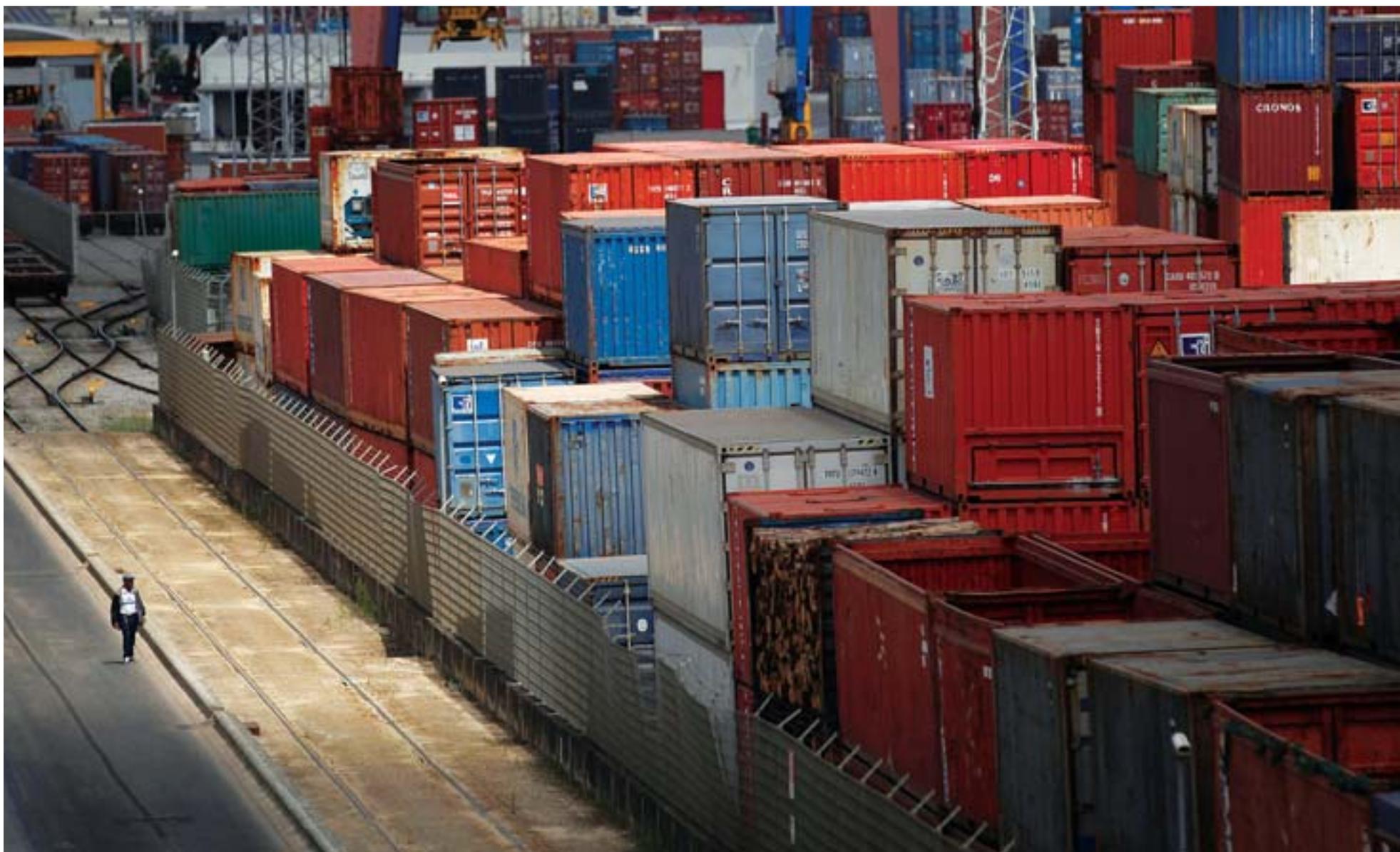


MAIS JE SEGURO



Rafael Marchante/Reuters

Crédito à exportação: digital e PME são a aposta dos seguradores

O seguro de crédito em Portugal está a crescer, acompanhando a dinâmica dos exportadores. O instrumento visa fazer face ao risco de não recebimento de vendas a crédito de bens e serviços, realizadas em Portugal ou em mercados estrangeiros. A COSEC, que tem a representação do interesse público, domina e o restante mercado está dividido entre a Crédito y Caución, a Coface e a CESCE.

Com o mercado das grandes empresas totalmente trabalhado, são as microempresas e as PME os próximos alvos para fazer crescer o negócio. As plataformas digitais são uma opção para “democrati-

zar” este tipo de seguro, cujos preços têm vindo a descer, em consonância com a quebra da sinistralidade.

A COSEC vai manter o foco no cliente final e no serviço, mantendo o distanciamento entre o trabalho de Agência pública e o trabalho a nível do seguro de crédito comercial, enquanto a CESCE promete introduzir novos produtos e ferramentas que facilitem o adiantamento e a cobrança de faturas seguras. Regista o sucesso do modelo “pay per cover”, pois os empresários procuram cada vez mais as soluções de cobertura de crédito com flexibilidade. A empresa espanhola regista uma quebra de quase 20%

na morosidade, com o número de contratos aceites a subir 28%. A CESCE reuniu os quadros em Lisboa para definir os eixos que passam pelo Plano Estratégico 2020. A seguradora que entrou num processo de transformação digital em que o cliente não será apenas o centro da nossa atenção e fonte de informação, mas os seus dados estarão sujeitos a tratamento especial, dentro de um novo mercado legal que proporciona uma maior proteção e controlo sobre as suas informações”.

