concorrentes e, em particular, verificar se as incumbentes capturaram a quota de mercado da empresa cessante. Retirados os efeitos da empresa cessante, o volume de negócios do segmento decresceu 18,5% no ano de 2012 (variações em cadeia: 2009-2010 = +10,8%; 2010-2011 = 0,0%). Considerando todas as empresas da amostra, a quebra de 2012 é, como seria expectável, superior (variações em cadeia: 2009-2010 = 0,0%; 2010-2011 = -11,0%; 2011-2012 = -39,0%). Note-se que os elementos contabilísticos da empresa que cessou a atividade em outubro de 2012 não foram disponibilizados para o ano do seu encerramento. Esta lacuna implica que a variação real da quebra do volume de negócios do segmento possa ser menor, embora se presuma que a sua divulgação não modifica as tendências claramente identificadas.

As variações em cadeia para o total dos Rendimentos e Ganhos são: 2009-2010: -1,6%; 2010-2011: -11,9%; 2011-2012: -37,5%.

A presença de médias (aparada e aritmética) muito superiores à mediana indica que a distribuição dos rendimentos é enviesada à direita, ou seja, é afetada por empresas com rendimentos muito elevados em relação à generalidade dos outros elementos da amostra. O decréscimo acentuado das medianas confirma a diminuição dos rendimentos totais do agregado.

As contas Vendas de Mercadorias e Outros Rendimentos e Ganhos têm um peso residual nos rendimentos sendo reduzida a margem bruta média dessas vendas.

## 6. GANHOS E PERDAS

As rubricas mais importantes são, como seria expectável, os Fornecimentos e Serviços Externos (FSE) e Gastos com o Pessoal (GCP). Em média, o peso dos FSE nos gastos e perdas totais ronda os 60% (2009: 59%; 2010: 59%; 2011: 60%; 2012: 60%) e os GCP cerca de 25% (2009: 28%; 2010: 26%; 2011: 25%; 2012: 22%). As restantes rubricas têm pouca representatividade apresentam comportamentos mais voláteis. Os Gastos totais aumentaram entre 2009 e 2010 (+2,8%) tendo diminuído entre 2010 e 2011 (-14,6%) e entre 2011-2012 (-36,7%). Se desconsiderarmos a empresa cessante, temos, em 2009-2010 (+11,1%), 2010-2011 (-1,3%) e 2011-2012 (-14,4%).

A evolução das rubricas mais representativas dos Gastos e Perdas é apresentada no Quadro 8.

Quadro 8: Gastos e Perdas mais representativos do segmento

Gastos e Perdas	2009						2010					
	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada
CMVMC	4	177	268	310	219	268	5	15	258	293	221	189
Fornecimentos e serviços externos	8	243	986	2.125	1.613	1.279	8	375	856	2.222	1.655	1.388
Gastos com o pessoal	8	139	392	652	755	463	8	141	298	735	721	460
Gastos/reversões de depreciação e de amortização	4	12	103	323	232	103	4	9	114	341	236	114
Outros Gastos e Perdas	5	0	55	82	71	46	7	38	94	168	109	101
Juros e gastos similares suportados	4	2	4	17	14	4	4	1	17	36	20	17
Imposto sobre o rendimento do período	8	3	6	96	58	45	7	2	24	66	46	32
Gastos e Perdas	2011						2012					
	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada
CMVMC	5	21	91	270	151	127	4	28	103	200	125	103
Fornecimentos e serviços externos	8	457	720	1.949	1.452	1.124	7	393	527	912	1.042	627
Gastos com o pessoal	8	115	326	741	610	467	7	114	163	461	382	263
Gastos/reversões de depreciação e de amortização	5	8	52	263	215	108	5	26	34	200	190	87
Outros Gastos e Perdas	7	31	65	107	93	68	7	7	24	86	63	42
Juros e gastos similares suportados	5	1	3	46	20	17	4	3	31	60	31	31
Imposto sobre o rendimento do período	7	-7	9	33	8	12	5	3	5	22	11	10

Valores monetários em milhares de euros

Também nos Gastos e Perdas, a presença de médias muito superiores à mediana indicam que a distribuição destes itens é afetada por empresas com gastos muito elevados em relação à generalidade dos outros elementos da amostra.

