

---

# COMO COMPRAM AS EMPRESAS EM PORTUGAL

---

RETRATO DO TECIDO  
EMPRESARIAL



**JUNHO 2019 | 1ª EDIÇÃO**

# RETRATO DO TECIDO EMPRESARIAL

## COMO COMPRAM AS EMPRESAS EM PORTUGAL

### ENQUADRAMENTO

O crescimento é fundamental para a expansão das empresas e para o desenvolvimento saudável da economia. Um dos fatores de sucesso na estratégia comercial das empresas passa pelo conhecimento sobre a forma como os seus clientes e as restantes entidades do tecido empresarial compram, pois permite identificar oportunidades de negócio. O valor envolvido nas compras realizadas pelas empresas em Portugal é elevado, representando 137% do PIB, sendo que mais de  $\frac{3}{4}$  do montante é gasto no mercado interno.

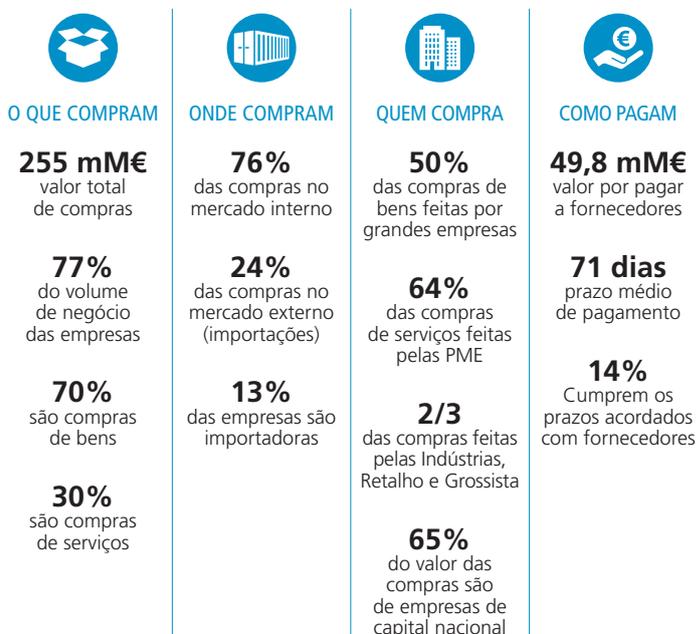
Com o objetivo de apoiar as empresas e os seus gestores na tomada de decisão e identificação de novas oportunidades de negócio, a Informa D&B elaborou o estudo “Como compram as empresas em Portugal”. Os seus indicadores permitem conhecer as diferentes realidades setoriais, os mercados onde as empresas compram bens e serviços e o volume destas transações. Se por um lado, as grandes empresas são as que mais gastam em compras, no universo de PME existe um potencial destacável, em especial na importância que assumem nas compras de serviços. Também a nacionalidade do capital influencia a escolha de fornecedores, com as empresas nacionais a comprarem essencialmente no mercado interno, onde as empresas de capital estrangeiro realizam também metade das compras de bens e quase  $\frac{3}{4}$  da compra de serviços.

A maioria das compras entre empresas não são feitas a pronto pagamento, implicando risco associado ao recebimento do valor por parte do cliente. Neste contexto, para garantir a liquidez e o crescimento das empresas, é crucial a capacidade de avaliar antecipadamente o risco comercial das transações, através da seleção criteriosa dos parceiros.

