

Sourcing Internacional

2015-2017

6,6% das empresas realizaram Sourcing Internacional no período 2015-2017

No período 2015-2017, 6,6% das empresas com 50 ou mais pessoas ao serviço realizaram *Sourcing* Internacional, tendo deslocalizado funções principalmente para outras empresas em países da UE15 (79,9%). Mais de 80% das empresas que realizaram *Sourcing* Internacional faziam parte de um grupo económico.

Nas empresas com 100 ou mais pessoas ao serviço, verifica-se uma tendência decrescente na deslocalização de funções de negócio para o mercado internacional nos anos mais recentes (9,6% no período 2015-2017, -5,7 p.p. face a 2009-2011), após um período de crescimento deste fenómeno (15,3% em 2009-2011, +3,1 p.p. face a 2001-2006). Ainda assim, apesar deste decréscimo, assistiu-se ao crescimento da proporção de empresas que deslocalizaram funções de negócio para os países da UE15¹, em detrimento de outras áreas geográficas.

O INE apresenta os principais resultados do inquérito europeu ao *Sourcing* e às Cadeias de Valor Globais, realizado por um conjunto de 13 países entre 2017 e 2018. Este inquérito insere-se num conjunto de estatísticas que visam o estudo das práticas de globalização económica das empresas, tendo as duas primeiras vagas sido realizadas em 2007 e 2012. Os resultados agora apresentados foram obtidos através de um inquérito amostral à população de empresas ativas em Portugal no exercício económico de 2015, com 50 ou mais pessoas ao serviço, o que constituiu uma alteração face às vagas anteriores que se restringiam às empresas com 100 ou mais pessoas ao serviço.

O QUE É O SOURCING?

O **Sourcing** consiste na deslocalização total ou parcial de funções, até então realizadas por uma empresa residente num determinado país, para outras empresas localizadas nesse país ou no estrangeiro e com as quais existiam ou não relações de grupo.

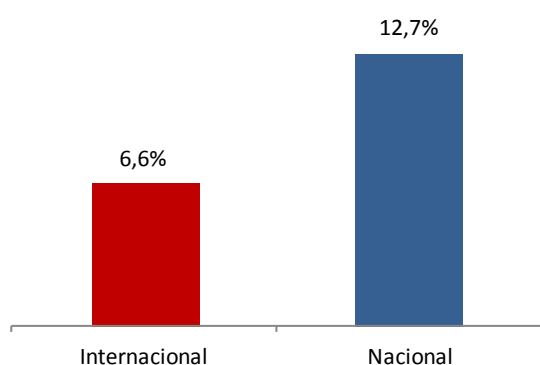
As funções deslocalizadas podem constituir o *core business* da empresa ou funcionarem como atividades de suporte. Estamos perante **Sourcing Internacional** quando as funções (realizadas pela empresa ou alvo de *Sourcing* nacional) são deslocalizadas para outras empresas no estrangeiro.

¹ UE15 - Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Holanda, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Reino Unido e Suécia (no âmbito deste estudo, exclui-se Portugal).

1 - PRINCIPAIS RESULTADOS DO INQUÉRITO AO *SOURCING* 2015-2017

Figura 1 - Empresas com *Sourcing*, 2015-2017

(Empresas com **50 ou mais** pessoas ao serviço)



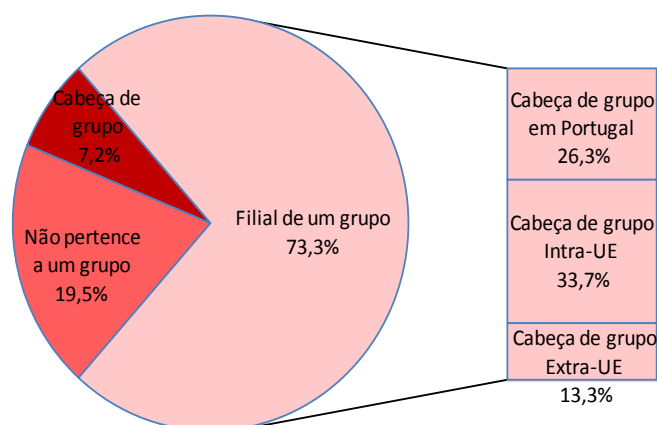
No período 2015-2017, 6,6% das empresas realizaram *Sourcing* Internacional

Em quase 7% das empresas, pelo menos uma das funções de negócio (core business e/ou funções de suporte) foram deslocalizadas para outras empresas localizadas no mercado internacional, com as quais existiam ou não relações de grupo.