## 6.1. Gastos com pessoal e honorários

A prestação de serviços de formação depende decisivamente do trabalho humano. O capital humano deste segmento possui características específicas ao nível da especialização, da disponibilidade e do seu preço, que não se confundem com as médias de outros sectores da economia.

Para aferir o impacto do capital humano no consumo de recursos, independentemente do seu enquadramento fiscal (dependente e rendimentos profissionais), podemos analisar conjuntamente os GCP, os gastos com os profissionais liberais e as prestações de serviços de empresários em nome individual (Quadro 9).

Quadro 9: Gastos com pessoal, honorários e serviços de formação, em percentagem do total dos rendimentos.

	2009	2010	2011	2012
Gastos com pessoal	27%	26%	26%	22%
Honorários	6%	8%	7%	11%
Serviços de Formação	7%	7%	7%	2%

A título indicativo é incluída a parcela referente a serviços de formação que inclui, não só serviços especializados de outras empresas de formação, como também a aquisição de serviços prestados por empresários em nome individual. Consta-se uma tendência de diminuição do peso do trabalho dependente e o recurso crescente ao trabalho independente.

A redução do peso dos GCP também se pode confirmar na manutenção da sua proporção em relação ao VAB que, por sua vez, decresceu (Quadro 10), mas é crescente em relação aos ativos fixos não financeiros, cujo investimento acumulado nos períodos analisados não superou as diminuições do valor contabilístico por via das depreciações, alienações e outras.

Quadro 10: Peso dos GCP em relação ao VAB e aos ativos fixos não financeiros.

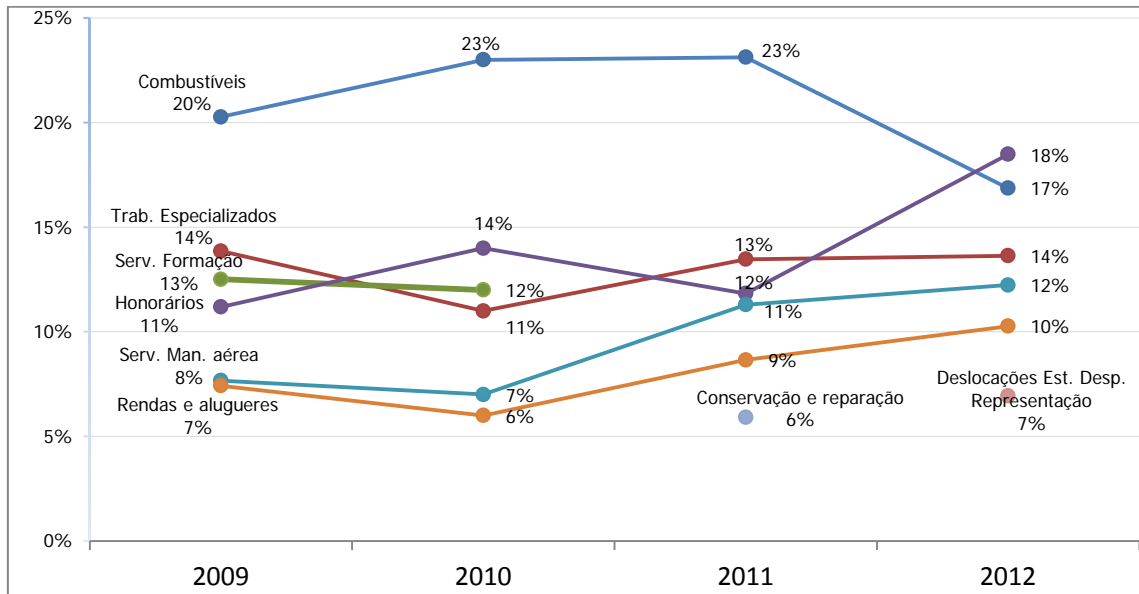
	2009						2010					
	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada
Coefficiente VAB / Gastos com o pessoal	7	1,11	1,24	1,73	1,64	1,51	8	1,35	1,68	1,85	1,14	1,47
Coefficiente ativos fixos não financeiros / Gastos com o pessoal	6	0,28	1,62	4,09	2,28	2,03	6	0,28	0,94	2,32	2,35	1,98
	2011						2012					
	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada
Coefficiente VAB / Gastos com o pessoal	8	0,86	1,50	1,66	1,25	1,31	7	1,03	1,53	1,57	1,38	1,28
Coefficiente ativos fixos não financeiros / Gastos com o pessoal	6	0,20	0,51	1,98	2,24	2,12	6	0,19	0,40	1,93	2,06	1,82



## 6.2. Fornecimentos e Serviços Externos

A decomposição dos FSE mais relevantes está patente no gráfico 2.