### PRINCIPAIS CONCLUSÕES

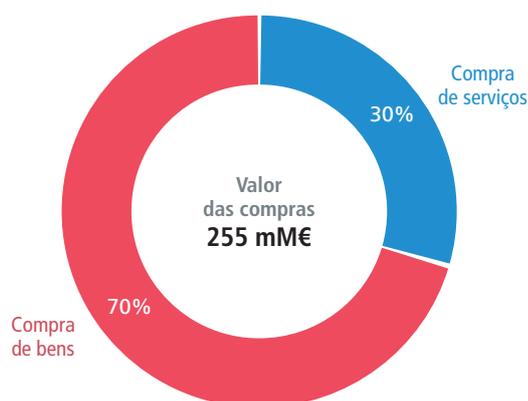
- Quase metade do valor total de compras (bens e serviços) do tecido empresarial é feito por grandes empresas, responsáveis por 50% da compra de bens. Os grandes compradores de bens são os setores das Indústrias, Retalho e Grossistas (80%).
- Na compra de serviços, o destaque vai para as PME, que representam mais de  $\frac{2}{3}$  do valor total de compras. O montante total gasto em serviços encontra-se muito distribuído pelos vários setores.
- O mercado interno é a principal origem das compras para a maioria das empresas (76% do valor total). São as empresas de maior dimensão quem mais compra no mercado externo: 66% das grandes empresas são importadoras, mas apenas 11% das microempresas importam.
- No mercado interno, mais de  $\frac{3}{4}$  das compras de bens e serviços são feitas por empresas de capital nacional. As empresas com controlo de capital estrangeiro também dinamizam o tecido empresarial, ao realizarem metade da sua compra de bens e quase  $\frac{3}{4}$  do valor em serviços no mercado nacional.
- A quase totalidade das empresas compra a crédito mas só uma minoria cumpre os prazos de pagamento acordados.

### PRINCIPAIS INDICADORES



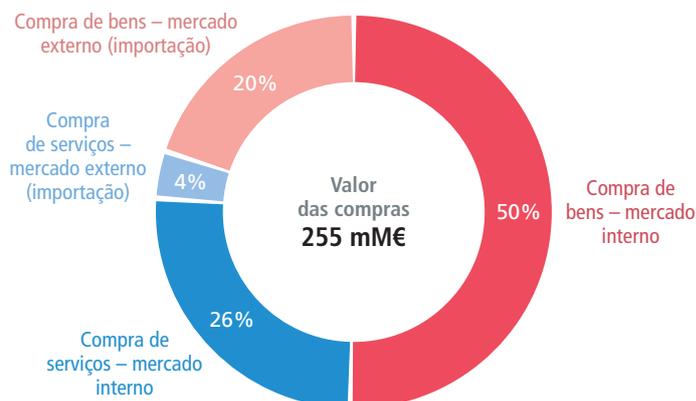
### O QUE COMPRAM AS EMPRESAS

#### DISTRIBUIÇÃO DAS COMPRAS POR TIPO



O valor das compras das empresas em Portugal representa, em média, 77% do seu volume de negócios, totalizando 255 mil milhões de euros. A compra de bens representa 70% do total e os serviços, 30%.

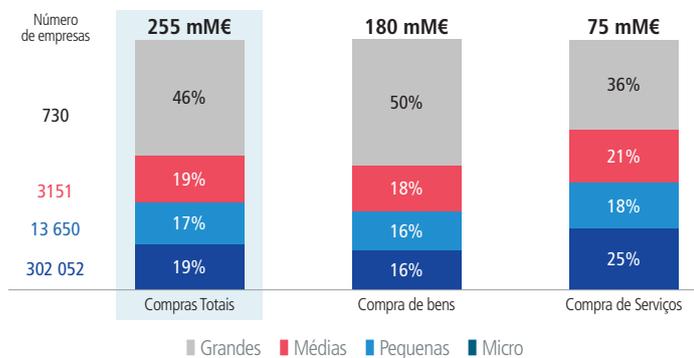
#### COMPRAS POR TIPO E MERCADOS



Mais de  $\frac{3}{4}$  das compras são feitas no mercado interno. O valor das compras de bens no mercado interno assume o valor mais elevado, representando mais de metade do total de compras.