A francesa Coface é crítica relativamente à concorrente COSEC. Afirma José Monteiro, o DG da empresa, que “o seu capital deixou

de ser detido pelo Estado” e ainda que “na Europa ocorreu um movimento, não ocorrido ainda em Portugal, em que as garantias públicas foram transferidas para entidades privadas, que não seguradora de crédito, através de concurso público, ou mantidas em entidades detidas maioritariamente pelos Estados”. Disse ainda que “a passagem desta oferta para uma entidade pública (...) permitiria igualdade de condições” e avançou com a hipótese de utilização do banco de fomento. Sobre novas soluções para 2018, o gestor diz que será disponibilizado um produto de opiniões de crédito e informações, quer incorporado na apólice de se-

guuro de crédito, quer de utilização autónoma.

A Crédito y Caución realça o tema das Agências de Crédito à Exportação e considera legítimo o interesse dos Estados. Alerta para que os Estados devem assegurar que a posição de uma entidade que é agente público “não interfira na livre concorrência do seguro de crédito comercial”. A empresa liderada por Paulo Morais anunciou para breve um produto de seguro de crédito destinado a apoiar as startups e as pequenas empresas, com um volume de faturação e crédito anual reduzido. E a curto prazo irá divulgar soluções no âmbito do seguro de caução. ●



Foto cedida

ENTREVISTA **ÁLVARO RENGIFO** presidente da CESCE

“Temos um grande projeto digital que será anunciado em breve”

Álvaro Rengifo é presidente da seguradora CESCE desde outubro. A aposta no digital e a melhoria dos serviços é o drive da companhia que em Espanha gere a conta do Estado nos seguros à exportação.

VÍTOR NORINHA
vnorinha@jornaleconomico.pt

Qual será o foco da CESCE ao longo dos próximos dois anos para chegar à liderança nas soluções de gestão de crédito comercial?

O eixo de atuação da CESCE é definido pelo Plano Estratégico que começou a funcionar em janeiro deste ano, e que se manterá em vigor até 2020. O plano tem três pilares e tem o foco sempre no cliente. O primeiro é a internacionalização. A companhia está em 10 mercados

além da Espanha, com subsidiárias em sete e o objetivo é ampliar a presença em outros países para acompanhar empresas espanholas. O segundo desafio é a digitalização para se adaptar às mudanças tecnológicas. Vamos criar uma plataforma para que a maioria dos nossos serviços possam ser adquiridos online. E o terceiro grande objetivo é impulsionar os negócios das pequenas e médias empresas.

Dentro do Plano Estratégico 2020 a empresa entrará na nova era da digitalização e do foco no cliente. Como é

que este objetivo encaixa com a nova diretiva europeia de Proteção de Dados?

A companhia enfrenta um desafio múltiplo, que é ao mesmo tempo uma grande oportunidade. Entramos num processo de transformação digital em que o cliente não será apenas o centro de nossa atenção e fonte de informação, mas os seus dados estarão sujeitos a tratamento especial, dentro de um novo marco legal que proporciona uma maior proteção e controlo sobre as suas informações.

De que forma está a CESCE

Seguros a trabalhar o tema do “small data” para criar produtos customizados?

Temos um serviço, a Quantum, para pequenas operações e que é um modelo totalmente digitalizado. Trabalhamos com uma média de 1500 PME e isto é apenas o começo. Vamos fortalecer o processo e criar uma grande plataforma. Na gestão de risco comercial e de crédito, a relação b2b é importante, mas em muitos casos as tarefas diárias podem ser digitalizadas. Queremos fornecer serviços, não apenas garantindo o crédito ao cliente, mas tornando possíveis as linhas

de financiamento, numa espécie de factoring bancário. Além disso queremos aconselhá-lo sobre o tipo de credores que a empresa tem e ajudar na gestão dos riscos. Oferecemos um programa completo de serviços que vai desde o conhecimento dos riscos, a garantia, o financiamento, até às recuperações.

A CESCE tem um contrato com o Estado espanhol a nível do seguro de crédito à exportação. O que é que isso significa em termos de países estratégicos de exportação?

O financiamento e o aval são elementos-chave para que as empresas possam exportar e investir no exterior. As agências públicas que fazem a gestão da conta do Estado nos respetivos países existem para que as empresas possam aceder a mercados que não são cobertos pelo setor privado. Os nossos países estratégicos são aqueles que as empresas clientes exigem de nós.

O que é que a nova realidade de IoT, blockchain e digitalização total de processos vai implicar na CESCE a nível de pessoas, de relações com os clientes e de novos produtos financeiros?

A digitalização dos processos é um capítulo em que o setor de seguros de crédito está muito avançado. Não é por acaso que na CESCE gerimos através de sistemas automáticos mais de 90% de nossas decisões de risco e 85% da análise de si-



CESCE NA CONVENÇÃO ANUAL EM LISBOA

O Plano Estratégico 2020 da CESCE tem como objetivo levar a seguradora à liderança na oferta de soluções a nível do crédito comercial à exportação. Lisboa foi a cidade escolhida para reunir em março os quadros para a Convenção Anual de 2018 sob a liderança de Álvaro Rengifo.