Gráfico 2: As seis rúbricas mais importantes de FSE.



Verifica-se uma consistência na ordenação das rúbricas de FSE, destacando-se a redução do peso dos gastos com combustíveis motivado pela saída, em 2012, de um dos concorrentes com maior peso nesta rúbrica, e pela redução da atividade que se manifesta, necessariamente, na redução de alguns custos variáveis ligados à formação. Considerando que o *Brent* valorizou neste período 47%, conclui-se que a redução da atividade teve um impacto considerável no consumo de combustíveis. O aumento do peso do trabalho independente acompanha as tendências do mercado laboral deste período.

## 7. RESULTADOS ECONÓMICOS

No próximo quadro são apresentados alguns resultados económicos do segmento.

Quadro 11: Resultados Económicos

Resultados económicos	2009						2010					
	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada
Resultado antes de impostos (EBT)	4	4	36	63	32	36	4	24	101	197	120	101
Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos) (EBIT)	4	4	31	64	38	31	4	44	110	189	123	110
Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos (EBITDA)	7	20	44	317	220	144	7	37	133	273	233	150
Resultado líquido do período	8	-28	27	41	-52	11	8	24	68	127	106	80
Valor acrescentado bruto (VAB)	8	119	578	1.185	994	753	8	283	505	982	824	676
Resultados económicos	2011						2012					
	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada
Resultado antes de impostos (EBT)	5	19	37	88	23	48	4	-33	6	21	-18	6
Resultado operacional (antes de gastos de financiamento e impostos) (EBIT)	5	37	65	91	30	64	5	-12	30	60	-2	26
Resultado antes de depreciações, gastos de financiamento e impostos (EBITDA)	7	15	133	235	192	127	7	-43	76	177	131	69
Resultado líquido do período	8	-47	40	75	-103	12	7	-59	-18	21	-27	-19
Valor acrescentado bruto (VAB)	8	200	321	1.075	762	611	7	143	258	572	528	337

O Resultado Líquido do período (RLP) é uma medida eminentemente fiscal e, desse ponto de vista, não reflete verdadeiramente o desempenho económico. Ainda assim, é possível concluir que, na amostra, os RLP são baixos quando comparados com o volume de negócios. Nota-se que, no período em análise, a média aparada evoluiu de uma situação positiva para valores negativos, culminando, em 2012, com pelo menos 50% das empresas a apresentar prejuízos. O facto de a média aparada ser superior à média aritmética em 2009, 2011 e 2012 aponta para a existência de prejuízos avultados que empurram a média aritmética para valores negativos. Este indicador apresenta o seu melhor desempenho em 2010.

A evolução do EBITDA aponta para uma degradação nos últimos dois anos, o que é consistente com os resultados obtidos nos rácios de rentabilidade e com o decréscimo acentuado do VAB que, em 4 anos, decresceu cerca de 50%. Em termos da percentagem do volume de negócios, o EBITDA deste período denota margens operacionais positivas, embora decrescentes (Quadro 12).

Quadro 12: EBITDA em percentagem do volume de negócios.

EBITDA em percentagem do volume de negócios	2009						2010						
	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	
	7	0,03	0,14	0,18	0,12	0,10	7	0,07	0,11	0,16	0,12	0,11	
EBITDA em percentagem do volume de negócios	2011						2012						
	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	
	7	0,02	0,11	0,14	0,10	0,05	7	-	0,03	0,10	0,12	0,08	0,01

## 8. BALANÇO

As rubricas mais representativas do Balanço surgem no Quadro 13.