Mais de 80% das empresas que realizaram *Sourcing* Internacional faziam parte de um grupo económico

Figura 2 – Relações de grupo das empresas com *Sourcing* Internacional, 2015-2017

(Empresas com **50 ou mais** pessoas ao serviço)

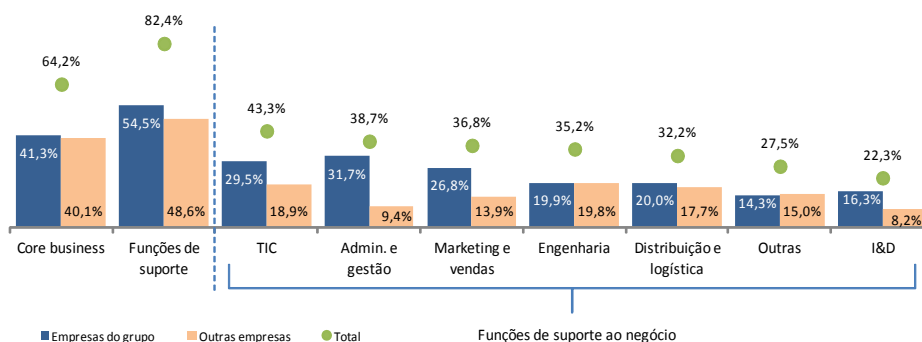


Das empresas que realizaram *Sourcing* Internacional, 7,2% eram cabeças de grupo e 73,3% filiais de um grupo. Quase 34% das empresas filiais tinham a cabeça de grupo global localizada num país da União Europeia, 26,3% em Portugal e 13,3% num país fora da União Europeia. As empresas independentes que deslocalizaram pelo menos uma das suas funções de negócio para o mercado internacional, entre 2015 e 2017, representaram cerca de 20% do total.

Empresas do mesmo grupo económico foram os principais parceiros no *Sourcing* Internacional

Figura 3 – Parceiros de negócio para as funções alvo de *Sourcing* Internacional, 2015-2017

(Empresas com **50 ou mais** pessoas ao serviço)

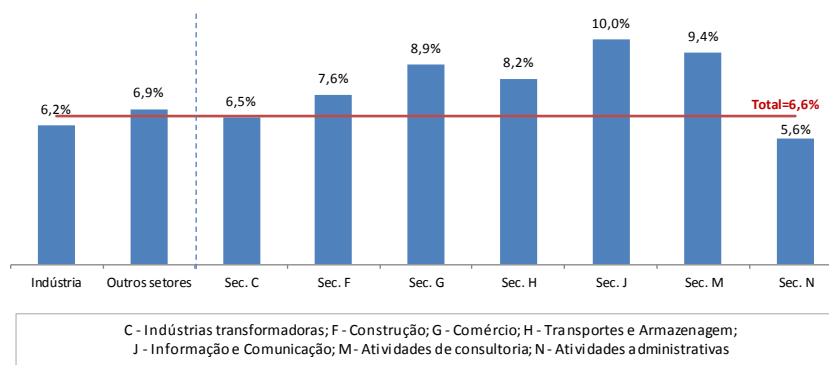


Das empresas que realizaram *Sourcing* Internacional, 82,4% referiram ter deslocalizado pelo menos umas das funções de suporte ao negócio e 64,2% pelo menos uma das funções de core business. As funções de suporte com maior propensão para a deslocalização foram as tecnologias de informação e comunicação (TIC), deslocalizadas por 43,3% das empresas, e as funções administrativas e de gestão, por 38,7%. Em praticamente todas as funções, os parceiros de negócio preferenciais para a realização de *Sourcing* Internacional foram as empresas pertencentes ao mesmo grupo económico. Cerca de 55% das empresas deslocalizaram funções de suporte para outras empresas do grupo, destacando-se as funções administrativas e de gestão, com 31,7%.