As intervenções principais no evento foram da responsabilidade de Rita Lacerda, a diretora geral da CESCE Portugal; de Luís António Ibáñez e de Beatriz Reguero, diretores para as Áreas de Contas Próprias e Contas do Estado; de Jesús Urdangaray, diretor para a América Latina; e ainda de Alejandro Gandía, diretor comercial para Espanha e Portugal. O Plano Estratégico 2020 quer potenciar o papel da CESCE como Agência Espanhola de Crédito à Exportação com garantia do Estado, desenvolver um negócio baseado na digitalização e no cliente, para além de alargar os produtos e serviços para as PME.

nistros. Isso melhora a eficiência e fornece um serviço mais ágil ao cliente.

Mas vemos o desafio da digitalização como a reorientação do negócio para que o cliente seja soberano a qualquer instante para decidir sobre os serviços que contrata e o modo como o faz. A tecnologia atual permite adotar soluções desse tipo e a nossa indústria terá que mudar para aceder a todas as empresas que vendem para outras empresas e fornecer o que cada uma exige, e tudo dentro de um ambiente digital. Temos um grande projeto digital em curso que será anunciado em breve.

Quais os mercados e os setores mais relevantes cobertos pela CESCE?

Por conta do Estado e com dados até novembro, o stock de risco acumulado subiu para os 14.691 milhões de euros, sendo que cinco países absorvem 50% desse risco: Turquia, Cuba, Angola, México e Arábia Saudita. Em termos de risco comercial não público, a maior concentração de risco está, naturalmente, no mercado espanhol. Por ordem de importância os mercados de cobertura comercial do risco são ainda Portugal e França. Em termos de setores o foco está na construção e retalho alimentar.

Sobre o mercado português, o que diferencia a CESCE dos concorrentes?

A CESCE mantém uma vocação inovadora há anos, o que a levou a oferecer aos seus clientes um produto de cobertura poderoso e de alto desempenho. Há três marcas distintivas que fazem da CESCE Master Ouro o produto mais completo do mercado português. Desde logo o modelo de negócio da CESCE é suportado no CLIENTE ou seja, a seguradora desenvolveu um sistema de gestão, análise e monitorização de riscos que demonstrou a sua capacidade preditiva e a flexibilidade das opções, permitindo a fixação de prémios em função do risco atribuído a cada um dos devedores. É a única empresa no mercado que oferece preços diferentes para garantir clientes diferentes.

O segundo ponto diferenciador está no nível máximo de cobertura: os produtos de cobertura que temos podem atingir um máximo de 95%, o nível mais elevado de cobertura do mercado. E, finalmente, o prazo acelerado da indemnização. A companhia oferece a possibilidade aos clientes de serem ressarcidos na totalidade da indemnização num prazo de 60 dias e que é o mais curto do mercado.

Está previsto o lançamento de algum novo serviço da CESCE para Portugal ao longo deste ano?

Vamos introduzir nos produtos comercializados em Portugal ferramentas que facilitam o adiantamento e a cobrança de faturas seguras, quer através do sistema bancário português, quer através do Financiamento Expresso.

O modelo "pay per cover" tem tido adesão do mercado português?

Sim, temos registado uma boa aceitação pelo mercado português. Os empresários portugueses procuram cada vez mais soluções de vigilância de risco e cobertura de crédito com flexibilidade. No "Pay Per Cover" não é obrigatório colocar toda a carteira de clientes no seguro, aliás, até podem não segurar qualquer cliente, usufruindo de um serviço de "risk management". Não têm de pagar qualquer prémio mínimo, pagando apenas o serviço que usufruem. E é com esta flexibilidade no produto que conseguimos chegar a empresas no mercado português que nunca tinham tido acesso a seguro de crédito, e que nos permitiu crescer 15% em número de clientes.

Quais os resultados da CESCE Portugal ao nível da morosidade e ao nível do volume de crédito?

A morosidade baixou quase 20% relativamente ao ano anterior e o volume de vendas admitidas ao seguro cresceu 28,8%. ●

COSEC app

O seu negócio sempre à mão

+ ACESSÍVEL

Tem mais um meio de ligação à COSEC e pode aceder à COSECnet, sem restrições

+ SIMPLES

Com os seus dados de acesso à COSECnet, define um PIN de acesso que agiliza o seu login através do smartphone

+ FLEXÍVEL

Gere os limites de crédito dos seus clientes, a qualquer hora e em qualquer local

+ SEGURO

Acede à informação certa, no momento certo, para concretizar os seus negócios em segurança.

Saiba mais através do serviço:

COSEC direto

(+351) 217 913 700
cosec@cosec.pt

COSEC
AO SEU LADO EM TODO O LADO
www.cosec.pt

COSEC – Companhia de Seguro de Créditos, S.A., sociedade anónima de seguros, com sede em Avenida da Liberdade, 249, 6ª piso, 1250-143 Lisboa, autorizada pela Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF) a exercer atividade nos Ramos Não Vida - Crédito e Caução. Matriculada na Conservatória do Registo Comercial de Lisboa sob número único de matrícula e de identificação fiscal n.º 500726000, com o capital social de € 7.500.000.
Não dispensa a consulta da informação pré-contratual e contratual legalmente exigida.

ENTREVISTA MARIA CELESTE HAGATONG CEO da COSEC

Atividade de agência de créditos e atividade comercial “estão autonomizadas”

A inovação digital e a simplificação de processos são objetivos da COSEC, que tem a atividade comercial autonomizada da gestão do sistema de seguros com garantia do Estado.

