

---

# RISCO COMERCIAL DO TECIDO EMPRESARIAL EM PORTUGAL

---

SUMÁRIO EXECUTIVO

DEZEMBRO 2018 | 1ª EDIÇÃO



Em Portugal, o risco de *failure* do tecido empresarial é baixo, mas o risco de *delinquency* é significativo.

Os pagamentos são um tema crucial para as relações diárias das empresas. O seu incumprimento ou atraso tem um impacto negativo no negócio do tecido empresarial e na economia nacional. As empresas desenvolvem a sua atividade baseadas no pressuposto de receberem os pagamentos dos clientes na data acordada. Quando tal não acontece, muitas, em especial as entidades de menor dimensão ou mais jovens, têm dificuldade em cumprir os compromissos assumidos, conduzindo muitas vezes ao endividamento para prosseguirem atividade.

Para o crescimento saudável das empresas, é fundamental que os seus gestores tenham, por isso, a capacidade de avaliar antecipadamente o risco comercial das suas transações e estabelecer estratégias comerciais adequadas, evitando receber tarde ou não receber. Neste sentido, a Informa D&B desenvolveu um novo indicador, com base num modelo estatístico, que permite o conhecimento antecipado do risco de uma empresa se atrasar significativamente a pagar aos seus fornecedores: o risco de *delinquency*, que avalia a probabilidade de, nos próximos 12 meses, uma empresa pagar com atraso superior a 90 dias. A sua conjugação com o indicador do risco de uma empresa encerrar atividade nos próximos 12 meses com dívidas por pagar — medido pelo risco de *failure* Informa D&B — abre novas possibilidades na definição de estratégias de atuação no mercado por parte do tecido empresarial, permitindo uma seleção mais criteriosa dos parceiros comerciais, bem como encontrar oportunidades de negócio mais seguras.

### RELAÇÕES COMERCIAIS DAS EMPRESAS EM PORTUGAL

A grande maioria das transações comerciais entre empresas não são feitas a pronto pagamento, o que implica a existência de risco associado ao recebimento do valor a pagar por parte do cliente. Os dados mostram que 64% das empresas em Portugal têm um valor por receber de clientes (crédito comercial), situação transversal a enti-

dades de todas as dimensões e que afeta negativamente a sustentabilidade dos seus negócios, bem como o próprio tecido empresarial, numa perspetiva mais abrangente. O valor agregado das contas a receber de clientes é elevado: 58,4 mil milhões de euros, representando quase  $\frac{1}{3}$  do PIB nacional e 18,7% do volume de negócio de todo o tecido empresarial.

A esmagadora maioria das empresas (85,3%) não cumpre a data de pagamento acordada com os fornecedores. O atraso médio de pagamento é, atualmente, de 26,1 dias. O prazo médio de recebimento das empresas também é longo — 68 dias — com as micro, pequenas e médias empresas a receberem num prazo médio mais longo (85, 83 e 79 dias respetivamente) e as grandes empresas num prazo médio de 49 dias. É nas entidades de menor dimensão que o valor a receber de clientes tem maior impacto no volume de negócios (23,3%). Um maior atraso ou a incapacidade de pagamento das empresas aos seus fornecedores potencia a existência de litigância entre empresas ou mesmo, *in extremis*, situações de insolvência.

### O RISCO COMERCIAL DO TECIDO EMPRESARIAL NACIONAL

Em Portugal, a grande maioria das empresas tem um risco de *failure* mínimo ou reduzido, escalões de risco esses que representam mais de  $\frac{3}{4}$  do montante por pagar a fornecedores. O mesmo não acontece, no entanto, com o risco de atraso significativo de pagamento aos fornecedores — o risco de *delinquency*: para cerca de 46 mil empresas no nosso país este risco é elevado ou médio alto, traduzindo-se em 71% do valor por pagar a fornecedores.

A dimensão das empresas é um aspeto fundamental neste tema. O risco de *delinquency* sobe à medida que a dimensão das empresas aumenta. Em termos absolutos, a maioria das entidades com risco de *delinquency* elevado ou médio-alto (37 mil) são microempresas, também porque este é o escalão empresarial com maior representa-

O risco de *delinquency* sobe à medida que a dimensão das entidades aumenta: 86,7% das grandes empresas têm um risco elevado ou médio-alto.

ção no tecido empresarial, perfazendo mais de 294 mil entidades. No entanto, nas microempresas apenas 12,8% das entidades têm um risco elevado ou médio-alto de se atrasarem mais de 90 dias a pagar aos seus fornecedores e apenas 9% do valor agregado por pagar, no tecido empresarial (4,1 mil milhões de euros).