A proporção de empresas não industriais que realizaram *Sourcing* Internacional (6,9%) foi superior à das empresas industriais (6,2%)

Figura 4 – *Sourcing* Internacional por setor de atividade económica, 2015-2017

(Empresas com **50 ou mais** pessoas ao serviço)

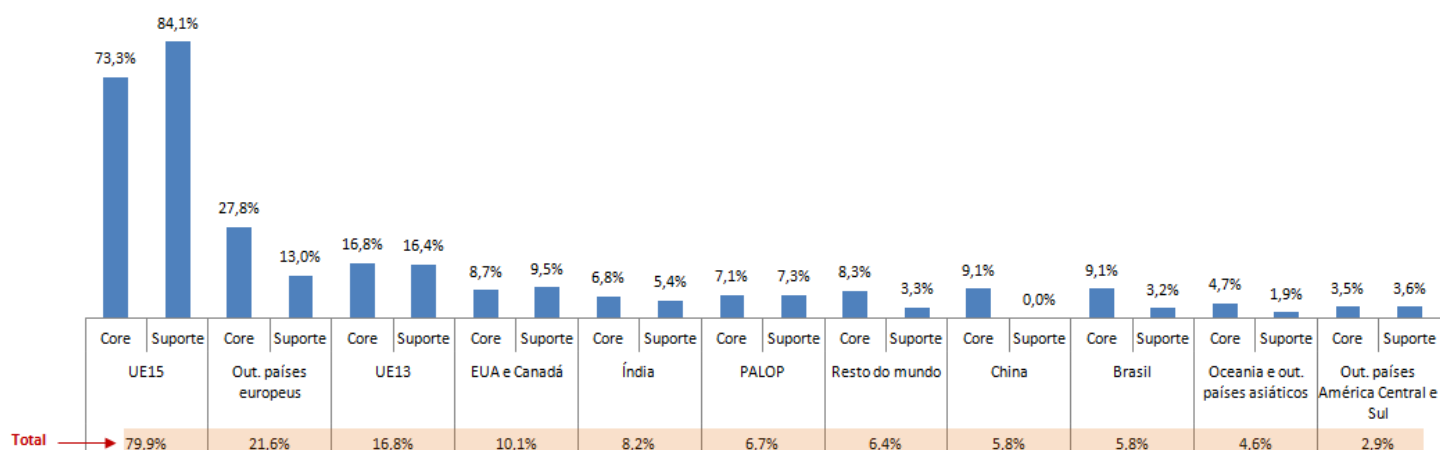


As empresas das atividades de Informação e comunicação foram as que mais deslocalizaram funções de negócio para o mercado internacional (10,0% do total das empresas do setor), logo seguidas das empresas das atividades de Consultoria (9,4%) e das empresas do setor do Comércio (8,9%). As empresas da Indústria que realizaram *Sourcing* Internacional representaram 6,2% do total das empresas do setor (0,4 p.p. aquém do total de empresas que realizou *Sourcing* Internacional).

79,9% das empresas deslocalizaram funções de negócio para países da UE15 no período 2015-2017

Figura 5 – Países destino do *Sourcing* Internacional, por tipo de funções de negócio, 2015-2017

(Empresas com **50 ou mais** pessoas ao serviço)

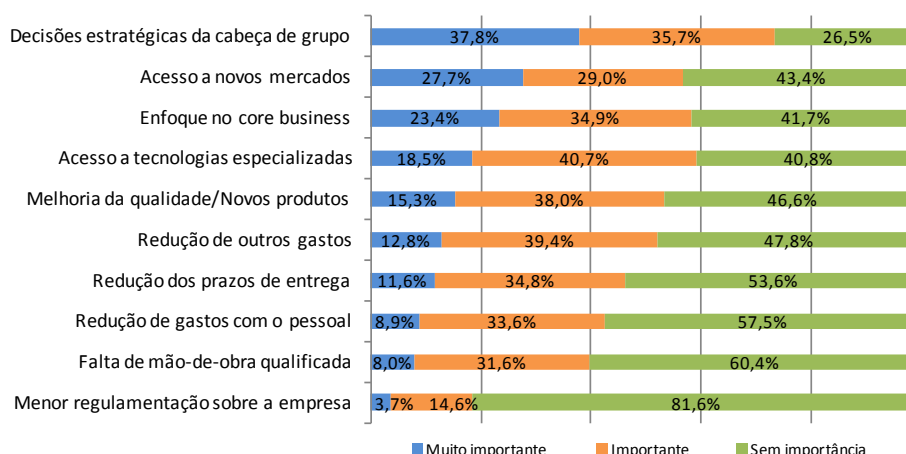


Os países da UE15 foram o principal destino escolhido pelas empresas para a deslocação de funções de core business (73,3% das empresas) e de funções de suporte ao negócio (84,1% das empresas).