VÍTOR NORINHA
dszds@jornaleconomico.pt

O que de facto garante o seguro de crédito a um exportador português?

O seguro de crédito garante às empresas o eventual incumprimento financeiro da contraparte, ou seja, o seu cliente nos mercados externos. É assim um instrumento de gestão do risco de crédito, que inclui também o serviço de informação e de recuperação dos créditos, e como tal determinante no incremento das vendas em mercados externos e na diversificação dos países destino das exportações. No caso da COSEC beneficiamos neste âmbito do acesso à rede internacional da Euler Hermes, que nos permite apoiar as empresas nacionais na seleção e monitorização dos seus clientes, tendo no final de 2017 garantias em vigor em 148 países, bem como atuar nos casos de atraso ou falta de pagamento de crédito por forma a antecipar os recebimentos ou, em caso de incumprimento, assegurar a indemnização no âmbito das coberturas concedidas, em tempo adequado.

Quais as características do exportador médio nacional? Como olha para os seguros de crédito?

Atendendo a que um número significativo, quer das grandes, quer das médias e pequenas empresas já aderiu ao seguro de crédito, interessa realçar o crescimento de 25% no número de clientes da COSEC nos últimos três anos, dos quais cerca de 75% não trabalhavam ainda com o produto, o que comprova a aposta que a COSEC está a fazer nos seus produtos junto do segmento PME e ‘midcaps’. Para além das vantagens do seguro de crédito já referidas, o seguro de

crédito é ainda uma forma das empresas conseguirem junto dos seus bancos obter a antecipação dos recebimentos das suas exportações em condições mais favoráveis de montante e preço.

Este crescimento tem sido também sustentado através de abordagens diferenciadoras que temos vindo a promover conforme a tipologia das empresas. Abordagens que passam desde a oferta de um portefólio alargado de produtos e serviços, com soluções para a cober-

tura da globalidade da carteira de clientes e soluções inovadoras que permitem a cobertura individual de operações de crédito fatura a fatura, bem como através de iniciativas da COSEC de proximidade com os seus clientes, sendo de destacar a presença das nossas equipas nas feiras internacionais, como a Micam (Calçado em Milão), Heimtextil (Têxteis lar em Frankfurt) e a Premiere Vision (Têxtil em Paris).

Em termos sucintos o que diferencia COSEC dos concorrentes em Portugal?

A COSEC é o único operador nacional de seguro de créditos, sujeito à total supervisão do regulador português, a Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF). Atuamos em Portugal há quase meio século e mantemos neste período uma liderança destacada do mercado. Somos participados pelo maior grupo segurador europeu, a Allianz, através da sua participada Euler Hermes, líder mundial do mercado de seguro de créditos, dando assim acesso à COSEC às melhores práticas do mercado e à maior base de dados de informação internacional. O nosso outro acionista é o banco BPI. Diferenciamo-nos, adicionalmente, pela qualidade e eficiência do serviço, visíveis nas taxas de retenção muito elevadas dos nossos clientes, acima do que é habitual nesta indústria e que comprovam um bom nível de satisfação. Exemplo disto, é o recente lançamento da “COSEC app”, uma aplicação disponível para Android e iOS, que permite aos segurados aceder à COSEC e gerir a sua apólice de seguro de Crédito em qualquer parte do mundo, bem como do lançamento da “Garantia Dinâmica”, um novo serviço online que permite às empresas conhecerem em tempo real o perfil de risco dos

“

Interessa realçar o crescimento de 25% no número de clientes da COSEC nos últimos três anos, dos quais cerca de 75% não trabalhavam ainda com o produto, o que comprova a aposta que a COSEC está a fazer nos seus produtos junto do segmento PME e ‘midcaps’



Foto cedida

seus clientes e o valor da cobertura disponível.

O crescimento da economia nacional é acompanhada pelo crescimento dos seguros à exportação?

A COSEC segurou vendas de 17,2 mil milhões de euros em 2017, o valor mais alto desde sempre, e o equivalente a cerca de 9% do PIB, dos quais 5,4 mil milhões de euros em mercados externos. Esta atividade está alinhada com os indicadores positivos que a economia nacional apresenta, quer ao nível da procura interna quer do crescimento das exportações, e também impulsionada pelo momento económico favorável dos principais mercados externos.

Por que é que os prémios das seguradoras estão a descer? Há menos potencial de risco? A solvabilidade das seguradoras está assegurada?

Nestes últimos anos, em consequência das melhorias verificadas no enquadramento macroeconómico em Portugal e também ao nível internacional, o sector tem registado uma diminuição da sinistralidade, que consequentemente tem gerado maior pressão ao nível dos prémios. Em termos de solvabilidade, a COSEC, apresenta no final de 2017 um rácio de cobertura do capital de solvência (SCR) de 284%, muito acima do que é habitual no setor.

Quais os mercados e quais os setores mais relevante cobertos pela COSEC?

Os mercados mais relevantes, no que respeita à atividade da COSEC são Espanha, França e Alemanha, a par de outros mercados europeus tradicionais, que representam metade do volume da atividade da empresa. Realçamos também o crescimento da procura para os mercados da América Latina, neste caso com destaque para o México, Brasil, Colômbia e Chile, onde existem perspetivas interessantes de crescimento das nossas exportações. A nível sectorial, considerando os dados de final do ano passado, destacam-se os seguintes sectores: Agroalimentar (20%), Retalho (14%), Construção (13%), Têxtil (7%) e Transporte (6%).