No extremo oposto estão as empresas de grande dimensão que, apesar de serem as menos representadas no tecido empresarial (0,2%), são responsáveis por 46% do total de compras de bens e serviços. Observa-se que 86,7% das grandes empresas apresentam um risco de *delinquency* elevado ou médio-alto, com um valor agregado por pagar a fornecedores que ascende aos 16,8 mil milhões de euros — 36% do total do tecido empresarial.

O risco de *delinquency* é também distinto nas empresas dos diferentes setores de atividade. Metade das empresas com risco elevado ou médio-alto pertencem aos setores das Indústrias transformadoras, Retalho e Serviços. Mais de 1/4 das empresas das Indústrias transformadoras — terceiro maior setor em número de entidades no tecido empresarial — apresentam um nível de risco de *delinquency* elevado ou médio-alto. De salientar, ainda, que nos setores do Gás, eletricidade e água e Indústrias extrativas mais de 30% das empresas demonstram um risco de *delinquency* médio-alto e elevado. No polo oposto, em setores como as Telecomunicações ou a Agricultura, pecuária, caça e pesca, o risco elevado ou médio-alto não ultrapassa os 10%.

### NOVA VISÃO DO RISCO COMERCIAL

Nem todas as empresas com risco alto de *delinquency* têm associado um risco de *failure*

igualmente elevado. O risco de atraso de pagamento superior a 90 dias é maior em empresas de grande dimensão, mas estas entidades têm, tendencialmente, baixo risco de *failure*.

A conjugação dos dois indicadores vem alargar o âmbito da avaliação do risco comercial, permitindo uma tipificação mais eficaz de clientes. Permite, ainda, uma melhor definição de estratégias de atuação e de segmentação de mercado, identificando oportunidades de negócio de menor risco. Clientes com baixo risco de *failure* e de *delinquency* são parceiros a cultivar através de medidas que estimulem as vendas, investindo igualmente no relacionamento entre ambas as partes, e procurando, simultaneamente, novos parceiros comerciais com este perfil. Para clientes que apresentem um elevado risco de *delinquency*, mas um baixo risco de *failure*, medidas como a oferta de desconto ao pronto pagamento ou a introdução de juros sobre os pagamentos em atraso podem fazer a diferença. Já os clientes que demonstrem baixo risco de *delinquency* e um risco de *failure* mais alto devem ser monitorizados mais ativamente, acionando mecanismos como a obtenção de garantias ou o serviço de alertas da Informa D&B.

A introdução do indicador de risco de *delinquency* vem, assim, permitir uma maior capacitação das empresas na avaliação do risco comercial das suas transações e a procura de oportunidades de menor risco potencia um crescimento mais saudável do tecido empresarial e da economia nacional.

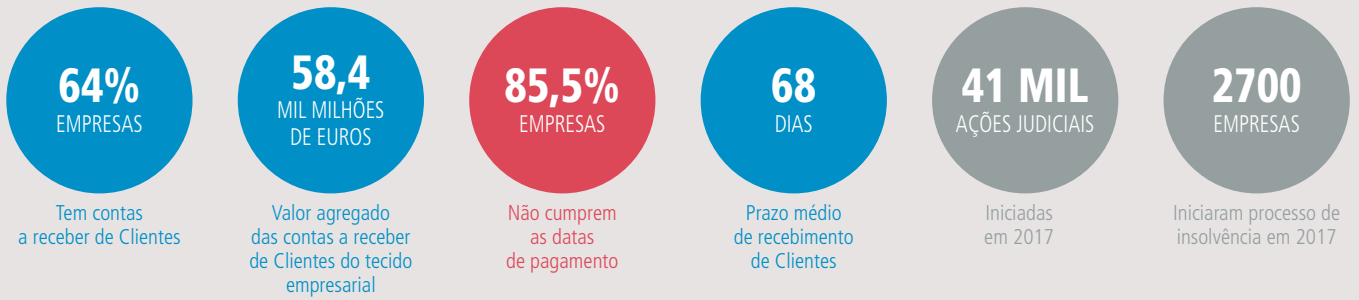
Para mais informações, contacte-nos pelo e-mail: [estudosbarometros@informadb.pt](mailto:estudosbarometros@informadb.pt).