As Decisões Estratégicas da Cabeça de Grupo foram a principal motivação para a realização de *Sourcing* Internacional (37,8% das empresas)

Figura 6 – Motivações para o *Sourcing* Internacional, 2015-2017

(Empresas com **50 ou mais** pessoas ao serviço)



Em linha com a elevada percentagem de empresas com *Sourcing* Internacional pertencentes a um grupo económico, as decisões estratégicas da cabeça de grupo foram consideradas uma motivação "importante" ou "muito importante" por 73,5% das empresas. O acesso a novos mercados surgiu como a segunda motivação mais referida, considerada "muito importante" por 27,7% das empresas.

2 – PRINCIPAIS RÁCIOS ECONÓMICO-FINANCEIROS DAS EMPRESAS COM *SOURCING* INTERNACIONAL

Em média, as empresas que realizaram *Sourcing* Internacional empregavam mais pessoas e investiam mais que as restantes empresas

Figura 7 – Empresas com *Sourcing* vs. sem *Sourcing* Internacional, 2017

(Empresas com **50 ou mais** pessoas ao serviço)

Ano: 2017

	Dimensão média	Remuneração média mensal	Produtividade aparente do trabalho	VAB/Remunerações	Rendibilidade das vendas	Rendibilidade do capital próprio	Taxa de investimento	Autonomia financeira	Debt to equity
	Nº pessoas	Euros	10 ³ Euros	Valor	%	%	%	Valor	Valor
Empresas com <i>Sourcing</i>	112,40	1190,33	33,08	1,99	3,0	10,6	33,1	0,33	2,02
Empresas sem <i>Sourcing</i>	57,94	1114,48	39,69	2,54	7,2	12,8	19,1	0,36	1,78

Fonte: Sistema de Contas Integradas das Empresas, dados provisórios 2017

As principais características diferenciadoras das empresas que realizaram *Sourcing* Internacional face às que não realizaram prenderam-se com a sua maior dimensão média (112,40 pessoas por empresa, face a 57,94 pessoas nas empresas sem *Sourcing*) e a sua maior capacidade de investimento (33,1% face a 19,1%).

As empresas Jovens investiram mais em 2017 (68,3%), de entre as empresas com *Sourcing* Internacional

Figura 8 – Empresas com *Sourcing* Internacional, por Idade², Dimensão e Perfil exportador, 2017

(Empresas com **50 ou mais** pessoas ao serviço)

Ano: 2017

	Dimensão média	Remuneração média mensal	Produtividade aparente do trabalho	VAB/Remunerações	Rendibilidade das vendas	Rendibilidade do capital próprio	Taxa de investimento	Autonomia financeira	Debt to equity
	Nº pessoas	Euros	10 ³ Euros	Valor	%	%	%	Valor	Valor
Empresas com <i>Sourcing</i>	112,40	1 190,33	33,08	1,99	3,0	10,6	33,1	0,33	2,02
Jovens	31,34	1 225,14	25,69	1,50	-1,0	-8,7	68,3	0,12	7,40
Adultas	97,47	1 234,76	36,14	2,09	5,1	26,6	16,1	0,30	2,32
Seniores	132,42	1 174,29	32,35	1,97	2,4	7,7	38,3	0,35	1,88
PME	29,74	1 498,38	40,24	1,92	3,0	9,4	12,0	0,40	1,52
Grandes	254,02	1 128,53	31,64	2,00	3,0	11,1	38,5	0,31	2,21
Sem perfil exportador	258,56	1 048,22	29,63	2,02	4,0	15,2	47,3	0,26	2,79
Com perfil exportador	53,07	1 471,39	39,89	1,94	2,1	7,3	12,3	0,41	1,46

Fonte: Sistema de Contas Integradas das Empresas, dados provisórios 2017

As empresas com mais idade, de maior dimensão e sem perfil exportador empregavam mais pessoas por empresa. As empresas adultas, as PME e com perfil exportador apresentavam remunerações médias mensais e produtividades do trabalho superiores. A taxa de investimento das empresas jovens destacou-se com o valor de 68,3% em 2017.