Os concorrentes diretos da COSEC criticam o facto de não terem as mesmas condições para atuar em mercados de risco com garantias do Estado. Que comentário faz a estas alegações?

Os seguros de créditos decorrentes de coberturas em países de risco político elevado que a indústria privada não segura, são assegurados através de seguros com garantia do Estado, por forma a suprir

uma falha de mercado. Assim, em Portugal, o Estado mandou a COSEC, desde o início da sua atividade, para analisar e gerir o Sistema de Seguros com Garantia do Estado na qualidade de Agência de Créditos à Exportação, como é prática na generalidade dos países europeus, apoiando a exportação e a internacionalização das empresas portuguesas. Esta atividade está completamente autonomizada do resto da atividade comercial da COSEC. Neste âmbito, a COSEC trabalha diretamente com as empresas que recorrem a este tipo de apoio, bem como com os bancos, mediadores e outras seguradoras.

No âmbito do programa Fin Cresce foram assinados protocolos com vista a facilitar o seguro caução. Em que condições podem as PME aceder a essa linha?

Efetivamente a COSEC, o IAPMEI e o Turismo de Portugal assinaram no mês de fevereiro, um protocolo de colaboração, no âmbito do programa FINCRESCER/PME Líder, que visa a divulgação das condições especiais de acesso às soluções de Seguro de Crédito e Seguro Caução que a COSEC disponibiliza às empresas com estatuto PME Líder e Excelência.

Nos últimos oito anos temos dedicado uma oferta especial para as PME's Líderes e Excelência, sendo que mais de 40% dos seus clientes são ou já foram PME's Líderes/Excelência. Este universo de clientes, nos últimos três anos, registou um crescimento de 65% do volume de vendas coberto, o que confirma o grande dinamismo destas empresas e o apoio indispensável que temos vindo a prestar às mesmas. Assim, o principal objetivo da COSEC é ter uma oferta em condições especiais para estas empresas que permita o desenvolvimento dos seus negócios, alargando agora essa oferta também à área da caução, pela relevância que este produto pode também ter junto destas empresas.

Está previsto o lançamento de algum novo serviço da COSEC para Portugal ao longo deste ano?

A COSEC tem mantido um importante foco na inovação digital e na desmaterialização da relação com o nosso cliente, simplificando processos e disponibilizando-lhes, instrumentos compatíveis com as suas necessidades de mobilidade e confirmamos que temos previsto mais novidades, que serão divulgadas ao longo do ano. ●

NOVAS INSTALAÇÕES

A COSEC mudou recentemente, em Lisboa, para novas instalações na Avenida da Liberdade, num espaço mais moderno e funcional. O anterior edifício, que marcou a história da COSEC durante mais de 30 anos, foi alienado "até porque já estava desadequado para a nossa atividade", diz a gestora da companhia. E adianta que o logotipo da COSEC "que foi um ponto de referência na Praça do Campo Pequeno a que estávamos muito habituados a ver, vai ser brevemente instalado no edifício onde se localizam as novas instalações, mantendo-se assim a visibilidade da COSEC num dos principais eixos viários da cidade".

PUB

O EFEITO CESCE: MUDE E DESENVOLVA RADICALMENTE O SEU NEGÓCIO COM O NOSSO SEGURO DE CRÉDITO.

Entre em efeitocesce.com e junte-se à mudança.

808 204 205





“Banco de Fomento deveria fazer a oferta pública de seguros à exportação”

A Coface é crítica ao modelo usado em Portugal na oferta pública de seguros à exportação que está concentrada na COSEC.

VÍTOR NORINHA
vnorinha@jornaleconomico.pt

A solução de utilizar o Banco de Fomento para a oferta pública de seguros de crédito à exportação “parece ser uma boa ideia”, defende José Monteiro, diretor geral da Coface Portugal. Diz não fazer sentido o Estado manter uma atividade pública “com um operador detido exclusivamente por dois acionistas privados, permitindo que este operador ofereça ao mercado um produto, diferenciador dos seus concorrentes, cujo risco é assumido pelo Estado”.

Afirma que a operadora (COSEC) que iniciou a atividade como empresa totalmente controlada pelo Estado, enquanto ECA, “alterou-se completamente”. E adianta: “Por um lado, o seu capital deixou de ser detido pelo Estado e, por outro, na Europa ocorreu um movimento, não ocorrido ainda em Portugal, em que as garantias públicas foram transferidas para entidades privadas, que não seguradora de crédito, através de concurso detidas maioritariamente pelos Estados.

Esta situação de desigualdade é ainda agravada pelo facto de o

operador em causa, sem qualquer intervenção ou clarificação por parte do Estado, informar consistentemente o mercado e oferecer, como suas, coberturas que são prestadas por este. Falamos, entre outras, das coberturas para países fora da OCDE, Angola e outros países de elevado risco político, com condições únicas, que, a serem atribuídas, conduzem muitas vezes os clientes a contratar simultaneamente a cobertura para toda a carteira de clientes, beneficiando, assim, este operador, uma vez que tem um portfólio de produtos que os outros operadores não podem oferecer”.