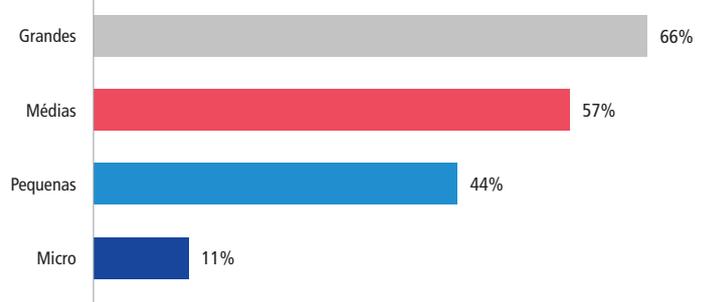
## QUEM COMPRA

### DIMENSÃO COMPRAS



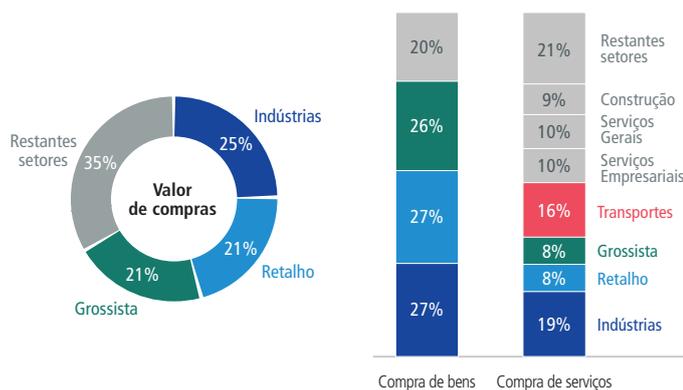
As grandes empresas são responsáveis por quase metade do valor total de compras e por metade da compra de bens. As PME representam 2/3 do valor total da compra de serviços.

### IMPORTADORAS POR DIMENSÃO % DE IMPORTADORAS



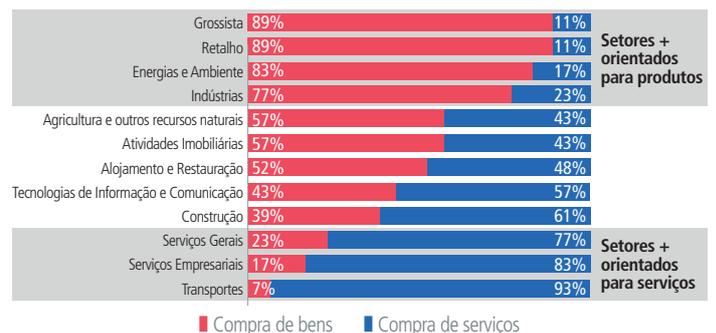
A vocação importadora aumenta significativamente com a dimensão das empresas: 2/3 das grandes empresas importam, enquanto apenas 11% das microempresas são importadoras. Com a exceção deste último tipo de entidades, mais de 20% das compras são feitas nos mercados externos.

### SETORES DE ATIVIDADE



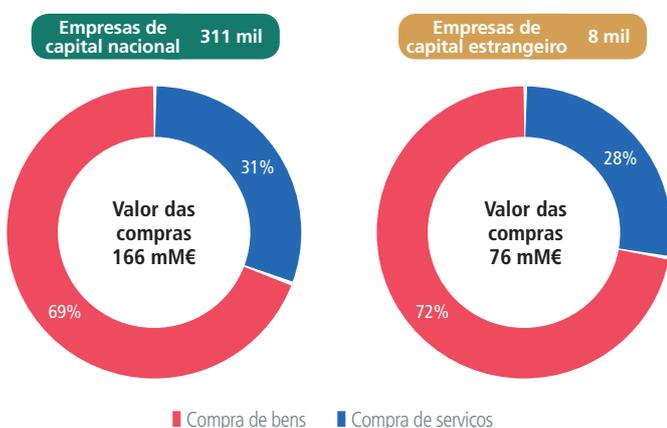
Elevada concentração das compras em apenas 3 setores: Indústrias, Retailho e Grossista são responsáveis por mais de 2/3 do total, com destaque para a compra de bens. O montante total gasto em serviços encontra-se muito distribuído pelos vários setores.

### ESTRUTURA DAS COMPRAS POR SETOR DE ATIVIDADE % DAS COMPRAS



A estrutura de compras difere consoante o setor de atividade. Enquanto em setores como o Retailho e Grossista as compras estão concentradas nos bens, nos Transportes, Serviços empresariais e Serviços gerais, mais de metade do valor das compras provém de serviços.