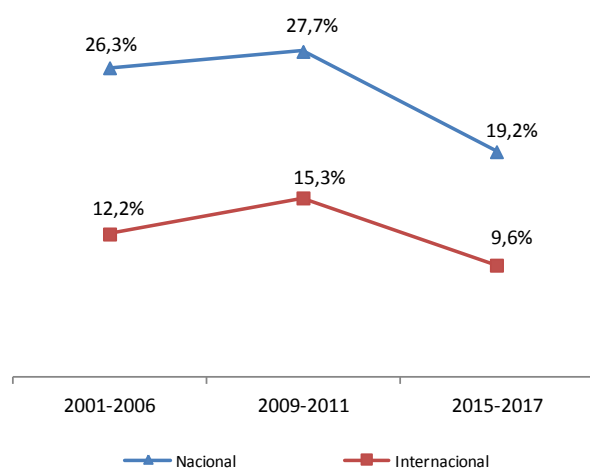
² Foram considerados três grupos de idade (nº de anos) das empresas: Jovens (1≤Idade≤5); Adultas (6≤Idade≤19) e Seniores (Idade≥20).

3 – COMPARABILIDADE TEMPORAL: 2001-2006, 2009-2011, 2015-2017

Para efeitos de comparabilidade temporal da informação qualitativa das três vagas do inquérito, a informação dos gráficos 9 a 12 baseia-se na população das empresas com 100 ou mais pessoas ao serviço. Os gráficos 13 e 14 recorrem à informação proveniente do Sistema de Contas Integradas das Empresas, sendo possível a sua apresentação para a totalidade da população das empresas com *Sourcing* Internacional.

Figura 9 – Evolução das empresas com *Sourcing*

(Empresas com **100 ou mais** pessoas ao serviço)

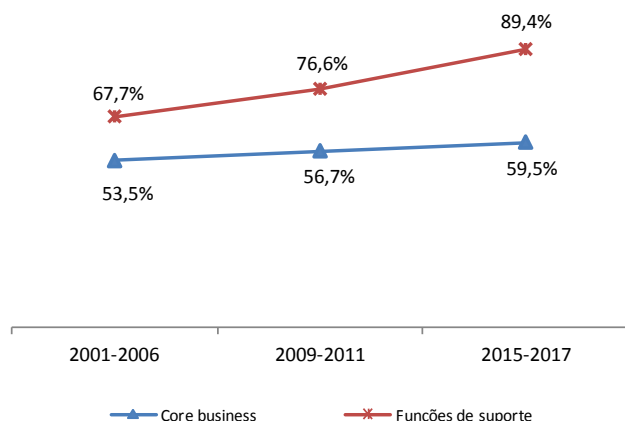


Empresas tendem a deslocalizar menos funções de negócio

Observa-se uma tendência decrescente na deslocalização de funções de negócio para outras empresas, quer estejam localizadas no mercado nacional ou internacional. No período 2015-2017, 9,6% das empresas (com 100 ou mais pessoas ao serviço) realizaram *Sourcing* Internacional, menos 5,7 p.p. face ao período 2009-2011. Os constantes avanços da tecnologia e inteligência artificial, ao nível da automação e robotização dos processos de produção das empresas, podem estar entre os motivos que explicam esta tendência.

Figura 10 – Evolução das funções de negócio alvo de *Sourcing* Internacional

(Empresas com **100 ou mais** pessoas ao serviço)

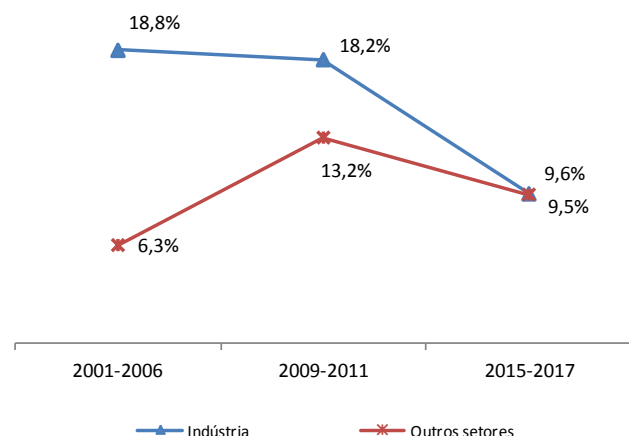


Funções de suporte ao negócio mais deslocalizadas pelas empresas

Ao longo dos três períodos, foi notório o crescimento da proporção de empresas que deslocalizaram funções de suporte ao negócio, bem como o seu distanciamento face às empresas que deslocalizaram funções de core business. No período de 2015-2017, 89,4% das empresas com *Sourcing* Internacional deslocalizaram funções de suporte ao negócio, mais 21,7 p.p. que no período 2001-2006 e mais 29,9 p.p. face às empresas que deslocalizaram funções de core business.