“

O cliente pode beneficiar da nossa cobertura de risco comercial quando a avaliação do risco-país da Coface não nos permite assumir o risco político sobre um determinado país”

Como multinacional seguradora de crédito a operar a nível global com uma marca única, com as mesmas soluções e tecnologias, “com soluções especializadas para cada segmento de clientes, qualquer que seja o mercado em que opera ou para onde vende”, a Coface assume-se como diferente dos concorrentes.

Refere a mesma fonte que a empresa “oferece coberturas sobre todos os riscos inerentes às transações comerciais, qualquer que seja a sua fase de execução e em mais de 200 países. Cobrimos o risco de pré-expedição, não limitado apenas ao sector industrial, mas extensível às atividades de prestação de serviços, de trading e ao sector da construção, o risco político e comercial, bem como a ocorrência de qualquer catástrofe natural que impossibilite o pagamento por parte do comprador, seja este público ou privado”. Diz José Monteiro que o cliente pode “beneficiar da nossa cobertura de risco comercial quando a avaliação do risco-país da Coface não nos permite assumir o risco político sobre um determinado país. Contamos também com uma gama de coberturas específicas para as empresas importadoras, empresas com investimentos no estrangeiro ou exportadores que queiram cobrir vendas pontuais de bens de equipamento ou serviços de engenharia com prazos de pagamentos dilatados no tempo”.

Exportador aguerrido

“O exportador português é aguerrido e aventureiro quanto às geografias de destino e oportunidades de negócio, mas prudente no que respeita aos prazos e condições de pagamento. De facto, a crise sensibilizou o nosso tecido empresarial para o risco de incumprimento e a procura de seguros de crédito responde à necessidade do exportador de gerir os seus riscos, proteger os seus créditos e assegurar a sua liquidez, comenta o gestor.

Por outro lado a tendência para a descida dos prémios das seguradoras está relacionada com a “tendência decrescente verificada na evolução da sinistralidade leva a uma menor perceção de risco por parte do tecido empresarial e, consequentemente, a uma forte pressão nos preços praticados pelo nosso sector. Isto resulta numa redução da taxa dos prémios, por sua vez, compensada pelo aumento dos capitais seguráveis como consequência do crescimento sustentado do comércio mundial. No entanto, o despontar dos atrasos de pagamento em 2017 deveria marcar um ponto de viragem no mercado”. Sobre a solvência das seguradoras diz que este setor é regulado por um conjunto comum de regras, entre as quais a diretiva Solvência II com o objetivo de reforçar a proteção dos segurados. Frisa que “a Coface apresenta-se no mercado português como um parceiro sólido com rating AA- pela Fitch e A2 pela Moody’s com outlook positivo em ambos os casos”.

Novos serviços

Entretanto a companhia anunciou novos serviços. Afirma José Monteiro: “Vamos disponibilizar, durante o 1º semestre deste ano, um produto de opiniões de crédito e informações, quer incorporado na apólice de seguro de crédito, quer de utilização autónoma, disponibilizando, através da nossa plataforma online CofaNet, o acesso à nossa base de dados de 80 milhões de empresas, permitindo assim facilitar a prospeção comercial dos nossos clientes em condições muito interessantes, quer de preço, quer de cobertura de risco. Pensamos ainda lançar durante 2018 um produto específico para a cobertura do risco de crédito das PME, com o objetivo de alargar o acesso ao seguro de crédito a um universo maior de empresas”.

Recusando revelar o nível de morosidade da operação em Portugal, frisou que a empresa está “confortável” quanto aos níveis de sinistralidade em Portugal e que o grupo Coface registou um rácio de sinistralidade de 51,4% em 2017, apresentando um rácio de solvência de 166%, garantido assim a sua solidez de capital. ●

ANÁLISE “RISCO PAÍS”

Moçambique e Angola atingem pico do risco

Em 2018, o crescimento económico global poderá atingir um novo pico. A Coface prevê que se registre um aumento na ordem dos 3,2%.

SÓNIA BEXIGA

sbexiga@jornaleconomico.pt

No que concerne aos países emergentes, a Coface prevê que a recuperação seja mais forte (numa subida de 4,6%) e, acima de tudo, mais sincronizada. Nos países avançados, avança que a tendência descendente das insolvências vai continuar, mas começa a abrandar (as previsões são apenas de -1,8% em 2018, após uma queda de -6% em 2017) à medida que os países regressam aos seus níveis pré-crise. O Reino Unido registará um aumento das insolvências (mais de 10%) num contexto de contínuas incertezas políticas.

No ponto de vista das relações comerciais de Portugal, importa sublinhar que o patamar em que se encontram alguns dos seus parceiros relevantes, nomeadamente, Angola (risco “Muito Alto”), Moçambique (risco “Extremo”) e Brasil (risco “Razoavelmente Alto”).

As previsões para 2018, apontam para que Angola, que em 2017 registou um fraco crescimento num ambiente de dependência da atividade petrolífera, recuperação dos preços do petróleo e de algum dinamismo dos volumes exportados (principalmente para a China), continue no caminho lento da recuperação. A venda de petróleo, que representa mais de 90% das receitas de exportação, poderá beneficiar dos preços do petróleo mas a dinâmica da procura chinesa, num contexto de desaceleração da economia, é uma forte fonte de risco. Fora do setor de petróleo, as perspectivas de crescimento permanecem fracas.