Quadro 13: Rúbricas do Balanço mais representativas do segmento

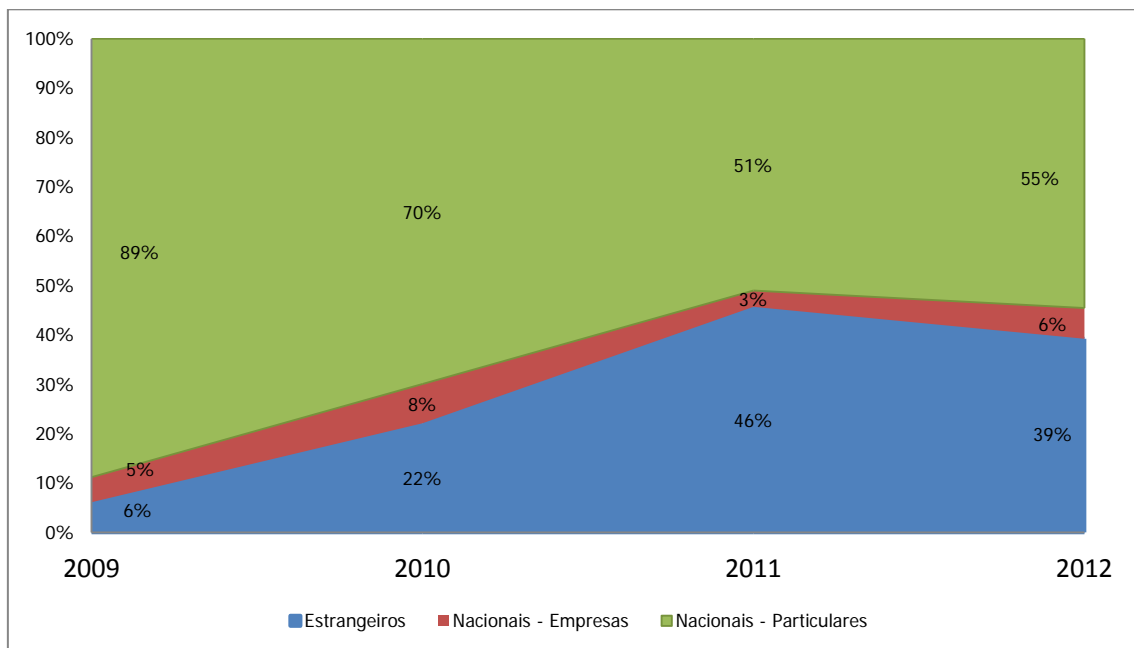
Rúbricas do Balanço	2009						2010					
	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada
<b>Ativo não corrente</b>												
Ativos fixos tangíveis	6	79	279	1.709	1.012	689	6	26	112	1.705	1.037	614
Ativos intangíveis	3	14	27	124	83	27	2	86	132	178	132	NA
<b>Ativo corrente</b>												
Inventários	3	47	86	90	63	86	3	57	99	124	87	99
Clientes	6	61	125	414	941	200	6	61	300	692	1.005	351
Outras contas a receber	5	208	295	304	469	269	4	189	231	325	283	231
Caixa e depósitos bancários	6	37	90	161	206	96	6	26	78	131	183	78
Activo total	6	600	2.277	4.334	3.750	2.404	6	915	2.041	4.035	3.573	2.330
<b>Capital próprio</b>												
Capital realizado	6	33	192	725	494	316	6	33	168	714	487	305
Total do capital próprio	6	112	674	1.651	868	812	6	170	547	1.632	858	783
<b>Passivo não corrente</b>												
Financiamentos obtidos	4	251	320	577	508	320	4	301	579	874	595	579
<b>Passivo corrente</b>												
Fornecedores	6	46	116	306	189	156	6	75	109	257	168	147
Adiantamentos de clientes	3	34	68	727	485	68	3	40	70	586	394	70
Financiamentos obtidos	3	50	91	104	72	91	3	17	29	112	76	29
Outras contas a pagar	6	59	83	241	220	128	6	32	94	137	162	87
Passivo total	6	556	1.603	2.683	2.881	1.614	6	729	1.541	2.403	2.715	1.558
Rúbricas do Balanço	2011						2012					
	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada
<b>Ativo não corrente</b>												
Ativos fixos tangíveis	6	19	78	1.916	1.009	671	6	19	51	1.547	856	539
Ativos intangíveis	3	19	39	105	70	39	2	46	70	93	70	NA
<b>Ativo corrente</b>												
Inventários	3	73	137	178	122	137	3	55	107	196	131	107
Clientes	6	67	313	525	922	302	6	103	264	513	950	293
Outras contas a receber	5	100	274	277	231	217	4	54	154	352	253	154
Caixa e depósitos bancários	6	23	128	264	159	139	6	25	87	180	103	97
Activo total	6	913	2.220	4.092	3.474	2.408	6	594	2.125	4.246	3.310	2.321
<b>Capital próprio</b>												
Capital realizado	6	113	221	727	519	354	6	113	213	723	517	350
Total do capital próprio	6	238	648	1.597	868	828	6	247	567	1.386	762	733
<b>Passivo não corrente</b>												
Financiamentos obtidos	4	297	690	1.034	642	690	4	341	633	919	627	633
<b>Passivo corrente</b>												
Fornecedores	6	105	198	372	240	225	6	84	155	367	229	202
Adiantamentos de clientes	4	5	16	299	288	16	4	36	151	476	361	151
Financiamentos obtidos	4	6	18	51	39	18	4	32	90	171	113	90
Outras contas a pagar	6	20	58	133	132	70	6	26	85	115	99	75
Passivo total	6	746	1.168	2.085	2.226	1.333	6	610	1.603	2.673	2.377	1.628