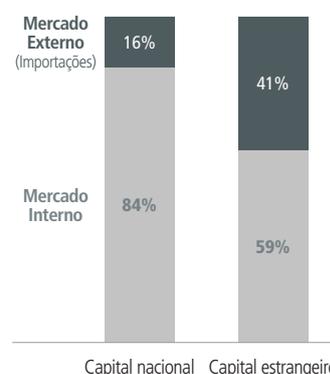
### NACIONALIDADE DO CAPITAL



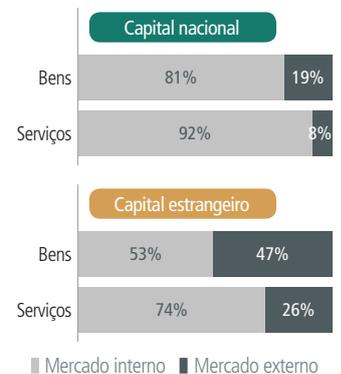
Mais de 2/3 do valor das compras é feito por empresas de capital nacional. Quer as empresas de capital nacional, quer de capital estrangeiro, compram mais bens que serviços. Apenas os micro-negócios e pequenas empresas de capital estrangeiro compram mais serviços do que bens.

### MERCADOS

#### % DE COMPRAS POR MERCADO DE ORIGEM



#### % DE COMPRAS POR MERCADO DE ORIGEM E TIPO DE COMPRA

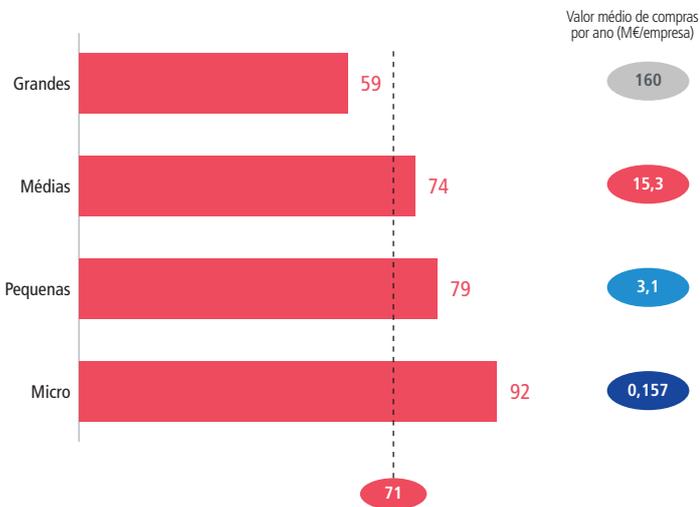


Tanto as empresas de capital nacional como as de capital estrangeiro contribuem para dinamizar o mercado interno através das suas compras. Apesar de repartirem a compra de bens no mercado interno e externo, as empresas de controlo de capital estrangeiro fazem as compras de serviços sobretudo no mercado nacional.

## PAGAMENTO E RISCO COMERCIAL

### PAGAMENTOS POR DIMENSÃO

PRAZOS MÉDIOS DE PAGAMENTO (DIAS)



Quanto maior é a dimensão da empresa, mais curtos são os prazos médios de pagamento e maior é o valor médio anual de compras. As grandes empresas pagam, em média, 33 dias mais cedo do que as microempresas, e o seu valor médio anual de compras é de 160 milhões de euros em contraste com 157 mil euros das micro empresas.

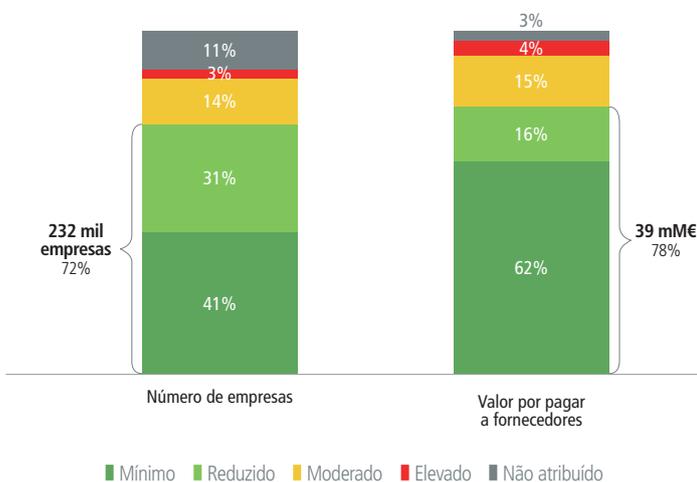
### PAGAMENTOS POR SETOR DE ATIVIDADE

PRAZOS MÉDIOS DE PAGAMENTO (DIAS)