Figura 11 – Evolução do *Sourcing* Internacional por setor de atividade económica

(Empresas com **100 ou mais** pessoas ao serviço)



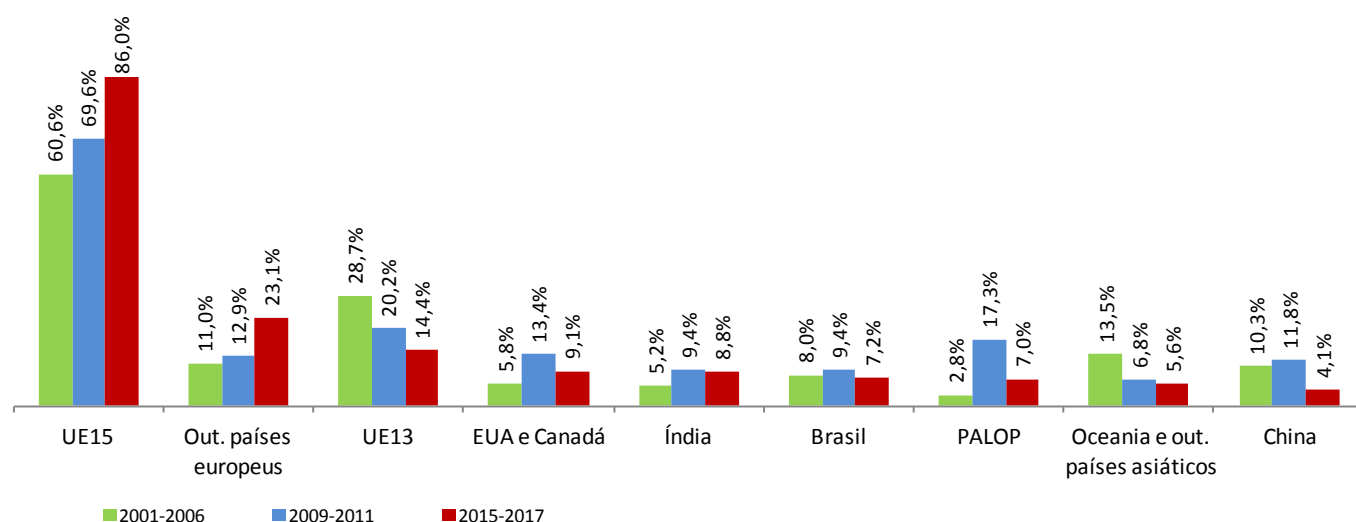
Empresas do setor da Indústria perdem importância na realização de *Sourcing* Internacional

Entre 2001 e 2011, a tendência foi para o crescimento do *Sourcing* Internacional nas empresas dos “Outros setores” (Construção, Comércio e Serviços), em detrimento dos setores da Indústria, onde se verificou uma redução. Entre 2015 e 2017, o decréscimo do número de empresas a deslocalizarem funções para o mercado internacional foi notório e transversal a todo o setor empresarial, embora com maior expressão nas empresas do setor da Indústria (-8,6 p.p. face a 2009-2011).

Crescimento da importância dos países da UE15 na realização de *Sourcing* Internacional

Figura 12 – Evolução dos países destino do *Sourcing* Internacional

(Empresas com **100 ou mais** pessoas ao serviço)

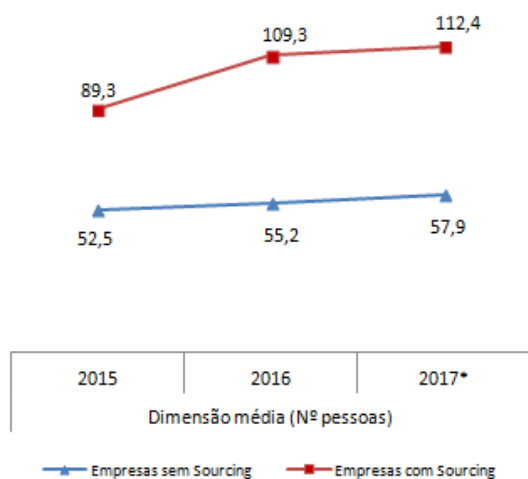


A proporção de empresas que realizaram *Sourcing* Internacional com países da UE15 aumentou mais de 25 p.p. entre 2001 e 2017. Ao longo dos três períodos em análise foi notória a crescente opção das empresas por países da UE15 e por outros países europeus, em detrimento de outras áreas geográficas.