Valores monetários em milhares de euros

Ressalta o decréscimo dos ativos fixos, numa distribuição em que poucas empresas têm valores muito elevados nessa aplicação de fundos, bem como a manutenção de dívidas de clientes superiores a fornecedores que, nalguns casos, incluem dívidas de/a empresas que fazem parte do seu grupo económico. O passivo não corrente aumentou até 2011, tendo decrescido ligeiramente em 2012 e o passivo total agravou-se em 2012, em contraposição com o ativo total que decresceu desde 2009. Os financiamentos obtidos são pouco expressivos e pouco representativos.

O *mix* de clientes alterou-se significativamente. A regressão do mercado interno deu lugar a uma tendência exportadora, suportada por acordos e parcerias celebradas entre as empresas do segmento e organizações de países comunitários e extra-comunitários (Gráfico 3).

Gráfico 3: Clientes por tipo e natureza geográfica.



O investimento mediano e a média aparada do segmento decresceram entre 2009 e 2012, acompanhando a tendência da diminuição do consumo privado (Quadro 14). Em 2012 há a registar apenas o investimento de uma empresa, o que reforça a evidência das dificuldades que o segmento atravessa. O investimento foi, como expectável, mais intenso nas maiores empresas.

Quadro 14: Investimento

Investimento	2009						2010					
	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada
	4	42	319	584	308	319	4	17	177	568	407	177
Investimento	2011						2012					
	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada
	4	8	170	336	174	170	1	0	0	0	0	0

Valores monetários em milhares de euros

## 9. RÁCIOS

Esta secção ressent-se da impossibilidade de interpretar rácios que apresentem denominadores negativos. Quando a amostra é grande, é negligenciável a ausência de alguns “pontos de dados”, mas para uma amostra de 8 empresas, a impossibilidade de obter rácios comparáveis para as 8 empresas prejudica a *confiabilidade* dos resultados obtidos. Os rácios mais afetados são aqueles que requerem no denominador, o Capital Próprio e os resultados económicos que, em ambos os casos, podem apresentar valores negativos. Noutros casos exige-se que o numerador seja superior a zero.

A liquidez, em todo o período analisado, é superior à unidade o que denota, dentro das limitações deste rácio, a capacidade para solver os compromissos de curto-prazo.

Há ainda que considerar as dívidas de curto-prazo de algumas empresas a outras empresas do seu grupo e que terão, eventualmente, uma exigibilidade mais flexível, o que pode beneficiar a liquidez das empresas da amostra.

Quadro 15: Rácios de liquidez.

Liquidez	2009						2010					
	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada
Liquidez geral	6	1,14	2,47	3,90	2,62	1,66	6	1,90	2,81	4,08	2,50	1,39
Liquidez reduzida	6	1,10	2,47	3,85	2,57	1,62	6	1,90	2,81	4,00	2,43	1,34
Liquidez	2011						2012					
	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada
Liquidez geral	6	1,74	3,09	3,95	2,29	1,35	6	0,84	2,19	3,76	1,99	1,09
Liquidez reduzida	6	1,73	3,07	3,82	2,20	1,29	6	0,84	2,09	3,72	1,89	1,05

O peso dos passivos remunerados é relativamente baixo, o que se reflete num baixo custo com os financiamentos obtidos. Em média, o peso dos empréstimos obtidos em relação ao total do passivo evoluiu de aproximadamente 13% para 21%. A distribuição pouco enviesada destes rácios faz da média um indicador representativo do segmento.