Sobre Moçambique, as previsões indicam um crescimento mais rápido em 2018, ainda que continue a sofrer com a suspensão da ajuda multilateral. A escala das necessidades financeiras do Estado será dominada pelo setor bancário, em detrimento do financiamento ao setor privado. No entanto, o se-

tor de mineração, em particular o carvão e o alumínio, ajudará a impulsionar o crescimento económico. A crescente procura por pedras preciosas, bem como o início da produção em 2017 da primeira mina de grafite do país, ajudará a melhorar a diversidade das exportações do país. A agricultura continuará a ser um setor chave uma vez que representa 21% do PIB e quase 75% do emprego.

Quanto ao Brasil, após dois anos de forte recessão, a economia recuperou em 2017 e dá sinais de estar preparada para ganhar força este ano, impulsionada pela recuperação do consumo das famílias e pelas exportações. O comércio exterior deve continuar a beneficiar de uma atividade global ainda sólida (particularmente a recuperação na Argentina). Apesar da perspectiva geralmente mais positiva, os investimentos devem permanecer prejudicados pelas próximas eleições presidenciais (outubro de 2018). ●

RISCOS PERSISTENTES NO MUNDO

O ano 2017 trouxe algumas “agradáveis surpresas económicas”, apesar de ter começado com a ameaça do protecionismo e ter sido marcado por numerosas eleições e crises políticas, diz o gestor. O comércio mundial deu um grande salto em 2017, crescendo 4,4% face a 1,5% em 2016. Cresceu mais do que o expectável nos EUA, na Europa, assim como em vários países emergentes apoiado pelo aumento gradual do preço de algumas commodities. Em 2018 a Coface prevê um aumento do crescimento global, o qual poderá atingir um novo pico, mais 3,2%, sendo expectável que a recuperação seja mais forte nos países emergentes, enquanto as economias avançadas regressam aos seus níveis pré-crise, à exceção do Reino Unido onde se prevê um aumento das insolvências num contexto de incerteza política. Frisa: “Contudo, chamamos a atenção para o facto de que esta melhoria global não está livre de riscos”. Nesse sentido, a Coface alerta para o risco associado “ao sobreaquecimento da economia, nomeadamente as limitações da oferta nas economias avançadas com níveis baixos de desemprego, o risco bancário ainda presente na China, como consequência do endividamento elevado das empresas, e o ressurgimento do risco político que não pode tão-pouco ser excluído em 2018”.

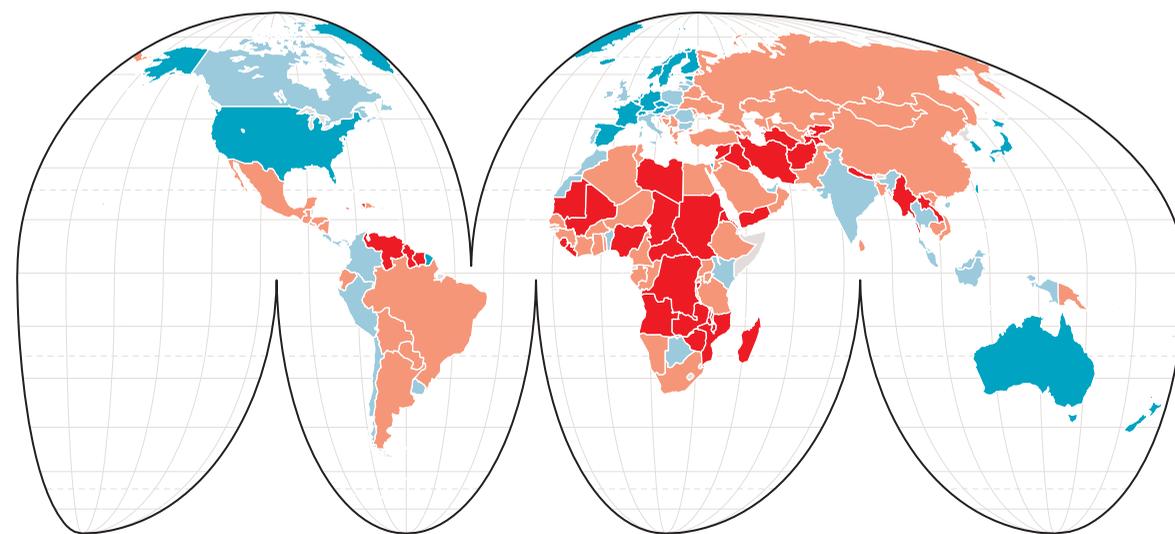
ESTUDO

“SOBREAQUECIMENTO DA ECONOMIA” EM CURSO

O estudo “Risco País” para 2018, da Coface, analisa as tendências da economia mundial em redor de temáticas fulcrais na atualidade: a situação na Europa Ocidental (diminuirá ou aumentará o risco político em 2018?); deveríamos temer a Rota da Seda (estará a China a restabelecer a Rota para afirmar a sua liderança?); poderá a digitalização combater a estagnação económica?

RISCO DE INCUMPRIMENTO

■ muito baixo ou baixo ■ razoável ou satisfatório ■ relativamente alto ou alto ■ muito alto ou extremo



INOVAÇÃO

CyC vai lançar produto para startups com crédito anual reduzido

Assumindo-se como líder na ibéria, Paulo Morais, diretor regional na Crédito y Caución (CyC), realça a oferta integrada de informação com a Iberinform e cobranças com a Gestifatura.

VÍTOR NORINHA

vnorinha@jornaleconomico.pt

Depois de ter criado um serviço de assessoria à exportação “à medida” e de colocar à disposição dos clientes um serviço de geolocalização de potenciais compradores na maior parte dos países europeus, a Crédito y Caución prepara o “ataque” às novas empresas.