Crescimento da dimensão e da remuneração média mensal, mais significativa nas empresas com *Sourcing* Internacional

Figura 13 – Evolução da dimensão média das empresas

(Empresas com **50 ou mais** pessoas ao serviço)

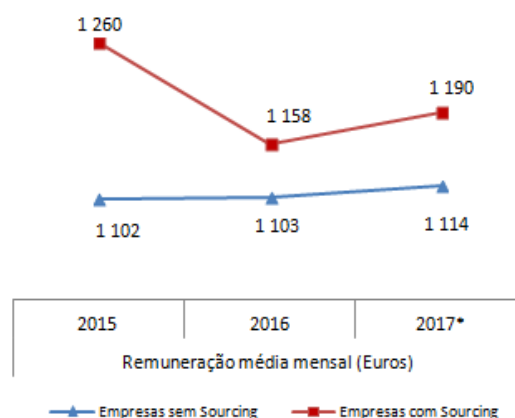


Fonte: Sistema de Contas Integradas das Empresas

* dados provisórios

Figura 14 – Evolução da remuneração média mensal das empresas

(Empresas com **50 ou mais** pessoas ao serviço)



Fonte: Sistema de Contas Integradas das Empresas

* dados provisórios

No período 2015-2017 verificou-se um crescimento da dimensão média das empresas. As empresas com *Sourcing* Internacional registaram uma dimensão média de 112,4 pessoas por empresa em 2017, 54,5 p.p. acima do registado nas empresas sem *Sourcing* Internacional. A remuneração média mensal das empresas que realizaram *Sourcing* Internacional aumentou 2,8% de 2016 para 2017, tendo sido sempre superior à das empresas sem *Sourcing* Internacional ao longo de todo o período 2015-2017.

Síntese metodológica:

O Instituto Nacional de Estatística (INE) divulga os principais resultados de um inquérito realizado em 13 países entre 2017 e 2018 e abrangendo o período de referência 2015-2017. Os países participantes neste inquérito foram: Alemanha, Áustria, Bulgária, Dinamarca, França, Holanda, Itália, Letónia, Noruega, Polónia, Portugal, Reino Unido e Roménia.

Em Portugal, o universo de referência incluiu as empresas em atividade no exercício económico de 2015 com sede em Portugal Continental e nas Regiões Autónomas dos Açores e da Madeira, com 50 ou mais pessoas ao serviço e classificadas nas secções B a N (excluindo a secção K) da Classificação Portuguesa de Atividades Económicas, Revisão 3 (CAE-Rev.3). Este universo de referência compreendeu um total de 6 183 unidades, tendo a amostra final uma dimensão de 2 089 empresas. Informação metodológica adicional poderá ser consultada no documento metodológico da operação estatística disponível no Portal das Estatísticas Oficiais. A recolha de informação foi realizada através de questionário eletrónico e a taxa de respostas válidas obtida foi de 90,1%.

Para efeitos de divulgação foram considerados:

A - Dois grandes setores de atividade económica: Indústria (secções B a E da CAE Rev.3) e Outros setores (secções F a N, excluindo a K da CAE Rev.3).

B - Dois grupos de dimensão da empresa: Pequena e Média empresa ($10 \leq$ Número de pessoas ao serviço < 250 e Volume de negócios $\leq 50.000.000$ €) e Grande empresa (Número de pessoas ao serviço ≥ 250 ou Volume de negócios $> 50.000.000$ €).

C - Três grupos de idade da empresa: Jovens ($1 \leq$ Idade ≤ 5); Adultas ($6 \leq$ Idade ≤ 19) e Seniores (Idade ≥ 20).