O efeito dos juros suportados é elevado e apresenta, nalguns casos, a particularidade de ser superior à unidade, o que significa que um valor reduzido ou nulo de financiamentos obtidos permite beneficiar de Juros obtidos superiores aos Juros suportados.

Quadro 16: Rácios de financiamento.

Financiamento	2009						2010					
	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada
<b>Financiamento</b>												
Peso do passivo remunerado	6	0,02	0,11	0,16	0,13	0,14	6	0,01	0,09	0,30	0,16	0,20
Custo dos financiamentos obtidos	3	0,01	0,01	0,03	0,03	0,01	3	0,02	0,04	0,04	0,03	0,04
Efeito dos juros suportados	3	0,90	1,03	1,13	0,89	1,23	4	0,87	1,03	1,14	0,97	0,92
Financiamento	2011						2012					
	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada
<b>Financiamento</b>												
Peso do passivo remunerado	6	0,01	0,09	0,48	0,20	0,27	6	0,03	0,13	0,35	0,21	0,26
Custo dos financiamentos obtidos	4	0,03	0,04	0,04	0,04	0,03	4	0,04	0,05	0,17	0,05	0,05
Efeito dos juros suportados	4	0,80	0,98	1,02	0,87	0,80	3	0,18	0,30	0,64	0,47	0,15

O equilíbrio financeiro (Quadro 17) evidencia as dificuldades crescentes que o segmento enfrentou neste período e que se manifestaram em fundos de maneo decrescentes. A erosão dos rendimentos líquidos intensificou-se após 2010 e os resultados líquidos negativos reduziram a capacidade de autofinanciamento das empresas do segmento. O reduzido autofinanciamento influencia negativamente as decisões de investimento.

Nalguns casos, parte do ativo e do passivo correntes têm origem em transações entre empresas do mesmo grupo económico.

Quadro 17: Rácios de equilíbrio financeiro.

Equilíbrio Financeiro	2009						2010					
	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada
Fundo de maneo	6	- 111	427	1.286	1.163	534	6	182	457	548	934	396
Necessidades cíclicas de exploração	6	78	206	459	991	248	6	100	380	698	1.062	393
Recursos cíclicos de exploração	6	61	130	327	221	173	6	107	153	333	224	197
Tesouraria Líquida	6	- 131	364	924	393	386	6	- 12	216	310	96	171
Total de rendimentos líquidos	7	311	1.723	2.210	1.893	1.353	7	678	1.764	2.084	2.103	1.458
Autofinanciamento	5	40	70	272	221	128	5	70	215	254	271	180
Equilíbrio Financeiro	2011						2012					
	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada
Fundo de maneo	6	230	363	575	832	389	6	- 85	110	496	673	173
Necessidades cíclicas de exploração	6	110	388	555	996	351	6	132	324	521	1.023	326
Recursos cíclicos de exploração	6	128	210	403	276	247	6	99	182	397	265	226
Tesouraria Líquida	6	71	254	286	112	204	6	- 324	12	150	- 85	- 54
Total de rendimentos líquidos	7	615	1.346	2.044	2.056	1.333	6	523	1.085	1.776	1.834	1.128
Autofinanciamento	6	- 2	70	274	204	114	6	- 29	39	174	136	61

A autonomia financeira manteve-se baixa ao longo do período, já que os capitais próprios e o ativo variaram no mesmo sentido e intensidade, mesmo no exercício mais negativo deste período (2012) (Quadro 18). A solvabilidade degradou-se no último ano analisado devido ao contributo do aumento do passivo total. O peso dos ativos fixos em relação ao ativo total diminuiu ao longo dos 4 anos, dado o fraco investimento e a depreciação normal desses bens. As dívidas médias a instituições de crédito são baixas, dado o número significativo de empresas que não as têm inscritas nos seus Balanços.

Quadro 18: Rácios de estrutura financeira.