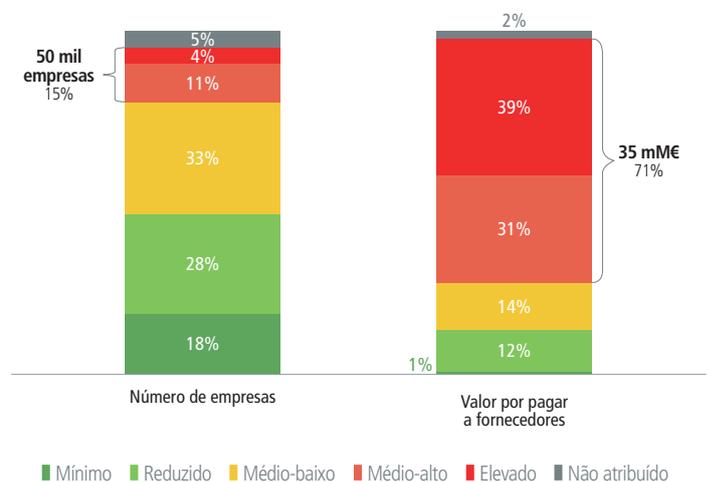


Há diferenças significativas entre setores, no que respeita a prazos de pagamento e volume de compras: Construção e Agricultura e outros recursos naturais têm prazos mais alargados, enquanto setores ligados ao consumidor, como o Retalho e Alojamento e Restauração, pagam mais cedo aos seus fornecedores.

### RISCO DE FAILURE



### RISCO DE DELINQUENCY



A maioria das transações comerciais entre empresas não são feitas a pronto pagamento, implicando risco associado ao recebimento do valor por parte do cliente. Em Portugal, a percentagem de empresas que cumprem os prazos de pagamento é muito baixa, ainda que a maioria tenha um risco de *failure* (possibilidade de encerrar a atividade com dívidas por liquidar) mínimo ou reduzido, representando mais de 3/4 do montante por pagar a fornecedores. O mesmo não acontece com o risco de *delinquency* (possibilidade de atraso significativo de pagamento aos fornecedores): para cerca de 50 mil empresas este risco é elevado ou médio alto, traduzindo-se em 71% do valor por pagar a fornecedores.

**Fonte:** Análise Informa D&B. **Universo:** Empresas do setor público e privado com atividade comercial durante o ano de 2017 (não inclui a Banca e os Seguros). Entende-se por empresa com atividade comercial, qualquer empresa que apresenta dados de compras, vendas ou emprego no ano. **DEFINIÇÕES:** **Compras:** compra de bens (matérias primas, produtos intermédios e mercadorias) e compra de serviços (fornecimento e serviços externos). Não são consideradas as compras de imobilizado. **Prazo médio de pagamento:** (Saldo de Fornecedores ano N/(Compras + Fornecimentos e Serviços Externos))\*365 **Empresas com controlo de capital nacional:** empresas cujos sócios/acionistas maioritários são pessoas singulares ou coletivas nacionais. **Empresas com controlo de capital estrangeiro:** empresas cujos sócios/acionistas maioritários são pessoas coletivas não residentes. **Importadoras:** empresas cujas compras de bens e serviços no mercado externo representam pelo menos 5% do seu volume de compras total ou mais de 1 milhão de euros no ano. **Risco de failure:** mede a probabilidade de cada empresa cessar a atividade nos próximos 12 meses com dívidas por liquidar. **Risco de Delinquency:** mede a probabilidade de as empresas pagarem com atrasos superiores a 90 dias, nos próximos 12 meses.

A Informa D&B é especialista no conhecimento do tecido empresarial. Através de análises inovadoras, disponibiliza o acesso a informação atualizada e relevante sobre a atividade de empresas e gestores, fundamental para a condução dos negócios dos seus clientes. A Informa D&B está integrada na maior rede mundial de informação empresarial, a Dun & Bradstreet Worldwide Network, com acesso aos dados de mais de 270 milhões de agentes económicos em 221 países.