Paulo Morais, o diretor regional da companhia, promete para breve um produto de seguro destinado a apoiar as startups e pequenas empresas, com um volume de faturação e crédito anual reduzido. Adianta que perante as solicitações que tem tido irá colocar no mercado novas soluções no âmbito do seguro de caução.

Caracterizando o seguro de crédito como “um serviço integrado que pretende fazer face ao risco de não recebimento de vendas a crédito de bens e serviços, realizadas em Portugal ou em mercados estrangeiros, o seguro de crédito afasta a incerteza sobre as vendas a crédito e o cumprimento dos objetivos de negócio das empresas. Garante o recebimento de indemnizações pelos créditos não liquidados, permite aceder a um serviço de cobrança e recuperação de dívidas, além de disponibilizar análises de risco de clientes e potenciais clientes, setores de atividade e países”.

Adianta que se trata de “uma importante ferramenta de gestão financeira que contribui para a melhoria da política comercial das empresas, possibilitando um maior enfoque nos clientes com maior capacidade de crédito e a diminuição da exposição ao risco a clientes com menor capacidade de crédito. Tem como vantagens facilitar um planeamento adequado da tesouraria das empresas seguradas, reduzir a volatilidade das receitas causadas pela falta de pagamento dos clientes, além de favorecer um crescimento mais sustentado dos negócios devido ao apoio que é dado às empresas na avaliação e seleção de clientes e potenciais clientes em mercados tradicionais para a empresa ou em novos mercados. O seguro de crédito funciona em



Cristina Bernardo

“

É relevante que os Estados assegurem que a posição de uma entidade como uma Agência de Crédito à Exportação não interfira na livre concorrência do seguros de crédito comercial”

todos os países que tenham um risco de crédito que possa ser subscrito. O risco-país é uma variável, entre muitas outras, consideradas numa avaliação de risco”.

Sobre o tema da concentração dos seguros com risco político numa empresa de capitais privados, sustenta que há 20 anos o operador incumbente tinha uma quota de 90% e hoje é muito menor. Frisa ainda que “todos os Estados da EU têm um papel muito importante na cobertura dos riscos extraordinários e políticos, aqueles riscos que as seguradoras privadas não podem aventurar-se a cobrir e que os Estados, através da suas Agências de Crédito à Exportação têm interesse público em impulsionar”.

Para Paulo Morais é relevante “que os Estados assegurem que a posição de uma entidade como uma Agência de Crédito à Exportação não interfira na livre concorrência do seguros de crédito comercial”. O gestor enfatiza os aspectos de “clareza e legalidade”

para sustentar que até ao momento “o Estado não realizou qualquer procedimento de avaliação e seleção”, tendo remetido todas as opções diferentes da atual para o Estado dentro do quadro legal que adotou em 2007.

O poder das PME

“São as microempresas e as PME que impulsionam as exportações nacionais. São empresas muito conscientes que o sucesso dos seus negócios passa, não apenas pela afirmação no mercado interno, mas, em especial, pela identificação de novos mercados e parceiros de negócio no exterior. São empresas que entendem que uma internacionalização de sucesso implica conhecer muito bem os processos de negócio fora das fronteiras nacionais e os riscos que lhes estão associados”, afirma Paulo Morais ao caracterizar o exportador-tipo nacional.

Acrescenta que o “seguro de crédito começa, por isso, a ser considerado por um número crescente

de empresas exportadoras como uma ferramenta essencial para garantir a segurança nas suas transações e o acesso a todo um conjunto de informações fiáveis e permanentemente atualizadas sobre contexto de negócio, oportunidades, risco de incumprimento de clientes e potenciais clientes, meios e práticas de pagamento”.

O seguro de crédito tem crescido e há mais empresas a recorrerem ao sistema, o que “traduz uma melhoria na qualidade da gestão das nossas empresas, muito mais atentas à proteção e à segurança com que operam os seus negócios. A aceitação de coberturas também tem aumentado o que significa mais e maiores negócios cobertos. No entanto, a evolução dos prémios não tem sido muito favorável”. Este facto é justificável pela “maior concorrência no mercado do seguro de crédito em Portugal que é vantajosa para as empresas seguradas e para o mercado em termos gerais na medida em que um preço mais competitivo atrai mais empresas e aumenta o recurso a esta ferramenta para um maior número de transações”.

De 2014 para 2015, a evolução dos prémios, no total do mercado, foi negativa na ordem de menos 2%. Em 2016, a situação melhorou, com uma quebra abaixo de 1%, e, finalmente, em 2017, houve um crescimento de cerca de 2% pelo que a solvabilidade das seguradoras está mais do que garantida.

Entretanto mais de 80% das vendas cobertas pela CyC são mercados da UE. Deste total, 52% são vendas para três grandes mercados: Espanha, que representa 29%, França, com 15% das vendas cobertas, e Alemanha, com uma fatia de 14%. O Reino Unido ocupa a quarta posição. Em termos de setores, os mais relevantes são, por ordem de grandeza, o setor alimentar, têxtil e vestuário, construção e o setor dos transportes.

Sobre morosidade e crédito o gestor afirma que “a morosidade está a crescer significativamente se comparada com o período homólogo e que o nível de crédito cresceu cerca de 12% por isso é importante que exista prudência no volume de crédito a subscrever”. ●