Estrutura Financeira	2009						2010					
	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada
Autonomia financeira	6	0,12	0,21	0,34	0,23	0,33	6	0,18	0,26	0,40	0,24	0,34
Taxa de endividamento	5	2,74	3,71	6,26	4,22	2,93	6	2,60	3,82	5,73	4,16	2,98
Solvabilidade geral	6	0,13	0,28	0,52	0,30	0,49	6	0,22	0,36	0,67	0,32	0,50
Cobertura dos ativos não correntes	6	0,60	0,73	6,80	0,67	0,74	6	0,60	1,95	6,79	0,64	0,75
Dívidas a instituições de crédito (total) / Ativo total	6	0,01	0,08	0,11	0,10	0,10	6	0,01	0,07	0,22	0,12	0,14
Ativos fixos tangíveis / Ativo total	6	0,06	0,17	0,55	0,27	0,29	6	0,03	0,13	0,29	0,29	0,26
Estrutura Financeira	2011						2012					
	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada
Autonomia financeira	6	0,19	0,28	0,41	0,25	0,34	6	0,18	0,29	0,38	0,23	0,28
Taxa de endividamento	5	2,23	3,31	3,82	3,79	2,81	5	2,50	3,07	3,98	4,08	3,26
Solvabilidade geral	6	0,26	0,57	0,82	0,39	0,61	6	0,24	0,41	0,62	0,32	0,40
Cobertura dos ativos não correntes	6	0,54	0,68	5,76	0,67	0,78	6	0,48	0,69	5,94	0,63	0,68
Dívidas a instituições de crédito (total) / Ativo total	6	0,00	0,07	0,25	0,13	0,15	6	0,02	0,09	0,26	0,15	0,18
Ativos fixos tangíveis / Ativo total	6	0,02	0,07	0,26	0,29	0,28	6	0,02	0,06	0,24	0,26	0,23

O grau de alavancagem combinada (Quadro 19), ou seja, a margem de contribuição em relação aos resultados antes de impostos, aponta para um agravamento do risco, o que não surpreende, dada a tendência negativa que verificou neste segmento após 2010. O grau de alavanca da actividade de exploração mantém um comportamento aproximadamente estável, o que significa que o resultado de exploração se aproxima da margem de contribuição, ou seja, há poucos gastos alheios à margem de contribuição.

Quadro 19: Indicadores de risco.

Risco	2009						2010					
	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada
Grau de alavancagem combinada	3	14,46	21,96	27,67	19,07	14,32	4	8,18	12,29	24,59	8,45	6,20
Grau de alavancagem da actividade de exploração	5	1,99	2,23	5,16	2,49	2,82	7	1,99	3,13	4,01	2,64	3,06
Risco	2011						2012					
	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada
Grau de alavancagem combinada	4	4,96	11,97	22,02	13,37	8,41	3	43,25	81,10	153,27	37,33	34,79
Grau de alavancagem da actividade de exploração	6	1,90	2,41	3,04	2,64	2,42	5	2,49	2,87	3,36	2,55	1,87

As rendibilidades apresentam uma tendência negativa, em particular após 2010, dado o desempenho negativo dos resultados económicos. A rendibilidade dos capitais investidos também foi penalizada, principalmente após 2010 (Quadro 20).

Quadro 20: Indicadores de rentabilidade.

Rentabilidade	2009						2010					
	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada
Rentabilidade dos capitais próprios	6	0,02	0,05	0,12	0,02	- 0,00	6	0,05	0,07	0,25	0,09	0,08
Efeito da atividade de exploração	6	0,18	0,20	0,34	0,20	0,23	6	0,20	0,36	0,72	0,24	0,26
Rentabilidade do ativo	6	0,03	0,05	0,07	0,07	0,06	6	0,04	0,08	0,21	0,08	0,08
Rentabilidade das vendas	7	0,03	0,16	0,18	0,13	0,10	7	0,07	0,11	0,18	0,13	0,11
Rentabilidade do capital investido	4	- 0,03	0,03	0,07	0,03	- 0,02	4	0,05	0,07	0,18	0,09	0,10
Rentabilidade	2011						2012					
	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada
Rentabilidade dos capitais próprios	5	0,04	0,07	0,12	0,06	0,07	5	- 0,01	0,01	0,02	0,01	- 0,01
Efeito da atividade de exploração	6	0,20	0,22	0,50	0,22	0,21	6	0,16	0,21	0,34	0,19	0,17
Rentabilidade do ativo	6	0,04	0,07	0,09	0,07	0,03	6	0,03	0,06	0,08	0,05	0,02
Rentabilidade das vendas	8	- 0,05	0,11	0,13	0,06	0,01	7	- 0,03	0,10	0,12	0,08	0,01
Rentabilidade do capital investido	4	0,04	0,04	0,05	0,04	0,04	3	0,02	0,03	0,03	0,02	0,03

A rotação do activo manteve-se abaixo da unidade, tendo decrescido especialmente de 2011 para 2012 (Quadro 21). A redução do volume de negócios foi superior à redução do total do ativo, o que justifica uma redução menos acentuada deste rácio.