**Tecido empresarial:** empresas do setor público e privado com atividade comercial durante o ano de 2017 (não inclui a Banca e os Seguros). **Valor a receber de clientes:** valor da rubrica Conta clientes reportada pelas empresas nas declarações financeiras publicadas (IES) relativas ao ano em análise. **Valor por pagar a fornecedores:** valor da rubrica Passivo a fornecedores reportada pelas empresas nas declarações financeiras publicadas (IES) relativas ao ano 2017. **Índice de Pagamento ou Paydex®:** indicador que permite conhecer qual foi número médio de dias de pagamento para além dos prazos acordados com os fornecedores de cada empresa. **Risco de failure:** mede a probabilidade de cada empresa cessar atividade nos próximos 12 meses com dívidas por liquidar. **Risco de delinquency Informa D&B:** mede a probabilidade de nos próximos 12 meses, a entidade vir a registar um atraso superior a 90 dias nos pagamentos a pelo menos um dos seus credores.

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. [www.informadb.pt](http://www.informadb.pt) / (+351) 213 500 300

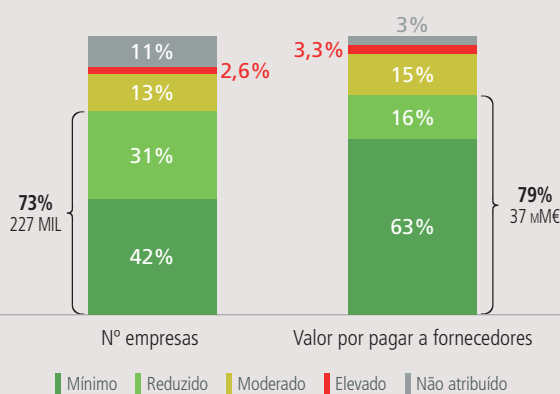
## IDEIAS CHAVE

### RELAÇÕES COMERCIAIS DAS EMPRESAS EM PORTUGAL

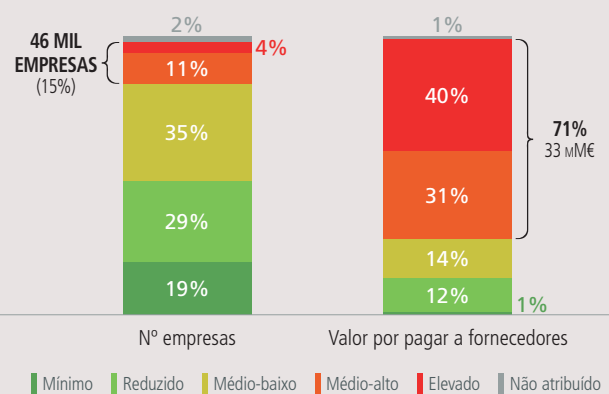


### RISCO COMERCIAL DO TECIDO EMPRESARIAL

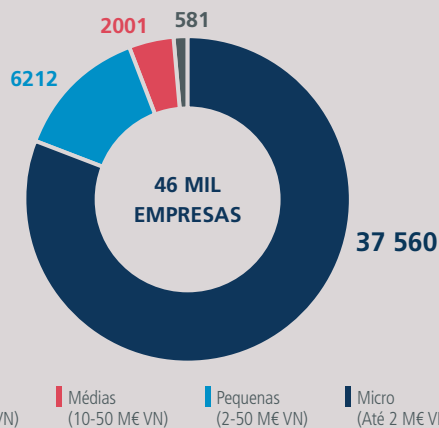
#### RISCO DE FAILURE



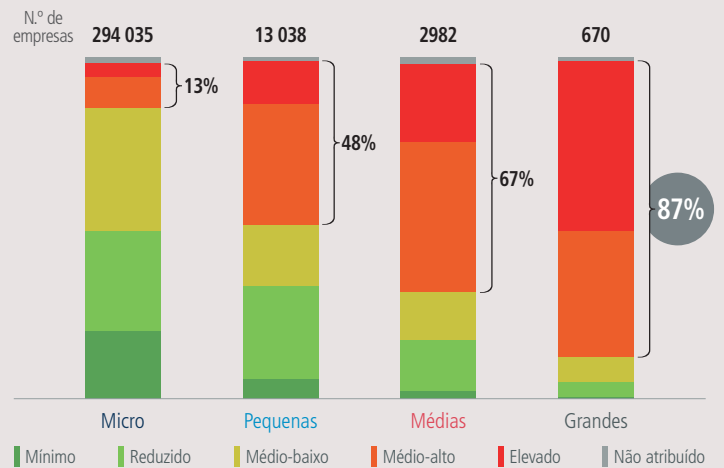
#### RISCO DE DELINQUENCY



#### RISCO DE DELINQUENCY ELEVADO OU MÉDIO-ALTO EM NÚMERO DE EMPRESAS



#### RISCO DE DELINQUENCY E A DIMENSÃO DAS EMPRESAS EM % DE EMPRESAS



#### RISCO DE DELINQUENCY NOS SETORES DE ATIVIDADE EM % DE EMPRESAS