D - Sociedades com perfil exportador, aquelas que exportam bens e serviços e que cumprem os seguintes critérios: (i) Sociedades em que pelo menos 50% do volume de negócios é proveniente das exportações de bens e serviços, ou (ii) Sociedades em que pelo menos 10% do volume de negócios é proveniente das exportações de bens e serviços e o valor das exportações de bens e serviços superior a 150 mil euros.

Para as questões comuns, consideradas mais relevantes, foram feitas comparações entre as três vagas deste inquérito. A primeira vaga, realizada em 2007, cobriu um período de 6 anos, de 2001 a 2006, a segunda vaga, realizada em 2012, cobriu um período de 3 anos, de 2009 a 2011 e a terceira vaga, realizada em 2018, cobriu um período de 3 anos (2015-2017). As comparações efetuadas basearam-se na população de empresas com 100 ou mais pessoas ao serviço.

Principais conceitos e definições:

Cabeça de grupo – É a unidade jurídica-mãe que não é controlada (direta ou indiretamente) por nenhuma unidade jurídica.

Core Business – Consiste no negócio central de uma determinada empresa ou organização.

Sourcing - Deslocalização total ou parcial de atividades até então levadas a cabo pela empresa residente, quer constituam o seu *core business* ou funcionem como suporte ao respetivo negócio principal, para outras empresas localizadas no país ou no estrangeiro e com as quais a empresa tenha relações de grupo (*insourcing*) ou não (*outsourcing*).

Sourcing Internacional - Deslocalização total ou parcial de atividades até então levadas a cabo pela empresa residente, ou objeto de *sourcing* nacional, quer constituam o seu *core business* ou funcionem como suporte ao respetivo negócio principal, para outras empresas localizadas no estrangeiro e com as quais a empresa tenha relações de grupo (*insourcing*) ou não (*outsourcing*).

Notas: Não são consideradas *Sourcing* internacional as seguintes situações: Deslocalização de funções para o estrangeiro sem redução de atividade e/ou postos de trabalho na empresa envolvida; subcontratação temporária no estrangeiro (considerando como limite o período de 1 ano).

Rácios económico-financeiros:

Dimensão média = Pessoal ao serviço / Número de empresas

Remuneração média mensal = (Remunerações / Pessoal ao serviço remunerado) / 14 meses

Produtividade aparente do trabalho = VAB / Pessoal ao serviço

Rendibilidade do capital próprio = Resultado líquido do período / Capital próprio * 100

Rendibilidade das vendas = Resultado líquido do período / Volume de negócios * 100

Taxa de investimento = Formação bruta de capital fixo / VAB * 100

Autonomia financeira = Capital próprio / Ativo

Debt to equity = Passivo / Capital próprio

Siglas e notas explicativas:

CAE Rev.3 – Classificação Portuguesa das Atividades Económicas, Revisão 3.

EUA – Estados Unidos da América.

I&D – Investigação e Desenvolvimento.

PALOP – Compreende os países: Angola, Cabo Verde, Guiné-Bissau, Moçambique e São Tomé e Príncipe.

PME – Micro, pequenas e médias empresas.

TIC – Tecnologias de Informação e Comunicação.

UE15 – Compreende os Estados Membros da União Europeia cuja adesão foi anterior ao alargamento em 1 de Maio de 2004: Alemanha, Áustria, Bélgica, Dinamarca, Espanha, Finlândia, França, Grécia, Holanda, Irlanda, Itália, Luxemburgo, Reino Unido e Suécia (no âmbito deste estudo, exclui-se Portugal).

UE13 – Compreende os Estados Membros da União Europeia cuja adesão foi em 1 de Maio e posteriormente: Bulgária, Chipre, Croácia, Eslovénia, Estónia, Hungria, Letónia, Lituânia, Malta, Polónia, República Checa, República Eslovaca e Roménia.

UE – União Europeia.

Bibliografia:

INE, Documento metodológico – Inquérito ao Sourcing e às Cadeias de Valor Globais, versão 2, Abril de 2018:

<http://smi.ine.pt/DocumentacaoMetodologica>

Informação aos utilizadores:

Esta e outra informação relativa às Estatísticas das Empresas encontra-se disponível no Portal das Estatísticas Oficiais em:

<http://www.ine.pt>

O INE agradece a todos quantos contribuíram para a elaboração deste estudo, em especial a todas as empresas que facultaram a informação necessária à produção destas estatísticas. Agradecem-se, igualmente, críticas e/ou sugestões que constituam uma mais-valia para a realização de estudos futuros.