Quadro 21: Rotação do ativo.

Rotação do ativo	2009						2010					
	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada
Rotação do ativo	6	0,46	0,61	0,86	0,56	0,64	6	0,48	0,77	1,93	0,65	0,67
Rotação do ativo	2011						2012					
	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada	n	Q <sub>1</sub>	Q <sub>2</sub>	Q <sub>3</sub>	Média	Média Aparada
Rotação do ativo	6	0,46	0,59	1,87	0,66	0,61	6	0,40	0,64	1,50	0,57	0,48



## 10. CONCLUSÕES

A formação de pessoal aeronáutico liga-se a outras atividades da Aviação Civil, numa extensa cadeia de valor, da qual resultam externalidades e efeitos multiplicadores a outras atividades.

As diferentes atividades da Aviação Civil carecem de capital humano com qualificações específicas que são ministradas e desenvolvidas por organizações de formação, necessariamente certificadas para esse efeito. A qualidade, a responsabilidade e o valor do trabalho humano contribui decisivamente para a redução de riscos estratégicos, financeiros e operacionais e corporiza um elemento-chave da cultura de segurança, que é essencial para o sector da Aviação Civil.

O presente estudo permite a divulgação de um conjunto de considerações que podem ser úteis para os atores do segmento da formação de pessoal aeronáutico:

- Na cadeia de valor da Aviação Civil, as atividades a montante, nomeadamente os serviços de formação de pessoal aeronáuticos, enfrentaram no período analisado, uma quebra significativa do retorno económico. O segmento é, portanto, muito sensível às condições económicas conjunturais apesar do sector aeronáutico, no seu conjunto, possuir alguma resistência à crise nacional e internacional;
- O segmento assenta numa estrutura empresarial onde predominam as empresas mais antigas e de maior dimensão ou especializadas. O impacto sobre o emprego é reduzido, e o peso do trabalho independente (honorários) na estrutura de custos é significativo;
- A quebra do volume de negócios dos últimos anos despoletou medidas de redução dos gastos. Os gastos com pessoal foram reduzidos e o peso dos gastos com honorários aumentou. Os investimentos foram adiados ou suspensos após 2011 e a rentabilidade decresceu;
- As grandes transportadoras tendem a formar internamente os seus colaboradores e a aproveitar essa capacidade para fornecer esses serviços às empresas do sector, o que faz do segmento dos particulares, o principal público-alvo das empresas da amostra;
- A competição entre as transportadoras aéreas no mercado liberalizado também se manifestou em menos recrutamentos neste período, o que pode ter desincentivado o investimento na formação por parte dos clientes particulares, eles próprios afetados por quebras de rendimento;
- Simultaneamente, os potenciais clientes particulares nacionais viram dificultado o seu acesso ao crédito bancário, contribuindo para acentuar a quebra do número de alunos nacionais, não obstante os preços (e as margens) terem diminuído neste período;
- As empresas do segmento reagiram à crise e voltaram-se para o mercado externo para contrariar a constrição da procura interna;
- A abordagem mais utilizada para aceder ao mercado externo envolve a celebração de acordos de cooperação e parcerias com outras empresas e organizações, incluindo universidades e Aeroclubes,

que encaminham os formandos para as empresas sediadas em Portugal. Esta abordagem evidencia, uma vez mais, a importância do estabelecimento de redes entre os atores da Aviação Civil e a alavancagem do capital reputacional;

- Outra abordagem passa pela diversificação da oferta, incluindo a obtenção de novas certificações de âmbito europeu;
- A nível doméstico, foram reforçadas as iniciativas de cooperação local e regional e com estabelecimentos do ensino superior;
- A primeira edição deste estudo abriu portas a uma revisão do atual inquérito às empresas e à reavaliação da informação específica solicitada às empresas reguladas do CAE 85530.

